



# FINANČNÍ PORADENSTVÍ PODLE K2 Finance

Některé cesty vedou nahoru ... Pojd'te je hledat s námi!



**Trocha odvahy je cennější než tuna opatrnosti.**  
Theodore Roosevelt



# Finanční poradenství podle K2 Finance

Finanční poradenství patří ve vyspělých zemích západní Evropy mezi uznávané a respektované profese. V České republice skutečné finanční poradenství zatím stále ještě stojí na svém počátku a v dalších letech nás čeká silný růst a expanze tohoto oboru. Nyní je na finančním trhu skutečných poradců jen velmi málo. Za finančního poradce se dnes bohužel vydává kde kdo a státní regulace je v těchto oblastech zatím velmi slabá. Proto věříme, že naše společnost pomůže tuto situaci změnit k lepšímu.

## Naše strategie:

### ***Základní firemní účel***

*Zvýšením finanční gramotnosti a dobrým vedením dovést co nejvíce lidí k finanční nezávislosti a svobodě. A tím zlepšit kvalitu života v místním, národním a mezinárodním měřítku.*

Expanze

Špičkový  
servis

Vzdělávání

#### Základní pravidla:

1. Stav zájmy a potřeby klienta na první místo
2. Znej a dodávej svůj produkt v té nejlepší kvalitě
3. Buduj a rozvíjej v rámci K2 svou vlastní firmu
4. Stále zvyšuj svou kvalifikaci
5. Drž se firemních postupů a pravidel
6. Měj a následuj svou vizi
7. Buď lepší než konkurence
8. Stav svou práci na pravidelném a dlouhodobém servisu

## 1. O K2 Finance

Naše historie začíná v roce 2002, kdy jsme tehdy ještě v rámci jiné společnosti začali učit lidi jak hospodařit s penězi. V roce 2009 vznikla konečně samostatná firma K2 Finance, s.r.o. a naše snahy o to, dovést co nejvíce našich klientů k finanční nezávislosti, se rozběhly naplno. Výsledkem našeho snažení jsou lidé, kteří žijí finančně vyrovnaný a stabilní život s rostoucí životní úrovní a s jistotou, že jsou připraveni na všechny okolnosti, které mohou nastat nebo které nastanou určitě.

### Naše vize

Finanční poradce podle K2 není jen strohý odborník, který přináší klientovi čistě technickou radu. Je to spíše rodinný přítel. Je to člověk, který musí v první řadě detailně poznat svého klienta, musí znát podrobně jeho možnosti a musí mít přehled o jeho přáních a cílech. Pro nás nejde jen o jednorázový obchod, i kdyby byl sebelepší. Mnohem důležitější je dlouhodobá spolupráce postavená na vzájemné důvěře a otevřenosti při poskytování profesionálních poradenských služeb.

Finance jsou neustále se měnícím prostředím a dlouhodobě uspět v této oblasti mohou jen lidé, kteří mají kvalitní zázemí, pravidelný přísun kvalitních informací a kteří mají svůj cíl a vědí, co chtějí. Naším klientům se snažíme přinášet víc než jen kvalitní produkty za dobrou cenu. Přinášíme proto také řadu služeb v rámci dlouhodobého klientského servisu a programy nad rámec běžných klientských portfolií.

Finanční poradce je povolání stejně důležité jako lékař. My samozřejmě našim klientům nepomáháme řešit jejich zdravotní problémy a nepředepisujeme léky, ale není náhodou zdravotní stav každého člověka v ČR napojen i na jeho finanční situaci?

- ▲ Kolik lidí, kteří mají finanční problémy, například kvůli velké zadluženosti, není ve stresu? Kolik je lidí, kterým velká voda odnesla veškerý jejich majetek a oni ho měli pojištěný špatně nebo snad dokonce vůbec?
- ▲ Kolik z nich bylo po této události psychicky v pořádku?
- ▲ A co třeba když Vám veškeré Vaše úspory na důchod odplavou i s šéfem finančního ústavu někam na Bahamy?

### **Není tohle ve chvíli, kdy je Vám šedesát a chystáte se do důchodu, na infarkt?**

- ▲ Neumíme klienta ochránit proti tomu, aby mu velká voda odnesla dům, ale umíme mu jeho dům zajistit tak, aby si poté mohl bez obav postavit nový dům za peníze od pojišťovny.
- ▲ Nemůžeme klientovi zakázat, aby si bral úvěry, ale naši klienti nemají potřebu se příliš zadlužovat. Mají totiž vlastní peníze a finanční rezervy, které pravidelně využívají. Pokud už si naši klienti berou úvěry, jsou to nízko úročené úvěry především na řešení bydlení. Nemůžeme zaručit, že se na českém trhu neobjeví další podvodník. Můžeme ale zaručit, že naši klienti u něj peníze mít nebudou!

## Firemní cíl:

Budeme rozvíjet naši působnost postupně do dalších států východní Evropy a v každé zemi naší působnosti budeme postupně patřit mezi nejvýznamnější hráče mezi poradenskými společnostmi.

## Základní účel (hlavní záměr):

Zvýšením finanční gramotnosti a dobrým vedením dovést co nejvíce lidí k finanční nezávislosti. A tím zlepšit kvalitu života v místním, národním i mezinárodním měřítku.

- ▲ Co znamená finančně nezávislý a svobodný člověk?  
Svobodu slovník definuje jako možnost uplatnit svou svobodnou vůli, volně se rozhodovat a jednat a jako stav bezstarostnosti. Pokud půjdeme po původu tohoto slova, zjistíme, že pochází z Lotyšských slov suo – pot, kde suo znamená „svůj“ a pot – „pán“.  
Nezávislost je slovníkem definovaná jako samostatnost.
- ▲ Pojdme se na tyto definice podívat z finančního hlediska! Položím Vám několik otázek a sami si na ně zkuste odpovědět:  
  
Jak moc je svobodný člověk, který bere 25 tis./měs. a jeho výdaje jsou 24 tis./měs.?  
Je svobodný člověk, který nemá žádné rezervy a má strach, že přijde o práci?  
Jak moc je svobodný člověk, který si na svou dovolenou musí půjčit?  
Jak nezávislý je člověk, který po úrazu půl roku žije pouze z nemocenské?  
Jak nezávislý na rodičích je mladý člověk, který vstupuje do života s nulou, nebo ještě hůř - zatížený studentským úvěrem?  
Jak jste svobodní ve chvíli, kdy splátky Vaší hypotéky zvládáte v pohodě, ale stále přemýšlíte o tom, co by se stalo, kdybyste onemocněli, přišli o místo nebo nastaly nečekané výdaje?
- ▲ Jedním z klíčových slov je gramotnost. Pokud byste klientovi pouze ukázali, co má dělat, on to udělá. Ale pokud tam nebudete znovu a znovu v tu pravou chvíli, klient brzy na postup, který jste spolu připravili, zapomene a půjde znovu svou vlastní cestou. To, čeho my musíme u klientů dosáhnout, je, aby cesta, kterou zvolí, byla správná. Na to, aby mohli zvolit správnou cestu, musí mít potřebná data a vzdělání.  
Tahle cesta znamená spoustu práce pro poradce i pro klienta. Poradce je ten, kdo klienta musí na jeho další studium nasměrovat, a také mu ho musí pomoci úspěšně absolvovat. A hlavně mu musí pomoci veškeré nové myšlenky a nápady dostat do života a udržet je v něm.

## Náš produkt:

## **Prosperující, finančně nezávislý klient.**

## 2. Představujeme

**Pavel Mudra – výkonný ředitel**

### **Co ve firmě chceš a co ne?**

Určitě chceš, aby lidi u nás ve firmě měli odvalu. Například odvalu překonat sami sebe. Nebo odvalu říkat, co vidí. A říkat to, ať už se to týká firmy, klientů, partnerských firem, kolegů, nadřízených nebo vedení firmy. Co ve firmě určitě nechceš je strach. Strach totiž blokuje rozvoj. Strach blokuje dobré vztahy. Strach vnáší nejistotu. Strach zabraňuje vidění řešení. Zbabělý člověk stále vidí ohrožení i tam, kde není. Zbabělec nedokáže vidět pravdu. Jen odvážný člověk dokáže vidět skutečnost takovou, jaká je. Jenom odvážný člověk dokáže jít a překonat věci, které nejsou běžné. Jenom odvážný člověk dokáže dělat velké věci. Jenom odvážný člověk je schopen vidět pravdu a říkat ji. A jenom takový může v životě dlouhodobě uspět. Jsem rád, že náš současný tým je složený z takových lidí. Jsem na ně hrdý. Nebojí se přijít a říct svůj názor. A právě takové lidi chceme.

### **Čím je podle Tebe dána kvalita poradenství?**

V poslední době se zvyšuje dohled státu nad touto oblastí. Můj názor je, že kvalita poradenství není daná tím, kolik papírů u klienta vypíšu a kolik mi na stěně visí registrací. Jde přece pouze a jen o to, co skutečně umím a jak to s klientem myslím. A to je dáno kulturou firmy, hodnotami, které se v ní prosazují.

### **Čeho si nejvíce vážíš na zaměstnancích a spolupracovnících K2 Finance?**

Jejich důvěry. Ta obrovsky zavazuje. Ale zároveň je to motor, který nás žene dopředu. A taky že si na nic nehrají. Že jsou sami sebou. A přesto dokážou fungovat jako tým, kde se jeden může na druhého spolehnout.

### **Jak vznikl název K2 Finance?**

Lidé se často ptají, proč zrovna K2 Finance. Že prý „Finance“ jsou jasné, ale proč K2?

Už dva roky před vznikem K2 Finance jsem si jednoho dne uvědomil, že charakteristiky, které chci mít ve svojí firmě, začínají většinou na písmeno „K“.

- ▲ Komunikace
- ▲ Kvalita
- ▲ Kvalifikace (učení se novým věcem)
- ▲ Kompetence (schopnost dobře vykonávat svoji práci)
- ▲ Kooperace (spolupráce)
- ▲ Kreativita (tvořivost)
- ▲ Kariéra pro schopné
- ▲ Klienti, kteří jsou spokojení
- ▲ Kredit (dobré jméno)
- ▲ Kontakty
- ▲ Kamarádská atmosféra

Tehdy jsem si sedl a tenhle nápad s písmenem „K“ jsem sepsal a nazval jsem to „Projekt K“. Bohužel jsem ho v tehdejší firmě mohl uskutečnit jen částečně. Ale ta myšlenka byla stále živá.

Když jsme hledali vhodný název pro nově vznikající firmu, řekli jsme si, že chceme, aby z něj bylo jasné, že jde o finance. Dále jsme měli jasno v tom, že musí vyjadřovat možnosti, které spolupráce s námi nabízí. A zároveň aby z názvu vyzařovalo, že nejsme firma pro padavky. Že je možné u nás zažít úspěch. Ale že tento úspěch nebude úplně zadarmo. Ono totiž podle našeho názoru žádný úspěch není zadarmo.

A tak jsem seděli a vymýšleli názvy. Popsali jsme dva papíry velikosti A4 a ten pravý nápad stále nepřicházel. Až jsem vytáhl svůj dva roky starý „projekt K“ a vysvětlil jsem ho svému společníkovi. Jemu se to líbilo a řekl: „Třeba 10K Finance?“. V tu chvíli bylo jasně vidět, že i on cítí, že to ještě není to pravé. A já jsem mu na to řekl: „Víš, myslím, že ze všech těch K jsou dvě K nejdůležitější. Komunikace a Kvalita“. A on povídá: „To je fakt. Takže 2K? Nebo K2?“ A v tu chvíli jsme se na sebe podívali, protože nám došlo, že K2 je hora. Druhá nejvyšší hora světa, která je ovšem známá tím, že je to nejobtížnější hora světa. Zatímco Mount Everest do roku 2008 zdolalo přes 1.400 lidí, na K2 úspěšně vystoupilo jen něco kolem 200 horolezců. Myšlenka K2 se nám hodně zalíbila.

Když jdete do vysokých hor, nevezmete si s sebou padavku nebo člověka, na kterého se nemůžete spolehnout. Ten by vám mohl způsobit vážné problémy. Na druhou stranu, když už si do hor vyberete parťáka, pak ho nemůžete jen tak nechat na holičkách. A přesně tak to u nás funguje. Hodně si vybíráme, než někoho vezmeme do týmu. Ale za toho, kdo už je na palubě, bojujeme jako lvi a pomůžeme mu zvládnout prakticky cokoliv.



Chceme naši firmu dostat do stavu, kdy budeme moci říct, že všechna výše uvedená „K“ jsou splněna. A až jich dosáhneme, tak prostě vymyslíme nová „K“, za kterými půjdeme ☺.

Stále pro nás zůstávají nejdůležitější Komunikace a Kvalita. Neustále pracujeme na tom, abychom v tom byli lepší a lepší. Víme, že se vždy dá něco zlepšovat. To je náš způsob fungování – vždy je co zlepšit a každý problém se dá vyřešit. Ale nevěřte nám. Přijďte se k nám přesvědčit.

A mimochodem...chtěli jsme, aby se název firmy dal přečíst česky. A „K2 Finance“ určitě jde. Až později jsme si uvědomili, že když se to přečte anglicky, je to „Kej tu fajns“, což nápadně připomíná „Key to finance“ (čte se „Ký tu fajns“). To v češtině znamená „klíč k financím“.

Ať je tedy naše firma tím klíčem k Vaší úplné finanční nezávislosti.

## Jiří Cimpel – obchodní ředitel

*K2 Finance je pro mě v první řadě skvělá šance. Když se na jaře 2009 objevila příležitost stát se společníkem v K2, neváhal jsem. Měl jsem do té doby za sebou už 7 let práce ve finančním poradenství, počínaje posty poradenskými, přes posty manažerské konče postem ředitelským. Dnes mohu s odstupem přiznat, že po prvotním nadšení přišly i obavy z odchodu z již zaběhlé firmy, z atraktivního postu a z týmu, v jehož rámci jsem působil řadu let. Přesto jsem do K2 vstoupil a velmi rád. Finanční poradenství je pro mě srdeční záležitost. Existuje jen velmi málo oborů, ve kterých můžete dělat skutečně prospěšnou práci, pomáhat lidem a vydělat si přitom opravdu hodně peněz. A SKUTEČNÉ finanční poradenství takové opravdu je.*

*Být dobrým poradcem není jednoduché. Tato profese ještě nemá zaběhnuté standardy a měřítko profesionality a finanční poradci nezískávají automaticky prestiž a zájem veřejnosti. Ale to je právě příležitost! Dal jsem si s K2 Finance za cíl vnést do ne vždy etického prostředí poradenského sektoru více etiky, férovosti, profesionality a kvality. Nejde o velká slova a gesta, ale o množství dílčích úspěchů a pravidelné práce, protože dokonalost spočívá v detailech.*

### **Co Vás s Pavlem vedlo k tomu, že jste založili K2 Finance?**

V první řadě to byla skvělá myšlenka. Finančnímu poradenství jsme se před K2 věnovali přes 7 let v rámci jiné poradenské společnosti. 7 let jsme sbírali zkušenosti a vyvíjeli technologie pro efektivní řízení a rozvoj týmu, pro kvalitní zaškolení poradců. A vyvíjeli jsme vzdělávací systém pro naše poradce tak, aby byli schopni zajistit svým klientům kvalitní dlouhodobý servis. Začátkem roku 2009 jsme dospěli do bodu, kdy bylo na čase vydat se svou vlastní cestou a využít naplno všechny nabyté zkušenosti. Naším cílem je, dovést co největší počet klientů k finanční nezávislosti, a právě proto vznikla K2 Finance!

### **Jak bys popsal tým K2 Finance?**

Pro mě je K2 „druhá rodina“. Není snadné se k nám dostat, ale lidé, kteří prošli náročným výběrem a stali se součástí našeho týmu, s námi spolupracují dlouhé roky. Velmi si vážím otevřenosti a nadšení našich lidí. Nejde vždycky všechno hladce, občas přijdou potíže, které jsou třeba rychle řešit, a já si cením přístupu našich lidí. Dokáží se v těchto chvílích spojit a táhnout za jeden provaz. Lidé v K2 jsou zkrátka takoví normální neobyčejní lidé, kteří se spojili za jasným účelem pomáhat jiným lidem na jejich cestě k finanční svobodě.

### **Jakou budoucnost má podle tebe finanční poradenství?**

Česká republika je ve srovnání se západní Evropou a USA stále ještě rozvojovým trhem. A proto pokud se podíváme na prestižní postavení finančních poradců v USA, srovnatelné s právníky, můžeme z toho snadno usoudit, kam směřuje tento obor i u nás. Obor finančního poradenství patří v USA dokonce mezi nejperspektivnější povolání pro mladé lidi do 26 let.

Po stránce příjmové se ČR postupně přibližuje západní Evropě. Ale peníze, co si Češi odkládají stranou pro zabezpečení své budoucnosti, které by je měly dovést k finanční

nezávislosti, jsou stále na VELMI nízké úrovni. A právě tento fakt přináší našemu oboru v dalších 20 letech velmi dobrou perspektivu silného a stabilního růstu.

Všichni jsme se setkali s tím, že někdo přišel o práci i po tom, co někde pracoval 30 let. Proto se lidé často dostávají k diskuzím o tom, kde vlastně mají hledat pracovní jistotu. My našim poradcům garantujeme jejich klientský kmen, tzn. že jejich klienti jsou pouze jejich klienti. A pokud se takový poradce stará pravidelně o svých 300 klientů, garantuje mu tento počet klientů při pravidelných servisech již velmi atraktivní a jistý měsíční příjem.

### **Co tě nejvíc baví na téhle práci?**

Nejvíce mě baví sledovat, jak lidé, se kterými pracuji, jdou nahoru. Je skvělý pocit pozorovat jejich profesní i osobní růst a vidět, jak si postupně plní své sny.

Často přijmeme mladého člověka s ne příliš dlouhou pracovní historií a vedeme ho celým tvrdým zaškolením a tréninkem až k postu finančního poradce. Potom, co se stane poradcem, začíná pro něj nová etapa a to je cesta k tomu, aby se stal respektovaným odborníkem v oboru. A po celou dobu můžete pozorovat to, jak se tento člověk mění z nezkušeného nováčka na skutečného odborníka, jak se mění postoj jeho okolí k němu, jak on sám postupně získává nový postoj k životu a jak si postupně plní svoje sny.

### **Jaké lidi hledáte?**

Hledáme jedince, kteří mají chuť něco ve svém životě změnit. Musí to být lidé, kteří jsou si vědomi toho, že za nimi musí být vidět konkrétní výsledky. Pokud projdou naším výběrovým řízením, čeká je tvrdý trénink a hodně studia, ale potom co to zvládnou, mají šanci se připojit do týmu, který má ambice stát se jedním z nejúspěšnějších v oboru.



## Katka Lembejová – nejlepší poradce K2 Finance

### Co je tvým klíčem k úspěchu ve finančním poradenství?

Jak to dělám? Právě, že úplně jednoduše. Tak, jak to je v základních příručkách, stále se držím toho, co jsem se v nich naučila. Dávám si záležet na důvěře a porozumění s klienty, jsem u nich sama sebou a na nic si nehraju. Když něco nevím, a myslím, že je toho ještě dost, co nevím, tak jim vše říkám narovinu a oni to vše berou, protože ve mě mají důvěru.

Takže vytvářím skvělé vztahy, držím se směrnic a buduji velkou důvěru.... A ono to funguje.

### Jak často studuješ a co?

Produkty studuji na středečních akademiích, doma se k tomu moc nedokopu. A jinak se hodně vzdělávám i externě ve věcech, které mi pomáhají v osobním životě, a tím jistější se cítím i v tom pracovním. Jaká knížka mi hodně pomohla? Minutový manažer, ta vážně nemá chybu, když se používají věci, co jsou v ní, tak může být úspěšný prodejce opravdu i dělník :-).



### Jaké jsi měla začátky a s čím ses nejvíc prala?

Začátky byly děsné, x-krát jsem seděla a říkali si, proč mi všechny schůzky odpadávají?

Měla jsem ze začátku samé mladé klienty, kteří schůzky rušili. A taky jsem se prala i s rodinou, tatí mě od toho hodně odrazoval. Taky jsem si říkala, to nemůžu zvládnout, když jsem viděla 1. schůzky s Jirkou Cimpelem, říkala jsem si: "takhle mluvit s lidmi, to bude pro mě těžké." Ale po pár vlastních schůzkách mě ta práce vážně chytla, říkala jsem si, že je skvělé mít práci, při které si chodíte popovídat s lidmi při kafi, oni se Vám svěřují a Vy jim pomáháte. Tak jsem si na ten týden plánovala i 18 schůzek a více, abych se pořádně rozjela.

Neviděla jsem žádné zábrany při schůzkách u klientů, říkala jsem si, že každý člověk musí přeci něco potřebovat, že z každé schůzky bude obchod a spolupráce do budoucna, že přeci naše práce je pro lidi velmi prospěšná. Kdo sám z klientů by se přeci chtěl zaobírat, jaká pojistka je lepší a kam si uložit peníze, aby to pro ně bylo to nejlepší, když na tohle vše může mít finančního poradce. Může mít někoho, o koho se opře, když je potřeba. A to se mi taky strašně líbí, že dělám práci, která lidem hodně přináší a jsem pro ně důležitá. Tak tyhle myšlenky mi pomohly na začátku a pomáhají i nyní.

## **Tvým heslem je: „práce je hra“. Můžeš to vysvětlit?**

Vše je hra, kdyby ne, tak by byl život moc vážný a to přeci nikdo nechce.

Taky jsem se ze začátku bála chodit ke klientům: „Co když tam něco pokazím?! Oni jsou přeci starší a určitě i zkušenější než jsem já?! Jak jim mám radit zrovna já?!“....

Ale, konec konců, jsou to všichni jen lidi, jako jsem já, i oni mají právo něco pokazit, tak ani já nemusím být dokonalá.

Je to jen hra .... někdy i prohrávám- ne každý klient si chce nechat poradit, ne každého klienta získám na svou stranu, ale co..... mám hlavně spoustu spokojených klientů, kteří mě berou, a nedali by na mě dopustit. A když se mi zrovna nedaří a mám období, když se mi nedaří získat nějakého klienta, tak se podívám na ty klienty, kteří jsou se mnou spokojeni, a to mě vždy nakopne. Proto je to jen hra a nic vážného. Nemusí se mi vždy všechno povést. Ale když se mi zrovna něco nepovede, získávám tím zkušenosti na další případy, kdy se mi to už třeba povede.

Tím se člověk stává zkušenější a může hrát na vyšší úrovni.

Vždy když zapnu telefon, mám tam heslo „Je to HRA“ abych to nebrala tak vážně.

## **Jak získáváš klienty s investicemi přes 5 tis./měs.?**

Netlačím klienty do obchodů. „Chceš, nechceš“? Určitě mi k tomu pomáhá Finanční analýza, kde zjišťujeme, co by klient chtěl mít a co už má, a při tom hledáme, kde je klientův problém, který se s ním snažíme vyřešit.

Nejezdím na schůzky s myšlenkou, tam musí být obchod, tam urvu plno BJ..to nefunguje. Musím mít silnější záměr pro to, abych tam udělala jednotky. Jako jet tam s tím, že klientovi chci pomoci.

Takže jezdím ke klientům se správným účelem!!

## **A jaký je tvůj další kariérní post, kterého chceš dosáhnout, a jak to máš v plánu udělat?**

Chci se stát manažerkou a pomáhat lidem být hodně úspěšní. A také starat se o mé stále klienty, aby ode mě dostávali maximální servis.

Dala jsem si cíl, učit se jak vést lidi a nabírat schopné lidi.

### 3. Co můžeme klientům nabídnout?

- ▲ Seriózní, férový, profesionální a individuální přístup
- ▲ Vždy čerstvé a objektivní informace ze světa financí
- ▲ Optimalizaci nákladů
- ▲ Přehodnocení stávajících smluv a jejich případnou aktualizaci
- ▲ Poradenství šité klientovi na míru
- ▲ Pravidelný servis

#### Kolik služby finančního poradce stojí?

Finančního poradce z K2 Finance neplatí klient. Snažíme se pomáhat hospodařit s penězi všem lidem bez rozdílu příjmu. Proto nás místo klienta platí finanční ústavy, u kterých s klientem jejich finanční plány sepíšeme. Je to věc, která je ve světě standardem.

#### Kdo potřebuje finančního poradce?

Jsou lidé, kteří mají pocit, že právě pro ně služby finančního poradce nemají význam. Protože:

- ▲ mají málo peněz
- ▲ protože vlastně nic moc nepotřebují
- ▲ protože si dokážou peníze uložit sami
- ▲ protože mají účetního
- ▲ protože jim peníze ukládá strýc, který pracuje u pojišťovny, a mnoho dalších nesmyslných důvodů.

#### **NENÍ TO PRAVDA**

**Mají málo peněz** – Každý má nějaký balíček peněz, se kterým každý měsíc hospodaří. U někoho je to patnáct tisíc, u někoho třeba sto tisíc. Pro spokojený a vyrovnaný život každého člověka je ale důležité, aby s těmito penězi naložil co nejlépe. Skutečně NIKDO není šťastný z toho, když si musí peníze půjčovat. Rodina s příjmem patnáct tisíc bude samozřejmě řešit odlišné problémy. Bude se snažit v první fázi peníze nejprve někde ušetřit a snížit tak pravidelné měsíční výdaje, aby získala peníze, které by mohla investovat do své budoucnosti. Ale cíl je u obou rodin stejný - žít spokojený a vyrovnaný život – a to není možné, pokud dlužíte peníze na každém rohu.

**Nic nepotřebuji** – Máte dvě možnosti finančního plánování:

- a) budete žít jen v přítomnosti,
- b) budete své výdaje a příjmy plánovat i do budoucnosti.

První možnost Vám zajistí pár let spokojeného života. Můžete si ale být jistí, že dříve nebo později budete muset dovolenou vyřešit půjčkou, bydlení také a o zajištění v důchodovém věku ani nemluvě. Představte si, že najednou přijdou nečekané výdaje, např. Vám dům zaplaví voda, odejde auto ... a Vy nemáte vytvořenou jakoukoliv finanční rezervu, nebo ji máte jen velmi malou. Co budete dělat? Půjčíte si! Anebo slevíte ze svých nároků. Obojí se nedá nazývat výhodou!

Druhá možnost Vám zajistí dlouhodobou prosperitu a spokojený život. Jaký je to pocit vědět, že ať se stane cokoliv, máte jistotu, že FINANČNĚ danou věc zvládnete bez větších problémů. Prostě víte, že máte každý rok už dopředu připravené peníze na dovolenou, že máte dost peněz na svoje stáří, takže nebudete muset strádat, nebo že si můžete dovolit vyměnit po X letech svoje auto za nové. Jaký je to pocit? Příjemný?! Bohužel ne každý tyto pocity po letech zažívá.

**Mám účetního** – Rozdíl mezi účetním a finančním poradcem je jako mezi instalatérem a pokrývačem. Oba pracují na Vaší novostavbě, ale každý je odborníkem na úplně jinou oblast. Účetní Vám zpracuje účetnictví, udělá daňové přiznání, vystaví faktury atd. Ale nečekejte od něj, že Vám pomůže zoptimalizovat Vaše pojištění, spoření a úvěry, které máte. Nečekejte od něj dokonalou znalost finančních produktů českých nebo zahraničních bank. Proč? Protože instalatér je instalatér a pokrývač je pokrývač. A účetní je účetní a finanční poradce je finanční poradce. Takhle jednoduché to je!

**Strýc, který pracuje v pojišťovně** – Ať Vás má Váš strýc sebevíc rád, těžko Vám bude moci jako zástupce pojišťovny X nabídnout služby pojišťovny Y. A hlavně...nenechte si namluvit, že se dnes dá všechno vyřešit pojištěním. Tomu přeci sami nevěříte?!

**Naším cílem je, aby finančního poradce měl každý, kdo je ochotný pro svou finanční pohodu a svobodu něco udělat!**

## 4. Co vám nabízíme?

### a) Kariéra

- ▲ Spravedlivý systém odměňování, kde kariérní postup i odměna přesně odpovídají výkonu.
- ▲ Podpora a vzdělávání pro každého dobrého poradce.
- ▲ Pevně daný plán kariéry s přesně definovanými hranicemi pro přechod na vyšší pozici.
- ▲ Možnost vypracovat se na pozici Partnera a podílet se na celkovém zisku firmy.
- ▲ Dosáhnout kariérního postu Rentiéra a získat exklusivní pravidelnou rentu.
- ▲ Samostatný plán kariéry pro profesionální finanční poradce i manažery.
  - ▲ Možnost svobodně si zvolit svou profesní dráhu poradce x manažer.
  - ▲ Prostor proto, aby mohly vyniknout kvality jednotlivých pracovníků.
  - ▲ Možnost prakticky neomezeného profesního růstu a s tím spojeného pravidelného příjmu.

### b) Portfolio

- ▲ Naše portfolio produktů zahrnuje všechny oblasti finančního trhu.
- ▲ Spolupracujeme s nejvýznamnějšími finančními ústavami v ČR, Evropě i na světě.
- ▲ 11 bank
- ▲ 9 investičních společností
- ▲ 11 pojišťoven
- ▲ 4 stavební spořitelny
- ▲ 5 penzijních fondů

### c) Analytické a informační zázemí

- ▲ Kvalitní tým analytiků zajišťující našim poradcům plný servis a podporu při správě jejich klientských portfolií.
- ▲ Všichni poradce mají on-line přístup do své klientské databáze.
- ▲ Vlastní analytický server, kde mají poradci 24 h denně přístup k nejnovějším novinkám a analýzám ze světa financí.
- ▲ Klientská linka K2 – 603 296 292

## d) Ucelený vzdělávací systém

Vzdělávání a praktická příprava našich poradců a manažerů je základním kamenem našeho rozvoje a úspěchu. Nejde jen o neustálé se učení nových teoretických informací a poznatků, ale hlavně o to, získat schopnost tyto znalosti využít v praxi pro kvalitnější a efektivnější správu našich klientských portfolií.

Jak efektivně vést své klienty, jak úspěšně spravovat jejich portfolia a jak jim zajistit špičkový dlouhodobý servis, to se učí naši poradci v naší interní poradenské akademii.

Jak správně postavit a řídit svůj tým, jak rozvíjet své lidi, jak ideálně komunikovat se svými poradci a jak je rozvíjet v jejich kariéře, to se učí naši manažeři na naší interní manažerské akademii.

### Zaměřujeme se na tyto oblasti vzdělávání

- ▲ Obchodní dovednosti
- ▲ Znalosti finančního trhu
- ▲ Rozvoj manažerských dovedností při vedení lidí
- ▲ Osobní rozvoj jednotlivých pracovníků
- ▲ Efektivní plánování a dosahování svých cílů



**Jen ti nejlepší dojdou až na vrchol...**

[www.k2finance.cz](http://www.k2finance.cz)

