

**Ediční plán komentovaných „mini-prezentací“
na které se můžete těšit ve vzdělávacím servisu KFP v roce 2015**

Téma 1: Finanční plánování - jak prodávat bonitním klientům finanční plán

1 - Co je finanční nezávislost

- Jak klientům jednoduše vysvětlit „definici“ finanční nezávislosti, aby nezávislost chtěli ve finančním plánu a tento klíčový cíl neodmítali (definice, pasivní příjmy, výdaje)
- Co FN přináší – nezávislost na práci, důchodu... Jak klienty motivovat k finanční nezávislosti – cíli, který vám v čase přináší poradensky nejvýznamnější provizní příjem.

2 – Finanční nezávislost v poločase (v průběhu cesty)

- Cesta k FN dává sladké plody už během cesty. Nemusíme se těšit jen na dobu za 20- 30 let, ale už za 3, 5 nebo 10 let budeme mít velké přínosy. Jak zvládat námitku klientů, že nechtějí 30 let šetřit a možná se nezávislosti ani nedožijí.

3 - Podnikání jako cesta k FN

- Jak by měl jít na finanční nezávislost podnikatel. Podnikání je nejrychlejší cesta. Mnoho FN podnikalo. Proč ale mnoho podnikatelů nezávislosti nedosáhne a jaká nebezpečí jim hrozí.

4 - Zaměstnanci a cesta k FN, příklad našeho klienta

- Majetek získáme buď jednorázově (podnikání, dědictví...) nebo pravidelně. K FN je třeba píle, trpělivost, pravidelné investice. Nejtypičtější cesta k finanční nezávislosti a jak ji klientům-zaměstnancům „prodat“.
- Konkrétní příklad klienta Fichtner s.r.o. a jeho cesta k nezávislosti. Jak Vám finanční nezávislost a finanční plán pomůže udržet loajalitu klientů v těžkých časech, kdy trhy klesají.

Téma 2: Proč plánovat

5 - Motivační příklad - bydlení

- Proč je dobré mít finanční plán i když chce klient řešit jenom hypotéku.

6 -Absence likvidní rezervy versus příliš likvidní produkty

- Průzkumy: Co klienti chtějí (klid, bezpečí...) – jaké mají lidé rezervy.
- Nebezpečí tohoto přístupu.

- Největší nebezpečí typických klientů v ČR – jak vypadá rozložení úspor a proč je nebezpečné. Jak vysvětlit klientovi, že jeho bezpečné portfolio je vlastně „nebezpečné“.

7 - Odkládání cílů

- Proč klienti plnění cílů odkládají a jaká je cena za odkládání cílů. Graf: Kolik musíte dávat stranou, pokud chcete 1 mil. Kč v 60 letech.

Téma 3: Finanční plán (jak ho udělat)

8 - Plánování podle našich babiček (hrníčky)

- Plán = cíle, pro ně pak hledáme zdroje.
- Hlavní je dát peníze stranou
- Produkty se volí podle toho, jestli pomohou k cíli

9 - Schéma finančního plánu

- Jak klientovi vysvětlit, přednosti finančního plánu a jeho strukturu. Jak klientovi ukázat prezentaci finančního plánu během jedné minuty.

10 - Pyramida finančního plánu

- Grafické znázornění plánu, který stojí na správném zajištění. Versus grafické znázornění plánu, kdy je klient podpojištěn/přepojištěn a nemá dostatek zdrojů na plnění investičních cílů nebo podstupuje příliš velké nezajištěné riziko.

11 - Proč se ptáme nejprve na cíle

- Jak začít obchodní rozhovor a zaujmout klienta. Poradce pomáhá plnit cíle. Ne prodávat nejlepší produkty. Z hlediska klienta je to komplexní řešení
- Z hlediska poradce je to cesta k větším obchodům. (Bavíme se o velkých věcech)

12 - Jak klientům pomoci definovat cíl

- CO – klienti většinou chtějí... a co důležitého naopak zapomínají. Typické cíle klientů – statistika naší databáze. Které cíle do plánu patří a které nikoliv. KOLIK – jak pracovat ve finančním plánu z inflací.

13 - Jaké jsou zdroje pro splnění cílů

- Majetek a příjem
- Jaký majetek? Jak pracovat s nefinančním majetkem. Jak se ptát na zdroje.
- Správné pořadí otázek.

14 - Jak určit příjmy

- Čisté příjmy, příjem celé rodiny, průměrné příjmy.
- Jak do plánu zahrnout bonusy klientů.

15 - Jak určit výdaje

- Jak pracovat s výdaji klienta ve finančním plánu a „neutopit“ se v detailech. Co když klient výdaje nezná. Volné cash flow. Kontrolní mechanismy pro správnou analýzu finančního plánu.

Téma 4: Finanční matematika – tři vzorečky, se kterými vyřešíte 95 % poradenských situací

16 - Jednoduché úročení

- Kdy se používá, vzorec, příklad

17 - Jak funguje složené úročení

- Příklad. Základní zákonitosti – exponenciála...
- Kdy se používá, vzorec, příklad
- Zázrak složeného úročení
- Na čem závisí výsledek. Ukázka různých parametrů a různého výsledku.

18 - Budoucí hodnota anuity

- Kdy se používá, vzorec, příklad

19 - Současná hodnota anuity

- Kdy se používá, vzorec, příklad

20 - Co to je efektivní úrok

- Paralela s RPSN. Výnosnost investic

21 - K čemu používáme efektivní úrok

- Příklad konkrétní investice, porovnání investic

Téma 5: Jak to všechno počítat

22 - Finanční matematika pomocí tabulek

- Jak používat jednoduché tabulky pro finanční matematiku. Konkrétní příklady a výpočet.

23 - Finanční matematika pomocí kalkulaček

- Jak používat jednoduché kalkulačky pro finanční matematiku. Konkrétní příklady a výpočet.

24 - Finanční matematika pomocí Excelu

- Jak používat v Excelu přednastavené jednoduché funkce pro finanční matematiku. Konkrétní příklady a výpočet.

Téma 6: Příklady

25 - Mladý Američan

- Souhrnný příklad, které vzorečky použít v různých životních situacích klienta. Jak co spočítat a jak výsledek správným obchodním způsobem interpretovat klientům.

[Ediční plán komentovaných „mini-prezentací“,
na které se můžete těšit ve vzdělávacím servisu KFP v roce 2016](#)

Co je cílem těchto mini-prezentací?

Zvyšování odborných znalostí a obchodních dovedností Vás a Vašeho poradenského týmu

V cca pětiminutových prezentacích vám jednoduše a srozumitelně ukážeme, jak můžete odborné pojmy rychle a srozumitelně vysvětlit vašim **novým poradcům** (pokud budete svoji poradenskou jednotku) a školíte svůj nový tým.

Nebo jak můžete daný odborný termín vysvětlit vašim **bonitním klientům**, pokud dostanete námitku tohoto typu. Také můžete své klienty pomocí těchto mini-prezentací jednoduše vzdělávat.

Rovněž se s Vámi podělíme o **prověřené a úspěšně fungující obchodní tipy** z naší poradenské praxe pro bonitní klienty.

V roce 2015 jsme zveřejnili 27 **mini-prezentací**, ke kterým získáváte přístup **ZDARMA** v rámci předplatného na rok 2016. Jejich seznam najdete na konci tohoto edičního plánu.

Ediční plán mini-prezentací na rok 2016, které budou uveřejňovány co 14 dnů v průběhu roku 2016 (seřazeno podle tematických celků, nikoliv podle pořadí vydání) najdete zde:

Téma 1: Finanční plán (v obchodní praxi poradce)

26 - Úspěšná obchodní prezentace finančního plánu

- Které zásady dodržet při prezentaci finančního plánu, aby byla obchodně úspěšná.
- Návod jak zakončit prezentaci finančního plánu fungujícím postupem, který přináší ověřené obchodní výsledky.

27 - Zajištění jako samozřejmá součást finančního plánu

- Finanční plán stojí a padá se zdroji, proto musíme zdroje zajistit.
- Jak přesvědčujeme klienty, aby se v souladu s plánem správně pojistili.

28 - Najít vhodný finanční produkt je díky plánu snazší

- Porovnání výběru produktů ve finančním plánu s produktovým přístupem „bez plánu“. V této mini-prezentaci Vám dáme návod, jak ukázat klientům výhody finančního plánu oproti produktovému přístupu.

29 - Jak udělat výroční schůzku s klientem, aby měl motivaci Vám dát doporučení

- Návod na úspěšnou výroční schůzku.
- Jak klientovi na výroční schůzce ukázat přidanou hodnotu finančního plánování a požádat o kvalitní doporučení.

Téma 2: Makroekonomie (inlace, HDP, cizí měny, makroekonomické vazby pro praxi poradce)

30 - Klíčový makroekonomický ukazatel pro finanční poradce

- Poločas rozpadu Kč/USD, dekády s vysokou inflací.
- Jak díky inflaci přesvědčit konzervativní klienty k investování.

31 - Jak bojují s inflací různé finanční produkty a jak se jí bránit

- Termínované vklady, fondy peněžního trhu, dluhopisy.
- Riziko není, že proděláme, ale že ztratíme kupní sílu peněz. Vzdálíme se od cíle.

32 - Akcie a inflace

- Jak souvisí výnosy akciového trhu a inflace?
- Jak využít zajímavá data pro obchodní prezentaci klientům.

33 - Ekonomický cyklus a HDP

- Recese a konjunktura.
- Výkon ekonomiky, měříme ve „stálých cenách“.

34 - Jak reagují akcie na HDP

- Jaká je souvislost akciových trhů a HDP.
- Co z toho můžete použít pro poradenskou praxi při diskuzích s klienty.

35 - Růst mezd – aktualizace finančního plánu

- Sledujte růst mezd klientů. Pokud chcete mít za 10 let 2 x větší příjem, lze toho dosáhnout:
2 x větším počtem klientů nebo aktualizací finančních plánů.

36 - Růst mezd a – bude líp

- Inflace, růst mezd a splácení úvěrů.
- Riziko zátěž úvěru na rodinný rozpočet v čase.

37 - Jaké je měnové riziko - cizí měna mění konzervativní investici v rizikovou

- Příklady: HSBC, Maďarské dluhy v cizí měně.
- Kolísavost měn. Ukázka kolísavosti měn, eura, dolaru a zajímavé příklady dalších měn.

38 - Měnové riziko a jak jej minimalizovat

- Jak správně diverzifikovat z pohledu měn, co to je „domácí měna“.
- Měnově diverzifikované portfolio bonitního klienta a rentiéra.

39 - Státní dluhy ve světě a v ČR – důsledky pro klienty (a poradce)

- Kolik dlužíme, kolik nás to stojí. USA a války.
- Zadlužené státy a monetizace.
- Negativní důsledky pro portfolio klienta a jak se jim bránit.

40 - Jak by měl poradce uvažovat o makroekonomických vzbách

- Představte si extrém, zavzpomínejte, příklad.
- Inflace a úspory, inflace a kurzy měn, inflace a úrokové sazby.

41 - Úrokové sazby a kurzy akcií

- Makroekonomické závislosti. Příklady. Co není „hladká“ závislost.
- Pohled investorů (kdo by investoval do akcií, kdyby byly sazby 15 %), pohled firmy (náklady).

42 - Úrokové sazby a kurzy dluhopisů

- Makroekonomické závislosti. Příklady.
- Ukázka úrokových sazeb dluhopisů (ARAD) a dluhopisového fondu.
- Historie – 1. a 2. světová válka.
- Co z toho můžeme vyvodit pro současnost. Dluhopisy a durace.

Téma 3: Pojištění (statistiky, rizika, výpočet pojistné částky, kalkulačky)

43 - Schéma pojišťovny

- Pojištění není pro výdělek, pojištění je, abychom neprodělali.

- Příklad nákladů pojišťovny.

44 - Statistiky pojištění pro poradenskou praxi

- Riziko úmrtí, jak se mění s pohlavím a s věkem.
- Jaké ho věku se lidé dožívají a jakou to má souvislost s finanční nezávislostí a finančním plánem.

45 - Kolik ušetřím, když se nepojistím

- Kolik stojí pojištění „prkotiny“ v dlouhodobém horizontu.
- Jak klienty přesvědčit, aby se pojišťovali na klíčová rizika.

46 - Příčiny úmrtí

- Smrt úrazem, smrt z jakékoliv příčiny, dopady do poradenské praxe.
- Chybné versus správné zajištění ve finančním plánu.

47 - Jaká hrozí ztráta při různých pojistných událostech

- Jak se změní příjmy a výdaje. 70 % pokles výdajů, kolik jsou státní dávky.
- Co všechno je potřeba pokrýt v případě smrti živitele
- Jak velké výdaje? Jak dlouho? A také cíle?

48 - Jak má být vysoká pojistná částka

- Výpočet „správné“ pojistné částky při zohlednění příjmů, nákladů, majetku a dávek.
- Ukázka kvalitních pojistek a ukázka Jednoduchých přístupů.

49 - Co a jak ovlivňuje pojistnou částku

- Příklad klienta, kterému se bude něco přidávat a ubírat – vyšší úvěr, vyšší majetek...
- Kdy je majetek pojistkou? Kdy firma, kdy nemovitost.

50 - Zajišťovat ekonomicky nevýznamné členy rodiny?

- Pojištění dětí, příklady výpočtu a doporučení.

51 - Jak vysoká má být pojistná částka při trvalé invaliditě?

- Na kolik se máme pojišťovat? Bude to více než v případě smrti?
- Co všechno je potřeba pokrýt v případě smrti nebo trvalé invalidity živitele

[Ediční plán komentovaných „mini-prezentací“,
na které se můžete těšit ve vzdělávacím servisu KFP v roce 2017](#)

Co je cílem těchto mini-prezentací?

Zvyšování odborných znalostí a obchodních dovedností Vás a Vašeho poradenského týmu

V cca pětiminutových prezentacích vám jednoduše a srozumitelně ukážeme, jak můžete odborné pojmy rychle a srozumitelně vysvětlit vašim **novým poradcům** (pokud budujete svoji poradenskou jednotku) a školíte svůj nový tým.

Nebo jak můžete daný odborný termín vysvětlit vašim **bonitním klientům**, pokud dostanete námitku tohoto typu. Také můžete své klienty pomocí těchto mini-prezentací jednoduše vzdělávat.

Rovněž se s Vámi podělíme o **prověřené a úspěšně fungující obchodní tipy** z naší poradenské praxe pro bonitní klienty.

V roce 2015 - 2016 jsme zveřejnili **více než 50 mini-prezentací**, ke kterým získáváte přístup **ZDARMA** v rámci předplatného na rok 2017.

2015 a 2016 jsme pro Vás připravili mini-prezentace na témata:

- Plánování
- Makro
- Finanční matematika
- Pojištění.

Mini-prezentace roku 2017 budou o investování.

Ediční plán mini-prezentací na rok 2017, které budou uveřejňovány co 14 dnů v průběhu roku 2017 (seřazeno podle tematických celků, nikoliv podle pořadí vydání) najdete zde:

Téma 1: Cenné papíry

52 – cenné papíry jsou všude kolem nás

- Proč jsou cenné papíry důležité
- Jsou ve všech investicích kolem nás
- Například penzijní produkty
- Mnoho produktů nemá své vlastní vlastnosti. Má vlastnosti cenných papírů v sobě obsažených

53 – cenné papíry ukázané na příběhu

- „Pohádka o cukrárně“
- Ukázka základních druhů cenných papírů

- Jsou cenné papíry dlužné a jsou cenné papíry majetkové

54 - dluhopisové investice

- Jak se chovají dluhopisové investice
- Co je důležité pro dluhopisového investora (zisk, krach)
- Terminologie dluhopisů

55 - akciové investice

- Jak se chovají akciové investice
- Co je důležité pro akciového investora (zisk, krach)
- Terminologie akcií

56 - rizika ovlivňující ceny cenných papírů

- Riziko systematické
- Riziko specifické
- Rizika dluhopisů
- Jak se jim bránit

57 - druhy cenných papírů

- Cenné papíry jsou dvojího druhu:
 - Majetkové
 - Dlužné
- Vždy se na investici díváme z tohoto úhlu pohledu

58 - druhy dluhopisů dle emitenta

- Základní druhy dluhopisů podle emitenta
- Kde se s nimi setkáte, jaké jsou jejich vlastnosti

59 - druhy dluhopisů dle výnosů

- Druhy dluhopisů podle výnosu
 - Fixní kupóny
- Jak fungují a jaká mají rizika

60 - konvertibilní a vypověditelné dluhopisy

- Konvertibilní dluhopisy
 - Ukázka na cukrárně
 - Ukázka na praxi
- Vypověditelné
 - Ukázka na cukrárně
 - Které dluhopisy mají vyšší výnos?

61 – rating dluhopisů

- Rating – k čemu slouží a jak se používá
- Kdo rating uděluje
- Rating dluhopisu a praxe (individuální dluhopisy, fondy)

62 – stupnice ratingu

- Stupnice od ratingových agentur
- Hranice investiční a spekulativní
- Riziko krachu
- Paralela s úvěry (hypotéky, spotřebitelské)
- Jaký rating má ČR

63 - finanční toky z dluhopisu

- Finanční toky jsou „předvídatelné“
- Ukázat kupónový a bezkupónový
- Výnos závisí na ceně: čím nižší cena, tím vyšší výnos

64 - obchodování s dluhopisy

- Jak se určuje cena (kdo ji určuje)
- AÚV

65 - kurzovní lístek dluhopisů

- Na kurzovním lístku si ukážeme:
 - Jak rozklíčovat název
 - Vztah: cena – výnos
 - Vztah: výnos – splatnost

66 – durace dluhopisu

- Co je durace
- Kde ji využijeme v praxi
- Vztah: růst výnosů, pokles ceny – o kolik klesnou ceny?
 - Příklad dluhopisu na 1 rok a na 10 let

67 – výnosnost dluhopisu

- Jak určit (spočítat) výnosnost bezkupónového dluhopisu
- Vztah: výnos roste, cena klesá
- Jak se využívá v praxi

68 - individuální dluhopisy v portfoliu

- Jejich zrádnost – jsou velké a jsou potenciálně rizikové
- Jaké ANO a jaké raději NE

69 – akcie – sektory

- Není akcie jako akcie
- Jaké jsou typické sektory
- Ukázka na fondech

70 – akcie – cyklické a defenzivní

- Dělení sektorů na cyklické a defenzivní (proč to tak je)
- Ukázka konkrétních sektorů

71 – akcie a regiony

- Developed market
- Emerging market
- Kdo kam patří, charakteristika trhů (volatilita)

72 – akcie a tržní kapitalizace

- Kdo je large a kdo je small
- Praktické použití

73 – P/E pro investice

- Jaká firma (byť) je dobrá
- Jaká investice je dobrá
- Měříme zisky k ceně

74 - P/E pro akcie

- Historie – kolik to bylo v minulosti
- K čemu se použije v praxi
- Pomůže nám odhalit bubliny

75 - P/E – porovnání akcií a jiných investic

- Místo P/E vezmeme E/P
- Kolik nám vychází v jakých dobách
 - Trhy v bublině
 - Kolik to je dnes
- P/E pro dluhopisy a pro nemovitosti

76 - dividendy – balzám na emoce investora

- Dividendy a emoce investora
 - Rentiéra
 - Budoucího rentiéra
- Porovnání nájmu a vlastnění akcií
- Dividendy a daně

[Ediční plán komentovaných „mini-prezentací“,
na které se můžete těšit ve vzdělávacím servisu KFP v roce 2018](#)

Co je cílem těchto mini-prezentací?

Zvyšování odborných znalostí a obchodních dovedností Vás a Vašeho poradenského týmu

V cca pětiminutových prezentacích vám jednoduše a srozumitelně ukážeme, jak můžete odborné pojmy rychle a srozumitelně vysvětlit vašim **novým poradcům** (pokud budujete svoji poradenskou jednotku) a školíte svůj nový tým.

Nebo jak můžete daný odborný termín vysvětlit vašim **bonitním klientům**, pokud dostanete námitku tohoto typu. Také můžete své klienty pomocí těchto mini-prezentací jednoduše vzdělávat.

Rovněž se s Vámi podělíme o **prověřené a úspěšně fungující obchodní tipy** z naší poradenské praxe pro bonitní klienty.

Ediční plán mini-prezentací na rok 2018, které budou uveřejňovány co 14 dnů v průběhu roku 2018 (seřazeno podle tematických celků, nikoliv podle pořadí vydání) najdete zde:

Téma: **Akcie**

77 - Individuální akcie v portfoliu

- Investice přes fondy nebo individuálně
- Limity pro bezpečnou investici
- Limity pro rozumný nákup

78 - Dividend yield akcií

- Co ukazatel říká
- Kde ho najít
- Jak ho použít

79 – Investujeme do byznysu, ne do akciových fondů

- Vždy se na investici dívejme jako na investici do byznysu
- Dívejme se na firmy, které stojí za tím.
- Mluvme tak o nich před sebou i před klienty

Téma: **Portfolio**

Výnos a riziko – co to je, jak se měří

80 - Očekávaný výnos

- Při investičním rozhodování potřebujeme pracovat s očekávaným výnosem
- Minulé výnosy jsou investičně nezajímavé – nedají se použít

- Očekávaný výnos není jistý. Očekávání je s nějakou odchylkou. (Stejně jako očekávání v životě – počasí zítra ráno...)

81 - Riziko = nejistota výnosu

- Očekávaný výnos je nejistý. Někdy je jistější, jindy méně.
- Story: mladý muž má sjednanou schůzku s dívkou v restauraci. Riziko: nepřijde žádná, přijdou dvě – riziko je odchylka od očekávání.
- Nemáme šanci předpovědi zpřesnit.
- Musíme pracovat s nejistotou. Musíme ji zohlednit v rozhodování.

82 - Různý pohled klientů na riziko

- Neprodělám!
 - a) Nominálně na konci investice
 - b) Reálně na konci investice
 - c) Nebudu prodělávat v průběhu investice – investice nebude kolísat
- Investiční věda pracuje s rizikem jako kolísáním.
- Ukázat graf: dvě investice, stejný výnos, ale jiné kolísání – jiné riziko

83 - Měření rizika

- Příklad viz školení – graf vysvětlení
- Ukázka rizika u fondů – tabulka, riziko. Závěr: bezpečné – rizikové

84 - Ukazatele rizika u fondů

- Ukazatel SRRI
- Vysvětlit, kde se bere a jak se počítá. Jak se určuje u nových produktů
- Tabulka fondů a ukazatel SRRI
- Vysvětlení a závěry – smíšené, HY
- Použití v praxi – Zajištěné fondy, certifikáty a podobně.

85 - Za vyšší výnos vyšší riziko

- Ukázat graf výnos – riziko, vysvětlit ho. Jaká investice chce investor, jaké investice jsou na trhu.
- Ukázka výnos – riziko pro typická aktiva na trhu (viz školení)
- Potvrzení investičního trojúhelníku

Diverzifikace – snížení rizika

86 - Diverzifikace, snížení rizika

- Diverzifikace, jak to funguje.

- Dvě aktiva, vývoj hodnoty, a portfolio – pocitově riziko klesá
- Graf výnos a riziko pro obě aktiva + portfolio. Výnos – průměr, riziko klesá

87 - Korelace aktiv

- *Vysvětlení jednodušší*
- Korelace – co to je, příklad s deštníky
- Návrat k předchozímu videu – dvě investice a portfolio. Když jsou protichůdná, pak o.k., když jsou souhlasná, pak je to špatně (diverzifikace nefunguje)

88 - Korelace v portfoliu

- *Vysvětlení technické*
- Jak se korelace značí a kolik to je (-1,+1)
- Příklady nulových korelací
- Příklady mírně kladných + ukázka, že to funguje
- Příklad záporné, ale vysvětlení, že to je pouze teorie

89 - Příklady dobré a špatné diverzifikace

- Dobrá a špatná diverzifikace – finanční aktiva, která jsou dobře a špatně diverzifikovaná. Viz školení.

90 - Zdání dobré diverzifikace

- Příklady nehodné diverzifikace (portfolio z banky) – vše EM

91 - Příklady diverzifikace ve financích

- Ukázka diverzifikace na grafu. Kam se posuneme, když přidáme další aktivum
- Akcie – dluhopisy: Hotovost – dluhopisy – akcie
- Diverzifikace akciového trhu USA – Evropa nebo USA + EM

92 - Diverzifikace v osobních financích

- Hledáme aktiva s malou korelací, abychom snížili riziko.
- Zaměstnanecké akcie – vysoká korelace – pozor na riziko
- 3 nemovitosti na pronájem – pozor na riziko
- Vlastní byznys

93 - Jedinečné a systematické riziko

- Kam až se dá riziko snížit.

- Graf akcie, vysvětlení a příklady (VW, BP) vysvětlení na přidávání aktiv.
- Ukázka portfolia fondu
- Graf ze skript

Dlouhodobé výnosy a rizika

94 - riziko akcií v delším horizontu

- Výnosy akcií za 2 roky – skládání rizika, nulová korelace.
- Vysvětlení bez simulací. (Druhý rok to může napravit)

95 - Dlouhodobé akciové výnosy

- Výnosy a rozptyl výnosů v horizontu 5 let, 10 let a 20 let
- Dlouhodobé akciové výnosy – grafy, které jsou v hard skills

96 - Riziko akcií časem klesá, ale nic předvídat nemůžeme

- Kolísání % p.a. je malé, ale hodnoty v Kč jsou velké
- Ukázka příkladu z grafů – hodnota majetku je od – do
- Dopad do praxe – nevíme, kde to bude

97 - Riziko investic na 20 let

- (Šípková Růženka)
- Která investice je jak riziková pro splnění cíle

98 - Riziko rizikových investic

- Proč je nebezpečný NASDAQ a jeho riziko a jiné malé trhy
- Příběh – čísla, kdy se vrací na své
- To platí i pro další trhy, které jsou velmi rizikové

Téma: Alokace

Proč je alokace důležitá

99 - Jak děláme alokaci portfolia

- Volíme co možná nejbezpečnější – co je pro nás nebezpečí (chceme splnit cíle)
- Chceme portfolio, které obstojí ve špatných časech – trhy + inflace
- Každý jiný přístup.

100 - Jakou doporučujeme alokaci

- Alokace na horizonty – příklady – 5 let, 10 let, 20 let – ukázka bezpečí
- 5 let – když akcie spadnou o 30 %
- 10 let – obojí má riziko
- 20 let – akcie vždy vyhrály

101 - Jak se alokace mění v čase

- Investiční brzda – target fondy, příklady, ukázka brzdění

[Ediční plán komentovaných „mini-prezentací“, na které se můžete těšit ve vzdělávacím servisu KFP v roce 2019](#)

Co je cílem těchto mini-prezentací?

Zvyšování odborných znalostí a obchodních dovedností Vás a Vašeho poradenského týmu

V cca pětiminutových prezentacích vám jednoduše a srozumitelně ukážeme, jak můžete odborné pojmy rychle a srozumitelně vysvětlit.

Daný odborný termín můžete vysvětlit vašim **novým poradcům** (pokud budujete svoji poradenskou jednotku a školíte svůj tým), nebo vašim **bonitním klientům**, pokud dostanete námitku tohoto typu. Také můžete své klienty pomocí těchto mini-prezentací jednoduše vzdělávat.

Rovněž se s Vámi podělíme o **prověřené a úspěšně fungující obchodní tipy** z naší poradenské praxe pro bonitní klienty.

V předchozích letech jsme probrali:

- 2015 a 2016: Finanční plánování, makroekonomické vztahy, finanční matematiku a pojištění
- 2017: Cenné papíry (akcie a dluhopisy, jejich dělení a charakteristiky)
- 2018: Portfolio management – výnosy, rizika, diverzifikaci a korelaci, doporučenou alokaci a její změnu v čase

V roce 2019 bychom navázali na předchozí témata a ukážeme si, jak jich využít v praxi. Nejprve navážeme na alokaci a řekneme si, jak děláme taktickou alokaci. Dále si projdeme portfolia pro rentiéry, strategie spojené s časováním trhu a pravidelným investováním a podíváme se na taktickou alokaci, kterou reagujeme na aktuální situaci na trhu.

Ediční plán mini-prezentací na rok 2019, které budou uveřejňovány co 14 dnů v průběhu roku 2019 (seřazeno podle tematických celků, nikoliv podle pořadí vydání) najdete zde:

Taktická alokace

102 – Neutrální alokace – když trhy jsou normální

- Neutrální alokace vychází průměrných hodnot trhů
- Kolik to bylo – inflace, akcie, dluhopisy, hotovost
- Díváme se, jestli se výrazně neodchylujeme
- Například, když jsou záporné sazby na státních dluhopisech – pak je v portfoliu nechceme

103 – Nikdy nesázíme 100 %

- Viz Graham – o 25 % nebo o 50 %
- Vždy se můžeme plést, nesázíme na jednu kartu
- Změny nejsou na měsíční bázi, ale odpovídají dlouhodobějším trendům (spíše ekonomickému cyklu)
- Akcie předražené – 2000, 2007

104 – Když převažujeme akcie

- Cena akcií – P/E
- Porovnáme s výnosy dluhopisů

105 – Kdy převažujeme / podvažujeme dluhopisy proti hotovosti

- Porovnáme výnosy dluhopisových produktů (včetně nákladů)
- Používáme YTM, TER, duraci
- Scénáře vývoje

106 – Jak vypadá portfolio po taktické alokaci

- Příklady portfolio pro budoucí rentiéry – různá doba,
- Převážení / podvážení akcií

Investiční strategie

Portfolio pro rentiéry

107 – Jak uvažovat při tvorbě rentiéřského portfolio

- Kdy rentiér potřebuje peníze
- Jaká je alokace pro daný rok
- Logika sestavení - tabulka
- Jak se sestaví portfolio pro různý profil, dobu čerpání 20 let, 30 let, nekonečno...

108 – Jak vypadá portfolio pro různé rentiéry

- Alokace pro různé rentiéry
 - Doba čerpání
 - Rizikový profil

109 – Portfolio, ze kterého se renta bude čerpat

- Portfolio, kde je renta například za 5 let
- Systém uvažování
- K čemu docházíme
- Ukázka, že tak pracuje Morningstar
- Proč pro rentu nepotřebujeme fondy životního cyklu

110 – Portfolio pro rentiéry běžné ve světě

- Nobelova nadace
- Norský fond
- Alokace podle Morningstar

111 – Z čeho se čerpá renta

- Rentu čerpáme především z dividend
- Ukázka 5letek, ukázka bezpečí čerpání renty

112 – Jak se rentiérské portfolio chová v případě poklesu trhů

- Odkud se čerpá, pokud trhy klesají / rostou
- Ukázka na příkladech
- Závěr: trh roste = prodávám, trh klesá = vybírám z jiné části

113 – Kolik majetku na rentu potřebujeme, aby byla „jistá“

- Zatím se vycházelo z průměrných výnosů trhů a renta odpovídá průměrnému vývoji
- Co když výnos budou podprůměrné?
- Jaká je šance, že portfolio nebude stačit?

Časování trhu

114 – Raději draze než vůbec

- Příklad s investory: nejlepší kurz, nejhorší kurz v roce
- Lépe za nejhorší kurz v roce než pouze do hotovosti

115 – vždy se najde důvod, proč neinvestovat

- Jak znějí obavy investorů po 10 letech
- Vždy se říká: doba je nejistá

- Najít staré titulky, které jsou dnes extrémně zastaralé (před tím ale odrazovaly investory od investic)
- Ukázat dlouhodobý vývoj na grafech

Nákup při poklesech

116 – Jak časté jsou poklesy

- Statistika – jak často o kolik klesají trhy (viz článek KFP)
- Poklesy jsou normální
- Dlouhodobě nejsou důležité

117 – Proč nakupovat v době poklesů

- Protože je to levnější ☑
- Ukázat cíl, kam směřujeme: kolik majetku chceme na rentu, kolik máme mít akcií. Máme méně – pak je musíme dokoupit. Možná nyní, když jsou levnější.
- Ukázat na příkladu

Pravidelná investice

118 – Pravidelná investice - průměrování nákladů

- Vysvětlit systém investice
- Stejná částka, jiný počet podílových listů
- Nízké ceny = vyšší nákupy. Nakupuje se levně

119 – Může pravidelná investice prodělat?

- Pokud s různými lety pouze na 10 let (nominálně)
- Závěr:
 - 10letá investice prodělá málo kdy
 - Co se musí stát, aby pravidelná investice prodělala

120 – Jak se bránit poklesu pravidelné investice

- Nebezpečný scénář pro pravidelnou investici
- Jak tomu zabránit - brzdit

121 – Jak reagovat v případě poklesu

- 3 fáze pravidelných investic
- Příklad, na kterém se to ukáže
- Pokles na počátku, uprostřed a na konci

122 – Pravidelná investice a výnosy

- Jaké jsou výnosy pravidelné investice v různých scénářích trhu
- Pravidelná investice není vždy lepší (výnosnější) než investice jednorázová

123 - Příklady, jak pravidelná investice vede k cíli

- Příklady na konkrétní investici a konkrétním období a jak investice dopadla: vlastní vklady, výnos
- Použití na to kalkulačku pro pravidelnou investici do akcií

124 – Má smysl pravidelná investice do dluhopisů?

- Porovnat pravidelnou investici do dluhopisů a do akcií
- Dluhopisy proto, že se používají v penzijnímu
- Dluhopisy – uchování hodnoty. Lepší do dluhopisů než nic. Nepřináší ale zajímavé výnosy

125 – Pravidelná investice a poplatky

- Jak poplatky ovlivňují hodnotu pravidelné investice
- Poplatek vstupní, managerský a předplacený

126 – Realokování portfolia – kontrola rizikovosti

- Co se stane s portfoliem, když ho budeme mít 50 % na 50 % a necháme ho 5 let
- Realokace zabraňuje vyššímu riziku
- Kupujeme, co je levné, prodáváme, co je drahé
- Ukázka na příkladu
- Pravidelné investice a realokace – u většího portfolia je pravidelná investice malá

Lidský a finanční kapitál

127 – Lidský a finanční kapitál

- Vysvětlení na grafu
- Dopady do chování investora