



edward

PLÁNUJTE SRDCEM,  
INVESTUJTE ROZUMEM

# PROCES 7 KROKŮ

# 7 KROKŮ FINANČNÍHO PLÁNOVÁNÍ



**1**

**Porozumět klientovi osobní a  
finanční situaci**

# Co je mým úkolem a jak ho docílím

- ❑ Zjistit **FINANČNÍ SITUACI (výchozí bod)**
  - Majetek, závazky, příjmy, výdaje, finanční produkty...
  - Kolik a jak pravidelně spoří?
  - Zvažte použití **finančního dotazníku**
- ❑ poznat **OSOBNOST a HODNOTY KLIENTA**, abych mu dokázal pomoci definovat jeho finanční cíle
  - Kladu **poznávací otázky, aktivně naslouchám** a dělám si poznámky

# Nejdříve hodnoty potom cíle

- Používejte koučovací otázky (40 na seznamu)

# Zajímejte se **proč** má klient tyto produkty

- **Co** vás vedlo k tomu si tyto produkty pořídit?
  - „Doporučil mi to bankéř“ ...“Co vás přesvědčilo dát na jeho doporučení?”
- **Co** je pro Vás na těchto produktech důležité?
- **Jak** vám pomáhají dosáhnout vašich cílů?
  
- **Zdržte** se jakéhokoliv **hodnocení**
- Jen **poslouchejte**, dávejte doplňující otázky a dělejte si poznámky

2

Určit a definovat **cíle**



# o 15% lepší výsledky (studie Morningstar)

- Výsledky analýzy naznačují, že použití **finančního plánu založeného na cílech** při určování, které cíle financovat a jak je financovat, může vést ke **zvýšení bohatství o 15,09 %** ve srovnání s naivní strategií. To odpovídá vytvoření **ročního nadvýnosu (alfy) 1,65 %** po celou dobu života domácnosti podle základního scénáře. Tyto potenciální zisky naznačují, že existuje značná hodnota při použití přístupu finančního plánování založeného na cílech, která přesahuje tradiční portfolio management.

# Co je mým úkolem

- ❑ Pomoci klientovi stanovit jeho skutečné **cíle** a jejich **priority**, například:
  - chceme se zajistit na důchod, chceme cestovat.....
  - Největší prioritou jsou děti
- ❑ Pomoci klientovi finanční cíle vyčíslit:
  - Anižce na start do života v 25 letech 500 000 Kč
  - Renta z portfolia 25 000 Kč/měsíčně od 62 let

# Použití Masterlistu finančních cílů

- Studie Morningstar s cílem: „jak můžeme investorům pomoci identifikovat jejich opravdové finanční cíle a nejen ty které je zrovna napadnou.“
- Vytvoření Masterlistu 17 nejdůležitějších cílů klientů
- Test prokázal, že **73%** investorů změnilo alespoň jeden ze svých top 3 cílů.

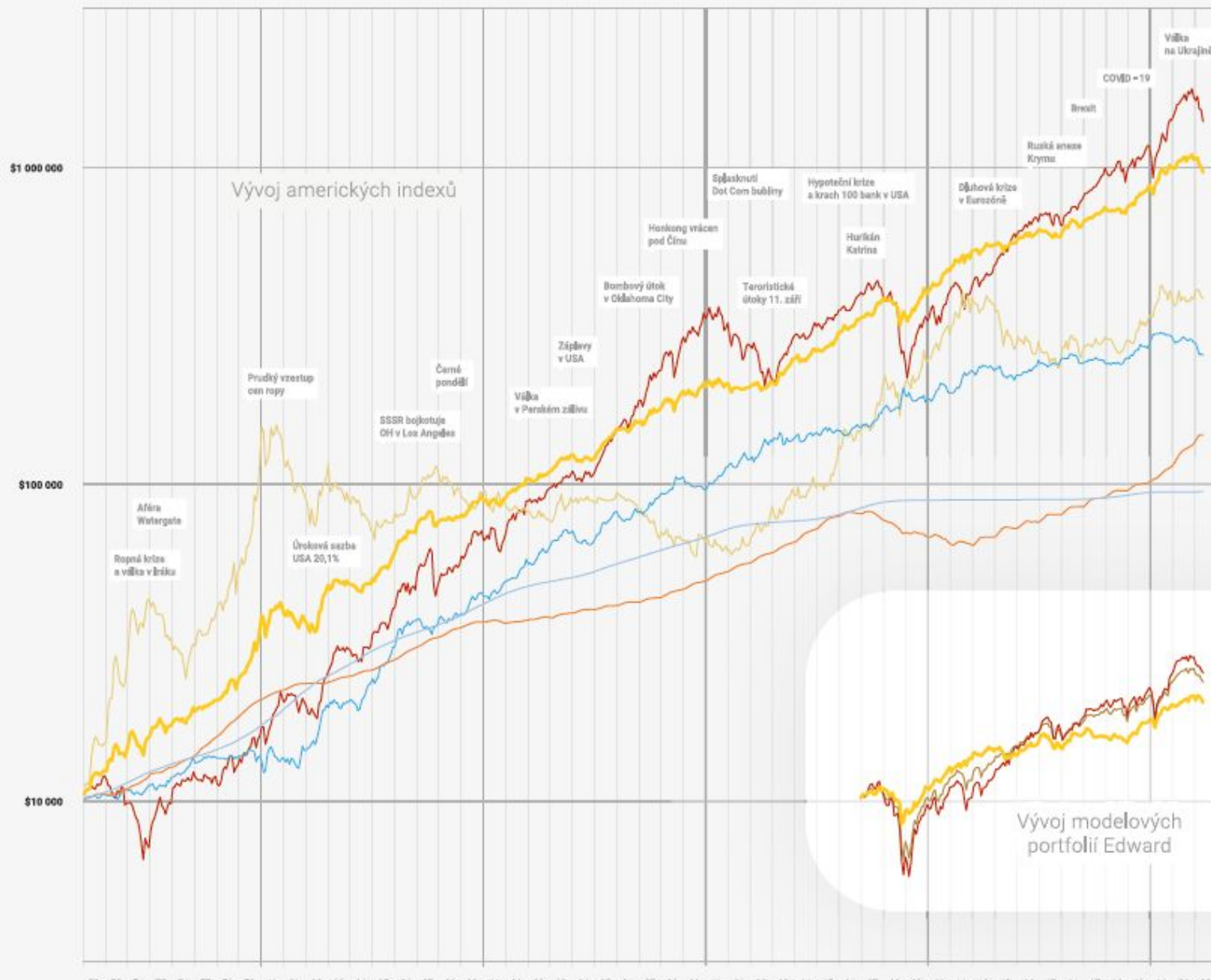
# Určete klientův investiční profil

- Nejdříve** dejte klientovi investiční **miniškolení** (jak fungují trhy, investice..)
- Potom** mu dejte vyplnit investiční **dotazník** (nesnažte se ho ovlivňovat)

# Investiční miniškolení

- „Co nejdůležitějšího víte o investování?“
- Nastavte správná očekávání
- 4 klíčové zásady:
  1. MYSLETE DLOUHODOBĚ
  2. DIVERZIFIKUJTE
  3. NESNAŽTE SE NAČASOVAT TRH
  4. NEPANIKAŘTE

# Vývoj 10 000 USD od roku 1972



Vývoj amerických indexů

Vývoj modelových portfolií Edward

## Americké indexy

(Růst 10 000 USD od 1972 do 2022)

<span style="color: red;">—</span> <b>100 % Akcie</b>	<b>\$1 403 083</b>
Průměrný výnos:	10,29 %
Maximální pokles:	-60,89 %
Max. doba v poklesu:	5,7 roku
<span style="color: yellow;">—</span> <b>40/30/30 Portfolio</b>	<b>\$969 011</b>
Průměrný výnos:	9,48 %
Maximální pokles:	-19,52 %
Max. doba v poklesu:	2,8 roku
<span style="color: orange;">—</span> <b>100 % Zlato</b>	<b>\$384 702</b>
Průměrný výnos:	7,5 %
Maximální pokles:	-61,78 %
Max. doba v poklesu:	26,5 roku
<span style="color: blue;">—</span> <b>100 % Dluhopisy</b>	<b>\$254 759</b>
Průměrný výnos:	6,62 %
Maximální pokles:	-15,76 %
Max. doba v poklesu:	2,5 roku
<span style="color: lightorange;">—</span> <b>100 % Domovy/byty</b>	<b>\$142 283</b>
Průměrný výnos:	5,4 %
Maximální pokles:	-21,99 %
Max. doba v poklesu:	8,9 roku
<span style="color: lightblue;">—</span> <b>100 % Hotovost</b>	<b>\$93 901</b>
Průměrný výnos:	4,53 %
Maximální pokles:	0 %
Max. doba v poklesu:	0

## Vybraná portfolia Edward

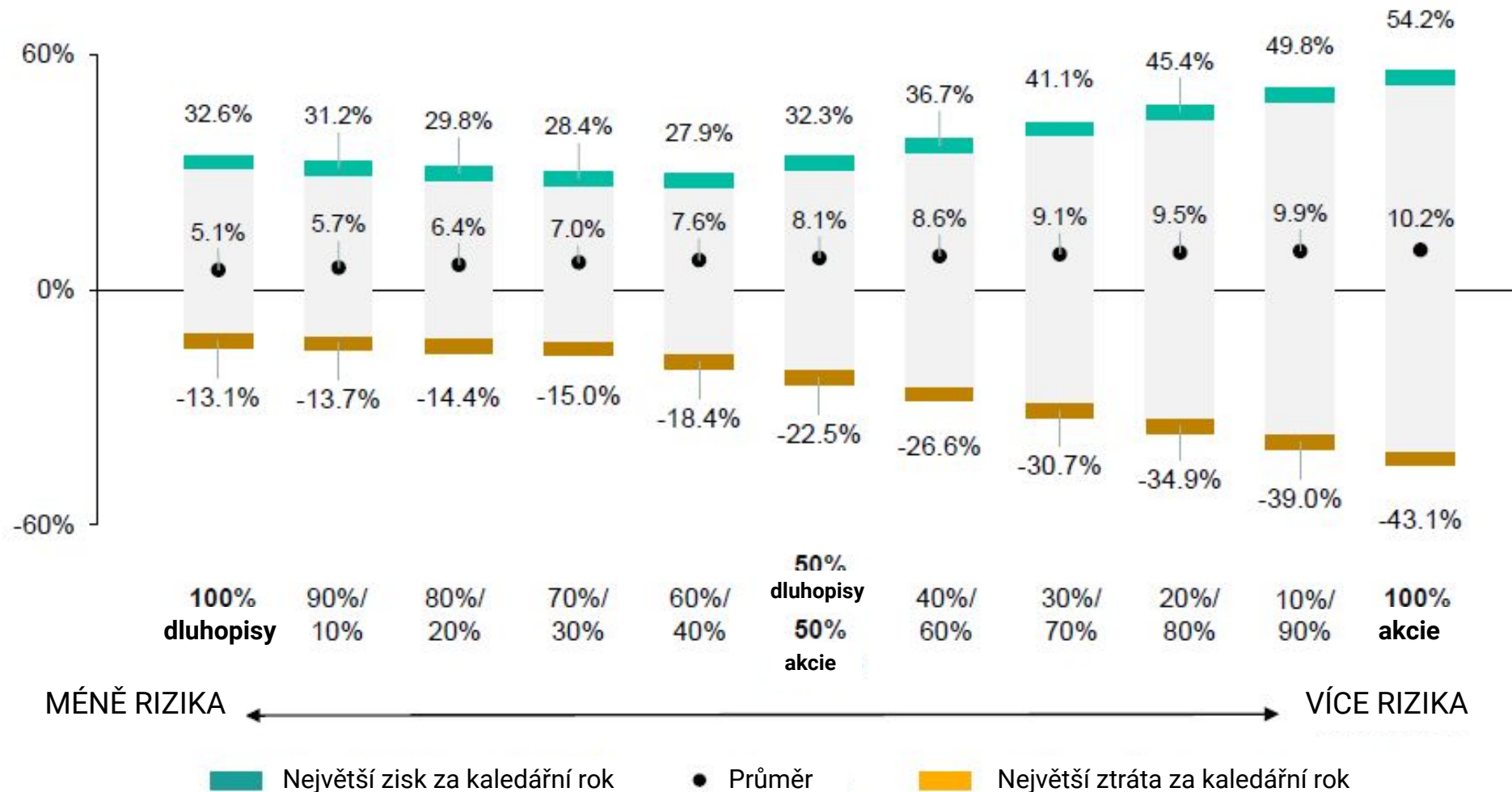
(Růst 10 000 USD od 2007 do 2022)

<span style="color: red;">—</span> <b>MP9 Warren Buffett</b>	<b>\$24 963</b>
100 % Akcie	
Průměrný výnos:	9,01 %*
<span style="color: brown;">—</span> <b>MP7 Nobelova nadace</b>	<b>\$23 291</b>
75/10/15	
Průměrný výnos:	8,3 %*
<span style="color: yellow;">—</span> <b>MP5 All Seasons Plus</b>	<b>\$20 098</b>
40/30/30/25	
Průměrný výnos:	6,82 %*

\* Nižší výnos oproti výnosu uvedenému u indexů je dán jiným sledovaným obdobím a započtením nákladů na investování.

Očekávané dlouhodobé výnosy se zvyšují s vyšší alokací akcií, ale investoři nesou větší riziko

## Rozsah výnosů za kalendářní rok (1926 až 2022)



# Vyplnění investičního dotazníku

- Projděte s klientem
- Neradte, ale jen se zeptejte: „jak rozumíte té otázce?“
- Můžete využít ID přímo v Edwardovi nebo vytisknout PDF (ke stažení na stránkách [edwarinvest.cz/pro-poradce](https://edwarinvest.cz/pro-poradce))



**3**

**+**

**4**

**Analyzovat klientovi  
současné a  
alternativní kroky**

**Vypracovat  
doporučení**

# Co je mým úkolem

- ❑ Pomocí software spočítejte klientův plán pro splnění cílů
  - Zadejte získané informace do **Edwarda**
  - Spočítejte splnitelnost cílů
  - Připravte scénáře pro úspěšné splnění cílů
  
- ❑ Připravte další dokumenty, kalkulačky a materiály
  - Obecný finanční plán (vlastní word / Excel)
  - Výstupy z produktových kalkulaček (pojistky, DPS ....)
  - Shrnutí současných produktů (excel/word)
  - Různé analýzy produktů klienta

5

Prezentovat doporučení

# Prezentační schůzka (60 až 90 minut)

- Ideálně ve **vaší kanceláři**
- **Min. 30%** času **poslouchejte – zapojte klienta**
- Pozorně sledujte reakce **aktivní naslouchání (level III)**

# Co je mým úkolem

- Prezentovat úvodní výsledky plánu a nastavit s klientem finální podobu plánu
- Seznámit klienta s investicemi a jejich chováním
- Odsouhlasit si poplatky
- Domluvit akční kroky

# Prezentace finančního plánu

- Vysvětlete, jak budete prezentovat
  - „chcete slyšet vše detailně, nebo jen to důležité?“
- Zopakujte zadání (používejte klientova slova a papír)
  - „Co Vás k tomu ještě napadlo? Co byste ještě doplnili?“
- Jděte do Edwarda a ukažte
  - Nastavení RENTY – projděte záložky až k Potřebné rentě – odsouhlaste částku
  - Další cíle a plánované vklady (stručně)
  - Výsledek investičního dotazníku (stručně)

# Výsledky plánu

- *„To bylo zadání pro Edwarda. Co myslíte, že nám spočítal?  
.....Pojďme na to kouknout!“*
- V rychlosti okomentujte obrazovku Návrh plánu a přejděte na GRAF
- Vysvětlete krátce GRAF a výsledky plánu
- **KOUČUJTE A DISKUTUJTE**
  - „Jaký z toho máte pocit?“
  - „Co Vás teď napadá“?
  - Sledujte klientovi reakce, jeho řeč těla, změny v jeho energii
  - Nechte klientovi čas, než vše vstřebá. Nebojte se nechat chvíli ticho.
- Až pak navrhujte ÚPRAVY
  - „Než začnu se svými návrhy, co Vás napadá, že by se s tím dalo udělat?“

# Investiční portfolia

- Znovu vysvětlete fungování investic
  - *„Co si pamatujete z minula z toho, co jsem vám říkal o investicích?“*
- Vysvětlete fungování kyblíků v Edwardovi
- Stručně okomentujte portfolia, případně ukázkové ETF.
- Důrazně upozorněte na kolísání
  - ***„Přijdou propady, jen nevíme kdy“***
  - ***„Propady jsou součástí plánu“***
  - ***Zopakujte prověřené zásady (Mysli dlouhodobě, Diversifikuj, Nesnaž se načasovat trh, Nepanikař)***



# Poplatky

- Prezentujte záměr dlouhodobé spolupráce
  - *„Sedím s klienty na stejné straně stolu a má odměna roste pouze pokud roste klientův majetek“.*
- Vstupní poplatky:
  - Zvažte slevy - obvykle poradci účtují Max 0 až 20 000 Kč za klienta (výrazné slevy)
  - Prezentujte jako svou úvodní odměnu za start spolupráce, nastavení plánu, otevření účtu.
  - Dáváte slevy na vstupáku, protože je pro Vás důležitější dlouhodobá spolupráce.
- Manažerské poplatky
  - Obvykle poradci dávají slevy jen výjimečně
  - Cena nesmí být překážkou – zvažte slevu, pokud by klient odešel
  - Poplatek ze zisku dávají poradci ojediněle (požadují spíše bonitnější klienti)
  - Prezentujte jako *„Neplatíte více (spíš méně) než jinde, ale máte lepší produkt/slужbu a poradce na své straně!“*

# *„Proč vám mám platit procento ročně?“*

- *Kliente myslíte si, že díky zkušenému poradci:*

  1. *Vydělá váš majetek průměru o 1% více, než když si budete řídit finance sám?*
  2. *Ušetříte v průměru alespoň 1% ročně na investičních chybách, které často stojí investory desítky procent?*
  3. *Ušetříte čas a úsilí, které vám stojí za 1% ročně?*

- *Pokud alespoň na 1 otázku odpovíte ano, pak pro Vás má smysl spolupráce s finančním poradcem*

# Akční kroky

- Popište klientovi potřebné kroky, které budou NÁSLEDOVAT
- Domluvte další komunikaci
  - „Jak často chcete ode mě slyšet?“
  - 1 x výroční schůzka, v případě potřeby/nejasností/dotazů zavolejte kdykoliv
  - Souhlas se zařazením do newsletteru ?
- Poděkujte za důvěru

# Několik doporučení k prezentaci

- Všichni kdo dělá rozhodnutí jsou přítomni (manželka, partner...)
- Vaše kancelář
  - První schůzky mohou probíhat u klienta nebo v kavárně ale prezentace plánu by měla být u Vás
- Snažte se být struční
  - 40 minut na prezentaci + 20 minut na dotazy

6

Realizují plán

# Podpis a záznamy do CRM

- ❑ Odešlete klientovi dokumenty k SMS podpisu
- ❑ Pošlete klientovi záznam z jednání/shrnutí
  - Úkoly (s termíny) pro klienta
  - Úkoly (s termíny) pro Vás
  - Hlavní myšlenky, vyřešené otázky, otevřené otázky
  - Příští výroční schůzka
- ❑ VŠE zapište do CRM/kalendáře
  - Úkoly klienta: kontrola podpisu, kontrola první platby,...
  - Vaše úkoly: „zavolat a domluvit výroční schůzku“,....
  - Záznam z jednání



Pravidelně aktualizují plán

# Před výroční schůzkou

- Zkontrolovat finanční plán a CRM
- Domluvit schůzku a poslat klientovi pozvánku s instrukcemi
  - Co bude předmětem schůzky
  - Co má přinést: výpisy z cizích produktů, resty z minula a podobně
  - Zda má témata, která by chtěl řešit



# Cíle výroční schůzky

- Zaktualizovat finanční plán
- **Navýšit** investice
- **Upevnit vztah** s klientem

# Na schůzce

- Otevírací otázka: „Na stupnici 1 – 10, s jakým pocitem dnes přicházíte ohledně vašich financí?“

# Aktualizace plánu

- Projdu výsledky investic
  - Zjistím klientovi pocity „Koukáte se na měsíční výpisy?“ ...“Jak jste se cítila, když jste ho naposledy otevřela?“
  - Okomentuji výsledky vždy v pozitivní notě
    - Pokud jsou negativní, vysvětlím a povzbudím (příležitost kupovat se slevou)
    - Pokud jsou pozitivní, připomínám rizika, ale nestraším
  - Využívám tento čas jako prosto pro vzdělání
    - Připomínám 4 zásady úspěšného investování
- Projdu aktuální stav finančního plánu
  - Projdu znovu příjmy, výdaje, cash flow
  - Projdu cíle – „Co byste na svých cílech dnes změnil?“
  - Zaměřuji pozornost klienta na jeho dlouhodobé cíle a jejich splnitelnost

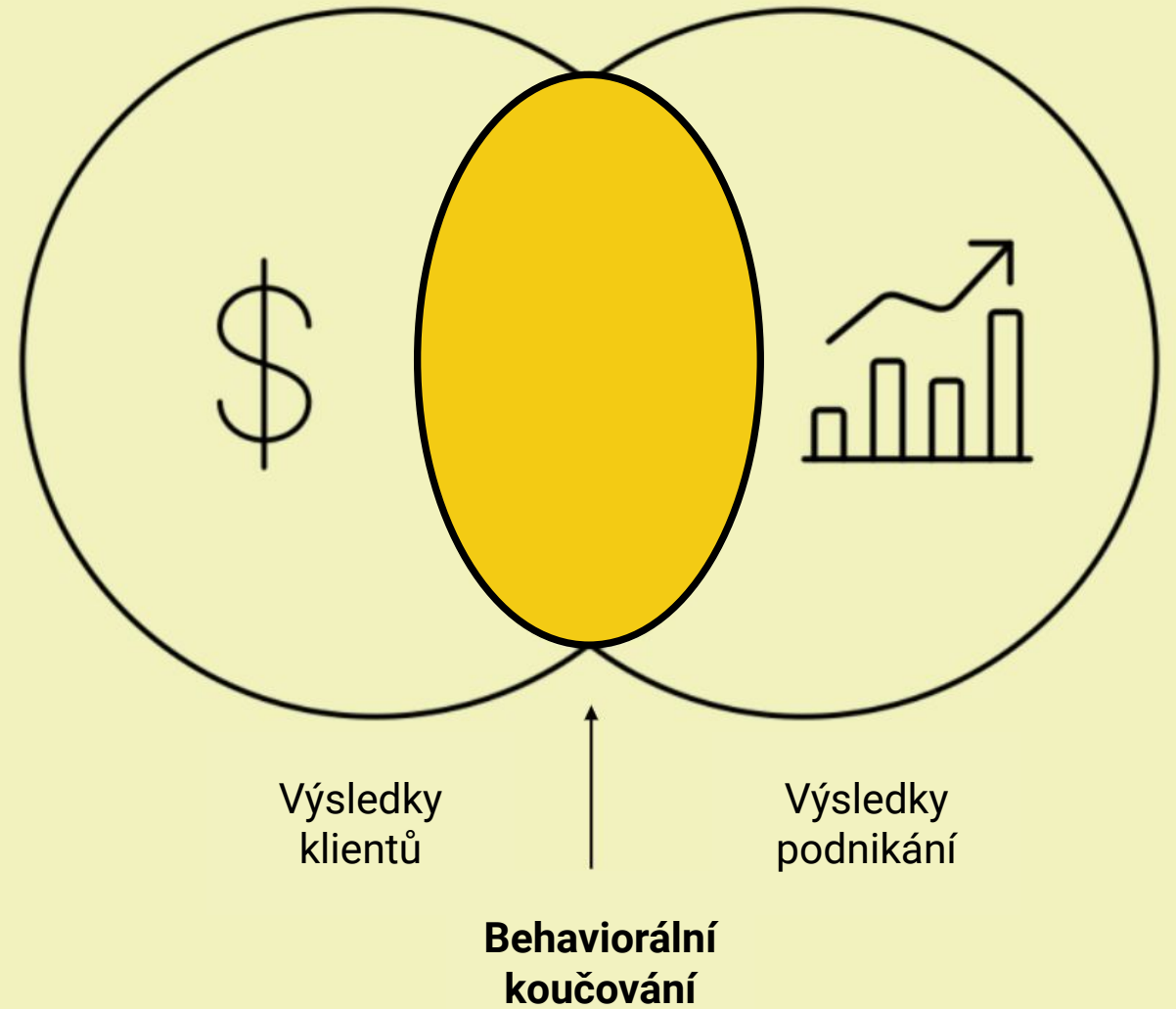
# Navýšení pravidelných investic

- „Co můžeme udělat, abyste měl/a ze svého plánu o stupeň lepší pocit?“
- „Na co ve Vašem plánu zapomínáme?“
- Snažím se zjistit další produkty/majetek/zdroje příjmů....
- Snažím se navýšit pravidelnou investici
  - Navážu na inflaci/zvýšení příjmů a na pravidlo „Zaplaťte nejprve sobě“.

# Upevňuji vztah s klientem

- Nebojte se jít více do hloubky s koučovacími otázkami
  - Zaměřte se na pocity
- Připomeňte klientovi přidanou hodnotu vaší služby
- Buďte transparentní ohledně vašeho odměňování
- Nenásilně požádejte o doporučení
  - ***„Komu z Vašeho okolí bych mohl pomoci klidněji spát?“***

**Dobré pro vaše klienty,  
dobré pro vaše podnikání**



# PORADENSKÝ MODEL BUDOUCNOSTI

