

JAK ZDVOJNÁSOBIT SVŮJ HYPOTEČNÍ BYZNYS!

#2



CITÁT

„Kdo se honí za penězi, ten je nikdy nedohoní. Hled'te si práce, dělejte ji lépe než soused. Peníze za vámi přiběhnou samy.“

**10 KROKŮ
K BUDOVÁNÍ
ÚSPĚŠNÉHO
PORADENSKÉHO
BYZNYSU**

UNIQUE SELLING PROPOSITION

1

USP

- kde máte “nefér” konkurenční výhodu

- v čem jste jiní než vaše konkurence
- v čem jste lepší než vaše konkurence
- co je vaše největší přidaná hodnota
- zaměřte se na to!



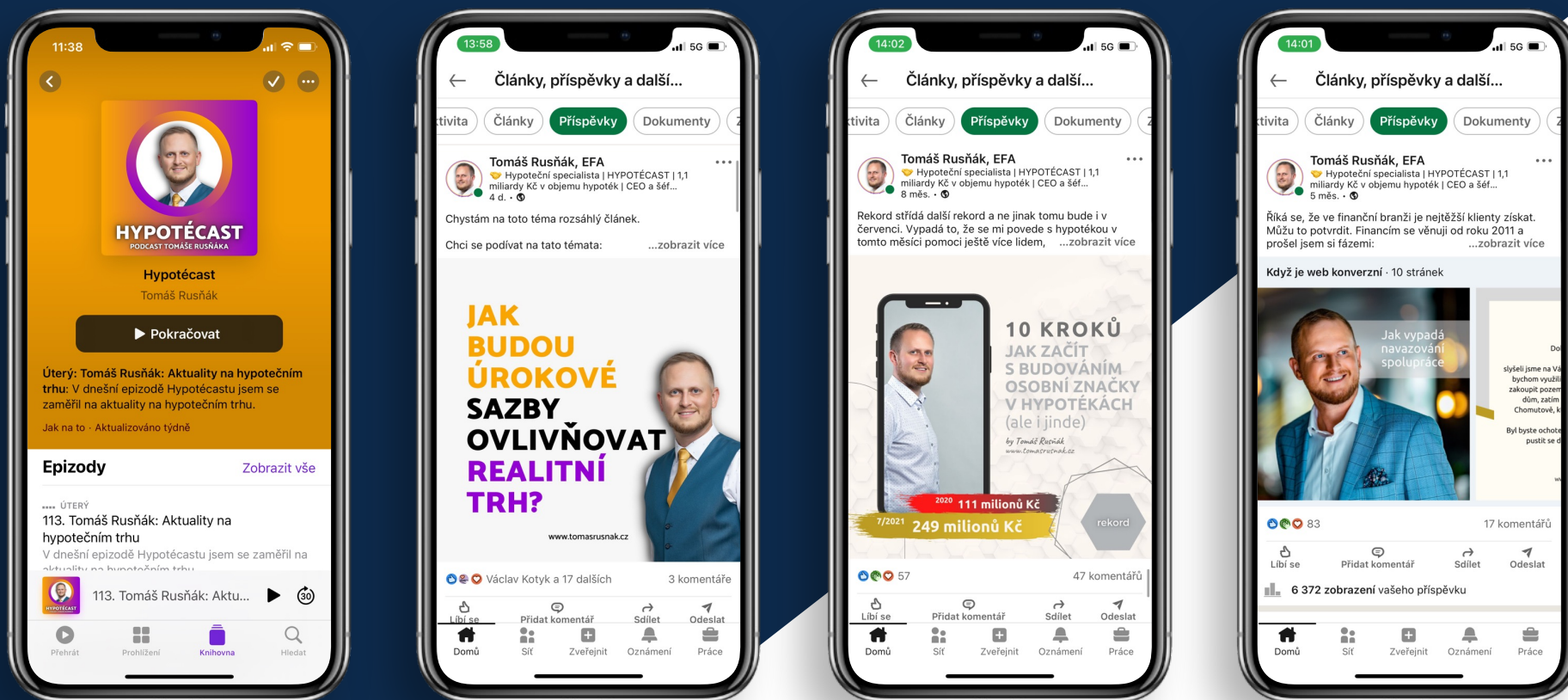
“MUSÍTE VĚDĚT, CO JE VAŠE KONKURENČNÍ VÝHODA A MUSÍTE TO KOMUNIKOVAT SPRÁVNOU FORMOU”

**OSOBNÍ
ZNAČKA**

2

**OSOBNÍ ZNAČKU
BUDUJETE
KAŽDOU VTĚŘINOU.**

BUĎTE AUTENTIČTÍ



“NA NIC SI NEHRAJTE, STEJNĚ VÁM
TO OSTATNÍ NEUVĚŘÍ”

Kolik na to mám času a peněz?

- čím méně peněz mám na tvorbu osobní značky, tím více času tomu musím věnovat
- budování osobní značky je dlouhodobý proces, nelze očekávat výsledky ihned

“NEBOJTE SE INVESTOVAT ČÁST VYDĚLANÝCH PENĚZ ZPĚT DO BUDOVÁNÍ VAŠÍ ZNAČKY. 10 AŽ 20 PROCENT DÁVÁ SMYSL.”



**VZDĚLÁVÁNÍ
+ KOMPETENCE**

3

Přečtěte si více: rád se podělím o své know-how



Jak naši klienti vydělávají na investičních bytech

Investování do nemovitostí se těší stále větší oblibě. Pro lidi je to jednoduchý a hmatatelný způsob investování a dovedou si to dobře představit (každý ví, co znamená vlastnit nemovitost). V dnešní době se také investice do nemovitostí velmi dobře marketingově prodávají. Ještě aby ne, když trh s nemovitostmi od poslední...

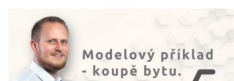
[CELÝ ČLÁNEK](#) →



7 nejčastějších omylů a mýtů o hypotékách

Původně jsem chtěl psát článek o nejčastějších chybách při vyřizování hypotéky, ale když si zkusíte do vyhledávače napsat něco jako: "nejčastější chyby při vyřizování hypotéky", vyjede vám velké množství článků, které se touto tématikou zabývají. Většina z nich za moc nestojí, ale občas se najde i nějaký zdařilejší. Každopádně se...

[CELÝ ČLÁNEK](#) →



Modelový příklad - koupe bytu

Představuji vám první ze série příběhů, ve kterých vám představím nejčastější situace, do kterých se dostávají běžní žadatelé o hypotéku. Také jsou zde popsány nejčastější obavy a problémy, se kterými

ZKUŠENOSTI ZNALOSTI VĚDOMOSTI

“INVESTUJTE DO SVÉHO VZDĚLÁVÁNÍ JAK V OBLASTI FINANCÍ,
TAK V OBLASTI KOMUNIKACE, VEDENÍ LIDÍ APOD.”

MARKETING

4

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

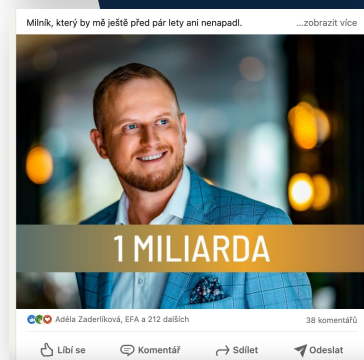
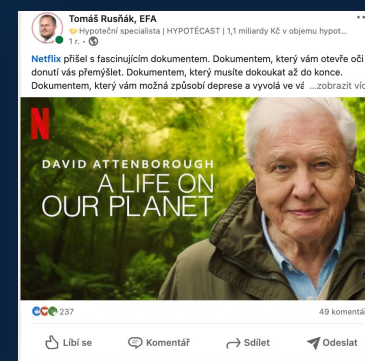
JEDNODUCHÝ, SROZUMITELNÝ, ČISTÝ, PRAKTICKÝ A KONVERZNÍ WEB



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

SOCIÁLNÍ SÍŤ

- 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
CENOVÁMAPA.ORG



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

MICHAL SKOŘEPA
EKONOM ČESKÉ SPOŘITELNY



WWW.TOMASRUSNAK.CZ

PETR BARTOŇ
HLAVNÍ EKONOM NATLAND



HYPOTÉCAS

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

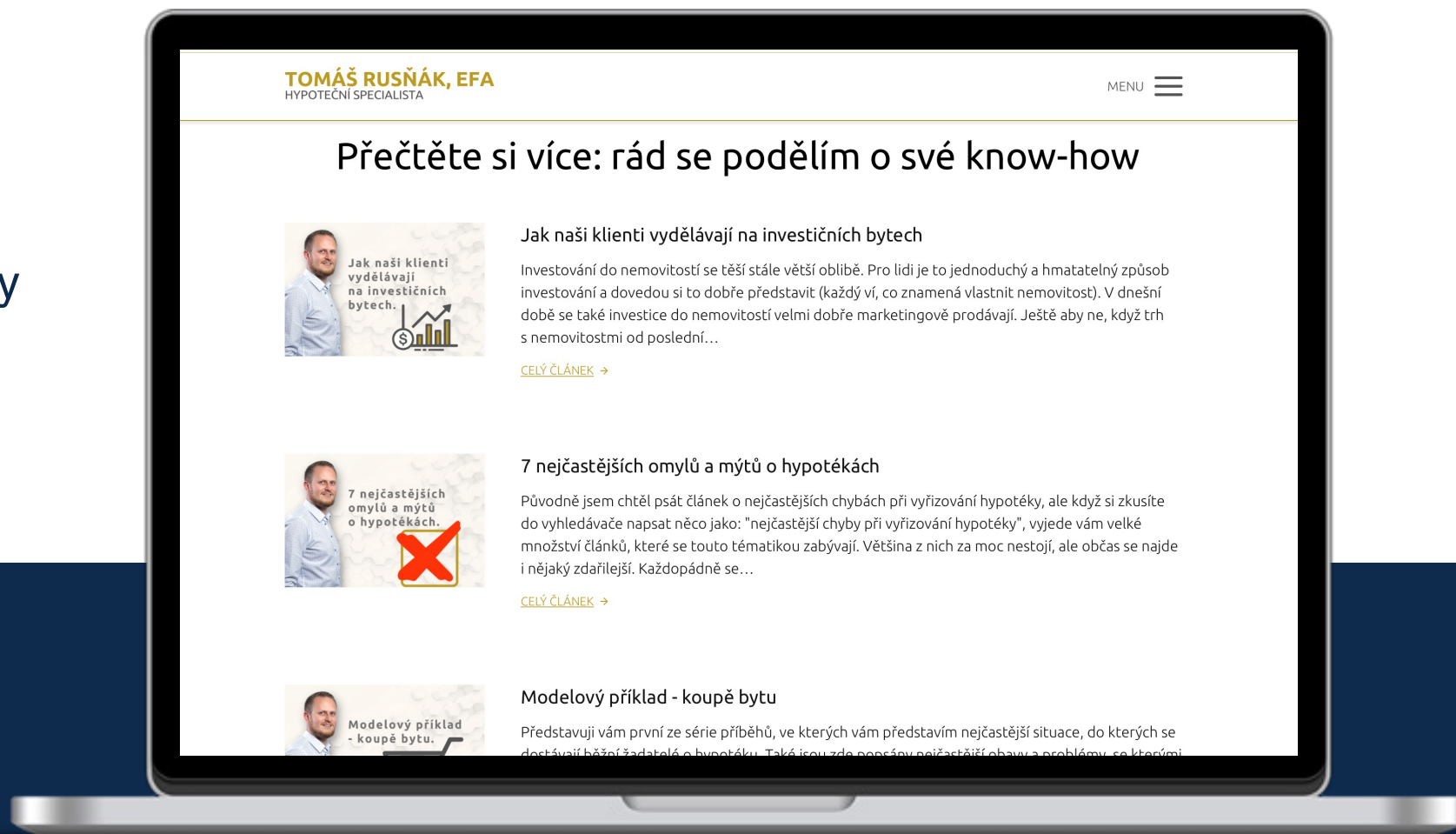
“HLEDAL JSEM ZPŮSOB, JAK TO UDĚLAT,
ABY SE LIDÉ OZÝVALI MNĚ”

HODNOTA

5

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

Sdílejte:
myšlenky, nápady,
zkušenosti z obchodních
případů, zajímavosti a
novinky (sazby, atd.),
reference, postoje, hodnoty



Persona

Pan KAREL



základní informace

- Žije v Praze v nájmu
- Plat 100.000 Kč čistého
- Investuje 30.000 Kč / měs.
- Má partnerku a malé dítě
- Chce vlastní byt v Praze
- Má našetřený milion Kč

jak se chová, co dělá

- Nenápadný, na LI moc nekomunikuje, občas dá někde lajk
- chytrý – vzdělává se, poslouchá podcasty, finančně gramotný,
- Vývojář, analytický, faktický

kde se pohybuje

- Pracuje převážně z domova, na FB a IG nechodí, LI ho otravuje, protože mu chodí denně pracovní nabídky, ale chodí se tam informovat a vzdělávat, má tam kolegy a kamarády

zájmy a jeho koníčky

- Počítače – hardware a software, AI, kryptoměny, technologie, investice

jaké řeší problémy a životní otázky

- Potřebuje vlastní bydlení, partnerka na něj už tlačí, nemá velké nároky, ale chce novostavbu, nechce tam nic moc řešit

co se mu honí hlavou ohledně vlastního bydlení

- Mění se mu priority a životní situace, chce to brzy vyřešit, nebaví ho vyhazovat peníze za nájem, doteď to nepotřeboval řešit

jakým způsobem vyhledává / přijímá informace

- Internet (E15, Hospodářské noviny), podcasty, rozhovory s kamarády; nesleduje zprávy

kde ho můžete najít

- LinkedIn, firemní webináře a semináře

jak ho můžu oslovit

- přidám si ho do kontaktů, má tam poměrně málo connections, tak mu na zdi vyskakují pravidelně, získá ke mně důvěru a pak se sám ozve

“MUSÍTE ZNÁT SVÉHO IDEÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA, JINAK NA NĚJ NENARAZÍTE”

SYSTÉM PRÁCE

6

Jak to u nás funguje?



1. ÚVODNÍ KONZULTACE

Můžeme se potkat osobně nebo na dálku - po telefonu či online (Meet, Zoom, Skype).



2. ANALÝZA SITUACE

Na základě vašich požadavků a možností připravím řešení včetně mého doporučení.



3. NAŠE DOPORUČENÍ

Pomohu vám vybrat vyhovující řešení dle vašeho zadání a začneme s realizací.



4. PODÁNÍ ŽÁDOSTI

V první řadě je potřeba udělat scoring v bance. Ten vám dodá větší jistotu.



5. REALIZACE HYPOTÉKY

Pomohu vám s administrativou, vyřízením odhadu a kompletací podkladů do banky.



6. SCHVÁLENÍ A PODPIS

Zkontroluji vyhotovené smlouvy, projdu je s vámi a zajistím podpis hypotéky.



7. POHODLNÉ ČERPÁNÍ

Postarám se, abyste hypoteční úvěr čerpali pohodlně a bez jakýchkoliv starostí.



8. PODMÍNKY PO ČERPÁNÍ

Čerpáním to nekončí, je potřeba splnit další podmínky. Nebojte, i s těmi vám pomůžeme.



9. NEJSTE NA TO SAMI

Po celou dobu realizace hypotečního úvěru jsem vám se svým týmem k dispozici.

VEDENÍ
LIDÍ

7

PROČ DELEGOVAT?

- Delegování znamená přenesení úkolů a odpovědností člověka na jinou osobu.

„Nejtěžší pro mě bylo připustit si, že by to mohl někdo jiný udělat lépe, než já.“

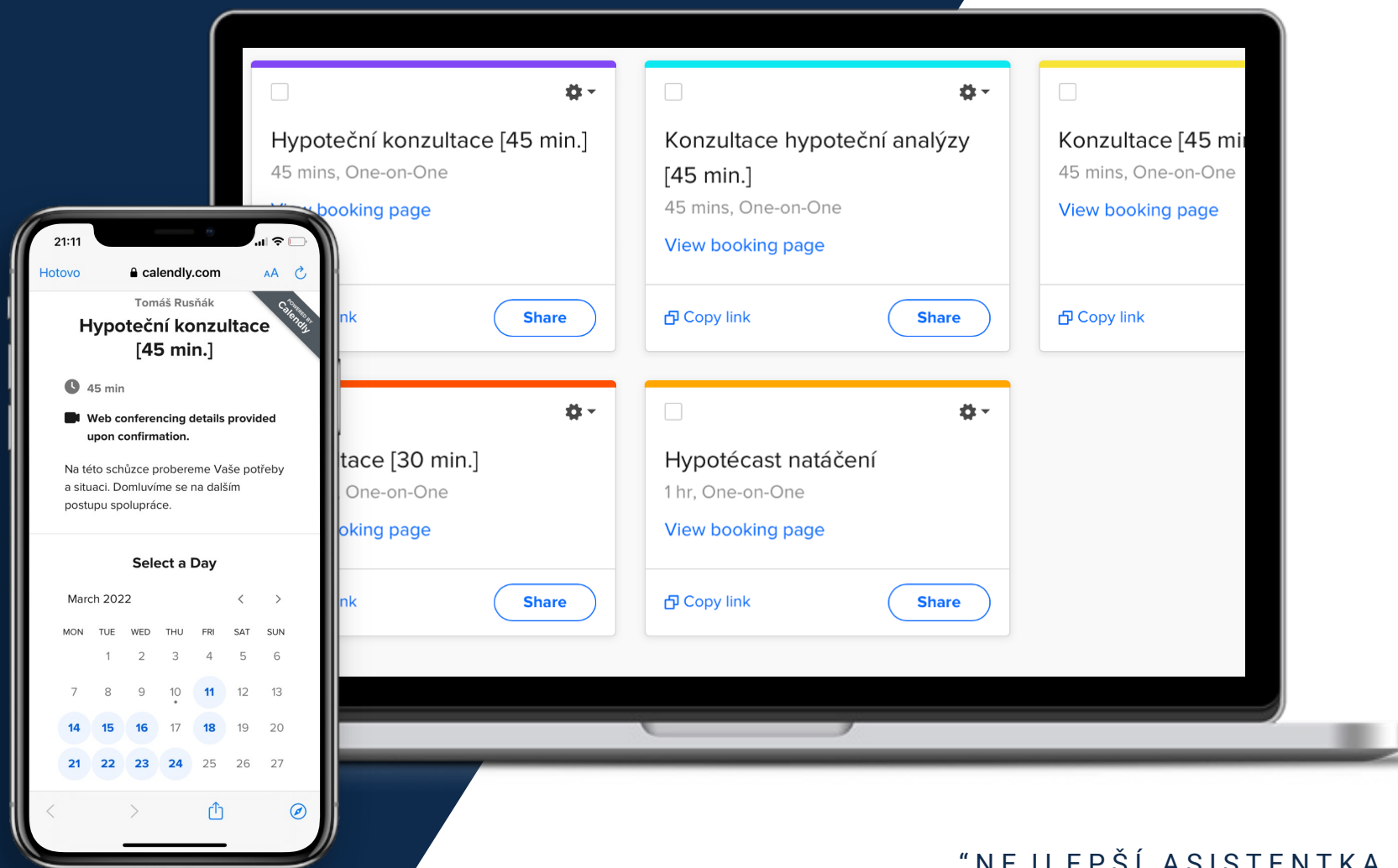
- Cílem je růst efektivnosti práce pomocí rozdělení úkolů na další pracovníky.
- Nejlepší je delegovat celý úkol, ne jen jeho dílčí části.
- Potřeba dát odpovědnost a kompetence a pak vyžadovat hotový „produkt“.
- V průběhu je dobré kontrolovat, zda vše běží v pořádku.

NÁSTROJE PRO PRÁCI

8

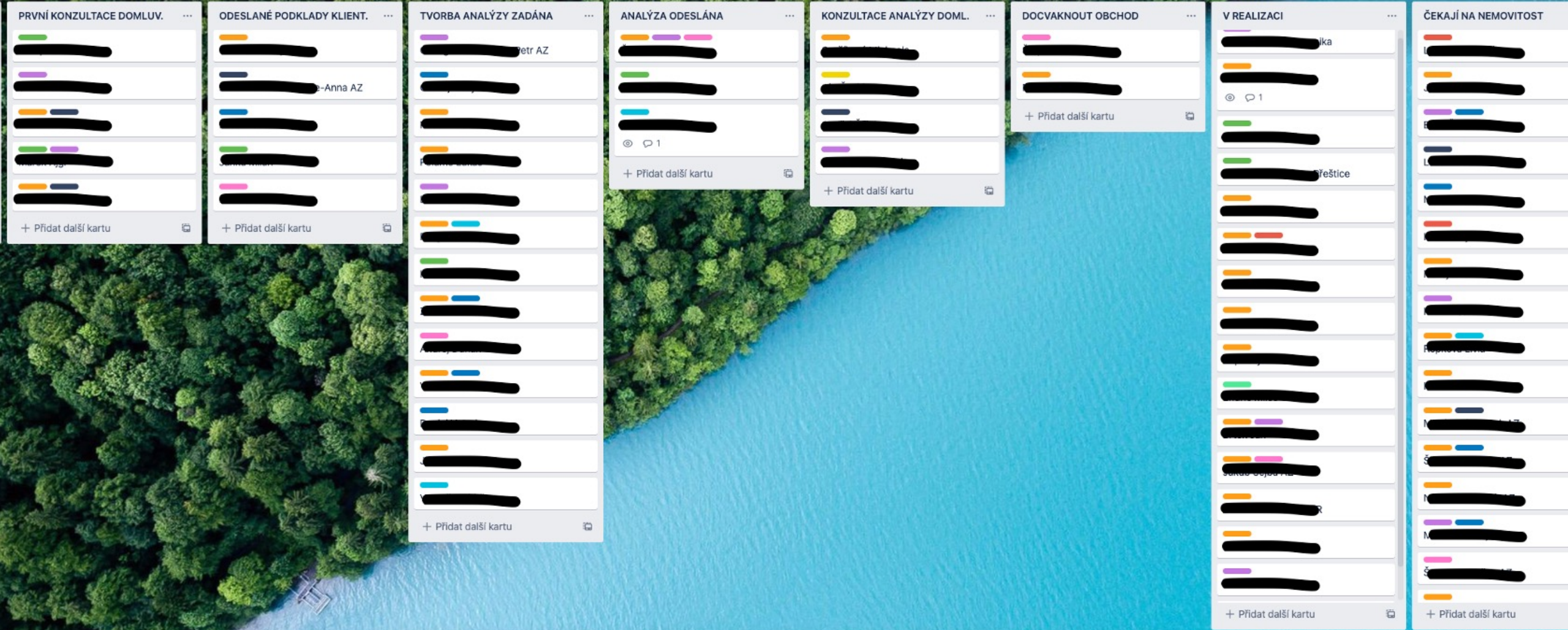
Jaké nástroje využíváme?

- CRM: Raynet
- Emailové kampaně: Smartemailing
- Úkoly: Trello, Freelo
- Kalendář a domlouvání schůzek: Calendly - Google Apps
- Komunikace: WhatsApp a Slack
- Grafika: Canva
- Webináře: Streamyard
- Meetingy: Google Meet, Zoom, Skype, Teams



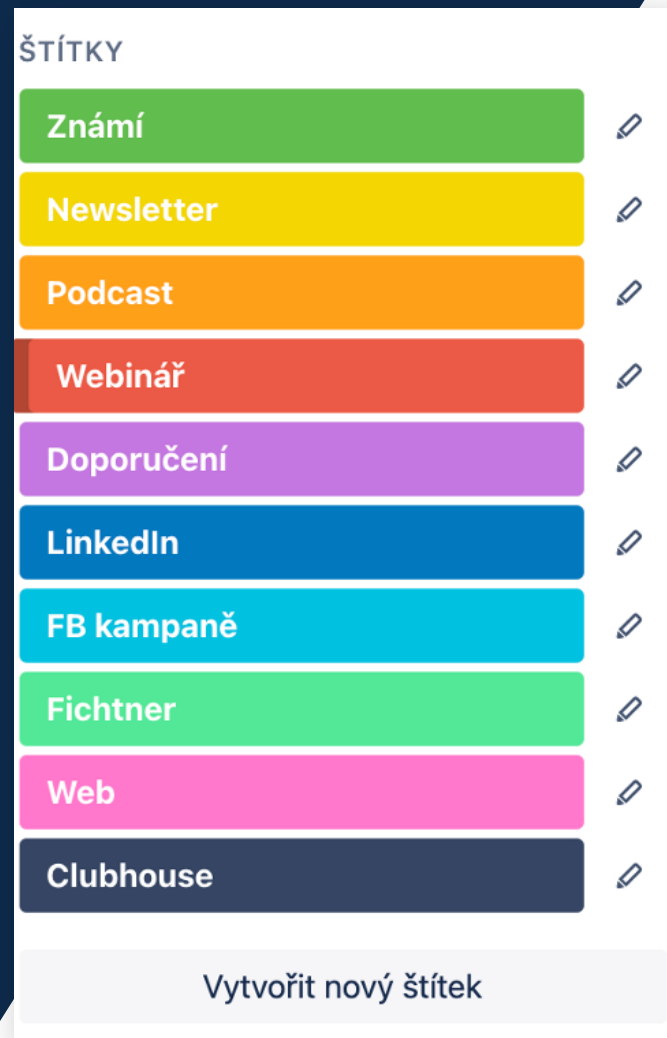
CALENDLY

“NEJLEPŠÍ ASISTENTKA, KTEROU SI UMÍM PŘEDSTAVIT”



Trello

“MAXIMÁLNĚ SI ZJEDNODUŠUJTE ŽIVOT”



ŠTÍTKY

CANVA



Copy of KFP + TRU Webinář ZDARMA LI
Instagram Post



Hypotécast rozhovory Cover
900 x 900 px



HYPOTEČNÍ HATTRICK (Příběh na Ins...
Your Story



LinkedIn články
900 x 500 px



nabídka Il Mio
1200 x 900 px

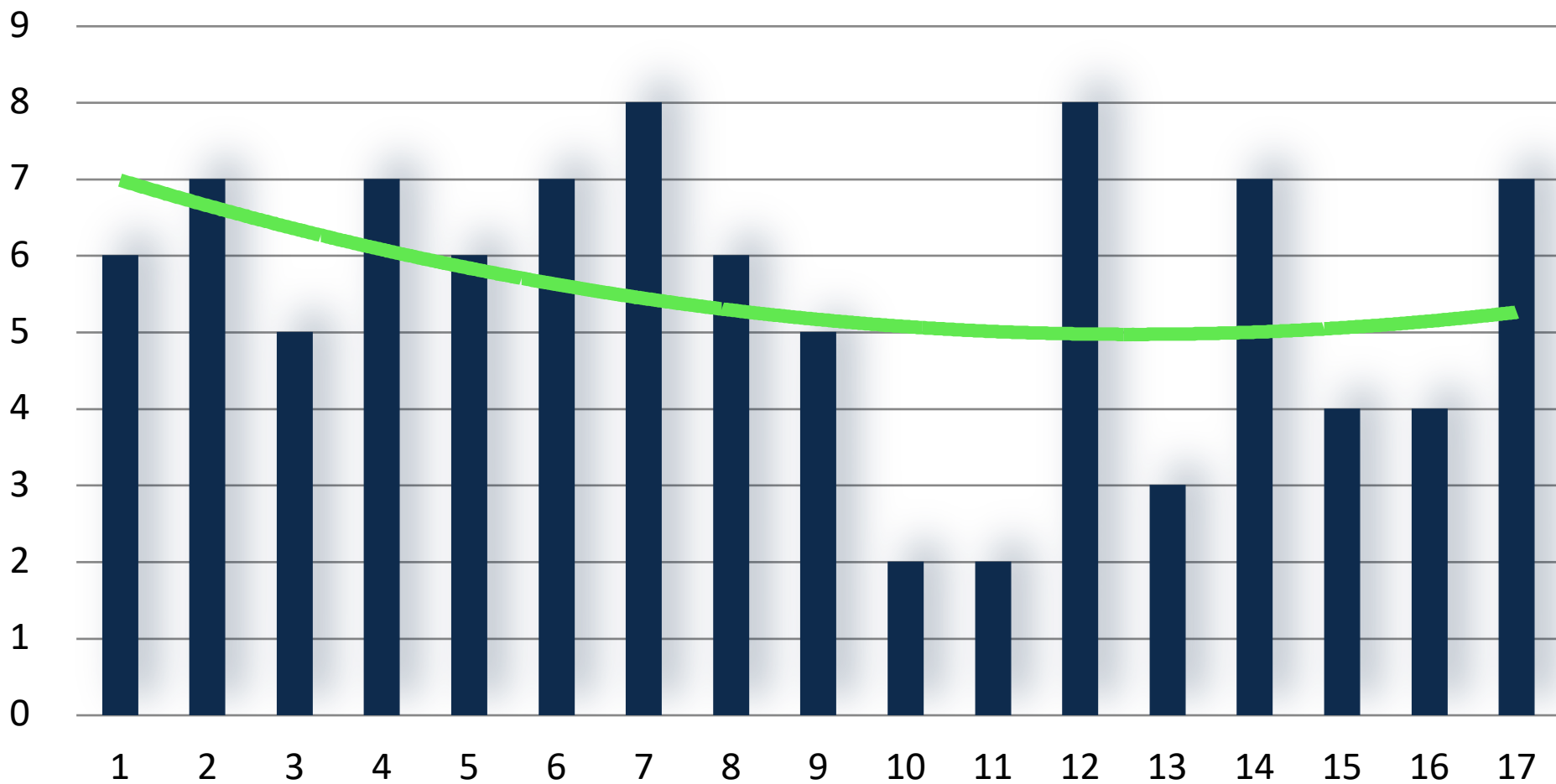


Copy of TOMÁŠ RUSŇÁK web cover p...
Instagram Post

STATISTIKY

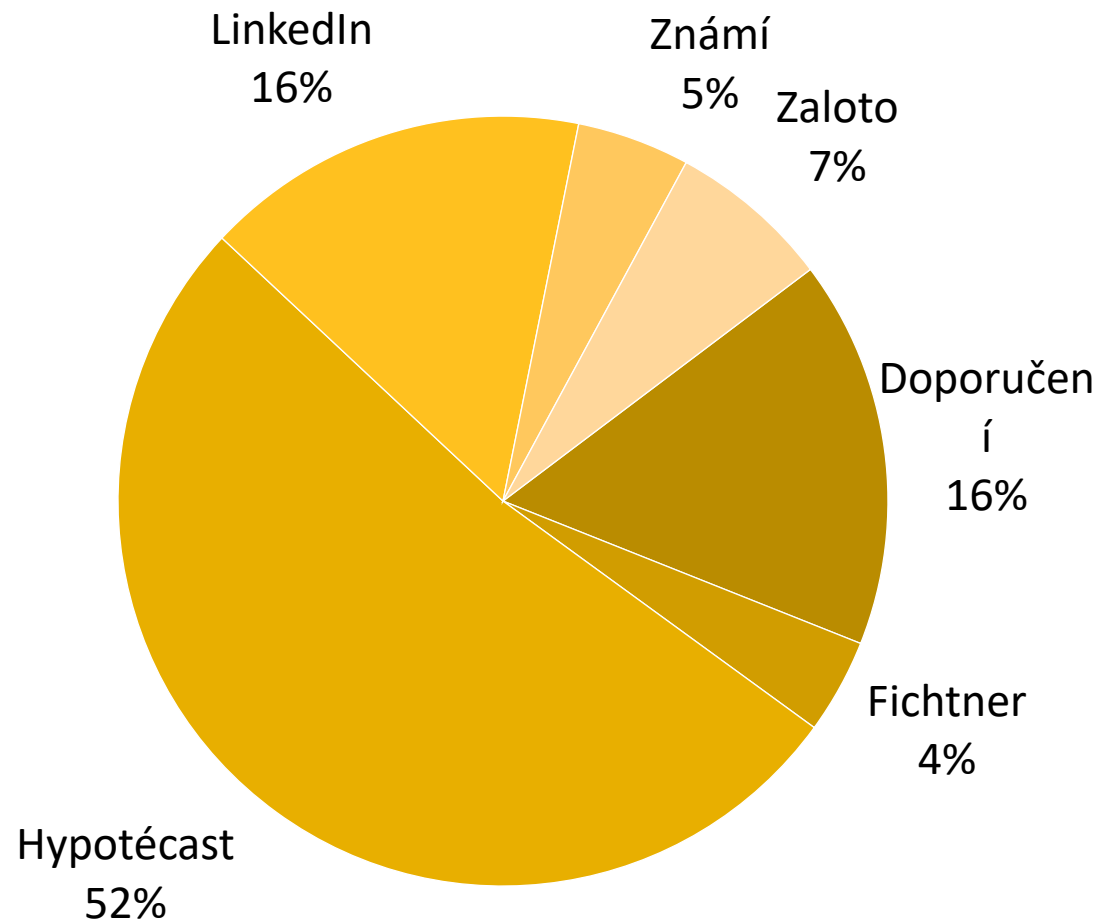
9

POČET HOTOVÝCH HYPOTEČNÍCH ANALÝZ



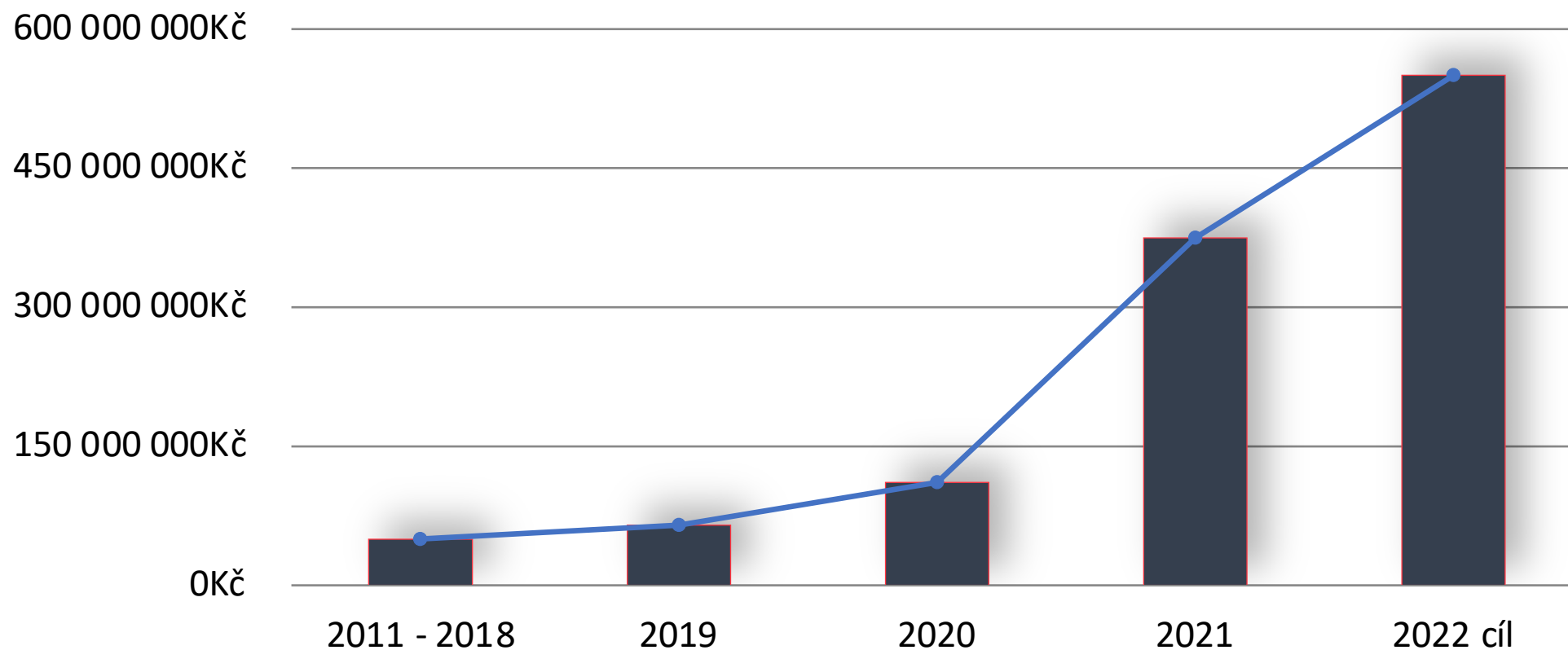
ZDROJ KLIENTŮ

HYPOTÉKY 2022



“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



VYTRVALOST

10

DOTAZY?



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



- Shrňeme 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 (18.5.) do 23:59**
za 9 x 3 hodiny = 27 hodin webinářů

sleva 36 %
(ušetříte 6.500 Kč + DPH)

SLEVOVÝ KÓD



HYPOTAKA

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 18.5. 23:59 hod.



Cena **pouze do středy 11.5.2022 23.59 hodin**

za 9 x 3 hodiny webinářů + bonusy:

11.500 Kč + DPH dnes jednorázově

nebo

5 x 2.700 Kč + DPH

(první platba teď a 4 x 2.700 Kč, celkem 13 500 + DPH)

Přihlášky za unikátní cenu pouze dnes a zítra na

www.KFPonline.cz/hypotecni-akademie



GARANCE VRÁCENÍ PENĚZ

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 18. 5. 2022 23:59

11 500 Kč + DPH

SLEVA 36 %

do 18. 5. 2022 23:59

5 x 2 700 Kč + DPH

Celkem 13 500 Kč + DPH

SLEVA 25 %

SLEVOVÝ KÓD



HYPOTAKA

Vaše dotazy?



www.kfponline.cz



19. 5. 2022 od 9:00

startujeme

Hypoteční akademii 2022