

Když neumíte investice, na „penzijní reformě“ nevyděláte

Penzijní reforma není o pilířích! Penzijní reforma je o tom, kolik dáváte stranou. Aby klienti měli rozumnou životní úroveň v důchodu musí začít dávat stranou zásadě více než stokoruny. KFP je firma, která poradce učí, jak to „prodat“ klientům, říká Petr Pavlásek, ředitel vzdělávací společnosti KFP – Kořený Fichtner Pavlásek s.r.o.

FP: Měli jste velký úspěch se školením pomocí hry „Finanční svoboda“, ale doba je zlá. Myslíte, že je její logika použitelná i v současných „krizových“ časech?

Právě, že v krizových časech! Účastníci si díky hře totiž uvědomí, že to, co v současnosti prožíváme, vlastně nic není. Díky hře si projdou 2. světovou válkou, Velkou hospodářskou krizí, hypoteční krizí, atentáty na prezidenty a krachy států.

Vidí, jak se trhy chovaly a jak to ovlivnilo výsledek hry. Díky hře kromě jiného pochopí váhu jednotlivých událostí, meze a možnosti jednotlivých finančních produktů a najdou investiční strategii, která je dovede do cíle, ať se na trhu děje cokoliv. Vypadá to jako hra, hraje se to jako hra, ale ve skutečnosti je to simulace reálného finančního života.

FP: Po velkých firmách, jakými byly před několika lety ČSOB, Česká pojišťovna, Raiffeisenbank nebo Broker Consulting zájem o školení klesl. Jak jste na krizi reagovali v KFP?

Ve vzdělávání jsme se začali více věnovat retailovým poradcům a učitelům na středních a základních školách, do jejichž kompetence spadá výuka finanční gramotnosti.

Pro poradce a učitele neustále vyvíjíme nové nástroje (poradenské metodiky, finanční kalkulačky, finanční tipy a analýzy, vzdělávací videa) a nové tréninky (Jak nejlépe vydělat na penzijní reformě, Jak dotahovat více obchodů s klienty, Jak akvizovat v dnešní době bonitní klienty, Jak oslovovat malé a střední podnikatele).

Věřím, že i díky nám vnímají účastníci tréninků současnou krizi jako příležitost k přerozdělení trhu a možnost, jak získat nové, bonitní klienty.

FP: V čem vidíte hlavní přínos vašeho vzdělávání v době krize?

Odborně i obchodně vytrénovaný poradce si více věří. Ví, proč je pro klienta

důležitý a že může zásadním způsobem ovlivnit jeho budoucnost. To, zda bude klient muset i v důchodovém věku pracovat nebo zda bude finančně nezávislý. Takový poradce je prostě pro klienta důvěryhodnější partner a více prodá. V krizi to platí dvojnásob. Klienti se bojí a potřebují informace a podporu poradce mnohem více, než když jdou trhy a ekonomika nahoru.

Bankéři a poradci potřebují pravidelně dostávat rozvojové podněty, inspiraci a motivaci. Jinak ustrnou a konkurence je převálcuje. Lidé odpovědní za vzdělávání a obchod si to uvědomují, a tak opět od roku 2011 vidíme oživení ve vzdělávání.

FP: Měříte posun v odbornosti u finančních a bankovních poradců?

Samozřejmě. Vyšší odbornost znamená vyšší sebevědomí poradců a bankéřů, vyšší sebevědomí, sebedůvěra znamená automaticky lepší obchodní výsledky. Takže to hlavně, co měříme, je skutečný posun v obchodních výsledcích poradců.

43 % poradců „Hard Skills“, tj. odborných finančních dovedností, uvádí, že část nákladů na vzdělávání se jim vrátila na lepších obchodech již v průběhu kurzu a 43 % říká, že se jim do cca 3 měsíců vrátilo 100 % investice, náklady na vzdělávání jsou zpět a v následujícím období již poradce a jejich společnost vydělávají.

Obdobně je to i u dalších našich programů. Např. poradcům, kteří investují do našeho komplexního poradenského koučinku, který stojí kolem 100 tisíc korun, jejich provize během šesti měsíců od ukončení tréninku rostou v průměru o 50 % oproti stavu před tréninkem. Takže typický účastník koučinku, který dnes vydělává 45 tisíc korun se dostává po 3 až 6 měsících na cca 67 tisíc korun.

Jsem přesvědčen, že z pohledu návratnosti patří investice do vzdělání s KFP k těm nejzajímavějším investicím ve vašem časopise.

FP: Návratnost je opravdu rychlá, ale každý poradce nemá 100 tisíc na své vzdělání.

Pokud poradce začíná, může si koupit některý z našich zvýhodněných poradenských balíčků (5 až 8 tis. Kč) a pustit se do samostudia. Je to těžší, výsledky přicházejí pomaleji, ale cena je 20x nižší.

Ve chvíli, kdy mu jeho byznys začíná vydělávat, máme pro něj tréninky za 15, 30, 50 tis., které jeho schopnosti akcelerují, takže je jen otázkou času, kdy si může koupit i to nejlepší, co umíme.

K dnešnímu dni již našim vzděláváním prošlo přes 4800 finančních profesionálů a více než 940 pedagogů, zaměřujících se na finanční gramotnost. Řada účastníků se k nám opakovaně vrací a nechává se motivovat a inspirovat našimi tréninky. Jenom v roce 2011 to bylo celkem 1162 účastníků školení, pro které máme – podle jejich ohlasů – zajímavé a především praktické a fungující know-how.

FP: Používáte původní verzi Finanční svobody, anebo jste ji nějak podstatněji upravili?

Je to finanční simulace, proto základní principy jsou již od roku 2001 pořád stejné. To, co soustavně vyvíjíme a vylepšujeme, jsou různé scénáře a návody, jak hru používat: pro nábor nováčků, pro školení nových poradců / bankéřů, pro akvizice klientů, jak hru využít pro zvyšování finanční gramotnosti dětí, studentů či klientů.

Máme scénáře pro profesionály (osobní a investiční bankéře, finanční a pojišťovací poradce), máme verzi pro poradce obsluhující malé a střední podnikatele, verzi pro české, slovenské i americké finanční produkty. Máme verzi v CZK, EUR, USD. Pro Slováky jsme připravovali verzi, zaměřenou na jejich důchodovou reformu. A samozřejmě máme deskovou verzi této simulace. Ta je hratelná za 90 minut a pomáhá těm poradcům a finančním institucím, kteří chtějí vzdělávat své klienty.



Petr Pavlásek, ředitel a spolumajitel společnosti KFP – Kořený Fichtner Pavlásek s. r. o.

FP: Proč by poradce vzdělával své klienty? Není přece lepší „nevzdělaný“ klient, který koupí, co mu poradce řekne?

Dnes jsou klienti sofistikovanější a především mnohem nedůvěřivější. Téměř každý klient už má za sebou nějakou špatnou zkušenost, ať už s produktem, poradcem nebo institucí.

Máme změřeno, že pokud je klient finančně vzdělaný a poradce odborně i obchodně zdatný, pak lze realizovat až 82 % odhaleného obchodního potenciálu (tedy toho, co by poradce mohl vydělat, kdyby klient koupil úplně vše, co potřebuje a měl by mít). To pro poradce znamená v průměru cca 33 tis. Kč provizi z každého klienta (máme na mysli klienty s cca min. 40tisícovým čistým příjmem v rodině). Jaká je ale skutečnost? Běžní poradci si vydělávají pár tisícovek na klientovi a aby

se uživil, musí se pořád honit za novými klienty. Nemají čas dělat poradenství kvalitně s výsledkem výhra (bohatý a zajištěný klient) – výhra (rozumná provize pro poradce) – výhra (byznys pro finanční instituci).

FP: Jak z toho ven?

Přes vzdělávání poradců i klientů. Dnes klienti slyší na témata jako finanční gramotnost a důchodová reforma a jsou vzdělávání poměrně otevření. Bohužel se zajímají spíše o technické parametry než o podstatu a řeší, zda dát svoji pěti-stovku do prvního, druhého nebo třetího pilíře. A poradci jim to bohužel vysvětlují a utápějí je v detailech. Místo, aby klientům vysvětlili, že 500 Kč jim za třicet let vygeneruje reálnou rentu něco mezi 500 – 1000 Kč za měsíc. Takže si za své při-

lepšení k důchodu koupí po celoživotním šetření jeden (malý) nákup měsíčně navíc.

FP: A co by měl poradce klienta podle vás o penzijní reformě učit?

Finanční gramotnost a penzijní reforma jsou velké šance. Pro klienty je to šance na vzdělání, jak pracovat na své finanční nezávislosti a pro všechny poradce, kteří umí investice, šance na několikanásobně větší byznys. Kdo investice neumí, na penzijní reformě nevydělá.

Klientům je potřeba vysvětlit, že na rozumnou rentu potřebují dávat stranou pravidelně ne stokrakrát, ale tisícikrát a ti bohatší desítky tisíc korun měsíčně. Poradci a bankéři neví, jak na to a mylně si myslí, že to nejde. Není to jejich vina, nikdo je to nenaučil. My víme, že affluentní klienti (min. 40 tis. čistého v rodině) jsou dnes schopni odkládat na budoucnost v průměru 23 000 Kč měsíčně. Jen musí vědět proč a mít v poradce/bankéře důvěru.

My tyto dovednosti bankéře a poradce učíme. A protože víme, že opravdu fungují, tak máme na většinu našich tréninků a produktů garanci vrácení ceny pro případ, že by měl účastník školení obavu, že by mu snad náš trénink nebo pomůcka v reálné praxi nepomohly.

FP: Petr Šimčák tvrdí, že u nás sice existuje zprostředkování na velmi vysoké úrovni, ale poradenství prakticky neexistuje. (Problém je, že investor často dostane velmi kvalitní zprostředkování drahých produktů „zdarma“... Je tak téměř jisté, že plánovaný finanční cíl nebude splněn...)

Ano, finanční poradenství je u nás pořád ještě velmi mladý obor se všemi porodními bolestmi. Ale vidíme velkou snahu poradců a bankéřů se učit. Proto k nám chodí na školení.

My je učíme, jak mohou dělat správné poradenství pro klienta a přitom se dobře užít.

Například: Klient chce řešit vlastní bydlení, má úspory 1,5 mil. Kč, vezme si hypotéku 1,5 mil. Kč a pořídí si bydlení za 3 mil. Kč. Má sice nižší hypotéku, ale zrušil všechny své rezervy a ve chvíli, kdy ztratí práci nebo vážně onemocní, tak má opravdu velký problém.

Pokud poradci ukážeme, jak přesvědčit klienta, aby si vzal hypotéku 2,5 mil. Kč, tak má poradce o dva mil. Kč větší byznys (2,5 mil. hypotéka a 1 mil. investice) a provize o desítky tisíc větší. Přitom je tato cesta pro klienta bezpečnější (jeho rezerva není nula) a možná i výnosnější (pokud investované portfolio udělá více než cca 4–5 % p. a., což je na dvacetiletém horizontu docela pravděpodobné). Opět výhra – výhra – výhra.

FP: Přece jen vývoj akciových trhů v posledním desetiletí poněkud „naboural“ klasické poučky i návody...

Nenaboural. Zažili jsme něco podobného, co předvedl trh USA v 50. až 60. letech (mimořádně pak přišel zajímavý růst). Akcie umí vydělat 50 % za rok, anebo také 30 % za rok prodělat. Pády akcií o 10 % za týden nejsou nic nového – i tyto zážitky mají hráči naší simulace za sebou.

Akciové trhy mají nálady, které jsou dlouhodobé. V 90. letech rostly jako o život a bylo těžké někomu vysvětlit, že také umí klesnout o 30 %. Tehdy se říkalo: „internet, nová doba, nové jistoty, vysoká inflace je historií“. Museli jsme lidi přesvědčovat, že to, co prožíváme, není standard, ale spíše odchylka.

Nyní jsou klienti zklamáni, že za 10 let akciové trhy nic moc nevydělaly. Dnes musíme lidi přesvědčovat, že chování akcií není nový standard, ale že to je zase spíše jen odchylka.

Trhy nám nemění poradenské strategie, jako je pravidelná investice, diverzifikace, dobré pojistky (levné a na vysoké pojistné částky). Jen se mění nálada mezi strachem a hamižností. Mění se produkty, které jsou zrovna „in“ – internet, nemovitosti, zlato.

FP: Věříte, že v poněkud delším horizontu se trendy a pravidla „vrátí“ (a to nemyslím ten Keynesův dostatečně dlouhý horizont)?

V KFP si nemyslíme, že se trhy chovají nějak vychýleně. Jen se prostě nechovají tak, jak by se investorům líbilo. Nenabízí rychlé a pohodlné zisky jako tomu bylo v 90. letech. Tehdy stačilo koupit jakoukoli internetovou firmu, za měsíc prodat a shrábnout zisk 10 %.

O trzích se říká, že vydělávají v průměru 10 % ročně. To je zjednodušené. Jsou i desetiletá období, kdy akcie proděly. Nestávalo se to často, ale není to nic výjimečného. V horizontu 10 let akcie vydělávají něco mezi „zápornou nulou“ a 20 % p.a. 90. léta nás namlsala výnosy 20 % p.a., nyní máme výnosy 0 % p.a.

Tvrzení, že akcie vydělávají v průměru 10 % p.a. je podobné tomu, že průměrná délka slunečního svitu je 12 hodin. Nečekejte ale, že v únoru bude v 6 ráno světlo a vydrží do 20 hodin.

FP: Lidé jsou děsně znejistění – kromě neterminovaných vkladů u nás roste nejvíce prodej jednorázových životních pojistek. Lze jim vůbec dnes radit? A co?

Co konkrétně poradit je vždy individuální záležitost a nelze dát nějakou kouzelnou, univerzální odpověď pro všechny kli-

enty. Poradce by se měl umět zeptat klienta na to, co si za peníze nakonec chce koupit. Klient většinou nechce produkt, který má jistotu, nízký úrok, dobrou likviditu, nízký poplatek.

Klient chce produkt, ve kterém bude mít dost peněz na důchod. Nebo produkt, který bude sloužit jako likvidní rezerva. Nebo produkt, do kterého uloží peníze na 5 let pro své děti. Je snadnější vybrat produkt, pokud si klient ujasní, na co peníze potřebuje.

Dále se snažíme poradcům ukázat produkty v širších souvislostech. Aby chápali, jaká jsou skutečná rizika a ne čeho se klient bojí. Příkladem je třeba inflace. Takový zajištěný fond nám dá jistotu, že z investovaných 100 000 Kč bude 100 000 Kč. Bude to ale stačit na studia dětí (nebo auto či cokoli jiného)? Kolik mi ukousne inflace? Jaké produkty nám pomohou bojovat proti inflaci? Jednorázové životní pojistky to asi nebudou.

FP: Mám silný pocit, že se bude muset změnit celé paradigma ekonomie. Ekonomové se neshodnou a svět se nezboří, ale jak se změnit? Ještě než sklapne dluhová past...

Souhlasím, svět se změnil. Klienti jsou vzdělanější, mají a budou mít na poradce stále větší nároky.

Myslím, že změna bude spočívat v uvědomění lidí, že vlastní finance jsou příliš důležité na to, aby je svěřovali profesionálům a byli rádi, že se o finanční řešení nemusí starat a ještě se chlubil tím, že tomu vůbec nerozumí a rozumět nechtějí (s tímto jsem se mnohokrát setkal).

Samozřejmě že „normální“ laik nemá čas a ani chuť studovat konstrukce stále sofistikovanějších finančních produktů. Ale domnívám se, že téměř každý může mít základní povědomí o tom, jak dospět k finanční nezávislosti.

Vědět, které typy finančních produktů jsou podstatné a pomáhají a za které je chyba utrácet peníze. Zjednodušeně řečeno: každý by měl vědět, jak správně kombinovat jednotlivé finanční produkty tak, aby jej posouvaly co nejbezpečněji vpřed.

FP: Jak vidíte situaci s bondy – bájný Safe Heaven připomíná leckde spíš Pearl Harbour? Třeba výnos dvouletého řeckého státního dluhopisu přesáhl 42 % (10letého přes 18 %) – to je hůř než lichva!

Na našich školeních především učíme poradce, jak diverzifikovat portfolio ze všech možných úhlů pohledů (podkladové aktívum, investiční společnosti, investiční stra-

tegie, regiony, měny atd.). To jsou konkrétní a praktické návody, které poradci oceňují a proč na naše školení přicházejí opakovaně.

Na dluhopisy dnes přichází něco, na co jsme už dávno zapomněli. A to je kreditní riziko dluhopisu. U korporátních dluhopisů jsme si na to zvykli, teď to přichází ze strany států. Ale ani zde to není až tak žhavá novinka. I Argentina nebo Rusko také nesplatilily dluhopisy.

FP: Nemůžu opomenout vaši „americkou misi“ – jak se vyvíjí?

V USA využíváme především simulaci Ne\$T Egg (mutace české simulace FINANČNÍ SVOBODA) v projektech směřujících ke zvyšování finanční gramotnosti, což je v USA velké téma. O implementaci simulace na amerických středních či vysokých školách vyšlo několik reportáží v tisku, televizi, v místním i celostátním rozhlase. Nejvíce si ceníme reportáže na celosvětově známé rozhlasové stanici Voice of America.

To nejdůležitější však je, že hra se líbí americkým dětem a studentům stejně jako v ČR. Pozitivní ohlasy máme od malých Boy Scouts of America, ze středních škol pro problémové děti v newyorském Harlemu nebo třeba z prestižních Texas AM University nebo NYU Stern.

A jak se Američanům daří zvyšovat finanční gramotnost?

Zatím moc nedaří. V USA probíhal výzkum, jak se změnila finanční gramotnost dětí a studentů poté, co vláda investovala do této oblasti mnoho času i miliony dolarů.

Překvapující výsledky ukazují, že znalosti se zhoršily. Závěr studie je ten, že finanční gramotnost a starost o peníze je pro děti příliš abstraktní a proto se teoretické učivo míjí účinkem. Lepších výsledků dosahují starší generace díky empirickým zkušenostem.

No a to je právě hlavní přínos naší simulace FINANČNÍ SVOBODA, který Američané nejvíce oceňují: můžete si se svými penězi hrát, bavit se s přáteli, rodinou či klienty a zároveň „bezbolestně“ získávat desítky let zkušeností a testovat různé scénáře na kapitálových trzích (např. propad akcií o 40 %, nebo dlouhodobý pokles jako v Japonsku od roku 1980). Jen tak něco vás nepřekvapí, protože víte, jak se máte dobře a levně pojistit, jak pracovat s dobrými a špatnými dluhy, jak investovat v duchu wealth protection a vyhrát za každého investičního počasí. S každým dalším hraním máte o 30 let více finančních zkušeností! **FP**