

7 doporučení pro výroční schůzky s klienty

Podle reakcí, které od Vás dostáváme, tak mnozí z Vás realizujete Finanční poradenství už několik let. Někteří dokonce déle.

Rádi bychom se proto s Vámi podělili o naše zkušenosti s tím, co by podle nás nemělo chybět při výroční schůzce s klienty. A jako vždy platí – berte naše zkušenosti jako inspiraci. Pokud vám to bude vyhovovat, zařaďte je také do svých pracovních návyků. Jak by tedy měla vypadat výroční schůzka?

- 1) **Co klient očekává a kolik má času.** Takto začínáme každou schůzku. Stejně tedy i tu výroční. Výroční schůzka nám většinou zabere do 60 minut času. Klienty většinou upozorníme, že na delší schůzku nemáme tolik času my!
- 2) **Co jsme s klientem zvládli udělat v uplynulých 12 měsících.** (15 minut) Klientovi říkáme zhruba následující: „Vytvořili jsme finanční mapu a finanční plán a tím lepší šanci na splnění cílů. Pojdme si finanční mapu připomenout (zopakování originální mapy). Díky úpravě životního a úrazového pojištění jsme zabezpečili, aby život pokračoval i v případě jinak devastujících událostí. Nastavením pravidelných investic do státům podporovaných i dalších produktů a díky výnosu portfolia se Váš majetek zvýšil celkem o XYX Kč.“ Pokud byl v průběhu minulých 12 měsíců také splněn nějaký cíl z Finanční Mapy – nezapomeňte to zmínit. Na závěr této sekce se klienta zeptejte: „Dává Vám vše, co jsme spolu dali dohromady v uplynulých 12 měsících, smysl?“ Po odpovědi se zeptejte: „Byli jste se mnou spokojeni?“ Pokud ne, zeptejte se, v čem konkrétně se můžete zlepšit.
- 3) **Nastaly v životě klienta významné změny?** (5 minut) Zkontrolujte minimálně následující seznam událostí. Narození nebo adopce dítěte. Svatba nebo rozvod. Významná změna zdravotního stavu nebo případně úmrtí člena rodiny.
- 4) **Nastaly ve finanční situaci klienta významné změny?** (5 minut) Opět zkontrolujte minimálně následující: prodej nebo nákup nového bydlení, nákup nebo prodej nemovitosti na pronájem, prodej byznysu nebo zahájení podnikatelské činnosti, významná změna majetku (např. dědictví), změna finančního ocenění práce klienta nebo jeho partnera včetně případné změny zaměstnání. Změna cílů nebo jejich výše a času!
- 5) **Co ještě není dotazeno? Proč je to nebezpečné? Kdy to konkrétně klientovi doporučujete „dotáhnout“.** (10 minut) Zmíněné řešte za předpokladu, že od posledního finančního plánu nenastaly u klienta nebo na trhu významné změny. **Pokud takové významné změny nastaly, zpracujte aktualizovaný finanční plán.** Následně ho klientovi předložte i s vašimi doporučeními.
- 6) **Zeptejte se klienta, zda se chce ještě na něco zeptat!** (5 minut)
- 7) **A buďte na schůzku dobře připraveni!** Vždy si připravte minimálně následující: Finanční Mapu, původní finanční plán na stránce s doporučeními, seznam toho, co jste za rok udělali (pro bod 2), papír na poznámky, jasnou prezentaci toho, jak a kdy dotáhnout věci ještě od původního plánu nedotážené.

Pokud využijete námi osvědčený způsob vedení výroční schůzky s klienty, určitě Vám takovéto schůzky přinesou hodně nových a zjistíte, že i velmi příjemných informací a zkušeností.

Tím může být také zvýšená ochota klienta poskytovat Vám cenné reference.

Vladimír Fichtner