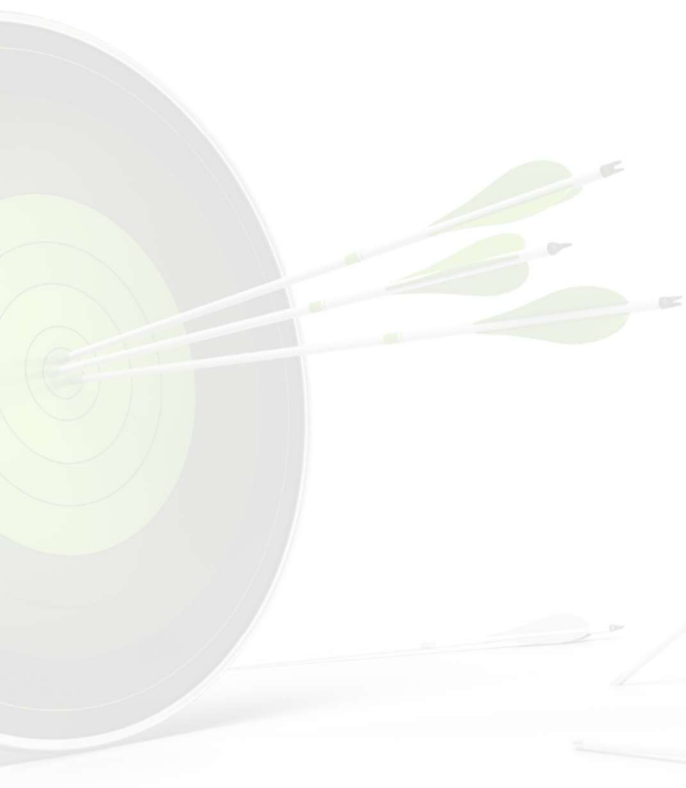


JAK PROBÍHÁ SPOLUPRÁCE S NÁMI

Krok za krokem k vašim finančním cílům



PPK - finanční servis s.r.o.
penizepodkontrolou.cz

Upozornění

Tento materiál má charakter on-line Produktu - e-booku. Produkty jsou vytvořeny s využitím mých znalostí a roků praktických zkušeností. Jedná se o návody a doporučení a záleží jen na vás, jak je použijete a jakou péči a úsilí budete věnovat uvádění těchto informací do praxe. Proto nemohu odpovídat za to, jakých konkrétních výsledků na základě Produktů sami dosáhnete. Produkty nenahrazují osobní konzultaci.

Digitální obsah je chráněn autorským právem. Porušení autorských práv je postižitelné nejen podle autorského zákona a může jít i o trestný čin. Jelikož mi ale udělá velikou radost, **podělíte-li se o tento Produkt s těmi, kterým by mohl pomoci**, uděluji vám souhlas sdílet e-book skrze tento odkaz <https://penizepodkontrolou.cz/pruvodce/>, který můžete poskytnout všem vašim přátelům. Na tomto odkazu si ho všichni mohou objednat stejným způsobem jako vy.

Věnujte, prosím, pozornost i právním informacím na poslední stránce dokumentu.

Děkuji za respektování výše uvedeného.

Ing. Jakub Hesoun, PFP

poradce finančního a investičního plánování
jednatel společnosti PPK – finanční servis s.r.o.

Písek, 28. listopadu 2024

Obsah

Úvodem.....	4
1. Úvodní konzultace.....	7
2. Platba za finanční plán a jeho obsah.....	8
3. Tvorba finanční mapy.....	11
4. Poznání investičního profilu klienta.....	12
5. Tvorba finančního a investičního plánu.....	14
6. Prezentace finančního a investičního plánu.....	15
7. Prostudování plánu klientem.....	16
8. Zpracování připomínek klienta.....	17
9. Vyjádření klienta – realizace plánu.....	18
10. Platba za realizaci finančního plánu.....	19
11. Podpis investiční dokumentace.....	20
12. Realizace finančního a investičního plánu.....	21
13. Zaslání prostředků na investice a nastavení trvalého příkazu.....	22
14. Propojení klienta s odborníky ohledně navazujících služeb.....	23
15. Realizace dalších individuálních úkonů.....	24
16. Aktualizace finančního plánu na výročních schůzkách.....	25
17. Průběžná kontrola všech procesů poradcem.....	27
Závěrem.....	28

Úvodem

Rozhodl jsem se sepsat tento e-book, abyste ještě předtím, než se osobně potkáme, měli jasnou představu o tom, jak naše spolupráce bude probíhat. Myslím si totiž, že **informace jsou klíčem k dobrému rozhodování** a v tomto případě vám pomohou lépe si představit všechny kroky, jež jsou pro úspěšnou spolupráci zásadní. Průvodce vám proto ukáže, co můžete očekávat, a věřím, že (společně s [ceníkem](#)) odpoví na většinu vašich otázek, na které zrovna teď ještě nemáte odpovědi.

S kým spolupracuji

Nejčastěji spolupracuji s **úspěšnými podnikateli a šikovnými manažery, kteří chtějí šetřit svůj čas**, chtějí své finance konsolidovat a posunout je na vyšší úroveň.

Aby měla naše spolupráce smysl, doporučuji mít našetřeno minimálně **1.500.000 Kč**, nebo být schopný tuto částku naspořit během příštích tří let.

Příklad: pokud zatím nemáte žádné úspory, ale můžete investovat alespoň 42.000 Kč měsíčně, dosáhnete za tři roky na částku 1.512.000 Kč. A proto se do konsolidace vašich financí můžeme pustit. Chci tím říci, že pokud je váš dosavadní finanční majetek nižší než 1.500.000 Kč, lze spolupráci realizovat tehdy, když budete schopni jednorázovou investici podpořit i pravidelnou investicí v takové výši, abyste se do třech let dostali na uvedené minimum.

Za těchto podmínek to bude mít smysl jak pro mě (zaplatí se mi roční náklady, které jsou s průběžnou péčí o klienta spojeny), tak pro vás (vstupní náklady na spolupráci pro vás nebudou nepřiměřeně vysoké).

A jak spolupráce probíhá? To se dočtete na dalších stránkách této elektronické knihy.

Poradenství vs. zprostředkování

Věnujeme se jak **finančnímu zprostředkování**, tak **honorovanému investičnímu a majetkovému poradenství**. V každé fázi spolupráce budete vědět, v jakém režimu se pohybujeme. Níže stručně popisují specifika obou těchto režimů.

Honorované poradenství

V rámci této služby zajišťujeme investiční a majetkové poradenství, které realizujeme skrze [komplexní finanční a investiční plán](#) postavený na cílech klienta. Jde o službu, kterou nám platíte napřímo a vzniká tím mezi námi [smluvní vztah](#). Jde o dlouhodobou spolupráci - pravidelně se setkáváme, jsme spolu v kontaktu a aktualizujeme váš finanční plán o nové skutečnosti. Vaši situaci řešíme holisticky a je-li to nutné, tak i ve spolupráci s externími odborníky (daňoví a realitní poradci, advokáti apod.).

V tomto režimu jsme schopni vypracovat např. i [dědický plán](#), který velmi ulehčí fungování vaší rodině v případě nenadálých událostí.

Honorované poradenství preferujeme, jelikož jej pokládáme za férový způsob poskytování opravdového poradenství, během kterého je **eliminován střet zájmů**, jež často plyne z režimu zprostředkování finančních produktů.

Zprostředkování finančních produktů

Tento režim využíváme tehdy, když vaše situace vyžaduje sjednání nového finančního produktu (úvěr či hypotéka; životní, neživotní a podnikatelské pojištění). Za sjednání těchto produktů jsme odměněni formou provize od příslušné instituce (banka, pojišťovna apod.). Abychom v tomto režimu byli odměněni, **musí dojít k uzavření nového produktu pro klienta. To ale není pokaždé žádoucí, jelikož klient ne vždy nové produkty potřebuje.**

Poradce, který pracuje pouze v režimu zprostředkování, proto musí uzavírat stále nové a nové finanční produkty, aby se dostal ke své odměně (provize od finanční instituce).

U investičních produktů žádnou provizi za jejich sjednání neinkasujeme.

Většinou jde o jednorázovou službu.

Jak jsme to uchopili

Zprostředkování pro nás není hlavním cílem – vždy se snažíme jít v prvotní fázi cestou honorovaného poradenství, ve kterém **nedochází k uzavření nového produktu**. Někteří klienti potřebují totiž pouze poradit. Potřebují konzultovat své nápady a strategie. A za tyto rady a naše názory, které jsou podloženy letitými zkušenostmi, jsou ochotni si zaplatit. Za nás jde o pro klienta přínosnější cestu, než získávat zbytečně nové a nové finanční produkty, které mnohdy nejsou potřeba, jen proto, aby byl poradce odměněn provizí.

V rámci honorovaného poradenství jsou produkty až úplně na posledním místě. Jsou důležité a bavíme se o nich, ano. Ale až tehdy, když máme stanoveny **konkrétní cíle a správnou strategii**. A pokud je potřeba produkty sjednat, činíme tak až následně, a to v režimu zprostředkování. Vás o změně režimu vždy informujeme.

Dopadnout to může i tak, že si **ponecháte produkty, které už máte**, protože jsou vyhovující. Zaplatíte nám napřímo za tvorbu plánu a strategie a my budeme tím pádem odměněni i přesto, že nedojde k uzavření nového finančního produktu. To pokládáme za hlavní výhodu honorovaného poradenství.

Další výhodou je bezesporu skutečnost, že **díky přímé platbě spolu sedíme na jedné straně stolu**. Můžeme naplno pracovat pro toho, kdo nás platí. A nemusíme vám uzavřít žádný nový produkt, když to nebude potřeba. Zatímco v režimu zprostředkování poradce za rady nedostane nic. Jen vaše „děkuji“. A zejména poradci, kteří v režimu zprostředkování začínají,

jsou **pod velkým tlakem na prodej nových produktů**. Nemají totiž vybudovaný klientský kmen, který jim časem poskytne alespoň nějaký příjem v podobě následných provizí (které ale, mezi námi, nejsou kdovíjak vysoké). Proto se z nich často stávají **spíše prodejci** než poradci. Nikdo přece nechce pracovat zadarmo...

Dávejte si proto pozor na to, jak a o čem s vámi poradce hovoří na prvních schůzkách.

Zda s vámi začíná konverzaci tím, že vyzdvihuje výhody nějakého finančního produktu, nebo zda se zajímá o vás, vaše záměry, cíle a potřeby. Z toho jasně vycítíte, o co mu jde v první řadě



Na závěr tohoto úvodu bych rád řekl, že nechci výše uvedené paušalizovat. **Vše je vždy o lidech a jejich charakteru.** A to, že se někdo věnuje honorovanému poradenství, ještě neznamena, že jde o seriózního člověka. A každý poradce někdy potřebuje pro své klienty sjednat nový produkt...

Pouze si myslím, že **pro klienta je výhodnější spolupracovat s poradcem, který může pracovat v obou režimech** a může mezi nimi přepínat tak, aby výsledné nastavení bylo výhodné a správně především pro klienta.

A nyní se pojďme podívat, jak spolupráce probíhá u nás v PPK – finanční servis s.r.o.

1. Úvodní konzultace

Prvním krokem na cestě ke splnění vašich finančních cílů je **úvodní konzultace**, která trvá přibližně 30 - 60 minut. Tento rozhovor slouží především k tomu, abychom se seznámili a zjistili, zda si budeme rozumět. Položím vám několik otázek, díky kterým poznám vaše potřeby a pochopím, v jaké situaci se právě nacházíte.

Co můžete očekávat?

Otevřený dialog

- Budeme se bavit o vaší současné situaci, finančních představách a plánech.

Zodpovězení otázek

- Můžete se zeptat na vše, co vás ohledně financí, investic, či spolupráce se mnou zajímá.

Prezentace našeho přístupu

- Představím vám, jak s klienty pracujeme – od analýzy současného stavu až po dosažení cílů.

Úvodní konzultace je nezávazná a je zdarma. Na jejím základě se rozhodnete, zda se vydáme společnou cestou. Je to první krok k vytvoření vzájemné důvěry a k nalezení nejlepších a bezpečných řešení vaší situace. **Rezervovat konzultaci můžete [na této stránce](#).**

2. Platba za finanční plán a jeho obsah

Po úvodní konzultaci, pokud se rozhodnete s námi spolupracovat, přichází na řadu platba za zpracování [finančního plánu](#). Cena za tento plán činí **25.000 Kč** a zahrnuje:

- detailní analýzu vaší finanční situace,
- návrh individuálních řešení,
- zohlednění vašich hodnot, cílů a zdrojů.

Zaplacením této částky mezi námi vzniká **smluvní vztah**, na základě kterého jsem povinen vám dodat plán s přesnými parametry a v určeném čase. Co přesně musí finanční plán

obsahovat, je uvedeno v [obchodních podmínkách](#). Je tedy především na mně, abych dodržel svou část dohody a vy jste za své peníze dostali to, co vám dle smlouvy náleží.

Finanční plán



Obsah finančního plánu

- přehled majetku a příjmů,
- přehled závazků a výdajů,
- přehled sjednaných finančních produktů,
- stanovení finančních cílů,
- určení částky potřebné k zabezpečení cílů a potřeb,
- stanovení potřebné finanční rezervy,
- určení částky chybějící k zajištění cílů a potřeb pro případ nenadálé události,
- informace k zajištění částek a rizik.

Výstupem finančního plánu je také (a to zejména) **návrh investičního portfolia** spolu s doporučením vhodné strategické alokace - poměr hlavních tříd aktiv, kterými jsou:

- hotovost;
- alternativní investice (komodity, zlato, nemovitosti);
- dluhopisy;
- akcie.

Obsah investičního plánu

Součástí finančního plánu je tedy i **investiční plán** a jeho obsahem je:

- návrh struktury investičního portfolia (strategická alokace);
- určení krátkodobých investičních nástrojů;
- určení střednědobých investičních nástrojů;
- určení dlouhodobých investičních nástrojů;
- stanovení účelu investičních nástrojů dle jejich časového horizontu;
- stanovení investičního horizontu investičních nástrojů;
- stanovení průměrného očekávaného výnosu investičních nástrojů;
- určení likvidity investičních nástrojů;
- plán jednorázových, pravidelných a budoucích vkladů do portfolia;
- informace o poplatku z investičních nástrojů.

Plán čerpání renty

Součástí investičního plánu je dále i **plán čerpání renty**, který vám dává přehled o tom:

- jak vysoká může být vaše měsíční renta,
- od kdy ji bude moci čerpat,
- čím bude tvořena,
- na jak dlouho vám majetek vydrží.

Nejčastějšími složkami měsíční renty jsou:

- renta z investičního portfolia;
- starobní důchod;
- renta z doplňkového penzijního spoření (penzijního připojištění);
- předdůchod, či předčasný důchod (má-li Kupující tato data k dispozici např. ze zakoupeného Auditů důchodu);
- další měsíční pravidelné příjmy Kupujícího (např. příjem z pronájmu, příjem z podnikání apod.).

Co vše získáte

V rámci finančního plánu tedy získáte:

- finanční plán,
- investiční plán,
- plán čerpání renty,
- plán vkladů do investičního portfolia,
- seznam akčních kroků.

Díky tomu budete mít vše potřebné pro úspěšný začátek cesty k vašim finančním cílům.

3. Tvorba finanční mapy

Tvorba finanční mapy je jedním z nejdůležitějších kroků na cestě k dosažení vašich cílů. Během této fáze se detailně zaměřuji na analýzu a pochopení všech aspektů vaší finanční situace. Celý proces trvá přibližně **120 minut**.

Co zahrnuje finanční mapa?

Hodnoty a životní priority

Společně identifikujeme, co je pro vás v životě důležité. Vaše hodnoty ovlivňují způsob, jakým přistupujete k penězům, a pomohou mi vytvořit plán, který s nimi bude v souladu.

Stanovení cílů

- Krátkodobé (např. vytvoření rezervy na nečekané výdaje).
- Střednědobé (např. financování bydlení, vzdělání).
- Dlouhodobé (např. zabezpečení na důchod, zajištění rodiny a dalších generací).

Analýza zdrojů

- Zmapujeme vaše současné i budoucí zdroje (příjmy, majetek, úspory, cash flow).
- Zohledníme vaše závazky (dluhy, hypotéky, pravidelné výdaje).

Tato fáze mi poskytne komplexní přehled o vaší situaci, což mi umožní navrhnout optimální řešení a strategii pro dosažení vašich cílů.

4. Poznání investičního profilu klienta

Tato fáze je klíčová pro vytvoření finančního a investičního plánu tzv. na míru. Cílem je zjistit, jaký máte vztah k riziku a jaké jsou vaše investiční zkušenosti a preference. Celý proces trvá přibližně **75 minut**.

Co je součástí tohoto kroku?

Zjištění rizikové tolerance

- Jak byste reagovali na ztráty nebo výkyvy na trzích?
- Jakou míru kolísavosti jste ochotni podstoupit pro dosažení vyšších výnosů?

Diskuze o investičních zkušenostech

- Máte už za sebou nějaké investice, nebo jste na začátku?
- Jaké produkty jste používali (např. spoření, akcie, dluhopisy, fondy, deriváty, nemovitosti...)?

Definování časového horizontu

- Jak dlouho plánujete investovat?
- Potřebujete přístup k finančním prostředkům v krátkodobém horizontu, nebo můžete investovat dlouhodobě?

Preference a hodnoty

- Dáváte přednost konzervativním nebo dynamickým investicím?
- Máte specifické preference, jako jsou například udržitelné investice (ESG)?

Výstup z této fáze

Na základě této analýzy získám jasný obraz o vašem investičním profilu, což mi opět umožní vytvořit takový plán, který odpovídá vašim preferencím a zároveň respektuje vaše hodnoty a cíle, které jsme určili v předešlém kroku.

5. Tvorba finančního a investičního plánu

Jakmile mám všechny potřebné informace z předchozích fází, přichází na řadu samotná tvorba finančního a investičního plánu. Tato fáze trvá přibližně **14 dní**, během kterých vypracuji a navrhnu řešení vaší situace.

Co zahrnuje příprava plánu?

Detailní analýza získaných dat

- Vaše hodnoty, cíle, zdroje a investiční profil jsou základní kameny, na kterých začínám „stavět“ pevné zdi vaší finanční budoucnosti, které jen tak něco nezboří.
- Beru přitom v potaz vaše příjmy, výdaje, aktiva i závazky.

Návrh strategie

- Vytvářím plán pro dosažení vašich krátkodobých, střednědobých i dlouhodobých cílů.
- Doporučení zahrnují vhodné investiční nástroje, ochranu majetku a optimalizaci daňového zatížení.

Alternativní přístupy (dle potřeby)

- Pokud je to vhodné, můžeme připravit více variant řešení, abyste si mohli vybrat to, které nejlépe odpovídá vašim prioritám.
- Ve většině případů však vytvoříme a doporučíme pouze jednu variantu, která podle našeho názoru nejlépe vyhovuje vaší situaci.

Cíl této fáze

Výstupem je [profesionálně zpracovaný plán](#), který je přizpůsobený vám na míru a zohledňuje vaše životní cíle i finanční možnosti. Plán je koncipován tak, aby byl přehledný a snadno realizovatelný.

6. Presentace finančního a investičního plánu

Jakmile je váš finanční a investiční plán dokončen, následuje jeho prezentace. Tato schůzka je klíčová pro pochopení návrhu a také pro odpovědi na vaše otázky a trvá přibližně **90 minut**.

Co se během prezentace děje?

Představení plánu

- Ukážu vám strukturovaný přehled doporučení.
- Vysvětlím jednotlivé kroky a popíšu vám, proč zrovna tyto kroky považuji za správné.

Diskuze o návrzích

- Probereme, jak plán reflektuje vaše hodnoty a cíle.
- Zodpovím všechny vaše otázky.

Úpravy dle potřeby

- Pokud během schůzky identifikujeme něco, co bude třeba upravit, zaznamenám vaše připomínky a přizpůsobíme jim váš finanční plán.

Důležitost této fáze

Prezentace plánu není jen o tom, abych vám předal nějaký dokument. Je to příležitost pro otevřenou diskuzi, kde můžete klást otázky, ujasnit si detaily a ujistit se, že plán je v souladu s vašimi představami. Chci, abyste rozuměli každému kroku, který je v plánu uvedený.

7. Prostudování plánu klientem

Po prezentaci je čas na to, abyste si plán **prostudovali v klidu doma**. Tento krok obvykle trvá přibližně **120 minut**. Je to nezbytná fáze, protože si během ní promyslíte vše důležité, co s plánem a navrhovanými změnami souvisí.

Co byste měli během studování plánu zvážit?

Detailní prozkoumání doporučení

- Projděte si všechna doporučení a ujistěte se, že jsou v souladu s vašimi očekáváními a životními cíli.

Přemýšlení o praktických aspektech

- Zvažte, jaké kroky budete muset podniknout, jaké změny ve vašem finančním chování budou potřeba, a jaký časový rámec je pro vás realistický.

Příprava na konzultaci

- Pokud máte jakékoliv otázky nebo potřebujete něco upřesnit, zapište si je, abyste je mohli probrat při další schůzce.

Co dělat po prostudování plánu?

Pokud během studování plánu narazíte na něco, co vám není jasné, nebo vás napadnou nějaké připomínky, napište si je a **pošlete mi je**. Rád je s vámi proberu a případně plán upravíme tak, aby vyhovoval vašim potřebám. Chci totiž, aby se vám celý plán líbil a abyste se s ním cítili v pohodě a **byli s ním v souladu**.

8. Zapracování připomínek klienta

Po prostudování plánu máte možnost se mnou sdílet své připomínky a návrhy na změny. Zapracování případných změn trvá přibližně **90 minut** a je příležitostí pro finální doladění plánu, aby co nejlépe odpovídal vašim představám a požadavkům.

Co se během této fáze děje?

Projednání připomínek

- Pošlete mi všechny vaše připomínky nebo otázky, které vás během studování plánu napadly.
- Já je projdu a pakliže to bude dávat smysl, upravím plán podle vašeho zadání.

Upřesnění detailů

- Pokud je to třeba, upravíme konkrétní návrhy nebo doporučení tak, aby byly lépe přizpůsobeny vaší situaci.

Konečná verze plánu

- Po zapracování všech připomínek vám zašlu aktualizovanou verzi plánu k finálnímu schválení.

Důležitost této fáze

Tato fáze je důležitá, protože nám dává šanci ujistit se, že plán opravdu sedí na míru vašim požadavkům. Chceme, abyste měli jasno opravdu ve všech krocích. Pokud něco nebude úplně jasné, nebo bude potřeba nějakou pasáž upravit, upravíme ji.

Když vaše návrhy vyhodnotím jako nevhodné, vysvětlím vám proč. I za to si mě platíte.

Konečné rozhodnutí o tom, co a jak uděláme, ale budete mít vždy vy.

9. Vyjádření klienta – realizace plánu

Po zapracování všech připomínek přichází klíčová fáze: **rozhodnutí o realizaci plánu**. Tento krok je rozhodující pro to, jakým směrem se vaše finanční strategie bude nadále ubírat.

Co tento krok obnáší?

Rozhodnutí o realizaci

- Po prostudování konečné verze plánu je na vás, zda se rozhodnete pro jeho realizaci. Plán ode mě obdržíte v papírové či elektronické podobě a můžete si ho realizovat po své vlastní ose.

Potvrzení souhlasu

- Pokud se rozhodnete plán realizovat s námi, formálně mi dáte souhlas k provedení dalších kroků. Tento souhlas je nezbytný k zahájení procesu a zajištění toho, že vše bude probíhat tak, jak jsme se dohodli.

Důležitost této fáze

Realizace je zásadní pro to, **aby plány přestaly být jen papírovými návrhy a začaly se měnit v reálné kroky**, které povedou k dosažení vašich cílů. Na základě vašeho rozhodnutí můžeme např. začít „stavět“ vaše investiční portfolio a započít další nutné procesy.

10. Platba za realizaci finančního plánu

Pokud se rozhodnete s námi realizovat váš finanční plán, následuje platba za jeho implementaci. Tato částka činí **25.000 Kč** a zahrnuje:

- zahájení realizace plánu podle dohodnutých kroků,
- veškeré administrativní úkony spojené s investicemi,
- zajištění odborného dohledu během celého procesu.

Co je součástí této fáze?

Podpis dokumentace

- Pro zahájení realizace je třeba podepsat potřebné smlouvy a dokumenty (většinou elektronicky).

Koordinace dalších kroků

- Připravíme všechny podklady a provedeme vás potřebnými procesy, jako je například zřízení investičních účtů nebo nastavení pravidelných plateb.

Proč je tento krok důležitý?

Platba představuje vyjádření vaší důvěry v náš přístup a naše schopnosti a také závěrečnou formalitu před tím, než začneme plně realizovat plán. Díky ní **máte na své straně celý náš tým a můj odborný dohled** během celé implementace.

11. Podpis investiční dokumentace

Jakmile je finanční plán schválen a platba za jeho realizaci uhrazena, dalším krokem je podpis potřebné investiční dokumentace. Tento proces probíhá převážně elektronicky, což šetří váš čas a zjednodušuje celý postup.

Co tento krok obnáší?

Příprava dokumentace

- Připravíme veškeré potřebné smlouvy a dokumenty související s vašimi investicemi.
- Dokumenty obsahují jasné informace o konkrétních investičních produktech, jejich podmínkách a vašich očekáváních a cílech.

Podpis dokumentů

- Elektronický podpis zajišťuje rychlou a pohodlnou realizaci.
- V případě potřeby vám rádi vše vysvětlíme nebo pomůžeme se samotným podpisem.

Proč je tento krok důležitý?

Podpis dokumentace je nezbytný pro zahájení investičních procesů. Zajišťuje, že vše probíhá v souladu s právními požadavky, a poskytuje vám jistotu, že vaše prostředky budou investovány přesně podle plánu a vašich preferencí.

12. Realizace finančního a investičního plánu

Po podpisu investiční dokumentace přichází klíčový krok – samotná realizace finančního a investičního plánu. Tento proces zahrnuje konkrétní kroky, které jsme si odsouhlasili, a jejich uvedení do praxe.

Co zahrnuje realizace?

Zahájení investičních procesů

- Nastavíme investiční účty a provedeme první vklady podle plánu.
- Zajistíme, že všechny kroky odpovídají vašim preferencím a dohodnuté strategii.

Optimalizace cash flow

- Přesměrujeme prostředky tak, aby byly efektivně využity a podpořily dosažení vašich finančních cílů.

Koordinace s odborníky

- V případě potřeby propojujeme vaše investice s dalšími službami, například právním, daňovým, nebo realitním poradenstvím.

Co můžete očekávat?

Během realizace vás budeme průběžně informovat o všech důležitých krocích. Naším cílem je, aby celý proces probíhal hladce a v souladu s plánem.

13. Zaslání prostředků na investice a nastavení trvalého příkazu

Tato fáze je technicky jednoduchá, ale zásadní pro to, aby váš investiční plán mohl efektivně fungovat. Správné nastavení pravidelných plateb a zaslání prostředků na investiční účet je **důležitým milníkem ve vašem životě**. Tak k tomu také přistupujeme a bereme na to ohledy - proto jsme vám k dispozici, pokud naši pomoc potřebujete.

Co se v této fázi děje?

Zaslání prostředků

- Pomůžeme vám s instrukcemi k zaslání počáteční investice na váš nový investiční účet.
- Zajistíme, že platba proběhne hladce a prostředky budou správně alokovány podle plánu.

Nastavení trvalého příkazu

- Poradíme vám, jak nastavit pravidelné platby (například měsíční), aby investice probíhaly automaticky.
- Tím se eliminuje riziko zapomenutí a docílí se tak dlouhodobého růst hodnoty vašeho majetku.

Ověření plateb

- Po prvním zaslání prostředků zkontrolujeme, že vše proběhlo správně a prostředky jsou na svém místě.

Aktivace online náhledu na váš investiční účet

- Zprovozníme vám dálkový přístup k pasivnímu náhledu na vaše investice. Budete ho mít k dispozici neustále - 24 hodin, 7 dnů v týdnu a 365 dnů v roce.

Proč je tento krok důležitý?

Pravidelné měsíční investování zajišťuje potřebnou **disciplínu a automatizaci** ve vašem finančním plánování. Dosahování vašich cílů tak bude dlouhodobě **robustnější a stabilnější**. Nastavení trvalého příkazu navíc snižuje administrativní zátěž a umožňuje vám **věnovat se jiným věcem**, zatímco vaše peníze pracují pro vás.

14. Propojení klienta s odborníky ohledně navazujících služeb

Některé kroky ve vašem finančním plánu mohou vyžadovat spolupráci s dalšími odborníky. Zprostředkujeme vám kontakt s profesionály, kteří vám pomohou řešit specifické potřeby, například právní, daňové nebo realitní záležitosti.

Co tato fáze obnáší?

Identifikace potřeb

- Společně probereme, zda váš plán vyžaduje spolupráci s odborníky, například v oblastech dědického plánování, optimalizace daní nebo správy nemovitostí.

Propojení s odborníky

- Doporučím vám profesionály, se kterými mám vlastní zkušenost, dlouhodobě s nimi spolupracuji a kterým důvěřuji.
- Mohu vás také doprovázet při prvních schůzkách.

Koordinace navazujících kroků

- Spolu s odborníky nastavíme konkrétní kroky, které doplní váš finanční plán.
- Pravidelně kontroluji, zda spolupráce s odborníky přináší očekávané výsledky.

Proč je tento krok důležitý?

Spolupráce s odborníky zajišťuje, že všechny aspekty vašeho plánu budou **odborně pokryty**. Díky tomu se vyhnete možným chybám nebo přehlédnutím, která by mohla mít negativní dopad na váš majetek a vaše cíle.

15. Realizace dalších individuálních úkonů

Každý finanční plán je unikátní, a proto může obsahovat specifické kroky, které odpovídají vašim individuálním potřebám. Tato fáze se zaměřuje na realizaci úkonů, které jsou nezbytné pro úspěšné dokončení vašeho plánu a jeho **komplexnost a celistvost**.

Co tato fáze zahrnuje?

Praktické kroky podle plánu

- Může jít například o refinancování hypotéky, zajištění majetku nebo vytvoření pojistných smluv či jiných právních dokumentů.
- Každý úkon je prováděn tak, aby byl v souladu s vašimi cíli a strategií.

Spolupráce s relevantními institucemi

- V případě potřeby jednáme s bankami, pojišťovnami nebo dalšími institucemi, aby vše probíhalo hladce.
- Udržujeme vás v obraze a zajišťujeme, že veškeré kroky jsou prováděny efektivně a **ve váš prospěch**.

Dohled nad průběhem

- Průběžně kontrolujeme, zda jsou individuální úkony realizovány včas a v souladu s plánem a vašimi očekáváními.

Proč je tato fáze důležitá?

Realizace těchto kroků je důležitá, protože se tím **dotahují všechny detaily**, které jsme si v plánu nastavili. Pokud se něco někde zadrhne, jsem tu, abych to pomohl vyřešit.

16. Aktualizace finančního plánu na výročních schůzkách

Svět financí se neustále mění – stejně jako vaše životní situace, cíle a priority. Proto je důležité finanční plán **pravidelně aktualizovat**, aby stále odpovídal vašim potřebám. Tyto aktualizace provádíme během výročních schůzek na roční, či pololetní bázi. Počítejte s tím, že **finanční plán je „živý organizmus“** a že bude nutné ho v čase rozvíjet a tvarovat.

Co během výročních schůzek probíhá?

Zhodnocení současného stavu

- Společně projdeme, co se ve vašem životě za uplynulé období změnilo (příjmy, výdaje, nové cíle apod.).
- Zaktualizujeme váš majetek a všechny vaše finanční produkty.
- Vyhodnotíme, jak se vyvíjí vaše investice a jestli odpovídají vašim očekáváním.

Doporučení úprav

- Na základě analýzy navrhne úpravy plánu, pokud je to potřeba (například změny v alokaci prostředků nebo v investiční strategii).
- Doporučíme další kroky, které by mohly přispět k dosažení vašich cílů.

Přizpůsobení plánu aktuálním podmínkám

- Reagujeme na aktuální ekonomickou situaci nebo změny na trzích, aby vaše portfolio bylo stále aktuální a odpovídalo stávající situaci.

Proč je tato fáze důležitá?

Aktualizace plánu zajišťuje, že **vaše strategie drží krok s vaším životem i s tím, co se děje ve světě financí**. Je to způsob, jak udržet váš plán funkční a efektivní, ať už se objeví jakékoliv změny.

17. Průběžná kontrola všech procesů poradcem

Vytvořit a realizovat plán je důležité, ale tím to nekončí. Aby váš plán skutečně fungoval, je potřeba ho průběžně sledovat a případně přizpůsobovat tomu, co se děje ve vašem životě nebo na trzích. A to je přesně moje práce – **dohlížet na to, že vše šlape, jak má.**

Co kontrola obnáší?

Sledování investic

- Pravidelně kontroluji, jak si vaše investice vedou, a jestli odpovídají vašim cílům.
- Pokud vidím, že by bylo dobré něco změnit, navrhnou to a vysvětlím proč.

Reakce na změny

- Když se na trhu nebo ve vašem životě něco změní, rychle na to zareaguji. Ať už jde o nečekané události nebo nové příležitosti, pomohu vám je zpracovat do finančního i investičního plánu.

Komunikace a podpora

- Jsem tady, kdykoli budete mít otázky nebo budete potřebovat něco vysvětlit.
- Zároveň vás průběžně informuji o novinkách, které by pro vás mohly být užitečné.

Proč je kontrola důležitá?

Jak už zde bylo několikrát řečeno – **život se mění a plány s ním.** Pravidelnou kontrolou se postarám o to, že váš plán bude pořád aktuální a bude fungovat tak, jak má. Se svým týmem budu mít vše pod kontrolou a vy se budete moci soustředit na věci, které pro vás opravdu mají význam a chcete se jim věnovat. **Ať už jde o rodinu, koníčky, přátele, či vaše pracovní**

a byznysové povinnosti, budete na ně mít více času, protože finanční záležitosti delegujete na nás.

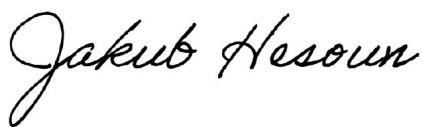
Závěrem

Děkuji, že jste si prošli tohoto průvodce. Doufám, že teď máte lepší představu o tom, jak spolupráce probíhá. Každý krok, od úvodní konzultace až po pravidelnou aktualizaci plánu, je navržen tak, abyste si na své celoživotní cestě dokázali splnit finanční cíle, a to i za nepříznivých okolností (když se stane něco vážného). Proto věnujeme významnou péči i ošetření rizik, která by vám mohla tuto cestu překazit.

Pamatujte, že finanční plán není jednorázová záležitost – jde o kontinuální proces, který se přizpůsobuje vašim potřebám a měnícím se okolnostem. Jsem tu pro vás, abych vás tímto procesem provedl, poskytl podporu a pomohl vám najít nejlepší cestu, jak dosáhnout finanční a investiční stability.

Pokud máte jakékoliv otázky nebo jste už připraveni udělat první krok, neváhejte se na mě obrátit. **[Rezervujte si termín](#) nezávazné úvodní konzultace ještě dnes.**

Těším se na setkání s vámi.



Kontakty:

+420 725 593 018

hcimit@penizepodkontrolou.cz

penizepodkontrolou.cz

Najdete mě i na sociálních sítích:

[Facebook](#)

[LinkedIn](#)

[YouTube](#)

[Spotify](#)

Reference mých kolegů a klientů jsou uvedeny [na této stránce](#).

Máte-li zájem o schůzku, [klikněte zde >>>](#).

Právní informace:

Některé prezentované příklady nezahrnují inflaci ani poplatky. Tento dokument nepředstavuje investiční doporučení, ani investiční poradenství. Elektronický dokument nemůže nahradit osobní schůzku. Než začnete investovat, vždy se poraďte s odborníkem. Burzovní obchodování a investování s finančními instrumenty (a komoditami obzvláště) je vysoce rizikové. Rozhodnutí obchodovat na finančních trzích je odpovědností každého jednotlivce a jedině on sám nese za svá rozhodnutí plnou odpovědnost. Prezentované minulé výnosy nejsou zárukou budoucích výnosů. Neobchodujte na burzovním trhu, pokud nejste řádně seznámeni s konkrétním finančním instrumentem.

Společnost PPK – finanční servis s.r.o., IČ: 108 98 638, je oprávněna poskytovat investiční poradenství podle zákona č. 256/2004 Sb. o podnikání na kapitálovém trhu a je pod dohledem České národní banky. Společnost je vázaným zástupcem společnosti SAB servis s.r.o., zapsané u OR vedeného u Městského soudu v Praze, oddíl C, vložka 167427.



Finanční plánování

**PenízePod
Kontrolou**