

Tahák pro prezentaci finančního plánu dle metodiky KFP s.r.o.

Fáze	Úkol	Příklad
ÚVOD	Ověřte čas klienta	„V telefonu jsme se domlouvali, že budeme mít 45 minut. U mne se nic nezměnilo. Jenom chci ověřit, že také počítáte se 45 min.“
	Ověřte očekávání klienta	„Zeptám se podobně jako minule. Co očekáváte od dnešní schůzky?“
	Reagujte na očekávání klienta	„Ano, cílem dnešní schůzky je ...“ zopakujte, co klient řekl. A řekněte, co očekáváte Vy: „... mým hlavním cílem dnešní schůzky je prezentace Vašeho finančního plánu. Řeknu Vám, co již dnes děláte dobře, kde možná přicházíte o peníze a co případně můžete dělat lépe. Především se dnes podíváme na to, na kolik se Vám podaří dosáhnout Vašich finančních cílů a co je pro to potřeba udělat.“
	Upozorněte na jiný průběh schůzky	„Dnešní schůzka bude mít jiný průběh než minulá setkání, kdy já jsem se ptal, a Vy jste mluvili. Dnes si vyměníme role. Já budu mluvit a vy se ptejte.“
	Požádejte klienta, aby dotazy nechal na závěr	„Jenom Vás chci požádat, nechte si dotazy až na konec. Nejdříve bych Vám chtěl ukázat celkovou strategii Vašeho finančního plánu a jednotlivé dotazy a detaily bychom řešili až v závěru.“
REKAPITULACE PRVNÍ SCHŮZKY		Připomeňte klientovi, PROČ to všechno dělá , rekapitulací klíčových částí první schůzky.
	Hodnoty klienta	Doslovně zopakujte, čím jsou pro klienta peníze důležité – podle zápisu z první schůzky.
	Cíle klienta	Doslovně zopakujte cíle klienta (CO-KDY-KOLIK) – podle zápisu z první schůzky.
	Zdroje klienta	Stručně zrekapitulujte zdroje klienta, tzn. majetek a volné cash flow pro naplnění cílů.
	Ověřte zadání	Ověřte, že se zadání finančního plánu od minula nezměnilo.
PREZENTACE PLÁNU	Pozitivní úvod prezentace	Pokud to výsledek plánu umožňuje, odstartujte prezentaci pozitivně. Např.: „Nyní se pojďme podívat, jak Váš finanční plán vychází. Mám pro Vás dvě zprávy. První je dobrá - Vaše cíle se podaří naplnit - a druhá je ještě lepší - finanční nezávislost splníte dokonce o tři roky dříve.“
	Vysvětlete klientovi, která rizika má zajistit a proč	„Než se pustíte do investování a zajišťování jednotlivých cílů, doporučuji, abyste měl ochráněn současný majetek a především budoucí příjmy.“ Ukažte klientovi, jaká rizika doporučujete zajistit (smrt, invaliditu, vážné úrazy s trvalými následky, nemovitost, domácnost a odpovědnost v občanském životě), na jak vysoké pojistné částky, kolik ho to bude stát a co za to dostane. „Správné zajištění je základem finančního plánu, abyste měl jistotu, že se Vám podaří cíle naplnit, ať se v následujících 20 letech stane téměř cokoliv.“
	Doporučte optimální vyšší rezervy (6 x nutné výdaje)	„Než se pustíte do investování, doporučuji, abyste měl vytvořenu 6tíměsíční rezervu, abyste nemusel rušit strategické investice se ztrátou kvůli nečekaným mimořádným výdajům.“
	Ukažte, jak se podaří naplnit jednotlivé cíle a co pro to musí klient udělat	„Na Váš cíl Finanční nezávislost, tj. měsíční rentu ve výši XX Kč za YY let budete potřebovat majetek ZZ Kč (v dnešních cenách). Tento cíl se Vám podaří naplnit přibližně na 90 % a to díky jednorázové investici AA a pravidelné investici BB do následujícího portfolia CC.“
	Souhrn doporučení finančního plánu	„Na straně XX vidíte souhrn doporučení celého plánu - jak máte dobře a levně zajistit Váš současný majetek a ochránit Vaše budoucí příjmy, jak rozložit Vaše současné úspory a jak pravidelně investovat volné měsíční cash flow tak, abyste dosáhl svých cílů co nejbezpečnější cestou.“
OBCHODNÍ ZAKONČENÍ PREZENTACE	Motivujte klienta k realizaci plánu	Ukažte klientovi, že síla složeného úročení roste s časem a že nikdy nebude mít více času než právě dnes a zdůrazněte, že odkládání řešení je finančně nevýhodné. Např.: „Na tomto grafu vidíte, že při odkládání je dosažení cílů stále dražší a dražší, až se jednoho dne stane dosažení Vašich cílů nerealné.“ Zdůrazněte, proč odkládání realizace plánu není řešením. Např.: „Možná si říkáte, že právě dnes není pro Vás vhodná doba začít spořit a investovat. Tak to ale vnímají klienti po celý život. Ve 25 letech mají pocit, že ještě moc nevydělávají a chtějí si užít, ve 35 je velká část příjmu na splátky hypotéky, ve 45 financují studia dětí na vysoké škole a v 60 zjistí, že už je pozdě a měli začít dříve.“
	Závěrečné obchodní zakončení prezentace	Úplně na závěr otočte plán znovu na stranu, kde je rekapitulace všech doporučení a použijte závěrečnou formulaci, kterou znovu jednoduše provedete rekapitulaci a položíte závěrečnou otázku. Např.: „Možná je těch čísel a grafů trochu moc, ale ve skutečnosti je to docela jednoduché. K Vaší finanční nezávislosti a rentě vedou tři jednoduché kroky: 1. Ochránit Vaše budoucí příjmy a majetek, tzn. dobře a levně pojistit klíčová rizika. 2. Využít dobré dluhy (HÚ) a nechat své současné úspory lépe pracovat. 3. Pravidelně investovat a každý měsíc odložit volné zdroje na Vaše cíle, Vaši finanční nezávislost a Vaši rentu. Dává Vám to smysl? “
	Zákončení schůzky	„Pokud říkáte, že Vám to dává smysl, tak se pojďme domluvit, čím začneme a kdy se sejdeme příště a uděláme další krok k Vaší rentě a finanční nezávislosti.“
ZÁVĚR	Ověřte další námitky	„Napadá Vás ještě něco důležitého, na co jste se chtěl zeptat?“
	Dohodněte schůzku	„Vyhovuje Vám schůzka zase ve středu ve stejném čase nebo preferujete jiný termín?“
	Dohodněte, co kdo připraví před další schůzkou	„Já připravím pojistné smlouvy v souladu s Vaším plánem a komisionářskou smlouvu s investiční společností ABC, tj. nastavení cesty, abyste mohl pravidelně investovat pro naplnění Vašich cílů a renty. Od Vás bych potřeboval do pátku: 1) naskenovat a poslat (pokud Vám klient něco dluží) 2) případné dotazy k návrhům v plánu, které Vás ještě napadnou, mi pošlete prosím do mailu také do pátku. Odpovím Vám na ně v průběhu víkendu tak, abychom na naší schůzce příští týden ve středu již vše dotáhli do úspěšné realizace.“