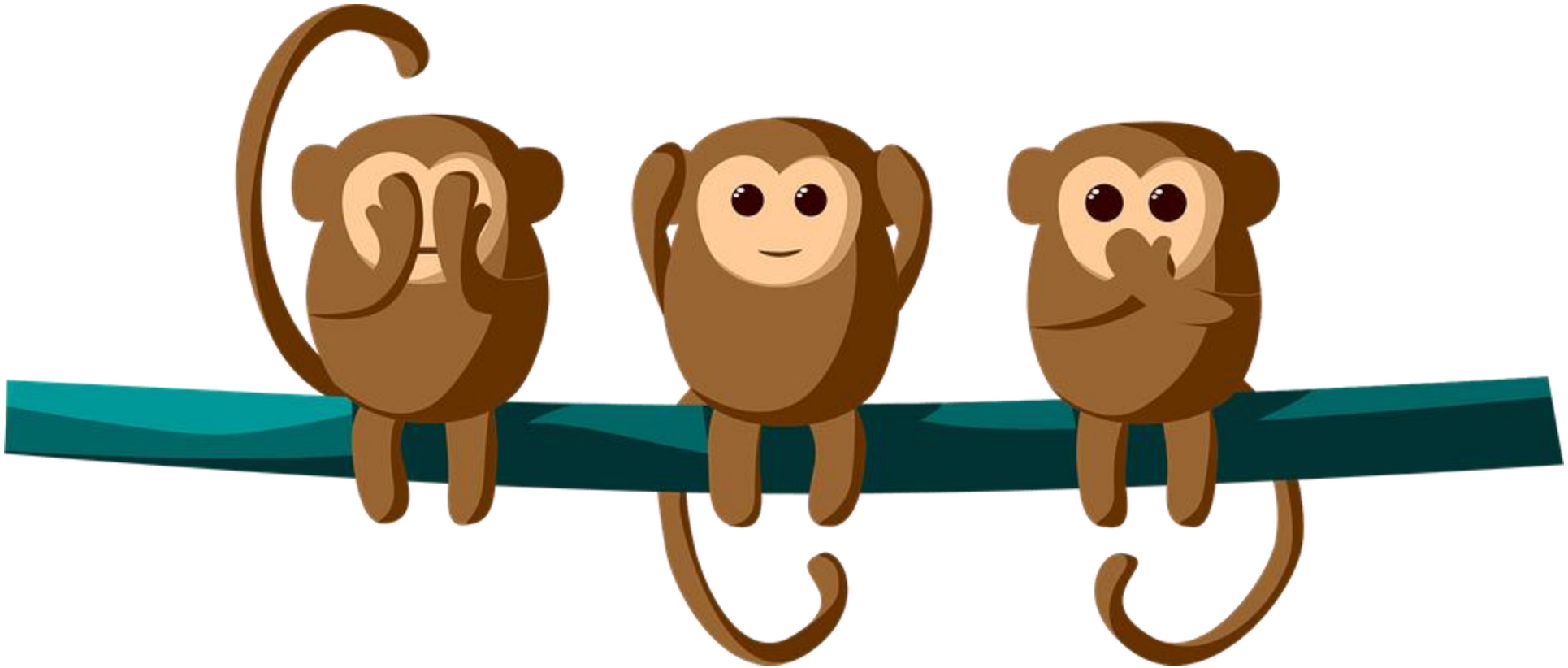
KFP ONLINE

Příležitost roku 2024

Mgr. Petr SYROVÝ, €FA, €FP
Ing. Petr PAVLÁSEK, €FA, €FP

Slyšíte nás? Vidíte nás? Napište.



Jaký bude váš rok 2024?
2022
2023
2024

KFP ONLINE

Co jsme pro Vás připravili

Obsah webináře (19.30 – 21.00)

- **Příležitost roku 2024? … DIP – D**louhodobý **I**nvestiční **P**rodukt
- Proč jsme v KFP přesvědčeni, že je DIP příležitostí roku 2024
- Jak mohou marketingovou kampaň institucí využít poradci

- Co přineslo finanční plánování našim hostům?
- Jak se plán vytváří
- Jak se plán prezentuje
- Jak se plán aktualizuje
- Co s klientem v plánování řešíme

- Co může finanční plánování přinést Vám?
- Představení druhého ročníku **A**kademie **F**inančního **P**lánování

Na závěr Vám představíme:

K I F I P
ONLINE

Akademie Finančního Plánování 2023

Jediný online kurz, který vás za 2 měsíce naučí jednoduché a efektivní finanční plánování, kterému klienti rozumí a poradci ho úspěšně používají.

- Jasnou a ověřenou metodiku pro zjištění dat o klientovi
- Metodiku, jak finanční plán správně propočítat
- Prověřený obchodní způsob prezentace, jak plán prezentovat klientovi
- Smysluplný finanční plán neznamená 20 hodin složitých výpočtů

KFP ONLINE

Proč jsme v KFP přesvědčeni, že je DIP příležitostí roku 2024?

Co to je a proč vzniká DIP – Dlouhodobý Investiční Produkt?

- Stát chce občany **motivovat k dlouhodobému investování** na důchod
- Proto významně **rozšiřuje daňové zvýhodnění finančních produktů** k zajištění na důchod
- Výhody jsou jak na straně **občana** (investora), tak na straně **zaměstnavatele**

Jak může DIP od ledna 2024 fungovat? (v případě úspěšného legislativního procesu)

- **DIP** – **D**louhodbý **I**nvestiční **P**rodukt

- snížit daňový základ až o 48.000 Kč za všechny státem podporované produkty, tj.
  - životní pojištění
  - penzijní připojištění (transformované fondy)
  - doplňkové penzijní spoření (DPS)
  - DIP (hotovost, peněžní trh, dluhopisy, akcie, OPF, ETF, zajišťovací deriváty)

- osvobození od DPFO (neplatí časový test včetně dividend)*

- Příspěvek na DIP je pro zaměstnavatele výhodnější než přímé zvýšení mzdy zaměstnance, protože do částky 50.000 Kč ročně bude daňově uznatelným nákladem a nebude se z něj platit sociální a zdravotní pojištění (50 000 Kč ročně je na penzijní, životní pojištění, DIP nebo mix všeho v celkové částce)

Zvýšení mzdy zaměstnance o 100 Kč (výpočet dle pravidel roku 2023)

Zaměstnanec dostane v „čistém“ cca	Zaměstnanec zaplatí ze 100 Kč ve výplatě			Zvýšení mzdy o	Zaměstnavatel zaplatí ze 100 Kč ve výplatě		Zaměstnavatel zaplatí včetně „odvodů“
74 Kč	Sociální pojištění	6,5 %	6,50 Kč	100 Kč	24,8 %	24,80 Kč	**133,80 Kč**
	Zdravotní pojištění	4,5 %	4,50 Kč		9 %	9,00 Kč	
	Daň z příjmu fyzických osob	15 % (někdy možná nula, nebo 23%)	15 Kč		Zaměstnavatel platí také zákonné pojištění (0,28 až 5,04 %)	?	

Příspěvek zaměstnavatele 100 Kč na DIP (výpočet dle pravidel roku 2023)

Zaměstnanec dostane v „čistém“ do DIP	Příspěvek na DIP je „osvobozen“			Příspěvek na DIP	Příspěvek na DIP je „osvobozen“		Zaměstnavatel přispěje zaměstnanci na DIP
100 Kč	Sociální pojištění	0 %	0 Kč	100 Kč	0 %	0 Kč	**100 Kč**
	Zdravotní pojištění	0 %	0 Kč		0 %	0 Kč	
	Daň z příjmu fyzických osob	0 %	0 Kč		xxx	xxx	

Kdo bude DIP nabízet

- Banky
- OCP (obchodníci s cennými papíry)
- Pojišťovny

Finanční instituce využívají pro své podnikání téměř z velké části cizí peníze

- Co to je **„Kapitálová přiměřenost“** (Capital adequacy)?
- Zákonná povinnost bank a dalších finančních institucí udržovat stanovený poměr vlastního kapitálu jako procento rizikově vážených aktiv.*
- Od 1. ledna 2023 zůstává požadavek ve výši 10,6 %

*… Zdroj: cbaonline.cz (Česká Bankovní Asociace)

Pro dlouhodobé projekty potřebují finanční instituce „dlouhé“ peníze

- **DIP** – **D**louhodbý **I**nvestiční **P**rodukt

- … podobně jako „penzijko“ mělo podmínky 60/60

  … v současné chvíli počítá návrh zákona u DIPu s (aby klient získal daňové výhody)
  a) minimálně **10 let** investice
  b) s věkem čerpání v **60ti letech a později**

- **DIP = „dlouhé“ peníze pro finanční instituce (120/60)**

To činí z DIPu mimořádně zajímavý dlouhodobý finanční zdroj pro instituce

- Zapojí se velmi pravděpodobně všichni velcí hráči (banky, OCP, pojišťovny)
- Na klienty se snese „kobercový“ nálet reklamních nabídek
- Oslovováni budou i zaměstnavatelé

Jak mohou DIP využít poradci?

- Klienti se Vás – jako svého poradce – budou na DIP ptát
- Můžete jim nabídnout izolovaný vhodný produkt DIPu

  NEBO (ještě lépe)

- Můžete zapojit DIP jako součást strategického řešení, tj. sestavit komplexní finanční plán

KIFIP ONLINE

Co přineslo finanční plánování absolventům loňské AFP?

Host: Ing. Irena Šlajerová, Ph.D.

1) Byl pro Vás trénink Akademie Finančního Plánování (AFP) užitečný?

2) Používáte něco z AFP v praxi? Pokud ANO, jak to funguje?

3) Doporučila byste kurz ostatním poradcům?

Host: Petr Grézl

1) Byl pro Vás trénink Akademie Finančního Plánování (AFP) užitečný?

2) Používáte něco z AFP v praxi? Pokud ANO, jak to funguje?

3) Doporučil byste kurz ostatním poradcům?

KFP ONLINE

Přínosy finančního plánu v uplynulých 18 letech

Mgr. Petr SYROVÝ, €FA, €FP
Ing. Petr PAVLÁSEK, €FA, €FP

Jak zafungoval plán

- Plány se dívají dopředu – slibují budoucnost
- Podívali jsme se dozadu – jak by zafungoval plán z minulosti
- Otestovali jsme poradenská pravidla:
  - Co jsme doporučovali
  - Proč jsme to doporučovali
  - A jak to dopadlo

KIFIP ONLINE

Plán z roku 2005

V roce 2005 vzniklo KFP

- Už od počátku firmy učíme dělat finanční plány
- Poradci se ptají: „Co doporučujete dělat v současné době?“
- My odpovídáme:
  - „Dělejte to stejně jako vždy.“
  - „Pokračujte podle plánu.“
- Co to znamená „dle plánu“ a „jako vždy“ ???

Plán, kterým Vás provedeme

- Mírné zjednodušení – abychom
  1. Ukázali podstatné
  2. Vešli se do 3/4 hodiny
- Velké detaily teď neřešíme
  - Např. uzavírání a ukončování SS v rodině
  - Nepočítáme s úroky z likvidní rezervy (např. 3 % z 200 000 Kč)
- Typický klient = takovým jsme zpracovávali plány v roce 2005
- V Akademii půjdeme do většího detailu

Klient - zadání

Cíle

	Kolik	Kdy
Bydlení	2 200 000	1
Rekonstrukce	400 000	1
Studium 1	500 000	19
Renta (měsíčně)	25 000	25

Rok	2005
Věk klienta	30

Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	25 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	10 000
Měsíční příjmy celkem	**35 000**
Měsíční výdaje	23 000
Volné cash flow	**12 000**

Majetek

Byt na prodej	2 100 000
Peněžní trh	120 000
Dluhopisové investice	150 000
Akciové investice	0
CELKEM	**2 370 000**

Vytvoření plánu v praxi

1. Vypíšeme cíle
2. Doplníme cíle o „povinné“ – pojistky + rezerva
3. Rozdělení majetku a cash flow pro jednotlivé cíle
4. Řešení finančních produktů

Dnes pro vysvětlení:

- *Nastíníme pojistky*
- *Nastíníme hypotéku*

Vytvoření plánu - pojistky

Bude v akademii podrobněji

KFP ONLINE

KFP Výpočet pojistných částek

Vstupní údaje	Klient	Partner
Věk klienta	30	30
Závislý příjem (měs.)	25 000 Kč	10 000 Kč
Pasivní příjmy	0 Kč	
Souč. objem majetku	2 000 000 Kč	
Měsíční výdaje	23 000 Kč	
Dluhy		
Výše dluhů (zůstatek)	1 680 000 Kč	
Splátka úvěru	7 676 Kč	
Splatnost (let)	30	
Měna pro zobrazení	CZK	

Požadavky na krytí	Smrt	Invalidita
Doba pokrytí výdajů (let)	7	30
Výdaje (proti současným	80%	100%
Očekávané reál. zhod.	3,0%	

	RIZIKO SMRTI		RIZIKO INVALIDITY	
	Klient	Partner	Klient	Partner
Potřebná PČ	1 370 000 Kč	0 Kč	2 419 000 Kč	0 Kč
Detaily k výpočtu				
Očekávaná sociální dávka	10 000 Kč	8 000 Kč	10 000 Kč	8 000 Kč
Příjmy "po katastrofě"	20 000 Kč	33 000 Kč	20 000 Kč	33 000 Kč
Výdaje "po katastrofě"	18 400 Kč	18 400 Kč	23 000 Kč	23 000 Kč
Měsíční cash flow	1 600 Kč	14 600 Kč	-3 000 Kč	10 000 Kč
Potřebný objem majetku na pokrytí závazků				
Kapitál na pokrytí výdajů	0 Kč	0 Kč	711 568 Kč	0 Kč
Kapitál pro rentu	1 733 674 Kč	1 733 674 Kč	1 733 674 Kč	1 733 674 Kč
Kapitál pro cíl 1	293 697 Kč	293 697 Kč	293 697 Kč	293 697 Kč
Kapitál pro cíl 2	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Kapitál pro splacení dluhů	1 680 000 Kč	1 680 000 Kč	1 680 000 Kč	1 680 000 Kč
Potřebný objem majetku	**3 707 371 Kč**	**3 707 371 Kč**	**4 418 940 Kč**	**3 707 371 Kč**

Jakou hypotéku? - Anketa

- Úroková sazba hypoték v roce 2005 = 3,64 % p.a.
- Co největší nebo co nejmenší?
- Na co nejdelší dobu nebo co nejkratší dobu?
- Jakou zvolit fixaci?

Jakou hypotéku?

- **Co největší** nebo co ~~nejmenší~~?
- Na **co nejdelší dobu** nebo ~~co nejkratší dobu~~?
- Jakou zvolit fixaci? – **10 let**

Jak si vedla hypotéka během času

Zdroj dat: Hypoindex, Výpočty KFPonline

Rozdělení majetku a cash flow

Majetek	Cash flow	
2 370 000	12 000	*Kolik máme na počátku*
2 370 000	12 000	*Již rozděleno*
0	0	*Kolik ještě můžeme rozdělit*

Bude v akademii podrobněji

Cíl			Přidělení majetku		Splnění cíle	
CO	KDY (let)	Kolik	Jednorázový vklad	Pravidelná platba	Splnění cíle	Řešení (poznámka)
Rezerva	0	138 000	138 000		100%	
Bydlení akont	0	420 000	420 000		100%	
Rekonstrukce	0	400 000	400 000		100%	
studium 1	19	500 000	253 000		100%	
Renta	25	25 000	1 159 000	1 800	112%	
Byt 3+1 úvěr	0	1 680 000		7 700	100%	
Smrt klient	0	1 200 000		1 500		
Invalidita klient	0	2 300 000				
Nemovitost	0	2 500 000		1 000		
Domácnost	0	500 000				

Kam investovat

Kam máme investovat pro splnění cílů

	Jednorázově	Pravidelně
Akciové investice	1 332 151	1 613
Dluhopisové investice	69 300	151
Hotovost	968 549	36
Pojistky		2 500
Splátka hypotéky		7700
CELKEM	**2 370 000**	**12 000**

Investice pro rentu za 25 let

Investice pro studia dětí za 19 let

Akontace, rekonstrukce, rezerva

Produkty

V akademii bude větší detail

- Každý poradce řeší jinak
- Základní poradenská abeceda:
  - Hypotéka na 30 let na částku 1 680 000 Kč
  - Pojištění smrti + invalidity klienta
  - Peníze v hotovosti pro okamžité čerpání 968 000 Kč
  - Akciové investice v objemu 1 332 000 Kč

Spořicí účet

Akciové portfolio

Prezentace plánu

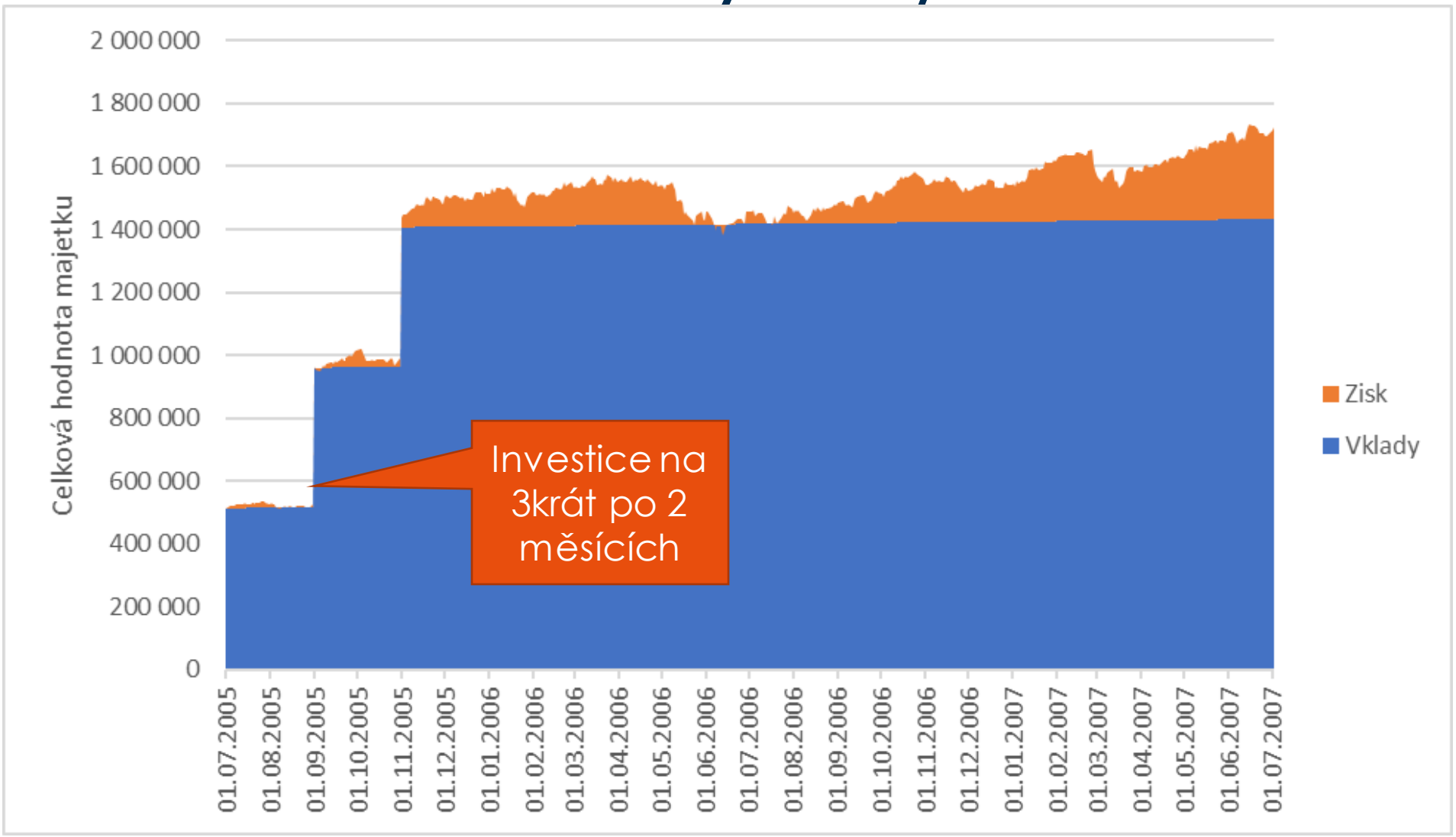
1. Dobře a levně se pojistěte
2. Pro financování nemovitosti využijte levný úvěr, vlastní peníze nechte pracovat
3. Dejte do souladu strukturu aktiv a cílů:
   dlouhodobé cíle = dlouhodobé produkty
   (na rentu potřebujete akciové produkty)
4. Zahajte pravidelné investice

Používáme stále stejné věty. Funguje to!
Nevymýšlejte nic nového.

KFIP ONLINE

Průběžná komunikace, poklesy

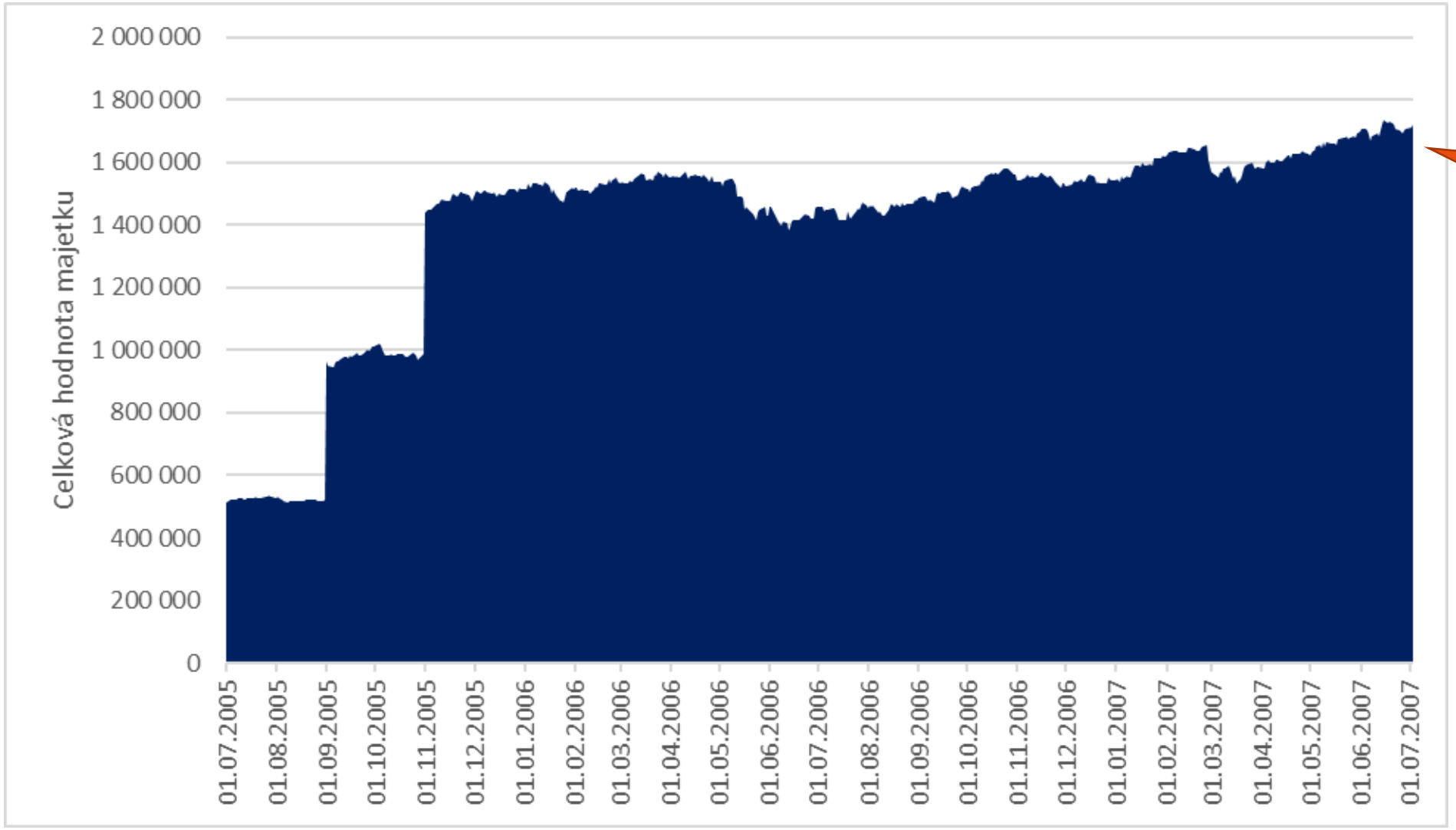
Situace za 2 roky – 7/2007



Vklady	1 432 037
Zisk	290 175
Zisk	20%

Pochlubme se výnosy!

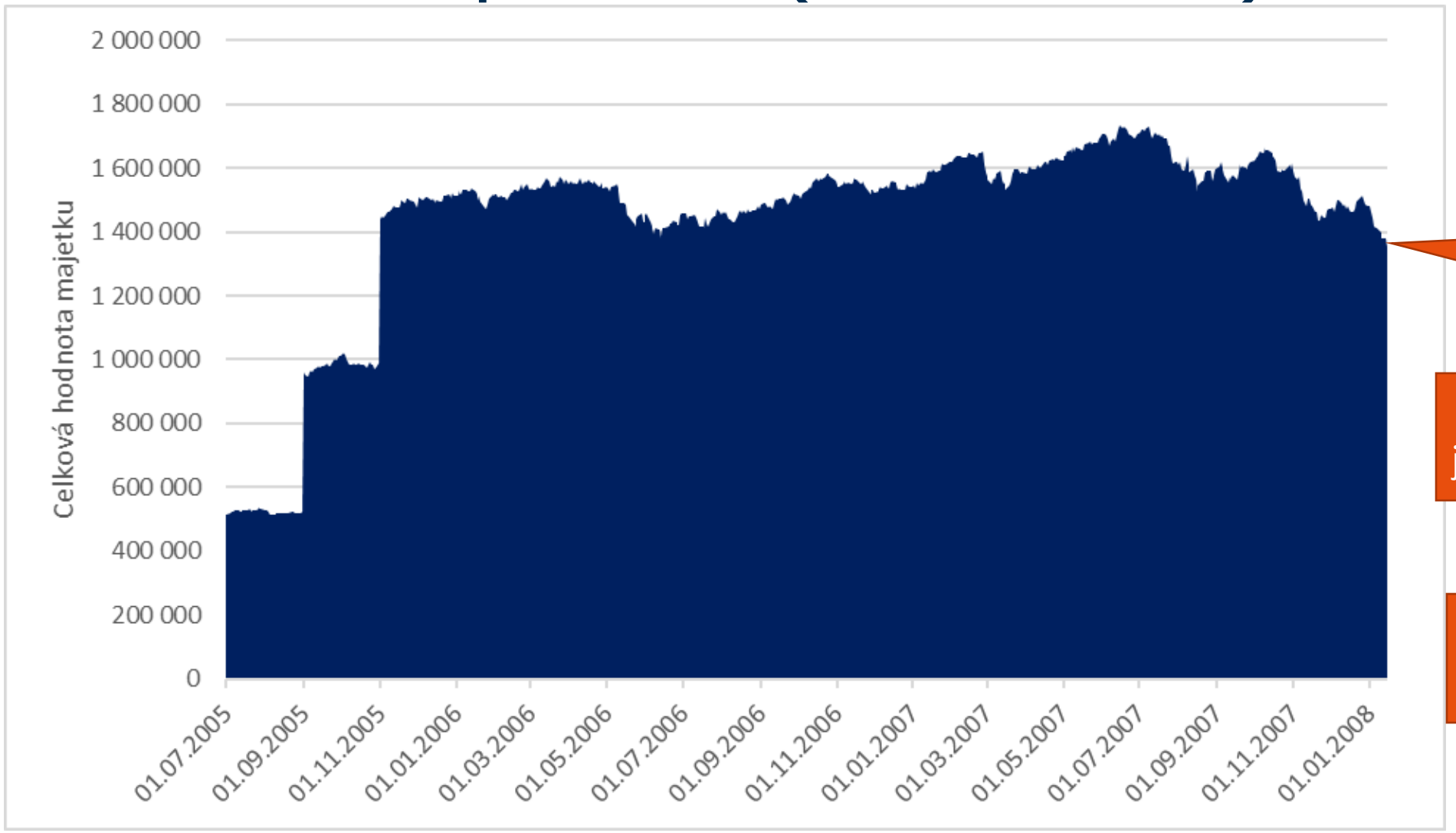
Situace za 2 roky – 7/2007



NEchlubme se výnosy!

Co tedy říci?

Není něco špatně? (15.1.2008)



Akciový trh
-20 %

Výnosy zmizely,
jsme cca na svém

???
Co se má dělat
???

„Investujme podle plánu“

Rok	2007
Věk klienta	32

Cíle

	Kolik	Kdy
Studium 1	500 000	17
Renta (měsíčně)	25 000	23

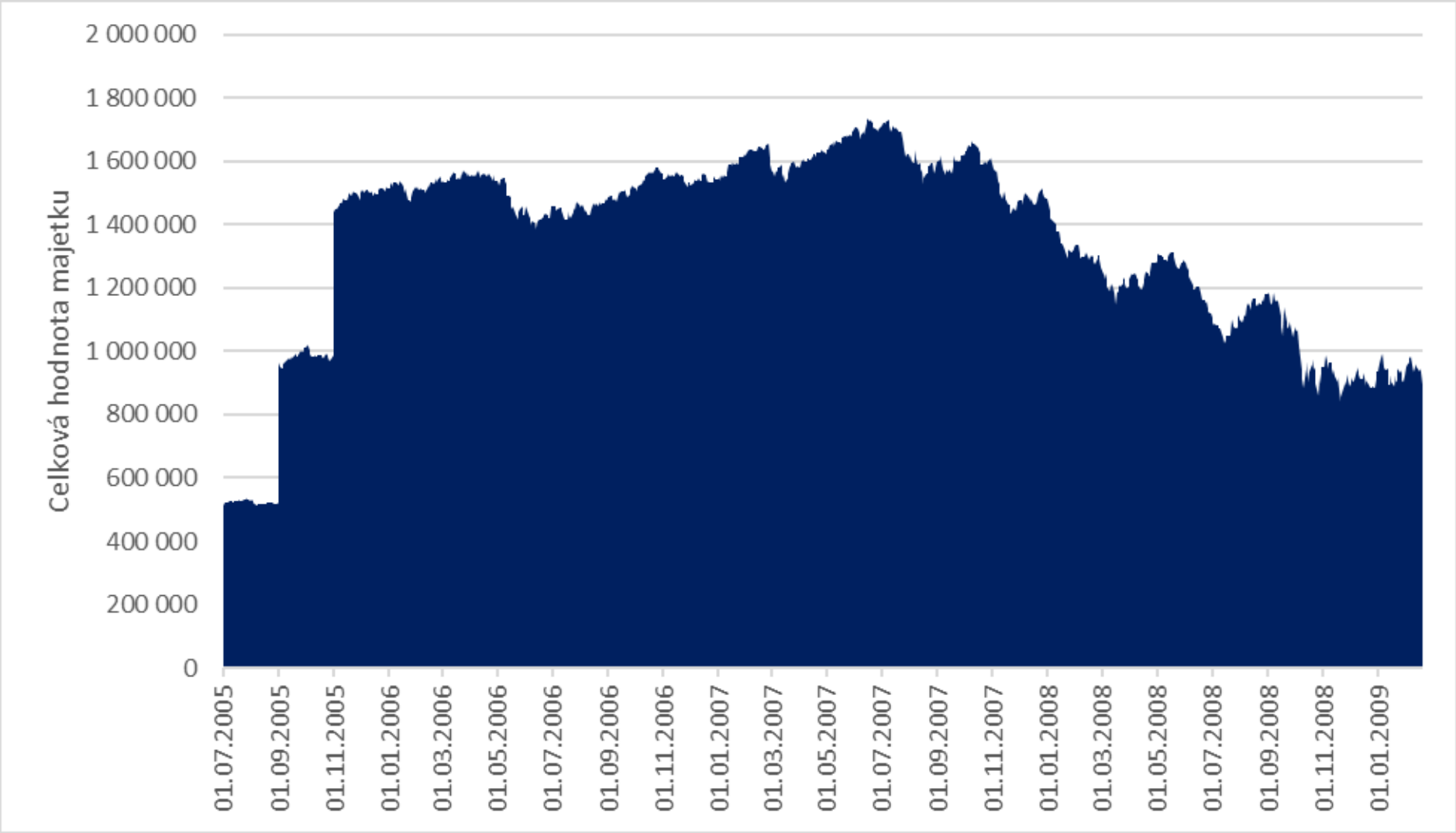
Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	25 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	10 000
Měsíční příjmy celkem	**35 000**
Měsíční výdaje	23 000
Volné cash flow	**12 000**

Majetek

Byt na prodej	0
Peněžní trh	138 000
Dluhopisové investice	71 738
Akciové investice	1 845 663
CELKEM	**2 055 401**

Propady 3/2009



Vklady	1 457 262
Zisk	-561 873
Zisk	-39%

KIFIP ONLINE

Aktualizace plánu

Za 5 let (2010)

Aktualizace po 5 letech – kde jsme

Vklady	1 478 077
Zisk	-312 288
Zisk	-21%

Aktualizace po 5 letech – co chceme

Cíle

	Kolik	Kdy
Studium 1	500 000	14
Studium 2	500 000	18
Renta (měsíčně)	30 000	20

Přiblížil se

2. dítě

Nárůst o 20 %

Rok 2010

Věk klienta 35

Změny za 5 let:
Inflace 15 %
Růst příjmů +30 %

Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	33 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	13 000
Měsíční příjmy celkem	**46 000**
Měsíční výdaje	28 750
Volné cash flow	**17 250**

+30 %

+25 %

Majetek

Byt na prodej	0
Peněžní trh	138 000
Dluhopisové investice	83 320
Akciové investice	1 082 469
CELKEM	**1 303 789**

Propady akcií, změny na dluhopisech…

Nový plán

Majetek	Cash flow	
1 303 000	17 250	*Kolik máme na počátku*
1 303 000	17 250	*Již rozděleno*
0	0	*Kolik ještě můžeme rozdělit*

Cíl			Přidělení majetku		Splnění cíle	
CO	KDY (let)	Kolik	Jednorázový vklad	Pravidelná platba	Splnění cíle	Řešení (poznámka)
Rezerva	0	218 700	218 000		100%	Navýšení rezervy
studium 1	14	500 000	320 000		100%	
studium 2	18	500 000	265 000		100%	Nový cíl, druhé dítě
Renta	20	30 000	500 000	7 050	67%	Navýšení pravidelné investice
Byt 3+1 úvěr	0	1 680 000		7 700	100%	Hypotéka stejná
Smrt klient	0	2 000 000		1 500		
Invalidita klient	0	3 000 000				
Nemovitost	0	3 500 000		1 000		
Domácnost	0	500 000				

Renta se vzdaluje

Kam investovat

Kam máme investovat pro splnění cílů

	Jednorázově	Pravidelně
Akciové investice	936 483	6 610
Dluhopisové investice	134 449	367
Hotovost	232 068	73
Pojistky		2 500
Splátka hypotéky		7700
CELKEM	**1 303 000**	**17 250**

Navýšit pravidelnou

-50 000

+50 000

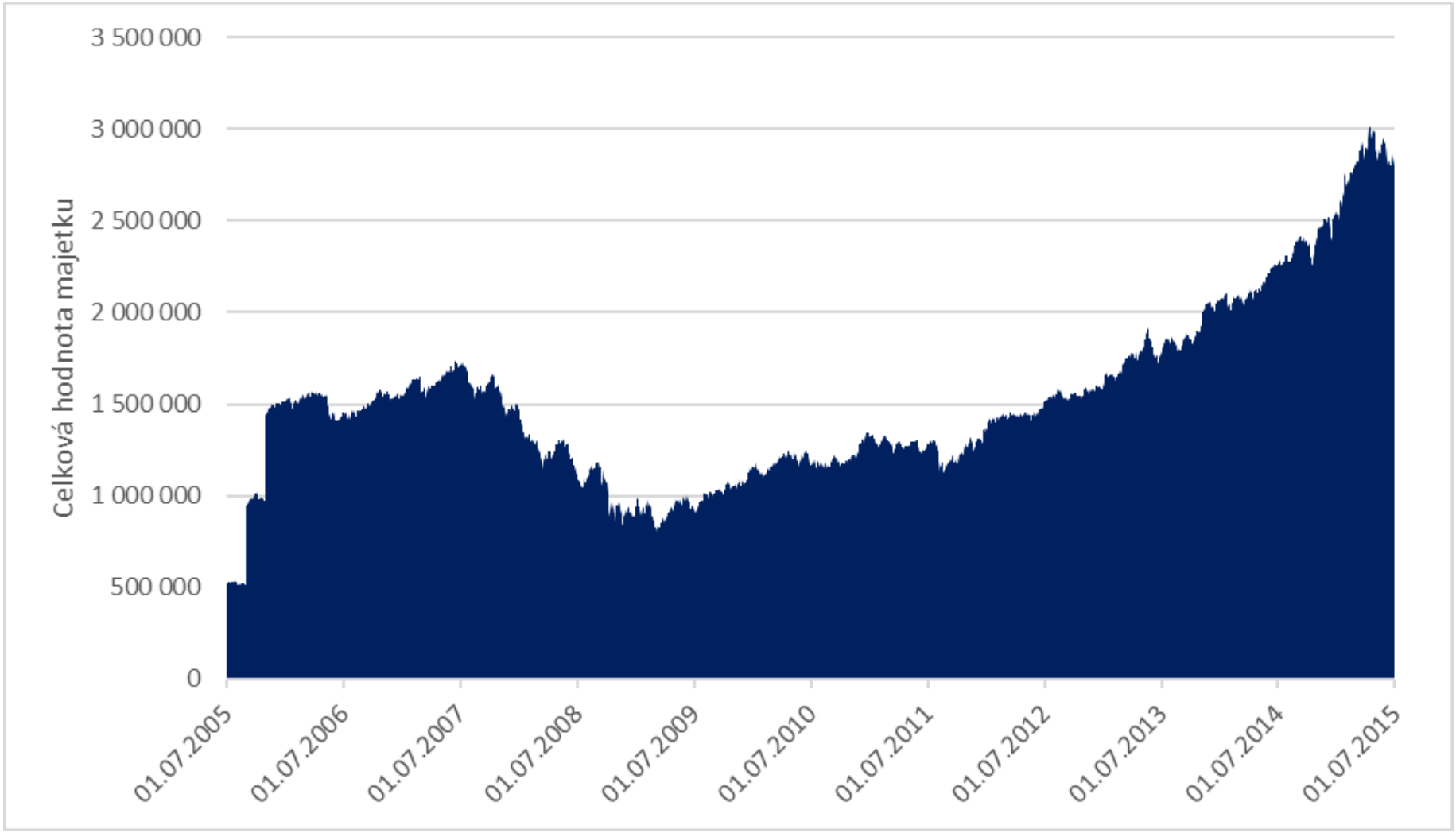
Posílení rezervy

KIFIP ONLINE

Aktualizace plánu

Za 10 let (2015)

Aktualizace po 10 letech – kde jsme



Vklady	1 781 286
Zisk	1 049 417
Zisk	59%

Aktualizace po 10 letech – co chceme

Cíle

Rok 2015

Věk klienta 40

	Kolik	Kdy
Studium 1	500 000	9
Studium 2	500 000	13
Renta (měsíčně)	32 000	15

Přiblížily se

Změny za 5 let:
Inflace 7 %
Růst příjmů +11 %

Nárůst o 7 %

Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	37 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	15 000
Měsíční příjmy celkem	**52 000**
Měsíční výdaje	32 000
Volné cash flow	**20 000**

+12 %

+11 %

Majetek

Byt na prodej	0
Peněžní trh	232 068
Dluhopisové investice	173 904
Akciové investice	2 656 798
CELKEM	**3 062 771**

Změny na akciích a dluhopisech …

Nový plán

Majetek	Cash flow	
3 060 000	20 000	*Kolik máme na počátku*
3 060 000	19 981	*Již rozděleno*
0	19	*Kolik ještě můžeme rozdělit*

Cíl			Přidělení majetku		Splnění cíle	
CO	KDY (let)	Kolik	Jednorázový vklad	Pravidelná platba	Splnění cíle	Řešení (poznámka)
Rezerva	0	232 086	218 700		94%	Minimální navýšení rezervy
studium 1	9	500 000	392 000		100%	Přiblížilo se
studium 2	13	500 000	334 000		100%	Přiblížilo se
Renta	15	30 000	2 115 300	11 300	108%	Navýšení pravidelné investice
Byt 3+1 úvěr	0	1 307 000		6 681	100%	Nižší splátka HYPO, nižší sazba (2,1%)
Smrt klient	0	0		0		Snížení pojistných částek
Invalidita klient	0	1 200 000		1 000		
Nemovitost	0	3 500 000		1 000		
Domácnost	0	500 000				

Kam investovat

Kam máme investovat pro splnění cílů

Snížení o 300 000

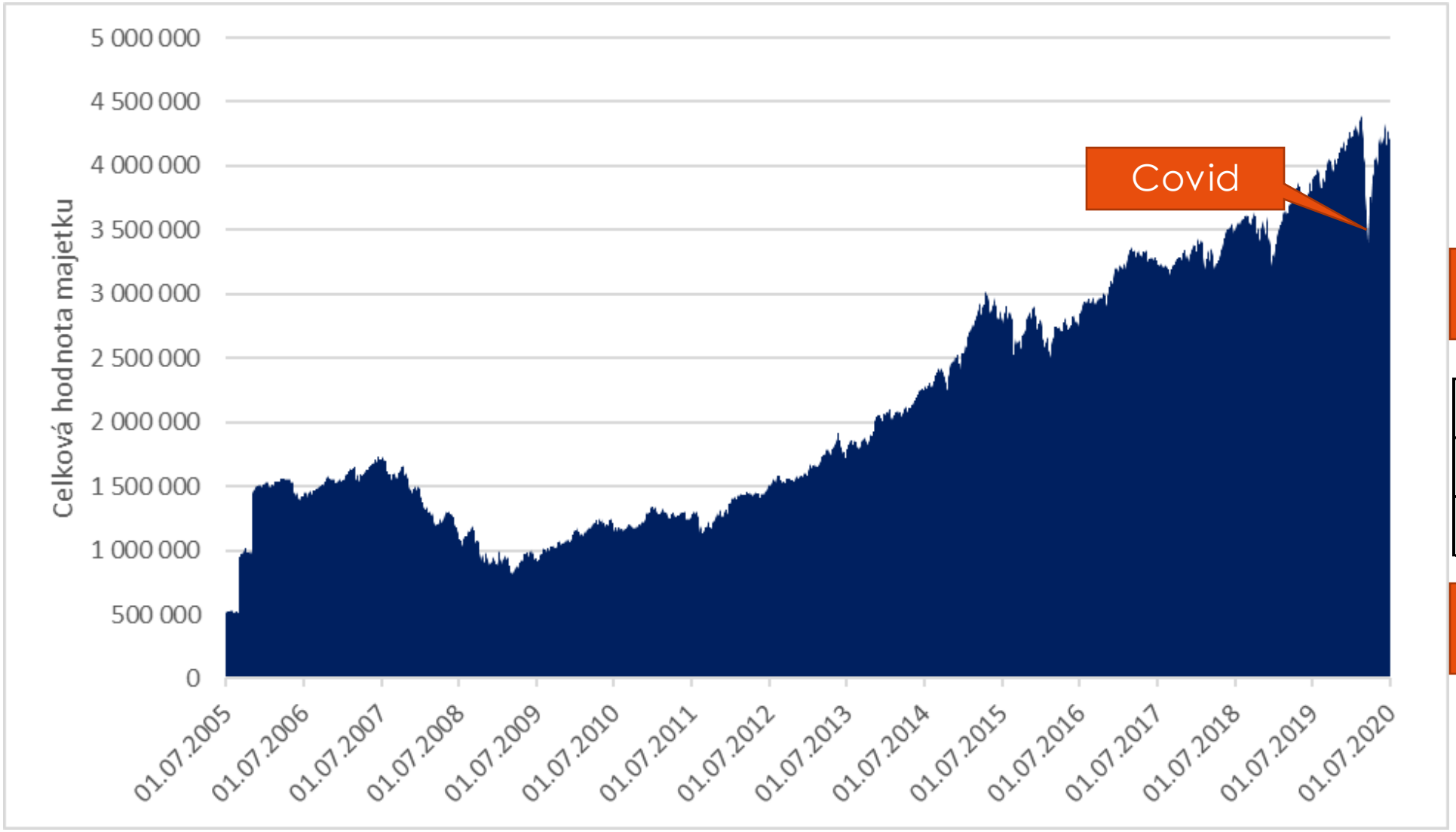
Navýšení investic

	Jednorázově	Pravidelně
Akciové investice	2 340 243	8 836
Dluhopisové investice	453 144	2 251
Hotovost	266 613	213
Pojistky		2 000
Splátka hypotéky		6681
CELKEM	**3 060 000**	**19 981**

KFIP ONLINE

Co se dělo v covidu

Co se dělo v covidu



Vklady	2 236 729
Zisk	1 163 141
Zisk	52%

Nejhorší den

Vklady	2 262 968
Zisk	2 013 700
Zisk	89%

4 měsíce poté

Komunikace s klienty - stejná

https://www.kfponline.cz/webinare/ 80 % Vyhledat

O nás Produkty Kontakt Blog Členské sekce

2.4.2020 - Význam finančního plánu při poklesech trhu

Záznam webináře, který byl zaměřený na význam finančního plánu v době krize. Jak plán sestavit pomocí tužky, papíru a zdravého selského rozumu. Jednoduchý a praktický návod, jak na to.

Záznam webináře ZDE

26.3.2020 - Tipy KFP pro komunikaci s klienty (nejen) v době krize

Záznam druhého webináře KFP. Situace na kapitálových trzích v širších ekonomických souvislostech. Konkrétní rady a tipy, jak s klienty komunikovat. Praktické ukázky kalkulaček KFP.

Záznam webináře ZDE

19.3.2020 - 7 kroků jak uklidnit klienty (i sebe 😝)

Záznam webináře ohledně aktuální situace na kapitálových trzích a konkrétní rady a tipy, jak klienty uklidnit.

Záznam webináře ZDE

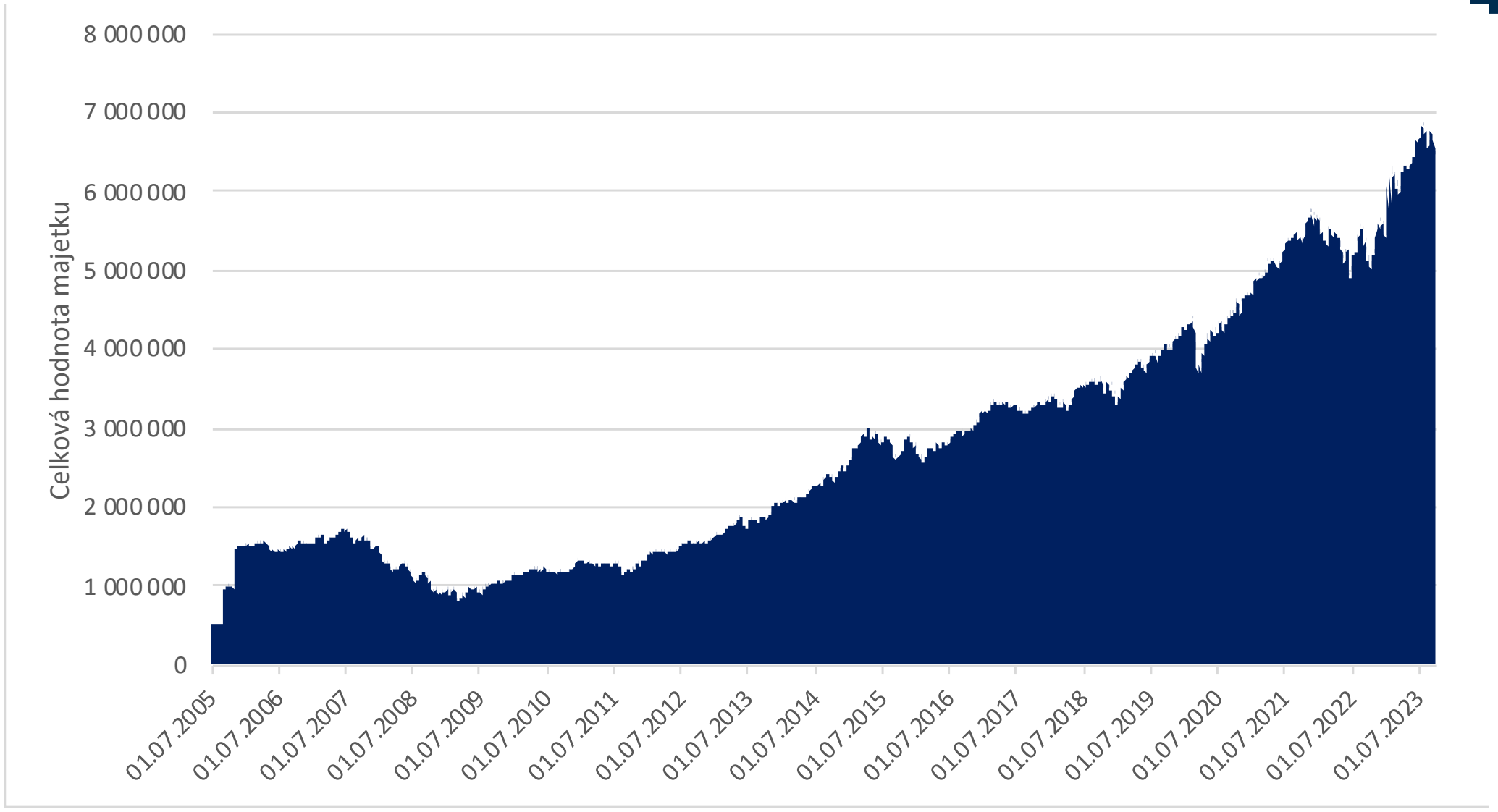
Komunikace s klienty

- Pracujeme podle plánu:
  - Cíle
  - Majetek a jeho struktura
- Rezerva – není v akciích
- Studia – v akciích jen málo (cca ¼ pro první studium)
- Pro rentu – většina v akciích, ale
  - Za 10 let vybíráme první peníze
  - Čerpáme postupně
  - Jako rentiéři budeme potřebovat akcie

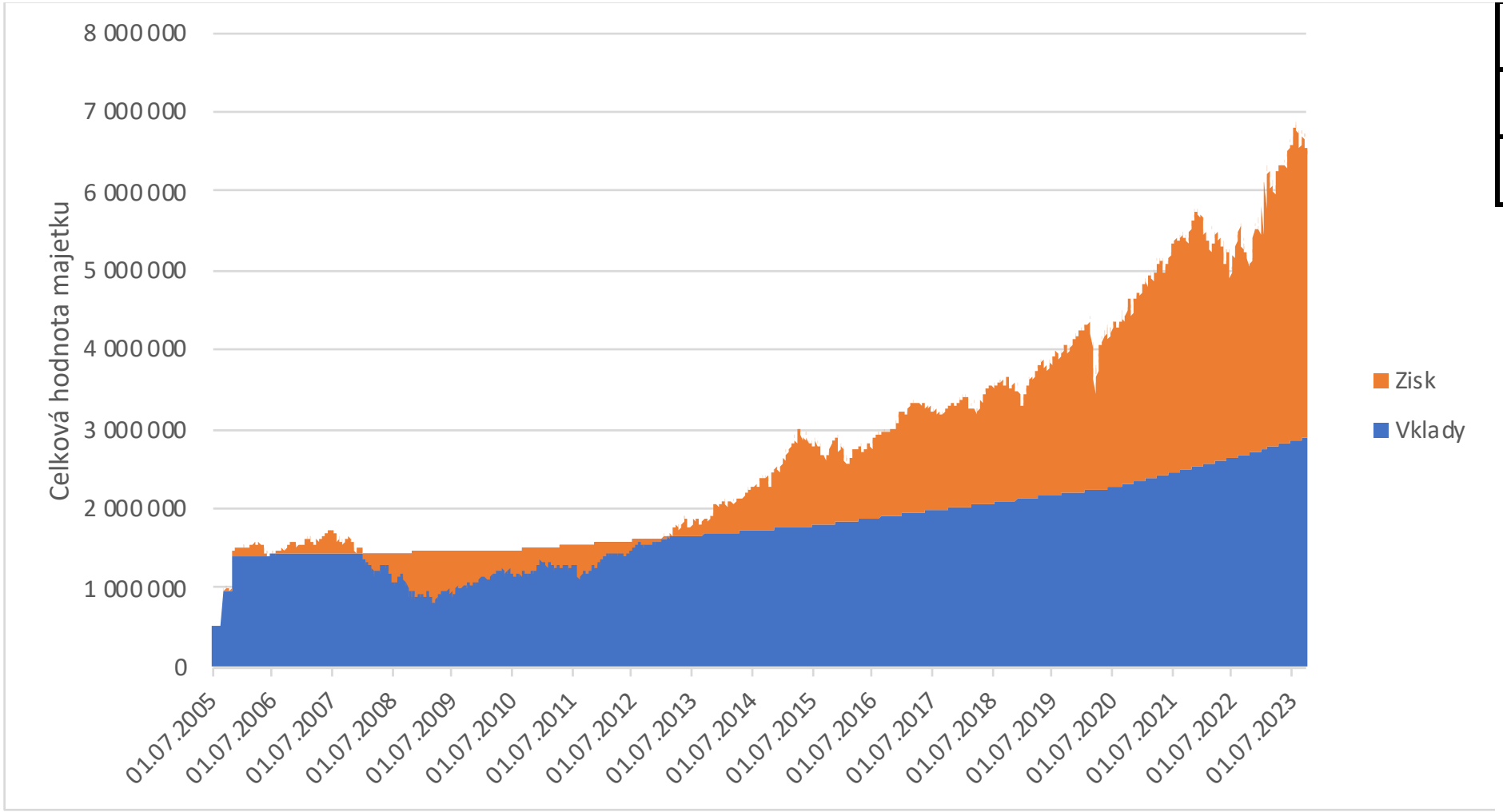
KIFIP ONLINE

Plán dnes

Současnost


8 000 000
7 000 000
6 000 000
5 000 000
4 000 000
3 000 000
2 000 000
1 000 000
0
Celková hodnota majetku
01.07.2005
01.07.2006
01.07.2007
01.07.2008
01.07.2009
01.07.2010
01.07.2011
01.07.2012
01.07.2013
01.07.2014
01.07.2015
01.07.2016
01.07.2017
01.07.2018
01.07.2019
01.07.2020
01.07.2021
01.07.2022
01.07.2023

Majetek = ½ vklady, ½ zisk



Vklady	2 891 863
Zisk	3 613 708
Zisk	125%

Požadavky klienta

Rok	2023
Věk klienta	48

	Kolik	Kdy
Studium 1	500 000	1
Studium 2	500 000	5
Renta (měsíčně)	45 000	7

Příjmy a výdaje

Klient měsíční příjem	55 000
Klient roční bonus	0
Partner měsíční příjem	22 000
Měsíční příjmy celkem	**77 000**
Měsíční výdaje	45 000
Volné cash flow	**32 000**

Majetek

Byt na prodej	0
Peněžní trh	400 000
Dluhopisové investice	1 056 369
Akciové investice	5 449 203
CELKEM	**6 905 572**

Aktuální plán

	Majetek	Cash flow	
	6 905 572	32 000	*Kolik máme na počátku*
	6 905 572	32 000	*Již rozděleno*
	0	0	*Kolik ještě můžeme rozdělit*

Cíl			Přidělení majetku		Splnění cíle	
CO	KDY (let)	Kolik	Jednorázový vklad	Pravidelná platba	Splnění cíle	Řešení (poznámka)
Rezerva	0	310 086	310 000		100%	
studium 1	2	500 000	485 000		100%	
studium 2	6	500 000	434 000		100%	
Renta	8	45 000	5 676 572	24 319	98%	
Byt 3+1 úvěr	0	1 307 000		6 681	100%	
Smrt klient	0	0		0		
Invalidita klient	0			0		
Nemovitost	0	3 500 000		1 000		
Domácnost	0	500 000				

Kam investovat

Kam máme investovat pro splnění cílů

	Jednorázově	Pravidelně
Akciové investice	4 637 415	12 208
Dluhopisové investice	1 731 290	10 846
Hotovost	536 867	1 265
Pojistky		1 000
Splátka hypotéky		6681
CELKEM	**6 905 572**	**32 000**

-800 000 Kč v akciích

Nárůst konzervativních kvůli studiu a bližší rentě

KFIP ONLINE

Jak jsme dopadli

Co jsme dělali

1. Měli plán
2. Dodržovali ho
3. Aktualizovali
    1. Rostly výdaje – rostla potřeba výše renty
    2. Rostly příjmy – navyšovaly se investice
4. Zažili jsme poklesy a vypořádali se s nimi

Dosáhli jsme

- Majetku 6,9 mil. Kč
  - Z toho vlastní vklady = 3,3 mil. Kč
  - Z toho zisk = 3,6 mil. Kč
- Studia dětí se splní
- Z majetku je možné čerpat již dnes nekonečnou rentu 17 000 Kč
- Hypotéka je již „jen“ 850 000 Kč

Situace kdysi a dnes

	2005	2023	Nárůst	
Příjmy	35 000	77 000	120%	*Průměrný růst mezd 119 %*
Výdaje	23 000	45 000	96%	*Celková inflace 70 %*
Renta	25 000	45 000	80%	
Nemovitost	2 100 000	7 705 479		
Finanční majetek	270 000	6 905 572		
Hypotéka	0	849 000		
Majetek celkem	2 370 000	13 762 051	481%	

Již dnes možná nekonečná renta 17 000 Kč měsíčně

KIFIP ONLINE

Přínosy plánu

Pro klienta – Anketa

- Nevíme, jak by dopadl bez plánu
- Ví, co a proč dělá
  - Kroky mají smysl
- Lepší zvládání propadů trhů
  - Vím, co mám před sebou
  - Vím, jak se to týká mých peněz (rezerva, studia, renta)
  - Rozumím rizikům (co mi hrozí, jak mě to ohrožuje)

Pro poradce – Anketa

- Dělá práci systematicky
- Vlastně pořád stejně – stejná strategie
- Mění se detail
  - Produkty
  - Sazby
  - Dotazy klienta

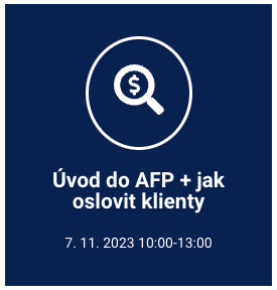
KIFIP
ONLINE

Představení Akademie Finančního Plánování

Program Akademie Finančního Plánování

KFP ONLINE

- Každé úterý
- Od 7. 11. do 19. 12. 2023
- 10.00 až 13.00 hod.
- V lednu 2023 konzultace
- 8 x 3 hodiny
- Online webinář
- **Bude to jiné** než obvykle
- Intenzivní **praktický trénink**
- 23. 1. 2024 živé setkání s úspěšnými absolventy

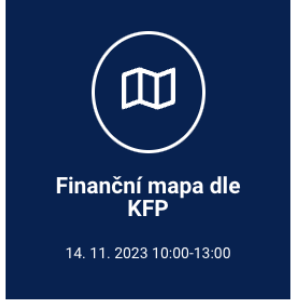


Úvod do AFP + jak oslovit klienty

KFP ONLINE

- Proces a časová náročnost komplexního finančního poradenství
- Proč se komplexní finanční poradenství vyplatí
- Co klienti skutečně chtějí (jak vypadá dlouhodobě udržitelný model poradenství)

- **TRÉNINK**: Jak pozvat klienta na první schůzku o KFP (**K**omplexním **F**inančním **P**oradenství) poradenství

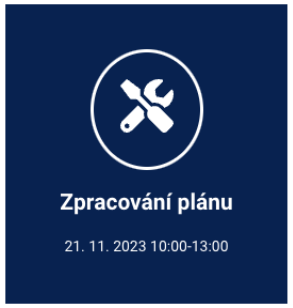


Finanční mapa dle KFP

KFP ONLINE

- Jak se odlišit od konkurence
- Jednoduchá a fungující struktura poradenského rozhovoru
- Klient Vám řekne vše důležité a ještě se u toho cítí velmi příjemně (**úspěšnost 95 až 99 %**)

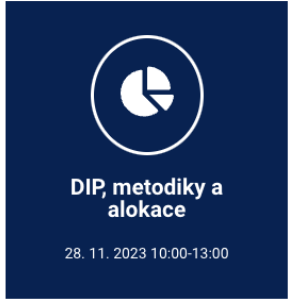
- **TRÉNINK**: Metodika finanční mapy **KFP** – klíčové věty, přechodové můstky, kritická místa prvního rozhovoru s klientem



Zpracování plánu

- Co se děje „uvnitř“ poradenských software k plánování
- Smysluplný finanční plán neznamená 20 hodin složitých výpočtů
- Jak postupovat ve speciálních případech (OSVČ, mateřská, důchody, podnikatelé)

CVIČENÍ: Nastavení alokace a pojistných částek

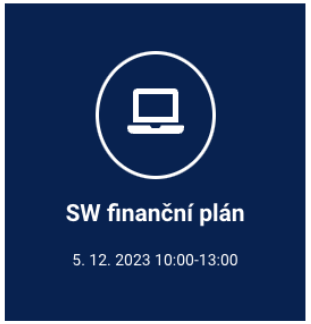


DIP, metodiky a alokace

KFP ONLINE

- **DIP** a metodika konečné a nekonečné renty
- Odvození výnosů, se kterými finanční plán počítá
- Metodika nastavení pojistných částek

- **TRÉNINK A CVIČENÍ:** spočítat pojistné částky na kalkulačce KFP a obhájit logiku před klientem

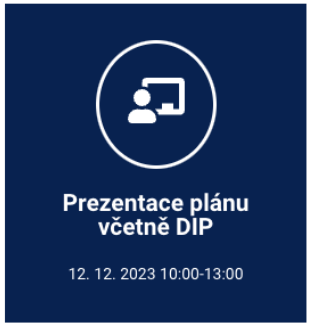


SW finanční plán

KFP ONLINE

- Excel KFP – zadání dat (cíle, zdroje, % splnění cílů)
- Jak s plánem pracovat
- Nestandardní klienti a jak je zadat

- **CVIČENÍ:** vytvořte si finanční plán (pro sebe nebo pro modelového klienta)

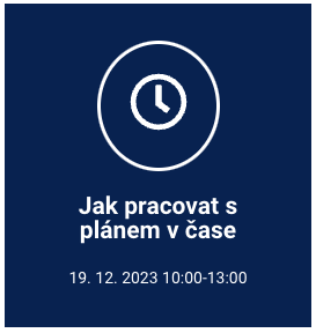


Prezentace plánu

KIFIP ONLINE

- Jak se (opět) odlišit od konkurence
- Jednoduchá a fungující prezentace finančního plánu
- Prověřené obchodní formulace, které přinášejí výsledky

- **TRÉNINK**: prezentace finančního plánu – klíčové věty, přechodové můstky, kritická místa druhého rozhovoru s klientem, závěr a jak si říci o obchod



Jak pracovat s plánem v čase

KIFIP ONLINE

- Jak pracovat s inflací
- Růst mezd, jak s bonusy, změny v životě klientů
- Realokace portfolia při poklesech/růstech trhů

- **CVIČENÍ + TRÉNINK**: upravte plán po poklesu trhu o 20 % a prezentujte řešení klientovi

Individuální konzultace k plánu

KFP ONLINE

- Zpracujte finanční plán
- Doplňte komentář, co chcete konzultovat
- Pošlete finanční plán KFP

- **CVIČENÍ:** zapojte věci z kurzu do praxe, tzn. zpracujte reálný finanční plán a pošlete jej ke konzultaci

Závěrečná certifikace KFP

K | F | P
ONLINE

- Závěrečný test KFP (min. 75 % správných odpovědí)
- Zpracování reálného finančního plánu
- Oponentura 3 jiných finančních plánů

- **FINÁLNÍ TRÉNINK:** individuálně prezentujte reálný finanční plán lektorovi KFP – zpětná vazba lektora KFP k odbornému i obchodnímu způsobu Vaší prezentace

Osobní setkání úspěšných absolventů

KFP ONLINE

- 23. ledna 2023 … Praha
  (setkání úspěšných absolventů s lektory KFP)
- Od 14.00 do 17.00 pracovní část – best practice
- Od 17.00 do 21.00 společenská část (networking)

Vaše investice do rozvoje

KFP ONLINE

- Banky (v letech 2005 – 2008)
  cca 100.000 Kč na 1 bankéře

- Živě pro poradenskou firmu v roce 2022
  cca 82.000 Kč na 1 poradce

- AFP online pouze dnes a zítra **9.500 Kč + DPH** (s možností 3 splátek)

Bonusy AFP

- Nový video trénink „Finanční plán v tužce“ … 3.333 Kč
- Aplikace „Kalkulačky KFP“ na 12 měsíců … 2.460 Kč
- Kalkulačka „Jak stanovit pojistné částky“ … 730 Kč
- Nový software Zjednodušený finanční plán … 4.900 Kč
- Konzultace k Vámi vybranému plánu s KFP … 2.187 Kč

CELKEM ..... **13.610 Kč**

Vaše investice do rozvoje

KIFP ONLINE

Standardní cena celkem včetně bonusů ~~29.510 Kč + DPH~~

"Startovací sleva" platí pouze do 25. 10. 2023

01	15	27	36
dny	hodiny	minuty	sekundy

CZK

Jednorázově 9 500 Kč + DPH

Nejvýhodnější varianta. Sleva 40 %, ušetříte 6.400,- KČ + DPH. Platí pouze do 25.10.2023, pak cena 15 900 Kč + DPH.

KOUPIT

CZK

3 platby po 3 500 Kč + DPH

Chcete si platbu rozdělit v čase? Umíme. Při objednávce zaplatíte první platbu 3 500 + DPH, další platbu 24.11.2023 a poslední platbu 22.12.2023.
Celkem zaplatíte 10.500 Kč + DPH. Platí pouze do 25.10.2023.

KOUPIT

Garance KFP

GARANCE KFP

ZÁRUKA VRÁCENÍ PENĚZ

Vyzkoušejte naši kvalitu bez rizika. V případě, že nebudete po prvních dvou webinářích spokojeni a nebudete chtít v tréninku dále pokračovat, vrátíme Vám 100 % zaplacené ceny. **Garance platí do 15. 11. 2023 do půlnoci.**

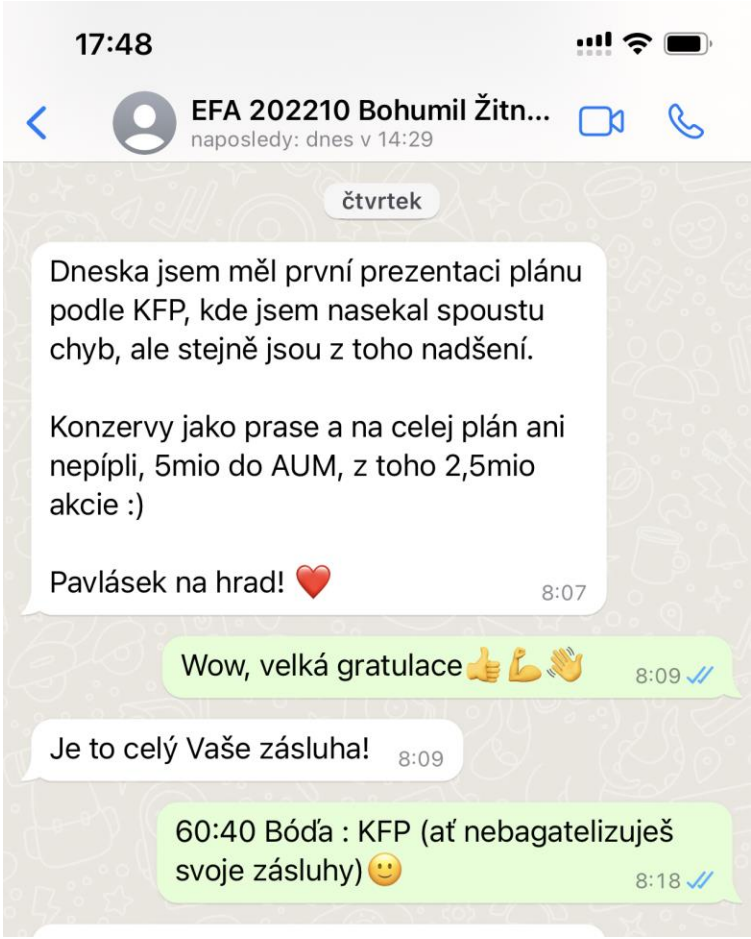
Co říkají na metodiku KFP další poradci?

SMS od poradce Bohumila Žitného, poradce 4fin

*„Dneska jsem měl **první prezentaci plánu podle KFP**, kde jsem nasekal spoustu chyb, ale stejně jsou z toho nadšení.*

Konzervy jako prase
a na celej plán ani nepípli.
5 mio do AUM, z toho 2,5 mio akcie:)

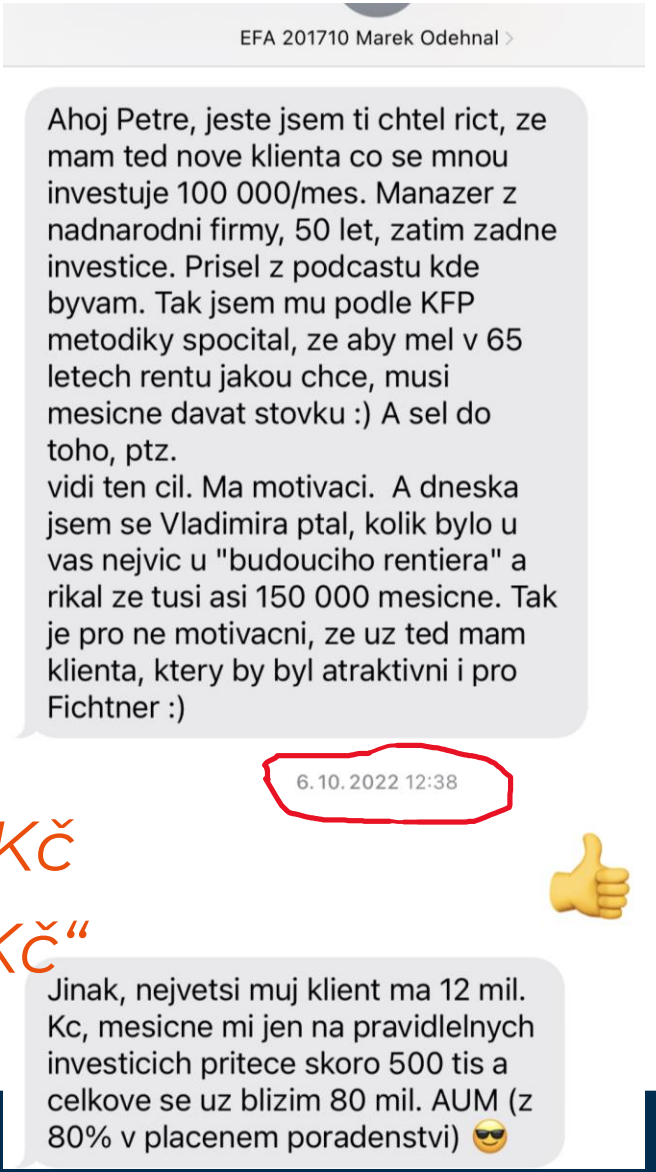
Je to celý Vaše zásluha!“



Co říkají na metodiku KFP další poradci?

SMS od poradce Marka Odehnala

- *„Ahoj Petře, ještě jsem ti chtěl říct, že mám teď nově klienta, co se mnou investuje 100.000 Kč měsíčně.* ***Podle KFP metodiky*** *jsem mu spočítal, že aby měl v 65 letech rentu jako chce, musí měsíčně dávat stovku (tisíc). A šel do toho, protože má motivaci, vidí ten cíl.*
- *Můj největší klient má 12 mil. Kč.*
- *Měsíčně mi na pravidelných investicích přiteče skoro 500.000 Kč / o rok později: 1.000.000 Kč*
- *V AUM se blížím 80 mil. Kč / o rok později: 120 mil. Kč“*



Petra Rutová,
TOP konzultant SwissLife Select

1) Byl pro Vás trénink Akademie Finančního Plánování (AFP) užitečný?

„Pro mne byl užitečný MOC. Dostala jsem hodně bohatou zpětnou konstruktivní vazbu od kolegů v tom, co dělám dobře, co mohu dělat jinak = efektivněji, jak to dělají kolegové. … Hlavně jsem uvítala i možnost vidět, jak to řešíte v praxi vy v KFP.“

Petra Rutová,
TOP konzultant SwissLife Select

K | F | P ONLINE

2) Používáte něco z AFP v praxi? Pokud ANO, jak to funguje?

- *„Stále využívám kalkulačku "Finanční matematika" =) pro mne úžasná kombinace a propojení tří instrumentů (úvěr, investice, renta)*
- *Kalkulačka "Pojistné částky" a "Finanční plán" jsou pro mne též výborní pomocníci a též je využívám*
- *Rozhodně 1. a 2.schůzka s klientem, tzn. analýza, která má **jasně danou kostru**, tudíž během cca 1/2 hodiny zjistím to podstatné*

- *Setkávám se u klienta s jeho velkým uvědoměním si reality, smysl plánování. Sama se cítím sebevědoměji, komfortněji při jednání se svými klienty*
- *Díky tomu je i velmi snadné navázat na 3. schůzku, tj. návrh řešení “*

Petra Rutová,
TOP konzultant SwissLife Select

3) Doporučila byste kurz ostatním poradcům?

- *„Já bych kurz doporučila URČITĚ.*
- *Účastníci mohou JEN ZÍSKAT, ztratit určitě nic.*
- *V každém webináři jsem dostala něco nového, co jsem si osvojila, začala používat tak, abych to byla stále já.“*

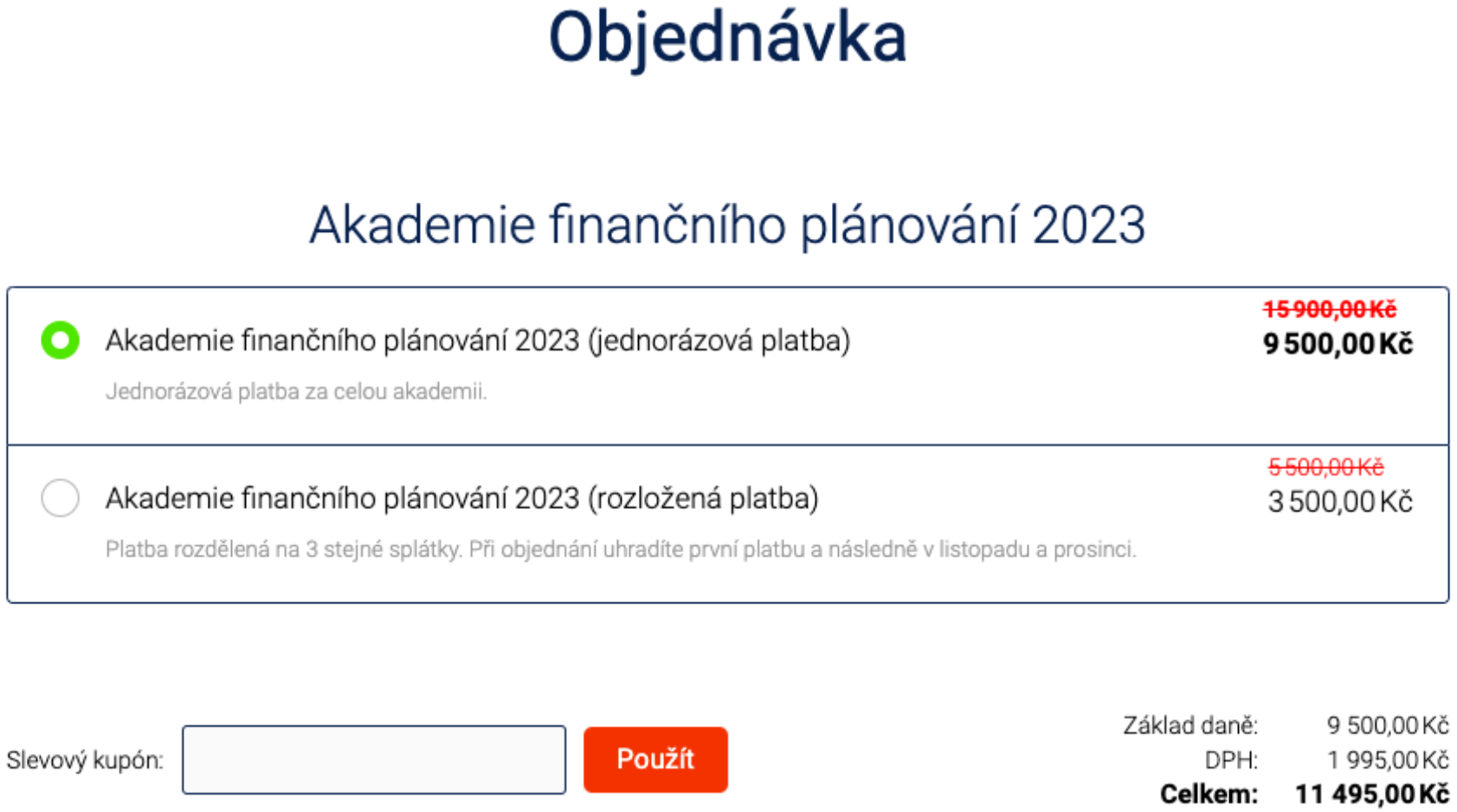
Zpětná vazba
na webináře
KFP online:
čím je slovo větší,
tím vícekrát
se vyskytlo
ve Vašem hodnocení
… moc Vám
děkujeme!!!

Pro koho je **A**kademie **F**inančního **P**lánování vhodná a pro koho ne?

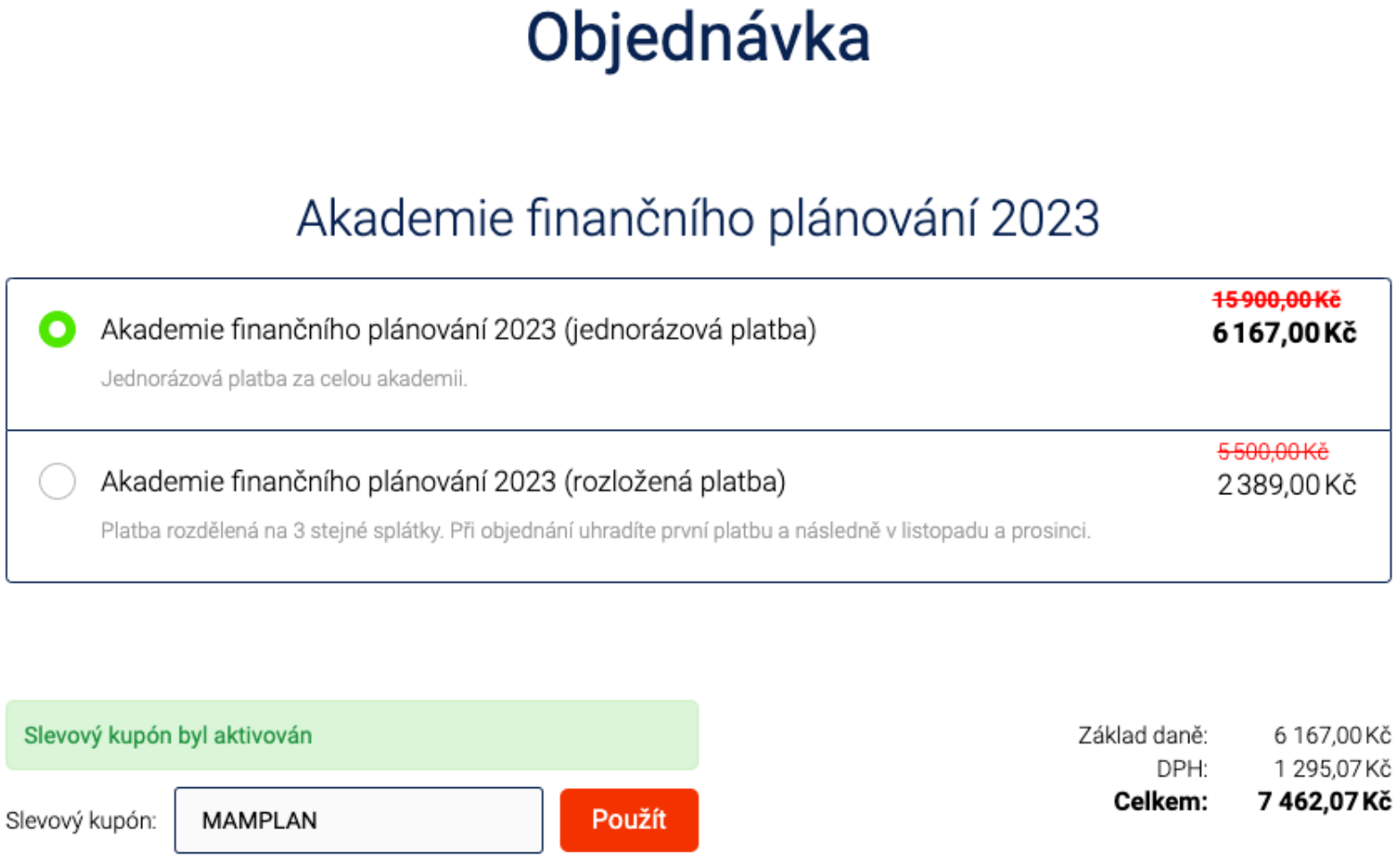
- EFP? … **NE** (pokud nehledáte inspiraci pro Váš tým obchodníků)
- EFA? … **NE** (pokud nehledáte inspiraci pro Váš tým obchodníků)
- Úplní nováčci v oboru (praxe méně než 6 měsíců) … **NE**
- Nechcete na online webináři aktivně trénovat a zapojit teorii do praxe … **NE**

- Majitelé poradenských firem? … **ANO**
- Manažeři, kteří budují svůj poradenský tým? … **ANO**
- Metodici, trenéři, školitelé poradců … **ANO**
- Účastníci webinářů KFP, středně pokročilí poradci … **ANO**
- Účastníci KFP kurzů (PFP, IA, Plán v tužce)? … **ANO**
- Máte chuť vše důležité protrénovat a zapojit ověřené a fungující tipy KFP do praxe … **ANO**

Jak objednat AFP?



Už jste si „Finanční plán v tužce“ koupili v minulosti? Použijte slevový kupón „MAMPLAN“ a ušetříte cenu plánu.



Vaše dotazy?
www.KFPonline.cz

KFP ONLINE

Děkujeme za pozornost
a těšíme se na další setkání v
Akademii Finančního Plánování