

VÝROČNÍ ZPRÁVA 2020

Rok 2020 byl pro nás rokem růstu. Byl samozřejmě poznamenán opatřeními spojenými s bojem proti koronaviru, ta však na naše podnikání neměla negativní dopad. Při poklesech na finančních trzích na začátku roku jsme mohli v praxi znovu prověřit naše investiční metodiky a portfolia, obojí prošlo bez potíží. Navíc mnoho našich klientů využilo našeho doporučení investovat v poklesu nové prostředky a realizovali díky tomu mimořádné zisky.



CO POVAŽUJI ZA NEJDŮLEŽITĚJŠÍ UDÁLOSTI:

- Svou důvěru nám dalo několik větších investorů s investicemi 15 milionů a výše, kteří se stali našimi novými klienty.
- Rozšířili jsme rozsah našich služeb, abychom byli schopni poskytovat komplexní „wealth management“ (celkovou správu majetku) i pro movitější klienty s investicemi nad 15 milionů Kč. Klientům se v současné chvíli staráme o kapitálové investice, nákupy a správu nemovitostí, daňové poradenství, dědické plány, zpracováváme audity penzí, zakládáme svěřenské fondy a pomáháme s mezigeneračním transferem majetku.
- Spustili jsme novou verzi www stránek a [e-shop](#), kde jsou přehledně ke stažení a koupi všechny naše knížky, kurzy, webináře a individuální konzultace. E-shop se stal v průběhu roku velmi oblíbeným a aktuálně jeho prostřednictvím prodáváme jednotlivé služby v počtu průměrně několika desítek týdně.

Stále rosteme co do počtu klientů i ve velikosti aktiv v poradenském mandátu. Nyní se staráme 118 klientům o více než 330.000.000 Kč. Naši klienti v součtu pravidelně investují přes 1.000.000 Kč měsíčně.

ROK 2020 V BODECH

- Objem aktiv v našem poradenském mandátu vzrostl o 138.000.000 Kč, což je nárůst o 71 % oproti roku předchozímu.
- Vytvořili jsme novou verzi našeho investičního plánu 2.0, jejímž hlavním cílem je zjednodušení současného plánu a zaměření se na jeho investiční část.
- Realizovali jsme úpravy v našich portfoliích, které vedly k větší výkonnosti a přehlednosti portfolií pro klienty i pro nás.
- V loňském roce se nám podle plánu podařilo rozvinout síť našich externích partnerů. Aktuálně spolupracujeme se šesti partnery napříč republikou, kteří využívají naše metodiky, portfolia a zkušenosti. Díky nim jsme schopni poskytnout servis odpovídající našim standardům i klientům s investicemi pod našimi investičními minimy.
- Ve firmě jsme etablovali novou pozici procesního manažera. Souvisí to s naší snahou o poskytování služeb v co nejvyšší kvalitě, kterou dokážeme dlouhodobě zvyšovat.
- Už v první vlně karanténních opatření jsme měli možnost otestovat režim práce v home-office prostředí. To se ukázalo jako funkční. Částečné využití home-office jsme se rozhodli nabídnout našim zaměstnancům jako benefit i do budoucna.
- Dosáhli jsme obratu 5 milionů Kč. To nám umožnilo významně navýšit mzdy našich zaměstnanců a více investovat do dalšího rozvoje a zvyšování kvality našich služeb.
- Realizovali jsme 3 placené investiční webináře, kterých se celkem účastnilo více než 228 platících posluchačů + naši klienti, pro které jsou zdarma.
- V [Investičním podcastu Cesta rentiéra](#) nyní najdete k poslechu 55 dílů zaměřených na investice a práci s majetkem. Nový díl přidáváme každý týden. Měsíčně má podcast téměř 5 000 přehrání.
- Publikovali jsme 58 odborných článků a studií. Všechny je můžete najít na našem [blogu](#). V současnosti je odebírá již více než **15 000 čtenářů**.
- Můžete se s námi propojit prostřednictvím sociálních sítí – [Facebook](#) a [LinkedIn](#), kde jsme denně aktivní. 😊

ČEHO CHCEME DOSÁHNOUT V ROCE 2021

- Dosáhnout hranice 480 milionů Kč v poradenském mandátu.
- Získat 27 nových klientů.
- Plánujeme 3-4 webináře na různá témata, pravidelné publikování článků a investičního podcastu „Cesta rentiéra“.
- Na finanční plán 2.0 naváže i finanční organizér 2.0, který přinese lepší propojení finančního plánu s výročními zprávami a ještě kvalitnější výstupy pro klienty.
- Připravujeme novou knihu a službu spojenou s tvorbou vlastního dědického plánu.
- I nadále plánujeme postupné rozšíření naší sítě externích partnerů, abychom mohli pozitivně ovlivňovat kvalitu honorovaného investičního poradenství v ČR a umožnili klientům využívat služeb dobrého honorovaného poradce ve všech krajích ČR.
- Od ledna 2021 jsme se rozhodli zvýšit minimální investici pro nové klienty na 2 miliony Kč nebo 1 milion Kč + 20 tisíc Kč/měsíc. Věříme, že nám to umožní více se zaměřit na komplexní „wealth management“ našich klientů.
- Plus pár zatím tajných cílů, které si necháváme jako překvapení.

DLOUHODOBÁ VIZE CIMPEL & PARTNEŘI

- Poskytovat privátní honorované poradenství zaměřené na podporu klientů na jejich cestě k rentě a zajistit kompletní servis rodinného majetku.
- Být otevřenou firmou se svobodným a inspirujícím prostředím, která nezklame důvěru klientů a nepřestane zlepšovat své služby a servis.
- Pracujeme na tom, abychom našim klientům dokázali zajistit kompletní servis v oblasti řízení investic, komplexního řízení rizik a daňového, právního i administrativního servisu.
- Naš servis i portfolia chceme řídit tak, aby splnily požadavky a očekávání i zahraničních klientů.
- Naším dlouhodobým cílem je stát se významným českým hráčem v oblasti privátního investičního poradenství a mít v poradenském mandátu více než 1 miliardu Kč.



Jiří Cimpel, EFP
Jednatel