



Generali
Česká Distribuce

METODIKA FINANČNÍHO PORADENSTVÍ

Prezentace Finančního plánu

„Nejllepší způsob, jak předpovědět
budoucnost je, vytvořit si ji.“

OBSAH

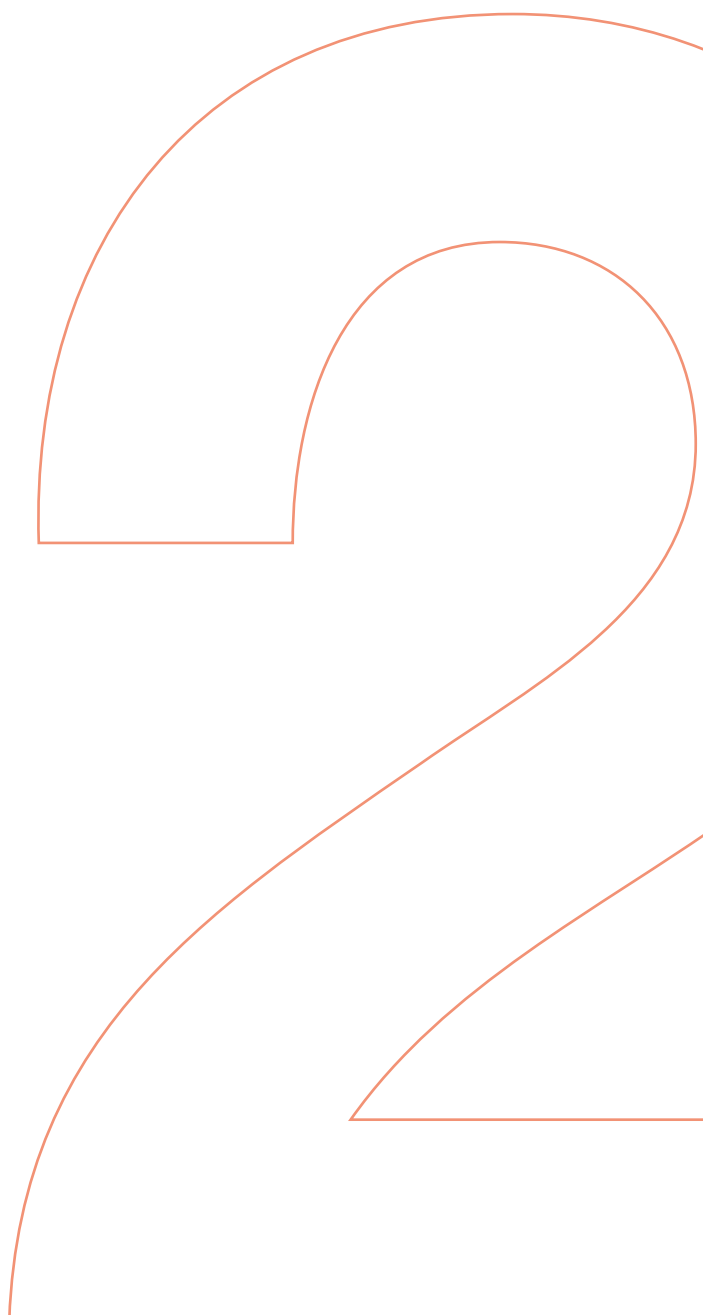
1. ÚVOD	3
2. PŘÍPRAVA PŘED SCHŮZKOU	5
3. DRUHÁ SCHŮZKA	7
3.1. STRUKTURA SCHŮZKY	9
3.2. ÚVOD	10
3.3. REKAPITULACE	11
3.4. SPLNĚNÍ CÍLŮ	13
3.5. PENZE / FINANČNÍ NEZÁVISLOST	18
3.6. RIZIKA	21
3.7. ZÁVĚR	25
3.8. ADMINISTRATIVA	30

Následující metodika je určena pro finanční poradce Generali České pojišťovny. Popisuje léty prověřený postup, jak být úspěšný při prezentaci řešení, které jste si vytvořili v Aplikaci finanční plán.

Díky jednoduché a pro klienty maximálně srozumitelné prezentaci, budete schopni ve velmi krátké době finanční plán klientovi srozumitelně představit.

Při dodržení následujících rad, postupů a profesionálního přístupu, dosáhnete navýšení počtu smluv u jednoho klienta, prohloubení důvěry a budování vztahu ve smyslu Lifetime partnerství.

PŘÍPRAVA PŘED SCHŮZKOU



„Kdo je připraven, není překvapen.“ Aby byla co největší šance k úspěšnému zobchodování finančního plánu, je nezbytná poctivá příprava.

Finanční plán

Barevně si vytiskněte finanční plán. Tento pak doporučujeme předávat ve svázané podobě (lze využít různé rychlovazače...).

Pomůcky

I když je plán barevně vytištěn může nastat situace, že budete během prezentace potřebovat něco zvýraznit. Pro tyto situace se nejlépe hodí různé zvýrazňovače. Také počítáme s tím, že se klient může na různé věci doptávat. Protože se některé dotazy opakují lze využít i další pomůcky, jako např. předpřipravené tabulky propadů příjmů nebo zhodnocení investic, prezentační listy, kalkulačky nebo různé webové odkazy, které najdete na portále finančního poradenství.

Někteří poradci zvyšují výsledný dojem použitím šanonu na smlouvy klienta. Pokud vám je klient zapůjčí, tak určitě pozitivně zapůsobí, když mu je vrátíte v šanonu, kde jsou smlouvy logicky seřazeny (např. zvlášť pojistné, spořicí, investiční a úvěrové smlouvy). Do šanonu si klient může vložit i vytištěný finanční plán a vždy v něm najde kontakt na svého finančního poradce.

Prezentace

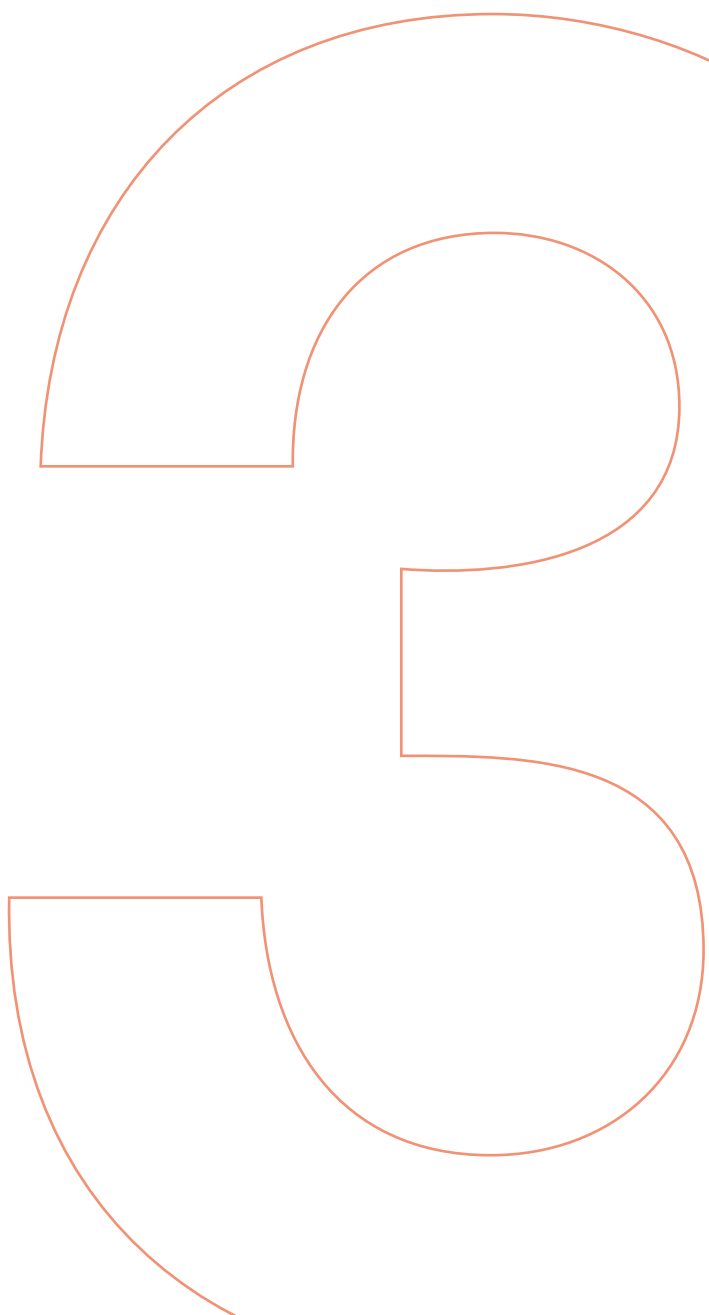
Vždy si před samotnou 2. schůzkou projdeme vytvořený finanční plán. Ujasníme si, co a jak budeme prezentovat. Na 1. schůzce jsme už našeho klienta poznali. Známe jeho finanční cíle, očekávání a hodnoty. Všechny tyto informace nám nyní pomohou a víme, na co se více zaměříme. Také už odhadneme, jestli se klient spokojí se stručnější informací nebo vyžaduje vše podrobně vysvětlit.

Smlouvy

Samotná prezentace i se zvládnutím dotazů nám zabere maximálně 30 minut. Proto už na 2. schůzce můžete začít s jeho zobchodováním. Ideální je mít předpřipravené smlouvy ve sjednavačích (Lisa2, Hugo, kalkulačka Generali Investments, Pepa ...). Tento postup nám na samotné schůzce ušetří spoustu času. Nemusíme už řešit zadávání informací, které známe z 1. schůzky, ale jen samotné smlouvy finálně nastavíme. Doporučujeme začít investiční a životní smlouvou. Toto pořadí se může dle konkrétní situace lišit (např. někdy musíme začít s konsolidací úvěrových smluv...).

Kromě samotných smluv si dopředu připravíme i různé žádosti o změnu nebo jejich výpovědi.

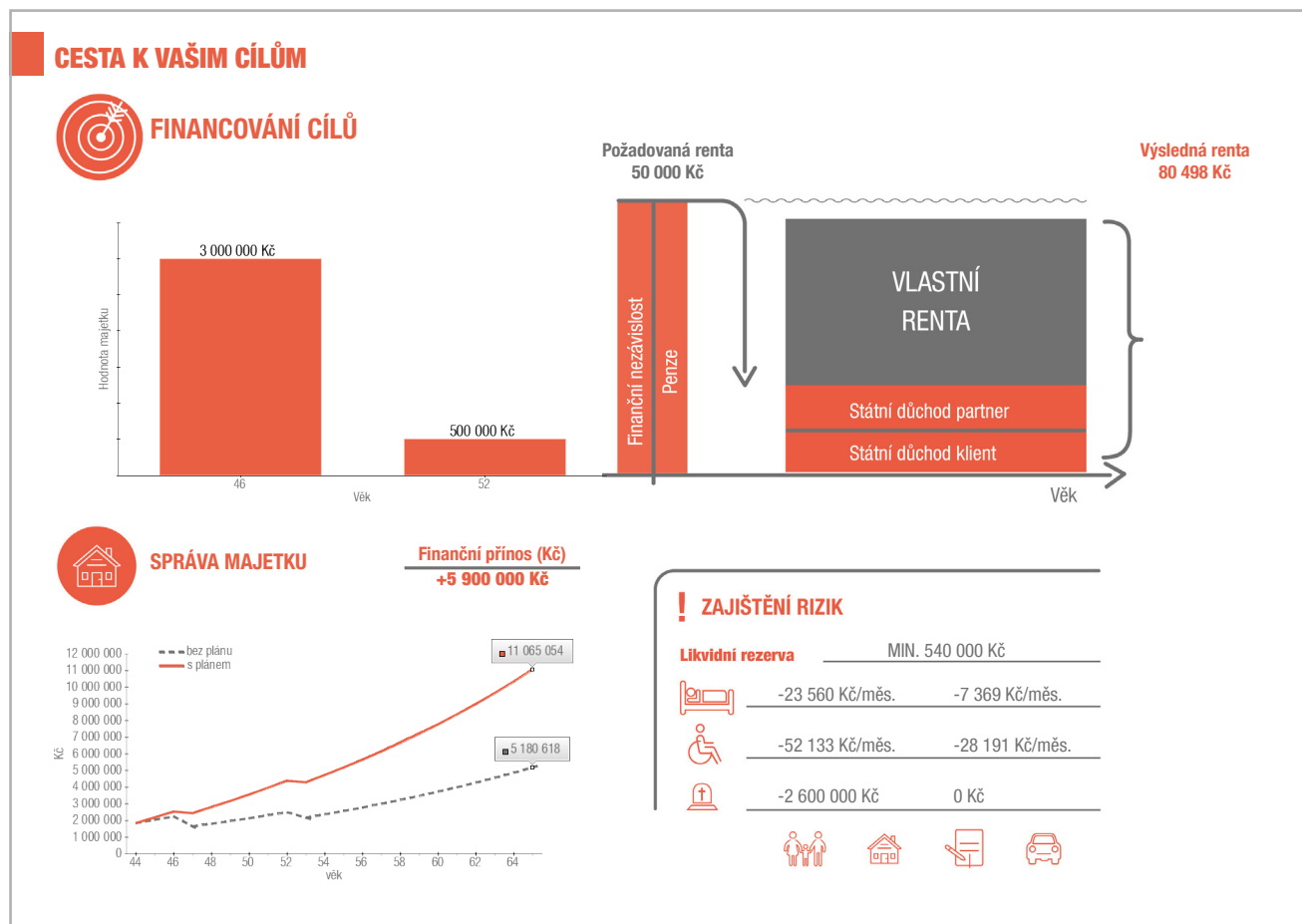
DRUHÁ SCHŮZKA



Až do této chvíle jsme s klientem strávili spoustu času nad sběrem informací, jejich zpracování a vytvoření samotného finančního plánu. To, jak zvládneme druhou schůzku rozhodne o tom, jestli tento čas bude i zaplacen.

Cílem schůzky je představit klientovi námi navržené řešení a domluvit se na krocích, které budou následovat.

Pro prezentaci použijeme vytištěný finanční plán. Náš GČP finanční plán má oproti konkurenci unikátní konstrukci. Celé řešení budete mít vytvořeno na jedné straně. Ostatní stránky pak slouží už jen jako dovysvětlení s podrobnostmi. Na školeních se můžete setkat s pojmenováním této strany, které pracovně říkáme „KŘÍŽ“.



3.1. STRUKTURA SCHŮZKY



3.2. ÚVOD

I pro druhou schůzku platí, že úvod pomůže navodit správnou atmosféru a pomůže poradci i klientovi se uklidnit a rozmluvit. I když za sebou můžeme mít desítky schůzek platí, že můžeme být nervózní a podobně je na tom i náš klient.

Co by měl úvod obsahovat:

Zdvořilostní konverzace

Využijeme pro navození přátelské atmosféry. Vhodné jsou dotazy na cestu, na občerstvení apod.

Informace o průběhu schůzky a časový rámeček

Podobně jako na první schůzce vysvětlíme, co bude klienta čekat a kolik nám to zabere času.

„Paní a pane ...xy..., dnes jsme se sešli nad představením vašeho finančního plánu. Na úvod schůzky si zopakujeme informace, o kterých jsme mluvili minule. Následně vám představím řešení pro vaše plány do budoucna a pak si vše můžeme detailně rozebrat.“

„Pokud se vám budou mnou navrhovaná řešení líbit, domluvíme se na společné realizaci. Celé to zabere asi hodinu. Bude vám to tak vyhovovat?“

Usměrnění dotazů

Ideální je vše odprezentovat tak, jak jsme si připravili. Klienti se však mohou kdykoli na cokoli zeptat a tím prezentaci narušit a prodloužit. S využitím následujícího postupu si můžeme řadu dotazů posunout až na dobu, kdy vše odprezentujeme. Ušetříme si čas a navíc většinu možných dotazů pravděpodobně zodpovíme během našeho výkladu. Neznamena to, že budeme případné dotazy ignorovat. Na dotaz vždy odpovíme, nebo si ho posuneme na pozdější dobu.

„Minule jsem se hodně ptal a dnes si to můžeme prohodit, případné dotazy budou na vás. Jen vás chci poprosit, abyste mi je položili až nakonec prezentace. Tu vám chci ukázat jako jeden celek. Na vaše dotazy jsem připravil papír a propisku.“

Následně si bereme vytištěný finanční plán a začneme ho představovat.

TIP: Mysleme na to, aby klient vše dobře viděl. Ideální je představovat přes roh stolu nebo se může stát, že budete prezentovat plán, který uvidíte vzhůru nohama. Další možností je promítat plán na monitoru, který klient dobře vidí.

3.3. REKAPITULACE

Na začátku schůzky si připomeneme nejdůležitější informace z minulého setkání. Všechno potřebné najdeme na straně č. 2. Nezapomínáme, že jde jen o připomenutí. Nechceme klienta zahltit čísly.

VAŠE CÍLE:

Název cíle	Věk	Částka
Investiční byt	46	3 000 000 Kč
Start do života Miša	52	500 000 Kč

Penze/finanční nezávislost

Věk	Požadovaná měsíční renta	Doba čerpání renty
65	50 000 Kč	20



VAŠE ZDROJE PRO SPLNĚNÍ CÍLŮ:

Majetek (Kč)	5 550 000
Volné měsíční prostředky (Kč)	15 302

ZAJIŠTĚNÍ ŽIVOTNÍ ÚROVNĚ:

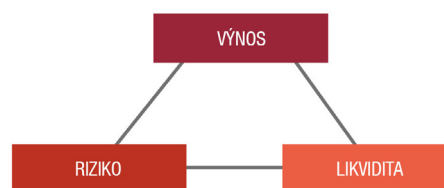
Požadovaná měsíční částka	90 000 Kč
---------------------------	-----------

VÝSTUP Z INVESTIČNÍHO DOTAZNÍKU:



Z pohledu znalostí a zkušeností jste **expertní**

Z pohledu tolerance k riziku jste **odvážný**



„Nyní si pojdme připomenout naši poslední schůzku. Odsouhlasili jsme si, že naplánuji koupi Investičního bytu a Start do života vašeho syna Míši. Také jsme si řekli, že si chcete v penzi udržet dostatečnou životní úroveň. (cíle popíšeme bez podrobností).“

„Pro splnění vašich cílů disponujete majetkem v celkové výši 5 550 000 Kč (jedná se o součet finančního a nefinančního) a minule jste mi potvrdili, že můžete měsíčně odkládat částku 15 300 Kč.“

„V případě neočekávaných životních událostí jsem počítal s tím, že váš rodinný standart nespadne pod 90 000 Kč.“

„Po vyhodnocení vašich odpovědí na investiční dotazník jste z pohledu znalostí a zkušeností EXPERTNÍ a z pohledu tolerance k riziku jste ODVÁŽNÝ. To znamená jsem mohl pracovat i s dynamickými produkty.“

Poznámka:

U investičního dotazníku pracujeme jak se znalostmi a zkušenostmi, tak tolerancí k riziku. Výsledné vyhodnocení nám napoví, s jakými produkty můžeme plánovat a podle vyhodnocení prezentujeme klientovi.

NEZNALÝ:

Takovému klientovi nemůžeme doporučit investice. Může investovat jen na základě svého rozhodnutí. V tomto případě postupujete zprostředkovatelsky, klientovi představujeme možnosti, ze kterých si pak vybírá sám.

VELMI OPATRNÝ:

Lze doporučit jen konzervativní produkty dle Produktové matice pro investiční poradenství.

OPATRNÝ:

Lze doporučit konzervativní a vyvážené produkty dle Produktové matice pro investiční poradenství.

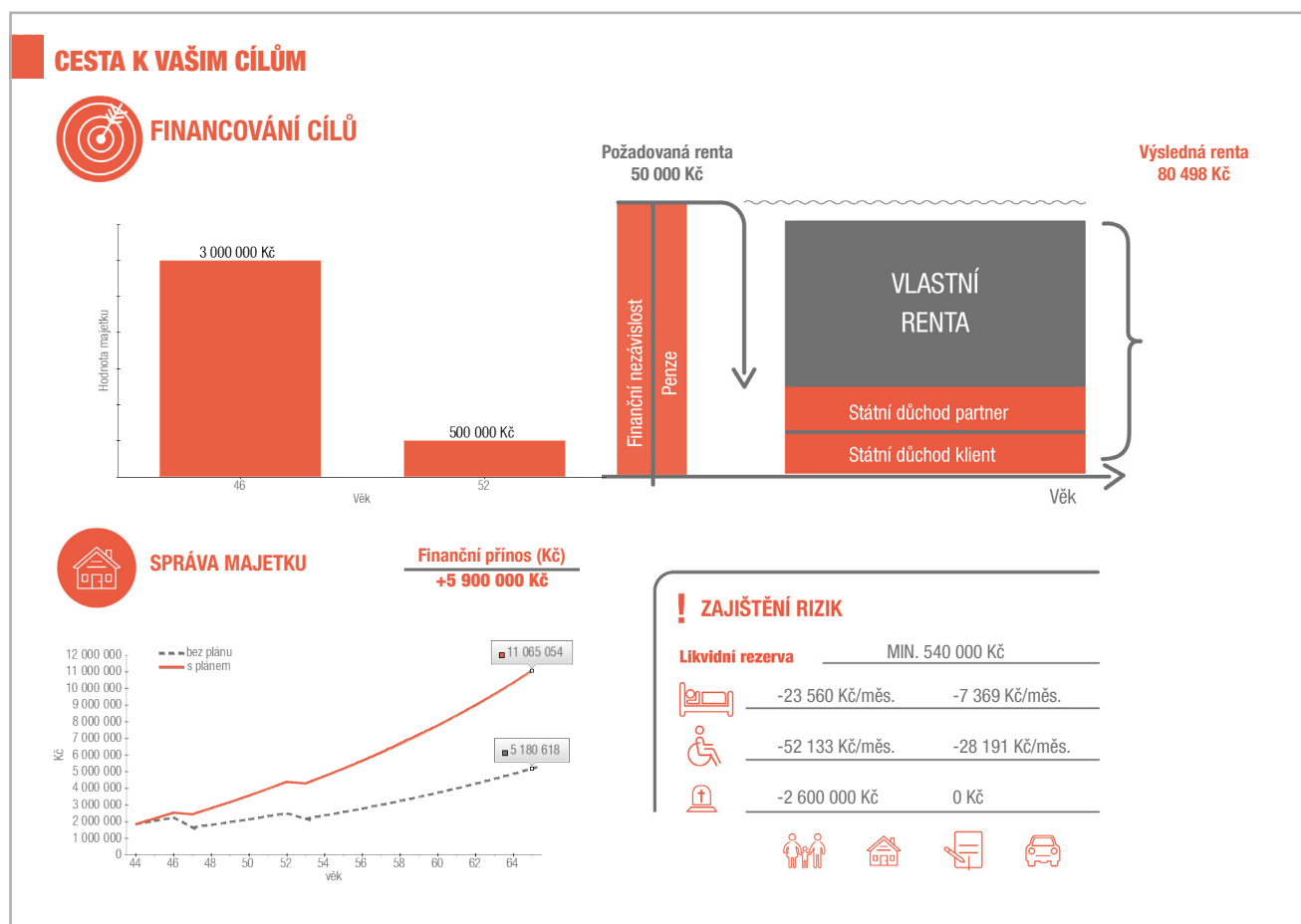
ODVÁŽNÝ:

Lze doporučit, konzervativní, vyvážené a dynamické produkty dle Produktové matice pro investiční poradenství.

3.4. SPLNĚNÍ CÍLŮ

Nastává klíčová pasáž celé naší finančně poradenské práce. A to je představení našeho návrhu klientovi. Pro co nejjednodušší prezentaci máme připravenou stranu č. 3 v našem finančním plánu. Na této straně jsou v „kříži“ vyplněny všechny zásadní informace a pokud je klient odsouhlasí, nic nám nebrání v tom, abychom hned domluvili kroky k jeho realizaci.

Vzhledem k tomu, že každý finanční plán je jiný, jsou použité věty inspirativní a v praxi se mohou podle konkrétní situace lišit, přesto vám mohou být dobrým návodem, jak prezentovat.



Pro prezentaci toho, jak si je klient schopen splnit své cíle používáme část „Financování cílů“ v kombinaci s částí „Správa majetku“. „Financování cílů“ je nám už dobře známý obrázek „Bazénu“ z první schůzky. „Správa majetku“ obsahuje graf vývoje finančního majetku v čase. Umíme vykreslit jak situaci „BEZ PLÁNU“ (jak by si klient vedl sám bez naší odborné pomoci), tak situaci vývoje majetku „S PLÁNEM“ (jak klientovi radíme).

Pokud dojde k poklesu grafu na „NULU“, znamená to, že došlo k vyčerpání finančního majetku klienta. Cíl si klient může splnit jen částečně nebo si bude muset na jeho splnění půjčit. Zapůjčené peníze se v grafu finančního majetku neprojevují, aby se graf nedostával do mínusových hodnot.

Nejprve začneme tím, že se opět zmíníme o cílech klienta, ale nyní i s podrobným vysvětlením.

„Nyní vám chci přehledně ukázat, jak si splníte své cíle a co všechno je potřeba udělat. Jak už jsme si řekli, budete si chtít koupit Investiční byt. Tento byt si chcete koupit za dva roky, ve věku 46 let. Celková částka, kterou budete potřebovat je 3 000 000 Kč.“

„Dalším cílem je Start do života syna Míši, kdy si chcete připravit částku 500 000 Kč ve věku 52 let.“

„Jako poslední bude naplánování renty 50 000 Kč měsíčně na udržení vaší životní úrovně v penzi.“

Dalším krokem je vysvětlení pro klienta, jak by to vypadalo, pokud by nic nezměnil – řešení „BEZ PLÁNU“. Je důležité každý pokles v grafu vysvětlit a také se nebojíme informovat klienta, že splnění některého cíle může znamenat i ukončení dlouhodobého produktu nebo situaci, kdy jeho rezervy klesnou na nulu a on si bude muset dokonce půjčovat.

„Zadání, které jste mi dal nebylo jednoduché. Pojdme se nyní podívat, jak se mi je podařilo naplnit.“

„Začněme tím, že si ukážeme, jak by to vypadalo, kdybyste nic nezměnil. V současné chvíli využíváte následující produkty: ... (vyjmenujeme je např. stavební spoření, penzijní spoření, peníze na účtu, doma v hotovosti...). To znamená, že v tuto chvíli máte k dispozici finanční majetek výši ... Kč, (odhadnu z grafu).“

„Za 2 roky až budete kupovat Investiční byt, dojde k výběru (to je ten první pokles v grafu).“

„Následně budou vaše peníze pracovat až do vašich 52 let, kdy budete mít k dispozici ... Kč. (zase odhadnu z grafu nebo mám připraveno přesně). Z této částky odčerpáte na Start do života Míša.“

„Jak vidíte opět dojde k výraznému snížení vašich rezerv. Pak by vaše peníze opět pracovaly v čase a na konci ve věku 65 let byste měl majetek ve výši 5,1 mil. Kč.“

Nyní představíme klientovi řešení „S PLÁNEM“. Opět budeme každý pokles komentovat a klient hned uvidí jaký přínos mu přinášíme. Náš přínos je hlavně ve vyšší efektivitě při práci s produkty dle poradenských principů.

„Nyní vám představím řešení, které jsem pro vás připravil. Aktuálně začínáme na stejné úrovni. Až budete vybírat peníze na první cíl bude situace podobná jako v situaci „bez plánu.“

„Ale zvýšená efektivita práce s penězi bude mít za následek, že v 52 letech budete mít k dispozici více peněz a to konkrétně částku ... Kč (opět odhadneme z grafu). Část těchto prostředků pak odčerpáte na splnění cíle Start do života Míša.“

„Vaše peníze se budou dál zhodnocovat a v 65 letech můžete mít víc jak 11 mil. Kč. To znamená, že při efektivnější práci s penězi budete mít k dispozici navíc sumu 5 900 000 Kč.“

V tomto okamžiku necháme klienta zareagovat. Jsou vhodné otázky typu: Co na to říkáte? Jak se vám mé řešení líbí? Jak jste s výslednou částkou spokojen? Jak jste spokojen s tímto finančním přínosem?

V případě, že bude mít klient námítky, dotazy nebo bude chtít podrobnější vysvětlení využijeme další strany plánu k podrobnější prezentaci. Pokud se mu to bude líbit bez dotazů můžeme pokračovat na Penzi / Finanční nezávislost.

FINANCOVÁNÍ CÍLŮ

FINANCOVÁNÍ CÍLE

Název cíle	Za jak dlouho	Věk	Částka
Investiční byt	2	46	3 000 000 Kč



CO MÁM UDĚLAT PRO SPLNĚNÍ CÍLE

Produkt	Zdroj	Jednorázově	Pravidelně	Začátek za (roky)	Cílová částka
KONZERVATIVNÍ investiční fondy GICEE	Spořicí účet	211 000 Kč	0 Kč	0	211 000 Kč
Stavební spoření Michal	Stavební spoření Michal	194 808 Kč	0 Kč	2	194 808 Kč
Stavební spoření Sylvia	Stavební spoření Sylvia	194 808 Kč	0 Kč	2	194 808 Kč
GCP Hypotéka	volná měs. hotovost	0 Kč	11 809 Kč	2	2 400 000 Kč

Předpokládané splnění cíle: 100 %, což je 3 000 616 Kč.

U podrobnějšího rozpadu splnění cíle vidíme opět jeho popis. Navíc máme napsáno za jak dlouho cíl nastane. V tabulce „Co mám udělat pro splnění cíle“ máme kompletní informaci, jak jsme cíl naplánovali.

Ideální je začít číst tabulku od sloupce „Začátek za (roky)“. Také vidíme, jestli jsme použili jednorázové nebo pravidelné zdroje, u hypotéky vidíme budoucí splátku. Ve sloupci „Zdroj“ máme informaci, který původní produkt jsme použili a ve sloupci „Produkt“ je informace, zda došlo k založení produktu nového. Sloupec „Cílová částka nám prozradí, kolik bude na produktu k dispozici v okamžiku plnění cíle nebo jak vysokou hypotéku si budeme brát.

„Pro splnění cíle Investiční byt doporučuji jako první krok hned teď převést částku 211 000 Kč ze spořicího účtu na KONZERVATIVNÍ investiční fondy GICEE.“

„Za 2 roky k těmto prostředkům přidáme obě vaše stavební spoření a to by měla být dohromady částka 600 000 Kč, kterou použijeme na akontaci hypotéky.“

„Hypotéku doporučuji vzít ve výši 2 400 000 Kč a předběžně počítáme se splátkou ve výši 11 800 Kč. Ověřil jsem, že na tuto splátku budeme mít dostatečné volné měsíční zdroje.“

Obdobně můžeme podrobně odprezentovat i další cíle. Nemusíme se bát zaokrouhlovat.

FINANCOVÁNÍ CÍLE

Název cíle	Za jak dlouho	Věk	Částka
Start do života Míša	8	52	500 000 Kč

CO MÁM UDĚLAT PRO SPLNĚNÍ CÍLE

Produkt	Zdroj	Jednorázově	Pravidelně	Začátek za (roky)	Cílová částka
VYVÁŽENÉ investiční fondy GICEE	Generali Fond korporátních dluhopisů, volná měs. hotovost	0 Kč	3 457 Kč	0	355 706 Kč
VYVÁŽENÉ investiční fondy GICEE	Stavební spoření Míša	144 808 Kč	0 Kč	2	162 702 Kč

Předpokládané splnění cíle: 104 %, což je 518 408 Kč.

„Pro cíl Start do života Míši doporučuji nejprve začít pravidelně odkládat částku 3 500 Kč do VYVÁŽENÝCH investičních fondů GICEE. Tyto peníze nyní posíláte do Fondu korporátních dluhopisů a také jsou částí vaší volné měsíční hotovosti.“

„Tuto variantu volím z důvodu dosažení vyšší efektivity na 8letém horizontu a také díky její vyšší bezpečnosti.“

„Za 2 roky doporučuji přidat Stavební spoření, které Míšovi skončí.“

„Díky tomu budete mít pro syna připravenou částku 518 000 Kč.“

Může nastat situace, kdy cíl nebude naplněn. Aplikace umí do plánu vypočítat, kolik by si měl klient odkládat navíc, jak jednorázově, tak pravidelně. Tuto informaci pak můžeme klientovi sdělit. Může ho to motivovat ty peníze navíc skutečně odkládat.

FINANCOVÁNÍ CÍLE

Název cíle	Za jak dlouho	Věk	Částka
vš lucie	14	49	1 000 000 Kč

CO MÁM UDĚLAT PRO SPLNĚNÍ CÍLE

Produkt	Zdroj	Jednorázově	Pravidelně	Začátek za (roky)	Cílová částka
iks	iks	750 000 Kč	0 Kč	14	750 000 Kč

Předpokládané splnění cíle: 75 %, což je 750 000 Kč.

Pro úplné naplnění tohoto cíle je nutno investovat jednorázově 213 180 Kč, nebo pravidelně měsíčně 1 368 Kč.

3.5. PENZE / FINANČNÍ NEZÁVISLOST

Nejjednodušší finanční plány jsou ty, ve kterých řešíme jen penzi a zajištění klienta.

Je prokázáno, že většina klientů se aktivně zajímá o to, jakou budou mít životní úroveň v době, kdy nebudou pracovat. Bohužel velká většina zatím jako jediné řešení používá státem podporované penzijní fondy. Částka, se kterou pak do penze odcházejí, je v drtivé většině nedostačující. Tito klienti jsou pak plně závislí na dávce, kterou dostanou od státu. Navíc to pro ně znamená i výrazný pokles v jejich životní úrovni.

Ve finančním plánu jim dokážeme přehledně vysvětlit, co je může čekat. Pro prezentaci cíle použijeme „kříž“ společně s podrobnějšími informacemi na dalších stranách plánu.

Navazujeme na reakci klienta na část „Splnění cílů“ a po informaci, kolik může mít peněz v 65 letech.

„Jsem rád, že se vám líbí, kolik peněz můžete mít navíc.“

„Nyní se vrátím k poslednímu cíli a to je vaše zajištění v penzi. Vy jste měl představu, že pro udržení životní úrovně budete potřebovat 50 000 Kč měsíčně.“

„Mám pro vás výbornou zprávu. Z částky, kterou si můžete připravit, budete moci mít měsíčně rentu ve výši 78 000 Kč.“

Opět si zjistíme reakci klienta. Pokud se bude zajímat o podrobnosti použijeme informace z dalších stran plánu.

PLÁNOVANÁ PENZE/FINANČNÍ NEZÁVISLOST

Název cíle	Za jak dlouho	Věk	Požadovaná renta	Výsledná renta	Hodnota majetku
Finanční nezávislost	21	65	50 000 Kč	80 498 Kč	4 100 000 Kč

Vaše výsledná renta se skládá z těchto složek:

Státní důchod klient	15 000 Kč
Státní důchod partner	15 000 Kč
Vlastní renta	50 498 Kč

CO MÁM UDĚLAT PRO SPLNĚNÍ CÍLE

Produkt	Zdroj	Jednorázově	Pravidelně	Začátek za (roky)	Cílová částka
Generali Fond globálních značek	Generali Fond globálních značek	350 000 Kč	3 000 Kč	0	2 228 010 Kč
akcie na burze	akcie na burze	300 000 Kč	0 Kč	0	1 464 752 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	volná měs. hotovost, volná měs. hotovost	0 Kč	10 245 Kč	0	3 636 973 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	volná měs. hotovost	0 Kč	3 291 Kč	3	1 056 720 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	volná měs. hotovost	0 Kč	3 457 Kč	8	711 420 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	volná měs. hotovost	0 Kč	3 000 Kč	10	499 811 Kč
Penzijní fond Michal Transformovaný	Penzijní fond Michal Transformovaný	559 960 Kč	0 Kč	21	559 960 Kč

Předpokládané splnění cíle: 161 %, což je 80 498 Kč.

CO MÁM UDĚLAT PRO SPLNĚNÍ CÍLE

Produkt	Zdroj	Jednorázově	Pravidelně	Začátek za (roky)	Cílová částka
Generali Fond globálních značek	Generali Fond globálních značek	350 000 Kč	3 000 Kč	0	2 228 010 Kč
akcie na burze	akcie na burze	300 000 Kč	0 Kč	0	1 464 752 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	volná měs. hotovost, volná měs. hotovost	0 Kč	10 245 Kč	0	3 636 973 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	volná měs. hotovost	0 Kč	3 291 Kč	3	1 056 720 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	volná měs. hotovost	0 Kč	3 457 Kč	8	711 420 Kč

Tento cíl je časově nejvzdálenější a finančně nejnáročnější, proto je zbytečné se zatěžovat tím, že nám něco nevyjde. Určitě se ještě mnoho věcí v životě klienta změní. Daleko důležitější je, začít s přípravou na cíl, a časem přidávat. Čím dříve bude klient finančně nezávislý, tím lépe pro něj (později může ztratit práci nebo přijde nemoc...). Praxe ukazuje, že i když není cíl splněn na 100 %, klient je pozitivně překvapen částkou, kterou může mít navíc ke státní penzi.

Jako „třešničku na dortu“ můžeme klienta překvapit tím, že jsme mu nad rámec zadání připravili střednědobou rezervu. Tuto rezervu naplánujeme jen v případech, kdy splníme všechny cíle, naplníme likvidní rezervu a ještě nám zůstává dostatek zdrojů. Tyto peníze pak může klient použít na cokoli a nemusí sahat do rezerv se kterými počítáme ve finančním plánu. Nejvhodnější je využít produkt Generali Rezerva.

STŘEDNĚDOBÁ REZERVA

Vhodná výše střednědobé rezervy ve vašem případě je 900 000 Kč.

Částku střednědobé rezervy je vhodné umístit do následujících produktů:

Produkt	Zdroj	Jednorázově	Pravidelně	Začátek za (roky)
VYVÁŽENÉ investiční fondy GICEE	Běžný účet	100 000 Kč	3 000 Kč	0

Předpokládané splnění cíle: 57 %, což je 514 916 Kč.

„Na závěr mám pro vás jedno překvapení. Nad rámec splnění vašich cílů jsem navrhl střednědobou rezervu ve výši 900 000 Kč. Budou to peníze, které můžete kdykoli použít na jakoukoli potřebu, která nastane.“

„Protože máte i po splnění všech cílů dostatek volných financí, můžete si je v příštích 10 letech odkládat do VYVÁŽENÝCH investičních fondů GICEE. Jednorázově doporučuji vložit částku 100 000 Kč z běžného účtu a navíc každý měsíc přidávat 3 000 Kč.“

3.6. RIZIKA

Poté co seznámíme klienta s tím, jak si splní své cíle, použijeme přechodovou větu.

„Jednotlivé cíle naplníme jen za předpokladu, že se Vám v životě nikdy nic vážného nestane, a proto se v každém FP věnujeme zabezpečení nejdůležitějších rizik. Pojdme se na ně podívat.“

Nejprve s klientem projdeme Likvidní rezervu. Vysvětlíme mu, k čemu je dobré ji mít a doporučíme její umístění. Nejčastěji doporučujeme ponechat 1–2 měsíční rezervu na účtech a zbytek umístit na Generali konto. Více než potenciální výnos zohledníme to, aby v případě neočekávaného výpadku příjmů nebo neočekávaných výdajů měl klient peníze skutečně k dispozici. Na účtech může dojít k impulzivnímu utracení. Podrobnější rozpad najdeme na stránkách se zajištěním rizik. Protože se likvidní rezerva chová jako naplnění cíle, budeme i podobně prezentovat.

! ZAJIŠTĚNÍ RIZIK

LIKVIDNÍ REZERVA

Vhodná výše likvidní rezervy ve vašem případě je **540 000 Kč**.
Částku likvidní rezervy je vhodné umístit do následujících produktů:

Produkt	Zdroj	Jednorázově	Pravidelně	Začátek za (roky)
Běžný účet	Běžný účet	50 000 Kč	0 Kč	0
KONZERVATIVNÍ investiční fondy GICEE	Spořicí účet	89 000 Kč	0 Kč	0
Generali Fond korporátních dluhopisů	Generali Fond korporátních dluhopisů	250 000 Kč	0 Kč	0

Předpokládané splnění cíle: 72 %, což je 389 000 Kč.

U rizik platí, že mohou nastat situace, které ovlivňují náš příjem nebo situace, kdy je ohrožen náš majetek. To znamená, že musíme vynaložit peníze na zaplacení nečekaných výdajů.

Klientovi vysvětlíme, že ve finančním plánu řešíme 3 nejdůležitější rizika (Pracovní neschopnost, Invaliditu a Úmrtí). Více rizik máme připraveny v návrhu životního pojištění, který máme v LISA2. Zároveň platí, že při plánování jsme pracovali s pojistným z LISA2.

V „kříži“ máme předvyplněné možné měsíční propady u rizik Pracovní neschopnost a Invalidita. U úmrtí máme jednorázovou pojistnou částku. Toto řešení volíme z důvodu lepší prodejnosti rizika (větší částka lépe prodává). Opět platí, že pokud budeme potřebovat detailnější vysvětlení, máme ho k dispozici na dalších stranách. Další pomůckou, kterou lze použít je pojistná rozvaha, kterou si připravíme pro detailní rozbor pojistné situace.

ZAJIŠTĚNÍ PŘÍJMŮ



PRACOVNÍ NESCHOPNOST

VÍTE, ŽE...

- ... průměrná doba trvání pracovní neschopnosti je 44 dní?
- ... v průměru je každý třetí pracující jednou za rok v pracovní neschopnosti?



**Finanční výpadek
Klient 59 000**

32 440

3 000

-23 560

**Finanční výpadek
Partner 29 000**

21 631

0

-7 369



dávka státu



stávající pojištění



částka zajištění

„Nyní si ukážeme, kolik vám bude chybět v případě, že nebude moci pracovat.“

„Než začnu, tak si připomeňme, že většinou nastane situace, že nebudete moci pracovat z důvodu nemoci a že se to stane jednou za rok každému třetímu z nás. V průměru pak trvá pracovní neschopnost 44 dnů. Každý delší výpadek rodina pocítí na schopnosti hradit své závazky a platby.“

„Spočítal jsem, že když nebudete moci chodit do práce, bude vám na dorovnání životní úrovně chybět částka 59 000 Kč měsíčně. Od státu dostanete 32 000 Kč a z vaší pojistky budete čerpat 3 000 Kč měsíčně. Nezajištěnou máte částku ve výši 24 000 Kč.“

„U partnera pak bude v rodinném rozpočtu chybět měsíčně částka 7 300 Kč.“

Obdobně vysvětlíme i rizika Invalidita a úmrtí.

Pro prezentaci ostatních rizik můžeme využít nabídku z LISA2.

Nastane-li situace, že se klient nebude chtít pojistit nebo bude chtít nižší pojistné částky, tak ho upozorníme, že pokud by se něco stalo, bude to mít dopad na splnění jeho cílů nebo na výši jeho renty v penzi. Také můžeme využít informace, které jsme získali na první schůzce zejména využijeme hodnoty klienta.

Pro majetková rizika máme v tiskovém výstupu stranu, kde klienta informujeme, jak by měly být správně nastaveny pojistné částky. V rámci naší přípravy si připravíme srovnání se smlouvami, které má klient uzavřeny a v rámci závěrečných kroků k realizaci se s klientem domluvíme, jak budeme postupovat.



ZAJIŠTĚNÍ MAJETKU

"Ochrana hodnot, které jste již vytvořil/a a používáte je ke svému životu."



Co zajišťujeme	Doporučujeme zajistit
auto PMV - POV	150 000 000 Kč
auto HAV PMV - HAV	250 000 Kč
byt 3+1+garáž	3 000 000 Kč
nová domácnost	500 000 Kč
nová odpovědnost	6 000 000 Kč
odp. v zam Sylvia	150 000 Kč

Potom, co jsme s klientem vyřešili zajištění jeho příjmů pro plnění požadovaných cílů, je potřeba myslet také na zajištění majetku, který klient během svého života získal.

„Pojďme se společně nyní podívat na další důležitou složku zajištění. Konkrétně to jsou situace, kdyby může nastat škoda na vašem majetku nebo vy či někdo z vašich blízkých způsobí škodu někomu jinému.“

„Pokud byste totiž nebyl na tuto situaci adekvátně připraven, mohl by tento mimořádný výdaj ohrozit naplnění vašich cílů, které jsme společně plánovali.“

„Než Vám představím své doporučení, pojďme si zrekapitulovat, jaký majetek je potřeba aktuálně zajistit. Aktuálně vlastníte automobil, byt s garáží a vybavenou domácností.“

„V případě vaší domácnosti doporučuji zajistit na částku 500 000 Kč, abyste si v nejhorším případě dokázal vše znovu pořídit.“ Obdobně budu pokračovat u dalších položek tabulky.

3.7. ZÁVĚR

Máme za sebou prezentaci celého plánu a nyní nás čeká nejdůležitější okamžik celé druhé schůzky. Mluvíme o získání **závěrečného souhlasu** klienta s realizací finančního plánu. Než k tomuto kroku přistoupíme, tak si ověříme, že klient vše pochopil a dáme mu šanci na poslední dotazy.

„Na závěr se vás chci zeptat, jestli bylo vše srozumitelné a zda nemáte ještě nějaký dotaz?“

Existuje několik úspěšných cest, jak souhlas získat. Historicky se nejvíce osvědčil způsob, kdy dáme klientovi „vybrat“. Z dlouholeté zkušenosti plyne, že drtivá většina klientů chce mít více peněz. Tímto svým požadavkem nám dávají SOUHLAS a my můžeme plán zobchodovat.

KROKY K REALIZACI PLÁNU

Finanční plán popisuje řešení v jednotlivých oblastech. Navrhuje jak splnit vaše cíle a finanční nezávislost a jak zajistit vás a vaši rodinu.

Doporučuji:

1. ochránit vaše budoucí příjmy a majetek
2. nechat vaše peníze lépe pracovat, včetně využití dobrých dluhů, tj. levných hypoték
3. především pravidelně investovat

K tomu, aby plán nezůstal jenom na papíře, ale aby dobře sloužil, je vhodné jednotlivé kroky skutečně provést. Přehledně jsou zobrazeny v následujících tabulkách.



Původní portfolio			Nové portfolio	
Produkt	Platba (měs.)	Návrh řešení	Produkt	Platba (měs.)
Spoření a investování				
Běžný účet	3 000 Kč	Ukončeno	Běžný účet	0 Kč
Stavební spoření Michal	1 700 Kč	Beze změny	Stavební spoření Michal	1 700 Kč
Stavební spoření Sylvia	1 700 Kč	Beze změny	Stavební spoření Sylvia	1 700 Kč
Stavební spoření Miša	1 700 Kč	Beze změny	Stavební spoření Miša	1 700 Kč
Penzijní fond Michal Transformovaný	1 000 Kč	Beze změny	Penzijní fond Michal Transformovaný	1 000 Kč
Generali Fond korporátních dluhopisů	2 000 Kč	Ukončeno	Generali Fond korporátních dluhopisů	0 Kč
Generali Fond globálních značek	3 000 Kč	Beze změny	Generali Fond globálních značek	3 000 Kč
VYVÁŽENÉ investiční fondy GICEE	0 Kč	Nové	VYVÁŽENÉ investiční fondy GICEE	6 457 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	0 Kč	Nové	DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	5 000 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	0 Kč	Nové	DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	5 245 Kč
Volná měsíční hotovost	15 302 Kč	Nové	Volná měsíční hotovost	0 Kč

„Na závěr mé prezentace provedu závěrečné shrnutí. V případě že se budete chovat pořád stejně, budete mít v penzi částku 5,1 mil. Kč. Pokud začneme s realizací mnou navrženého finančního plánu, budete mít částku 11 mil. Kč. Nyní se vás chci zeptat, jestli chcete mít navíc 5,9 mil. Kč?“

„Jsem rád/a, že se vám můj návrh řešení líbí. Řekl jste mi, že chcete mít 5,9 mil. Kč navíc. Proto je ale potřeba něco udělat. Pojdme si říct co to všechno bude.“

„Obecně mohu říci, že pro úspěšnou realizaci stačí udělat tři jednoduché kroky.“

- 1. Správně se pojistit**
- 2. Nechat peníze lépe pracovat**
- 3. Začít pravidelně investovat**

„Nyní si ještě ukážeme, jak a kdy budeme pracovat s jednotlivými produkty.“

Na stránce „Kroky k realizaci plánu“ máme přehledně roztříděny všechny stávající produkty, které má klient v současném portfoliu. V tabulce jsou rozděleny na produkty spořicí, investiční, pojistné a úvěrové. V prvním sloupci najdeme původní portfolio. U každého produktu je vidět i naše doporučení, co má klient udělat. Doporučeno může být produkt ponechat beze změny, upravit, ukončit nebo založit nový produkt. Poslední sloupec je složení nového portfolia, které jsme naplánovali.

V tabulce klient uvidí i platby, které dnes platí ve svém portfoliu a také platby, které bude platit při realizaci plánu. Během prezentace nezapomeneme klienta upozornit, že nebude platit nic nad rámec současných plateb a odsouhlasené volné měsíční hotovosti.



AKTUÁLNÍ HODNOTA MAJETKU

Majetek	Hodnota
Krátkodobé nástroje celkem	1 250 000 Kč
Běžný účet	50 000 Kč
Spořicí účet	0 Kč
Generali Fond korporátních dluhopisů	250 000 Kč
Generali Fond globálních značek	350 000 Kč
akcie na burze	300 000 Kč
KONZERVATIVNÍ investiční fondy GICEE	300 000 Kč
Střednědobé nástroje celkem	500 000 Kč
VYVÁŽENÉ investiční fondy GICEE	100 000 Kč
Stavební spoření Michal	150 000 Kč
Stavební spoření Sylvia	150 000 Kč
Stavební spoření Miša	100 000 Kč
Dlouhodobé nástroje celkem	250 000 Kč
Penzijní fond Michal Transformovaný	250 000 Kč
DYNAMICKÉ investiční fondy GICEE	0 Kč
Finanční majetek celkem	2 000 000 Kč
Nemovitosti celkem	3 550 000 Kč
Celkem	5 550 000 Kč
Aktuální dlužná částka celkem	98 037 Kč
Čistý majetek	5 451 963 Kč



Součástí každého finančního plánu je i poslední strana, na které najdeme závěrečný souhrn „Aktuální hodnoty majetku“. Na této straně nalezneme hodnoty rozdělené na majetek, který je krátkodobý, střednědobý a dlouhodobý. Je uveden jak finanční, tak nefinanční majetek. Hodnoty jsou sečteny do položky „Celkem. Pokud má klient nesplacené úvěry, dojde k jejich odečtení a vidíme výši čistého majetku klienta. Tuto stranu budeme využívat zejména na výročních schůzkách. Klient na ní průběžně uvidí, jak mu postupně roste majetek.

Jak už jsme uvedli, celá prezentace by neměla zabrat více jak 30 minut. Je-li prezentace plánu úspěšná, využijeme čas, který jsme si s klientem domluvili, k prvním krokům realizace jeho plánu.

Ideální je začít se smlouvou s Generali Investments. Tu je dobré si připravit a podepsat už na této schůzce proto, že klient bude určitou dobu čekat na zřízení majetkového účtu a na přístupová hesla, tak aby měl vše co nejdříve připraveno pro začátek investování.

Dále doporučujeme s klientem vyřešit finální nastavení jeho životní smlouvy. Pokud máme připraveno, můžeme s klientem vyřešit změny na smlouvách pomocí žádanek nebo zaslat výpovědi. Ve většině případů je nutné nechat podpis klienta úředně ověřit, aby daná instituce žádost přijala.

Při realizaci plánu jako poslední řešíme majetkové smlouvy, zejména z důvodu počátků smluv a jejich výpovědí. Individuálně přistupujeme k penzijním a úvěrovým produktům.

Nezapomeneme si domluvit termín a program příští schůzky. Tato schůzka bude už plně realizační. Ze schůzky si klient odnáší výtisk finančního plánu a ideálně alespoň smlouvu Generali Konto.

Po odchodu klienta si nezapomeneme vše řádně poznačit a dobře si naplánovat, jak a kdy budeme vše realizovat.

3.8. ADMINISTRATIVA

Finanční plán je potřeba 2x vytisknout. Jeden výtisk si odnáší klient, druhý má poradce povinnost zaslat standardním procesem odevzdávání dokumentů dle IN 1680 do digitálního archivu na adresu: P. O. BOX 305, 659 05 Brno. Finanční plán může být odesílán se standardními dokumenty určenými do GČP. Jedná se o dokument, který obchodník NESKENUJE.

Finanční plán je možné si v elektronické podobě uložit v prostředí CDA, analogicky jako Analýzu potřeb, do již založené složky klienta – viz postup níže:

V rámci prostředí CDA ukládejte dokumenty následujícím způsobem: Obchodník si ve své složce „Dokumenty“ v CDA vytvoří složku s názvem: "Moje finanční poradenství". V této složce si bude vytvářet podsložky s klienty s následujícím označením ve tvaru: JMÉNO PŘÍJMENÍ RČ (např. JAN NOVÁK 1111111111). Dokumenty v této složce označuje jejich názvy např. „Dohoda o analýze potřeb pro FP, Poradenský návrh, Finanční plán.....“

Finanční plán je uložen rovněž v softwaru Finančního poradenství, ale může být po určité době z důvodu GDPR vymazán. Z tohoto důvodu raději archivujte i ve své složce.

Je přísně zakázáno:

- Uchovávat dokument v tištěné podobě u obchodníka, pokud bylo jednání s klientem ukončeno.
- Uchovávat dokument v elektronické podobě ve vlastním počítači či na jakémkoliv externím úložišti.

Přípustné je pouze výše uvedený adresář v prostředí CDA. Nedodržením těchto pokynů se obchodník vystavuje riziku vzniku bezpečnostního incidentu GDPR vč. případného finančního postihu.