

# INVESTIČNÍ PORADENSTVÍ: **CO S TOU KRIZÍ**

Copyright © 2013 Miloš Filip a Roman Pospíšil  
Vydal Institut pro finanční poradenství,  
Praha 2013

ISBN 978- 80- 905457- 1- 7

<b>1.</b>	<b>Úvod</b>	<b>9</b>	2.9.	Kdo zavinil kreditní krizi?	54
1.1.	K čemu je poradcům kniha o krizi?	9	2.10.	Krize drtí investory	57
1.2.	Jak krize mění svět finančního poradenství?	12	2.10.1.	Peněžní trh	58
1.2.1.	Sedm bodů, jak pokles majetku ovlivnil myšlení klientů	14	2.10.2.	Dluhopisy	58
1.2.2.	Emoce vystoupily do popředí	15	2.10.3.	Akcie	58
1.2.3.	Krize mění ochotu klientů riskovat	15	2.10.4.	Komodity	59
1.2.4.	Krize změnila pohled finanční teorie na investory	16	2.10.5.	Podílové fondy	59
1.3.	Co by měl dobrý poradce udělat v krizi	17	2.11.	Finanční krize: Jaké má dlouhodobé dopady?	60
1.3.1.	Krok č. 1: Studujte chování klientů: O co usilují a co je trápí?	17	2.11.1.	Připravte se na pět dlouhodobých vážných dopadů	61
1.3.2.	Krok č. 2: Seznamte se velmi dobře s finanční teorií, praxí a rozdíly mezi nimi	19	2.12.	Patálie nekončí: Evropská dluhová krize	63
1.3.3.	Krok č. 3: Na schůzce s klientem ordinujte podobně jako finanční doktor	21	2.12.1.	Jak evropská krize vznikala?	63
<b>2.</b>	<b>Krize</b>	<b>25</b>	2.12.2.	Evropa se zotavuje z dluhové kocoviny	64
2.1.	Co je vlastně finanční krize?	25	2.12.3.	Jaký je vztah krize roku 2008 v USA a evropské krize?	65
2.1.1.	Proč na trhu vznikají bubliny?	27	2.12.4.	Jaká je budoucnost eurozóny?	65
2.2.	Krize 2008: Proč měla tak fatální dopad na trhy a investory?	29	2.12.5.	Lék na eurokrizi	70
2.2.1.	Sedm dramatických dopadů krize do světové ekonomiky	29	2.12.6.	Jaký vývoj můžeme dále v Evropě očekávat?	70
2.2.2.	Tři hlavní faktory, které přispěly ke vzniku kreditní krize	30	2.13.	Recese a deprese v ekonomice	73
2.3.	Kreditní krize jako počátek všech problémů	33	2.14.	Jak ekonomický cyklus ovlivňuje investory?	76
2.3.1.	Býčí trh a období chamtivosti	33	2.14.1.	Jak se liší fáze ekonomického cyklu?	77
2.3.2.	Hledám: Zn. dobrého dlužníka!	36	2.14.2.	Potíže s dopady recese? Jsou dlouhodobé...	78
2.4.	Spojené státy: nemovitostí nerostou do nebe...	38	2.15.	Co je vlastně „Nový normál“?	80
2.5.	Co je bublina na finančních trzích?	40	2.15.1.	Proč by nás měl „nový normál“ zajímat?	80
2.5.1.	Jaké fáze má cenová bublina?	40	2.15.2.	Je scénář nového normálu pravděpodobný? Ano? Ne? A proč?!	81
2.6.	Psychologie burzovní bubliny	43	2.15.3.	Pět hlavních faktorů, které vedou k příchodu „nového normálu“	81
2.6.1.	1. Entuziasmus aneb dobré podmínky na trhu	44	2.16.	Jaké jsou dopady „nového normálu“?	83
2.6.2.	2. Chamtivost	44	2.16.1.	Co z „nového normálu“ vyplývá pro investory?	83
2.6.3.	3. Popírání	45	<b>3.</b>	<b>Emoce v krizi</b>	<b>87</b>
2.6.4.	4. Kapitulace	46	3.1.	Manuál, jak zvládnout to nejhorší během paniky na trhu	87
2.6.5.	5. Zoufalství a deprese	46	3.1.1.	Pád cen akcií: Proč budí tak silné emoce?	87
2.6.6.	Konečně: naděje a úleva!	46	3.2.	S jakými pocity se v krizi setkáte u klientů?	90
2.7.	Jak investovat na trzích, kde se vytvořila bublina?	48	3.3.	Proč jsou emoce důležité pro poradenský byznys?	91
2.8.	Jak se finanční krize šířila?	50	3.4.	Jak klienti reagují na ztráty z investování?	95
			3.4.1.	S jakými typy klientů se můžete setkat?	95
			3.4.2.	Dvoje dveře do kanceláře pro klienty	96
			3.5.	Finanční krize: Emoce na horské dráze	100

3.6.	Co se děje v hlavě klienta, když ztráty neřešíte?	103	4.3.1.	Vývoj cen „bezpečných“ aktiv aneb proč se to zlato třpytí?	168
3.6.1.	Kruh negativity: Jak se vztek mění v depresi	103	4.3.2.	Co je pro Čechy „nej“ investice?	169
3.7.	Kdy na vás klient nejspíš vystartuje?	106	4.4.	Osobní cíle s krizí nezmizely	172
3.7.1.	Co dělat v mezifázi označené jako „testování“	107	4.4.1.	Primární i sekundární osobní cíle v nebezpečí	172
3.8.	Jak se připravit na obtížné jednání	109	4.4.2.	Emoce svádějí z cesty ke splnění osobních cílů	173
3.8.1.	Před obtížným jednáním: Srovnejte si v hlavě	109	4.5.	Jak na nové obchody	174
3.8.2.	Jak úspěšně zvládnout komplikované jednání	111	4.5.1.	Jak si v krizi (i jindy) získáte pozornost zákazníků?	174
3.9.	Proč se vaši klienti rozčilují a vztekají	114	4.5.2.	Proč benefity produktu prodávají	175
3.9.1.	Proč se vlastně lidé zlobí	114	4.5.3.	Jak najít benefity produktů?	176
3.9.2.	A. Agresivní klienti: Psychopati, narcisové a jim podobní	116	4.5.4.	Vyberte z benefitů tři nejdůležitější	178
3.9.3.	B. Klienti manipulátoři a útočníci	118	4.6.	Tradiční přístup k finančnímu plánování	180
3.9.4.	C. Lidé, kteří cítí strach, vztek nebo frustraci	119	4.6.1.	Když chcete klienty přesvědčit, vyberte si mezi dvěma přístupy	
3.10.	Lék na aktivní agresi? Naslouchat, ptát se a zjišťovat	121	4.6.2.	Jak investovat v době krize?	182
3.10.1.	Sedmero pro horké jednání s klientem	121	4.6.3.	Vyzbrojte se sadou argumentů, které mluví pro investování i spoření	183
3.11.	Co s klientem, který mlčí nebo říká nesmysly	124	4.7.	Novinka: Pyramidová portfolia	186
3.12.	Jak si lidé hrají	128	4.7.1.	Proč jsou vaši investoři úplně normální – normálně konfliktní	186
3.13.	Jak řešit další emoce	136	4.7.2.	Normálním investorům sedí v hlavě dva finanční ředitelé	188
3.13.1.	Systém tří kroků, jak léčit emoce	136	4.8.	Pyramidová portfolia v praxi	194
3.14.	Vztek	139	4.8.1.	Jak investiční poradenství přiblížit normálním investorům	194
3.15.	Strach	141	4.8.2.	Pyramidové portfolio nabízí ochranu i možnost rozumných výnosů	195
3.16.	Lítost a smutek	142	<b>5. Otázky a odpovědi</b>	<b>201</b>	
3.17.	Stres	144	5.1.	Otázky ke krizi	202
3.18.	Frustrace	146	5.1.1.	Chci řešit ztráty	202
3.19.	Proč tolik potřebujete důvěru svých klientů	148	5.1.2.	Kdo za to může?	204
3.20.	Jak si důvěru klientů získáte a udržíte	152	5.1.3.	Jaká bude budoucnost	205
3.20.1.	Jak se důvěra získává?	152	5.1.4.	Můžu vám vůbec ještě věřit?	207
3.20.2.	Jak se důvěra ztrácí?	153	5.2.	Otázky k investicím po roce 2008	211
3.20.3.	Dá se ztracená důvěra získat zpět?	154	5.2.1.	Moje investice v krizi	211
3.20.4.	Jak se ukázat jako důvěryhodný poradce?	155	5.2.2.	Jaká jsou dnešní rizika?	215
3.20.5.	Desatero osobního poradce, jak na klienty působit věrohodně	156	5.2.3.	Poroste to ještě někdy?	218
<b>4. Nová portfolia</b>	<b>159</b>		5.3.	Otázky k podílovým fondům	223
4.1.	Jak ztráty v portfoliu vysvětlovat a řešit?	159			
4.2.	Proč dnes vaši klienti tolik touží po bezpečí?	163			
4.2.1.	Dokážete klientům představit pozitiva a negativa bezpečných investic?	164			
4.3.	Kde v krizi hledat „bezpečné“ produkty?	166			