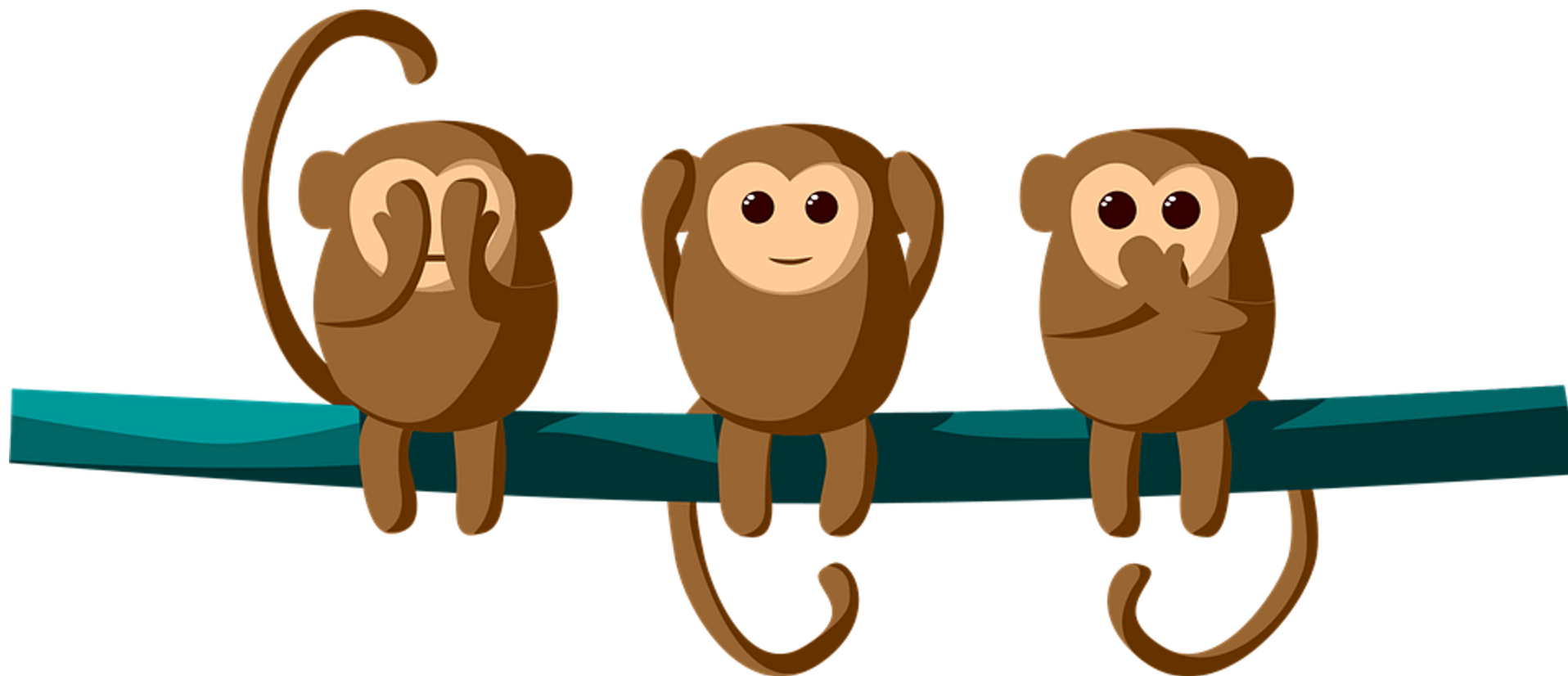


JAK RŮST I NA KLESAJÍCÍM TRHU HYPOTÉK?



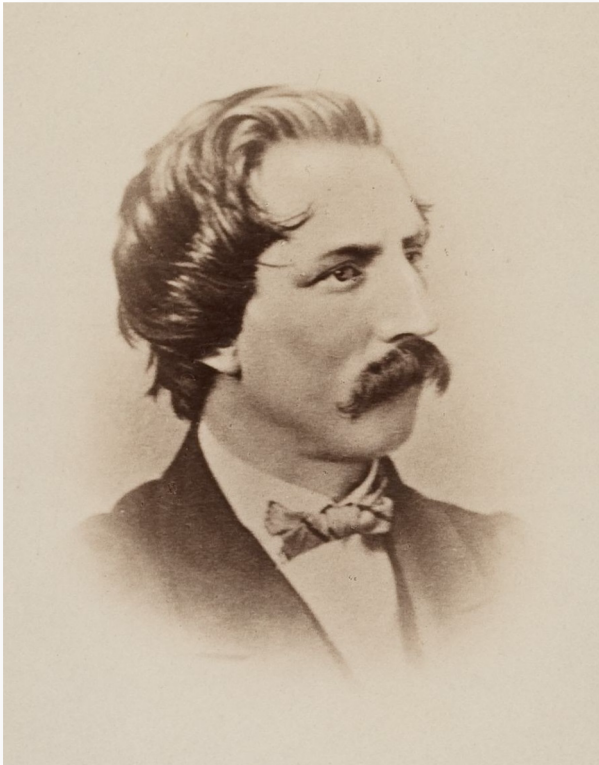
Slyšíte nás? Vidíte nás? Napište.



Citát pro inspiraci



„Průměrný učitel vypráví. Dobrý učitel vysvětluje. Výborný učitel ukazuje. Nejlepší učitel inspiruje.“



Charles Farrar Browne

1834 - 1867

Málo teorie, hodně praxe



- Dozvíte se **informace z mojí praxe**, žádné poučky z knížek
- Co jsem si za poslední 3 roky **vyzkoušel na vlastní kůži**
- Co mi **fungovalo** a co naopak vůbec **nefungovalo**
- Podělím se s Vámi o **úspěšné i neúspěšné akce**
- Dostanete tipy, jak **začít / přidat / zlepšit / navýšit** byznys

Výsledky průzkumu z roku 2021



1) Co vás u hypotéčního byznysu nejvíce trápí?

58 % Neumím pracovat s marketingem (hlavně online)

40 % Mám málo klientů a nevím, kde je získat

2) Kde máte u hypoték největší mezery?

44% Metodiky jednotlivých bank

Průzkum



1) Jak jste na tom s hypotečními obchody?

- a) Nemám vůbec žádné
- b) Cítím znatelný pokles poptávky (50 % a více)
- c) Cítím lehký pokles (20 – 30 %)
- d) Mám jich pořád stejně
- e) Mám jich více než loni

2) Chtěli byste mít více hypotečních obchodů?

- a) Rozhodně ne, nestíhal bych to
- b) Rozhodně ano, ale „přežiju“ i tak
- c) Rozhodně ano, jinak se musím zaměřit na jiné segmenty trhu (pojištění, investice)

3) Kolik máte za sebou hotových hypoték?

- 1) 0-10
- 2) 10-30
- 3) 30-70
- 4) 70 a více

Trh v roce 2021



- **Nejúspěšnější rok v historii (400 miliard Kč objem)**
 - Hypotéky dělal každý, bez ohledu na odbornost a zkušenosti
- **Extrémně rychle rostly sazby**
 - Leden pod 2 %, Prosinec 4 % a výš (zdroj: vlastní obchody)
- **Tempo růstu cen nemovitostí „vražedné“**
 - Zvýšení cen cca o 20 % (zdroj: Deloitte)
- **Nedostatek nemovitostí (malá nabídka vs. velká poptávka)**
- **Kvůli vysokým cenám častěji nevychází odhady**
- **Příprava na horší časy (sazby, ceny, úvěrové ukazatele)**

Trh v roce 2022



- **Očekávaný významný propad poptávky po hypotékách**
 - Hypotéky dělají jen Ti, kteří mají navázané spolupráce nebo jsou vidět
- **Extrémně rychle rostou sazby**
 - Leden 4 %, Duben 5 %, dá se očekávat další nárůst (zdroj: vlastní obchody)
- **Tempo růstu cen nemovitostí zpomaluje, ale jen lehce**
- **Nevychází bonita kvůli novým úvěrovým ukazatelům**
 - Nemovitosti se prodávají déle a není tak velký počet zájemců (zdroj: vlastní realitka)
- **Vysoká inflace, ceny materiálů, pohonných hmot, práce**
- **Nedostatek materiálů**
- **Válka na Ukrajině – velká dávka nejistoty**



Jak a proč to celé začalo?



UVĚDOMĚNÍ SI NUTNOSTI ŘÍZENÍ BYZNYSU



“NECHTĚL JSEM BÝT ZÁVISLÝ POUZE NA DOPORUČENÍCH”



Jak a kde začít?

Trhy se mění a vy musíte s nimi!

Jak začít?



- **Najít odpovědi na zásadní otázky:**
 - Co je cílem / Proč to dělám
 - Jaká je moje „startovní čára“
 - Potřebuji rozjet, restartovat, udržet byznys?
 - Jaké mám finanční možnosti
 - Kolik na to mám času
 - Jaké jsou moje znalosti a zkušenosti (v oboru, s marketingem atd.)
- **Vždy to bude kombinace více věcí najednou!**
- **TIP:** Sledujte úspěšnější lidi kolem sebe (z oboru i mimo něj)

Kde začít?



- **Základní principy:**
 - Čím míň máte peněz, tím víc času tomu musíte věnovat
 - Čím míň máte znalostí, tím víc času tomu musíte věnovat
- **TIP: Výsledky se nedostaví ihned, musíte byznys budovat dlouhodobě!**
- **80% stačí**
 - Raději něco rozjed'te jen na 80%, než čekat, až to bude na 100%.
 - Doladíte to v průběhu a získáte zpětnou vazbu, zda těch 80% je nastavených správně.



Kde získávat kvalitní klienty

Jak kreativně získávat klienty i s malým rozpočtem na reklamu?

Kde brát klienty?



- Známí
- **Doporučení**
- Studené kontakty – navolávání
- Tipaři (různé spolupráce s RK, developery, jinými poradci)
- Placená reklama (FB, IG, LI, PPC, Google, Seznam, atd.)
- **Webináře, semináře, školení, workshopy**
- Youtube kanál – video obsah
- **Podcast – audio obsah**
- Sociální sítě – obsahový marketing (**LinkedIn**, FB, IG, TikTok, Twitter)
- **Web – SEO (přes vyhledávače)**
- **Blog – textový obsah**
- Lead generátory – nakupování kontaktů (Zaloto, Ušetřeno atd.)



Osobní značka

Tvorba osobní značky je velmi důležitá, firma nikoho nezajímá!

Proč začít tvořit vlastní image?

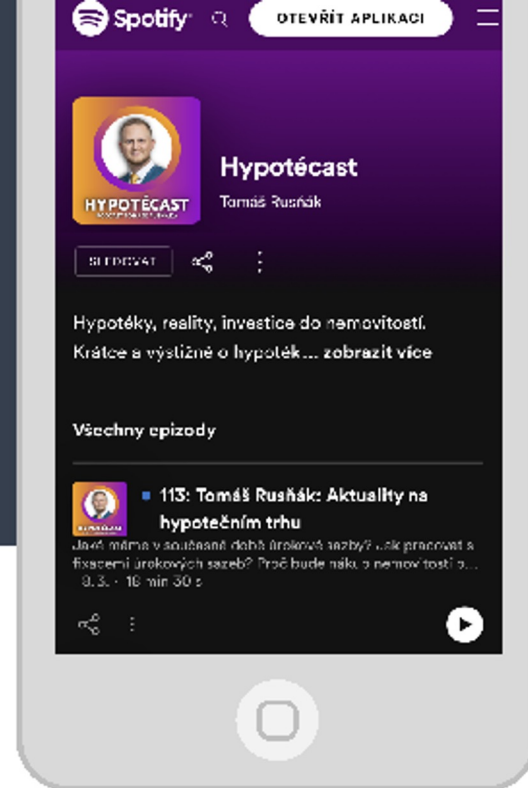
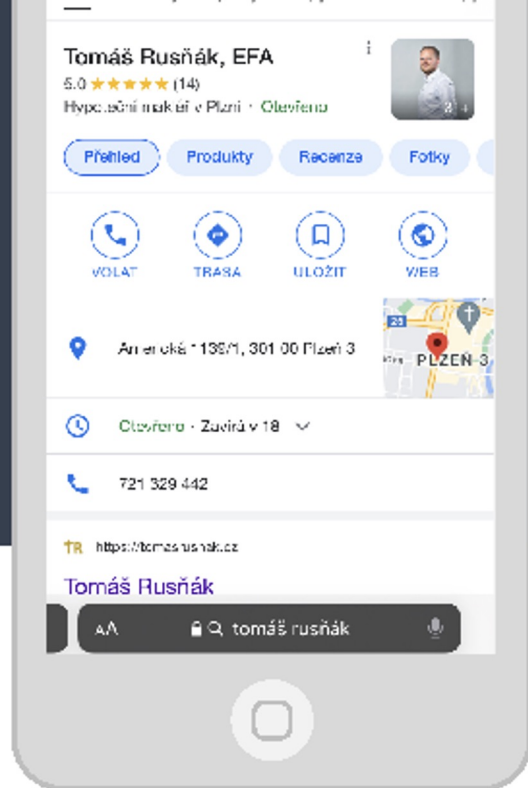


- **V roce 2021 bylo jednoduché dělat hypotéky, letos je dělají Ti z vás, kteří jsou více na očích**
 - **Už nestačí být pouze skvělý hypotékař.** Když o vás nikdo neví, budete mít zakázek málo.
 - Ubylo investorů do nemovitostí (na hypotéku),
 - Nebavila mě nejistota budoucích příjmů
 - Čekal jsem, až se mi ozvou klienti sami (známí, doporučení, lead generátory)
 - Narodil se syn a já chtěl jistotu, že se o rodinu dokážu postarat

Jak jsem to udělal na začátku já?



- **Vypsal jsem si:**
 - Co mi jde, v čem jsem dobrý, v čem jsem v okolí výjimečný
 - Co mi nejde, co mi neseď, co dělat nebudu nebo nechci
- **Definoval jsem si:**
 - Co by mělo být cílem mého snažení – **PROČ** to celé dělám
 - Jaký styl komunikace mi sedí – komunikační linka (tone of voice)



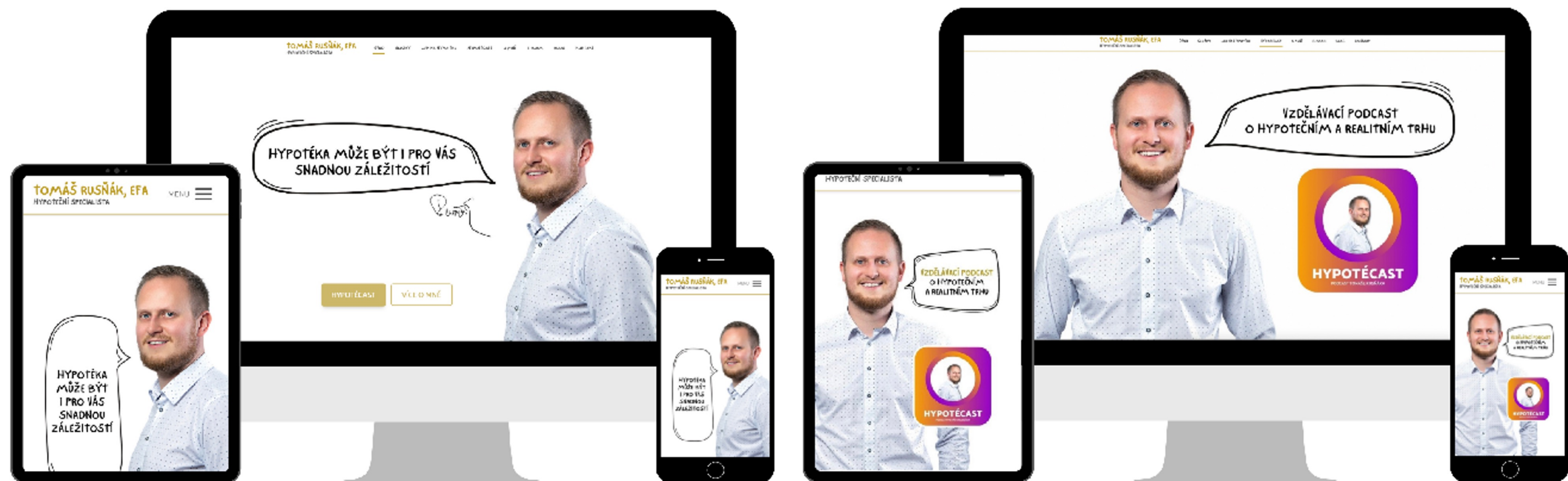
ZANECHTE NA INTERNETU VÝZNAMNOU STOPU

“INVESTUJTE DO TOHO SVŮJ ČAS A PENÍZE,
BOHATĚ SE VÁM TO VRÁTÍ”

“VĚNUJTE WEBU DOSTATEK POZORNOSTI, VRÁTÍ VÁM TO
NA ZAKÁZKÁCH”

JEDNODUCHÝ, ČISTÝ A PRAKTICKÝ DESIGN

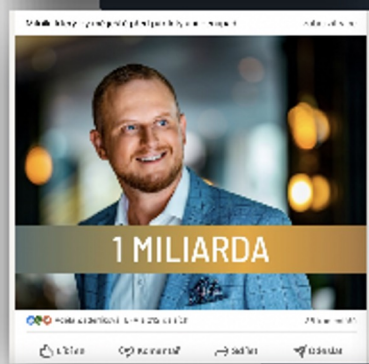
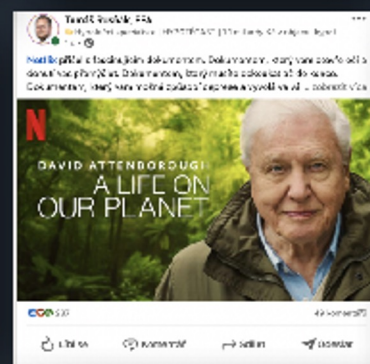
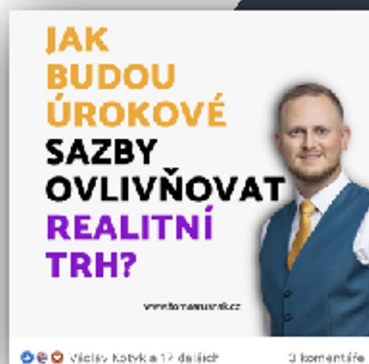
CTA, SEO, POP UP



“NAJDĚTE SI SOCIÁLNÍ SÍŤ, KDE SE CÍTÍTE DOBŘE A SNAŽTE SE TAM UDĚLAT ZE SEBE HVĚZDU”

LinkedIn

- cca 4000 sledujících
- dosah cca 500.000 shlédnutí ročně
- newsletter, články, příspěvky, sdílení infografiky, dokumentů
- pravidelná komunikace
- hlavně mít přidanou hodnotu - neudělat ze sebe "lidský spam"



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

TOMÁŠ NIDETZKÝ
VICEGUVERNÉR ČNB



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

DOMINIK STROUKAL
HLAVNÍ EKONOM ROGER



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

MIROSLAV LINHART
PARTNER V DELOITTE



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

LUKÁŠ KOVANDA
HLAVNÍ EKONOM TRINITY BANK



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

RADIM PAŘÍK
ELITNÍ VYJEDNAVAČ



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

MILAN ROČEK
CENOVAMA.PA.ORG



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

MICHAL SKOŘEPA
EKONOM ČESKÉ SPOŘITELNY



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

PETR BARTOŇ
HLAVNÍ EKONOM NATLAND



HYPOTÉCAST

- 83.400 POSLECHŮ CELKEM
- 113 EPIZOD
- KAŽDÝ 600. POSLECH =
NOVÁ HYPOTÉKA
- VYCHÁZÍ KAŽDÉ ÚTERÝ
- SPOTIFY, APPLE, GOOGLE

“HLEDAL JSEM ZPŮSOB, JAK TO
UDĚLAT, ABY SE LIDÉ OZÝVALI MNĚ”



Jak definovat správně “cílovku”

Jak definovat cílovou skupinu a naučit se ji efektivně oslovovat?

Definování cílové skupiny



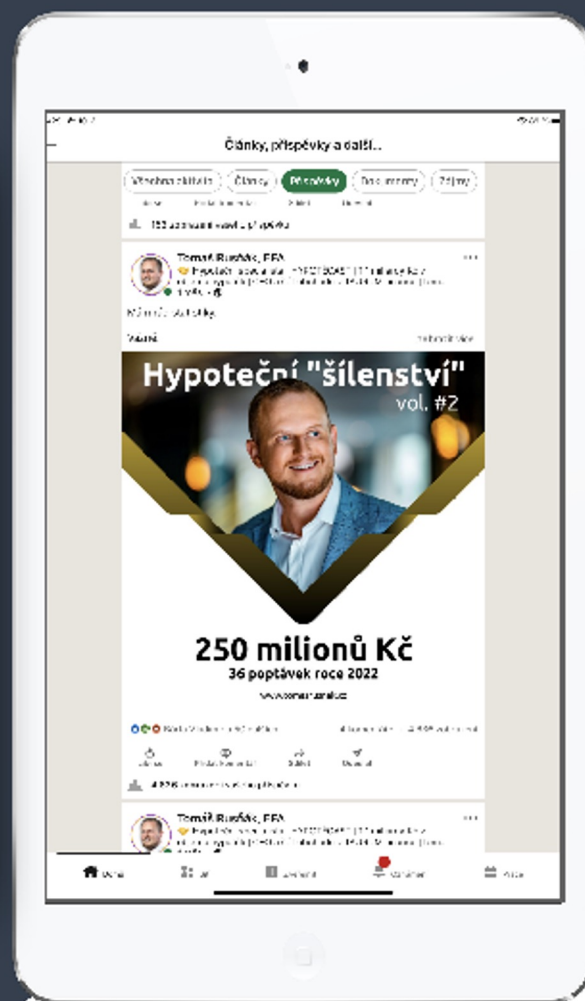
- Víte kdo je pro Vás ideální klient?
- **Umíte odpovědět na tyto otázky?**
 - jak se chová
 - co dělá
 - kde se pohybuje
 - jaké jsou jeho zájmy a jeho koníčky
 - jaké řeší problémy a životní otázky
 - co se mu honí hlavou ohledně vlastního bydlení / investic do nemovitostí
 - jakým způsobem vyhledává / přijímá informace
 - kde ho můžete najít
 - jak ho můžete oslovit



Jak si vybudovat důvěru

Autenticita, konzistentnost, transparentnost, etika

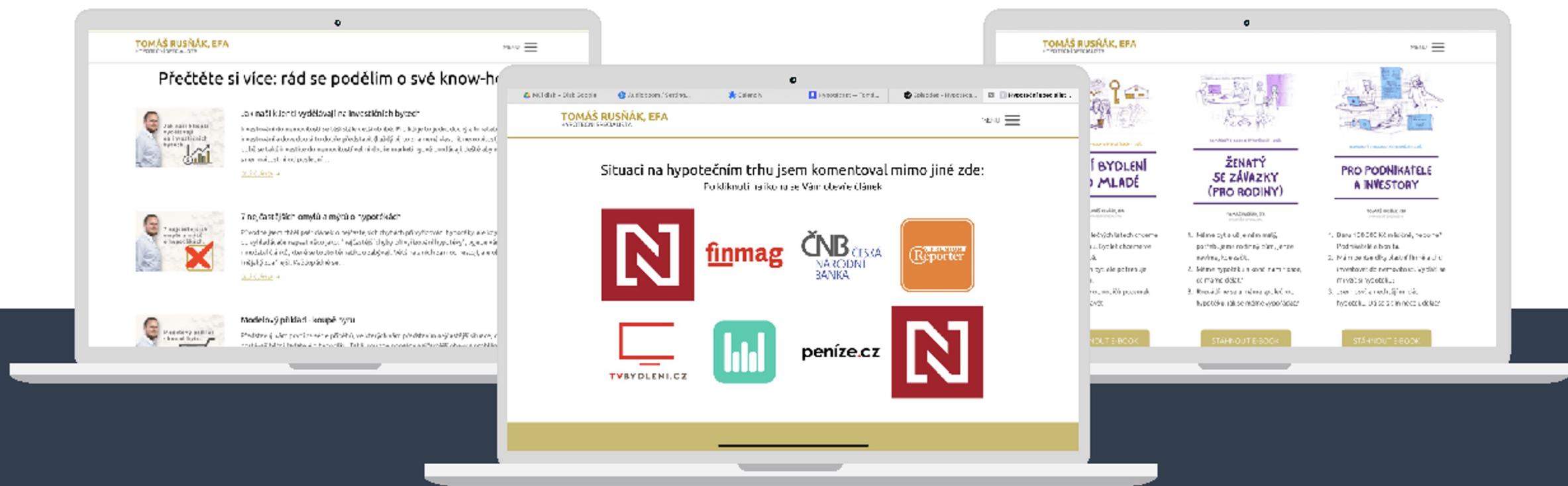
BUĎTE AUTENTIČTÍ

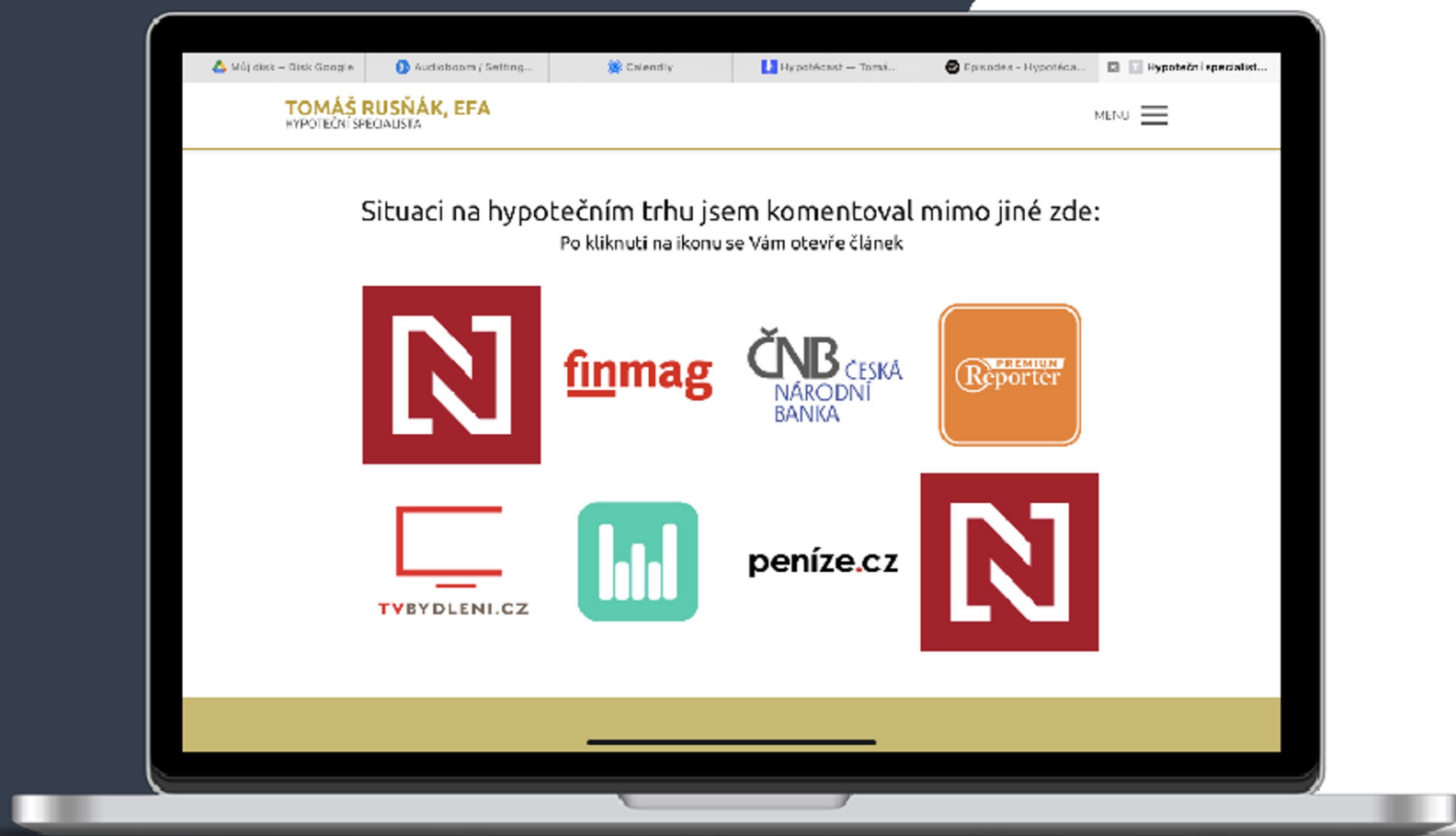


**“NA NIC SI NEHRAJTE, STEJ NĚ
VÁM TO OSTATNÍ NEUVĚŘÍ”**

“VŮBEC NIC NESCHOVÁVEJTE. NAOPAK SE SNAŽTE
CELÉMU SVĚTU CO NEJVÍCE OTEVŘÍT”

BUĎTE TRANSPARENTNÍ





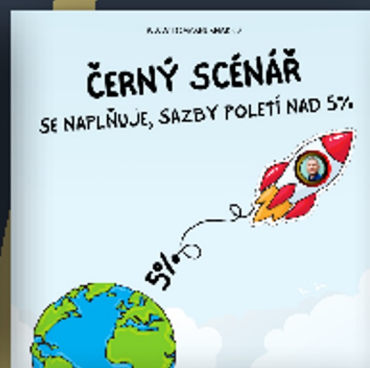
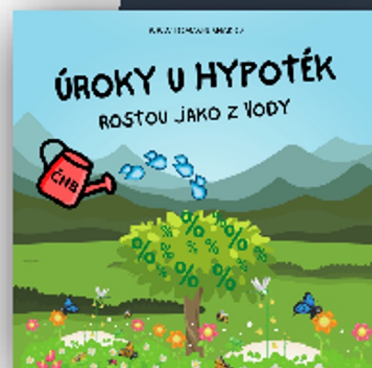
**UKAŽTE
ODBORNOST**

“SNAŽTE SE UKÁZAT, ŽE MÁTE NA ČEM STAVĚT”

“POUŽÍVEJTE INFOGRAFIKU,
KVŮLI LEPŠÍ SROZUMITELNOSTI”

Příběhy prodávají

SITUACE NA HYPOTEČNÍM A REALITNÍM TRHU





Kolik to stojí?

Rozdíl na začátku a teď



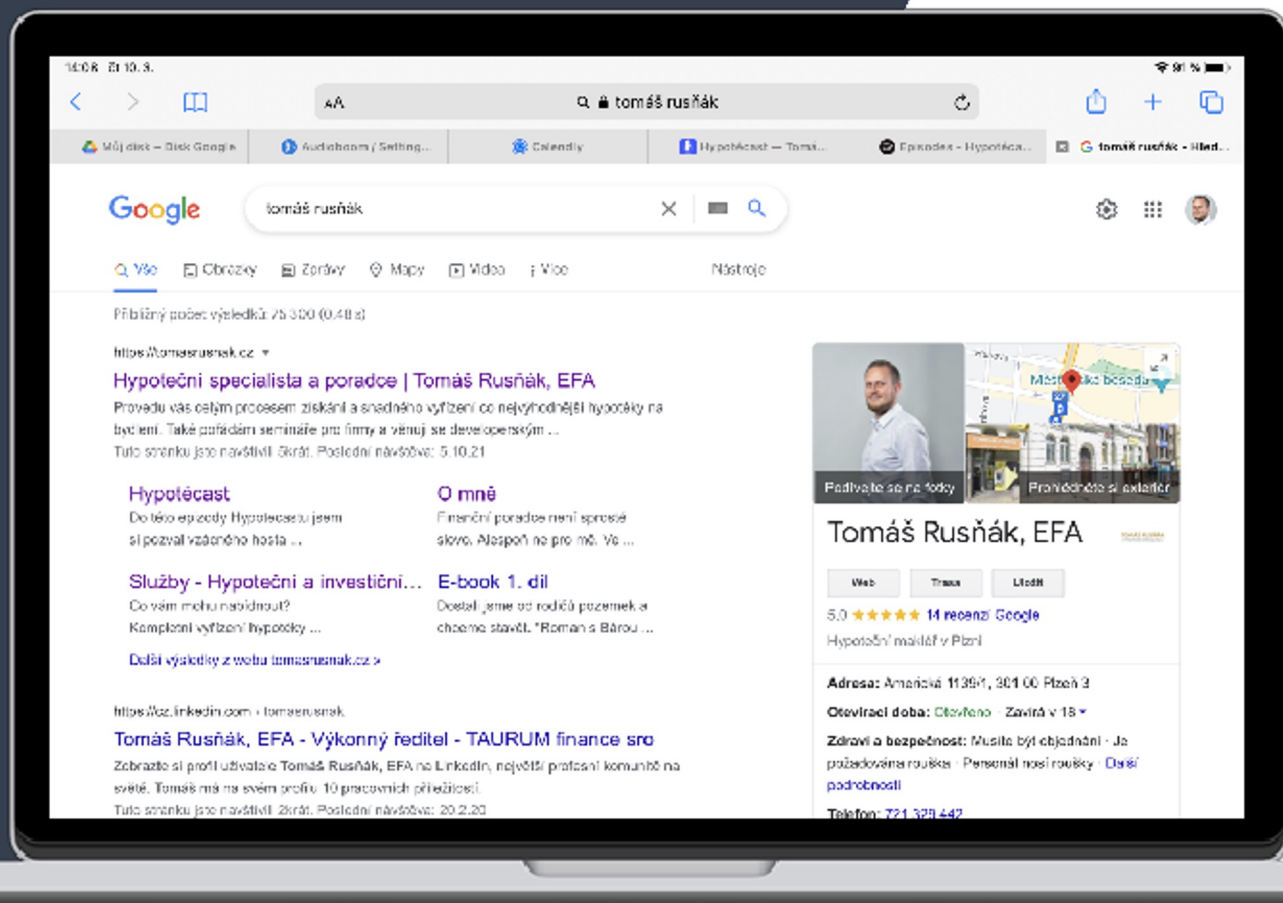


FINANČNĚ TĚMĚŘ NIC ČASOVĚ TO BYLY STOVKY HODIN PRÁCE

“DNES UŽ BYCH TO UDĚLAL JINAK A ROVNOU ZAČAL
S PLACENÝM MARKETINGEM”

Náklady 2021

- Hypotécast produkce
- Hypotécast marketing FB
- Google adds
- Sklik
- Agentury
- Stážistka
- Vzdělávání
- **CELKEM 700.000 Kč za rok**



**“NEBOJTE SE DÁT DO MARKETINGU A VZDĚLÁVÁNÍ
10 % - 20 % VAŠICH HRUBÝCH PŘÍJMŮ”**

Co musíte udělat?

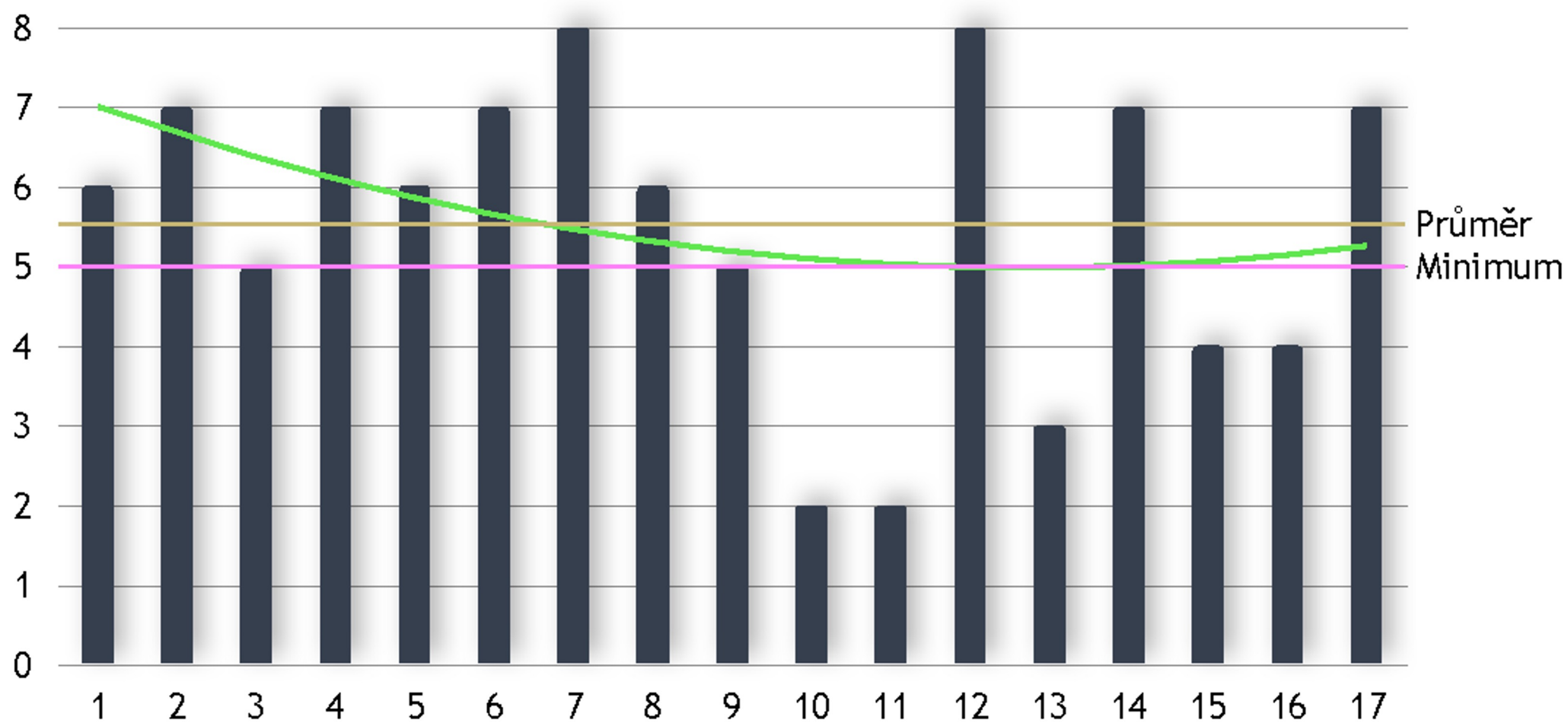


ZAČÍT A VYTRVAT!



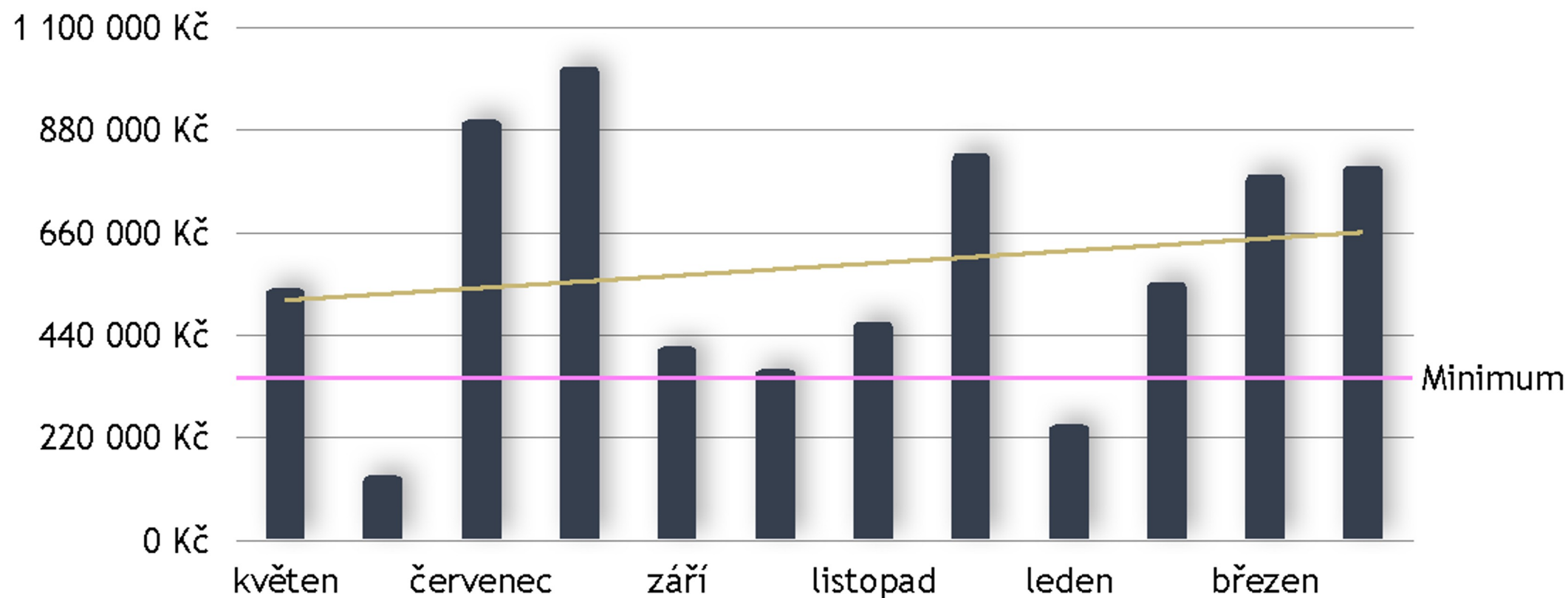
Když se vám to povede

POČET HOTOVÝCH HYPOTEČNÍCH ANALÝZ



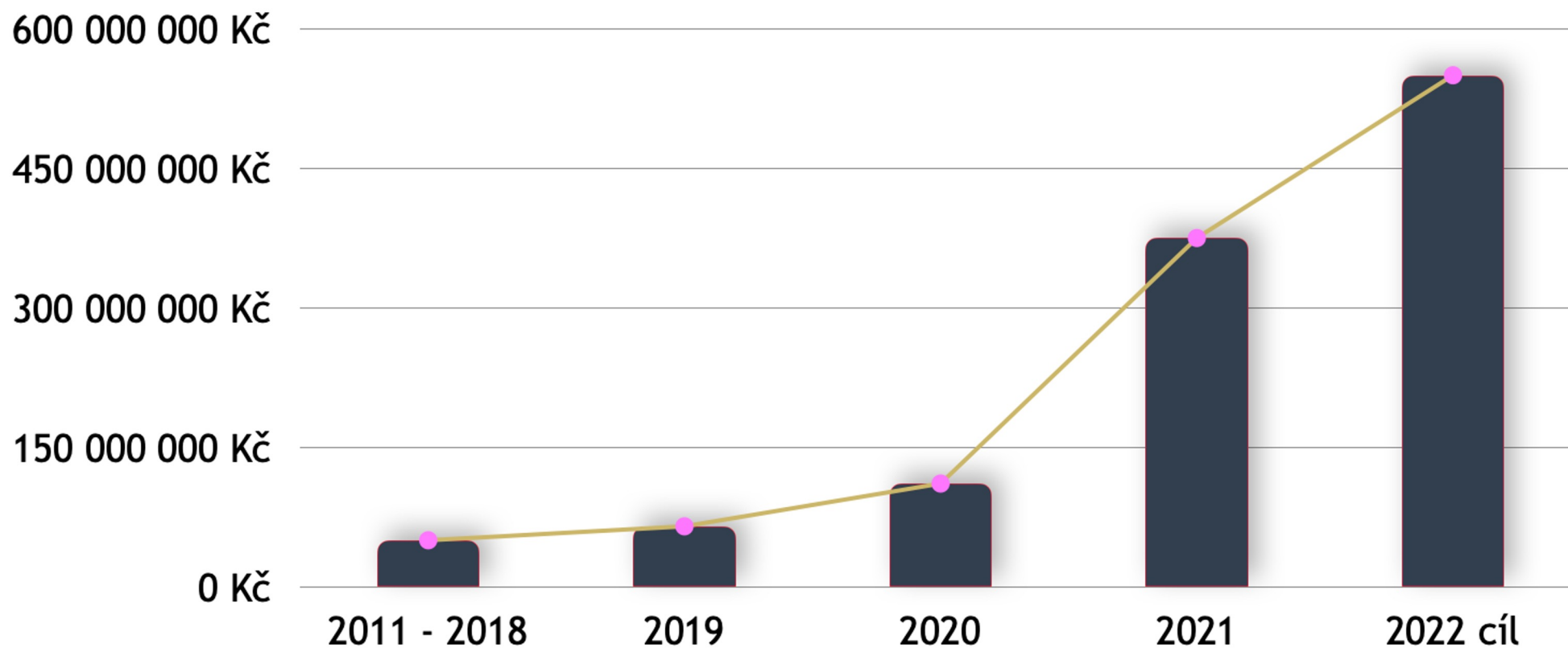
“ZAJÍMÁ NÁS DLOUHODOBÝ TREND. VÍM, KOLIK POTŘEBUJEME MINIMÁLNĚ.”

VÝVOJ PŘÍJMU ZA HYPOTÉKY



“ZLOMILO SE TO AŽ VE CHVÍLI, KDY JSEM ZAČAL BUDOVAT OSOBNÍ ZNAČKU, POUŽÍVAT MARKETING, ZAVEDL SYSTÉM A ZAMĚŘIL POZORNOST POUZE NA HYPOTÉKY”

OBJEM PRODUKCE HYPOTÉK





Hypoteční akademie

Tipy a triky, jak se dostat ke klientům a jak být pro ně zajímavý + tipy z naší analytické a metodické kuchyně

19.5. Tvorba osobní značky



- **Host Jana Daniela Šabatková**
- **Hypoteční byznys je založený na důvěře, kterou podpoříte svou dobrou pověstí. Ukážeme si, jak ji vybudovat.**
 - **Vytvoření silné osobní značky**, která přitáhne klienty
 - Práce s osobním **webem**, který bude **prodávat za vás**
 - **Tipy, jak se prezentovat**
 - S Janou se podíváte na **10 zásadních bodů při budování osobní značky** a Tomáš Vám ukáže, jak to dělá v praxi.

26.5. Marketing a reklama



- **Host Jana Daniela Šabatková**
- **Můžete mít sebelepší produkt nebo službu, ale pokud o něm nikomu neřeknete, nemáte šanci lidem pomoci. Dnes už nestačí být pouze dobrý, musíte být také vidět.**
 - Tvorba vlastní **marketingové strategie**
 - **Jak přeměnit kontakty na Vaše klienty**
 - **Jak prezentovat Vaši přidanou hodnotu** klientům
 - Vyplatí se Vám placená reklama a kolik vlastně stojí?

2.6. Tvorba obsahu + sociální sítě



- **Host Jana Daniela Šabatková**
- **Musíte vědět proč, jak a co chcete komunikovat. Musíte znát své publikum a mít definovanou ideální cílovou skupinu, pro kterou tvoříte.**
 - Definujete si **persony** a **vlastní komunikační linku**
 - Zjistíte, jaké věci **má smysl sdílet**
 - Zjistíte **na jakých sítích máte největší šanci uspět**
 - Uvidíte Tomášovo **úspěšné i neúspěšné akce** za poslední roky

9.6. Metodiky hypotečních úvěrů + péče o klienty



- Většina hypoték není jednoduchých, a tak se často velmi zapotíme, abychom vymysleli smysluplné řešení.
- **Hypoteční vychytávky**, které v metodikách spíš nenajdete.
 - **Tipy a triky**, jak zafinancovat i ty nejsložitější případy
 - Naučíte se pracovat s klienty tak, že **si vás budou velmi rádi sami od sebe doporučovat**

16.6. Obchodování a vyjednávání



- **Host Jiří Mauritz**
- **Obchodování je radost, pokud víte, jak na to. Ukážeme si, kde všude můžete získat nové klienty. Jak pro ně vyjednat dobré podmínky.**
- **Jak prodávat lépe, než vaše konkurence**
- Jak vyjednat ty nejlepší podmínky pro Vaše klienty
- Jak si definovat své ideální klienty
- Jirka vám ukáže, na co si dát pozor po právní stránce a co klienti nejčastěji podceňují při nákupu nemovitosti.

23.6. Hypotéka součástí finančního plánu



- Hypotéka je dlouhodobý produkt, který je potřeba zasadit do celého kontextu klientovi životní situace.
 - Proč je důležité propojit hypotéku s finančním plánem
 - Jaké možnosti plán otevírá
 - Speciální bonus: zbrusu nová hypoteční kalkulačka KFP z dílny Petra Syrového

30.6. Investice do nemovitostí



- **Host Jan Štěpánek**
- **Nemovitosti jako oblíbený investiční nástroj.**
- Ukázka **reálných investičních portfolií**
- Typické **chyby při investování** do nemovitostí
- Metodické **tipy a triky investičních hypoték**
- **Kalkulačka KFP**, která pomůže spočítat výnosnost investice do nemovitosti.
- Jan Štěpánek vám představí **realitní trh z pohledu úspěšného realitního makléře**

7.7. Organizování práce a nástroje, které nám ulehčují práci



- **Získejte více času** pro další byznys, pro klienty, pro marketing, pro sebe.
 - **Jak nastavit spolehlivý systém** vaší práce
 - Co všechno můžete **delegovat** a na koho
 - Jaké **nástroje pro práci** využíváme
 - **Ukázka celého procesu** vyřizování hypotéky

15.9. Závěrečné shrnutí + certifikační test



- **Shrneme a uspořádáme hlavní témata hypoteční akademie.**
- **Živé setkání kde rozdáme certifikáty úspěšným absolventům. Bude čas i na neformální povídání a networking.**
- Best practice, to nejlepší z hypotéční akademie
- Mastermind group, co a jak zapojit do praxe
- Certifikační test
- Dohodnutí certifikací s lektory

Lektoři Hypoteční Akademie online



Tomáš Rusňák, EFA

Specialista na HÚ (od začátku roku 2022 přes 200 mil. uzavřených hypoték). Autor podcastu Hypotécast, lektor a školitel hypotečních poradců, spolumajitel a CEO TAURUM finance s.r.o.



Adéla Zaderlíková, EFA

Hypoteční specialistka TAURUM finance s.r.o. Hlavní analytička a šéfka realizace. Velký dřič, vášnivá klavíristka, ale především znalkyně hypotečních metodik.



Ing. Petr Pavlásek, EFA, EFP

Spoluzakladatel KFP trénink a KFP online. Zkušený lektor a propagátor finančního plánování a finanční nezávislosti.



Mgr. Petr Syrový, EFA, EFP

Analytik Fichtner s.r.o., lektor KFP a spoluzakladatel KFP online. Autor kalkulaček, nástrojů pro poradce, stovek odborných článků a několika knih o finančním plánování a investicích.





**Zpětná vazba
na webináře
KFP online:
čím je slovo větší,
tím vícekrát
se vyskytlo
ve Vašem hodnocení
... moc Vám
děkujeme!!!**

Reference



"Hypoteční akademie byla skvělá, protože Tomáš dal opravdu nakouknout pod pokličku tomu, jak vše ve své práci dělá. Což je za mne největší přidaná hodnota celé akademie. S odstupem času si více uvědomuji, jak moc je marketing pro finanční poradce důležitý a konečně se snažím všechny poznatky aplikovat také sám do své praxe. Určitě Hypoteční akademii doporučuji především lidem, kteří chtějí na sobě pracovat a chtějí zjistit, jak jen to ten Tomáš s tím marketingem a hypotékami dělá. Třešničkou na pomyslném dortu byla pro mne záštita společnosti [KFP](#), která odvádí výbornou práci v rámci vzdělávání a již to je pro mne velká záruka kvality."

Filip H.

Reference



"Zamyslel jsem se, v čem pro mě byla Akademie důležitá. V odborné části jsem se dozvěděl zajímavé tipy pro sjednání a vyjednávání hypoték. Nějaké zkušenosti jsem už měl, ale jak je tento sektor informačně obsáhlý, tak je potřeba se o něm pořád bavit a vzdělávat se a přizpůsobovat. Díky akademii jsem si uvědomil, že je potřeba větší specializace a zaměření na odbornost v oblasti Hypoték a pak se to vynaložené úsilí vždy vrátí.

Bylo pro mě důležité v akademii slyšet, co a jak řeší ostatní, že řeší obdobné situace jako já, ale jiným způsobem. Ale to nejdůležitější bylo, že jsem začal dávat na FB příspěvky.

Akademie mě donutila udělat ten krok, tu konkrétní akci. Udělal jsem cca 10 příspěvků na FB a přišly z toho 3 obchody, výstavby RD o objemu 3 x 5 milionů Kč. Příspěvky byly zaměřeny na výstavbu a výsledkem byly výstavby a to je to nejdůležitější zjištění. Takže doporučuji všem. Investujte do sebe, do správného vzdělání, vrátí se vám to mnohonásobně."

Martin Ř.

Vaše investice do byznysu



Standardní cena KFP online za 9 x 3 hodiny webinářů:

Školení ... 18.000 Kč + DPH

Celkem ... 21.780 Kč vč. DPH

Speciální cena v „předporodeji“ „Hypotéční Akademie online“



Cena **POUZE DNES a ZÍTRA (4.5.) do 23:59**
za 9 x 3 hodiny = 27 hodin webinářů

sleva 50 %
(ušetříte 9.000 Kč + DPH)

Bonusy v ceně 12 522 Kč / 500 €



- Kalkulačka Výnosnost investice do nemovitostí ... 441 Kč / 17 €
- Aplikace Kalkulačky KFP do 31.12.2022 ... 2460 Kč / 98 €
- Hypotéční kalkulačka HÚ + Investice ... 883 Kč / 34 €
- Konzultace HU ve finančním plánu s Petrem Pavláskem nebo Petrem Syrovým ... 2.646 Kč /102 €
- Konzultace k metodice HU s Adélou nebo Tomášem Rusňákem ... 2.646 Kč /102 €
- Konzultace k Vašemu marketingovému plánu a tvorbě osobní značky s Tomášem ... 2.646 Kč /102 €
- Bonusové video „Jak na práci v online prostředí“ ... 1.500 Kč / 60 €
- Bonusové video „Jak na práci s klientským kmenem“ ... 1.500 Kč / 60 €
- **CELKEM 12 522 Kč / 500 €**

Cena do 4.5. 23:59 hod.



Cena **pouze do středy 4.5.2022 23.59 hodin**

za 9 x 3 hodiny webinářů + bonusy:

9.000 Kč + DPH dnes jednorázově

nebo

5 x 2.200 Kč + DPH

(první platba teď a 4 x 2.200 Kč, celkem 11 000 + DPH)

Přihlášky za unikátní cenu pouze dnes na

www.KFPonline.cz/hypotecni-akademie



GARANCE VRÁCENÍ PENĚŽ

DO 1. 6. 2022



Pro koho je Hypoteční akademie vhodná a pro koho ne?



- EFP ... **ANO / NE**
- Velmi pokročilí HÚ specialisté ... **ANO / NE**
- EFA ... specializace na HÚ **ANO / NE**
- Majitelé firem? ... **ANO**
- Manažeři, kteří budují svůj hypoteční tým ? ... **ANO**
- Metodici, trenéři, školitelé hypoték ... **ANO**
- Účastníci KFP kurzů? ... **ANO**
- Úplní nováčci v oboru HÚ? ... **ANO**

Co když nebudu osobně přítomen/a (dovolená, důležitá obchodní schůzka)?



Studentská sekce (zaheslovaná):

- Video-záznam každého webináře
- Audio pro ty, kteří rádi poslouchají v autě
- Prezentace v PDF
- Taháky v PDF
- Bonusové kalkulačky do 31.12.2022 k využití ZDARMA

OBJEDNÁVKA



www.kfponline.cz/hypotecni-akademie

do 4. 5. 2022 23:59

9 000 Kč + DPH

SLEVA 50 %

do 4. 5. 2022 23:59

5 x 2 200 Kč + DPH

Celkem 11 000 Kč + DPH

SLEVA 45 %

Vaše dotazy?



www.kfponline.cz

**JSTE SKVĚLÍ, ALE NIKDO O TOM NEVÍ.
CO S TÍM?**

