

Jak za 1 den získat 30 let poradenských zkušeností?

30 let poradenských zkušeností můžete získat skutečně již za 1 den. Umožní Vám to zajímavá strategická finanční simulace **FINANČNÍ SVOBODA**.

V průběhu této simulace máte za úkol provést své klienty za pouhý jeden den 30 lety jejich života. 30 lety vývoje finančních trhů. 30 lety změn, překvapení, radostných událostí i možných neštěstí. Která z Vašich doporučení obstojí? Která budou špatná? Jak budete schopni reagovat na změny? Přivedete své klienty ke štěstí, spokojenosti, bohatství nebo k neštěstí a chudobě?

Můžete vyzkoušet své dovednosti a poznat své silné stránky i poradenské chyby, kterých se dopouštíte. A naučíte se tyto chyby odstranit.

O **FINANČNÍ SVOBODĚ** jsme si povídali s panem Vladimírem Fichtnerem.

Co je vlastně FINANČNÍ SVOBODA? Finanční svoboda nebo finanční nezávislost je stav, ke kterému chce dříve či později dospět každý z nás. Jde o stav, kdy nám náš kapitál vydělává dostatek pasivních příjmů na pokrytí naší životní úrovně. Z našeho pohledu je **FINANČNÍ SVOBODA** také výuková pomůcka pro osobní bankéře/poradce. Naší vizí je totiž pomoci co nejvíce lidem k jejich finanční nezávislosti. Skutečně velkému počtu lidí můžeme k finanční nezávislosti pomoci pouze prostřednictvím jejich osobních bankéřů/poradců, a právě proto jsme vyvinuli strategickou finanční simulaci **FINANČNÍ SVOBODA**.

K čemu je taková výuková pomůcka dobrá? Umožňuje během jediného dne získat 30 let praktických zkušeností. Díky tomu, že simuluje život rodiny. A zároveň finanční rozhodování poradce. Během jednoho dne má poradce možnost prožít 30 let života s klientem a zjistit, co ve svých finančních radách dělal dobře a co špatně. Proč jeho klienti bohatli nebo kvůli čemu chudli. V průběhu simulace se postupně na vlastních chybách učí, jak se jich napříště vyvarovat.

Co se tedy poradce naučí? Naučí se volit pro klienta vhodnou finanční strategii. Ověří si důležitost disciplíny při dodržování strategie. Naučí se reagovat na změny i správně kombinovat různé finanční produkty. Znat a v praxi respektovat nejen jejich výhody, ale i omezení. Ale především se „v praxi“ poučí ze svých chyb.

A co se poradce naučí konkrétního? Zajistit optimálně klienta proti důsledkům nepříznivých událostí – nepojišťovat moc ani málo. Dobře pracovat s dluhem. Někteří díky dluhu chudnou a někteří bohatnou. Takže se poradci naučí, jak využít dobrého dluhu v klientův prospěch. Také se naučí hodnotit investice, rozlišovat dobré od špatných. A pochopí, co je finanční nezávislost, co je pasivní příjem. Zjistí, že během 15 až 30 let lze i s běžným příjmem vybudovat majetek, díky kterému budou klienty živit výnosy z majetku. A to je princip finanční nezávislosti.

Co musí bankéř/poradce znát, aby pro něj byla simulace užitečná? Bankéř musí především umět používat selský rozum a mít disciplínu a neustále se řídit základními jednoduchými pravidly. V pokročilejších scénářích simulace je vhodné znát základní principy fungování finančních produktů, ale ve scénářích méně obtížných skutečně vystačíte se selským rozumem a dodržováním několika základních zásad, které si rychle osvojíte.

Jak obtížné je potom naučené zásady využít v praxi? Použití naučených zásad v praxi je velmi jednoduché. Celá simulace je totiž velmi blízká realitě. Jak z pohledu vývoje života klienta, tak z pohledu finančních produktů. Proto přenesení naučeného chování do praxe je skutečně velmi přirozené. Nejlepším důkazem toho je změna chování poradců, kteří jako první začínají měnit svá vlastní finanční řešení.

A jaké máte reference? Nejlepší referencí je asi to, že jsme znovu a znovu zváni, abychom **FINANČNÍ SVOBODU** „sehráli“ s bankéři nebo poradci v celé České i Slovenské republice. Účastníci asi nejvíce oceňují, že celá simulace je postavena velmi hravě, ale přitom realisticky. Setkávají se v ní s produkty, které běžně znají z reálného života a i díky tomu prožité zkušenosti mohou okamžitě využívat v praxi. A co je velmi cenné – účastníci často říkají, že v první řadě nabyté zkušenosti začnou používat sami na sobě.

Co byste tedy bankéřům/poradcům na závěr poradil?

**Investujte svůj čas – jeden den – a obohat'te své zkušenosti o 30 let života.
Pak i díky Vám budou Vaši klienti šťastní, spokojení, bohatí
a ne nešťastní a chudí.**