

PŘÍPAD Z PRAXE 02

Peníze zbývaly, chyběl jim systém.

Výchozí situace klientů

Manželé kolem čtyřiceti let mají dvě děti, stabilní nadprůměrné příjmy a finančně si vedou dobře. Hypotéku bez problémů splácejí. Mají vytvořenou rezervu, pravidelně investují, spoří dětem, mají penzijní produkty i pojištění. Po zaplacení běžných výdajů jim stále zbývá měsíčně přibližně 35 000 Kč.

Na první pohled není příliš co řešit.



STEJNÉ PENÍZE,
VÍCE MOŽNOSTÍ.

Klíčová čísla jejich situace:



145 000 Kč

čistý měsíční příjem
domácnosti



35 000 Kč

běžný měsíční
přebytek



1 150 000 Kč

na běžných a spořicíh
účtech



10 000 Kč

pravidelná měsíční investice



780 000 Kč

již vytvořený investiční kapitál

Jejich otázka proto nebyla, jak vyřešit finanční problém. Spíš:



Máme finance v pořádku. Má smysl vůbec něco měnit?

Ano, ale ne proto, že by bylo vysloveně něco špatně.



Prostor ke změně se ukázal až ve chvíli, kdy jsme se přestali dívat na jednotlivé části financí a začali je posuzovat jako jeden celek.

PŘÍPAD Z PRAXE 02

1. 35 000 Kč nebylo skutečně volných 35 000 Kč.

Při pohledu na běžný měsíc bylo jednoduché dojít k závěru:

Příjem domácnosti 145 000 Kč
Běžné výdaje 110 000 Kč
Zůstává 35 000 Kč

Jenže některé výdaje nepřicházejí každý měsíc. Dovolená, servis auta, tábory a aktivity dětí, roční platby, větší nákupy do domácnosti nebo údržba nemovitosti. V jednotlivých měsících působí jako mimořádné výdaje. Ve skutečnosti se ale opakují.

Po novém přepočtu byly zohledněny dodatečné roční náklady rodiny 108 000 Kč, tedy zhruba 9 000 Kč měsíčně. Skutečně dlouhodobě použitelný přebytek byl tedy 26 000 Kč měsíčně.



Peníze, které zůstanou na konci měsíce, ještě nemusí být skutečné cashflow.



108 000 Kč činily celkem dodatečně identifikované náklady, které klienti nezohledňovali ve své finanční situaci.

2. Ne všechny úspory byly rezervou

Klienti měli na účtech celkem přibližně 1 150 000 Kč. Vnímali je převážně jako finanční rezervu. To působilo bezpečně. Jenže pod jedním číslem se ve skutečnosti skrývalo několik úplně rozdílných úkolů.

Po rozdělení podle toho, kdy a k čemu mají být peníze použity, vypadal kapitál jinak:



Co má dělat 400 000 Kč,
které už rezervou ani peněží na blížké výdaje nejsou?



400 000 Kč kapitálu jsme oddělili od prostředků, které musí zůstat dostupné. Tyto peníze tak mohly být využity dlouhodoběji, aniž by rodina přišla o potřebnou rezervu a likviditu.

PŘÍPAD Z PRAXE 02

3. Hledali jsme efektivitu

Klienti měli již zřízenou hypotéku a blížil se konec fixace. Nejjednodušší řešení bylo přijmout novou nabídku stávající banky a pokračovat. Jenže za dobu od sjednání úvěru se změnila finanční situace domácnosti, její příjmy i poměr úvěru k hodnotě nemovitosti.

Proto jsme financování znovu posoudili.



27 400 Kč

měsíčně
původní splátka



24 900 Kč

měsíčně
aktualizace splátky



2 500 Kč

měsíčně
rozdíl cashflow



30 000 Kč

ročně
úspora na cashflow



150 000 Kč

za 5 let
uvolněný kapitál



28 500 Kč

měsíčně
cashflow po úpravě



Optimalizace finančního plánu není jen otázkou, kam peníze poslat. Někdy je nejdřív potřeba zjistit, jestli je uvnitř systému dokážeme uvolnit.

4. Pravidelné investice nemusí odpovídat cíli klienta

Klienti dlouhodobě investovali každý měsíc 10 000 Kč. Samotná pravidelnost ale neříká, zda vytvářený kapitál odpovídá tomu, čeho chtějí v budoucnu dosáhnout. Když jsme jejich dlouhodobé cíle spojili s časem, který na jejich splnění mají, a s reálnou finanční kapacitou domácnosti, ukázalo se, že mohou vlastní kapitál vytvářet výrazně rychleji.



10 000 Kč

měsíčně
původní investice



20 000 Kč

měsíčně
aktualizace nastavení



1 200 000 Kč

za 10 let, které jsme dodatečně
nasměrovali k cílům klientů



Odhalili jsme část jejich vlastní kapacity, kterou do té doby nevyužívali.

PŘÍPAD Z PRAXE 02

5. Část peněz jsme nechali pro bližší plány

Na známý rodinný výdaj už měli klienti částečně připraveno 240 000 Kč.

Z volného cashflow jsme na něj začali směřovat dalších 8 500 Kč měsíčně. Za tři roky tak vznikne přibližně 546 000 Kč, bez zásahu do rezervy a dlouhodobých investic.



240 000 Kč
už připraveno



8 500 Kč
měsíčně
nově nasměrováno



546 000 Kč
cca za 3 roky
před zhodnocením



bez potřeby sáhnout
na finanční rezervu



bez narušení dlouhodobého
investičního plánu



*Peníze na známé výdaje mají chránit dlouhodobý plán,
ne ho za pár let přerušit.*

Jak jsme finance nově uspořádali

Nešlo o to všechno měnit. Nejprve jsme oddělili, které peníze mají zůstat bezpečně dostupné, které mají pokrýt plánované výdaje a které mohou směřovat k dlouhodobým cílům. Stejně jsme rozdělili i nové volné cashflow. Každá část financí tak dostala jasný účel a celý systém začal fungovat jako jeden celek.



450 000 Kč
pohotovostní rezerva



240 000 Kč + 8 500 Kč měsíčně
kapitál pro plánovaný
rodinný výdaj



400 000 Kč
existující kapitál nově nasměrovaný
k dlouhodobému cíli



20 000 Kč měsíčně
dlouhodobá tvorba kapitálu

Současně jsme ověřili, zda nastavení ochrany příjmů a závazků odpovídá tomu, na čem je finanční plán domácnosti skutečně závislý.



*Jasný účel peněz a správné časování snižují riziko nuceného zásahu
do investic a realizace ztráty v nevhodnou dobu*

Co se vlastně změnilo?



PŘED



35 000 Kč

měsíční přebytek



1 150 000 Kč

naspořeno v rezervě



10 000 Kč měsíčně

pravidelné investice

Větší výdaje se řešily podle aktuální situace. Jednotlivá řešení fungovala nezávisle na sobě a celek proto nebyl využíván efektivně.

PO



28 500 Kč

skutečně použitelná měsíční kapacita



450 000 Kč

nově určená pohotovostní rezerva



20 000 Kč měsíčně

na tvorbu dlouhodobého kapitálu



8 500 Kč měsíčně

konkrétní střednědobý cíl rodiny



400 000 Kč

přesměrováno z rezerv
na dlouhodobé cíle

Ně největší přínosy v číslech



450 000 Kč

Rezerva, která slouží
k zajištění stability.



546 000 Kč

Finance připravené
na plánovaný výdaj
za 3 roky.



1 600 000 Kč

Finance dodatečně
nasměrované k cílům
během 10 let.
(+ zhodnocení)



Klienti nezměnili svůj příjem, ale začali lépe řídit peníze, které vydělali.
To jim umožnilo efektivněji plnit své cíle.

Finance mohou na první pohled fungovat dobře, a přesto v nich může zůstat skrytý prostor pro zlepšení. Právě proto při spolupráci začínám celkem a až potom řeším jednotlivá rozhodnutí.