

## Potřeba plánování II.

Minule jsme se bavili o potřebě finančního plánu spíše na filozofické úrovni. V tomto díle bych chtěl nastínit další důvody, abyste si plán skutečně udělali.

### Čistě praktický důvod – čas

Zamyslete se, kolik času Vás stojí vydělat peníze, které dnes dostáváte ve výplatě. Řekněme, že cca 40 hodin za týden. Kolik času jste již strávili vytvořením plánu? Pokud zde máte nulu, prosím popřemýšlejte. Nebo si Vaše „VYDĚLANÉ“ peníze nezaslouží lepší péči?

### Jiný praktický důvod – ušetříte

Sháníte také to levnější zboží? Jakékoliv: sako, boty, letenku, dovolenou, ale např. i hypotéku. Jedna banka má úrok 3,19% a jiná zase 3,99%.

Kdyby obě měly zbývající podmínky stejné, sáhli byste zřejmě po té hypotéce za 3,19%. Přemýšlíme, jak ušetřit a jsme ochotni nad tím strávit nějaký čas a energii.

Ale víte, že s plánem mohly Vaše peníze vydělat v posledním roce i desítky tisíc?

### Cesta do pekel

Zkusme si zaexperimentovat. Nabalte si batoh, jaký chcete, vezměte si s sebou cokoli, co unesete, krom mapy a peněz, a vyrazte na Pik Pobedy. Že nevíte, kde to leží a jak se tam dostanete? Hmm, já taky ne, ale až tam pojedu, udělám si plán...

### A tvrdá fakta...

- Máme zkušenost, že s finančním plánem si klienti plní všechny své cíle o 13 % lépe.
- Bez plánu je plnění cílů u průměrného klienta okolo 88 procent a s plánem asi okolo 101 %.
- Klienti s plánem jsou až cca 50 procent lépe kryti pojistkou na smrt.
- Klienti s plánem jsou až o 80 procent lépe kryti pojistkami trvalých následků úrazu.
- S plánem zvyšujeme v průměru výnos portfolia o 3,3 % p.a., což znamená v průměru na plán 66.000 Kč ročně.

### Závěrem

Mít svůj finanční plán není absolutně pro život nutné. Pouze, když ho mít nebudete, tak Vás dosažení Vašich cílů bude stát více peněz a času.

Z tohoto důvodu, zde uvádím s klidným svědomím: pokud průměrný klient odloží zpracování svého finančního plánu o pouhý měsíc, přichází zhruba o **5.500 Kč**.

**Šetřete časem a svými těžce vydělanými penězi.**

*Petr Vaněk*