

E-BOOK 04

Aktualizace: 07/2023

Proč se vám nedaří výhodněji spořit a investovat?



Petr Pařízek – finance a reality

Oblastní manažer a vedoucí pobočky
M&M finance Nymburk

www.petrparizek.cz

info@petrparizek.cz

+420 776 793 464

Jak si odkládat peníze co nejvýhodněji?

Tento e-book se zaměří na čím dál více poptávanou službu, kterou je spoření a investování. Kvůli inflaci, která v roce 2023 zásadně ovlivnila nejen úspory, ale hlavně pohled lidí na zhodnocení a ochranu peněz.

Ne vždy si ale vyberete vhodné řešení, produkt nebo poskytovatele. Právě proto se podíváme na nejčastější chyby, omyly a mýty, spojené se spořením a investicí. Do seznamu zahrnu i rizika a kontrolní body, na které si dávejte pozor.

Nejlepší řešení ale bude, pokud se společně dopředu sejdeme, projdeme vaše představy, možnosti, jednotlivé body a připravíme se, protože „Štěstí přeje připraveným“.

Obsah:

Proč se nedaří vašemu spoření a investicím?	3
Začnete řešit spoření a investice až	4
Nemám na to teď peníze	5
Nemáte finanční rezervu domácnosti	6
Nehledáte příjmy a úspory ve vaší domácnosti	7
Nemáte přesně stanovené cíle spoření a investování	9
Nemáte vhodně zvolený nástroj a strategii	10
Odkládáte si málo peněz	11
Necháváte se ovlivnit okolím a emocemi	12
Neupravujete průběžně svůj plán	13
Jak na to?	14



Proč se nedaří vašemu spoření a investicím?

Na to máte k dispozici tento seznam nejčastějších chyb a omylů. Bohužel není univerzální návod na rychlé zbohatnutí, ale stačí, když mi napíšete nebo zavoláte, a projdeme společně právě to, jak se dostat k lepšímu, bezpečnějšímu a stabilnějšímu zhodnocení právě u vás.

V rámci spoření a investic neexistují zkratky, a pokud se pokusíte využít nějakou super výhodnou možnost na rychlé zbohatnutí, tak půjde o vysoké riziko nebo dokonce i podvod. Právě proto si dávejte pozor, a takové super výhodné nabídky si pozorně prostudujte a ověřte.

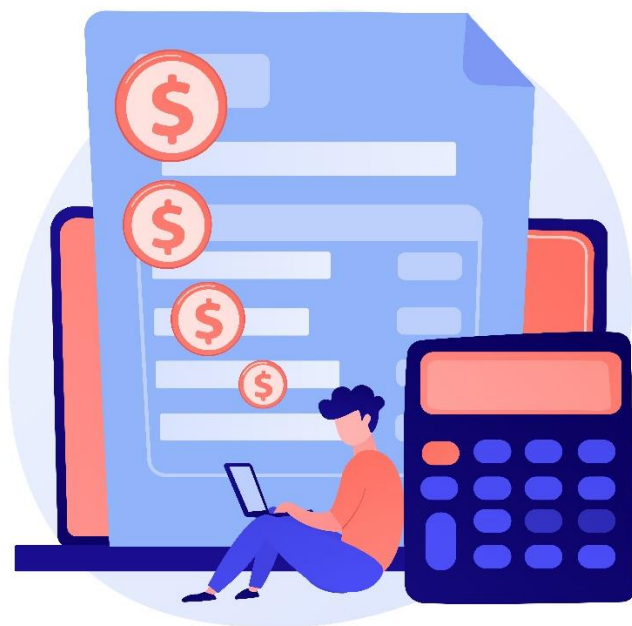
Také je potřeba si uvědomit, že z úspor ještě nikdy nikdo nezbohatnul.



Začnete řešit spoření a investice až.....

Odkládání je tím největším a nejčastějším důvodem, proč nakonec nedosáhnete svých plánů se spořením a investováním do budoucna.

Pokud si neustále dáváte důvody, proč znovu o něco odložit vaší cestu k finanční rovnováze a budování úspor, tak si sami sobě jen škodíte. Čas je totiž ten nejdražší, a zároveň nejsilnější nástroj, který můžete použít ve svůj prospěch. Proto s ním neplýtvajte, protože každý měsíc čekání vás připravuje o další a další peníze, které můžete bez práce získat. To přece nechcete, že?



Nemám na to teď peníze

A v budoucnu je mít budete? Určitě? Když s klienty projdu jejich příjmy a výdaje, najdeme hned první možnosti úspor. Stejně tak, když projdeme jejich aktuální smlouvy, na kterých se dají získat další úspory. Nemluvím jen o smlouvách na pojištění majetku nebo povinném ručení, ale třeba i smlouvy od dodavatelů služeb, mobilních operátorů, poskytovatelů internetu atd.



Nemáte finanční rezervu domácnosti

Přesně tak. To je úplný základ každé rozumné investice a odkládání peněz do budoucna. K čemu vám bude zasílání peněz do zvoleného nástroje, když nemáte jeden ze základních kamenů pro dosažení finanční stability?

Jak nastavit finanční rezervu a kde si jí nechat? Většinou u zaměstnanců postačí 3 násobek vašich měsíčních příjmů. Pokud ale podnikáte, tak ideálně aspoň na 6 měsíců výdajů, včetně záloh na zdravotní a sociální pojištění.

Pro uložení finanční rezervy domácnosti postačí samostatný spořicí účet. Díky tomu vás nebude svádět rezerva k utrácení.



Nehledáte příjmy a úspory ve vaší domácnosti

Každá koruna navíc se počítá. Právě proto si začněte evidovat veškeré výdaje domácnosti. Postupně sami uvidíte, bez kterých výdajů se skutečně obejdete, a kde můžete ušetřit další peníze.

Při hledání úspor a investování platí jasné pravidlo: „Nejdřív zaplaťte sobě.“ Co to znamená? To projdeme na naší vstupní konzultaci.

Během mé historie spolupráce s klienty se mi ještě nestalo, že bychom nenašli nějaké úspory, které pak pomohli k rychlejšímu dosažení vašich cílů a splnění snů.



Nemáte zajištěné příjmy, závazky a výdaje

Tady je to samý příklad, jako s již zmiňovanou finanční rezervou domácnosti. Zajištění příjmů, závazků a výdajů domácnosti se dá řešit hned několika způsoby, a je to další ze základních kamenů k dosažení finanční rovnováhy vaší domácnosti a samozřejmě i ochraně majetku a úspor.

Jak se dá řešit zajištění příjmů probereme později na další schůzce. Objednejte si proto vstupní konzultaci co nejdříve. Nepřijdete tak o své peníze, získáte potřebné informace, možnosti a hlavně návod, jak na to.



Nemáte přesně stanovené cíle spoření a investování

Když nemáte terč, nemáte na co mířit a nic nezasáhnete. Stejně tak to platí při investování a spoření. Když si dopředu nestanovíte, čeho a kdy chcete dosáhnout, tak ani nemůžete nastavit vhodnou částku pro odkládání a samozřejmě i vhodné nástroje.

Dejte si tak na papír jasně daný cíl nebo sen, který si chcete splnit. Že vás nic nenapadá? Ale no tak. Mezi nejčastější cíle, které se mnou moji klienti dosáhnou rychleji a výhodněji jsou úspory na spokojený důchod, peníze pro děti na studium nebo start do života, nové auto, rekonstrukci bytu nebo domu a samozřejmě i příprava na vlastní bydlení a hypotéku.



Nemáte vhodně zvolený nástroj a strategii

Na studium pro děti určitě nepoužívejte stavební spoření. Stejně tak jako na spoření na důchod nikdy nepoužívejte investiční nebo kapitálové pojištění.

Díky vhodně zvolenému nástroji, času a nastavení doby pro jednotlivé strategie mají moji klienti mnohem lepší výsledky, než když si vše řešili sami na základě doporučení přátel, reklam v televizi nebo na internetu.

Napište mi nebo zavolejte, a tento zásadní bod s vámi projdu detailněji a efektivněji. Díky tomu si zajistíte mnohem lepší zhodnocení, než jste doposud používali.



Odkládáte si málo peněz

Je to tak. Za 500 Kč, které si každý měsíc posíláte na penzijní spoření totiž žádný zázrak nečekejte. Většina klientů si po schůzce se mnou uvědomí realitu, že si takto pouze nalhávali svůj pocit, že už řeší svoje spokojené stáří.

Po první konzultaci ale hned pochopili, že je potřeba si jasně nastavit několik zásadních pravidel, aby pak měli nejen spokojené stáří, ale efektivněji využívali i příspěvky od státu, zaměstnavatele atd.



Necháváte se ovlivnit okolím a emocemi

Protože „Kamarád říkal, že to je výhodné.....“ No teď záleží jak pro koho. Není náhodou kamarád třeba prodejcem virtuálního zlata, které vám nabízel, jak vhodné řešení? Má kamarád opravdu všechny informace?

Vaše okolí a informace z internetu nebo reklamy v televizi na vás mají zásadní vliv. To berme jako samozřejmost. Musíte si proto nejdříve sami říct, jestli je to pro vás opravdu tak výhodné, v čem je případné riziko a jestli se vám nabídka opravdu vyplatí.

Moji klienti mi běžně zasílají různé nabídky, které se k nim dostali. Společně pak probereme, jestli jde opravdu o výhodnou nabídku, a pokud ano, možnost využijeme. Zatím ale k využití zasílaných nabídek došlo jen minimálně. Většinou šlo o výhodu pro poskytovatele, kdy na sebe klient přebíral riziko nebo zbytečné náklady, a to přece nechcete.

Další obrovskou chybou, která vám brání získat lepší zhodnocení, jsou emoce.

Díky emocím už došlo k opravdu zásadním chybám při pravidelném odkládání, když si nezkušení klienti vybrali vložené peníze jen proto, že se báli, aby hodnota investice neklesla ještě níže. Ano, pak toho litovali, protože ti trpěliví klienti, kteří si nechali vše vysvětlit a zachovali chladnou hlavu, nakonec na své investici vydělali tolik, kolik plánovali, a někdy ještě víc.



Neupravujete průběžně svůj plán

Na začátku jsme řešili, že není univerzální návod, jak dosáhnout výhodnějšího, bezpečnějšího a stabilnějšího zhodnocení. Vždy je potřeba nastavit vše přesně podle vašich plánů, cílů a možností.

Vaše plány a možnosti se ale v průběhu odkládání mění. Právě proto se vyplatí pravidelně aktualizovat vše potřebné, a využít tak lepších možností a aktuálních nástrojů.

Právě proto se mnou klienti spolupracují dlouhodobě. Nejsem totiž prodejce z banky, který vám nabídne jen to, co teď má banka v nabídce, ale hledám a řeším pro klienty vše i v průběhu naší spolupráce, a to i v kombinaci od různých poskytovatelů.



Jak na to?

Děkuji, že jste dočetli moji brožuru až sem. Jistě jste v ní našli spoustu zajímavých a praktických informací, ověřili si své domněnky a získali i nový pohled na Vaší situaci.

Zavolejte mi, a projdeme ještě více detailně i Váš případ, požadavek na výhodnější zhodnocení peněz, a hlavně vše potřebné k tomu, byste si co nejdříve splnili svoje sny a plány.

Těším se na váš telefonát nebo e-mail

Petr Pařízek

BONUS: Třeba právě pro Vás mám připravené moje finanční odměny, a to i opakovaně. To zní lákavě, že?

Tak si o ně napište co nejdříve.