

# Jak se připravit na příští krizi?

## 1. Ověřte, že má klient **správně nastavený finanční plán**:

- ✓ ověřte, že klient nemá zbytečné **špatné dluhy**
- ✓ ověřte, že má klient **rezervu** na šestiměsíční nutné výdaje (odolejte pokušení část rezervy zainvestovat a také tuto myšlenku rozmluvte klientům, kteří by měli pocit, že jim peníze zbytečně leží na málo výnosných účtech)
- ✓ ověřte, že má klient správně **zajištěna klíčová rizika**, která by měla extrémní dopad na rodinné finance
- ✓ ověřte, že má klient správně nastavenou **hypotéku, která jej příliš „neškrtí“** a „nepožírá“ veškeré volné cash flow
- ✓ ověřte, že má klient správnou **strategickou alokaci** zdrojů na krátkodobé, střednědobé i dlouhodobé cíle včetně renty. Tedy že má na krátkodobé cíle krátkodobé nástroje (hotovost) a na dlouhodobé cíle dlouhodobé (tedy akcie)
- ✓ ověřte, že má klient **globálně diverzifikované portfolio (ETF/OPF)** a nepodstupuje riziko příliš úzkého trhu
- ✓ **bez plánu neradte!**
- ✓ pokud nepracujete s finančními plány, **začněte finanční plány používat** – významně Vám **pomohou zvládat emoce klientů**, když se trhy propadají, zabrání zbrklým, neúplným a drahým řešením.

## 2. Ověřte, zda aktuální portfolia klientů neobsahují **zbytečná a nepřiměřená rizika**, kterým je možno se vyhnout:

Podívejte se „dovnitř“ na nastavení finančního produktu, zejména:

- ✓ **kreditní riziko** (např. korporátní dluhopisy)
- ✓ **specifické riziko** (např. jednotlivé akcie)
- ✓ riziko **finanční páky** (např. nákup akcií na úvěr)
- ✓ riziko **proražení bariéry** (certifikáty, zajištěné fondy a jim podobné konstrukce)

- ✓ přílišná **korelace** jednotlivých aktiv (vše se dává na jednu hromadu)
- ✓ u cílů s krátkým investičním horizontem není nastavena **investiční brzda**
- ✓ **měnové riziko** = zkontrolujte měnové zajištění u konzervativních produktů.

### 3. **Nesnažte se uhádnout** dno/vrchol a zainvestovat, prodat vše najednou. Předem se s klientem domluvte a **nastavte pravidla**, jak budete reagovat při různých scénářích, např.:

- ✓ **při poklesu** akcií o 10 % ⇒ realokace portfolia
- ✓ **při růstu** akcií o 10 % ⇒ realokace portfolia
- ✓ jak často si budete volat
- ✓ jak často se budete scházet osobně
- ✓ jak často se bude aktualizovat finanční plán.

Tento **Money management** Vám pomůže v případě krize rozhodovat se podle plánu, nikoliv podle aktuálních emocí.

Upozorňujte klienty na možnost, že akciové trhy spadnou o 10 %, 20 %, 30 % i více procent. Že pád trhu může trvat 2 měsíce nebo také 2 roky, že návrat na původní hodnoty může trvat 6 měsíců nebo také 6 let.

### 4. V průběhu krize s klienty **komunikujte!** nad rámec dohodnutých intervalů.

To, jak budete s klienty komunikovat/nekommunikovat v průběhu jejich první krize, si **zapamatují na celý život**. Nepromarněte tuto šanci, **proaktivně** je oslovujte a buďte jim oporou. Klienti na celý život se získávají nejlépe ve špatných časech.

5. Nastavte si svá **standardizovaná kritéria, podle kterých vybíráte investice** (ETF/OPF) a seznamte s metodikou Vaše klienty.

6. Na schůzkách s klientem:

- ✓ vždy prodávejte cestu k cíli. **NIKDY neprodávejte minulou výkonnost** investic!
- ✓ **vždy se dívejte vpřed, NIKDY** se nedívejte vzad. (Vpřed = mám produkt, který mě dovede k cíli, vzad = řeším minulé zisky/ztráty)
- ✓ při poklesu **NIKDY neslibujte**, že níž už to jít nemůže nebo že se trend již brzy otočí!
- ✓ **NIKDY nekupujte jen proto, že to kleslo!** Samotný pokles nesmí být důvodem k nákupu. Důvodem je levná a dobrá investice do aktiv, která v portfoliu stejně potřebuji
- ✓ **řešte to, co klienty zajímá**, tj. jak to bude vypadat s ekonomikou do budoucna
- ✓ **vysvětlujte**, zda a proč je či není potřeba restrukturalizovat portfolio.

7. Při významných poklesech trhů **ihned uklidněte své klienty.**

Např. tak, že jim ukážete/nasdílíte obrazovku Vašeho PC a „úspěšně“ je provedete jejich největšími finančními obavami. **Ukažte jim na jejich konkrétních datech**, že pokud dodrží investiční horizont, tak to dopadne téměř vždy dobře nebo dokonce velmi dobře (viz kalkulačky KFP).

8. Může přijít to, co jste ještě neviděli.

Pozor na investice, kde se ukazuje „10 let to funguje“. Nikdy nespolehejte na jednu investici. Rizikem pro poradce je to, že si něco neumí představit.

## 9. Vzdělávejte klienty dříve, než přijde krize.

Čím investičně vzdělanější klient, tím pravděpodobnější je, že společně zvládnete emoce při poklesech trhů. Přemýšlejte nad další krizí a každé Vaše řešení s touto krizí srovnávejte.

## 10. Studujte!

Vzdělaný poradce umí klientům vysvětlit argumenty a fakta, proč při poklesech portfolio neprodávat, ale naopak využít **pokles jako nákupní příležitost**. Mějte nachystány příběhy, argumenty a grafy, jak investuje Nobelova nadace, Norský fond, nejbohatší lidé světa (HNWI) a jak dopadly předchozí krize, pokud klient při poklesech nevybral (viz **Investiční kalkulačka KFP** a **kalkulačka Pravděpodobnost historických výnosů**).

## 11. Sledujete naše další webináře 😊.

Připravujeme další webináře. Nechte nám na sebe kontakt a dáme Vám o nich vědět. **K odběru novinek** se můžete přihlásit dole v patičce na [www.KFPonline.cz](http://www.KFPonline.cz).