

Jak vydělat miliony navíc...

Když se řekne finanční plán – vybaví se ledacos. Jde o základ finančního poradenství, ale jen zlomek poradců jej klientovi umí vytvořit. Navíc s ohledem na to, co klient opravdu chce. A co finanční plán, který si udělá sám klient? Že to nikdy nedělal? Nevadí. Nový revoluční vzdělávací produkt jej to naučí – říká jeden z autorů Petr Syrový ze společnosti KFP.

FP: Jak jste vůbec ve firmě přišli na tuto myšlenku – že by si klient mohl poradit sám?

Moji kolegové ve firmě mají vlastní poradenské praxe. Radí klientům s jejich vlastními financemi. Pomáhají jim k růstu jejich bohatství.

Jenže takto se dá obsloužit jenom několik desítek nebo stovek klientů. Proto přišli s tím, že budou poradenství učit poradce a bankéře. Tím dokážeme pomoci s financemi tisícům lidí.

Nemusíme přímo sedět u každého klienta, ale přesto se naše postupy, metodika i softwarové řešení dostávají ke klientům. Pomáháme jim tak nepřímou s jejich financemi. No a když budeme chtít obsloužit ještě více lidí, musíme hledat jinou cestu. Jednou z nich je nahrání naší poradenské metodiky ve formě audio kurzu (8 CD) ve formátu, který i laikovi může ukázat cestu, jak se postarat o vlastní peníze.

FP: Když probíhají testy finančních poradců na serveru www.penize.cz, často se ukazuje, že mnoho poradců nedělá správný finanční plán. Jak by se vám to mělo podařit, přestože klienta nevidíte?

Klíčem k dobrému finančnímu plánu je dobrá analýza finanční situace klienta. Pokud ji někdo správně neprovede, nemá šanci správný finanční plán udělat. Každý ví, že z testovaných „finančních poradců“ se často vyklubou jenom prodejci jednoho nebo dvou produktů, kteří klienta vlastně ani moc neposlouchají a jdou mu prodat svá řešení.

Je potěšující, že se tato situace postupně začíná měnit. V bankách jako ČSOB, Raiffeisenbank nebo z poradenských firem například u Broker Consulting. Ale my si myslíme, že pro dobré poradenství je na českém i slovenském trhu dost místa pro všechny.

U nás je hlavní důraz kladen na správně provedenou analýzu. V našem audio kurzu jí říkáme „Finanční mapa“. Zmapujeme finanční situaci, a teprve potom děláme finanční plán. Zmapujeme, to znamená, že chceme

vědět: Kam klient chce dojít a v jakém čase a zjistíme jeho startovní pozici dnes. Startovní pozice, to je analýza jeho finančních zdrojů – příjem a majetek.

FP: Promiňte, že jsem se pousmál, ale říkal jste, že poradci klienta neposlouchají. Jak to řešíte vy, když klient poslouchá pouze vás a vy ho dokonce ani poslouchat nemůžete?

Poslouchat můžeme i nemůžeme. Fyzicky ho samozřejmě neslyšíme – jsme ale schopni reagovat podle toho, co klient chce. Nemáme jeden produkt, např. investiční životní pojištění na spokojené stáří, který musíme stůj co stůj prodat.

Necháme klienta napsat to, co by si přál a podle toho mu můžeme radit. Necháme ho zvolit si jeho vlastní cíle – a ty mu pomůžeme řešit.

FP: Říkáte napsat. Má si k tomu posluchač dělat poznámky?

Ano. Ale ne jen tak na papír, ale do připravených formulářů. Kromě osmi audio nahrávek od nás obdrží i pracovní sešit, kam si bude zapisovat vše potřebné. Postup je zhruba následující: Posloucháte nahrávku a zapisujete si do připravených formulářů podle instrukcí, které slyšíte. Je to úplně stejné jako při živém poradenském rozhovoru. Tam se klienta ptá poradce a zapisuje si. Tady to zvládne klient sám.

A když máte vyplněnou finanční mapu (finanční analýzu), zadáte údaje do programu, který vám udělá finanční plán. Opět je to jako u živého poradce, který plán zadá místo vás.

Když to budete dělat vy, možná vám to bude trvat o trochu déle, protože se to musíte naučit. Ale zvládnete to. Máte k tomu audio návod a aplikace finančního plánu na internetu má také nápovědy.

Proti živému poradci je zde ještě jeden rozdíl. Ne každý poradce totiž používá program, který by finanční plán udělal. Někdo jde rovnou uzavírat produkty.

Nyní – když máte v ruce vlastní finanční plán, najdete na audio nahrávce instrukce, co s ním máte dělat. Máte zde vysvětlení, jaké produkty potřebujete, které jsou pro vás vhodné a kde a jak tyto produkty můžete uzavřít.

FP: Jak vypadá takové doporučení, které je na audio nahrávkách a které komentuje něčí finanční plán?

Vezměme si třeba příklad pojištění. Finanční plán obsahuje doporučení, jak vysoké pojistné částky byste měl mít. K tomu stačí znát vaše příjmy, výdaje a rodn-



nou situaci. Jakmile víme, že byste měl být pojištěn např. na 2 mil. Kč, pomůžeme vám s hledáním produktu.

Dáme vám rady, jak by měla vypadat vaše životní pojistka, aby pro vás byla co nejvýhodnější. Např. v praxi se často doporučuje kapitálové nebo investiční životní pojištění, a to do 60 let věku.

My doporučujeme čistě rizikovou životní pojistku, a to s klesající pojistnou částkou. Protože postupem času si budete budovat kapitál, který bude vaším zajištěním. Jestli dnes máte málo vlastního majetku, potřebujete vysokou pojistku. Jestli si ale budete spořit a budete budovat majetek, nepotřebujete být pořád pojištěn na 2 mil. Kč.

Tento postup ušetří přibližně polovinu pojistného. No a čím méně zaplatíte na pojištění, tím více můžete investovat. Pak od nás dostanete rady, jakou byste měl volit pojistnou dobu a co dalšího by měla vaše pojistka splňovat. V pracovním sešitě pak najdete vzorový email, který pošlete na pojišťovny, aby vám poslaly nabídku. Na nahrávce máte návod, jak si z těchto nabídek vybrat.

FP: A nechybí tam přece jenom živý poradce? Dokáže si každý s vašimi radami najít tu nejlepší pojistku? Vždyť není schopen oslovit všechny pojišťovny...

Neklademe si za cíl najít tu nejlepší pojistku. Pro nás a pro klienta je důležité, aby měl dobrou pojistku.

Abyste chránila přesně to, co on potřebuje a aby to moc nestálo. A to se nám díky tomuto postupu určitě podaří.

Pro všechny klienty je to obrovský posun vpřed. Jednak budou pojištěni a jednak budou pojištěni v souladu s jejich dalšími finančními požadavky. A navíc tato pojistka bude za rozumný peněz. A to není málo.

FP: Na vašem audio kurzu se také klient setká s termínem finanční nezávislost. Dokonce chcete, aby tento termín klient definoval jako svůj cíl. To zatím mezi poradci není úplně obvyklé?

Finanční nezávislost je základním cílem našich klientů, ke kterému směřují. Máme ověřeno na vzorku větším než 2000 rodin, že pro klientelu s příjmem nad 35 000 Kč na rodinu je tento cíl většinou splnitelný.

Tito klienti mají nejen na to, aby si zajistili dostatečný příjem v důchodu, ale mají na to, aby si zajistili dostatečný příjem ještě dříve.

Finanční nezávislost je cílem nejdražším. Pro jeho splnění je potřeba nejvíce peněz. Proto je v našem plánu kladen velký důraz na investice, a to na dlouhodobé pravidelné investice.

FP: Pro koho tyto nahrávky vlastně jsou? Komu mohou nejvíce pomoci?

Nahrávky jsou pro lidi, kteří si chtějí udělat finanční plán sami. Třeba proto, že je osobní finance zajímaví nebo proto, že mají špatnou zkušenost s některými poradci. A pro ty, kteří si na vlastní peníze chtějí udělat čas. Plány nejlépe vycházejí u rodin



Petr Syrový, analytik a manažer vzdělávání společnosti KFP

ve věku 25 – 50 let, kde mají příjem v rodině alespoň 35 000 Kč měsíčně. Jsou zaměstnanci nebo živnostníci, ale nejsou majiteli firem.

S touto skupinou lidí máme největší poradenské zkušenosti a máme otestováno, že pro ně plány vycházejí a že zpravidla mohou velmi dobře s kvalitním finančním plánem dosáhnout svých cílů.

FP: Mohou vaše nahrávky využít i finanční poradci?

Určitě mohou. Mohou to použít pro svůj další rozvoj a pro vzdělávání se. Mohou se inspirovat, jak se dělá finanční poradenství a naučí se něco nového. Také to mohou použít na svých vlastních financích. Vždyť každý poradce by měl mít vlastní finanční plán. A další způsob využití je používání této metodiky a tohoto programu pro svou vlastní klientelu. Každý poradce se může

inspirovat a převzít metodiku poradenského rozhovoru a může na našem software vytvářet pro klienty plány.

FP: Odkazujete na software. Co tento software umí?

Tento software je geniální ve své jednoduchosti. Při zadání pár čísel vám dá smysluplné řešení. Samozřejmě známe a umíme tvořit programy složitější, které umí zohlednit skoro všechno, ale ty jsou daleko složitější. Zkušenému poradci trvá vytvoření finančního plánu přibližně půl hodiny. Proto jsme zde museli jít cestou jednoduchosti a tím pádem i některých omezení, která to s sebou logicky nese.

FP: Odkazujete se na zkušenosti, které s plánováním máte. Na kom jste to testovali?

Zkušenosti plynou z naší poradenské praxe. Zde se jedná o několik málo tisícovek klientů. Pak jsme naše poradenství učili bankéře a finanční poradce a ověřili si, že je toto know-how předatelné dál. To, že jsme někoho učili, naučilo mnohé i nás. Např. standardizovat některé procesy. Když chcete někoho něco učit, musíte postupy přesně popsat a říci: Nejprve udělejme toto, pak toto... A když máte standardizované procesy, je jen krok dát to na CD a do programu.

FP: Prozradte nám ještě, čím nahrávky končí?

Nahrávky končí elektronickou verzí finanční simulace. Pro bankéře a poradce jsme vyvinuli hru „Finanční svoboda“. Zde je možné simulovat, jak dopadnete, pokud budete dělat určitá finanční rozhodnutí. Kolik budete mít v důchodu peněz, když je necháte na spořicích vkladech jako většina lidí v ČR, jak dopadnete, když se nepojistíte, jak dopadnete, když si vezmete hypotéku na 10 let nebo na 30 let a podobně. Tuto hru hrajeme jako dvoudenní kurz.

Pro účely nahrávky jsme ji přepsali zatím do zjednodušené elektronické podoby. Máte tedy možnost vyzkoušet si všechna naše doporučení a rady a ověřit si, jestli to opravdu funguje. Možná si díky simulaci najdete vlastní cestičku. A možná si taky vyzkoušíte, že váš finanční plán je děravý, protože opomenul pojistky nebo že vaše finanční situace směřuje k chudobě, protože neumíte dobře investovat. Ale pokud si pozorně poslechnete nahrávky, měli byste umět proplout mořem finančních nástrah bez úhony.

Hra má zatím trochu technický design a není nijak vparáděná, ale její náplň je chytlavá. Jestli chcete, pane Fejtka, jít spát až nad ránem, dám vám přístupové kódy na www.MilionyNavic.cz. **FP**