



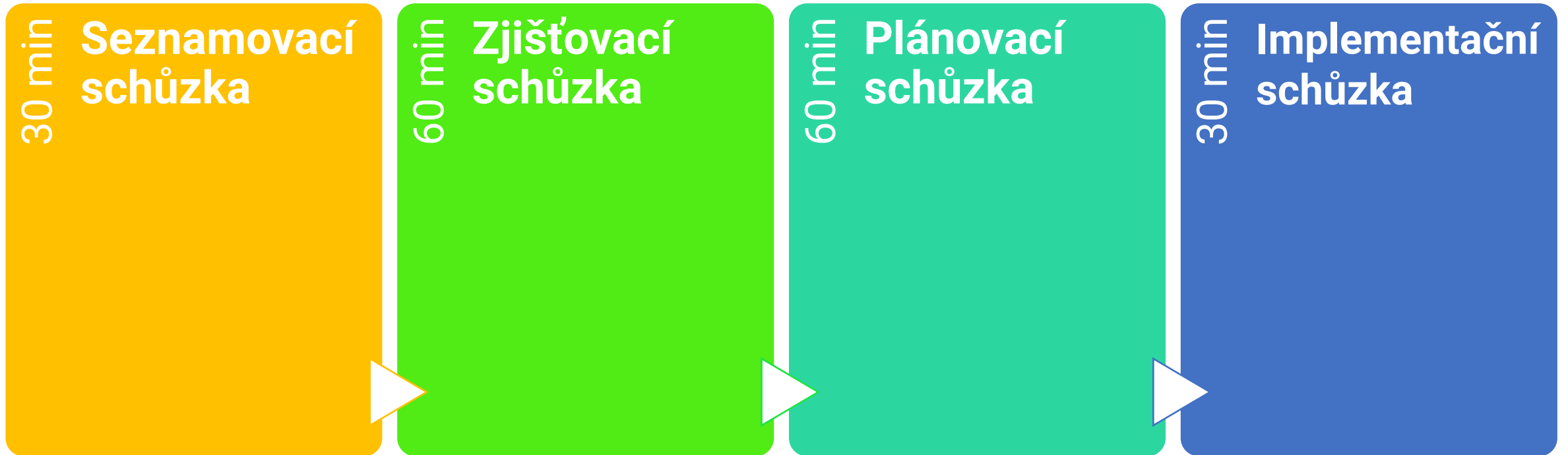
WEBINÁŘ

# Prezentace plánu, která vtáhne klienta do hry



05. 11. 2024 | 09:00 - 10:30

# Proces nalodění klienta



60 min

## Plánovací schůzka

- 15 Minut rekapitulace cílů, majetku, přehled měsíčního cash flow.
- 30 Minut prezentace finančního plánu, vyplnění Investičního dotazníku, prezentace portfolia
- 15 Minut prezentace mých služeb a poplatků, otázky a odpovědi

# Rekapitulace cílů, majetku a cash flow

- Vysvětlete, jak budete prezentovat
  - „chcete slyšet vše detailně, nebo jen to důležité?“
- Zrekapitulujte výchozí situaci (cíle a majetek)
  - používejte klientova slova „Pokud jsem si vše dobře poznamenal, tak...“
  - „Co Vás k tomu ještě napadlo? Co byste ještě doplnili?“
- Projděte měsíční Cash flow (příjmy a výdaje klienta)
  - „rozumím tomu dobře, že ... ?“ „Jak důležitý je pro Vás tento výdaj?“

# Prezentace plánu

- Řekněte, co budete ukazovat
- Ukažte to
- Řekněte, co jste ukázali

# Prezentace plánu a doporučení

- *Já vám nejprve ukáži, jak by vypadalo splnění Vašich cílů, pokud bychom se drželi Vaší původní představy o investování ?*
- *Pak si společně projdeme možnosti, které máte, abychom se splnění co nejvíce přiblížili*
- *A nakonec si sami zvolíte, co budete chtít pro splnění svých cílů udělat*

# Investiční portfolia

- Vysvětlete fungování investic (miniškolení)
  - *„Co nejdůležitějšího víte o investování?“*
- Vyplňte investiční dotazník
- Stručně okomentujte doporučená 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!“*



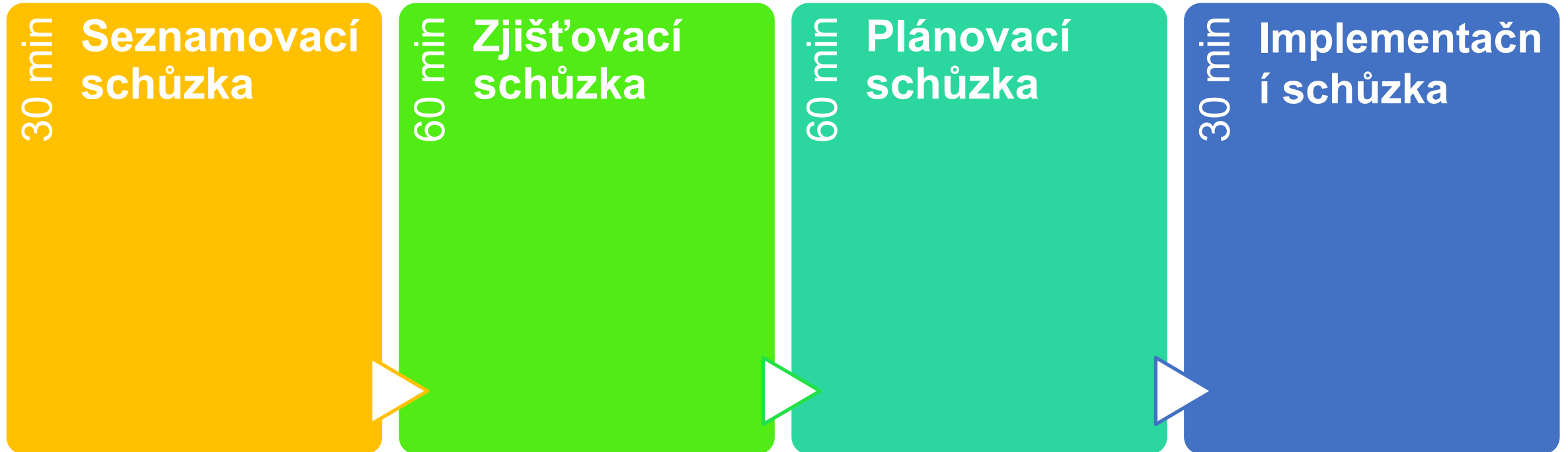
# Akční kroky

- 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
  - 45 minut na prezentaci + 15 minut na dotazy

# Proces nalodění klienta



# 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