

# Finanční plán

**Tvorba finančních plánů, smysl portfolia**

**22.4.2021**

# Základní pravidla komunikace finančního plánu

- 1 Cílem poradenství je realizovat finanční plán. Nic jiného klientovi nepomůže.
- 2 Zásadní podmínkou úspěchu je dobrá analýza. Pro hladkou realizaci plánu musím mít konkrétní klientem potvrzenou investiční částku.
- 3 Dobrý obchodník vždy přesně ví, co řekne. Špatný obchodník vždy řekne vše, co ví. Pořádná příprava je lepší než sebevědomí!
- 4 Nepřehlcujte klienta informacemi. Nepřeinformovávat! Klient si nic nepamatuje, není schopen se v tom zorientovat a potřebuje čas na rozmyšlenou, který nic nevyřeší. Je třeba být obchodník, a nikoliv informátor.

- 5 Úspěšný prodej je postavený na potřebách a motivech klienta a práci s nimi. Díky nim i klient ví, proč má svého poradce.
- 6 Vždy v úvodu schůzky klienta seznámte s jejím průběhem.
- 7 Vždy portfolio připravujte tak, jak byste danou situaci řešili pro sebe. Plánu musíte 100% věřit. Tento postoj je důležitý pro vztah s klientem i pro obchodní úspěch. Z finančního řešení musíte mít radost.
- 8 To, co řeknete vy, je vaše tvrzení a pro klienta informace, ale co si klient řekne a pochopí sám, to je pravda.

- 9 Pokud se klient ptá, tak se zajímá!
- 10 Představujte a obchodujte především výhody a užitky. Neprodávejte parametry! Obchod je o emocích!

# Úvod finančního plánu

- Cílem úvodu a rekapitulace je připravit klienta na prezentaci finančního plánu, vrátit se k analýze, domluvit se na pravidlech poradenství, vyvolat v klientovi pozitivní emoce a díky tomu zvýšit úspěšnost celého poradenství.

# Nástroje pro tvorbu finančního plánu

- V sekci **ÚVOD** lze vytvořit personalisovanou titulní stránku a úvodní dopis, včetně oblouku života.  
Na **TITULNÍ STRANU** finančního plánu volíme obrázek, který charakterizuje klienta. Co má rád, jaké má koníčky, skladba rodiny či věk, případně další témata, která jsme s ním komunikovali na analýze.  
V **ÚVODNÍM DOPISU** zvolíme oslovení podle toho, jak s klientem komunikujeme a jak ho oslovujeme – tykání / vykání, oslovování křestním jménem / příjmením.

# 1. Rekapitulace cílů a motivy

- Cílem je připomenout konkrétní cíle a přání klienta, které jsme řešili během analýzy. Dále ukázat, jak na sebe cíle na časové ose navazují, aby měl klient představu, kdy si je bude plnit. Díky tomu si klient bude během prezentace finančního plánu více uvědomovat jednotlivé navrhované kroky a to, že některé spolu úzce souvisí a nelze je vynechat. Smyslem je, aby klient znovu odsouhlasil svoji „objednávku“ na vytvoření finančního plánu.

# Rekapitulace

- Pojd'me si nejprve zrekapitulovat minulou schůzku.
- Změnilo se u vás něco od naší poslední schůzky?
- Co bylo to hlavní, co jste minule chtěl řešit? Všechny cíle, které jsme si minule domluvili, vidíme na této časové ose... A řekli jsme si, že máte pro řešení svých cílů a potřeb k dispozici tyto prostředky vyplývající z vaší bilance.



# Reakce na změny

- 1 Nejčastější situace, že se nic nezměnilo.
- 2 U klienta nastala změna, kterou neovlivnil, ale nemění navrhovaný plán.
- 3 Stala se změna, kterou klient mohl ovlivnit, ale neřekl to hned na analýze či jinak nedal vědět. Vyjasníme si znovu podmínky spolupráce a jasným, stručným postojem vyjádříme, že to je velmi nepříjemné a že takto to fungovat nemůže, protože vytvoření finančního plánu je časově náročné a váš čas je drahý.
- 4 Nastala změna, kterou neovlivní a má dopad na plán – máte proto pochopení a musíte udělat finanční plán znovu.

## 2. Audit stávajícího portfolia

- Cílem je s klientem rozebrat jeho stávající smlouvy a probrat s ním, jaké smlouvy v jeho portfoliu smysl mají vzhledem k jeho cílům a potřebám a jaké ne. Díky porovnání konkrétních parametrů a naší koncepce většina klientů již v této fázi pochopí, že s námi budou jejich finance na úplně jiném levelu!

- Při komunikaci auditu portfolia klienta vždy chvalte. Chvála klienta nemá cílit na konkrétní společnosti nebo produkty, ale na tu skutečnost, že klient řeší situace v životě a nebylo mu to lhostejné.
- U každé smlouvy můžeme položit otázku: *Co měla tato smlouva pro vás řešit? Plní dnes podle vás tento cíl?* Pořadí komentovaných smluv volte podle náročnosti – nejprve smlouvy, kde nic neměníme či změna pro klienta znamená pouze zlepšení, a až poté smlouvy, u kterých chcete udělat zásadnější změnu nebo klient přijde např. o zaplacené počáteční náklady. Audit stávajících smluv je také příležitost se hezky prodat. Prodat svoji odbornost a především naši přidanou hodnotu – jaký je rozdíl ve výběru a nastavování produktu od nezávislého odborníka a prodejce konkrétních produktů.

# PŘÍKLAD

## Nejdříve projdeme staré smlouvy

Pane kliente, začněme tím, že se podíváme na vaše stávající smlouvy a na to, jak tyto smlouvy odpovídají vašim potřebám a cílům.

A

Na spotřebitelském úvěru vám zbývá doplatit částku 186 000 Kč a RPSN je zde 13 %.

B

V rámci penzijního připojištění vás chci pochválit, že si aktivně spoříte do transformovaného fondu.

C

Vaše úrazové pojištění je cenově super a u dobré pojišťovny.

Přestože již nyní myslíte na své stáří a aktivně si spoříte, využíváte k tomu transformovaný fond. Zde nemáte možnost vybrat si vlastní investiční strategii, která by více odpovídala faktu, že tento produkt budete mít pravděpodobně minimálně dalších 30 let. Aktuální zhodnocení, které můžete vidět na ročních výpisech, se pohybuje mezi 0 a 2 % p. a.

Sice u této varianty nemůže být minusové zhodnocení, ale sotva překoná inflaci. Proto vám doporučuji převod na novou smlouvu, tzv. doplňkové penzijní spoření, kde si budete moci zvolit třeba i dynamickou strategii spoření, u které může být potenciální výnos mnohem zajímavější.

Co tomu říkáte?

Jak by se vám líbilo, kdybych vám dokázala úvěr zlevnit a díky tomu byste ho doplatil o 8 měsíců dříve, nebo by se vám snížila splátka o 480 Kč měsíčně při stejné době splatnosti?

Dokázala bych vám vyjednat úvěr s úrokovou sazbou 8,5 %.

Co na to říkáte?

Sice je úrazové pojištění cenově výhodné, ale bohužel kvalitně kryje pouze ty méně pravděpodobné situace smrti, a to pouze úrazem.

Naopak trvalou invaliditu pouze úrazem neřeší vůbec.

Trvalé následky úrazu si jako doplňkové krytí za dobrou cenu necháme, ale kvůli vaší rodině musíme vyřešit ta podstatná rizika.

## 3. Užitek vašeho řešení

- Cílem je představit na užitku (viz Finanční analýza) a motivech klienta jeho vysněnou budoucnost a jednotlivé kroky, jak se k ní dostaneme. Zde dochází k hlavnímu prodeji celého konceptu. Ukazujeme zde stávající stav, budoucí stav a naše komplexní řešení, kterým se k budoucímu stavu dopravujeme. Cílem je si vše již v této části s klientem odsouhlasit, abychom na dalších stránkách již jen doladovali detaily a ubezpečili se o správnosti finančního plánu.

# 4. Ochrana příjmů a rezerva

- Cílem je správné stanovení pojistných částek u správných rizik dle příjmů a výdajů celé rodiny. A vytvoření takových podkladů, aby klient snadno pochopil, proč je krytí těchto rizik důležité a že je to pro něj reálné.
- S klientem řešíme čtyři základní rizika:
  - 1 Smrt.
  - 2 Invalidita.
  - 3 Krátkodobá pracovní neschopnost.
  - 4 Ztráta zaměstnání.



Pane kliente, základem správného finančního plánu a finančního zdraví je ochrana vašich příjmů.

Tedy zajištění dostatku finančních prostředků na život i vaše potřeby a cíle, například jak jste minule zmiňoval požadavek kvalitního studia pro vaše děti či vaše zabezpečení na stáří.

Na minulé schůzce jsme se bavili o životních situacích, které vás mohou ohrozit natolik, že byste neměl na své výdaje. Které to byly?

Ano, přesně tak, váš příjem a členy vaší rodiny, může ohrozit, že se stanete invalidním či dokonce zemřete.

Neměl byste zapomínat i na dočasnou pracovní neschopnost.

Hmm, myslím že kdybych měl třeba nějakou nehodu či úraz, nebo se třeba zabil v autě.

Naším cílem je vás zajistit do částky 20 000 Kč měsíčně čili do výše vašich příjmů.

Zde řekneme měsíční částku, jejíž krytí jsme spočítali. Jedná se buď o příjmy, nebo výdaje (např. pokud jsou příjmy hodně vysoké). Ukážeme obrázek s GAP analýzou u jednotlivých rizik. Prodáme, že počítáme i jednotlivé dávky od státu v daných situacích a že jeho zajištění tvoří zbývající příjem, pasivní příjem, rezerva, pomoc státu a zajištění.

Mám pro vás pozitivní zprávu. Podařilo se nám najít řešení, kdy všechna tato rizika budete mít zcela zajištěna. Skvělé, že? Připravila jsem pro vás následující formu zajištění.

Ve finále jste vy a vaše rodina zajištěni na XY mil. Kč (součet pojistných částek) a vše je individuálně nastaveno přesně dle vašich příjmů a výdajů. Tyto částky znamenají, že když se stane jakákoliv z těchto situací, tak budete finančně zajištěni.

**Přijde vám řešení dostatečné?**

Pojistná smlouva

smrt: 3 000 000 Kč

invalidita: 1 500 000 Kč

trvalé následky: 1 500 000 Kč

Tak to zní dobře. Ale nebude to příliš drahé. Nebude to třeba za dvojku měsíčně (2 000 Kč)?

# 5. Financování bydlení

- Cílem je ukázat náš koncept dlouhodobě udržitelného, komplexního a bezpečného financování bydlení. Myslíme na finanční efektivitu řešení a ještě více na bezpečnost řešení, tedy dlouhodobou schopnost úvěry splácet i v horších časech.

# Zadání klienta

*Vaše zadání bylo v horizontu 2 let kupovat byt 2+1 v Ostravě v předpokládané hodnotě 2,5 mil. Kč, s tím, že asi 1,5 mil. Kč dáte dohromady z vlastních úspor a příspěvku rodičů. Tím pádem by zbýval k dofinancování hypotečním úvěrem cca. 1 mil Kč.  
Souhlasí to?*

<https://www.youtube.com/watch?v=YP5S3IW5YbE>

# Bezpečnost, flexibilita a efektivita našeho řešení

- Vždy zdůrazňujte bezpečnost a flexibilitu našeho konceptu více než finanční efektivitu. Pokud klient chce bydlení financovat až za rok, dva nebo tři, tak je to výhoda, ale i tak je třeba se začít připravovat již nyní, protože o to vyšší rezervu budu mít a o to dříve hypotéku budu moci splatit.

- Díky našemu konceptu prodloužení splatnosti hypotečního úvěru se jedná o bezpečné řešení, protože pokud by v budoucnu nastaly jakékoliv komplikace, klient má vytvořenu dostatečnou rezervu, kterou může kdykoliv použít. Díky tvorbě rezervy, resp. investování rozdílu splátky mezi 20 a 30letou splatností je možné celý hypoteční úvěr splatit i dříve než zapůvodně plánovaných 20 let. Právě díky tvorbě kapitálu. **Klient tak ve finále ušetří a nepřeplatí tolik na úrocích.**



## 6. Výplátový plán a dlouhodobá rezerva

- Cílem tohoto řešení je ukázat klientovi, jak efektivně se dá tvořit střednědobá a dlouhodobá rezerva, kdy na střednědobé plánované i neplánované výdaje není třeba se zadlužovat, ale naopak může k jejich vykrytí pomoci i zhodnocení pravidelné investice. Také díky tomuto programu nebude nutné držet vysokou krátkodobou rezervu.

# Zadání klienta

- *Pane kliente, pojdme se podívat na to, jak zajistíme svůj další společný cíl, kterým je vyhnout se zbytečnému a drahému zadlužování a zajistit, že budete mít prostředky na plánované i neplánované výdaje v budoucnosti. Toto je cíl, který neumíme vyřešit okamžitě, ale umíme nastavit program, abyste to už nikdy nemusel řešit. Líbilo by se vám to takto?*

# Výplatový program

- Smyslem tohoto programu je budování dlouhodobé dostupné rezervy pravidelnými úločkami. Tato rezerva se oproti té krátkodobé na běžném účtu bude i zajímavě zhodnocovat. Výsledkem je, že si klient tvoří aktiva, ta se zhodnocují a od roku XY má připraveny peníze na výdaje, o kterých jste se bavili při Analýze.
- Na vývoji hodnoty je zřejmé, že na vše má klient dostatek prostředků a ještě od roku XY má neustále k dispozici likvidní rezervu min. 120 000 Kč a max. 500 000 Kč.

# 7. Renta a dlouhodobý kapitál

- Cílem je ukázat klientovi, jak velký kapitál bude potřebovat na konci produktivního věku, aby měl pravidelnou měsíční rentu, která mu zajistí důchod dle jeho představ. Zároveň plán říká, jakou částku si musí měsíčně odkládat, aby potřebný kapitál vytvořil. Chceme také klientovi vysvětlit, jak důležitý je čas pro tvorbu kapitálu, a ukázat, že je lepší začít nyní než to odkládat.

RENTA – období, kdy již aktivně nevyděláváte peníze, ale pobíráte státní důchod a spotřebováváte vytvořený kapitál.

- Jde o nejdelší časový horizont, na který bude klient odkládat své prostředky. Proto potřebuje být dostatečně motivovaný a musí si uvědomit, jak je důležité začít již nyní a řešení neodkládat. Proberte s ním jeho „srdcové aktivity“, které jsou pro něj důležité a kterým se bude pravděpodobně chtít věnovat i v době renty. Potřebujeme vytvořit „pevný most“ mezi dneškem a dalekou budoucností. Chceme, aby klient věděl, že řešení respektuje i plnění jeho dřívějších cílů než jen zajištění na stáří. Vklady mohou být variabilní, takže se nemusí obávat, že by je byl nucen odkládat i v době bez práce nebo v případě jiné nenadálé situace.

- *První varianta je, že už dnes nastartujeme tento plán s touto částkou, kterou si můžete dovolit. Nebo můžeme začít v budoucnu. To ale již bude potřeba odkládat podstatně vyšší částku... Je někdo, kdo by vám mohl garantovat, že za těch X let budete mít dostatek kapitálu na odkládání?*

S přípravou na penzi je nejlepší začít hned. Zbytečné otálení Vás totiž může přijít hodně draho.

Čas Vám pomáhá zhodnotit Vaše úspory, využijte jej!

## Kolik stojí čekání?

Potřebná výše měsíční platby podle toho, za jak dlouho začnete spořit.





**i** Základem řešení je pravidelná investice do státem podporovaného doplňkového penzijního spoření (DPS) namísto penzijního připojištění, které je velmi konzervativní a zhodnocení stěží dosáhne výše inflace. Původní vklad navýšíme na 1000 Kč / měsíc, abyste čerpal maximální státní dotaci. Vklad je možné navýšit až na 3000 Kč měsíčně, pokud bychom chtěli čerpat i další daňové úlevy. Tímto tedy získáme zhodnocení v dynamické formě cca 5 – 7 % p. a., k tomu ještě státní dotaci 230 Kč měsíčně a případně i daňovou úlevu až 3600 Kč za rok. Zbývající potřebný kapitál získáme pravidelnou investicí s očekávaným zhodnocením cca 5 – 7 % p. a.

## 8. Investování a tvorba aktiv

- Tato část finančního plánu řeší zhodnocení stávajících finančních prostředků a jednorázových investic klienta. Cílem je ukázat komplexní a hezky diverzifikované portfolio složené z podílových fondů napříč celým trhem jako nejlepší řešení pro splnění účelu jednorázové investice klienta. Řešení, které odpovídá rizikovému profilu a době investování. Řešení, které dávají dohromady naši specialisté na investice.

## 9. Návrh nového portfolia a realizace

- Cílem této části je představit konkrétní produkty a smlouvy, kterými navrhujeme naplnit navržený finanční plán a jednotlivá obecná řešení. A následně je podepsat. Chceme také prodat jednotlivé vybrané finanční instituce a diverzifikaci portfolia.

# Tahák – finanční plán do 10 minut

## PLÁN RENTY

Jak mi plán pomůže?

Jaká data je potřeba vložit?

Výpočet důchodového věku

pohlaví, datum narození, počet dětí

Výpočet výše starobního důchodu

hrubý příjem zaměstnance, základ daně OSVČ

Potřebná suma pro zajištění renty

požadovaná měsíční renta, počátek a doba čerpání investice pro zajištění potřebné částky, investiční horizont, rizikový profil

## ZABEZPEČENÍ PŘÍJMU

Jak mi plán pomůže?

Jaká data je potřeba vložit?

Výpočet sociálních dávek

datum narození, hrubý příjem nebo základ daně u OSVČ

Výše pojistných částek

potřebná měsíční částka a doba čerpání

## FINANCOVÁNÍ BYDLENÍ

Jak mi plán pomůže?

Jaká data je potřeba vložit?

Návrh řešení

potřebná částka, datum realizace, disponibilní pravidelné i jednorázové prostředky

## VÝPLATOVÝ PLÁN A DLOUHODOBÁ REZERVA

Jak mi plán pomůže?

Jaká data je potřeba vložit?

Výpočet vývoje hodnoty rezervy

plánované vklady a výběry, časový horizont, měsíční investice

## JEDNORÁZOVÉ INVESTICE

Jak mi plán pomůže?

Jaká data je potřeba vložit?

Výběr možného portfolia fondů

investiční horizont, rizikový profil klienta

# Finanční plány

- [https://wiki.partners.cz/cs/private\\_files/filemanager/199/poradenstvi-financni-plan-kratky-4-2019-8999.pdf](https://wiki.partners.cz/cs/private_files/filemanager/199/poradenstvi-financni-plan-kratky-4-2019-8999.pdf)

DĚKUJI ZA POZORNOST