

bizon

PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

Číslo vydání 01



SOUMRAK ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

Mají se poradci připravit
na horší časy?

STRANA 11



PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

BizOn – po hlavě do světa úspěšného byznysu
Číslo 01

Vydáno: 09/2017

Vydavatel: Broker Trust, a.s., IČ: 26439719

Adresa redakce: Hanusova 1411/18, 140 00 Praha 4

Email: bizon@brokertrust.cz

Šéfredaktor: Ondřej Kvasňovský

Redakce: Jaroslav Homolka, Václav Křivohlávek, Kateřina Sináková, Zdeněk Sluka, Soňa Straková

Grafika: Lucie Gašparová

Foto: fotobanka Samphoto

Registrace: MK ČR E 22974

Ročník: 01

Milé čtenářky, vážení čtenáři,

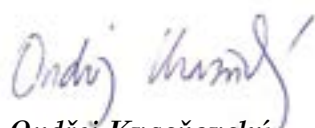
jsme potěšeni, že jste si našli cestu k úplně prvnímu číslu magazínu BizOn. Věříme, že v „bizonovi“ objevíte zajímavého a inspirativního společníka pro volné chvíle. Na několika desítkách stran si přečtete příběhy ze světa financí, rozhovory s osobnostmi trhu, témata z oblasti osobního rozvoje, analýzy a komentáře. BizOn je tady, aby Vám a Vašemu byznysu dodal novou energii.

Na začátku nelze jinak, než abychom se představili. O autorech BizOna si tak můžete přečíst o několik stránek dál. V redakční radě najdete psavce, kouče, osobnosti finančního trhu a organizátory, kteří hlídají termíny a dávají to všechno dohromady. Spojili jsme síly, abychom Vám představili lidi, myšlenky, nástroje, které nám jsou blízké nebo hýbou světem poradenství. A my věříme, že přesně tohle oceníte i Vy. Za myšlenkou BizOna stojí Broker Trust jako jeden z lídrů trhu a největší pool u nás. Z této pozice oslovil další nezávislé experty, aby pomohli vytvořit čtení, které Vás bude bavit a přispěje k rozvoji našeho řemesla. Jako tvůrci magazínu budeme moc rádi, pokud Vás dokážeme inspirovat k dalšímu zlepšení služeb pro Vaše klienty, ke zdravému růstu Vaší firmy.

Hned v prvním čísle jsme do toho skočili po hlavě, jak se na bizona sluší, a jako hlavní téma jsme zvolili životní pojištění. Tento tradiční klíčový produkt finančního poradenství klesá již několik let po sobě. Kam se bude posouvat dál? Co si o něm myslí klienti? Podaří se „životu“ napravit pošramocenou pověst? Je „investičko“ stoprocentní zlo? Jak je to ve světě a co s tím? To jsou některé z otázek, které si možná kladete spolu s námi...

Dále Vás pozveme na jednu zajímavou výstavu, na rozhovor jsme se vydali k bývalému finančnímu arbitrovi, určitě Vás zaujme i příběh jedné rodinné finančně poradenské značky. Užitečné budou jistě i tipy na to, jak skutečně motivovat sebe a své lidi a jak vybalancovat osobní a rodinný život. Silných témat se nám sešlo opravdu dost. Budeme však velmi rádi i za Vaše tipy. Veškeré náměty nám posílejte na adresu bizon@brokertrust.cz. BizOna vytváříme pro Vás a chceme vědět, jak si jej představujete.

Za celou redakční radu Vám přeji příjemné čtení,



Ondřej Kvasňovský
šéfredaktor BizOn



PŘEDSTAVENÍ REDAKČNÍ RADY

S pílí, odhodláním a posláním jsme pro vás plánovali a připravovali vydání tohoto časopisu. Kdo do redakční rady usedl, čemu se věnuje v pracovním i osobním životě, v čem spatřuje svůj přínos, jaké má motto a co přeje magazínu?

Zdeněk Sluka,
zakladatel
Broker Trustu

I když jsem vystudoval teorii řízení systémů, celý profesní život věnuji podnikání v oblasti financí. Od první finančně poradenské firmy v Česku (Československu), kterou jsme založili v roce 1991, přes společnost Sophia Finance, která byla ve své době největším hypotečním makléřem na trhu, až po dnešní Broker Trust jsem zažil úspěchy i neúspěchy a udělal spoustu chyb, ze kterých jsem se hodně naučil.

Ve volném čase rád cestuji. Hlavu si nejlépe vyčistím pobíháním po lese, závoděním na

jachtě nebo hraním na kytaru. Prostřednictvím časopisu chci sdílet svoji vizi finančního poradce budoucnosti a jeho role v digitalizovaném a regulovaném světě.

Časopisu přeji, aby se stal zdrojem inspirace a energie pro všechny finanční poradce, kteří vnímají naši branži jako poctivé řemeslo.

Nemám jediné „supermotto“, ale pamatuji si na to první, které jsem si zapsal, když mi bylo asi 13 let: „It's better to fail with something you love than succeed with something you hate.“

Ondřej Kvasňovský,
Broker Trust

Na finančním trhu se pohybuji více než 10 let, v posledních pěti letech pak prosazuji myšlenku Svobodně, ale ne sami. Ukazuji poradcům výhody, které jejich firmě přinese záze-
mí naší poolové jedničky. A že jich je ☺

Ve volném čase rád poznávám svět a pravidelně posouvám své hranice na silniče.

Každý z nás přirozeně hledáme způsoby, jak posunout to, co děláme, zase o kousek dál.

Během let se nám na naší cestě podařilo shromáždit opravdové experty na finance, poznat mnoho zajímavých nástrojů a potkat řadu inspirativních lidí. Věřím, že časopis je ideální formou, jak předat tyto znalosti, zkušenosti a inspiraci dál všem, kdo se zajímají o finance, poradenství, osobní rozvoj.

Motto: Když si vybereš složitější cestu, více se naučíš.

Prání časopisu: Ať pro Vás nejsme šediví ☺

Kateřina Sináková, Broker Trust

Pořád sbírám zkušenosti, za posledních deset let jsem se hodně naučila, začala se věnovat marketingu a následně oblasti financí. Mimo standardních marketingových aktivit se hodně věnuju přípravě a organizaci eventů. Nemám ráda, když něco nejde, všechno se dá vyřešit. Miluju dobré jídlo a pití, ráda

spím a sportuji. Nejvíc mě baví dělat radost druhým.

Svou roli v BizOnu vidím hlavně v koordinaci.

Co popřát... Hlavě hodně spokojených čtenářů. Těším se na zpětnou vazbu.

Motto: Těžko říct, věci se nedějí náhodou, snažím se žít a být spokojená©

Václav Křivohlávek, vysokoškolský pedagog

Umím se zamilovat do svých aktivit. Po absolvování strojní fakulty jsem téměř dvacet let byl výzkumníkem, vedoucím výzkumných úkolů, zástupcem náměstka pro výzkum Státního výzkumného ústavu. A pak šok – velká změna. Stal jsem se referentem ministerstva, následně ředitelem odboru, ve finále do roku 2005 ředitelem Úřadu státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění Ministerstva financí. Jsem vysoko-

školským pedagogem, členem redakční rady bulletinu Pojistné rozpravy, nyní také členem redakční rady časopisu Broker Trustu.

Trvale, dnes již téměř padesát let, přednáším, učím a prosazuji myšlenku zvyšování odbornosti odborné i laické veřejnosti. To je důvodem, proč jsem se stal členem redakční rady časopisu, kterému věřím.

A moje koníčky? Tvůrčí práce a toulky po horách.

Jaroslav Homolka, vysokoškolský pedagog

Trenér rozvoje osobností, osobní sparing partner top manažerů, externí lektor v programech MBA a MSc. in HRM, externí lektor VŠE, speaker, kouč re-

prezentantů ČR bojových sportů, motorkář, cestovatel.



Zdeněk



Ondřej



Kateřina



Václav



Jaroslav

3	Úvodník	18	5 „dobrých“ důvodů, proč nemít životní pojištění	32	Pozvánka na výstavu o historii peněz
4	Představení redakční rady	25	Kam kráčí finanční poradenství	35	Vyhrává ten, kdo zůstane v klidu
9	MetLife: Rok inovací, digitalizace a nový segment prodeje	<i>5 klíčových trendů, které ovlivní váš byznys.</i>			
11	Soumrak životního pojištění				
					
17	Vlastní bydlení jako investice	28	Regulace 2016–2017	41	Když inovace fungují
				43	Jak na osobní finance?
					



48

Návštěva
finančního
arbitra

„Nejčastějším předmětem projednávaných sporů i vyřizovaných dotazů je aktuálně životní pojištění a spotřebitelský úvěr.“



53

Dobře vypadat
znamená
dobře se cítit



59

Jaroslav
Pultar

„Placené poradenství a osobní vztah s klienty.“

62

Investiční
anketa

67

Moneta:
Živnostenská
hypotéka

68

Zkoušky podle
zákona
o spotřebitelském
úvěru

73

NN:
Nový trend
v investování
Renta jako cíl



75

Sedm ukazatelů,
podle kterých
poznáte
správnou akcii





METLIFE: ROK INOVACÍ, DIGITALIZACE A NOVÝ SEGMENT PRODEJE

Nové produkty, služby a technologické inovace (nejen) v posledních letech hýbou světem. Ani MetLife nezůstává pozadu a pravidelně poradcům i klientům přináší něco nového. Co hlavního jsme si letos přichystali?

Garde a Garde Risk – investiční a rizikové životní pojištění

MetLife v červnu 2017 spustil aktualizované životní pojištění **Garde** a také jeho novou odnož **Garde Risk**. Klient tak má nově na výběr, zda si sjedná životní pojištění v investiční nebo čistě rizikové variantě. Oba dva produkty nabízejí **komplexní pojistnou ochranu** a **maximální flexibilitu** v zajištění potřeb klienta. Dalšími výhodami jsou přívětivé pojistné podmínky s minimálním

počtem výluk, absence automatické výluky na zdravotní stav před počátkem pojištění u vybraných rizik a zkrácené čekací doby v délce 90 dní. V rámci programu **MetLife Fair** může klient u pojištění **Garde** a **Garde Risk** získat slevy až do výše 37 % za zdravý životní styl. Dále produkt umožňuje slevu za online sjednání ve výši 20 % a rodinnou slevu 50 % na vybraná dětská krytí

v případě pojištění dítěte spolu s dospělou osobou.

Další produktové novinky představují spuštění šesti nových připojištění pracovních neschopností, výrazné snížení ceny invalidity 1., 2. a 3. stupně až o 26 %, vylepšení balíčku úvěrové asistence pro zajištění rizik a výhodnější podmínky pro OSVČ – zkoumání příjmů dle obratu.

Digitalizace jako základ: eModel, eIntervence, eZměny

Aplikace eModel umožňuje poradcům plné sjednání návrhu životního pojištění **Garde** a **Garde Risk online**, bez zbytečného papírování, prostřednictvím tzv. Elektronického schva-

lovacího procesu. Koncem roku 2017 budou v eModelu spuštěny tzv. **eIntervence**, tedy možnost online intervencí v pojistných návrzích, což přinese další zjednodušení práce poradců.

A dále? Chceme umožnit online provádět a schvalovat změny na stávajících smlouvách přes **eZměny**. Díky eModelu jsou klienti pojištění rychleji a poradci rychleji získají své provize.

„Skupinovka“? Vysoce konkurenceschopný firemní benefit!

Firmám, které chtějí svým zaměstnancům nabídnout zajímavý a užitečný benefit, nabízí MetLife **skupinové rizikové životní pojištění**. Přináší zajímavé krytí, výrazně nižší cenu

než u individuálních smluv a také jednoduchou administraci (celá firma na jedné smlouvě); u skupin od 10 zaměstnanců je pojištění sjednáváno bez zkoumání zdra-

vočního stavu. „Skupinovka“ je oblíbená u nadnárodních firem, u nás však zatím není příliš rozšířená. Využijte její potenciál a buďte spolu s námi první, kdo ji firmám nabídne!

Petra Koryčanská,
manažer pro klíčové zákazníky, MetLife Europe d.a.c.



SOUMLRAK ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ?

V roce 2007 měli Češi sjednáno více než 10,4 miliónu smluv životního pojištění. O deset let později, ke konci roku 2016, už to bylo pouze 5,5 miliónu smluv. To je pokles téměř o polovinu. Posledních 7 let také trvale klesá počet i objem nově sjednaných smluv životního pojištění. A tento trend pokračuje. Jen za první čtvrtletí letošního roku zmizelo z trhu 86 tisíc životních pojistek, které nebyly nahrazeny novými. Co stojí za tímto trendem a jak je možné mu čelit pro dobro zákazníků?

Vývoj trhu

Trh životního pojištění v Česku se poměrně rychle vyvinul. Původní spořicí pojistky, kde pojistným rizikem bylo i dožití klienta a pojišťovna garantovala v takovém případě výplatu pojistné částky, byly prakticky zcela nahrazeny investičním životním pojištěním. To mělo být dobré pro klienta, protože výnosy investic do fondů byly v průměru vyšší než konzervativní výnosy pojistných rezerv. Mělo to být dobré i pro pojišťovny, protože přestaly nést riziko dosažení minimálního výnosu na úrovni technické úrokové míry. Výhodné to bylo zvláště z dnešního pohledu, kdy umístění pojistných rezerv je jednou z největších výzev pro manažery pojišťoven.

Jednou z hlavních příčin poklesu by mohl být fakt, že většina finančních poradců přestala používat investiční životní pojištění jako produkt dlouhodobého spoření a pro tento účel spíše využívá pravidelných investic do podílových fondů. To je ve většině případů správnější řešení, především vzhledem k nižším nákladům a příznivějšímu daňovému režimu pravidelného investování. Tato skutečnost by mohla vysvětlit pokles objemu nové produkce v životním pojištění. Nevysvětluje ale pokles počtu smluv, které jsou nově uzavírány. Za tím hledíme spíš obtížnost prodeje životního pojištění bez spoření. Zatímco spořicí produkt se prodává dobře, protože slibuje (nebo předpokládá)

zajímavé částky v budoucnu, pojištění se nejlépe prodává, když klientovi „hoří dům“. To už je ale pozdě. Ve skutečnosti si tedy klient kupuje slib, že v kritické situaci, která může v budoucnu nastat, dostane jako pojistné plnění částku, která ho zachrání před finanční katastrofou.

Při prodeji životního pojištění tak poradce bojuje s mnoha předsudky, chce-li naplnit pravidlo „best advice“ a doporučit klientovi řešení, které by si v jeho situaci koupil sám.

Častá nebo fatální rizika?

Pojištění si sjednávám pro situace, které mohou vážně ohrozit moji finanční stabilitu. Vyměňuji tak riziko fatální finanční ztráty za předem známou částku, kterou platím jako pojistné. Pravděpodobnost, že dojde k takové události, je (Pánbůh zaplat) zpravidla poměrně nízká. Možná právě proto mají klienti rádi pojištění, které platí i v případech na hony vzdálených od katastrofálních scénářů. Proto tak často nacházíme u klientů pojištění krátkodobých pracovních neschopností a pobytů v nemocnici či den-

ních odškodných drobných úrazů. Ano, když se mi něco přihodí, může těch pár tisícovek přijít vhod. Ale s hlavním cílem pojištění to má pramálo společného. Naopak. Pojistky, které plní každou drobnost, bývají velmi drahé a klientovi často nezbyvá na pojištění opravdu závažných životních situací, kde pojistné částky musí jít do miliónů korun, aby pojištění splnilo svůj smysl. Úkolem finančních poradců je vysvětlit klientovi podstatu a smysl pojištění a navrhnout řešení, které zabrání fatálním ztrátám.



Nemoc nebo úraz?

Mnoho klientů má úrazové pojištění. Ten příběh je zřejmý. Pojišťovna bude platit v případě úrazu, což je situace, kterou si i mladý člověk dokáže dobře představit. Jenže 95 % případů invalidity, což je z finančního pohledu největší problém, NENÍ způsobeno úrazem, ale nemocí. Navíc se jednotlivé pojišťovny značně liší v podmín-

kách plnění. Jak plní pojišťovna v případě psychických onemocnění, jejichž podíl narůstá? Dostanu plnění, když se stanu invalidní v důsledku dopravní nehody, kterou jsem zavinil? Jak je to s rizikovými sporty? Tyto a další otázky by měl poradce posoudit, než vybere pro klienta vhodné pojištění.

Majetek nebo příjem?

Je důležitější můj majetek nebo můj příjem? Tuto otázku si každý musí odpovědět sám a odpovědi se budou lišit. Většina lidí ale podceňuje hodnotu svého budoucího příjmu a rizika s ním spojená. Zatímco majetek průměrné rodiny může mít hodnotu stovek tisíc nebo několika milionů korun, budoucí hodnota příjmu v průběhu ži-

vota snadno převýší částku 10 milionů korun. Přesto je nám bližší pojištění našeho auta nebo domu než pojištění vlastní schopnosti vydělávat peníze na živobytí. Chce-li poradce uspět u klienta s životním pojištěním, musí mu ukázat výši možných ztrát, které jsou předmětem pojištění.

Co dostanu od státu?

Více než polovina lidí se domnívá, že částka získaná z různých forem státních dávek a důchodů v případě kritické situace bude dostávat pro plnohodnotný život. Finanční poradci vědí, že opak je pravdou. Zvláště u klientů s nadprůměrným příjmem jsou vyplácené důchody nedostačující pro zachování životní

úrovně. K obtížné zdravotní či rodinné situaci se tak přidávají finanční komplikace. Neočekávaným situacím v lidském životě nedokážeme zabránit. Můžeme se ale efektivně chránit proti finančním ztrátám v důsledku takových událostí a tím snížit jejich celkový dopad na život klienta a jeho rodiny.

Levnější a levnější

Častá argumentace „finančních poradců“, kteří u klientů přepojišťují jejich stávající pojistné smlouvy, je postavená na ceně pojistky. Klient málokdy dohlédne detaily podmínek smlouvy a snadno tak uzavře pojištění, které je levnější než jeho předchozí, ale především kvůli omezenému plnění v různých

situacích. Pojistné částky mohou být stejné, ale ďábel se skrývá v detailu pojistných podmínek a smluvních ujednání. Prodej čistě přes cenu vede nutně k nabídce stále levnějších produktů se stále nižší pojistnou ochranou. To může mít jediný výsledek, nejlevnější pojištění je žádné pojištění. Dobří

finanční poradci naopak neprodávají přes cenu. „Přepojištění“ stávající smlouvy je často oprávněné třeba právě z důvodu nedostatečného krytí a špatného poměru ceny a parametrů

smlouvy. S vývojem trhu a konkurencí totiž cena pojištění řady rizik klesá. Na druhou stranu je potřeba zohlednit vyšší věk klienta a případné karenční doby plnění některých rizik.

Jaké je tedy správné životní pojištění?

Nastavení pojistné ochrany závisí na mnoha faktorech zahrnujících rodinnou a finanční situaci klienta a jeho aktuální zdravotní stav. Proto není možné doporučit ani konkrétní násobky ročního příjmu, které se často používají, ani konkrétní „nejlepší“ pojistku či pojišťovnu. Správně nastavené životní pojištění by mělo krytí nejen pojištění pro případ smrti (pokud je někdo na příjmu klienta

závislý), ale především invaliditu a dlouhodobou pracovní neschopnost. Obě tato rizika by měla být kryta bez ohledu na příčinu, pojištění následků úrazu tedy nestačí. Taková pojistka stojí klienta v závislosti na věku a finanční situaci asi 5 až 10 % čistého příjmu. To je adekvátní cena za jistotu, že případná nenadálá událost v životě člověka či rodiny nepovede zároveň k finančnímu kolapsu.

Soumrak životního pojištění nebo rozbřesk nové příležitosti?

Možná znáte příběh o výrobci bot, jehož vyslanci se vrátili z cesty do Afriky se špatnou zprávou. Není to zajímavý trh, protože tam nikdo boty nenosí. Nebo to může být obrovská příležitost, jen to vyžaduje více práce, osvěty a příběhů, které pomohou zcela nový trh vytvořit.

Podobně negativně mohou vyznívat i čísla v úvodu tohoto článku. Stále méně klientů v Česku má zájem o životní pojištění. Finanční poradci by se tedy zřejmě měli orientovat na jiné, atraktivnější produkty, jako jsou hypotéky a investice. Částečně to může být pravda. Produktová diverzifikace je zdravá pro poradenský byznys a zvyšuje přidanou hodnotu pro klienta. 5 miliónů pojistných smluv, které za posled-

ních 10 let „zmizelo“ z trhu, ale zároveň představuje značnou příležitost. Protože pojistky zmizely, ale zákazníci zůstali. Uvedená čísla se dají interpretovat i tak, že za posledních 10 let nebylo nikdy takové množství nepojištěných nebo špatně či nedostatečně pojištěných zákazníků jako nyní. Pojistné v ČR měreno podílem na HDP je zhruba třetinové proti průměru Evropské unie. Životní pojištění jako produkt neztratilo nic na své aktuálnosti a důležitosti pro zákazníka. Jen je potřeba přestat o něm přemýšlet jako o problematickém produktu a přijmout skutečnost, že správné nastavení pojistných částek a výběr vhodného produktu podle jeho vlastností je důležitější než jeho cena.

Zdeněk Sluka,
zakladatel Broker Trustu

DRUHÝ POHLED VÁCLAVA KŘIVOHLÁVKA...

Soumrak životního pojištění? Zásadní otázka, nad kterou se Zdeněk Sluka v širších souvislostech zamýšlí. Je dobře, že po stručné analýze vývoje a současného stavu životního pojištění dospěl k závěrečným větám „Životní pojištění jako produkt neztratilo nic na své aktuálnosti

a důležitosti pro zákazníka. Jen je potřeba přestat o něm přemýšlet jako o problematickém produktu a přijmout skutečnost, že správné nastavení pojistných částek a výběr vhodného produktu podle jeho vlastností je důležitější než jeho cena.“ Těmito větami byl vytvořen prostor pro volnou dis-

kusi odborníků i laické veřejnosti, protože životní pojištění není pouze jedním produktem, v současnosti již nestačí ani dělení na kapitálové a investiční životní pojištění. Jsou to naprosto odlišné produkty nabízené s odlišnými cíli.

Pojištění je službou

Službou pojišťovny zájemci o pojištění. Vždyť i definice pojistné smlouvy podle nového občanského zákoníku uvádí, že: „pojistnou smlouvou se pojistitel zavazuje vůči pojistníkovi poskytnout jemu nebo třetí osobě pojistné plnění, nastane-li nahodilá událost krytá pojištěním (pojistná událost), a pojistník se zavazuje zaplatit pojistiteli pojistné“. Co tedy očekává pojistník? Očekává pojistné plnění v pří-

padě pojistné události. Má zcela určitě zájem na ochraně svého majetku, zdraví a života. Proto se pojišťuje. Zobecnění uvedené formulace je výstižné v definici pana profesora Daňhela: „Pojištění představuje jednu z forem ochrany lidské společnosti před důsledky nepředvídatelných nahodilých událostí, znamenajících ztráty na životech a zdraví lidí a na vytvořených materiálních hodnotách.“

Dost ale definic

Ze současného stavu, jak ho autor článku charakterizoval, plyne neutěšená situace v prodeji produktů životního pojištění. Můžeme se zachovat jako vyslanci výrobce bot a životní pojištění jako „vymírající pojištění“ odsoudit k likvidaci, nebo můžeme vidět obrovský potenciál, který toto pojištění má a pokusit se ho na základě podrobnějších analýz transfor-

movat do podoby, která bude opravdovou službou zájemci o pojištění, do podoby produktů prodejných, splňujících požadavky poptávky i nabídky. Na každý problém je možné nahlížet z různého úhlu pohledu, a to je zcela jistě výzva k dalším analýzám, k dalším článkům na téma životního pojištění.

Václav Křivohlávek,

autor je vysokoškolským pedagogem na VŠFS, členem redakčního kruhu pojistně technického bulletinu Pojistné rozpravy a držitelem ocenění Osobnost pojistného trhu

HYPOTÉKY

Zafixujte si úrokovou sazbu až na 10 let



Chcete bydlet ve svém, ale obáváte se rostoucích úrokových sazeb? Poříd'te si hypotéku u nás. Nabídneme vám fixaci, se kterou se vám splátka nezmění až deset let. Můžete si tak v klidu plánovat svou budoucnost.

ČESKÁ 
SPORITELNA
Když ve vás někdo věří, dokážete víc.

800 207 207
www.hypotecnicentrum.cz

VLASTNÍ BYDLENÍ JAKO INVESTICE

Správný čas je nyní



Uvažujete o vlastním bydlení, ale máte pocit, že hypotéka je příliš velký závazek? Opak je pravdou. Při pořízení vlastního byd-

lení v dnešní době oproti nájmu ušetříte. Rozdíl mezi průměrným tržním nájemným a splátkou hypotéky může činit až tisíce korun. Hypoteční trh zažil v uplynulém roce asi největší nárůst v moderní historii. Po rekordně nízkých sazbách v minulých letech se úroková sazba nyní stále pohybuje lehce nad 2 %.

Další nespornou výhodou nákupu nemovitosti je možnost pojištění pro případ neschopnosti hypotéku splácet, což u placení nájmu nemůžete. Můžete se těšit, že po splacení úvěru budete by-

dlet ve svém a za režijní náklady. Nákup nemovitosti vám navíc nijak nesvazuje ruce, můžete ji libovolně pronajmout nebo prodat. V případě novostavby je pak situace výrazně jednodušší, neboť odpadají potíže s náklady na případné rekonstrukce.

Kromě všech výše uvedených výhod je koupě vlastního bydlení velmi výhodná investice, neboť investujete „do svého“. V dnešní době jsou úrokové sazby na nízké úrovni, to vám umožní kromě zajištění bydlení ještě vydělat.

**Nemusíte mít obavy
z budoucího vývoje
úrokové sazby**

Například u hypotéky od České spořitelny můžete využít jak krátkých fixací na 1 až 4 roky, tak i zafixování výše úroku na delší období – od 5 do 10 let.

Zajistíte si tak neměnné splátky v nízké výši na mnoho let dopředu a můžete tak lépe řídit rozpočet domácnosti.

**Hypotéka vyřízená
bez poplatku**

Hypotéku vám Česká spořitelna navíc vyřídí bez poplatku, stejně tak neplatíte ani za její správu. A na rozdíl od nájmu

můžete začátek splácení odložit či změnit výši splátek, pokud se vám placení dočasně nehodí.

Karel Chábek,
manažer hypoték České spořitelny a.s.

5 „DOBŘÝCH“ DŮVODŮ, PROČ NEMÍT ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

1

**Stát se o mě
postará**

U některých klientů stále převládá názor, že se o ně v případě vážného problému postará stát. Ano i ne. Například průměrné invalidní a pozůstalostní důchody jsou v ČR ještě nižší, nežli důchody starobní.

U osob samostatně výdělečně činných, které platí minimální zálohy na důchodové pojištění, jsou dávky ještě nižší.

O sociální dávky je nutné žádat a podmínky pro jejich získání se neustále zpřísňují (např. u invalidity).

Sociální dávky, které mají nahradit výpadek příjmu, také rostou bohužel pomaleji nežli příjmy domácností. Ano, stát se tedy možná postará, ale zcela nedostatečně.

Důchod	Průměrná výše	Náhradový poměr (k průměrné hrubé mzdě)
Invalidní důchod 1. stupně	5 883 Kč	21 %
Invalidní důchod 2. stupně	6 745 Kč	24 %
Invalidní důchod 3. stupně	10 395 Kč	38 %
Vdovský důchod	7 446 Kč	27 %
Sirotčí důchod	5 874 Kč	21 %

Zdroj: ČSSZ, stav ke konci roku 2016

2

Nikdo na mně nezávisí

Pojistit lze nejen život, ale například i úrazy, závažné nemoci, invaliditu, neschopnost či hospitalizaci.

Objevují se také další nové typy pojištění, které alespoň zčásti řeší případnou profesní invaliditu u vybraných povolání, jde např. o pojištění ztráty řidičského průkazu ze zdravotních důvodů nebo pojištění horních končetin.

Pojišťovny také častěji nabízejí takzvané asistenční služby v podobě zorganizování pomoci při vážných zdravotních událostech, zaplacení rehabilitace, pečovatelských služeb, právní pomoci atd. Prostor pro pojištění a užitek z něho tak v posledních letech významně narostl a pomůže i jen vám samotným, pokud například žádné blízké nemáte.

3

Životní pojištění je drahé

Trh životního pojištění je velmi konkurenční (v ČR působí více než 50 pojišťoven a zahraničních poboček) a pojišťovny proto každoročně přicházejí s vylepšenými produkty.

Trendem posledních let jsou nové typy slev, například za nekouření či zdravý životní styl. Přitom čekací doby se zkracují, počet krytých nemocí a celkový rozsah pojištění roste.

Rizikové pojistné, které pojišťovny požadují za krytí rizika, neustále klesá. Platí to zejména pro případ rizika úmrtí, což je mimo jiné dáno i prodlužující se délkou života.

Pojištění pro muže je levnější než v minulosti také z důvodu povinného sjednocení pojistného pro muže a ženy, ke kterému došlo ke konci roku 2012.

Rok	Maximální konstantní pojistná částka na smrt pro měsíční pojistné 1 000 Kč
Rok 2012	2 800 000 Kč
Rok 2017	4 400 000 Kč

Pozn.: výpočet pro muže ve věku 30 let, pojistná doba 30 let, nadprůměrný produkt v dané době

Pojistky jsou také více flexibilní, je možné nastavit i klesající pojistné částky a individuální pojistnou dobu jednotlivých rizik, čímž je možné cenu pojiš-

tění ještě více snížit. Za životní pojištění tak můžete platit rozhodně méně nežli v minulých letech.

4 Už mám vlastní pojistku a novou nechci

Ano, řada klientů už pojistku má. Úrazová pojistka však nestačí. Nejčastější příčinou invalidity jsou nemoci, úrazy mají jen zhruba 5% podíl. Zatímco počet úrazů díky různým preventivním opatřením klesá, nemoci jsou na vzestupu. Každý rok je diagnostikováno téměř 80 tisíc nových případů zhoubných novotvarů (rakoviny). Nemoci pohybové soustavy (např. bolesti zad) jsou nejčastější příčinou invalidity a druhou nejčastější příčinou pracovní neschopnosti. Každá pátá invalidita je dnes způsobena psychickými či psy-

chiatrickými příčinami (např. deprese, úzkosti či únavové syndromy).

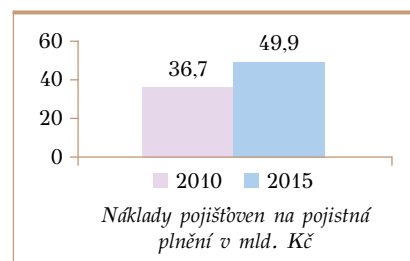
Když už je pojistka uzavřena i na nemoci, tak výše pojistných částek není dostatečná. Například průměrné pojistné částky na smrt činí v ČR dle zveřejněných průzkumů pojišťoven maximálně 300 tisíc korun. V sousedním Německu je to zhruba 90 tisíc euro. Proto také na životní pojištění vynakládáme méně (ve srovnání s HDP) nejen v porovnání s Německem či Rakouskem, ale například i ve srovnání s Polskem.

Základní statistiky	ČR	Evropa – průměr
Propojištěnost (výdaje na životní pojištění vůči HDP)	1,4 %	2 800 000 Kč
Hustota (výdaje na životní pojištění na jednoho obyvatele)	250 €	4 400 000 Kč

Zdroj: www.insuranceEurope.eu, 2016

5 Pojištění má výluky a pojišťovny stejně neplní

Pojišťovny dnes na pojistných plněních vyplatí více než v minulosti. Náklady na pojistná plnění se pohybují ve výši téměř 50 mld. Kč ročně.



Zdroj: ČAP

Riziko neplnění pojišťovny lze významně snížit výběrem vhodného pojištění, se kterým pomohou finanční poradci. Právní ochrana klientů pojišťoven se legislativně navýšila. Případné spory o výši plnění již není nutné řešit soudně, je

možné se obrátit na Finančního arbitra. Rovněž narostl počet právních kanceláří, které se specializují na vymáhání vyššího finančního odškodnění po pojišťovnách.

Např. právník Lukáš Kaplan ze společnosti EUCS doporučuje

všem klientům, kteří mají pochybnosti o správnosti postupu pojišťovny, její závěry podrobit revizi, a nenechat si líbit případné neoprávněné krácení pojistného plnění.

Kde dochází v praxi relativně často k neoprávněnému krácení, nebo dokonce zamítnutí nároku na pojistné plnění, to je pojištění trvalých následků úrazu. I pojistné plnění za trvalé následky se řídí vedle pojistných podmínek oceňovacími tabulkami pojišťoven, takže pro výběr správného pojištění trvalých následků úrazu platí totéž. Posuzování trvalých následků úrazu zpravidla řeší pro pojišťovny jejich smluvní lékaři, které za jejich posouzení platí pojišťovny. Aniž bych chtěl polemizovat o objektivnosti takového posuzování, je faktem, že řešíme celou řadu případů, kdy smluvní lékaři pojišťoven neuznávají trvalé následky klientů vůbec nebo oceňují následky úrazu nižšími procenty, než odpovídá skutečnosti.

Příklad z praxe

Petr upadl při snowboardingu v Jeseníkách a poranil si ramenní kloub. Jako následek si odnesl sníženou hybnost, už nedokáže zvednout ruku nad hlavu jako dřív. Podle smluvního lékaře pojišťovny ale Petr nemá žádné trvalé následky odškodnitelné podle oceňovacích tabulek pojišťovny. Prohlídkou u našeho lékaře bylo zjištěno, že Petrovy trvalé následky odpovídají 5% poškození podle oceňovacích tabulek pojišťovny. Při pojistné částce 2 mil. Kč tak má nárok na pojistné plnění ve výši 100 tis. Kč. Po doložení znaleckého posudku pojišťovna zaplatila Petrovi pojistné plnění 100 tis. Kč, uhradila náklady na posudek a také náklady na právníka, které Petr musel vynaložit.

Zdroj: www.branklienta.cz

Co říci závěrem?

Kdo nechce, hledá výmluvy. Ten, kdo chce, hledá způsoby. Role životního pojištění je stále větší a větší. Rozhodně lze tedy najít cesty, jak může být pojištění užitečné. Rezignovat na životní pojištění ve finančním plánu, a to pod různými „důvody“, by proto byla nemalá chyba.

Dušan Šídlo,
analytik Brokeru Trustu



Nová pojištění Vám šetří peníze

Allianz ŽIVOT



Allianz AUTO



Allianz DOMOV

Pro můj domov,
v mém stylu.



Allianz ŽIVOT

Odměňujeme klienty, kteří se starají o své zdraví. Hlídat si váhu a nekouřit znamená nižší cenu než jinde.



1 Sladím málo, platím málo.

Je to jednoduché. Kdo málo sladí, ten málo platí. Vy se staráte o své zdraví a my se o Vás méně bojíme.

2 S investicí nebo bez? Oboje.

Jediný produkt na trhu s volitelnou investiční složkou. Investujte jen, když chcete.

3 Poplatky? Vzácnost.

Pojištění bez zbytečných, složitých nebo skrytých poplatků. První pojištění, které se nestydí za sazebník poplatků.

4 Plnění? S garancí.

Při úrazu za stejné zranění vyplatí každá pojišťovna jinou částku. U nás Vám ale garantujeme, že Vám vyplatíme peníze stejné nebo dokonce vyšší než 5 největších konkurenčních pojišťoven.

5 Ocenění? Vítěz.

Životní pojištění neustále vylepšujeme dle Vašich potřeb, a i proto je nejocenenějším produktem na českém pojistném trhu.

Allianz AUTO

Revoluce v pojištění. U nás platíte úměrně podle počtu ujetých kilometrů.

Čím méně s autem jezdíte, tím méně za autopojištění platíte. A kdo nejedí, ten přeci nebourá.



1 Na začátku odhadnete, kolik kilometrů za rok najedete.

2 Dle odhadu se Vám odvíjí cena pojištění na daný rok.

3 Dodáte fotografii a stav Vašeho tachometru.

4 3 měsíce před výročím smlouvy opět dodáte aktuální info a stav tachometru.

5 Při výročí smlouvy upravujeme cenu dle skutečně najetých kilometrů.

Allianz DOMOV

Představujeme Vám první pojištění, které jsme navrhli Vašemu domovu na míru.

1 1+kk nebo 5+1 s terasou? Cokoliv.

Ať již bydlíte v malém či velkém bytě, domě nebo na chalupě, Allianz DOMOV se přizpůsobí. Nezapomene ani na samostatnou garáž nebo vedlejší stavby na pozemku.

2 Pojistka „na blbost“? Součástí pojištění.

Přidejte pojištění odpovědnosti a Vaše chyby půjdou na náš účet. Ať již v běžném životě, tak i u škod způsobených v práci. A k tomu asistenční služby, které oceníte nejen při zabouchnutí dveří.

3 Sjednání? Rychlejší, než si myslíte.

U nás neplatíte za to, co nepotřebujete, a díky tomu si cenu určujete sami. Doporučenou optimální nabídku lze jednoduše upravit a přizpůsobit Vaším požadavkům.

4 Předplácet si pojištění? Nesmysl.

Platěte pojištění tak, jak je normální. I ostatní služby platíte měsíčně: vodu, elektřinu, plyn, nájemné nebo splátku hypotéky. A platbu inkasem odměníme ještě nižší cenou.

5 2017? S portálem to jde lépe.

Všechny Vaše smlouvy a korespondenci od Allianz naleznete ve svém klientském portálu moje.allianz.cz, který je součástí všech pojištění Allianz. Mějte vše na jednom místě, přehledně a dostupně 24 hodin denně.

Allianz



Zdeněk Sluka, zakladatel Broker Trustu

KAM KRÁČÍ FINANČNÍ PORADENSTVÍ

Finanční poradce – ohrožený druh?
5 klíčových trendů, které ovlivní váš
byznys... nebo něco jiného

Svět finančních poradců se již několik let dramaticky mění. Zvenku to může vypadat tak, že se nic neděje a celá branže finančních poradců svým chováním jen potvrzuje mizernou image, kterou si vysloužila. Pohled zblízka ale potvrzuje, že náš obor prochází největší změnou od svého vzniku.

Nemusím být velký pamětník, abych si vzpomněl na dobu, kdy MLM sítě nabíraly nováčky po tisících a po krátkém zaškolení často plném polopravd a lží je posílaly do terénu prodávat. Motivací k akci přitom nebylo řešení problému klienta, ale touha mít takové Lamborghini, jakým jezdil nadřízený. Výsledkem byly zástupy klientů, kteří dříve nebo později přišli na to, že byli poškozeni, a jejich minimální (a oprávněná) reakce byla nálepka „never more“ pro jakékoli finanční poradenství a šíření negativní zkušenosti přes všechny sociální kontakty.

Za vnímání naší branže si tak my, poradci, můžeme sami. Pravda, někteří nevěděli, co dělají, prostě jen postupovali tak, jak je trénovali jejich nadřízení. Problémem tak byly jejich znalosti. Jiní věděli, co dělají, a podstata problému tkvěla v jejich charakteru. Snadná cesta k penězům vždy bude přitahovat bezcharakterní jedince. A právě tady začíná změna. Celý systém, který pokrivil vnímání finančního poradenství jako služby klientům, přestává fungovat. Minulostí jsou masivní náboje stále mladších nováčků, kteří omámeni závratnými

možnostmi výdělků pojisť (špatně) celou svoji rodinu, užijí si svoji chvíli slávy a opět pohasnou. MLM struktury se postupně transformují do franšizových a pobočkových modelů. Rostou servisní modely, které s plochou strukturou zastřešují samostatné poradenské byznysy. A to vše je teprve začátek. Podívejme se na několik trendů, které v blízké budoucnosti zásadně ovlivní další vývoj naší branže.

Efektivita

Finanční poradci pracují v branži, kde je stále možné vydělat hodně peněz. A je to možné i poctivou službou klientovi, za kterou se žádný profesionál nemusí stydět. Ukažte mi poradce, který pracuje intenzivně, má každý den plný schůzek se svými zákazníky, a máte před sebou člověka, který je úspěšný a vydělává mnohonásobek průměrného příjmu.

Přesto většina poradců nemá nadprůměrné příjmy. Proč? Prostě proto, že jsou živnostníci,

kteří nemusí pracovat 8 hodin denně 5 dnů v týdnu, jak je zákonem dáno pro zaměstnance. A když nemusí, tak také nepracují. Celá branže finančního poradenství a zprostředkování je neuvěřitelně neefektivní.

Všechny dále popsané trendy vyvolají silný tlak na efektivitu práce poradce. U některých to povede ke změně jejich obchodního modelu, jiní začnou jen intenzivněji pracovat a ostatní skončí svůj byznys a budou se živit něčím jiným.

Informovanější klienti

Díky internetu v současnosti téměř neexistují nedostupné informace. A také klienti finančních poradců jsou stále informovanější. Dnes je typické, že klient předtím, než koupí finanční produkt, stráví nějaký čas na internetu, aby si zjistil co nejvíce informací, zorientoval se a porovnal své možnosti. Takto vybavený pak jedná se svým poradcem nebo bankéřem a produkt u něj uzavře. Tento postup se nazývá ROPO (Research Online Purchase Offline) a je dnes obvyklý u výrazné většiny klientů využívajících finančních služeb. Například podíl klientů bank, kteří se takto chovají, vzrostl v Německu za poslední 3 roky o 36 %. U klientů pojišťoven je to růst dokonce o 41 % za stejné období. I díky tomuto trendu cena přestává být rozho-

dující. Stále více klientů se zajímá detailněji o vlastnosti a parametry jednotlivých produktů. Jak musí pracovat poradce, aby uspěl u takových klientů? Nestačí mu projít rychloškolením výhod produktu a začít prodávat. Musí znát více produktů a jejich vlastností a mít k dispozici nástroje pro jejich porovnání a vyhodnocení. Musí neustále zvyšovat svoji kompetenci, investovat do svého vzdělání. Investice spočívá nejen v ceně zaplacené za vzdělání samotné, ale možná ještě více v hodnotě ztracené příležitosti – času, který poradce věnuje svému rozvoji „na úkor“ vydělávání peněz. Přesto je to investice nezbytná pro trvalou udržitelnost poradenského byznysu a zvyšování konkurenceschopnosti na trhu, který bude stále náročnější.

Regulace přicházejí z Bruselu

Regulační pravidla Evropské unie přitvrzují ve všech segmentech finančních služeb. Navíc se při jejich implementaci do českého práva dostanou ke slovu různé zájmové skupi-

ny a výsledkem je často předpis řekněme nedokonalý. Jakkoli jsou ministerští úředníci motivováni zlepšením pozice klienta – spotřebitele, vyšší přehledností a snížením celkových

nákladů, skutečný výsledek je tristní. Rostoucí objem povinné dokumentace vede k tomu, že klienti stále méně čtou texty, které podepisují. Ani omezení provizí nemá pozitivní vliv na spotřebitele. Ostatně studie britského trhu po úplném zákazu provizí ukazují, že nedo-

šlo ke snížení celkových nákladů klienta na služby poradců a distribuce obecně. A nemusíme ani za hranice. Regulace provizí u penzijních produktů fakticky zastavila jejich distribuci, což má dlouhodobě negativní makroekonomické důsledky.

Digitální roboti

Jsem přesvědčen, že digitalizace má ještě větší potenciál změnit trh finančních služeb než zásahy regulace. Dnešní doba online srovnávačů se postupně změní na dobu více či méně inteligentních Robo-Avisors, digitálních řešení, která mají ambici vyřadit finančního poradce ze hry. Vytvoří tlak na přidanou hodnotu, kterou poradce poskytuje svému klientovi. Klienti budou postupem času informováni o tom, že služba finančního poradce něco stojí a různá

řešení dostupná online budou vždy cenově výhodnější. Přitom ve skutečnosti nehraje roli, jestli odměnou je provize nebo honorář. Klíčové je, zda poradce dokáže prodat svoji službu a hodnotu, kterou poskytuje, za adekvátní cenu.

Na druhou stranu právě digitální nástroje v rukou poradců jsou odpovědí na očekávaný nástup robotů. Díky nim dokáže poradce pracovat efektivněji, lépe zvolit vhodné řešení a odůvodnit svůj výběr klientovi.

Evoluce poradců

Uvedené trendy budou mít v následujících letech zásadní vliv na podobu branže finančního zprostředkování a poradenství. Již dnes vidíme, jak stále více poradců vnímá svůj byznys jako poctivé řemeslo. Jsou úspěšní. Vydělávají zajímavé peníze. Ale považují svůj byznys za víc než jen zdroj peněz. Budují dlouhodobé vztahy se svými klienty. Přemýšlejí o tom, jak jim trvale přinášet hodnotu a být užiteční. Bez ohledu na to, v jaké společnosti nebo obchodním modelu pracují, každým dnem zlepšují image celé branže. Jak říká Marc Benioff, zakladatel Salesforce, jedné z nejinnovativnějších technologických společností: „Sku-

tečným účelem podnikání je zlepšit stav světa.“

Mnoho poradců z tohoto trhu odejde, protože se nedokáží s novou situací vyrovnat. Poradců bude méně, ale klienti neubývají a stále bohatnou. Naším klientům se nikdy v historii nevedlo ekonomicky tak dobře jako dnes. Finanční produkty jsou stále komplexnější a nabídka se rychle mění. Potřeba se zorientovat a konzultovat své kroky s důvěryhodným partnerem poroste. Zvláště v situaci, kdy dobré časy v ekonomice nemusí trvat dlouho. Dobří poradci dokáží obhájit svoji roli ve vztahu s klienty a jistě před sebou mají skvělou budoucnost.

Zdeněk Sluka,
zakladatel Broker Trustu

REGULACE

2016–2017:

Co nás čeká a nemine?

Legislativní pravidla a regulace ovlivňují život finančních poradců a jejich zákazníků čím dál tím více. Přibývá papírování, záznamů, formulářů a také povinností, za jejichž nesplnění hrozí sankce či minimálně důrazná výtka od orgánu dohledu. Jakými legislativními povinnostmi tedy náš trh žije a jaké ho čekají v blízké budoucnosti?

Podzim roku 2016: Provize a úvěry a tak trochu AML

Počínaje prosincem minulého roku nabyly účinnosti dva poradensky velmi významné předpisy. V první řadě šlo o osmě sledovaný „lex provize“, tedy novelu zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích, který po urputném souboji minulých let zavedl v provizích za životní pojištění zejména tzv. pětileté storno. Jakkoliv je to stále regulace nepříjemná a v konečném důsledku zahrnutím rizikových ŽP také protiklientská, jde stále o výrazně lepší výsledek, než některé divoké poslanecké návrhy předkládané v předchozích kolech. Druhý zákon byl přece jen obsahově hutnější a zahrnoval celý balík pravidel v oblasti, která dosud téměř žádná neměla: ve spotřebitelských úvěrech. Zatímco dosud zde poradce vystačil s živnostenským listem, nyní jen na vstupu

musí mít maturitní vzdělání a také akreditovanou zkoušku, podobně, jako je tomu u penzijních produktů. Spolu s požadavky na odbornost a důvěryhodnost zákon nově ukládá samostatným zprostředkovatelům a jejich vázaným zástupcům výrazně rozsáhlejší povinnosti při informování zákazníka (mj. i o výši provize) a také striktně odděluje poskytování rady a „pouhého“ doporučení bez poradenství. Na úrovni naší Unie, ale i celého trhu vyvolaly nové povinnosti řadu otázek a nejasností, které obratem podnítily diskusi s Českou národní bankou o výkladu některých pojmů. V těch se zatím daří obhajovat rozumný výklad, například v otázce (ne)uznatelnosti provizí coby účelně vynaloženého nákladu z pohledu bank. To však nic nemění na faktu,



Jiří Šindelář, výkonný ředitel USF

že nápor nových povinností je značný a prach se teprve usazuje.

Třetím vzadu je možná z pohledu koncových poradců poněkud nenápadná oblast prevence praní špinavých peněz, známá pod zkratkou AML. Zatímco ta se dosud většinou odbývala okopírováním „občanky“ a jednoduchým dotazníkem, novela zákona účinná od ledna 2017 přináší výrazné

navýšení povinností. A to nejen v oblasti toho, jak a kdy kontrolovat klienty, ale také například v definici politiky exponovaných osob (nově např. starostové, hejtmani, management státních podniků), povinnosti každé povinné osoby (firmy) zpracovat poměrně složitou analýzu rizik a v neposlední řadě v rozšíření povinností i na subjekty, kteří dosud žili blahým životem bez AML – typicky investiční zpro-

středkovatele. Výsledkem těchto změn bude výrazně složitější dotazník kontroly klienta pro účely AML a také povinné přeformulování vnitřních předpisů zprostředkovatelských firem, návazně na zmíněnou analýzu rizik. Zdaleka pak nejde jen o papírové cvičení, neboť sankce za porušení povinností či nezachycení rizikového obchodu jsou značné a oko ČNB bdělé...

Další změny na obzoru

Právě oblast AML aktuálně nejvíce vytěžuje poradenský trh, mohu-li mluvit za naši asociaci. Jaké změny nás však čekají po ní, v roce 2018? V první řadě jmenujme transpozici směrnice MiFID II, prováděnou novelou zákona o podnikání na kapitálovém trhu. Ta přináší kromě obligátních akreditovaných zkoušek také další významné novinky pro investiční zprostředkovatele. Ty se sice podařilo coby kategorii zachránit před zrušením, ovšem za cenu ořezání produktového portfolia (nově nebudou smět poskytovat služby ve vztahu k akciím), nemožnosti spolupracovat se zahraničními subjekty (pouze

s těmi plnohodnotně usazenými v ČR) a větších administrativních povinností (nově budou IZ muset vytvářet systém řízení rizik). I tak ale zůstává investiční zprostředkovatel rozumnou „skořápkou“ zejména pro menší firmy se smysluplným produktovým portfoliem tvořeným fondy kolektivního investování, fondy kvalifikovaných investorů a dluhopisy s prospektem. To byl také cíl, s nímž naše unie do legislativní diskuze šla, a v tomto ohledu tedy můžeme být spokojeni. Z dalších novinek, které zákon přináší, jmenujme mytické nezávislé poradenství (bez provizí!) či znovu povinné pojištění odpovědnosti.



Leden příštího roku bude také okamžikem účinnosti evropského nařízení PRIIPs, které se z poměrně ambiciózní normy smršlo na předpis upravující povinné informace o tzv. balíčkových investičních produktech (v našich podmínkách zejména IŽP). Nově bude každý zájemce o takovýto produkt dostávat standardizovaný dokument KID, který by mu měl přehledně a stručně (sic) sumarizovat jeho základní charakteristiky a poplatky. Bude tedy spotřebitel ve výsledku informačně více gramotný? Ohledně toho panují velké rozpory i v samotném Bruselu, jak dokládá odmítnutí prováděcích předpisů k PRIIPs

Evropským parlamentem na sklonku loňského roku. Někdy až absurdní snaha Evropské komise předepisovat každický detail informačních materiálů byla zřejmě moc i na evropské politiky, a co teprve budou říkat koncoví zákazníci...

Nařízení by pak na jaře 2018 měla doplnit transpozice směrnice o distribuci pojištění (IDD), která v našich podmínkách nabývá podoby nového zákona o distribuci pojištění a zajištění (nahradí zákon o poj. zprostředkovatelích). Ta bude obsahovat povětšinou věci dobře známé z dříve zmíněných sektorů: povinná maturita, akreditovaná zkouška (pro celkem 5 podoblastí!), oddělení rady a „nerady“ či mnohem rozsáhlejší povinnosti zaznamenávat komunikaci s klienty. Ze „směrnicových“ bodů pak jmenujme explicitní povinnost kontinuálního vzdělávání poradců a distributorů danou počtem hodin ročně a také podstatně vyšší sankce za některé prohřešky, někdy dosahující až absurdních stovek milionů Kč. Věřme, že ČNB udrží v tomto směru zdravý sankční rozum. Posledním bodem je regulace provizí – zákon zde až na drobné zpřesnění chce převzít úpravu platnou od prosince 2016, tj. pětileté storno. Zda se v tomto bodě opět povedou boje o jinou úpravu, jest otázkou, věřme však, že tím nebudou „potopeny“ smysluplné změny v dalších oblastech zákona, jako tomu bylo v minulých letech.

Posledním předpisem, který bychom neměli opomenout zmínit, je nařízení o ochraně

osobních údajů (GDPR) a jeho doprovodné legislativní změny. Ačkoliv jde o návrh, který cílí zejména na nadnárodní giganty typu Facebook či Google a jejich nakládání s osobními údaji, čemuž nasvědčují i mamutí sankce za některé prohřešky, jeho dopady samozřejmě značně pocítí i finanční trh. Poradce a jejich firmy nevyjímaje, ať už jde o nevyhnutelné testování souhlasu se zpracováním osobních údajů, posilování integrity a ochrany informačních systémů (úniky údajů budou nyní opravdu vážný problém) či ustanovení nového zmocněnce pro ochranu údajů coby zvláštního officera ve firmě. Jde o změnu potenciálně s dalekosáhlým dopadem, jejíž jméno se již nyní vyslovuje téměř posvátně. A co teprve po květnu 2018...

Sečteno a podtrženo, odvětví finančního zprostředkování a poradenství se stalo plnohodnotnou součástí finančního trhu a z toho plyne i pořádný balík regulatorních povinností. V Unii společností finančního zprostředkování a poradenství (USF ČR) však najdou poradci v tomto směru jednoznačnou oporu, která hájí s maximálním nasazením jejich zájmy, stejně jako je jim vždy připravena pomoci s implementací těch nejzávažnějších nových pravidel.

Jiří Šindelář,
výkonný ředitel USF



POZVÁNKA NA VÝSTAVU O HISTORII PENĚZ

Nechybějí ani padělky

Za vstupními trezorovými dveřmi z roku 1939 se v paláci České národní banky v Praze Na Příkopě nachází expozice Lidé a peníze. Výstava nabízí unikátní pohled na historii peněz od pazourků k elektronickým penězům včetně vývoje České národní banky od jejího založení.

„Prvními prostředky směny se staly předměty, které měly obecně uznávanou hodnotu – kůže, dobytek, plátno, mušle, tabák, obilí, sůl a zejména vzácnější kovy. Postupně pak začala převažovat jako prostředek obchodování platidla, která byla spolehlivější svou trvalou

hodnotou, tak vznikly peníze,“ popisuje začátky vývoje měny Denisa Všetíčková z odboru komunikace České národní banky. Prostředkem směny bývalo i plátno, od něhož se odvodilo slovo platit.

Výstava je členěná na devět základních částí, které chro-

nologicky ukazují cestu peněz na našem území: období do roku 1918, poté období 1918 až 1939, období 1939 až 1945, léta 1945 až 1948, období 1948 až 1989, a nakonec období od roku 1989 do současnosti, zlato, výtvarné návrhy platidel a padělky.

Rarity: dveře i státovka

Trezorové dveře nejsou jedinou raritou na výstavě. Významné jsou také exponáty ze zlata a státovka v hodnotě 5 000 Kč z roku 1919. Návštěvníci se mohou seznámit i s padělkami na výstavě roztríděnými podle škály nebezpečnosti: „Jsou tu vystaveny padělané bankovky, které byly staženy z oběhu,“ vysvětluje Všetíčková a doplňuje: „Návštěvníci se také sezná-

mí s vyhodnocováním pravosti bankovek podle ochranných prvků – zakomponovaných v bankovkovém papíru a vzniklých tiskovými technikami. Návštěvníci si mohou na výstavě také ověřit pravost bankovek a dokladů, a to například pod světlem UV lampy, která je umístěná v expozici.“ Pro návštěvníky jsou dále připravené audiovizuální progra-

my, prezentace s interaktivním obsahem a odborný výklad. „Expozice je určená široké veřejnosti, každá věková kategorie si zde může najít to, co ji v této oblasti zajímá,“ zamýšlí

se pracovnice České národní banky a doplňuje: „Finančním poradcům tak může nabídnout komplexní pohled na problematiku peněz a finančního systému.“

Expozice se mění podle vývoje

Základní koncept výstavy Lidé a peníze zůstává dlouhodobě stejný. „Průběžně ale dochází k aktualizaci některých údajů podle nejnovějších výzkumů v návaznosti na ekonomický vývoj České

republiky v posledních letech,“ dodává Denisa Všetíčková.

V roce 2016 přibyla k pražské výstavě i expozice v České národní bance v Brně. „Výstavy v Praze a Brně vycházejí z jednoho konceptu, avšak reagují na regionální odlišnosti. Brněnská výstava je rozsahem menší než v Praze, ale její součástí je i výstava věnovaná dílu jednoho z nejvýznamnějších tvůrců československých a českých mincí Jiřího Hrcuby (1928–2013), a to zejména v oblasti sklářství,“ dodává pracovnice odboru komunikace České národní banky. Také pražská expozice bude brzy obohacena o dílo Jiřího Hrcuby. Vzhledem k velkému zájmu o prohlídku výstav je nutná rezervace. Tu je možné provést přes rezervační systém uvedený na webu České národní banky.

Soňa Straková,
redaktorka



Expozice Lidé a peníze, ČNB, ústředí, Praha, Na Příkopě 28

Prohlídka trvá 90 minut, v červenci a srpnu 60 minut. Doporučený čas příchodu je 15 minut před začátkem prohlídky. Z bezpečnostních důvodů je velikost skupiny při prohlídce omezena na nejvýše 34 osob (včetně doprovodu). Prohlídka je možná pouze po předchozí rezervaci přes rezervační systém uvedený na webu České národní banky.

Expozice Lidé a peníze, ČNB, pobočka Brno, Rooseveltova 18

Čas příchodu je 5 až 10 minut před začátkem prohlídky. Z bezpečnostních důvodů je velikost skupiny při prohlídce omezena na nejvýše 30 osob (včetně doprovodu). Prohlídka je možná pouze po předchozí rezervaci přes rezervační systém uvedený na webu České národní banky.



Jaroslav Homolka, trenér rozvoje osobností, osobní sparing partner top manažerů, externí lektor v programech MBA a MSc. in HRM, externí lektor VŠE, speaker, kouč reprezentantů ČR bojových sportů, motorkář, cestovatel

VYHRÁVÁ TEN, KDO ZŮSTANE V KLIDU

Ve třiceti letech měl dvě děti, stálé zaměstnání, 30 kg nadváhy a budoucnost naplánovanou až do důchodu. O 27 let později odchod do důchodu neplánuje, je ve skvělé fyzické kondici, cestuje po světě v obytném autě, koučuje top manažery a české reprezentanty bojových sportů a předává znalosti ve vlastním nekonvenčním výcvikovém systému Predatorcode.cz. Je vyhledávaným a uznávaným koučem, který má ve firmách obdivuhodné výsledky. Přitom sám o sobě říká nerad, že je kouč. „První vítězství je, když vyhraju sám nad sebou. Je důležité uvědomovat si své osobní rekordy, protože jednou to může být zároveň rekord světový,” říká Jarda Homolka.

Jak se ve společnosti, která chce instantní úspěch a slávu, učí dlouhodobé dovednosti, jako je vytrvalost a klid?

Musíme se zastavit. Když se zastavím, vím, kde mám slabá místa, a tím pádem vím, na čem mám pracovat. Díky tomu se učím vytrvalosti a nadhle-

du. Nemůžeme pořád vyhrávat. Ale můžeme být připraveni včas ustoupit. Nechat se rozsekat není umění, z toho plynou traumata, kvůli kterým

lidé už nechtějí pokračovat. Je to jako ve sportu, je to vždycky dlouhodobá práce.

Jak se tedy učí klid v praxi?

Třeba tím, že řeknu: Už ani slovo. Všichni pořád mluvíme. Tím, že mluvíme, nepřemýšlíme. Tím, že nepřemýšlíme, jednáme a necháváme se řídit emocemi. Pak nás lehce rozhodí to, že se nám někde nelíbí,

a řešíme věci, na které nemáme vliv. Přitom můžeme řešit dlouhodobé věci, které můžeme ovlivnit. Přestaňte mluvit, začněte poslouchat, pozorovat, znovu číst a přemýšlet. Poznání nepřítel je poloviční nepří-

tel. Pojmenujte si to a začněte vždycky u sebe. Málokdo z nás je ochoten si přiznat, že si to všechno způsobujeme sami.

Klíčem je tedy naučit se být sám se sebou?

Všichni bojujeme o pozorovací čas. Zároveň si každý můžeme vybrat, kam budeme svou pozornost směřovat. Na co se za-

díváte, to poznáte, v tom se budete orientovat. Všichni chtějí, abychom se dívali na ně. Ale je to to, co je dobré pro nás?

Vyberte si tři až pět věcí, na ty zaměřte pozornost a těm se věnujte. A nenechte se rozptýlit.

Když při interním výběrovém řízení v jedné nadnárodní automobilce kandidát neuspěje, dostane za tři měsíce druhou šanci a k tomu vás jako kouče. Všichni kandidáti, které takto připravujete na druhý pohovor, uspějí. Co s nimi ty tři měsíce děláte?

S tou automobilkou dělám už pět let. Princip, který tam funguje, je hrozně jednoduchý: lidé, se kterými tam pracuji, mají velmi silný motiv: chtějí a zároveň musí chtít, protože je to jejich poslední šance.

A s těmito lidmi jdou dělat zázraky. Co řešíme? Většinou neumějí mobilizovat síly a mrhají spoustu energie na zbytečných aktivitách, to znamená, že chtějí být dokonalí. Já najdu jejich slabá místa a na těch

pracujeme. Často řešíme témata jako sebeorganizaci, sběr informací, ovlivňování jiných a další. Když zlepšíme jednu věc,lepší se často i to ostatní, protože je najednou více času a energie.

Motto vašeho programu Predatorcode.cz je „Z kořisti dravcem krok za krokem“. Máme v sobě každý dravce?

Všichni jsme predátoři. Já mluvím ale o kultivovaném predátorovi. Kultivovaný predátor vítězí s pokorou a prohrává se ctí, nehraje hry, neslibuje, nevymlouvá se. Nestěžuje si, že jsou na něj ostatní zlí, nepomlouvá, nefňuká a nespolečuje se s ostatními nešťastníky někomu za zády. To je sice taky dravec, ale ten zákeřný. Opravdový predátor útočí sice promyšleně, ale čestně a zepředu. Predatorcode.cz je o seznamu hodnot.



Jak poznám, že nejsem kultivovaný predátor?

Třeba tak, že vždycky hledáte problém mimo vás: špatné počasí, špatní lidé, špatná okolnost. Já říkám: začni u sebe. Změň sebe a změní se reakce lidí kolem tebe. Přestaň si stěžovat a začneš potkávat lidi,

kterí si taky nestěžují. Stěžuj si a budeš mít kolem sebe samé plačky, které ještě navrch budou chtít, abys je taky litoval. Jestli chci žít svůj život, musím za to platit. Být svůj je drahé. Někteří lidé nejsou ochotní za to platit,

protože je to těžší, náročnější a musí se učit nové věci. Daleko pohodlnější je postěžovat si na kávu, že něco nejde.

Bud' si stěžuješ, nebo řešíš, ale nemůžeš dělat obojí, říkáte.

Ano. Stěžování vám nepomůže, většinou jen přivolá další, aby vás bud' dorazili, nebo abyste kňučeli spolu. Vsech-

ny nás ovládá strach, všichni se něčeho bojíme, samozřejmě i já. Ale strach je fantazie. Jde jen o to ho pojmenovat a začít

s ním něco dělat. Když to překonáte, roste vaše sebedůvěra, tedy víra ve vlastní schopnosti.

Vy velmi důsledně rozlišujete mezi sebedůvěrou a sebevědomím. Proč?

Na sebevědomí je postavený celý náš systém, ve kterém žijeme. Sebevědomí je pozlátko: kup si správné šaty a budeš

krásná, kup si správné pero a podepíšeš ty nejlepší smlouvy. To je blbost. Smlouva bude jen tak dobrá, jak dobře ji vy-

jednáš. Sebedůvěra je důvěra ve vlastní schopnosti a nezmizí, pokud mi někdo ušpiní sako.

Není to pro slabší povahy trochu drsný přístup?

Když někdo řekne, že chce zhubnout, ale neodolá pokušení dát si každý den dortík, nemůžu mu pomoci. Na to je spousta jiných přístupů, které pro něj určitě bu-

dou lepší. Já nejsem terapeut. Já jsem trenér. Neléčím minulost, tu u mě necháváme být. Já pomáhám zefektivnit chování v prostředí, ve kterém se pohybujeme

ted'. Koučing zvyšuje účinnost, terapie opravuje a dělá mosty. Kouč je pojem ze sportovního světa, a to má přesně dělat – pomáhat při tréninku.

Přitom vy sám o sobě říkáte, že jste sparring partner, ne kouč.

Klasický kouč má seznam otázek, kterými vás povede dopředu. Já dělám se svými klienty koučing, občas mentoring, občas společně zatrénujeme nebo jim vytvořím hodně nepříjemný pocit. A pak čekám, až si to přeberou. Nezachraňuju. Nehladím ani neutírám slzy. Odejdu a nechám je srovnat

se s tím. V momentě, kdy mi za to ten člověk fakt stojí, dojedu za ním klidně i domů a na ten trénink ho klidně dokopu, protože problém není odevičit trénink, ale ten hybný moment, který potřebujete k tomu, abyste na ten trénink došli. Většině mých klientů ale stačí SMSka, v horším přípa-

dě to vyřeší telefonát. Nejde to ale s každým. Musíte mít totiž stejný cíl, a pokud se tomu člověku nechce, tak se v tomto momentě rozcházíme: můj cíl totiž je, aby uspěl, přitom jeho cíl je vysedávat na gauči.



Prošlo vám rukama 20 tisíc absolventů workshopů, koučoval jste přes 500 lidí. Kolika z nich stačilo nadšení a vášně?

Žádnému. Člověk na sobě musí dělat a musí zažít neúspěch, aby viděl, kudy vede cesta. Osobně si myslím, že neúspěch vás naučí víc než úspěch. Rozebrat úspěch moc nejde, krom toho je skoro

nemožné ho zopakovat. Ale důvody neúspěchu rozebrat jdou, stejně jako seznam věcí, co jste mohli udělat jinak a lépe. Omluvy, vysvětlování a lítost nedovoluji. Zaměřuji pozornost lidí do

předu. Chci pojmenovat důvody, proč se to nepovedlo, a co uděláte příště proto, aby se to nestalo. Jaké informace ti chyběly? V čem jsi mohl být lepší? Nepracuji s pocity, chci fakta a postupy.

Proto říkáte, že prohra je důležitější než výhra?

Někdy je rozumné se vzdát. To ale neznamená, že jsem prohrál. Můžu totiž dál pracovat na tom, abych jednou vyhrál, a můžu se učit od soupeře, který mě porazil. Motto Nikdy to nevzdávej je

nesmysl. Spíš bych řekl: mějte hranici, přes kterou nepůjdet. Až posílíte, dejte si novou hranici. Rozlišujte mezi útekem a ústupem. Ústup je promyšlený krok zpátky, kdy potřebuji

získat informace a nabrat sílu, ale nevzdávám cíl. Útěk je jen převlečená slabost, kdy jen jednoduše nemáme sílu pokračovat.

Mnoho lidí se dnes bojí selhání. Žijeme v době orientované na výkon. Jak se s tímhle strachem dá pracovat?

Pro každého je selhání něco jiného. Pro mě to je situace, kdy nepomůžu kamarádovi, protože jsem ztratil odvahu. Pro jiného to je, když neodpoví na e-mail. Pořád chceme, aby nás někdo hladil a chválil. Tuhle zpětnou

vazbu si ale musím brát sám ze sebe, a ne ze svého okolí. Mám ze sebe dobré pocity? Jsem v kondici? Cítím se dobře? Musím si na to umět odpovědět sám. Jenomže celá společnost nás přesvědčuje o tom, že to

potvrzení máme dostat zvnějšku. Hlazení vytváří závislost. Jsem s těmi lidmi, protože mě hladí, nebo jsem s nimi proto, že jsou to správní lidé? Já rád říkám: když tě někdo hladí, jednou tě vyhladí.

Říkáte, že vítězství i prohra začíná v představách. Jak se dá v tomhle trénovat?

První vítězství je, když vyhraju sám nad sebou. Je důležité uvědomovat si své osobní rekordy, protože jednou to může být zároveň rekord světový. Když překonám sám sebe, vždycky o trochu vyrostu a zesílím a následně víc vydržím. Je to jako ve sportu: příjemné

pocity se kotví, ale moc se nerozmazávají. Řekněte si: dneska dobrý výkon, zítra zvládnout tohle. Zaměřte se na měřitelné výsledky, ne na pocity. Pocity jsou ošidné, protože závisí na tom, jak se člověk vyspí. Co jde změřit, nejde okecat. Problém si nosíme vevnitř, překonejte

ho a on už se nikdy nevrátí. Nebo ho nepřekonejte a on se bude pravidelně vracet. Jednoduše: když se začnete mít rádi jako hubenější, už nikdy neztloustnete.

REVOLUČNÍ PŘÍSTUP K ZAJIŠTĚNÍ ZÁVAŽNÝCH ONEMOCNĚNÍ

Víte, proti jakým závažným onemocněním
jste pojištěni? S námi už to vědět nepotřebujete.
MY ŘEŠÍME NÁSLEDKY!



KDYŽ INOVACE FUNGUJÍ

V pojišťovně Aegon neustále hledáme nové přístupy a služby pro vás i vaše klienty. Jedním z nich je unikátní pojetí zajištění závažných onemocnění, které jsme vám představili začátkem loňského roku.

Od začátku našeho působení bylo naším cílem co nej kvalitnější zajištění tří hlavních závažných onemocnění – infarktu, rakoviny a mozkové mrtvice. Podle statistik jimi totiž v České republice ročně onemocní víc než 150 tisíc lidí. K hlavní trojici řadíme navíc také roztroušenou sklerózu, která je aktu-

ální hrozbou zejména mladých. Avšak tyto čtyři nemoci nejsou to jediné, co může způsobit vážné zdravotní komplikace. Příčiny mohou být stovky, tudíž podle nás ani rekordní seznamy pojišťoven, čítající desítky diagnóz, nemohou nikdy zaručit kompletní pokrytí. Proto Aegon umožnil pojistit si namísto

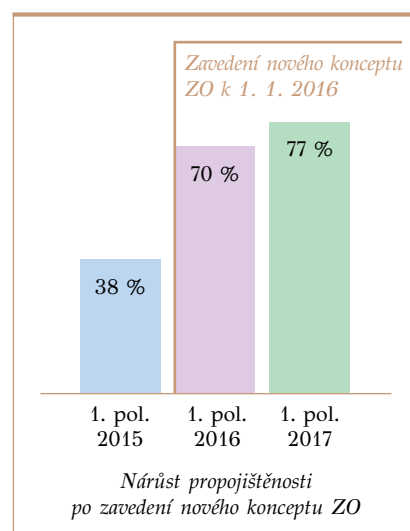
diagnózy přímo to, co způsobí. Nezáleží tedy na tom, co zdravotní stav zavinilo, podstatný je pro nás pouze následek. Klient si může pojistit víc než dvacítku vážných zdravotních stavů od omezení pohyblivosti přes selhávání orgánů, rizikové operace až po poškození zraku nebo sluchu.

Propojištěnost závažných onemocnění se zdvojnásobila

O tom, že tento přístup má smysl, jste nás přesvědčili vy sami s vašimi klienty. Podle nejnovějších dat stoupla propojištěnost, neboli podíl nově sjednaných připojištění závažných onemocnění na počtu nových smluv, na dvojnásobek oproti období před dvěma lety.

Nová koncepce závažných onemocnění nově i pro děti

Další novinky v podobném duchu plánujeme také v oblasti pojištění pro děti. Aktuálně intenzivně pracujeme na novém pojetí závažných dětských nemocí a podle všeho nepůjde o jedinou novinku v oblasti dětských připojištění. Věříme,



že se nám společně podaří navázat na prodejní úspěch pojištění pro dospělé.

JAK NA OSOBNÍ FINANCE?

Chytré aplikace jsou užitečný, ale ne
všemocný pomocník



Naše babičky si při udržování rodinného rozpočtu musely většinou vystačit s tužkou, papírem a pár obálkami nebo hrníčky. Moderní technologie dnes ale správu osobních financí dostávají na novou úroveň. Různé aplikace dokážou z každého smartphonu udělat chytrou peněženku a analytické centrum, díky kterým budete mít o svých penězích větší přehled. Pomůže to každému, kdo se chce o své finance starat zodpovědně a potřebuje sledovat příjmy, výdaje, úspory, dluhy nebo investice. Snáze se pak dodržuje vyrovnaný rozpočet a člověk se rychleji dostane k vytčeným finančním cílům. Chytré aplikace, které v posledních letech zažívají překotný vývoj, mohou být na této cestě jedním z užitečných pomocníků. Rozhodně se ale vyplatí přistupovat k nim s obezřetností a nespoléhat, že technika nedělá chyby a všechno za nás vyřeší.

Aplikace pro správu osobních financí spadají do kategorie, pro kterou se dnes používá výraz FinTech, jenž zastřešuje projekty propojující moderní technologie s tradičními finančními službami. Průkopníky byly v tomto ohledu především alternativní banky, které začaly poskytovat své služby výhradně online a ne v kamenných pobočkách. FinTech se následně začal rozšiřovat i mimo klasické bankovníctví – například do oblasti pojišťovnictví, investic nebo právě do správy osobních financí. Význam těchto technologií roste úměrně s tím, jak stoupá počet internetových uživatelů, především pak maji-

telů chytrých telefonů či tabletů umožňujících připojit se online v podstatě odkudkoliv. Jen v České republice se počet uživatelů internetu z necelých čtyř milionů v roce 2007 za posledních deset let více než zdvojnásobil. Lidé navíc stále více využívají internet vedle zábavy a komunikace také k nakupování, zařizování praktických věcí a správě financí. Potenciál rostoucího trhu je tak stále obrovský a je to vidět i na prudce rostoucím objemu investic, které do tohoto odvětví směřují. Podle databáze Statista.com se například jen globální roční investice do technologických inovací v bankách a pojišťov-

nách od teď do roku 2020 téměř zdvojnásobí, na 46 miliard dolarů.

FinTech se dnes především v západních zemích stále více prosazuje i v oblastech považovaných dlouhodobě za doménu finančních poradců, investičních makléřů a pojišťovacích agentů. Aplikace pro chytré telefony dnes běžně nabízejí klientům pomoc například při sjednávání hypotéky, rozložení investičního portfolia i samotným investováním nebo výběrem vhodného pojištění jejich majetku.

Lidé v zákulisí

Zákazníci mají často pocit, že získají vysoce individualizované řešení, které je ušité na míru přesně jejich potřebám. Často tomu tak ale není. Byť aplikace působí dojmem, že data vyhodnocuje „robot“ na základě složitých algoritmů a vý-

sledkem je unikátní nabídka, ve skutečnosti může aplikace nabízet například jen pět standardizovaných balíčků služeb, které sestavili zaměstnanci společnosti pracující „v zákulisí“. Zatímco v některých případech mohou být klienti spokojeni,

pro jiné taková nabídka nemusí být vhodná. „Proč se jí ale neřídí, když ji doporučil robot, který chyby nedělá?“ napadne nejednoho klienta.

V posledních letech také přibývá společností, které vyvíjejí aplikace založené na robotickém investování, k nejznámějším patří především **Wealthfront** nebo **Betterment**. Počítačový algoritmus opět zpracuje data zadaná klientem, včetně jeho finančních cílů, a na jejich základě sestaví jeho rizikový profil. Podle toho pak „aplikace“ volí investiční strategii a rozložení portfolia, které může být od zcela konzervativního až po velmi dynamické. Jednoznačnou výhodou je, že do obchodů robota nezasahují emoce ani únava, řídí se předem nastavenými algoritmy, transakce uzavírá v řádech sekund a dokáže

rychle reagovat na změny na trhu. Lákavé jsou také poplatky, které jsou nižší než u jiných investičních nástrojů.

Trhy celosvětově posledních několik let rostou a robotické investování je na vzestupu. V tom ale tkví asi největší otázník. Od příchodu této formy investování ještě nezažily trhy masivní a dlouhotrvající výprodeje. Provozovatelé aplikací sice tvrdí, že i na tyto situace jsou algoritmy připraveny, ale otázkou je, jak se v těchto krizových situacích zachovají uživatelé, kteří nebudou mít vedle sebe někoho, kdo by jim situaci dokázal vysvětlit a uklidnil je, aby nedělali rozhodnutí ovlivněná panikou. Přeci jen v tomto ohledu je role lidského poradce, který klienta zná na základě dlouhodobého osobního vztahu a ne jen přes aplikaci

v telefonu, stále nezastupitelná. „Robo-fondy“ zatím navíc výrazněji neporážejí trh. Ukázat to lze na příkladu často používaného portfolia, kde 60 procent tvoří akcie a 40 procent burzovně obchodované fondy (ETF). Když se podíváme na americké indexy v roce 2016, tak akciový S&P 500 vzrostl o 11,74 procenta a americké korporátní dluhopisy za stejné období vynesly v průměru 5,8 procenta. Pokud byste měli ve svém modelovém portfoliu zastoupené cenné papíry z těchto dvou oblastí ve zmíněném poměru 60:40, dostali byste roční výnos 9,36 procenta. Z patnácti největších amerických „robo-investorů“ ale tuto hranici loni překonala pouze společnost Schwab s výnosy 10,7 procenta.

Chytré peněženky

Komplexní nástroj pro správu osobních financí z mobilu dnes nabízejí aplikace, jako jsou například **Mint**, **Spendee**, **Wallet** nebo **Money Lover**. Mají desítky funkcí, které se mohou aplikace od aplikace lišit, ale hlavní účel je stejný: podrobné zaznamenávání příjmů a výdajů, jejich třídění podle kategorií a sledování, jak se daří dodržovat rozpočet na stanovenou dobu nebo třeba jak rostou úspory. Největší přínos mají aplikace při dlouhodobém používání, kdy vytvářejí statistiky a grafy, ze kterých je jasně poznat, za co člověk utrací. Získá tak přehled, kolik peněz vydá za jídlo, zábavu nebo dopravu a v jaké kategorii by mohl při-

padně uspořít. Některé z aplikací dokonce i v Česku podporují propojení s bankovními účty, takže řada příjmů a výdajů se do aplikace zaznamená automaticky. Užitečnou volitelnou funkcí například pro partnery může být sdílení informací o společných výdajích.

Výhodou aplikací v mobilu je jednoznačně to, že jsou vždy po ruce a zaznamenat do nich platbu nebo příjem můžeme prakticky hned. Odpadá tak schraňování veškerých účtenek a jejich pozdější třídění, což může vést k odkládání nebo úplné rezignaci na snahu sledovat své peněžní toky. Zároveň se ale z mobilního telefonu

stávají také pootevřené dveře k citlivým informacím o financích jeho majitele. Vedle klasického PINu a zámku obrazovky

se tak rozhodně vyplatí využít ještě dodatečné heslo, které nabízí i zmíněné aplikace.

Bankovní aplikace

Každá větší banka působící v České republice dnes nabízí alespoň základní aplikaci, přes kterou je možné spravovat svůj účet podobně rychle a pohodlně jako v běžném internetovém bankovníctví. Například v českém obchodě Google Play patří bankovní aplikace k těm nejlépe hodnoceným v kategorii finance. Pro někoho, kdo potřebuje například rychle poslat platební příkaz a nemá v danou chví-

li přístup k počítači nebo na pobočku, je to praktické řešení. Ačkoliv banky klientům slibují, že jsou jejich aplikace zabezpečené, ne každému je příjemné mít telefon propojený s účtem. Mít v mobilu bankovní aplikaci se ale může hodit, aniž by musela být propojena s účtem. Užitečná je třeba pro rychlé nalezení nejbližší pobočky nebo bankomatu.

Výhoda ve směnárně

Pro rychlé počty například na dovolených jsou užitečné převodníky měn. Ty pokročilejší dokážou propočítat kurzy většiny měn, data se průběžně aktualizují. Každý tak má možnost snadno poznat, zda například kurz nabízený ve směnárně odpovídá realitě. Aplikace se dají najít po zadání klíčových slov: „currency calculator“ nebo „kurzy měn“. Vyzkoušet můžete například

aplikaci **Currency Converter** či **Rychlý převod měn**.

Pozitivní jsou na aplikacích jejich nízké nebo žádné pořizovací náklady – základní verze většiny z nich jsou zdarma. Připlácí se až za prémiové verze, které nabízejí rozšířené služby. Běžní uživatelé si ale vystačí se základem. Nevýhodou některých programů tohoto typu může být horší jazyková lokalizace do češtiny.

Počítadlo půjček

Ve chvíli, kdy člověk přemýšlí, zda si na nějaký nákup vzít půjčku, měl by vědět, kolik ve výsledku zaplatí. Aplikace, které se dají typicky najít pod názvem „loan calculator“, případně „finanční kalkulačka“, po zadání základních údajů, jako jsou výše úvěru, úrok a doba splacení, přesně spočítají, kolik bude půjčka ve výsledku stát navíc. Konkrétní aplikace se

jmenují například **Loan Calculator IQ** nebo **Easy Loan Calculator**.

Například pro party kamarádů, kteří společně vyrazí na výlet nebo dovolenou, se hodí aplikace **Dlužník**. Jde do ní snadno zapisovat, kdo, za koho a kolik zaplatil. Někdo koupí lístky na vlak, někdo vstupné na koncert a další zaplatí ob-



čerstvení. Aplikace po zaznamenání výdajů automaticky spočítá, kolik by si měli členové skupiny vzájemně doplatit, aby mezi sebou měli dluhy vyrovnané.

Pokud někomu zase dělá problém platit účty včas a nelze to vyřešit elektronickým trvalým

příkazem, ocení aplikaci, do které lze zadat termíny plateb a program sám připomene, že se blíží datum splatnosti. V internetových obchodech hledejte pod názvy „upomínky účtů“ nebo anglicky „bills reminder“. Naleznete například aplikaci **Reminder** nebo **Bills Reminder & Payments**.

Výhoda při nákupech

Pro ty, kteří mají peněženku plnou věrnostních karet z obchodů, by mohla být užitečná například česká aplikace **Portmonka**. Do mobilního telefonu umožňuje nahrát ekvivalenty věrnostních karet, v obchodě pak stačí ukázat displej telefonu, ze kterého si prodavač kartu načte. Aplikace uživatelům nabízí i různé slevové akce ve vybraných obchodech.

Během nákupů v kamenných obchodech přijde k ruce i apli-

kace cenového srovnávače. Poslouží k rychlému ověření, jestli nejde vyhlédnuté zboží koupit jinde výhodněji. Populární je například aplikace internetového serveru **Heureka**.

Při nakupování je to zákazník, kdo tahá za kratší konec. Mít na své straně pár nástrojů, díky kterým pozná nevýhodný úvěr nebo předražené zboží, se rozhodně hodí, ve výsledku se tak dají ušetřit tisíkové částky.

Jan Horký,
redaktor

KDE APLIKACE SEŽENU?

Pro stažení aplikací využijte internetové obchody podle operačního systému svého mobilního telefonu. Pokud používáte platformu Android, jděte na Google Play, v případě iOS hledejte v App Store. Majitelé mobilních telefonů se systémem Windows mohou zapátrat v Microsoft Store, ale nabídka zde není tak pestrá jako v případě předchozích variant. Většina aplika-

cí má základní či zkušební verzi zdarma, která je dostačující pro běžné užívání, aby si každý mohl program „osahat“ a rozhodnout se, jestli je pro něj tím pravým. Za prémiové verze s pokročilými funkcemi už ale musejí uživatelé platit. Ceny se pohybují zpravidla v řádech jednotek dolarů za měsíc.

NÁVŠTĚVA FINANČNÍHO ARBITRA

Počet zahájených řízení i přijatých
dotazů se zvýšil o více než 100 %

Platební služby, úvěr, investice, směnářská činnost, životní pojištění a stavební spoření. Těmito oblastmi se zabývá finanční arbitr, státem zřízený mimosoudní orgán příslušný k rozhodování některých sporů na finančním trhu. „Nejčastějším předmětem projednávaných sporů i vyřizovaných dotazů je aktuálně životní pojištění a spotřebitelský úvěr,“ říká finanční arbitr Mgr. Monika Nedelková.



Proč je nejčastějším sporem zrovna životní pojištění?

Spory ze životního pojištění mají společného jmenovatele, tím jsou poplatky (provize zprostředkovatelů), které pojišťovny účtují v prvních letech životního pojištění. Finanční arbitr musí pečlivě posoudit, zda jsou poplatky platně sjednané či nikoli. Bohužel vysoký počet sporů ze životního pojištění znemožňuje jejich rychlejší

vyřizování. Přijali jsme stovky návrhů spotřebitelů, kteří se nechali oslovit a zastoupit zástupci, kteří jim naslibovali jisté vrácení vložených prostředků do pojistných smluv, vytvořili vzorový návrh, ačkoli každý spotřebitel uzavíral pojistnou smlouvu za individuálních okolností a ve většině případů ani neví, proč vlastně spor vede.

Co oproti tomu řešíte nejméně?

V menšině jsou to spory z investic a směnářských obchodů.

Kolik případů jste již řešila během vašeho působení?

Od listopadu 2011 je to skoro 5 000 individuálních sporů a v roce 2013 jsme řešili současně i 93 000 hromadně podaných sporů o poplatek za správu úvěru.

Přibývá případů?

V roce 2011 přijal finanční arbitr 167 návrhů na zahájení řízení, v roce 2012 celkem 204, o rok později to bylo 706, v roce 2014 se počet vyšplhal na 629 (a na přelomu roku 2013 a 2014 finanční arbitr přijal 93 000 hromadně podaných sporů o poplatek za správu úvěru) a v roce 2015 to už bylo 962 návrhů. V loňském roce jsme přijali 1 951 návrhů na zahájení řízení a počet celkem přijatých a vyřízených dotazů veřejnosti dosáhl 4 000. Meziročně se tedy počet zahájených řízení i přijatých dotazů zvýšil o více než 100 %. Zvyšující se počty zahájených řízení i jen položených dotazů naznačují, že veřejnost má k dispozici informace o finančním arbitro-



vi a má zájem o možnost řešení sporů pomocí finančního arbitra. Ne vždy lze každému spotřebiteli vyhovět nebo mu pomoci, poměrně často lidé přicházejí pozdě nebo si svojí vlastní neopatrností a liknavostí zkomplikují vlastní život i možné řešení sporu. Podle reakcí drtivé většiny spotřebitelů, kteří se na finančního arbitra obracejí, mají spotřebitelé v tuto instituci důvěru a pozitivně oceňují, jak stát prostřednictvím finančního arbitra chrání spotřebitele na finančním trhu.

Kdo se na vás nejčastěji obrací?

Na finančního arbitra se může obrátit pouze spotřebitel – fyzická osoba, která nejedná v rámci své obchodní nebo jiné podnikatelské činnosti. Nejčastěji jsou to tyto dvě skupiny: spotřebitelé, kteří se ozvou sami, nebojí se formulovat svůj problém vlastními slovy a nechají si poradit. Druhou skupinou jsou spotřebitelé, kteří si

i pro řízení před finančním arbitrem najmou právníka nebo jiného zástupce, a to i přesto, že finanční arbitr spotřebitelům poradí, zda a jak mohou uplatnit svůj nárok, a současně jim nemůže přiznat náklady právního zastoupení. A to ani v případě, že v řízení před finančním arbitrem uspějí.

Jak dlouho trvá řešení sporu?

Při zachování všech procesních práv a povinností zhruba čtyři měsíce. Ale za předpokladu, že jde o jednodušší řízení, ve kterém byly obě strany sporu součinné, a předmět sporu byl od počátku řízení zřejmý a finanční arbitr již v minulosti řešil právní otázky související se sporem. A zároveň je zde k dispozici i použitelná soudní judikatura, o kterou se může finanční arbitr opřít.

Ve složitějších případech se pohybuje délka řízení okolo šesti měsíců. Ve zvláště složitých případech, kterých je většina, a to co do právní stránky, nároč-

nosti ve shromažďování podkladů a následného jednání o smírném řešení sporu, trvá řízení samozřejmě mnohem déle. Vedle toho, ve sporech s obdobným předmětem proti stejné instituci finanční arbitr nejdříve projedná předmět sporu v jednom řízení tak, aby mezi finančním arbitrem a institucí nebyly o smírném jednání pochybnosti, a následně pak smírné řešení sporu projedná v ostatních řízeních, protože vždy se jednotlivá řízení mohou odlišovat a finanční plnění je potřeba velmi pečlivě ověřit a stanovit.

Setkáváte se i s kuriózními případy?

Případy nepovažujeme za kuriózní. Spotřebitelé se někdy spoří o haléřové částky nebo o princip, finanční arbitr spory neodmítá, ale jedná ve vztahu k oběma stranám sporu pečlivě a trpělivě s cílem dosáhnout smírného řešení sporu nebo zamítnutí návrhu tak, aby spotřebitele ochránil před zbytečným soudním přezkumem. Znepokojující jsou z času na čas případy, kdy pojišťovací

zprostředkovatel žádá o neplatnost vlastní pojistné smlouvy, kterou si sám zprostředkoval, nebo případy, kdy spotřebitel neví, že je zastoupen a o čem je jeho spor, protože se nechal přemluvit k vedení sporu třetí osobou, která ho v řízení zastupuje (samozřejmě za úplatu), jejímž cílem není ochrana oprávněných zájmů spotřebitele, ale vlastní prospěch.

Soňa Straková,
redaktorka

Finanční arbitr v 10 bodech

1. finanční arbitr je státem zřízený orgán mimosoudního řešení sporů;
2. finanční arbitr může řešit pouze spory mezi spotřebiteli a finančními institucemi poskytujícími nebo zprostředkujícími platební služby, elektronické peníze, úvěry, kolektivní investování, investice, životní pojištění, stavební spoření, směnu měn;
3. finanční arbitr nemůže rozhodovat spor, o kterém se již vede řízení u soudu nebo před rozhodcem, nebo o něm již soud nebo rozhodce rozhodl;
4. řízení před finančním arbitrem je bezplatné;
5. návrh na zahájení řízení může podat jen spotřebitel, k dispozici je formulář nebo průvodce podáním návrhu;
6. navrhovatel nemusí být právně zastoupen;
7. finanční instituce je povinna se řízení účastnit;
8. finanční arbitr vede strany sporu ke smírnému vyřešení sporu;
9. pravomocné rozhodnutí finančního arbitra je přezkoumatelné soudem;
10. pokud není pravomocné rozhodnutí finančního arbitra předloženo k soudnímu přezkumu, je závazné a má účinky vykonatelného soudního rozhodnutí.

Zdroj: www.financniarbitr.cz

Finanční arbitr a zástupce finančního arbitra

Mgr. Monika Nedelková, finanční arbitr

Do funkce finančního arbitra byla jmenována vládou 16. listopadu 2011 a pak 27. července 2016 na další funkční období 5 let.

Vystudovala Právnickou fakultu Univerzity Karlovy v Praze. Od roku 1995 pracuje téměř výhradně ve státní správě se zaměřením na oblast finančního trhu. Začínala jako referent Odboru dozoru nad kapitálovým trhem na Ministerstvu financí. Pracovala též jako koncipient v advokátní kanceláři Kocián Šolc Balašík. Na Komisi pro cenné papíry zastávala pozici vedoucí právního oddělení a ředitelky odboru sankčních řízení. Po zrušení Komise pro cenné papíry zastávala funkci ředitelky odboru sankčních řízení v České národní bance. Před jmenováním finančním arbitrem řídila odbor Státní kontrola a dozor na finančním trhu na Ministerstvu financí.

Mgr. Lukáš Vacek, MPA, zástupce finančního arbitra

Vystudoval Právnickou fakultu Univerzity Karlovy v Praze a Právnickou fakultu Masarykovy univerzity v Brně (MPA). V letech 2004–2013 působil na Ministerstvu financí, z toho více než 7 let na pozici vedoucího oddělení Retailové finanční služby a ochrana spotřebitele na finančním trhu. Byl zodpovědný především za přípravu legislativy v oblasti spotřebitelských úvěrů, právní úpravu finančního arbitra, ale také za oblast pojištění bankovních vkladů či distribuce finančních služeb. Jménem České republiky vyjednával v rámci pracovních skupin Rady EU předpisy práva Evropské unie, mezi něž patří např. směrnice o úvěru na bydlení, revize směrnice o zprostředkování pojištění a další. Byl členem Platformy pro mimosoudní řešení spotřebitelských sporů při MPO. Aktivně se věnoval také oblasti finančního vzdělávání a řešení problémů spojených s předlužením. Je autorem komentáře k zákonu o spotřebitelském úvěru, pravidelně publikuje v odborném tisku (Jurisprudence, Právo a rodina, Obchodněprávní revue) a věnuje se též přednáškové činnosti.

Zdroj: www.financniarbitr.cz



DOBŘE VYPADAT ZNAMENÁ DOBŘE SE CÍTIT

Perfektně vyžehlená a skvěle
padnoucí bílá košile je základ
úspěchu.

Dobře vypadat znamená dobře se cítit a úspěšně působit na své okolí. Zeptali jsme se na pár tipů, jak se vypořádat s každodenní otázkou – „co na sebe?“ S tím nám poradí made to measure (MTM) specialista Michal Trnka z Ateliéru Lui Lui & Friendly Suits, kterému každý den projdou rukama desítky mužů toužících po dokonale padnoucím outfitu.

Jak se obléct na schůzku s klientem?

Vždy záleží na tom, kam, kdy a s kým jdete na schůzku. Pokud se jedná o schůzku ve vaší kanceláři, oblečte se tak, jak předepisuje dress code firmy, případně pozice.

Jdete-li na pracovní schůzku k zákazníkovi, zjistěte si, s kým máte tu čest. S čím váženějším člověkem z dané firmy jednáte, tím více byste měli rozmyslet volbu svého outfitu. Základ-

ní pravidlo je nikdy nebýt overdressed ani underdressed.

Můžete nám termíny overdressed a underdressed více přiblížit?

Jde o to, abyste nikdy nebyli oblečení příliš lépe nebo příliš hůře než ten, s kým se máte sejít. Samozřejmě je to dost

subjektivní, a ne vždy se tre-
fíte. Ale je nutné se vyvarovat
opravdovým faux pas. Napří-
klad na pracovní oběd si ne-

oblečete smoking ani otrhané
džíny. Vždy je potřeba si da-
nou situaci předem promyslet.

Často se ale stává, že během dne má člověk více událostí s různými lidmi. Jak se dají tyto situace vyřešit?

Samozřejmě, to by se musel člověk denně několikrát převléct. Existují ale určitá pravidla, která si poradí i s tímto. Například na schůzky během dne je ideální zvolit světlejší barvy obleků. Já osobně doporučuji světlejší odstín modré nebo šedivé. Pokud to situace dovoluje, klidně i s proužkem nebo decentnější kostkou.

Velice často nás ovlivňuje i roční období. Pro jarní a letní měsíce můžete zvolit na denní schůz-

ku světle šedivý oblek. Jedná se o kousek, kterým vybočíte z davu a budete zapamatovatelnější, ale zároveň se nejedná o žádnou přehnanou extravaganci. Pokud se jedná o odpolední schůzku a vy víte, že schůzka bude trvat i do večerních hodit, pak bych se ale tomuto obleku vyhnul. Pro tento čas a typ schůzek je lepší volit obleky tmavší. Ale zapomeňte na černou! Ta je opravdu pouze pro velmi formální večerní události. Spíše bych volil střídmejší a jednoduš-

ší obleky z tmavší modré, klidně s výraznější strukturou. Pro odvážné bych se nebál ani současného trendu hnědých nebo tmavě zelených obleků. Dodáte tak své osobě i něco navíc.

Pro večerní události je ideální tmavá varianta. Pokud jde o schůzku s pozvánkou, pak byste se měli řídit daným dress codem.

Doporučujete koupi obleku v konfekci, nebo spíše šití obleku na zakázku?

Zkusím tuto otázku zodpovědět trochu jinak. Zaměřil bych se na rozdíl mezi konfekcí a zakázkou. Každá z variant má totiž své výhody i nevýhody.

Pokud máte konfekční postavu a najdete barvu, styl a veškeré detaily na obleku dle vašich představ, pak je pro vás konfekce to pravé. V dnešní době existují kvalitní firmy s konfekcí, a díky masové výrobě i ušetříte. Na druhou stranu, kolik z nás má konfekční postavu? Nakonec se často i konfekce musí upravovat a může se vám stát, že se na schůzce potkáte třeba tři ve stejném kousku. Přeci jen ten výběr u nás není tak široký. Pokud máte nekonfekční postavu nebo máte jasnou představu o tom, jak by měl oblek vypadat, nebo chcete jen vybočit z davu, jsou zde další dvě

možnosti. Jednou je ta nejstarší a neklasičtější metoda šití na míru formou bespoke. Jedná se o klasickou ruční krejčovinu, kterou u nás téměř nikdo nedělá. Pokud ano, tak se ale kvalitou nikdy nebude rovnat krejčím z Itálie nebo Anglie. Jedná se o metodu časově i finančně náročnou. Doba výroby je někde kolem tří měsíců v nejkratší variantě a ceny začínají na částce 40–50 tisíc. Zde se ale nemusíte bát žádného kompromisu. Vše je šito přesně podle vás a pro jen vás.

Poslední a dnes nejrozšířenější variantou je metoda šití na míru, tzv. made to measure (MTM). Touto metodou šije převážná většina krejčovství u nás. Jedná se o model šití na míru, který vychází z katalogových měř. Vyberete si lát-

ku, podšívku, knoflíčky, kapsy a veškeré další detaily. Poté probíhá měření na takzvaných master modelech. Krejčí nebo MTM specialista vás oblékne do měřicí řady a upravuje ji podle vašich tělesných proporcí. Vše si zapíše a dané míry a velikosti zadá společně s látkou a s detaily do výroby. Nejedná se tedy o přešití již stávajícího obleku, ale pouze o zjednodušení měření a šití díky měřicím řadám. Oblek je pak hotový přibližně do měsíce. Poté ho vyzkoušíte, a je stále možné dělat doladující úpravy. Jedná se o časově i finančně velice dobrou variantu. V současné době je zde asi nejlepší poměr cena-výkon. Obleky šité na míru formou made to measure začínají na hranici 15–16 tisíc korun.

Oblek je tedy jasný. A jak je to s košilí?

Nesmrtelným doplňkem bude vždy perfektně vyžehlená a skvěle padnoucí bílá košile. Je nejnáze kombinovatelná a nemusíte nikdy přemýšlet, jestli se hodí. Přes den je ale možné samozřejmě zařadit i jiné barvy. Pro pracovní outfit je ideální světle modrá, lehce fialová a pro odvážněj-

ší i růžová barva košile. Ta se například perfektně kombinuje s šedým oblekem. Formálnější variantou jsou jednobarevné košile. Košile s jemným proužkem nebo kostičkou ale plní tuto funkci skoro stejně dobře. Košile může být jak na francouzskou manžetu (manžetové knoflíčky), nebo na jednodu-

chou italskou s klasickým knoflíčkem. Francouzská manžeta je o stupeň formálnější. Je to jedna z mála možností, kde si i muž může pořídit decentní šperk v podobě manžetových knoflíčků.

Kravata ano či ne?

V dnešní době se už ve většině zaměstnání na kravatu nehraje. Já bych ji ale úplně nezatracoval. Berme ji spíše jako výhodu oproti soupeři. Nemusíte ji nosit, ale můžete. Je to prvek, který vám může přidat na osobitosti. Kousek, kterým vystoupíte z řady všech „nekravatáků“. Ale tím nemyslím, abyste si uvázali na krk kravatu s Mickey Mousem. Vždy volte decentnější vzory. Základním pravidlem je, že kravata by vždy měla být tmavší než košile a vzor opačné velikosti, než je vzor na košili. Tedy máte-li na košili jemný proužek a sáhnete po kravatě s pruhem, měl by být silnější a výraznější, tak, aby kravata nesplývala s košilí.



Když se tedy obléknu podle vašich rad, tak jak je to s obuví?

Jedině kvalitní kožené rámové polobotky. A hlavně čisté a naleštěné. Přes den je dobré nosit spíše hnědé boty. Odstín bych volil dle barvy obleku.

Pokud máme světlejší, můžeme si dovolit i světlejší barvu bot. Jediná barva obleku, ke kterému nepatří hnědá bota, je černý. Tam vždy černé polobotky.

Černá bota je obecně formálnější, a proto je dobré nosit ji na velká a důležitá jednání.

Existuje spousta druhů polobotek. Základní rozdělení je ale

dle šněrování. Dělíme je na boty s Oxford šněrováním a Derby šněrováním. Oxford šněrování neboli uzavřené šněrování je formálnější. Obě šněrovací části vycházejí z jednoho místa a po zavázání tkaniček by k sobě

měly přilehnout. Derby je naopak otevřené, a tedy neformálnější šněrování. Šněrovací části jsou každá samostatná a vytvářejí jakási křídélka. Většina lidí dnes toto rozhodně řešit nebude. Pokud ale jdete na důleži-

tou a velkou schůzku, zkuste se nad tím zamyslet. Češi vám to jistě prominou. Cizinci tak shovívaví být nemusejí.

Zmínil jste rámovou botu. Co přesně to znamená?

Jedná se o způsob výroby boty. Rámová bota je šitá, nikoli lepená, tak jako všechny levné kousky, které vidíte okolo sebe. Jde o konstrukci, při níž je podrážka k horní části přišitá do tzv. rámu. Bota je tedy rekonstruovatelná. Pokud si například podrážku prošlapete (k poškození podrážky dochá-

zí ve většině případů až za cca 1,5 roku), je možné ji „odříznout“ a přišít k botě podrážku novou. Boty vám tak mohou vydržet třeba i 10–15 let. Formální bota se historicky téměř nezměnila. Nemusíte se tedy bát, že by za tu dobu vaše boty vyšly z módy. Většina rámových bot je vyráběna z velmi

kvalitních kůží. A i když je jejich pořizovací cena o něco vyšší (rámové boty se pohybují v ceně od cca 8 tisíc korun), je celkem jasné, že za deset let byste si bot za tři tisíce museli koupit mnohem více.

Moje poslední otázka směřuje k ponožkám.

Jaký je váš názor na současný trend bláznivých ponožek?

Myslím si, že Češi tento trend dohnali do velkého extrému. Nemám nic proti barevným ponožkám. Je to perfektní doplněk, kterým se dá celý outfit hezky oživit. Ale vše by mělo mít své hranice. Ponožky s deštníky nebo autíčky byly super, když nám bylo deset, ale nehodí se na obchodní jednání ani do kanceláře. Jednoduché barvy a vzory naopak ano. Nebojte se výraznějších barev, ale v jednodušším podání. Váš kotník nemusí vypadat jak lízátko z poutě.



Přestěhujte úvěr na bydlení k Buřince

Nízké splátky nezatíží rodinný rozpočet



**STAVEBNÍ
SPŮRITELNA**
ČESKÉ SPŮRITELNY

Úvěr přestěhujete k Buřince snadno a rychle. Garance nízké splátky odpovídající finančním možnostem klienta. Například úvěr ve výši 200 000 Kč měsíčně vyjde jen na 1 415 Kč.

Reprezentativní příklad: Úvěr od Buřinky ve výši 400 000 Kč se splatností 18 let a roční úrokovou sazbou 4,95 % se skládá z překlenovacího úvěru poskytnutého s úrokovou sazbou 4,95 % p. a. (pevná sazba) na 2 roky do přidělení úvěru ze stavebního spoření. Splácet budete měsíčně 2 833 Kč po dobu 24 měsíců. RPSN činí 5,54 %. Za zpracování úvěru zaplatíte jednorázově 4 000 Kč, za vedení úvěru 0 Kč. Na překlenovací úvěr navazuje úvěr ze stavebního spoření ve výši 375 631 Kč poskytnutý na dobu 16 let, který je použit k úplnému doplacení překlenovacího úvěru. Úroková sazba je 4,95 % p. a. s fixací po dobu prvního roku a následně vždy na 3 roky. Splácet budete měsíčně 2 833 Kč po dobu 192 měsíců. RPSN činí 5,06 %, cena za zpracování úvěru je 0 Kč a cena za vedení úvěru je 0 Kč. Celková částka splatná spotřebitelem za Úvěr od Buřinky je 611 638 Kč. Uvedené údaje platí za předpokladu čerpání celého úvěru v den jeho poskytnutí se splácením od následujícího měsíce vždy k 25. dni.



MESTO
OPOCNO

JAROSLAV PULTAR

Rodinný lékař klientů

Z jednoho člověka na sedm. Z nula let na tři. Stovky spokojených klientů a fungující systém péče o ně. Tak by se dal ve stručnosti popsat vývoj společnosti Pultar a partneři s.r.o., působící ve východočeském Opočně a jeho okolí pod Broker Trustem. Jako jedna z mála nabízí i placené poradenství a zakládá si na osobním poznání klienta, o nějž se stará celý tým. „Klient je u nás vždy na prvním místě, svou práci stavíme na důvěře a dlouhodobosti,” říká jednatel Ing. Jaroslav Pultar a poukazuje na příklad: „Často spolu řešíme i právní a osobní záležitosti, a ty by bez vzájemné důvěry před námi klienti jinak ani neotevřeli.“

Jaroslav Pultar vystudoval ekonomii, působil v ředitelských pozicích v oblasti FMCG a v posledních letech vlastnil poradenskou firmu. Věnoval se obchodním tréninkům, vzdělával. Jeho cesta k finančnímu poradenství ještě chvíli trvala. Od známého dostal zakázku na vedení týmu poradců v Ge-

nerali, následně pak obdržel nabídku od MLM společnosti. Jak sám říká: skočil po ní. Společnost se tvářila, že všechny, i ty bez zkušeností, naučí poradenskou činnost, a to se mu líbilo. Když se pak přejmenovala, hledal ihned cestu ven. „Nechtěli jsme s dalšími kolegy žít filozofii této firmy. Vydrže-

li jsme to tam necelý rok, pak jsme odešli a postavili se na vlastní nohy pod Broker Trustem. Byl rok 2013,” vzpomíná na cestu k finančnímu poradenství Jaroslav Pultar. „Dnes všichni velmi úzce spolupracujeme a s odstupem času vidíme, že naše rozhodnutí bylo jediné správné.“

Za finanční poradenství se platí

V jeho týmu společnosti Pultar a partneři s.r.o. je dnes sedm lidí: on, dva synové, kolega a tři kolegyně. Filozofii firmy staví na servisu klientovi: „Naši klienti mají od nás individuální finanční plán a také

své šanony, což sice není ve finančním světě nic neobvyklého, ale my s těmi finančními plány skutečně pracujeme. Většina našich klientů má pak své šanony schované u nás. Díky tomuto servisu jsme schopni

poskytovat klientům dlouhodobou péči.“

Klienti si u nich za péči a servis už dva roky platí. „S obchodním partnerem Filipem Andřem jsme hledali způsob, jak dát klientovi kvalitní a dlouho-

dobý poradenský servis, který by nám navíc vzájemně dával ekonomický smysl. Dlouho jsme vymýšleli, jak to uchopit. Sestavili jsme balíčky služeb. Ve spolupráci se společností EUCS je pak doplnili o právní servis a ochranu klienta ve chvíli, kdy by došlo k nějakému sporu s pojišťovnou. Ze-

ptali jsme se klientů, zda nám jsou ochotni za takový servis platit. A oni řekli, že ano,“ říká jednatel společnosti.

A jak taková schůzka v Pultar a partneři s.r.o. vypadá? Klient má nejdříve vstupní rozhovor s Jaroslavem Pultarem: „Popovídáme si, vysvětlím, jak pracujeme, klient řekne, co očekává

a jaké má zkušenosti z předchozí spolupráce s poradcem, co se mu líbilo a nelíbilo, zároveň si vyjasníme, za jakých podmínek budeme spolupracovat. Potom rozebereme potřeby klienta, sestavíme finanční plán a nastavíme další kroky.“

Klienti si vodí i své děti. Kvůli poradenství

Klient si sám může vybrat, zda chce mít plný servis, tedy placený balíček, či produktový servis, nebo si zvolí prostou konzultaci za hodinovou sazbu. Čím se liší? „Plný servis je se vším všudy, v čase voláme klientovi, upozorňujeme jej například na výročí smlouvy či konec fixace úvěrové sazby. Jednou za rok je společná schůzka, na které aktualizujeme finanční plán a procházíme různé analýzy, např. stav klientových aktiv a pasiv. Šanon s daty

a podklady zůstává ve společnosti.“ V případě produktového servisu realizují klientovi vzájemně odsouhlasené řešení, ale klient si pak všechny aktualizace a nové informace obstarává sám. „Dnes už k nám naši klienti vodí i své děti, které stojí na začátku samostatné životní cesty. Zakládáme jim jejich vlastní šanony. Zpočátku jim servis platí rodiče s tím, že v budoucnu si platby převezmou na sebe,“ říká jednatel a doplňuje: „Někdy

přijdou děti samy a řeknou, že už si začaly vydělávat, nechtějí být s rodiči v šanonu, ale samostatně. A chtějí své finance řešit i dále s námi. Tohle je pro nás nejlepší ocenění. Klienti už sami pochopili, že jsme tady pro ně a že to, co jim zprostředkováváme, jim dává smysl.“

„Když jste pro klienty něco jako rodinný lékař, je to ta správná cesta. Přitom velký důraz společně klademe na prevenci,“ říká osobní poradce Jaroslav Pultar.

Radí i starostům

Nové klienty získávají poradci z firmy Pultar a partneři z 90 % na doporučení. Působí v Opočně a dojezdové vzdálenosti do 30 kilometrů. Privátní investice a zhodnocování majetku řeší s klienty napříč republikou. „Starší klienti myslí na budoucnost, řeší, co bude, až přestanou pracovat, z čeho budou žít. Podnikatelé řeší, co bude s firmou, kterou dnes řídí, komu ji předají. Mladí lidé vydělávají první peníze, užívají si

a rodiče jim říkají: pojdte se zamyslet, za deset let budete řešit bydlení nebo samostatný život, tak ať nemáte prázdné kapsy.“

„Když klienti přijdou a řeknou, že jsou spokojeni, jsme samozřejmě rádi. Když pak ještě přivedou i dalšího klienta, to si pak říkáme, že děláme něco, co nám všem ve firmě dává smysl. Víme, že děláme práci, kterou si můžeme sami ovlivňovat. Přístupem ke klientům, vlastním vzděláváním,

pokorou k poradenské práci jako takové. A všichni si uvědomujeme, že jestli to může někdo pokazit, tak jsme to jen my sami.“

Obracejí se na ně i starostové obcí a řeší záležitosti týkající se jejich občanů. Brání občany před různými podomními prodejci energií či nevýhodnými půjčkami. „Umíme energie také a, je-li potřeba v případě špatných dluhů, jménem klientů jednáme s insolvenční-



mi správci či exekutorskými úřady. Věnujeme se i prevenci. Vydáváme odborné články

v obecních periodikách, účastníme se besed se seniory, ale i se studenty ve školách. Sna-

žíme se přispět ke zvyšování finančního povědomí občanů,“ doplňuje Pultar.

Myslí na budoucnost – svou, i za oltářem

Práce ve firmě mu zabírá i 10 nebo 12 hodin denně. K tomu zasedá v Zastupitelstvu města Opočno a občas, když mu zbude čas, sportuje. O víkendech se jeho myšlenky přesouvají úplně jinam. I když s finance- mi to může být také společné. Oddává v Mariánském kostelí- ku blízko náměstí. Za patnáct let na společnou životní cestu

vyslal již stovky párů. Řada z nich jsou dnes klienty spo- lečnosti.

Jeho snem je vybudovat sta- bilní firmu, na něm nezávis- lou. A protože je to rodinná firma, přeje si, aby jeho syno- vé převzali činnosti a navázali na společně započatou práci. Takhle se rodí tradice.

Z konkurence velkých MLM

v regionu a širším okolí strach nemá. Má respekt. „Sledujeme ji, přemýšlíme o jejích aktivi- tách, hledáme inspiraci. S tro- chou nadsázky se dá říci, že jí i držíme palce, protože nám připravuje naše budoucí věrné klienty,“ dodává Jaroslav Pul- tar ze společnosti Pultar a part- neři s.r.o.

Soňa Straková,
redaktorka

INVESTIČNÍ ANKETA



Michal Stupavský – investiční specialista, Conseq Investment Management

Vystudoval Finance a Oceňování podniku na VŠE a je držitelem mezinárodního titulu CFA. S pracovní kariérou začal ve společnosti X-Trade Brokers, poté následovalo první působení ve společnosti Conseq na pozici Portfolio managera akciového fondu. Následně působil ve společnostech Unipetrol a Cemex, aby se na počátku roku 2017 do společnosti Conseq vrátil na pozici Investičního specialisty.



Ing. Petr Šimčák, CFA – ředitel obchodu Amundi Asset Management

Ředitel obchodu a člen představenstva Amundi Asset Management, a.s. Absolvoval Masarykovu univerzitu v Brně, obor Finanční podnikání (1996) a psychologie (2015). V průběhu let 1997–2014 dále absolvoval řadu prestižních vzdělávacích kurzů, včetně školení Euromoney training v Paříži, či kurzů České finanční akademie, a to v oboru Portfolio managementu, Risk managementu, Alokace aktiv, Behaviorálních financí, Analýzy dluhopisů, akcií a derivátů. V roce 2006 získal certifikát CFA (Chartered Financial Analyst).



Michal Valentík – investiční ředitel Broker Trustu

Michal Valentík má bohaté zkušenosti z kapitálového trhu jako senior makléř a proprietary trader v Patria Finance, dále jako hlavní investiční stratég ve společnosti Generali Investments (dříve ČP Invest). Působil v zahraničí, a to především jako specialista v úseku fúzí a akvizic v bance Commerzbank ve Frankfurtu. Vystudoval VŠE v Praze se specializací finance a ekonomické teorie. Dále studoval v Německu a Honkongu. Mezi záliby patří především sportovní lezení a bouldering.



**Aleš Mátl – manažer investičních produktů a bankopojištění
v UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.**

Na kapitálových trzích působí více než 18 let, v bance od roku 2005, 11 let na pozici manažera Treasury Sales pro retailové a privátní produkty a 1 rok na pozici Manažera investičních produktů a bankopojištění.



Radek Pavlíček – senior trader, Roklen

Na kapitálových trzích se pohybuje 10 let, publikuje články na Eliottovy vlny, působí ve společnosti Roklen jako senior trader, kde má na starosti obchodování na vlastní knihu a vypořádávání devizových obchodů. Je členem ankety Big Expert, kde komentuje dění na zahraničních trzích. Přispívá svými články v Roklenu a dělá rozhovory pro média.

Michal Stupavský (MS) – investiční specialista, Conseq Investment Management, Ing. Petr Šimčák (PŠ), CFA – ředitel obchodu Amundi Asset Management, Michal Valentík (MV) – investiční ředitel Broker Trustu, Aleš Mátl (AM) – manažer investičních produktů a bankopojištění v UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s. a Radek Pavlíček (RP) – senior trader, Roklen, odpovídají na 3 otázky z oblasti investic.

Jaké jsou v současné situaci několik let rostoucího akciového a dluhopisového trhu možnosti investorů ohledně skladby nových investičních portfolií?

- RP:** V současné době je velmi populární investovat do online asset managementu, kdy investor svěří část alokovaného kapitálu do vyvážených portfolií. Velkou oblibu u drobných investorů zažívá Fundlift, tedy moderní a zajímavý způsob investování do nadějných projektů. Firmám přináší inovativní cestu k získávání financování, investorům pak zajímavé výnosy.
- MV:** Warren Buffet je jeden z nejuznávanějších investorů na světě, který posledních 60 let nedělá nic jiného než že nakupuje do svého portfolia akcie kvalitních firem. Tudíž možnosti jsou pořád stejné. Kupovat kvalitní (netoxická) aktiva. Je důležité nepodléhat módním výstřelkům a držet se osvědčeného. Konkrétně: pro drobného investora nebláznit, nehledat na trhu „alfu“ (resp. vysoký výnos bez rizika), diverzifikovat a dodržovat investiční horizont.
- PŠ:** Jsou omezenější. Přesto lze stále najít zajímavý výnos na rozvíjejících se trzích (dluhopisy), atraktivní dividendy (akcie ve všech regionech) a slušný růstový potenciál (akcie rozvíjejících se trhů, akcie v Evropě). Pokud bude schváleno snížení korporátní daně v USA, může to zvýšit zisky amerických firem o 25–30 % za tři roky. To není zrovna nepřátelské prostředí. Má samozřejmě i svá rizika, ale na tom se za posledních sto let nic nezměnilo.
- AM:** V oblasti akcií a dluhopisů dnes již opravdu neexistuje vyloženě levný trh či region. Ceny akcií se budou stále více odvíjet od ziskovosti daných společností a z pohledu investora bude pro úspěch stále důležitější správný výběr konkrétní akcie. Investoři se snaží investice více diverzifikovat. Vedle „standardních“ investičních nástrojů tak na popularitě nabírají různé alternativní investice, strukturované produkty (například investiční certifikáty s částečnou ochranou) a na novou situaci na trhu reagují i investiční společnosti. V jejich nabídce hrají stále větší roli fondy absolutního výnosu nebo multi-asset strategie, vyznačující se možností investovat do širokého spektra aktivit v kombinaci s velice aktivní správou portfolia.

Jak vidíte do budoucna podíl klasických složek (akcie, dluhopisy, zlato) v investičních portfoliích jednotlivých typů investorů (dynamický, vyvážený i konzervativní) a jaké výnosy mohou očekávat v desetiletém horizontu?

- MS:** Neočekáváme, že z globálního hlediska dojde k nějaké skutečně zásadní změně, která by investiční statistiky za uplynulých sto let postavila vzhůru nohama. Domníváme se, že

i v budoucnu bude platit základní rovnice, že vyššímu riziku musí v dlouhodobém horizontu odpovídat vyšší výnos. Proto budou i nadále u dynamického investora dominovat akcie a u konzervativního investora dluhopisy a spořicí účty. Pokud jde o náš aktuální názor na asset alokaci, vůči benchmarku máme nadvážené akcie na úkor dluhopisů a držíme hodně hotovosti. V rámci akciové složky preferujeme rozvíjející se trhy vůči trhům rozvinutým. V rámci rozvinutých akciových trhů preferujeme západní Evropu a Japonsko před USA, a v rámci rozvíjejících

se trhů máme nadváženou střední Evropu a Asii. V rámci dluhopisové složky preferujeme krátkou duraci, tj. nízké úrokové riziko, a korporátní dluhopisy před státními dluhopisy s dlouhou splatností. Přitom se nebráníme dluhopisům z rozvíjejících se trhů a vysoce úročeným dluhopisům spekulativního stupně. Co se očekávání výnosu na desetiletém horizontu týče, u akcií i nadále očekáváme průměrný roční výnos v řádu pěti a maximálně deseti procent ročně. Valuace z dlouhodobého hlediska již nemá kam příliš stoupat, a proto budou akciové výnosy hnány

především očekávaným růstem ziskovosti firem a dividendami. Vzhledem k rekordně nízkým úrokovým sazbám nelze u dluhopisů, včetně korporátních, momentálně na desetiletém horizontu očekávat žádnou nadprůměrnou výkonnost. Více než dvě nebo tři procenta průměrného ročního výnosu nám dluhopisy v současné době na desetiletém horizontu rozhodně nevynesou. Pokud jde o zlato, to považujeme za vysoce rizikové aktivum spojené s velmi vysokou volatilitou, které navíc nenese úrok ani dividendu, a navíc jsou s ním spojené dodatečné náklady na jeho držbu.

RP: Skladba portfolia záleží na typu investora, drtivou většinu však zabírají konzervativnější cenné papíry jako státní dluhopisy. Z pohledu konzervativního tvoří skladbu portfolia dluhopisy kolem 80 %, s ros-

toucí dynamikou investora se tato část dluhopisů přeměňuje na dluhopisy rozvíjejících se zemí a akciovou složku. Akcie u rizikovějších klientů tvoří standardně kolem 30–40 %. V 10letém horizontu je velmi

pravděpodobné, že si trh projde určitými turbulencemi, proto bych byl obezřetný. Pokud by trh udělal korekci kolem 40 % a víc, jevila by se mi tato příležitost jako velmi atraktivní pro nákup.

MV: Drobný investor neprofesionál, který začne s portfoliem žonglovat za účelem dosažení vyšší alfy (nadvýnosu), tak mohu garantovat, že svým žonglováním dosáhne spíše ztráty. Nejtěžší na investování pro drobného investora není hledat nové produkty nebo příležitosti, ale trpělivost. Každodenně se s tím setkávám. Zní to jednoduše, ale je to velmi těžké dodržet. A abych se vrátil k otázce, tak podíl klasických složek vidím pořád stejně. Čím více je investor dynamický, tím by akciová složka měla být dominantnější. Zlato vůbec nemusí být v portfoliu, protože je to spíše uchovatel hodnoty, nege-

neruje cash flow a je to investiční kotva, která by v portfoliu měla mít minoritní zastoupení. Jaké očekávat výnosy na desetiletém horizontu? Tak záleží, do jakých akcií nebo dluhopisů budeme investovat. Například u akcií můžeme rozlišovat rostoucí nebo hodnotové akcie a už v rámci tohoto rozdělení můžeme očekávat roční odchylku ve výši 2–3 procent ve prospěch hodnotových akcií. Ale abych smysluplně odpověděl, tak se můžeme jedinečně podívat do minulosti a každý čtenář si může udělat obrázek sám. Například britské akcie od roku 1900 až do roku 2016 měly roční průměrný výnos 9,6 %, americké

akcie za posledních 33 let měly průměrný roční výnos přibližně 10,8 %. U dluhopisů je odpověď trochu složitější, protože dluhopisy ovlivňuje monetární politika daleko více než akcie. Přesto lze říci, že dluhopisy (především státní) s nejvyšší pravděpodobností nedosáhnou v následujících deseti letech historicky průměrných výnosů. Například britské státní dluhopisy v posledních sto letech dosahovaly průměrný roční výnos 5,5 procenta, což je v dnešních podmínkách nereálné.

Drahé akcie, drahé dluhopisy. To je výsledek posledních několika mimořádně úspěšných let. Komodity za sebou mají naopak několikaletý pokles. Není to důvod pro větší podíl komodit v investičních portfoliích?

PŠ: Není. Asi bych se nebál malého podílu zlata jako určité „pojistky“ pro období nejisto-

ty, ale moc bych od něj neočekával. A pro dobro nás všech bych doufal, že skutečně zů-

stane jen drahým „pojištěním“ bez velkých zisků.

MS: Na rozdíl od akcií a dluhopisů spočívá problém komodit v tom, že nenesou žádný úrok ani dividendu. A jsou to přitom právě úroky a dividendy, kte-

ré u klasických dluhopisových a akciových portfolií v dlouhodobém horizontu představují klíčovou složku celkového výnosu. Navíc pokud má investor

řádně diverzifikované globální akciové portfolio, komoditní příběh je již v jeho portfoliu obsažen prostřednictvím akcií těžařských společností.

RP: Nedomnívám se, že by to byl důvod pro větší podíl komodit v investičních portfoliích, je to spíše důvod pro to,

vymyslet alternativní produkty na pokles trhu, u kterého nebude zastoupení pouze komodit, ale například komoditních

měn jako australský, novozélandský a kanadský dolar.

MV: Kdo chce, z drobných investorů (nemluvím o profesionálech), ať žongluje s portfoliem a časuje trh. Mohu odpovědět takto: co je drahé, může být ještě dražší. Ale abych se zastavil u komodit. Komodity negenerují cash flow. Nákupem komodity de facto spekulujete pouze na to, že na trhu najdete někoho, kdo bude ochoten onu komoditu koupit za vyšší cenu. Přitom například u kvalitních akcií kupujete „stroj na peníze“. Cena akcií vůbec v čase nemusí růst a vy jako investor jste bohatší, pro-

tože participujete na zisku, což se u komodit říci nedá. Komoditu prostě koupíte a „modlíte se“ za vyšší cenu. Navíc u komodit je problém jaký produkt koupit. Sice existují komoditní ETF nebo ETN nebo podílové komoditní fondy. Ale tyto produkty obsahují v drtivé většině futures tj. deriváty, které mohou být velmi, ale velmi nebezpečné. Primárním cílem futures je zajištění ceny komodity producenty nebo těžaři dané komodity v budoucnosti a za to se samozřejmě platí vyšší cena, která v čase klesá,

jak se blíží doba dodání komodity. Jinými slovy řečeno spotová (aktuální) cena komodity vůbec nemusí poklesnout, ale cena futures ano, čímž investor realizuje ztrátu. Komodity tedy nejsou vhodným nástrojem pro dlouhodobé zhodnocení kapitálu. Na druhou stranu mohou komodity snižovat rozkolísanost portfolia, ale výrazný nadvýnos v dlouhém období nepřinesou. Pak tedy záleží na každém investorovi jaký je jeho vztah ke komoditám. Osobně se jim vyhýbám.

AM: Investoři se v posledních letech skutečně mohli těšit z velice zajímavých zisků z akcií i dluhopisů a naopak komodity obecně spíše zaostávaly. Na druhou stranu samotný fakt, že se v uplynulých letech komoditám tolik nedařilo, ještě neznamená, že musí v následujícím období růst. V zákla-

du je cena dána zejména nabídkou a poptávkou. Poptávka je u komodit hodně závislá na vývoji ekonomiky, ale ovlivňuje ji i mnoho specifických faktorů od počasí po geopolitická rizika, ale například i pokrok ve vývoji nových těžebních technologií – viz nástup amerických těžařů ropy v posled-

ních letech. Komodity do portfolia jistě patří, ale spíše pouze jako jeho doplněk. Dodejme, že aktuálně je náš výhled na komodity spíše neutrální.

Stačí seběhnout schody a jste ve své firmě.

Jedna hypotéka na bydlení i podnikání.

- Financování nemovitostí určených k podnikání, bydlení či jejich kombinaci – úvěr až do 80% LTV.
- Atraktivní úroková sazba.
- Až 100% využití nemovitosti k podnikatelským účelům.
- Možnost financování občanských vybaveností.
- Splatnost až 30 let.
- Možnost úvěru na IČO nebo rodné číslo.

Kontaktujte svého KAM:

Petr Král, tel.: 720 045 826, petr.kral@moneta.cz



S námi můžete počítat



ŽIVNOSTENSKÁ HYPOTÉKA

...aneb hypotéka i na podnikání

Už se vám někdy stalo, že jste měli klienta, jehož představa o vlastním bydlení byla taková, že se ráno probudí, seběhne schody a hned je ve své vlastní firmě?

Pořídit si v dnešní době vlastní nemovitost na bydlení se díky dostupnosti hypotečních úvěrů a rostoucím příjmům stalo v České republice takřka standardem. Stejně tak koupě nemovitosti obchodní společností za účelem jejího dalšího využití k podnikání má u nás již svoji tradici.

Co kdyby se ale takový běžný živnostník nebo i zaměstnanec rozhodl, že si díky úvěru od banky pořídí nemovitost za účelem bydlení a podnikání v jednom? Musí si kvůli tomu založit vlastní společnost, která navíc bude generovat zisk? Je nutné nemovitost následně začlenit do majetku firmy? Tyto a další otázky se v daném momentě zájemcům přímo nabízejí.

Nově těmto klientům můžete doporučit Živnostenskou hypotéku, produkt, který MONETA Money Bank klientům na-

bízí od dubna letošního roku. Díky ní si mohou klienti na své IČO nebo rodné číslo pořídit nemovitost, kterou následně využijí jak k bydlení, tak i ke svému podnikání.

Díky svým parametrům je Živnostenská hypotéka unikátním produktem. Nejenže nabízí atraktivní úrokové sazby srovnatelné se sazbami účelových hypotečních úvěrů, LTV až 80 % a splatnost 30 let, oproti klasické hypotéce však navíc umožňuje až 100% využití nemovitosti k podnikatelským účelům a dovoluje financovat nejenom klasické nemovitosti určené k bydlení, ale například i objekty občanské vybavenosti. Lze ji tedy využít pro koupi či refinancování celé škály nemovitostí, jakými jsou například rodinný dům s kanceláři, městský dům s prodejnou nebo občanská vybavenost rezidenčního charakteru.

Posouzení žádosti u Živnostenské hypotéky navíc není pro klienta o moc složitější nežli posouzení žádosti u standardní hypotéky. Probíhá zde navíc pouze předkonzultace nemovitosti supervizorem MONETA Money Bank.

Pokud tedy budete mít klienta, jehož představou o vlastním bydlení je ráno se probudit, seběhnout schody a hned být ve své vlastní firmě, vy pro něho již máte řešení.

Až 100% využití nemovitosti k podnikání

Atraktivní úroková sazba

Možnost financování občanské vybavenosti

Úvěr na IČO nebo rodné číslo

Petr Král,
manažer pro klíčové zákazníky třetích stran MONETA Money Bank

ZKOUŠKY PODLE ZÁKONA O SPOTŘEBITELSKÉM ÚVĚRU

1. prosince 2016 vstoupil v platnost
nový zákon č. 257/2016 Sb.,
o spotřebitelském úvěru.

Zákonem jsou v § 60 definovány 3 skupiny odbornosti, a to:

1

poskytování
nebo zprostředkování
**vázaného
spotřebitelského
úvěru**

2

poskytování
nebo zprostředkování
**spotřebitelského
úvěru jiného než
na bydlení**

3

poskytování
nebo zprostředkování
**spotřebitelského
úvěru na bydlení**

Zprostředkovatelé musí být zaregistrováni do rejstříku poskytovatelů spotřebitelských úvěrů u České národní banky. Podmínkou registrace je odborná způsobilost, důvěryhodnost a pojištění odpovědnosti zprostředkovatele.

Odbornou způsobilostí se pro

účely tohoto zákona rozumí získání všeobecných znalostí a odborných dovedností pro poskytování nebo zprostředkování spotřebitelského úvěru. Všeobecné znalosti se prokazují vysvědčením o maturitní zkoušce, nebo dokladem o dosažení vyššího vzdělání. Od-

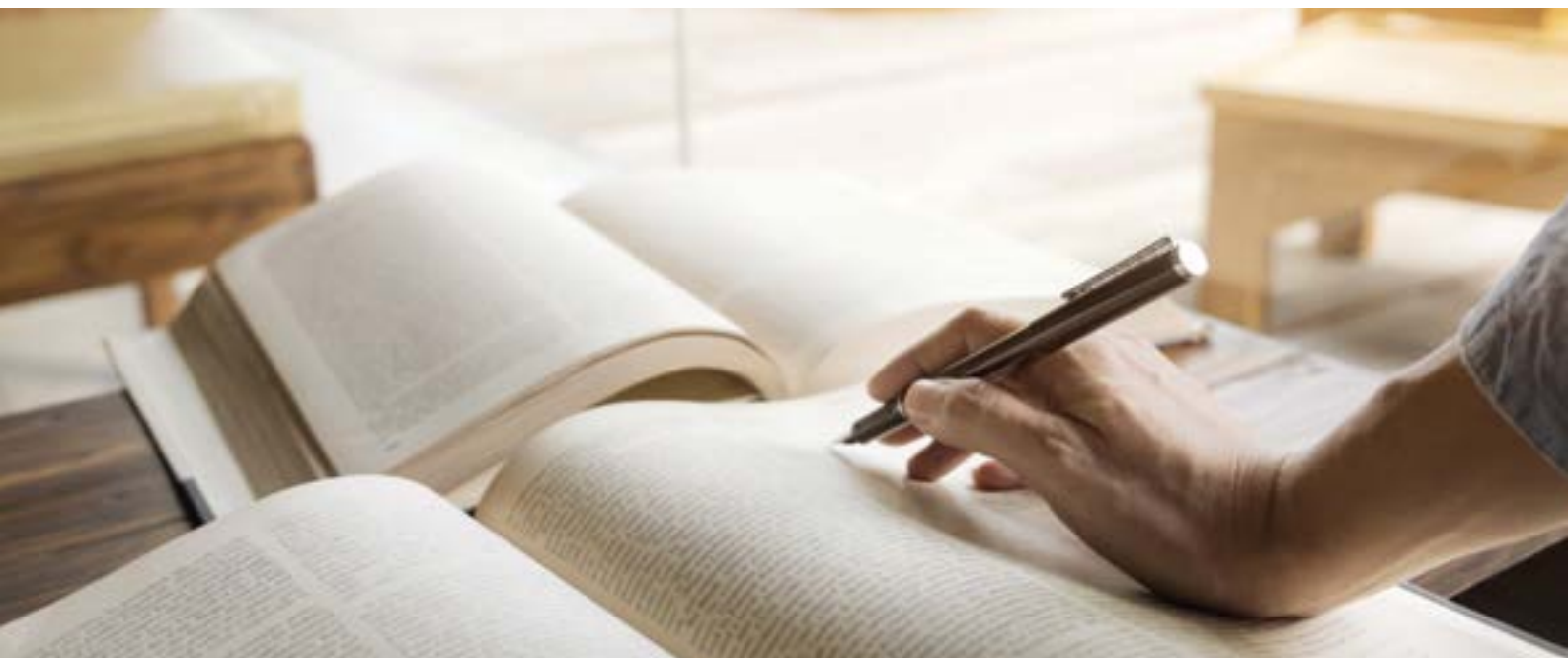
borné znalosti a dovednosti se prokazují osvědčením o úspěšném vykonání odborné zkoušky podle tohoto zákona. Odborná zkouška může být jen v písemné formě a odborně vykonána u osoby, která získala akreditaci a povolení od České národní banky.

Podle návrhu vyhlášky je možné složit zkoušky ve 4 variantách:

Kategorie	Počet otázek znalosti	Počet otázek dovednosti	Čas zkoušky
Odborná zkouška pro poskytování nebo zprostředkování vázaného spotřebitelského úvěru	32 otázek	2 případové studie (10 otázek)	90 minut
Odborná zkouška pro poskytování nebo zprostředkování spotřebitelského úvěru jiného než na bydlení (zahrnuje i odbornost podle	60 otázek	2 případové studie (10 otázek)	120 minut
Odborná zkouška pro poskytování nebo zprostředkování spotřebitelského úvěru na bydlení	60 otázek	2 případové studie (10 otázek)	120 minut
Kombinovaná zkouška – jedna zkouška kombinující dvě skupiny odbornosti – pro spotřebitelský úvěr jiný než na bydlení i úvěr na bydlení současně.	92 otázek	3 případové studie (15 otázek)	180 minut

Témata ke zkoušení jsou dána § 60 zákona. Odborné zkoušky budou v rámci těchto témat testovat znalosti i dovednosti uchazečů formou písemných testů.





Příklad úspěšného vykonání kombinované zkoušky:

Uchazeč úspěšně složil zkoušku, pokud:

získal alespoň **75 %** bodů z celku

získal alespoň **60 %** bodů v teoretické části

získal alespoň **60 %** bodů v praktické části

Odborná zkouška kombinovaná				Celkem	Podmínky složení	
Teoretická část 1 správná odpověď	69 otázek	Za 1 bod	69 bodů	60 %	75 %	
Teoretická část 1–4 správné odpovědi	23 otázek	Za 2 body	46 bodů			
Případová studie (praktická část)	15 otázek	Za 2 body	30 bodů	60 %		
				145 bodů		

Příklad testových otázek

Jaký je důsledek porušení povinnosti poskytovatele spotřebitelského úvěru posoudit úvěruschopnost spotřebitele?

- a. Smlouva je platná, ale úvěr je úročen pouze diskontní sazbou vyhlášenou ČNB
- b. Smlouva je platná, ale úvěr není úročen
- c. Smlouva je neplatná a spotřebitel si může ponechat jistinu úvěru
- d. **Smlouva je neplatná a spotřebitel je povinen vrátit jistinu úvěru v době přiměřené jeho možnostem**

Co se ve finanční matematice označuje pojmem „složené úročení“?

- a. **Postup výpočtu úroku, při kterém se po uplynutí každého úrokovacího období přičte úrok za toto období k úročené částce a v dalších úrokovacích obdobích se spolu s ní také dále úročí.**
- b. Postup výpočtu úroku, při kterém se předpokládá rok dlouhý 360 dnů a měsíc dlouhý skutečný počet dnů. Označuje se také jako metoda ACT/360.
- c. Postup výpočtu úroku, při kterém se předpokládá rok dlouhý 360 dnů a měsíc dlouhý 30 dnů. Označuje se také jako metoda 360/360.
- d. Postup výpočtu úroku, při kterém se částky úroku dále neúročí, úrok se počítá stále z počáteční jistiny.

Co je LTV?

- a. Ukazatel užívaný finančními institucemi, který slouží k odhadu míry rizika spojeného s úvěrovým obchodem.
- b. **Zkratka anglického názvu „loan-to-value“.**
- c. Referenční sazba využívaná např. jako cenový zdroj pro stanovení úrokových sazeb.
- d. **Poměr výše poskytovaného úvěru a hodnoty zastavené nemovitosti.**

Změny od 1. 8. 2017

- 1. 8. 2017 ČNB aktualizovala databázi otázek pro testy certifikační zkoušky podle zákona o spotřebitelském úvěru č. 257/2016 Sb.
- Pokud je účastník **přihlášen na termín zkoušky před 1. 9. 2017**, zůstávají pro něj platné dosud používané otázky.
- Pokud je účastník přihlášen na termín zkoušky **po 1. 9. 2017**, bude skládat zkoušku už z nově vydaných otázek. Otázky si můžete stáhnout například na stránkách ČNB. Získáte přehled o tom, které otázky jsou nově přidány, které jsou opravené a které z testové databáze byly odstraněny.
- Od 1. 9. 2017 budou aktualizovány otázky ve všech testech a budou používány i na zkouškách.

30. 11. 2018 je nejzazší datum, do kterého musí mít všichni na trhu spotřebitelských úvěrů složenou odbornou zkoušku u akreditované osoby. Nenechávejte odbornou zkoušku na poslední chvíli, v případě neúspěchu a nezískání zkoušky v termínu čekají uchazeče nemalé komplikace, vedoucí až k výmazu z registru ČNB a ztrátě oprávnění k činnosti.

Termíny na zkoušku se pravidelně vypisují a můžete se na ně přihlásit například u společnosti EFPA, Vector Certifikace a VSFS. Cena kombinované zkoušky se pohybuje kolem 1 700 Kč.

Tereza Liska,
manažer vzdělávání v Broker Trustu

Investování s NN Fondy je hračka

S aplikací **NNinvestor** můžete
investovat kde chcete, kdy chcete,
jednoduše a pohodlně!



NN investment
partners

www.nnfondy.cz

NOVÝ TREND V INVESTOVÁNÍ: RENTA JAKO CÍL

Dnešní investoři jsou nároční. Solidní zhodnocení už nestačí.

Je to více než dva roky, kdy NN Investment Partners představilo svoji platformu pro investování do podílových fondů skupiny NN pod obchodním názvem NNinvestor.

Platforma NNinvestor se velmi rychle stala atraktivním nástrojem pro investování drobných investorů. Jaké jsou hlavní výhody, které klienti oceňují? Dnešní klienti jsou nároční, chtějí mít kvalitní informace, neztrácet čas a dostávat kvalitní servis. Přesně tyto parametry platforma NN Investor splňuje. Servis zajišťuje aplikace NNinvestor, u které má klient aktuální přehled o stavu svého majetku. Po uzavření smlouvy se veškeré transakční pokyny zadávají elektronicky. Tento způsob zadávání pokynů eliminuje problémy oproti zadávání pokynů skrze papírové formuláře. Klient také přesně vidí, za ceny jakého dne nakoupil, prodal, či udělal přestup mezi fondy. Tím je zajištěna vysoká transparentnost celého systému. Díky tomu, že je administrativní obchodů jednoduchá, otevírá se prostor finančním poradcům, aby na schůzkách s klienty řešili skutečně důležité věci. Klienti potřebují znát strategie fondů, tržní prostředí, výhledy a doporučení, jak nastavit své finance.

Při tvorbě finančního plánu se občas zapomíná na obvyklý investiční cyklus klienta. Obvykle se zaměřujeme na investování jednorázové rezervy, nebo na vytvoření rezervy postupným investováním. Řada klientů ale již má tuto akumulární část investičního života za sebou a hledají naopak cestu, jak své finanční rezervy postupně rozpustit. Setkáváme se s poptávkou po nástrojích, které postupně vyplatí z portfolia na pravidelné bázi určitou, dopředu definovanou částku. Tedy koncept postupné renty z vytvořených rezerv.

A právě tuto možnost aplikace NNinvestor od tohoto roku klientům nabízí formou pravidelného odkupu. Klient si v aplikaci vybere cílový fond, zvolí požadovanou výši částky a frekvenci plateb výplat. Systém mu pak vše dle nastavených parametrů pravidelně vypořádá. O každé transakci je navíc informován emailem a upozornění obdrží také v případě, že zainvestovanou částku zcela vy-

čerpá. Velmi jednoduché, velmi transparentní a přizpůsobené klientovým potřebám.

V případě čerpání renty, zejména v důchodu, není pro investora obvykle žádoucí strategie s vysokou mírou rizika. V rámci NN Investment Partners věříme fondům s cíleným výnosem a zároveň striktně řízeným rizikem (volatilitou). Klient obvykle potřebuje ochránit kapitál před inflací a chce mít jistotu, že je většina portfolia zainvestovaná v bezpečných cenných papírech. Jedním ze stavebních pilířů produktové nabídky NN Investment Partners je fond NN (L) First Class Multi Asset – smíšený fond, jehož cílem je přinést svým investorům stabilní zhodnocení 3 % ročně nad peněžní trh (EURIBOR 1M) na 5letém investičním horizontu a zároveň si udržet mírný rizikový profil s průměrnou volatilitou (kolísáním ceny) do 5 % ročně. Díky aktivní správě portfolia a široké diverzifikaci aktiv klient získává smysluplné řešení v jednom produktu.

Právní upozornění: Tento článek má pouze informační charakter, nejedná se o nabídku ke koupi cenných papírů, jeho text není právně závazný a nesmí být použit za účelem prodeje investic nebo upisování cenných papírů v zemích, kde je to zakázáno příslušnými orgány nebo právními předpisy, a proto by si investoři měli sami získat informace o případných registračních či ohlašovacích povinnostech ve vztahu k zamýšleným investicím v rámci své jurisdikce. Za ztrátu, která by mohla čtenáři případně vzniknout použitím informací uvedených v tomto článku, nenese NN Investment Partners C.R., a. s. žádnou zodpovědnost. S investováním jsou spojena některá rizika. Minulé výnosy nejsou zárukou výnosů budoucích. Hodnota investice může kolísat a není zaručena návratnost investované částky. Upozorňujeme také na možné kolísání výnosů z důvodů výkyvů měnového kurzu. Všechny důležité informace a dokumenty týkající se zmiňovaných fondů, včetně souvisejících rizik, jsou k dispozici na www.nnfondy.cz.

SEDM UKAZATELŮ, PODLE KTERÝCH POZNÁTE SPRÁVNNOU AKCII



Přístupů, jak vybrat správnou akcii do svého portfolia, je mnoho. Každý z nás má jiný sklon k riziku a také každý z nás má jiné očekávání, co se výnosu týče. Většina investorů preferuje hodnotové investování a dle toho vybírá do portfolia i jednotlivé akcie. Při analýze jednotlivých firem (a možnosti stát se jejich akcionářem) by měl investor zaměřující se na hodnotu brát v potaz především dlouhodobý vývoj dané společnosti. To znamená analyzovat její účetní data alespoň deset let zpátky. Na základě takto dlouhé časové osy jsme již schopni rozpoznat, zdali má daná firma opravdu dlouhodobě udržitelnou hodnotu.

V účetních výkazech (výsledovka, rozvaha a výkaz cash flow) za posledních deset let je především nutné sledovat:

1

Marže

Jedná se především o hrubou marži a čistou marži. Hrubá marže, která je dlouhodobě (oněch 10 let) vyšší než 40 procent, je první indikátor, že se jedná o kvalitní společnost. Čistá marže vyšší než 20 pro-

cent je také fantastický výsledek. Oproti tomu společnosti, které mají čistou marži pod 10 procent, jsou již na pováženou, protože v jejich odvětví bude panovat extrémní konkurenční boj.

2

Výdaje na vývoj a výzkum

V dnešní době mnoho společností vydělává díky obrovským investicím do vývoje a výzkumu. To sice krátkodobě může držet společnost na výsluní, ale v dlouhém období může dojít

ke zklamání. Je tedy důležité sledovat tuto položku ve výsledovce. Společnosti, které utratí za vývoj a výzkum více jak jednu třetinu hrubého zisku, by v hledáčku být neměly.

3

Placené úroky, dlouhodobý dluh

Ve výsledovce dále nalezneme položku **placené úroky**, jež je velmi úzce spojena s položkou **dlouhodobý dluh**, kterou nalezneme v rozvaze. Když chci být akcionářem, tak je záhodno, aby společnost generovala zisk, a ne aby veškerý potencionální

zisk inkasovali věřitelé. Přesáhli-li placené úroky každý rok 15–20 procent provozního zisku (nebo kdyby společnost teoreticky nebyla schopná zaplatit během pěti let svůj dlouhodobý dluh), není to dobré znamení.

4

Čistý zisk jako celek

Doporučuji nesledovat čistý zisk na akcii, ale **čistý zisk jako celek**. Čistý zisk na akcii totiž může být daleko více rozkolísaný ve sledovaném desetiletém

horizontu. Může to být především tím, že společnost může emitovat nové akcie nebo provádět zpětný odkup akcií. Při zpětném odkupu akcií se může

stát, že zisk na akcii roste, ale celkový zisk klesá. Preferujeme raději stabilní společnost, kde čistý celkový zisk má růstovou tendenci. Rozkolísaný čistý zisk svědčí o tom, že daná společnost se nachází buď v odvětví

citlivém na hospodářský cyklus, nebo čelí zuřivému konkurenčnímu boji, nebo je například dané odvětví kapitálově náročné. Vše to jsou indikátory, které by měly investora vést k opatrnosti a obezřetnosti.

5

Nerozdělený zisk z minulých let

Toto je jedna z položek, které velmi snadno a rychle odhalí kvalitní společnost. V desetile-

tém horizontu by měla stabilně růst, a to minimálně tempem pět procent ročně.

6

Zpětně vykoupené akcie

Položka **zpětně vykoupené akcie**. Společnost může svým akcionářům vyplácet dividendy nebo hodnotu jejich majetku může zvyšovat právě zpětným odkupem akcií. Každá kvalitní společnost by zpětný odkup měla provádět, proto by měla mít v pasivech i tuto položku. Jedná se o zpětný odkup akcií, které společnost nezrušila, tj. může je znovu vydat. Zde

pozor na výpočet rentability vloženého kapitálu. Položka zpětně vykoupené akcie snižuje hodnotu vlastního kapitálu, je to záporné číslo v rozvaze, a tím pádem rentabilita vloženého kapitálu výrazně roste. Jestliže chceme získat rentabilitu, která je také vhodná při určování kvality společnosti, je nutné vlastní kapitál o tuto položku očistit.

7

Kapitálové výdaje

Kapitálové výdaje jsou další důležitou položkou. Kapitálové výdaje nalezneme ve výkazu cash flow a kumulativně za deset let by neměly přesáhnout 50 procent kumulativního číselného zisku.

Existuje i řada dalších položek, které je vhodné sledovat. Nicméně výše uvedené jsou kardinálně důležité, hledáme-li společnost, která je schopná dlouhodobě generovat pro své akcionáře hodnotu. K analýze fundamentálních faktorů a ukazatelů musíme mít nejen odbornou způsobilost a praxi, ale musíme disponovat i příslušnými daty. Dále se vůbec nezmiňuji o technické analýze jako podpůrném prvku tvorby investičního portfolia. V neposlední řadě je nutné zmínit i to, že na jednu kvalitní firmu připadá několik desítek nekvalitních

fírem, které musíme nastudovat a posléze zamítnout. A ruku na srdce, není to spíše práce pro profesionála než pro každého jednotlivého investora? Každý ať si odpoví sám. Ať už bude odpověď jakákoliv, za zmínku pro běžného laického investora stojí, že existuje snadné řešení, a tím je kolektivní investování, kde se profesionálové na denní bázi zabývají jak fundamentální, tak i technickou analýzou. Mají k tomu mandát i aparát, a tím jsou schopni nabídnout běžnému investorovi kvalitní různorodé akciové fondy.

Michal Valentík,
investiční ředitel Broker Trustu

Díky našim partnerům jsme nejsilnější brokerpool v ČR



Důvěra 2000 poradců nás zavazuje, abychom každý den svým servisem potvrzovali roli nejlepšího brokerpoolu u nás.

