

eBook:
Jak
dosáhnout
svých
finančních
cílů

HEDVIKA GABRIELOVÁ

Nyní čekáte všichni jedině – **návod, jak to udělat.**

Ráda Vám ho dám, ale pozor – existuje pouze jediné řešení – 1 návod = jedna osoba, jedna rodina, jedna firma.
Tak, jako neexistují dva úplně totožní lidé, neexistují dva úplně stejné totožné návody.

1. krok

Zjistit, jak na tom nyní přesně jste, kolik vyděláváte, kolik za co platíte a jak to chcete dál.

2. krok

Vyhodnocení všech smluv z finančního trhu – opět každá smlouva je originál a proto ji musí zanalyzovat odborník na finančním trhu. Proč? Každý rok se mění podmínky bank i pojišťoven. Proto je potřeba zjistit, jestli smlouva plní Vaší potřebu a není potřeba nějaké smlouvy předělat nebo zjistit za jakých podmínek jdou zrušit.

Příklad 1: máte pojištěný barák a domníváte se, že máte pojistnou hodnotu 3 mil. ale najednou odborník zjistí, že to sice máte takto pojištěné, ale na pád stromu máte hranici 300 tis. a Vy jste to tak nechtěli.

Příklad 2: máte životní pojištění cca na 300 tis., ale najednou odborník zjistí, že garanci na smrt máte 5000 Kč. Převážná reakce klientů bývá „to není možné“, ale bohužel to možné je. Proto to není radno podcenit.

3. krok

Zjistit, co potřebujete, co si přejete a zda máte nějaký sen.

Když poskytovatel finančních služeb bude znát odpovědi na tyto tři otázky, tak Vám bude moci sestavit finanční plán. Později si ukážeme pár příkladů.

4. krok - schůzka s odborníkem

Opravdový odborník potřebuje průměrně 20 hodin na zpracování návrhu řešení - pokud se jedná o běžný příběh.

Já si беру za toto zpracování 2 000 Kč (tato částka se může měnit v závislosti na složitosti případu), tím pádem mám zapláceno za mou práci a nepotřebuji řešit v jaké výši dostanu provize a stojím jen a jen za klientem.

Analyzuji tedy stávající situaci a s klientem najdeme řešení, jak si může splnit jeho potřebu, přání a sen.

5. krok

Klient se rozhoduje, zda využije služeb finančního odborníka či nikoliv.

Zde se můj potenciální zákazník rozhoduje, zda chce mé služby nebo nechce. Jeden druhému nezůstáváme nic dlužni a buď se stává mým zákazníkem nebo ne. Za moje služby mi zaplatil 2 000 Kč (tato částka se může měnit v závislosti na složitosti případu), proto si z morálního hlediska navzájem nic nedlužíme a klient se může svobodně rozhodnout, jestli stojí o mé služby.

Příklady z praxe

Se zákazníkem určíme jeho základní hodnoty – bez určení hodnot člověka, není možné dělat finanční ani časový plán. Základní hodnotu máme každý jinou a také se v čase mění, například když jsme zamilovaní, tak největší hodnota pro nás je, být s naší láskou. Když se nám narodí děti, tak největší hodnota je naše dítě. Hodnoty se tedy pořád mění, ale pokud se Vám hodnoty mění každý den, tak ani nevolejte. Nečaruji :-)
Je potřeba počítat s Vašimi hodnotami minimálně na rok dopředu.

Příklad:

1. Mladí manželé ve věku 25 let – oba mají příjem 20 000,-/ měsíčně – hospodaří společně.
základní hodnoty – mají společné: spokojený rodinný život.

Potřeba: vlastní bydlení – cca za 3 mil.

Přání: 2 děti

Sen: rodinné zázemí – nejlépe do 5 ti let, spokojená a zdravá rodina, být finančně v pohodě a žena na mateřské dovolené až do 4 let dětí.

Mají dluhy ve výši 500 tis – koupili si nové auto.

1. Musím udělat základní bilanci – příjmy a výdaje,
2. posoudím jejich stávající úvěr – úroky, možnost zplacení, získání lepšího úroku,
3. posoudím stav trhu – ceny bytů a úrokové sazby, dále daňové zatížení zákazníka, k tomu všemu již potřebuji mít fakta
4. dle fakt vypočítám, zda je vhodné úvěrování či spoření a připravím finanční plán ke splnění jejich přání.

FINANČNÍ CÍL JE ZDE: KOUPIŤ SI BYDLENÍ CCA ZA 3 MIL, ABY ŽENA MOHLA BÝT NA MATEŘSKÉ S DĚTMI AŽ DO 5 TI LET, TO ZNAMENÁ MÍT PŘIPRAVENOU REZERVU NA DOBU MATEŘSKÉ DOVOLENÉ.

ČASOVÝ PLÁN – ZATÍM NENÍ OD KLIENTŮ DANÝ, ALE RÁDI BY CO NEJDŘÍVE.

Jak si stanovit své cíle a jak je reálně načasovat

TO JE PROSTÉ A JEDNODUCHÉ, KDYŽ TO S VÁMA DĚLÁ NĚKDO, KDO TO UMÍ.

Příklad: muž, svobodný - 20let - má jediný zájem - koupit si auto za 300 tis. a užívat si.

- příjem má 20 tis. pracuje jako kuchař, má kontokorent na 20 tis. který nesplácí, dále neúčelový spotřební úvěr na 50 tis. - splátky jsou 3 tis. Bydlí u rodičů a přispívá na domácnost 5 tis. Navrhuji mu spojení úvěrů, úvěr na auto - nyní možno od 5 %, splácet může v pohodě 5 tis. - takto mu to vyhovuje a je to hotové. Se mnou ovšem nespadne do dluhových pastí, nepustím ho tam, pokud tam bude chtít, pak beze mne.

Co jsou dluhové pasti si můžete přečíst v tomto článku, kde lidem ukazuji to nejhorší, co se jim může stát, pokud si špatně přečtou smlouvu a podepíší úrok například 9 500 % ročně - nezapomněla jsem desetinnou čárku.

[Odkaz na článek je zde.](#)

Co je potřeba k tomu, aby člověk vydržel až do cíle?

Spolupracovat, kontrolovat výsledky, které musejí být znatelné již po roce!

Pokud nejsou, opusťte svého finančního odborníka a hledejte nového - zdůrazňuji, že se jedná o **službu!**

Co dělají bohatí lidé jinak?

Není těžké vydělat peníze, ale dlouhodobě si je udržet a nechat je pracovat za mě.

S tímhle musíme být opatrní, co znamená slovo BOHATÝ???

Můj pohled:

Bohatý člověk je ten, kterému vychází v jednoduchých počtech, že aktivní měsíční příjem, minus měsíční výdaj, je větší než nula!

Ideální stav je pasivní měsíční příjem minus výdaj může být roven nule!

Bohatý člověk nikdy nepracuje pro peníze, pracuje pro svou vizi, a to co dělá, ho baví.

Je disciplinovaný, má silnou vůli a touhu dosáhnout toho, co si přeje (nesmí to být peníze).

Odpovědí na otázku je tedy, že bohatý člověk ví co chce, naplánuje si, jak toho dosáhnout, disciplínou toho nakonec dosáhne a cítí se u toho dobře.

Jak začít ? Podle čeho si mají lidé vybrat finančního odborníka a na co si dávat pozor?

Úplně stejně jako dobrého doktora. Prostě poznám, že má o mě zájem. Stejně jako doktor o mně musí prostě vědět úplně všechno, než napíše první prášek k užívání, tak i dobrý finanční odborník o mně musí vědět všechno, než sepíše jakoukoliv první smlouvu.

Dávejte si tedy pozor na to, aby o Vás měl finanční odborník opravdu zájem a nepracoval pouze pro vidinu provize. Proto uděláte nejlépe, když si najdete poradce, kterému platíte za jeho čas, během kterého poznáte, jestli si navzájem budete rozumět a svěříte mu do rukou svoji budoucnost.

Jaké jsou služby Hedviky Gabrielové?

- Stavební spoření
- Pojištění (všechny druhy a všeho): Baráky, byty, auto, zvířata, nástroje, miláčky, ruce, nohy, hlavy...
- Úvěry – všechny druhy
- Hypotéky
- Penzijní záležitosti
- Investice
- Osobní bankrot
- Insolvence
- Konzultace
- Dotace

Pokud Vás můj eBook zaujal, přijďte si to zažít.

Stačí si se mnou sjednat schůzku na mém webu.

HEDVIKA GABRIELOVÁ