

Seznam komentovaných „mini-prezentací“, na které se můžete těšit ve vzdělávacím servisu KFP v roce 2015

Co je cílem těchto mini-prezentací?

Ukázat vám, jak můžete pojmy rychle a srozumitelně vysvětlit vašim novým poradcům (pokud budete svoji poradenskou jednotku) a školíte svůj nový tým.

Neb jak můžete daný termín vysvětlit vašim bonitním klientům, pokud dostanete námitku tohoto typu. Také můžete své klienty pomocí těchto prezentací jednoduše vzdělávat.

1 Finanční plánování - jak prodávat bonitním klientům finanční plán

1 Co je finanční nezávislost

Jak klientům jednoduše vysvětlit „definici“ finanční nezávislosti, aby nezávislost chtěli ve finančním plánu a tento klíčový cíl neodmítali (definice, pasivní příjmy, výdaje)

Co FN přináší – nezávislost na práci, důchodu... Jak klienty motivovat k finanční nezávislosti – cíli, který vám v čase přináší poradensky nejvýznamnější provizní příjem.

2 FN v poločase (v průběhu cesty)

Cesta k FN dává sladké plody už během cesty. Nemusíme se těšit jen na dobu za 20- 30 let, ale už za 3, 5 nebo 10 let budeme mít velké přínosy.

Jak zvládat námitku klientů, že nechtějí 30 let šetřit a možná se nezávislosti ani nedožijí.

1.1.1 Cesty, které vedou k FN

3 Podnikání jako cesta K FN

Jak by měl jít na finanční nezávislost podnikatel. Podnikání je nejrychlejší cesta. Mnoho FN podnikalo. Proč ale mnoho podnikatelů nezávislosti nedosáhne a jaká nebezpečí jim hrozí.

4 Zaměstnanci a cesta k FN, příklad našeho klienta

Majetek získáme buď jednorázově (podnikání, dědění...) nebo pravidelně. K FN je třeba pile, trpělivost, pravidelné investice. Nejtypičtější cesta k finanční nezávislosti a jak ji klientům-zaměstnancům „prodat“.

Konkrétní příklad klienta Fichtner s.r.o. a jeho cesta k nezávislosti. Jak Vám finanční nezávislost a finanční plán pomůže udržet loajalitu klientů v těžkých časech, kdy trhy klesají.

1.2 Proč plánovat

1.2.1 Motivační příklady

5 Motivační příklad - bydlení

Proč je dobré mít finanční plán i když chce klient řešit jenom hypotéku.

1.2.2 Škody, které neplánování přináší

6 Absence likvidní rezervy versus příliš likvidní produkty

Průzkumy: Co klienti chtějí (klid, bezpečí...) – jaké mají lidé rezervy

Nebezpečí tohoto přístupu.

Největší nebezpečí typických klientů v ČR – jak vypadá rozložení úspor a proč je nebezpečné. Jak vysvětlit klientovi, že jeho bezpečné portfolio je vlastně „nebezpečné“.

7 Odkládání cílů

Proč klienti plnění cílů odkládají a jaká je cena za odkládání cílů.

Graf: Kolik musíte dávat stranou, pokud chcete 1 mil. Kč v 60 letech.

1.3 Finanční plán (jak ho udělat)

1.3.1 Co je (a co není) finanční plán

8 Plánování podle našich babiček (hrníčky)

Plán = cíle, pro ně pak hledáme zdroje.

Hlavní je dát peníze stranou

Produkty se volí podle toho, jestli pomohou k cíli

9 Schéma finančního plánu

Jak klientovi vysvětlit, přednosti finančního plánu a jeho strukturu.

Jak klientovi ukázat prezentaci finančního plánu během jedné minuty.

20 Pyramida finančního plánu

Grafické znázornění plánu, který stojí na správném zajištění. Versus grafické znázornění plánu, kdy je klient podpojištěn/přepojištěn a nemá dostatek zdrojů na plnění investičních cílů nebo podstupuje příliš velké nezajištěné riziko.

1.3.2 Cíle

3 Proč se ptáme nejprve na cíle

Jak začít obchodní rozhovor a zaujmout klienta. Poradce pomáhá plnit cíle. Ne prodávat nejlepší produkty.

Z hlediska klienta je to komplexní řešení

Z hlediska poradce je to cesta k větším obchodům. (Bavíme se o velkých věcech)

12 Jak klientům pomoci definovat cíl

CO – klienti většinou chtějí... a co důležitého naopak zapominají.

Typické cíle klientů – statistika naší databáze.

Které cíle do plánu patří a které nikoliv.

KOLIK – jak pracovat ve finančním plánu z inflací.

1.3.3 Zdroje

13 Jaké jsou zdroje pro splnění cílů

Majetek a příjem

Jaký majetek? Jak pracovat z nefinančním majetkem. Jak se ptát na zdroje.

Správné pořadí otázek.

14 Jak určit příjmy

Čisté příjmy, příjem celé rodiny, průměrné příjmy.

Jak do plánu zahrnout bonusy klientů.

15 Jak určit výdaje

Jak pracovat s výdaji klienta ve finančním plánu a „neutopit“ se v detailech.

Co když klient výdaje nezná. Volné cash flow.

Kontrolní mechanismy pro správnou analýzu finančního plánu.

2 Finanční matematika

– tři vzorečky, se kterými vyřešíte 95 % poradenských situací

2.1 základní vzorce

2.1.1 Jednoduché úročení

16 Jednoduché úročení

Kdy se používá, vzorec, příklad

2.1.2 Složené úročení

17 Jak funguje složené úročení

Příklad. Základní zákonitosti – exponenciála...

Kdy se používá, vzorec, příklad

Zázrak složeného úročení

Na čem závisí výsledek. Ukázka různých parametrů a různého výsledku.

2.1.3 Budoucí hodnota anuity

18 Budoucí hodnota anuity

Kdy se používá, vzorec, příklad

2.1.4 Současná hodnota anuity

19 Současná hodnota anuity

Kdy se používá, vzorec, příklad

2.1.5 Efektivní úrok

20 Co to je efektivní úrok

Paralela s RPSN. Výnosnost investic

21 K čemu používáme efektivní úrok

Příklad konkrétní investice, porovnání investic

2.2 Jak to všechno spočítat

22 Finanční matematika pomocí tabulek

Jak používat jednoduché tabulky pro finanční matematiku. Konkrétní příklady a výpočet.

23 Finanční matematika pomocí kalkulaček

Jak používat jednoduché kalkulačky pro finanční matematiku. Konkrétní příklady a výpočet.

4 Finanční matematika pomocí Excelu

Jak používat v Excelu přednastavené jednoduché funkce pro finanční matematiku. Konkrétní příklady a výpočet.

2.3 Příklady

25 Mladý Američan

Souhrnný příklad, které vzorečky použít v různých životních situacích klienta.

Jak co spočítat a jak výsledek správným obchodním způsobem interpretovat klientům.

26 Cena za jistotu

Obchodně úžasně silný příklad z finanční matematiky, který vaše bonitní klienty přesvědčí, proč je potřeba investovat i do akciových fondů.

27 Cena za čekání

Obchodně úžasně silný příklad z finanční matematiky, který vaše bonitní klienty přesvědčí, proč je potřeba investovat co nejdříve.

V případě, že se vám, vašim poradcům a vašimi klientům budou mini-prezentace líbit, budeme pokračovat v dalším roce makroekonomií a investicemi.