

bizon

PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

Číslo vydání 02

INVESTICE JSOU NEDÍLNOU SOUČÁSTÍ FINANČNÍHO PORADENSTVÍ VŠUDE NA SVĚTĚ.

Jak jsme na tom v mezinárodním porovnání?
Kam bychom měli a mohli směřovat.

STRANA 9



PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

BizOn – po hlavě do světa úspěšného byznysu
Číslo 02

Vydáno: 02/2018

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

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

E-mail: bizon@brokertrust.cz

Šéfredaktor: Ondřej Kvasňovský

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

Grafika: Lucie Gašparová

Foto: iStock by Getty Images, fotograf Karel Šanda

Registrace: MK ČR E 22974

Ročník: 02

Milé čtenářky, vážení čtenáři,

vítejte na stránkách druhého čísla magazínu BizOn, Vaší inspirace ve světě úspěšného byznysu! Ještě dnes si vybavím okamžik, kdy jsem na podzim loňského roku dostal do rukou úplně první výtisk „bizona“. Byl ještě voňavý z tiskárny a já se těšil, až se dostane k prvním čtenářům... Váš ohlas byl skvělý a já bych chtěl za celou redakční radu poděkovat, opravdu si toho vážíme. Mimochodem, pokud jste první číslo nečetli, dá se najít v elektronické podobě na webu Broker Trustu.

Úspěch zavazuje a všichni jsme si navíc v redakci dobře uvědomovali, že obhájit bývá mnohdy těžší než zazářit. A tak jsme si pro aktuální číslo naplánovali něco speciálního. Již více než rok pořádáme na centrále Broker Trustu každý měsíc setkání poradců s osobnostmi našeho trhu. Nazvali jsme si ho BT Community. Zveme k nám hosty, kteří se přímo podílejí na rozvoji finančnictví v České republice, ať už jako spolutvůrci zákonů, členové asociací, autorit, profesních komisí, nebo jako inovátoři, autoři produktů či vedoucí představitelé klíčových firem. Stejně jako s BizOn magazínem chceme prostřednictvím BT Community především inspirovat a spojovat lidi se stejným zájmem o profesionalizaci finančního poradenství v České republice. Bylo nám líto, že se názory těchto osobností nedostanou k širšímu okruhu zájemců, a tak jsme druhé číslo „bizona“ pojali i jako jakýsi almanach všech dosavadních účastníků BT Community. Každému z nich jsme položili tři otázky a věříme, že si stejně jako my s chutí přečtete všechny odpovědi. Mimochodem, během tohoto roku bychom rádi rozšířili BT Community i do dalších regionů.



Hlavním tématem čísla jsou investice a s nimi nerozlučně spjaté penzijní produkty. Podíváme se, jak jsou na tom Češi ve srovnání se zbytkem světa, a možná může Vás a Vaše klienty inspirovat i to, jak investují bohatí. Nevyhýbáme se ani velmi aktuálnímu tématu podnikových dluhopisů. Ondřej Záruba sepsal své tipy, jak v tomto případě odlišit zrna od plev.

Hned několik článků jsme tentokrát věnovali oblasti osobního rozvoje. Rozhovor s předním českým koučem vedla známá bloggerka, copywriterka a hvězda sociálních sítí Michaela Lossekoot, velmi poutavý je i rozhovor s Laurou Janáčkovou o tom, jak dnešní doba ovlivňuje psychiku lidí. Nenechte si ale ujít ani legislativní okénko nebo rozhovory s bývalým guvernérem ČNB Miroslavem Singerem či Janou Merunkovou, která se stará o zlepšení finanční gramotnosti českých dětí.

Za celou redakční radu Vám přeji příjemné čtení a budete-li mít něco na srdci, pošlete nám své náměty a komentáře na adresu bizon@brokertrust.cz.

A handwritten signature in blue ink, reading "Ondřej Kvasňovský".

Ondřej Kvasňovský
šéfredaktor BizOn

3

Úvodník

23

Generali:
Bojíte se, že
nakoupíte a od
té doby půjde
trh dolů?

33

ČSOB
Group Broker
Management:
Díky za skvělý
rok, letos nás
čeká ještě lepší!

7

Martin Žáček,
Pojišťovák roku

9

Quo vadis,
čeští investoři?



35

Jak vytvořit
nejlepší verzi
sebe sama?

19

Jak investují
bohatí

*„Nejvýznamnější
trždu aktiv v port-
foliích bohatých
klientů v roce
2017 tvořily akcie.“*

25

Jako riziko
přichází v úvahu
šokující obrat,
vycházející z domácí
politiky

29

Jste připraveni
na MiFID II
a GDPR?



43

ČPP
novinky

48

Generali
je silná



Ing. Petr Šimčák, CFA

73

Conseq Invest
Akcie Nové
Evropy

51

Laura
Janáčková

*„Každý člověk
je od pradávna
individuální bytost,
jedinečná a odlišná
od ostatních.“*

55

Základním ka-
menem úspěchu
je vzdělání

58

BT Community:
Ing. Jan Sadil



Ing. Vladimír Vojtíšek

75

Dělám to,
co mi dává
smysl

*„Jsme na světě proto,
abychom změnili to,
u čeho nás popadá
největší vztek.“*



80

Co by měla
splňovat
seriózní dluho-
pisová emise



Myslete na SPOLEČNÉ zážitky.

Životní pojištění DOMINO

DOMINO 2018

Podělíme se s Vámi rádi o novinky, které jsme pro Vás připravili, např.:

- překlenovací pojištění před důchodem Balance
- invalidita nyní levněji a výhodněji
- zavedení nového konceptu slev

**Chcete vědět víc? Kontaktujte nás
a objednejte si školení!**

Kontakt pro Čechy:

Martin Seidl, tel.: 225 393 670, 737 268 279
e-mail: martin.seidl@uniqa.cz

Kontakt pro Moravu:

Petr Hubený, tel.: 531 024 143, 739 603 743
e-mail: petr.hubeny@uniqa.cz

Myslete





Generální ředitel UNIQA pojišťovny

Martin Žáček byl potřetí v řadě zvolen Pojišťovákem roku v soutěži Banka roku. Jak nahlíží na současný vývoj a kde vidí ty hlavní budoucí výzvy tohoto unikátního finančního oboru?

Gratuluji vám, pane řediteli, k ocenění Pojišťovák roku, které jste získal počtvrté a obhájil potřetí v řadě. V tomto kontextu se nemůžu nezeptat, jaké by dle vašeho názoru měl správný pojišťovák mít vlastnosti?

Jakýkoli dobrý pojišťovák by měl mít schopnost vžít se do situace klienta a dobře analyzovat jeho potřeby. Měl by vnímat dlouhodobý horizont a ušít klientovi řešení skutečně

na míru. Nedopustit, aby byl pojištěn málo, ale ani zbytečně moc. Někdy přirovnávám práci pojišťovacího poradce s mírnou nadsázkou k úloze rodinného lékaře. Měl by s klientem pra-

videlně komunikovat, zvat si ho alespon jednou rocně na „preventivní prohlídku“, a přitom zjistit, zda se nezměnily jeho potřeby nebo životní situace.

Jak hodnotíte současnou obchodní strategii pojišťovny UNIQA a případně jaké změny připravujete?

Základní strategii držíme dlouhodobě, a na tom se nic nemění. I nadále budeme posilovat multikanálovou obchodní

strukturu, kterou považují za velkou přidanou hodnotu naší společnosti. Sledujeme dlouhodobý horizont spojený s profi-

tabilním růstem. Naším cílem jsou spokojení klienti a partneři.

Jaký je podle vás ten nejvýraznější problém, který brzdí vývoj tuzemského pojišťovníctví? Přes solidní ekonomický růst se totiž pojišťovnám nedaří růst podle představ...

Ve hře je řada faktorů. Jako zásadní vnímám, že odvětví svírá stále více regulace, která spolyká ohromné kapacity i finanční prostředky, které bychom jinak mohli věnovat ve prospěch dalšího rozvoje. Svou roli hraje i postoj státu, na jehož

straně zůstává řada neřešených velkých problémů, jako jsou penzijní reforma nebo uvolnění zdravotnictví i pro komerční pojišťovny. Silná není ani nepřímá podpora cestou daňových úlev v zájmu motivace české populace k individuálnímu za-

bezpečení. Naopak stále panuje jakési neomezené ochranné střežení a rovnostářství, což je populistické a z dlouhodobého hlediska neudržitelné.

(převzato z www.opojisteni.cz)



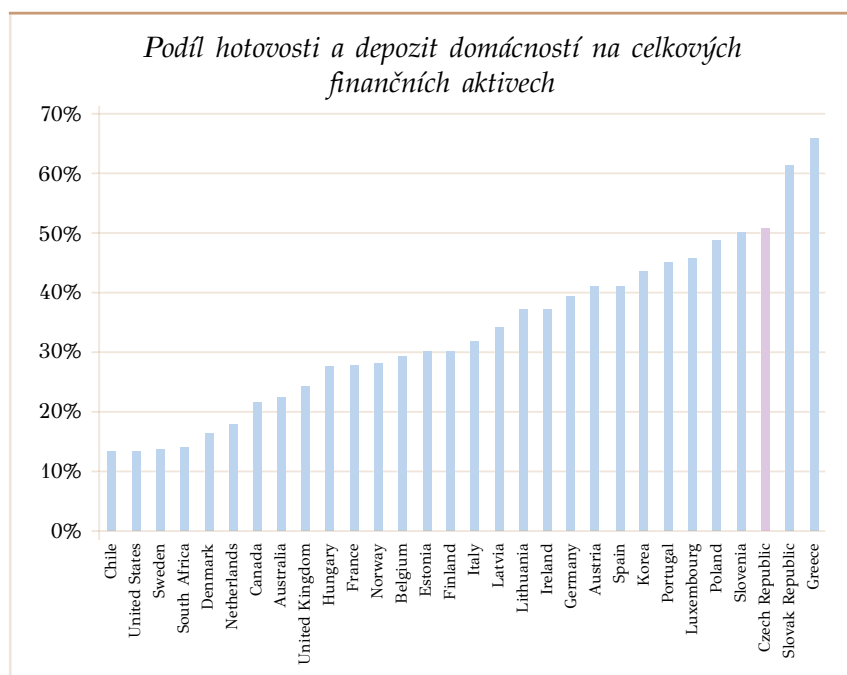
QUO VADIS, ČEŠTÍ INVESTOŘI?

Investice jsou nedílnou součástí finančního poradenství všude na světě. A to je dobrý důvod podívat se, jak na tom v mezinárodním porovnání vlastně jsme, a zamyslet se nad tím, kam bychom měli a mohli směřovat.

Na chvostu

Abychom si udělali rychlý obrázek o investičním apetitu českých domácností, není nic jednoduššího než vyhledat příslušná data zemí sdružených v organizaci OECD, kam Česká republika od roku 1995 patří.

Zdroj: *oecd.org*



Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj má dnes 35 členů a z pohledu investování jsou české domácnosti, pro odborníky zřejmě nepřekvapivě, na chvostu žebříčku. Dostupná data OECD z roku 2016 ukazují na skutečnost, že podíl hotovosti a depozit českých domácností je na úrovni 51 procent. To znamená, že držíme více jak polovinu svého finančního majetku v absolutně nevýdělečné formě (hotovost), resp. vkladových produktech (depozita). Horšího výsledku dosáhli pouze Slováci a Řekové. U Řeků převažuje držení hotovosti a není se po nedávném bankrotu tamních veřejných financí a velkých domácích bank čemu divit. Nicméně situace v bývalém Československu, ale i v ostatních bývalých komunistických zemích, které jsou členy OECD, jako je Polsko či Slovinsko, není optimální.

Není to jen o příjmech

Argument, že v našem regionu mají lidé nízké příjmy, se jeví jako lichý. Stačí se podívat na Maďary, Estonce nebo Čilany, kteří buď mají nižší, nebo srovnatelné příjmy jako Češi. Přesto podíl hotovosti a depozit na jejich finančních aktivech je pod průměrem (33 %) všech sledovaných zemí v rámci OECD. Zakopaný pes tedy bude jinde.

Důvodů enormního podílu hotovosti a depozit českých domácností bychom našli hned několik. Stále si neseme pozůstatky ze socialismu, kdy o finanční gramotnost se nikdo systematicky nestaral. Řada lidí také dosud věří, že stát se o ně ve stáří postará, vždyť si přeci celý život platí nemalé odvody ze své mzdy. K tomu

připočítejme ještě různé excesy v rámci kuponové privatizace v 90. letech a máme zde časové období v délce jedné generace, kdy široká laická ve-

řejnost nechtěla o investičních nástrojích nic slyšet. Mladším ročníkům tak logicky chybějí potřebné vzory.

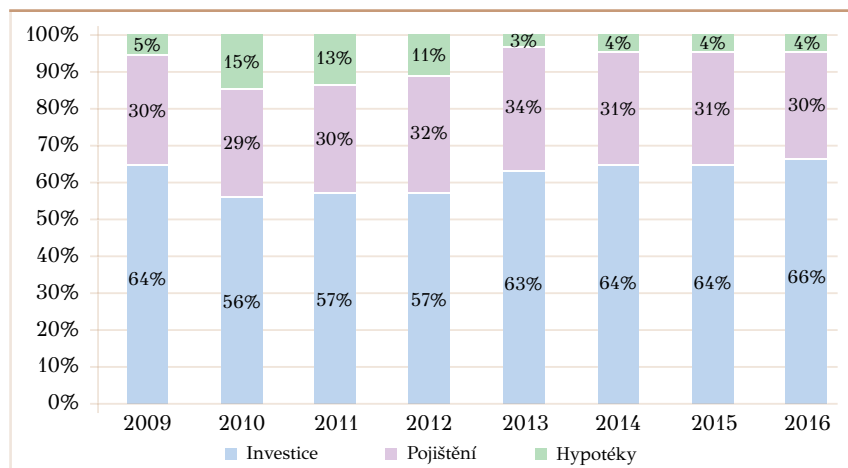
Prostor pro finanční poradce

Situace se naštěstí pro všechny Čechy, Moravany a Slezany pomalu obrací. Naše ekonomika je v současné době nejvýkonnější ekonomikou v Evropě. Nezaměstnanost je na velmi nízké úrovni, příjmy pracujících se zvyšují, světové akciové trhy rostou, úrokové sazby

jsou prakticky na dně. A tak se i konzervativní Češi začínají poohlížet, kam ukládat své úspory, když banky na termínovaných vkladách nabízejí velmi nízký úrok.

Ruku v ruce s investičním apetitem Čechů jde i saturace finančně poradenského trhu v oblasti investic. Ty tvoří v průměru méně jak 10 % příjmů finančních poradců. Srovnáme-li tento údaj s finančními poradci z Velké Británie, prostor je opravdu obrovský. Graf znázorňuje příjmy britských finančních poradců za jednotlivé segmenty. Vidíme, že nejvyšší příjmy generují investice, v roce 2016 to bylo 66 %. Přitom podíl hotovosti a depozit britských domácností je 24 procent.

Zdroj: apfa.net



Pozor na zvyšující se rizika

V posledních 9 letech světové akciové trhy pouze rostou, a na to slyší mnoho Čechů. Vždyť jen americké trhy, které hrají první housle ve světě investic, od zvolení Donalda Trumpa posílily téměř o 30 %. Lidé si neuvědomují, že historická výkonnost nezaručuje výkonnost budoucí. Doufejme tedy, že slibně rostoucí prodeje investic nezabrzdí zklamání z chybných rozhodnutí nezkušených investorů, kteří velmi rádi podléhají módním trendům nebo euforickému sentimentu. Je třeba mít na paměti, že americká centrální banka provádí již druhým rokem restriktivní měnovou politiku, která se v budoucnu v ekonomice projeví

zpomalením jejího růstu, což se odrazí i na akciových trzích. Dnes například mnoho nadšených investorů nakupuje jednotlivé dluhopisy, o kterých si myslí, že mají garantovaný výnos. Tento pojem si pletou s pevným úrokem, který je sice pevný, ale ne garantovaný. V případě bankrotu emitenta budou jistě překvapeni, že nedostanou ani úrok, ani investovanou částku (anebo se o tyto peníze budou několik let zdoluhavě soudit). Přitom dosažení adekvátního výnosu při mnohonásobně nižším riziku lze dosáhnout přes podílové fondy zaměřené na dluhopisy s vysokým výnosem.

Dalším fenoménem jsou různé investiční horečky. Nemusíme chodit daleko do minulosti. V současné době jsou fenoménem kryptoměny, které nemají vnitřní hodnotu, proto je nelze ocenit jako dluhopisy nebo akcie. Přesto se najde mnoho investorů, kteří po extrémním růstu v roce 2017 do krypto-

měn vkládají své úspory. Jiná mánie, která na trzích proběhla, byla zlatá horečka v roce 2011, předtím v roce 2007 nemovitostní horečka. Takto bychom mohli jít dál a dál do historie, až bychom skončili ve středověku při tulipánové horečce.

Penzijní produkty jako základ portfolia

Pokud mluvíme o investicích, jednou ze stěžejních komponent jsou penzijní produkty. Ty jsou mnohými poradci opomíjeny kvůli zpackané penzijní reformě, kdy nejdříve došlo k zavedení II. pilíře, kam si mohli občané nechat odvádět část ze sociálního pojištění, které by jinak odvedli státu, a při-

dat si k tomu ze svého ještě část své výplaty. Po nástupu nové vlády byl tento systém zrušen a stávající III. pilíř (penzijní připojištění a doplňkové penzijní spoření) byl pevně svázán regulací, a to včetně provizí za zprostředkování smlouvy – cca 800 Kč.

Svěží vítr

Doba se však posunula, a i když většina vrcholných politiků na levici stále prohlašuje, že s penzijním systémem není potřeba nic dalšího dělat, podařilo se prosadit zlepšení podmínek pro poradce. Zřejmě si i v parlamentu uvědomili, že ne každý klient je sám od sebe zodpovědný a že právě poradci mají významný vliv na penzijní řešení svých klientů.

Aktuálně je za smlouvy sjednané od roku 2018 možné vyplatit provizi přesahující 2000 Kč a některé společnosti (např. ČSOB) začaly hledat cesty, jak poradci zaplatit i servis smluv tzv. servisními odměnami, které výslednou provizi ještě výrazně zatraktivňují. I poradci

tak mají motivaci zařadit do svého portfolia produkt, který sice vyžaduje speciální zkoušku, na druhou stranu díky němu mohou opravdu plnohodnotně obsloužit své klienty a neriskovat jejich odchod k jinému poradci. Vždyť řadě klientů přispívají na „penzijko“ zaměstnavatelé a pokud jej zaměstnanec nemá, zbytečně ztrácí někdy i několik tisíc měsíčně.

Poradci s licencí na penze (kterých stále ještě není mnoho) mají nově od roku 2016 otevřen i segment dětských smluv, kde je 1,9 mil. nových klientů. To už je potenciál přes 3,8 mld. Kč na provizích!

Zajímavější výnosy v doplňkovém penzijním spoření

Původní penzijní připojištění (dnes transformovaný fond) nabízí svým klientům jistotu, že každý rok budou mít zhodnocení vyšší nebo rovno 0 %, tedy že nikdy nepůjdou do

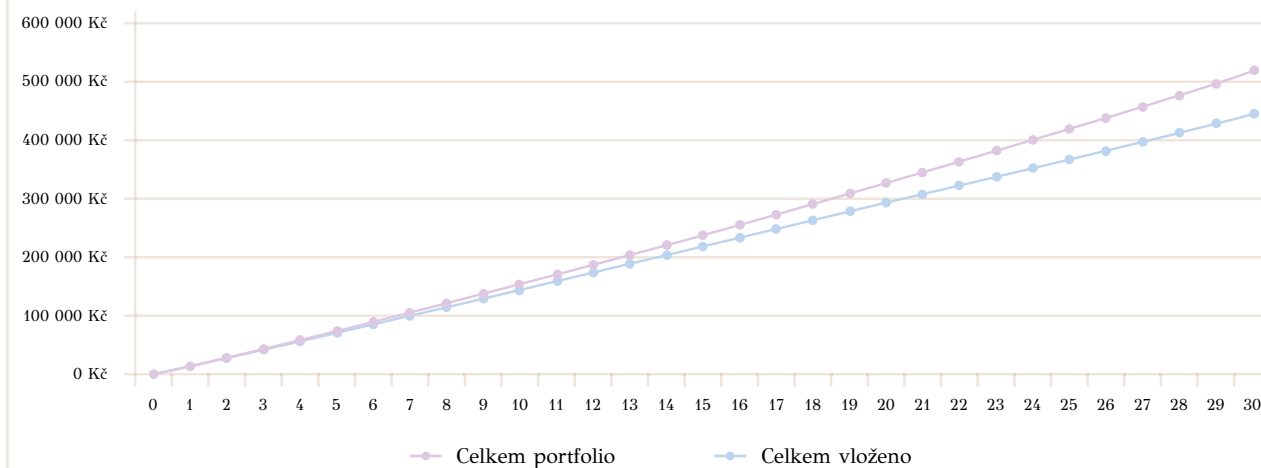
mínusu, po 15 letech si mohou klienti vybrat výsluhovou penzi a tím výčet podstatných parametrů víceméně končí. To může mít smysl u těch, kdo budou brzy čerpat důchod

a budou chtít prostředky vybrat. Případná změna do nového systému doplňkového penzijního spoření by jim zbytečně zvýšila rizikovost portfolia, přišli by o garanci nezáporného zhodnocení.

Pro mladší je tento produkt extrémně nevýhodný. Níže na grafu můžeme vidět, jak by se vyvíjel hypotetický vklad 1230

Kč měsíčně (1000 Kč příspěvek účastníka a 230 Kč státní podpory) při zhodnocení 1 % p. a. (takto nízká sazba je pro tento produkt typická, jelikož je zde garance nezáporného zhodnocení) a době spoření 30 let. Po tolika letech spoření by klient v takovémto produktu i s veškerou státní podporou naspořil cca 500 tis. Kč.

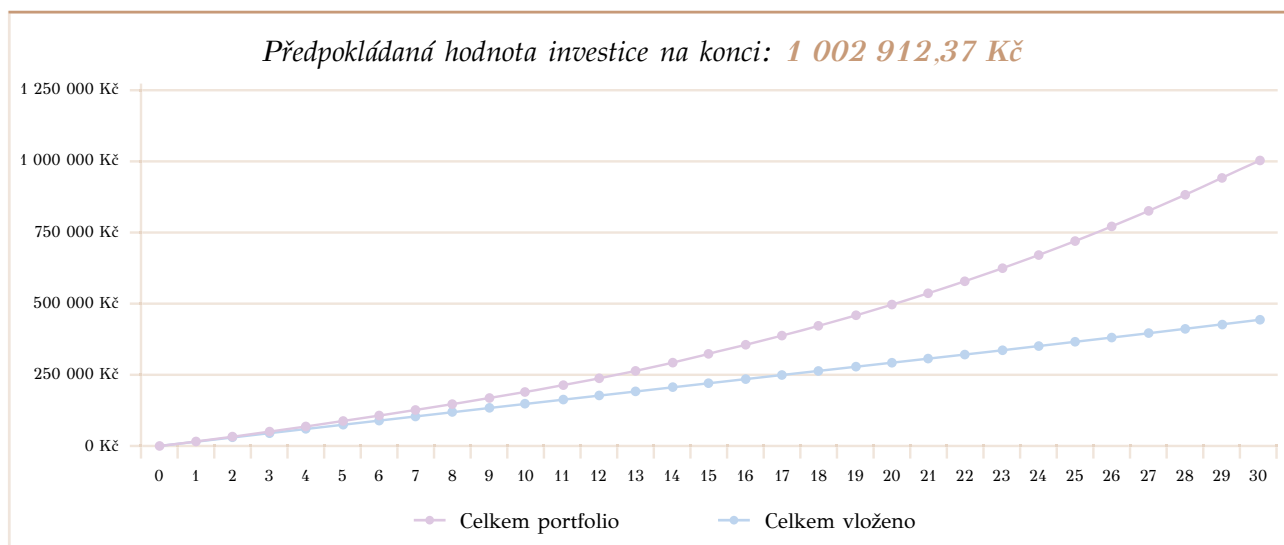
Předpokládaná hodnota investice na konci: 515 773,97 Kč



Pokud bychom z takového částky začali čerpat rentu ve výši 10 000 Kč měsíčně, tak bychom ji vyčerpali za 4 roky a 9 měsíců! (Uvažované zhodnocení v průběhu pobírání renty 4 % p. a., pokud by nadále pokračovalo zhodnocení 1 % ročně, tak se doba zkrátí na 4 roky a 5 měsíců).

V případě nového doplňkového spoření už sice klienti nezískávají garanci nezáporného zhodnocení a přicházejí o možnost výsluhové penze (po 15 letech výběr poloviny prostředků), oproti tomu mají možnost vybrat si strategii spoření, díky které do-

sáhnou na zajímavější výnosy, mají možnost vybrat si před důchod (např. v případě, že přijdou před důchodem o zaměstnání a podobně) a také mají možnost nedanit výnosy z tohoto produktu v případě, že si vyberou výplatu formou renty na 10 a více let. Pojdme se tedy podívat, jak by stejná situace vypadala v případě, že bychom stejnou úložku dávali do doplňkového penzijního spoření, jen zhodnocení bude na úrovni 5 % p. a., tedy někde na pomezí vyvážené a dynamické strategie.



Jak je vidět, tak částka je zde už v podstatě dvojnásobná! A to klient nemusel vytáhnout z pe-

něženky ani o korunu více! Takováto částka by stačila pro naši rentu na 10 let a 2 měsíce!

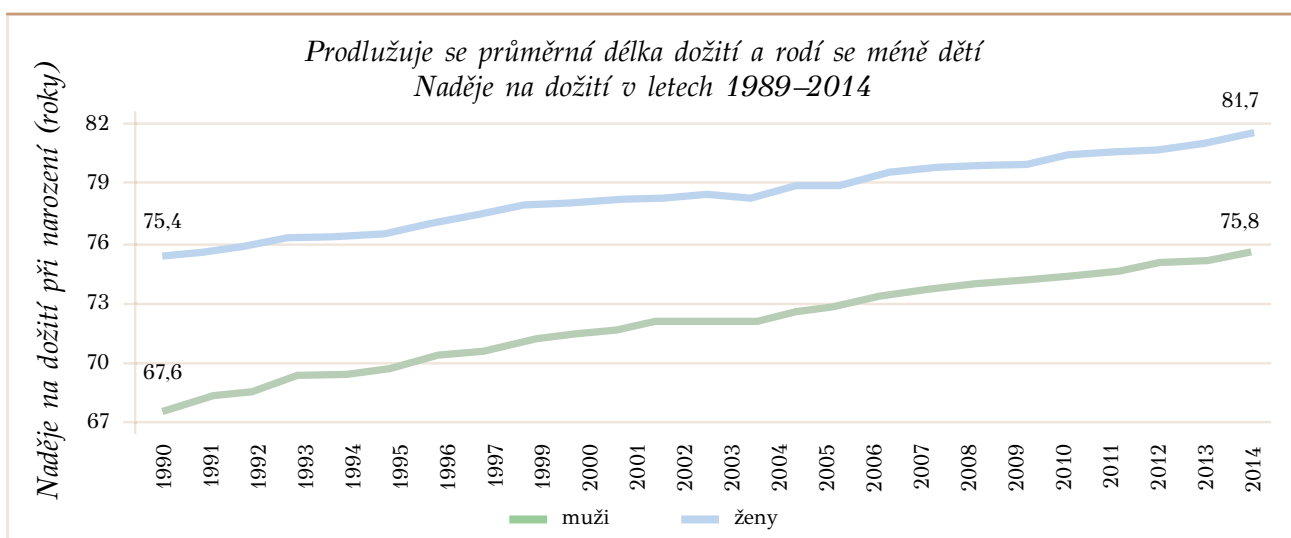
Bez vlastního přičinění to nepůjde

Češi, ukolébání absencí jasné a široce akceptované vize budoucího důchodového systému, bohužel stále nedostatečně přemýšlejí o svém zabezpečení ve stáří a doufají v pomoc státu. Bohužel realita je taková, že populace v České republice stárne a současný průběžný systém dříve nebo později přestane plnit svou funkci – lépe

řečeno – může fungovat dále, ale pouze za předpokladu, že by se výrazně zvedly odvody na sociální pojištění, prodloužil věk do důchodu anebo snížily státem vyplácené důchody (anebo kombinací všeho).

Níže můžeme vidět, jak se postupně zvedá průměrný věk dožití v rámci ČR.

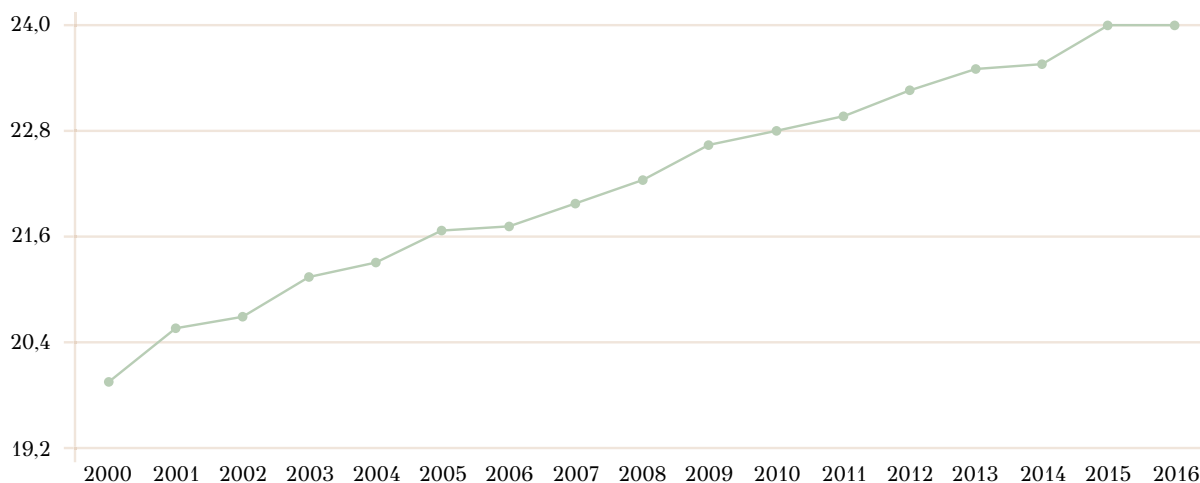
Zdroj: ČSÚ



Vedle toho nejen že se dožíváme vyššího věku, ale také déle po-

bíráme důchod! Už je to v průměru 24 let!

Průměrná délka pobírání starobního důchodu



Zdroj: ČSSZ

Pokud bychom se nyní vrátili o kousek zpět na částky, které si mohou klienti naspořit v rámci penzijního připojištění a doplňkového penzijního spoření, tak zjistíme, že to nejsou vůbec závratná čísla!

Průměrná mzda byla ve 3Q2017 nějakých 29 000 Kč měsíčně. Pokud bychom se ale podívali na náhradový poměr za rok 2017, tak zjistíme, že je jen nějakých 51 % (14 790 Kč), tedy průměrný Čech může očekávat

pokles svých příjmů o 50 %, jakmile opustí své zaměstnání! Pro udržení svého životního standardu tedy bude potřebovat dalších 14 200 Kč měsíčně!

POJĎME SI K TOMU TEDY DÁT PÁR ČÍSEL:

- Pokud bych chtěl pobírat částku 14 200 Kč měsíčně po dobu 24 let, tak při zhodnocení 4 % p. a. budu potřebovat částku 2 645 000 Kč.
- Pokud bych měl DPS za výše uvedených podmínek (1 230 Kč/měsíc a zhodnocování 5 % p. a.), tak mi naspořené prostředky vystačí na 6 let a 9 měsíců!
- Pokud bych měl staré penzijní připojištění za výše uvedených podmínek, tak mi naspořené prostředky vydrží 3 roky a 3 měsíce!
- V případě, že bych si chtěl při 6 % p. a. naspořit částku 2,645 mil. Kč, tak budu muset investovat po dobu 10 let 16 280 Kč měsíčně, po dobu 20 let 5 833 Kč měsíčně nebo 30 let 2 715 Kč měsíčně.
- Vůbec nejlépe na tom budou čerstvě narozené děti, kterým by se uzavřelo DPS na částku 403 Kč měsíčně. V podstatě tedy stačí 300 Kč + státní příspěvek. V 60 letech budou moci jít do klidného důchodu s částkou 2,645 mil. Kč! A celý život nebudou muset z peněženky vytáhnout více než zmíněných 300 Kč za měsíc!
- Podle listopadových dat ČSOB Penzijní společnosti si však čeští muži sjednávají penzijko průměrně ve 40 letech (průměrně 648 Kč měsíčně), ženy až ve 42 letech (průměrně 615 Kč měsíčně), přičemž nejčastěji bylo klientům u nově uzavřených smluv za rok 2017 mezi 60–70 lety. Tam už bohužel není velký prostor pro dynamické strategie a práci složeného úročení. Ze zajímavých čísel z průzkumu ještě doplníme, že v roce 2016 byl průměrný měsíční příspěvek zaměstnavatele u mužů 780 Kč a u žen 595 Kč.

Co si z toho tedy vzít jako poradce?

V rámci segmentu investic a penzí máte otevřenou obrovskou příležitost a je jen na vás, jakým způsobem ji uchopíte. Díky tomuto segmentu můžete svým klientům pomoci ke spokojenějšímu stáří a spoustě dalších snů a cílů, které v drtivé většině vyžadují určitý kapitál. Vaše klienty můžete o financích a investicích něco naučit buď vy, anebo to za vás udělá někdo jiný! V každém případě si můžete být jistí, že vaši klienti už nyní (a pravděpodobně už včera) potřebovali vaši radu ohledně investic, protože současným stylem, jakým spravují své prostředky, se blíží do velké důchodové propasti! Přitom by stačilo relativně málo. Pár základních produktů, trocha finanční gramotnosti a upřímná odpověď na otázky jako: opravdu si myslím, že za 20 let budu mladší, zdravější, silnější? Budu více vydělávat? Mít nižší výdaje? Mít lepší prá-

ci? Ve většině případů dojdete k závěru, že bude lepší začít ukládat už nyní, dokud se má klient více méně dobře a má možnost si nějaké zdroje odkládat.

Pokud máte třeba 100 klientů, a každý z nich by měl naspořené 3 miliony na penzi (nepočítejme teď další peníze na další cíle), tak budete mít celkem pod správou 300 mil. Kč. Pokud by průměrný fond účtoval 1,5 % ročně mng. fee, tak to bude nějakých 4,5 mil. Kč každý rok. Pronásobení této částky základem a koeficientem z dodatků na BeTy už necháme na vás. A věříme, že pokud máte firmu o více poradcích, tak těch klientů nemusí být jen 100.

A už úplně na závěr – opravdu je kde brát! Češi ročně prosázejí skoro 400 miliard Kč! A jejich majetek v investicích (měřeno AKATem) každý rok vzroste cca o 40 miliard.

Jiří Pech a Michal Valentík

členové investičního výboru Broker Trustu





Dárkový voucher

4 000 Kč

PRO PRO VAŠE KLIENTY

PODMÍNKY AKCE A UPLATNĚNÍ VOUCHERU

Termín konání akce: 1. 1. – 31. 3. 2018

Benefit: Prémie ve výši 4 000 Kč při úvěru typu HYPOsplátka

Podmínky: Prémii získá klient, který v době konání akce zažádá o poskytnutí úvěru typu HYPOsplátka a první čerpání tohoto úvěru proběhne nejpozději 30. 6. 2018. K žádosti o poskytnutí úvěru musí být přiložen originál nebo naskenovaná kopie tohoto voucheru. K jedné žádosti o úvěr může být přiložen pouze jeden voucher. Prémie bude připsána na účet smlouvy o stavebním spoření klienta příslušné k požadovanému úvěru nejpozději 31. 7. 2018. Prémie podléhá dani z příjmu.

Platnost do 31. 3. 2018

Získejte i další kupony na slevy a výhody od partnerů v rámci našeho věrnostního programu Více domova. **Více informací na www.vicedomova.cz**

KAM UKLÁDAT PENÍZE, ABY MĚL ČLOVĚK JISTOTU?

Po několika letech poklesu úrokových sazeb jsme narazili na pověstné dno a situace se začíná obracet. Jak se správně finančně zajistit, aby měl člověk v nejistých podmínkách klidné spaní?

Na jaké úrovni si u nás žijeme?

Aktuálně si lidé v České republice žijí velmi dobře. Každý, kdo pracovat chce, má při aktuální nezaměstnanosti, která je dokonce nejnižší v celé Evropě, šanci najít si dobře

placenou práci. Zároveň se ale stupňuje tlak na zaměstnavatele, konkrétně na růst mezd. Ten přitom nemusí vždy přinášet novou produkci.

Hrozí, že by se ekonomika mohla začít přehřívat?

Tomu se Česká národní banka (ČNB) snaží předejít, a to například zvedáním základních úrokových sazeb. Ty následně ovlivňují koncové sazby v běž-

ných bankách pro klienty. ČNB si připravuje budoucí scénáře pro případ opakování ekonomické krize.

Jak bychom se měli zajistit, abychom měli klid?

Každý člověk by se měl dívat na svůj investiční plán z dlouhodobého hlediska. A právě jedním z dlouhodobých nástrojů investování je i stavební spoření. Jeho tradice nejen v České republice ukázala, že je

to spolehlivý produkt s jistým výnosem, na který nemají velký dopad různé ekonomické krize. Vždyť i v dnešní době téměř nulových sazeb na spořicí účtech nabízí slušné zhodnocení přes 3,5 % p. a.

Stavebko tedy vytváří finanční polštář, který by měl mít zkrátka každý...

Přesně tak, nikdy nevíte, co se vám může doma pokazit, nebo si řeknete, že už chce vaše bydlení změnu. Z těchto důvodů se vyplatí mít alespoň jednu smlouvu o stavebním spoření. Stačí naspořit určité procento z cílové částky a v případě

nenadálé havárie nebo rekonstrukce bydlení máte vždy po ruce úvěr za předem jasné daných podmínek. Navíc bez složitého a zdouhavého papírování.

Kdy ještě se stavebko vyplatí?

Je to ideální zajištění třeba i na stáří, protože pokud si pořídíte vlastní byt nebo dům, můžete si do budoucna snížit náklady na bydlení. Stavební spořitelna klientům ihned při založení

smlouvy o stavebním spoření garantuje úrokovou sazbu úvěru na desítky let dopředu, a to bez ohledu na aktuální zvyšování úrokových sazeb na trhu.



JAK INVESTUJÍ BOHATÍ

Pojem bohatství je relativní a každý jej může vnímat různě podle své individuální situace a pohledu na svět. Ani milionář nemusí být dost bohatý, záleží na tom, v jaké měně počítáme. V Německu po první světové válce byl milionářem každý, ale jeden americký dolar tehdy stál několik miliard výmarských marek. Bankovka s hodnotou 100 miliónů marek tak nepředstavovala žádné velké bohatství a lidé používali peníze i na zatápění.

Většina studií popisujících investování bohatých pracuje s pojmem High Net Worth Individual (HNWI), neboli člověk s vysokým čistým bohatstvím, které začíná na hranici 1 milionu amerických dolarů investovatelných aktiv (bez zahrnutí hodnoty nemovitosti k vlastnímu bydlení). Takových lidí je na celém světě asi 16,5 milionu. Asi 90 % z nich vlastní majetek v rozmezí 1–5 mil. USD a pouze 1 % označované jako Ultra-HNWI (cca 160 tisíc lidí na celém světě) disponuje částkou přes 30 milionů USD.

Jak dolaroví milionáři ve světě investují?

Finanční poradci jim spravují v průměru třetinu jejich aktiv. Ostatní prostředky drží na bankovních účtech, v nemovitostech či v podnikatelských investicích. Finančním poradcům se dařilo zhodnocovat tyto prostředky nadprůměrně, za poslední rok aktiva narostla o 24,3 %. Stejně tak rostla důvěra bohatých klientů ve své finanční poradce, meziročně z 59,4 % na 78,8 %.

Nejvýznamnější třídu aktiv v portfoliích bohatých klientů v roce 2017 tvořily akcie. Důvěra v trh a ekonomiku se odrazila v nejvyšším podílu akcií na celkových aktivech za posledních 5 let, který dosáhl 31,1 %. Tento podíl se v posledních 5 letech pohyboval v rozmezí 25–30 %. Více než 90 % investorů označuje akcie

za důležitou nebo nejdůležitější součást portfolia z pohledu přínosu k celkové výkonnosti. Významný podíl v investičních portfoliích tvoří likvidita v podobě hotovostních vkladů v bankách a podobných instrumentech. Dlouhodobě se podíl hotovosti pohybuje mezi 25–30 %, aktuálně činí 27,3 %. Nemovitosti se svým zastoupením v portfoliích dlouhodobě pohybují mezi 15–20 %, v posledním roce je podíl nižší (14 %), což může být způsobeno obavami z přehřátí nemovitostních trhů v klíčových ekonomikách.

Obdobně významnou třídu aktiv v portfoliích bohatých klientů tvoří instrumenty s fixním výnosem (typicky dluhopisy). Podíl je v současné době 18 % a běžně se pohybuje mezi

15–20 %. Investoři si uvědomují, že tato třída má sloužit ke stabilizaci portfolia, zároveň ale nechrání proti případné inflaci a může trpět očekávaným růstem úrokových sazeb.

Poslední třídou aktiv jsou alternativní investice, mezi které lze zařadit pestrý mix produktů z oblasti komodit, derivátů, hedge fondů, private-equity a cizoměnových investic. Podíl v portfoliu se pohybuje mezi 10–15 %, aktuálně 9,7 %.

Investice bohatých klientů ne-

jsou všude na světě stejné. Liší se regionálně, podle celkového bohatství i věku klienta. Investoři v Severní Americe například věří akciím více než investoři v Latinské Americe. Podíl akcií v portfoliu je téměř dvojnásobný. Naopak Latinská Amerika investuje dvakrát víc do nemovitostí.

Zajímavé je porovnat portfolia bohatých klientů se známými portfolii amerických univerzit. Například portfolio Harvard University spravuje téměř 40

miliard dolarů aktiv, přičemž díky svému účelu má téměř nekonečný investiční horizont. I proto je podíl hotovosti velmi nízký. Zastoupení akcií (29 %) a nemovitostí (14,5 %) v portfoliu se příliš neliší od portfolií bohatých investorů. Výrazně vyšší je podíl alternativních investic. Absolute return strategie, natural resources a private equity investice dohromady tvoří téměř 45% podíl v portfoliu Harvard University.

Cílem tohoto přehledu proto není poradit ohledně správného mixu tříd aktiv v klientově portfoliu. To závisí na detailním posouzení zkušeností klienta, jeho cílů a preferencí a přístupu k riziku. I pro běžného klienta, který není dolarovým milionářem, je ale možné sestavit portfolio v podobném složení, jaké doporučují poradci těm nejbohatším klientům. Klíčovým pojmem je přitom diverzifikace. Mít všechny své peníze v bance je stejně špatně, jako mít vše v akciích nebo realitním fondu. Dobrý finanční poradce proto nenabízí klientovi to, čemu momentálně věří, ale dostatečně diverzifikované portfolio z pohledu tříd aktiv i jednotlivých investic.

Jak investují české domácnosti?

Úspory českých domácností narostly za posledních 5 let o více než 800 miliard korun a v roce 2016 dosáhly celkového objemu 3,24 biliónu korun. Vzhledem k pozitivnímu vývoji ekonomiky, zaměstnanosti a příjmů domácností předpokládám, že čísla za rok 2017 potvrdí další rekordní růst úspor.

Naprostá většina úspor je uložena na bankovních vkladech. V bankách tak leží 1850 miliard korun především na běžných a spořicí účtech. Jde o peníze, které jsou okamžitě k dispozici. Specifickým druhem bankovního vkladu je i stavební spoření. Souhrnně je ve stavebním spoření uloženo 362 miliard korun.

Podobný objem prostředků jako ve stavebním spoření je také v penzijních fondech, o pětinu méně pak v rezervách životního pojištění. Oba tyto produkty jsou většinou součástí penzijního plánování, a proto mají omezenou likviditu.

Výrazně roste také objem prostředků domácností v investičních (podílových) fondech. Meziroční růst činí 42,7 miliardy korun a české domácnosti mají takto investováno celkem 375 miliard korun. Přesto **podíl investičních fondů na celkových úsporách domácností ještě v roce 2016 (11,6 %) nedosáhl úrovně předkrizového roku 2007 (12,6 %).**

Kde jsou příležitosti pro finanční poradce?

První příležitostí jsou klienti, kteří již investují. Ve většině případů nemají své investice u nezávislého finančního poradce, ale v bankách. Nabídněte takovým klientům „second opinion“, tedy jiný pohled na jeho investice a lepší servis.

V České republice je asi 4,4 milionu samostatně hospodařících domácností. Čistě z pohledu statistiky má tedy průměrná česká domácnost již dnes investováno v podílových fondech 85 tisíc korun. Ale protože průměrná čísla jsou ošemetná a bohatství není rozložené rovnoměrně, doporučuji dívat se na to z pohledu celého klientského kmene poradce, týmu či poradenské firmy. Máte-li ve svém portfoliu 500 klientů (domácností), mají již dnes vaši klienti investováno přes 40 milionů korun. Kolik z nich spravujete vy? S tímto

objemem spravovaných aktiv generujete pasivní příjem v řádu desítek tisíc korun měsíčně, který stabilizuje vaše podnikání.

Další příležitostí jsou úspory klientů, které dnes leží v bankách. Vašich 500 klientů má v bankách přes 200 milionů korun, které minimálně z části představují potenciál pro investování. A pokud nepracujete úplně pro každého klienta, ale soustředíte se na vyšší příjmové skupiny, pak toto číslo bude mnohem zajímavější.

V neposlední řadě jsou příležitostí stávající spořicí či investiční produkty klientů, které končí svoji platnost. Typicky jde o stavební spoření. Když zohledníme šestiletou periodu spoření, pak každoročně končí smlouvy s úsporami v objemu přes 60 miliard korun. Zmíněným 500 klientům tak ročně končí stavební spoření s výplatou asi 7 milionů korun. Často jde o „nečekaný“ příjem, se kterým klient nemá žádné konkrétní plány. Je jen na finančním poradci, zda tyto prostředky skončí ve spotřebě klienta nebo budou investovány a jejich hodnota dále poroste.

Zdeněk Sluka
zakladatel Broker Trustu

Zdroj: Zpráva o vývoji finančního trhu v roce 2016 (Ministerstvo financí ČR).

Capgemini World Wealth Report 2017

Článek neslouží jako investiční doporučení nebo rada.



Můj INVESTOR Plus

**Ideální produkt
pro jednorázové investice
i do turbulentního počasí**

Proč Můj INVESTOR Plus?

- Chytré investování ve vlnách
- Princip jednorázové investice a následných pravidelných přestupů do cílového fondu
- Stačí jeden křížek a produkt je uzavřený
- Přednastavené varianty dle investičního profilu klienta nebo preferovaného investičního horizontu
- Jeden vstupní poplatek investičního programu

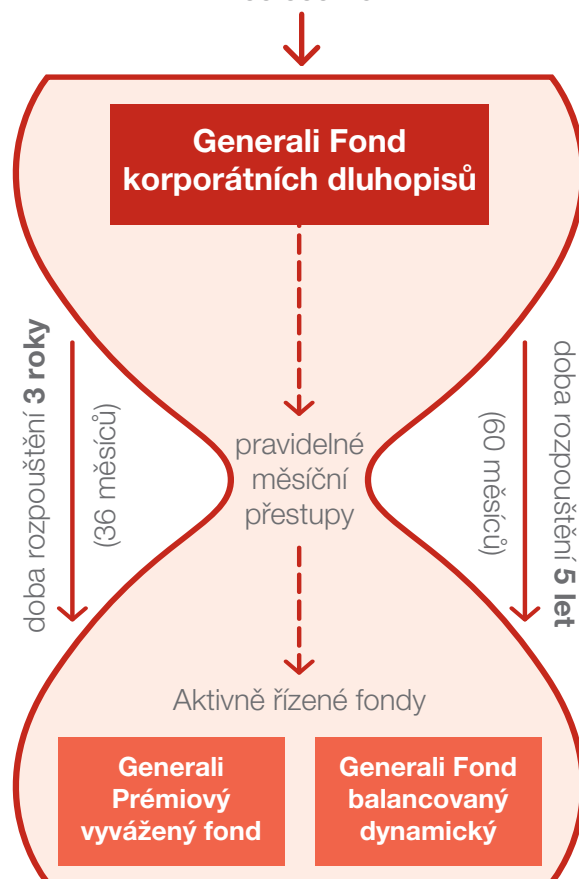


+ min. další 3 roky → 6 let / 8 let

Produkt je koncipován tak, aby se finanční prostředky po ukončení pravidelných přestupů dále zhodnocovaly v cílovém fondu.

Můj INVESTOR Plus

200 000 Kč



Pro více informací kontaktujte:
Barbora Kalanyos – Key Account Manager
725 424 809 / barbora.kalanyos@generali.com

generali-investments.cz



GENERALI
INVESTMENTS

BOJÍTE SE, ŽE NAKOUPÍTE A OD TÉ DOBY PŮJDE TRH DOLŮ?

Vsad'te na jednoduchý trik

Nakoupit a sledovat rostoucí kurzy je snem každého investora, trefit cenový vrchol naopak noční můrou. Teoretická rada zní: investici rozložit a nakupovat postupně. Pokud na to nemáte čas ani vůli, vsad'te na Generali Investments CEE a nový produkt Můj INVESTOR Plus. Je to ideální volba pro jednorázovou investici v případě, že se chcete vyhnout riziku špatného načasování.

Akciové trhy v dlouhém období skutečně rostou a po všech krizích se opět vracejí k růstu.

Při klesajícím trhu nakupujete tímto způsobem stále levněji a levněji a do zisku se tak při zahájení nového rostoucího trendu dostanete mnohem dříve.

Při rostoucích trzích sice nakupujete postupně za vyšší a vyš-

ší ceny, ale zcela tak eliminujete riziko, že nastoupíte do rostoucího trendu na maximum nebo těsně před ním. Pokud byste skutečně trefili maximum, budete díky následným klesajícím cenám nakupovat naopak stále levněji a zisky se pak dostaví o to dříve.

Právě na tomto principu staví Můj INVESTOR Plus. Vaši

jednorázovou investici rozpouští po dobu 36 nebo 60 měsíců a skvěle tak řeší rizika špatného načasování i výkyvů trhů. Ideální je pro investiční částky v řádech desetitisíců korun, které jsou určeny pro střednědobé až dlouhodobé investiční horizonty.

Jak Můj INVESTOR Plus funguje?

Řešení je postaveno na principu vstupní jednorázové investice a následných pravidelných přestupů do zvoleného cílového fondu. Celá částka se nejdříve zainvestuje do Generali Fondu korporátních dluhopisů a od

následujícího měsíce dojde automaticky k zahájení pravidelných měsíčních přestupů do jednoho ze dvou aktivně řízených balancovaných fondů.

Generali Fond korporátních dluhopisů od svého založení připi-

soval v průměru 2,10 % zhodnocení ročně (údaje k 19. 10. 2017). Vaše zaparkované „čekající“ peníze tedy nebudou rozhodně zahálet, naopak.

Kvalitní podkladové fondy s aktivní správou

Jádro programu Můj INVESTOR Plus je postaveno na kvalitních, aktivně řízených fondech. Oba fondy, jak **Generali Prémiový vyvážený fond**, tak **Generali Fond balancovaný dynamický**, jsou navíc měnově zajištěny, takže případné posilování české koruny nemá na zhodnocení žádný negativní vliv. Oba fondy jsou široce diverzifikovány jak regionálně, tak sektorově.

V obou může portfolio manažer upravovat podíl akcií i dluhopisů ve prospěch aktuální tržní situace, čímž dále eliminuje rizika spojená s poklesem či s výkyvy trhů.

V případě nenadálé potřeby máte své peníze navíc rychle k dispozici – zpravidla do sedmi pracovních dnů. Doporučený minimální investiční horizont je 6 nebo 8 let dle zvolené

varianty, finanční prostředky se však mohou v cílovém fondu zhodnocovat po libovolně dlouhou dobu. Můj INVESTOR Plus je konstruován pro vyšší investice, od 50 000 Kč a více. Podrobné informace k tomuto produktu a k podkladovým fondům, kterými je tvořen, najdete na **www.generali-investments.cz**.



PhD. Miroslav Singer, ředitel institucionálních vztahů a hlavní ekonom Generali CEE Holdingu
Foto: Karel Šanda

JAKO RIZIKO PŘICHÁZÍ V ÚVAHU ŠOKUJÍCÍ OBRAT, VYCHÁZEJÍCÍ Z DOMÁCÍ POLITIKY

Vývoj ekonomiky v ČR v letošním roce, stav české koruny, připravenost Česka na přijetí jednotné měny, penzijní reforma nebo predikce trhu s nemovitostmi, tato témata rozebírá v rozhovoru Ph.D. Miroslav Singer – ředitel institucionálních vztahů a hlavní ekonom Generali CEE Holdingu.

V letošním roce se očekává další postupné zvyšování úrokových sazeb ze strany ČNB. Jak a kdy se to promítne do ekonomiky?

Do ekonomiky se to začne promítat až po roce, tedy až v roce 2019, ale její výkon by měl zůstat slušný, kolem 3% růstu.

Je podle vás postupný růst sazeb žádoucí? Nepovede k dalšímu poklesu dostupnosti vlastního bydlení pro střední vrstvu obyvatel?

Postupná normalizace sazeb bude odrazem toho, že se naše i evropská ekonomika vrací k normálu, a je tedy žádoucí. Pokud jde o vývoj na trhu nemovitostí, je třeba si uvědomit, že další růst mezd bude při normálním fungování ekonomiky, což růst sazeb ČNB podmiňuje, kompenzovat růst úrokových nákladů. Proto ochlazení trhu s nemovitostmi tento krok sám o sobě přinést nemusí.

Jak si stojí česká koruna a jak se jí bude dařit v roce 2018? Hovoří se o prolomení hranice 25 Kč za euro.

Dlouhodobě lze jen doufat, ne předvídat, neb záleží na rozhodování politiků, a to je zas odrazem moudrosti voličů. V nejbližších letech by ale při normálním fungování politiky pokračovat měl. Koruna fluktuuje dostatečně na to, abychom mohli očekávat i to, že její kurs bude někdy opět začínat i 24.

Bude pokračovat pokles nezaměstnanosti, nebo už není kam padat? Dojde k dalšímu zvyšování mezd u nás a konvergenci českých a západoevropských platů?

K růstu platů dojde, právě proto, že další pokles nezaměstnanosti si lze představit již jen obtížně.

Jak vidíte stav schodku rozpočtu, dluhopisů, výnos státních obligací v letošním roce?

Rozpočet, resp. jeho schodek by neměl být problém, ale výnosy z dluhopisů porostou. Bude to stavu české ekonomiky. ale jen další projev normalizace

Spatřujete rizika v politice Evropské centrální banky?

Nespatřuji mnoho rizik. Skončí nákupy aktiv a na konci roku by mohly růst její sazby.

A rizika v eurozóně v roce 2018?

Pro Evropu nevidím moc ekonomických rizik, jen ta politická, a ty moc předvídat nejdou.

Je Česko připraveno na přijetí jednotné měny?

Euro můžeme přijmout, ale nemáme důvod tak činit. K tomu, aby pro nás takové přijetí dávalo smysl, je třeba, aby se eurozóna



Foto: Generali

na reformovala. Eurozóna není dnes dobře fungující měnovou zónou. To je hlavní problém. Pokud jde o náklady existence

samostatné měny, ty v čase vůči rozměru ekonomiky vlivem revoluce v digitálních a komunikačních technologiích klesají.

S penzijní reformou jsme v ČR opět na bodu 0. Proč se u nás nedaří dosáhnout kompromisu mezi politickými stranami a jak nastartovat Čechy k tomu, aby se více zajímali o své důchody?

Je to politicky nesmírně obtížné. Trhy zažívají nejdelší růstové období v historii. To láká k investování stále více Čechů,

přesto není co slavit. Utratíme více za hazard než za investice do podílových fondů. Při pohledu na stav běžných a ter-

mínovaných vkladů by se dalo říci, že „zdroje jsou“.

Jaké kroky budou v roce 2018 z pohledu ekonomiky zásadní?

Nemáme zásadní problém, nelze identifikovat zásadní kroky. Důležité jistě bude vytvoření nějaké stabilní vlády podpořené většinou v parlamentu. A jak se

bude ekonomika vyvíjet? Ekonomika by se měla dále rozvíjet, i když mírně pomalejším tempem než loni. To souvisí s vyčerpáním volných kapacit

na trhu práce. Nicméně prorrůstové impulsy by měly dále zvednout jak domácí poptávku, zde sehraje roli investiční apetit firem, ale i dále rostoucí spo-

třebitelská sebedůvěra domácností, zahraniční poptávku pak posílí zlepšující se ekonomická situace eurozóny, ale i obecné

zrychlení celosvětové konjunktury. Zkazít si to můžeme snad jen sami, jako riziko přichází v úvahu nějaký, i pro jinak

poměrně „otrlé“ zahraniční investory, šokující obrat vycházející z domácí politiky.

Čím to je, že Češi málo investují do své budoucnosti a mění se to jen velmi pomalu?

Investování je u nás stále vnímáno spíše jako ekvivalent ha-

zardu. Bohužel. Ale to je důsledek toho, že je u nás tradičně

spořivost vnímána jako eticky pozitivní kategorie.

Na co se těšíte v roce 2018 z pohledu ekonomiky?

Na další růst ekonomiky i příjmů většiny obyvatel.

Jaké weby se zaměřením na ekonomiku denně sledujete?

Bloomberg, občas CNN.

Jaká kniha o ekonomice vás v poslední době zaujala?

Ted' se zaujetím čtu posledního M. Lewise, The Undoing Project,

o tom, jak D. Kahneman a A. Tversky získali Nobelovu cenu

za ekonomii za výzkum rozhodování lidí.

PhD. Miroslav Singer, ředitel institucionálních vztahů a hlavní ekonom Generali CEE Holdingu

Působil jako guvernér České národní banky v letech 2010–2016 a v letech 2005–2010 byl členem bankovní rady a viceguvernérem České národní banky. Během let 1991–1995 pracoval jako výzkumník a přednášející, později jako zástupce ředitele pro výzkum v Národohospodářském ústavu AV ČR a Centru pro ekonomický výzkum a doktorské studium Univerzity Karlovy. Od roku 1995 zastával významné manažerské posty ve finanční a průmyslové skupině Expandia (byl hlavním ekonomem Expandia Finance, v letech 1998 a 1999 ředitelem Investiční společnosti Expandia a v letech 2000 a 2001 ředitelem společnosti Expandia Holding). V roce 2001 Miroslav Singer nastoupil jako ředitel do společnosti PricewaterhouseCoopers ČR a setrval v ní až do roku 2005. V průběhu let 1995/1996 byl členem dozorčí rady a později členem představenstva lídra na českém pojistném trhu, společnosti Česká pojišťovna. Vedle dalších prestižních cen získal od renomovaného měsíčníku The Banker ocenění Guvernér centrální banky v Evropě pro rok 2014. Po ukončení studia na VŠE v Praze (obor matematické metody v ekonomii) Miroslav Singer pokračoval na doktorandském studiu University of Pittsburgh, kde v roce 1995 obhájil svou disertaci a získal titul PhD. V lednu 2017 byl jmenován do funkce ředitele institucionálních vztahů a hlavního ekonoma Generali CEE Holdingu. Působí také jako předseda dozorčí rady České pojišťovny, člena skupiny Generali. Přednáší na Vysoké škole ekonomické.



JSTE PŘIPRAVENI NA MIFID II A GDPR?

MiFID II a GDPR, tyto dvě zkratky patří mezi často skloňované od začátku roku 2018. Novela MiFID II má dopad na oblast investic spadající pod zákon č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu a je účinná od 3. 1. 2018. Kvůli novele běží obchodníkům povinná dvouletá lhůta pro splnění odbornosti nebo vznikly povinné nové dokumenty. Nová směrnice GDPR (General Data Protection Regulation) přináší silnější pravidla ochrany osobních údajů a bude platná od 25. května. Jak se změny dotknou obchodníků? Na co se připravit?

„MiFID II a GDPR se obchodníků, respektive jejich činnosti hodně dotýká. Změny musí vzít v potaz,“ upozorňuje JUDr. Bronislava Wlasáková, Legal a Compliance Broker Trustu. MiFID II přináší hned několik změn: od 3. ledna 2018 běží dvouletá lhůta pro splnění odbornosti VZ, v tomto období musí poskytnout také čestné prohlášení a úspěšně absolvovat e-learninový test. Dále musí obchodníci využívat například nové dokumenty: investiční dotazník se rozšířil o tři otázky u testu přiměřenosti, došlo k mírným úpravám textu v informacích pro zákazníky IZ nebo se nově musí zaznamenávat komunikace s klienty. GDPR představuje právní rámec ochrany osobních údajů platný na celém území EU. Hájí práva občanů proti neoprávněnému zacházení s jejich daty a osobními údaji. „GDPR dopadá i na činnost obchodníků. V Broker Trustu už od listopadu procházíme analý-

ci března, s předstihem tak upozorníme obchodníky na změny, které se jich od května dotknou kvůli GDPR,“ dodává Wlasáková.

Obecné nařízení představuje nový právní rámec ochrany osobních údajů v evropském prostoru, které bude od 25. května 2018 přímo stanovovat pravidla pro zpracování osobních údajů. „Každý správce musí s ohledem na činnost, kterou provádí s osobními úda-

ji, plnit konkrétní povinnosti. Nejde úplně paušalizovat, že každého se GDPR dotkne stejně. Každá organizace se musí s GDPR seznámit a zjistit, jaké povinnosti v závislosti na zpracování, které provádí, se na ni budou vztahovat a jaká práva subjektu údajů, která byla též aktualizována, GDPR přináší,“ upozorňuje JUDr. Jiří Žůrek, ředitel Odboru pro styk s veřejností Úřadu pro ochranu osobních údajů.



Výběr z dotazů obchodníků BT k MiFID II a GDPR:

Bude se nová regulace MiFID II konečně vztahovat i na prodejce zlata, stříbra a dalších komodit?

Ne.

Týká se MiFID také IŽP?

Ne, IŽP spadá do pojištění a dopadne na něj (pravděpodobně letos) IDD, kterou schválila vláda.

Nově se musejí pořizovat záznamy o hovorech a komunikaci. Musím je pořizovat, i pokud nedojde k uzavření obchodu?

Ano – konkrétně je nutné vyplnit (zaznamenat) veškeré důležité skutečnosti.

Od jakého data je, prosím, povinnost zaznamenávat záznamy s klientem?

Od 3. 1. 2018.

Záznamy z komunikace se prověřují ČNB pouze v případě stížnosti od klienta, nebo i průběžně?

ČNB postupuje ve své kontrolní činnosti dle svého vlastního uvážení. V rámci podnětu podaného klientem může zkontrolovat i komunikaci, může požádat samozřejmě jen o předložení komunikace.

Budou se muset lidé prodávající IŽP registrovat i jako vázaní zástupci? Bude prodej IŽP více regulovaný, nebo jen přibude papír KID a „jede se dál“?

Tyto povinnosti (MiFID II) se týkají pouze investic, na IŽP se tyto povinnosti nevztahují. IŽP se týká jiná evropská legislativa IDD (směrnice o distribuci pojištění).

Rozhovor s JUDr. Jiřím Žůrkem,
ředitelem Odboru pro styk s veřejností ÚOOÚ

Kdo bude hlídat dodržování GDPR?

Monitorovat a vymáhat uplatňování GDPR budou dozorné úřady. V ČR to bude Úřad pro ochranu osobních údajů. Vzhledem k tomu, že GDPR je

již daleko více evropsky zaměřený právní předpis a jedním z jeho hlavních účelů je sjednotit aplikaci pravidel v oblasti ochrany osobních údajů při je-

jich zpracování, je v tomto dokumentu počítáno i s těsnější spoluprací jednotlivých dozorných úřadů.

Jaké jsou sankce u GDPR?

Sankce v GDPR jsou nastaveny tak, aby skutečně plnily svoji roli, která je preventivní a odstrašující. Za porušení GDPR

může dozorný úřad uložit pokutu až do výše 10 000 000 EUR, resp. 20 000 000, a to v závislosti na druhu poru-

šení (jsou dvě kategorie, kam spadají jednotlivá porušení). Pokud jde o podnik, může být udělena pokuta až do 2 %

z celkového ročního obrátu za předchozí finanční rok, resp. 4 %. Chci zároveň ale podotknout, že GDPR počítá i s možností, že sankce za jeho porušení nemusí být ani udělena, což bude připadat v úvahu

především u bagatelních porušení, kde může dozorový úřad uplatnit jiné nápravné pravomoci, a v případě, že by dozorový úřad přikročil k udělení sankce, musí zvážit okolnosti každého případu. Zjednodu-

šeně, GDPR obsahuje výčet okolností, které dozorový úřad bude brát v úvahu při rozhodování, zda sankci uloží, a pokud ano, tak v jaké výši.

Kam se mohou obchodníci obrátit, pokud si v něčem ohledně GDPR nejsou jisti?

Jedním ze zdrojů jsou i internetové stránky Úřadu pro ochranu osobních údajů, v samostatné sekci GDPR jsou zveřejněné dokumenty týkající se GDPR. Za přečtení určitě stojí Základní příručka GDPR, kte-

rá každému, bez zacházení do „zbytečných“ detailů, poskytne představu ohledně GDPR, dále existují pokyny pracovní skupiny WP29, se kterými by se měli někteří správci určitě blíže seznámit. Roli by měly

hrát i asociace či sdružení. Pokud si správce či jiný subjekt neví s něčím rady, může využít i možnost dotázat se Úřadu pro ochranu osobních údajů, od kterého následně obdrží odpověď.

Kam mohou lidé posílat stížnosti, pokud si nejsou jisti, zda firma adekvátně zpracovává jejich osobní údaje?

Pokud se subjekt údajů domnívá, že správce nepostupuje v souladu s jeho povinnostmi, je v mnoha případech nejprve efektivnější, pokud se subjekt údajů obrátí přímo na správce. Ten mu může na základě upozornění poskytnout adekvátní vysvětlení či nápravu bez prodlení provést. V případě, že subjekt údajů má pocit, že ani přes jeho upozornění nedošlo k uspokojující nápravě, nebo se jedná o zjevně nesprávný postup správce, může podat stížnost k dozorovému úřadu. Za zmínku stojí, že GDPR obsahuje dokonce možnost vzniku, resp. existence neziskových organizací, prostřednictvím kterých, zejména v hromadných případech, budou moci podávat subjekty údajů stížnosti vůči dozorovému úřadu a uplatňovat některé další postupy v rámci právní ochrany.



Foto:
archiv ÚOOÚ

Pro první orientaci v GDPR lze využít Základní příručku ke GDPR, kterou vydal Úřad pro ochranu osobních údajů a je dostupná na internetových stránkách úřadu.

Společně a bez starostí



DÍKY ZA SKVĚLÝ ROK, LETOS NÁS ČEKÁ JEŠTĚ LEPŠÍ!

Hypoteční banka Ioni opět udržela svoji pozici jedničky na trhu poskytnutých hypoték. Bylo to díky našim dlouhodobým partnerům, přičemž právě Broker Trust u nás zaznamenal největší růst!



Se Zdeňkem Slukou, Michalem Knappem a jejich týmem úspěšně spolupracuji osobně již přes 10 let. Vždycky jsem oceňoval jejich manažerský styl a stabilitu v rozvoji. Jak Broker Trust roste díky poolové struktuře, je důkazem toho, že vám situace na trhu vyhovuje a že dokážete věcem udat správný směr. V hypotékách je společnost Broker Trust dlouhodobě „na bedně“ mezi našimi největšími partnery. V budoucnu by

se to mělo ještě zlepšit, neboť v našem týmu Group Broker Management dochází k rozšiřování významu externího prodeje dalších produktů z nabídky celé skupiny ČSOB. Hypotéky, spotřebitelské úvěry, penzijní připojištění i neživotní pojištění – to všechno prostřednictvím jednoho kontaktního týmu a jednoho systému. Věřím, že díky připravovaným změnám v pojištění FORTE uspějeme i s životním pojištěním.

Máte se letos na co těšit!

Nechci teď příliš prozrazovat, ale intenzivně pracujeme na dalším vylepšení procesů a produktových novinkách. V posledních letech se nám s vámi osvědčila spolupráce v regionech a letos to chceme zopakovat. Jsme opět připraveni se potkávat na mikroregio-

nálních hypotečních a pojišťovacích kongresech, které nám, i mně osobně, dávají možnost se s vámi setkat tváří v tvář. A vaše manažerka Externí distribuce Iveta Špačková má připraven set motivačních benefitů, jak naši spolupráci ještě vylepšit.

Čeká nás skvělý rok!

Vím, že byl loňský rok pro Broker Trust a naši spolupráci rekordním rokem. Osobně ale věřím tomu, že s Broker Trustem nás čeká rok ještě silnější! Líbí se mi směr, kterým se ubíráte, a líbí se mi i tento časopis. Mi-

mochoodem, BIZON je symbolem síly. V přírodě má jen velmi málo přirozených nepřátel. Jsem přesvědčen, že i tento časopis si najde svoje místo na trhu a že žádné nepřátele mít nebude.

Vlastimil Nigrin
Místopředseda představenstva a vrchní ředitel
pro oblast obchody a klienti



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

JAK VYTVOŘIT NEJLEPŠÍ VERZI SEBE SAMA?

Jaroslav Homolka učí přední české manažery, jak být výkonnější, úspěšnější a jak být dobrými lídry. Co je ale důležitější: má skvělé výsledky. Neříká si ale kouč. Vysoce postaveným manažerům totiž pomáhá jako jejich Personal Sparring Partner. Učí je být tou nejlepší verzí sebe sama úplně stejně, jako to učí své svěřence v tělocvičně. Tvrdým tréninkem a prací na sobě. Inspiraci bere totiž z bojových sportů. „Alfou a omegou všeho je dostat pod kontrolu sebe a své emoce,“ vysvětluje.

Dostat sám sebe pod kontrolu, to se lehko řekne.

Je jedno, v jakém oboru pracujete, úspěch se tam vytváří určitým postupem, a ten je potřeba dobře popsat, naučit se ho

a pak za ním jít. Samozřejmě to bude závislé na tom, kolik na tu cestu máte času, energie, jak jste v tom dobrý a jaký

máte talent. Ale rozhodně to není složité. Všichni úspěšní lidé, které jsem potkal, mají stejné modely.

S čím mají lidé největší problém?

Nejčastěji ztroskotají na vztazích. Tam se také cítíme nejvíc ohrožení. Potřebujeme vztahy, protože jsme skupinové zvíře. Ve výsledku jsou důležité pouze tři schopnosti: umět pracovat s lidmi, získat z nich to

nejlepší a nechat vítězství jim. Nejčastější modely, se kterými se ale setkávám já, jsou úplně jiné: buď pořád odháním lidi, kteří se mi nelíbí, místo abych našel způsob, jak s nimi vyjít, nebo příliš ochraňuji lidi, kte-

ré mám rád, a tím pádem často dřu za ně. Vím sice, že se s tímhle přístupem nic nenaučí, ale děláme to proto, abychom si připadali líp. Vlastně jim suplujeme rodiče.

Co s tím?

Gros všeho je převzít zodpovědnost za své vlastní chování a přestat se chovat jako tatínek nebo maminka. Musím být partnerem, ne rodičem. Musím se obklopit lidmi, kteří mají zá-

jem uspět a chtějí růst. Pokud tohle dokážeme, musíme následně vytvořit podmínky, aby ti lidé mohli růst. Takové podmínky hodný tatka ani mamka nevytvoří, protože ti „své děti“

většinou šetří, chrání a poučují. Jenomže oni pak nerostou. A ve výsledku jsou nešťastní všichni.

Myslela jsem si, že úspěšní lidé budou v dnešní uspěchané době spíš řešit time management, projektové řízení a tak dále.

To je hned za tím. Často totiž přijdeme na to, že sice trávíme hodně času s lidmi, ale že je

ten čas velmi neproduktivní. Nepříjemným tématům se totiž vyhýbáme a odkládáme je. Se-

beorganizaci tím pádem řešíme také velmi často.

Jak pomáháte v té sebeorganizaci? Učíte je udržovat si diář?

Ne, učím je udržovat systém. Často začínáme základní věcí: neoddělovat si to-do list od kalendáře. To je totiž nesmysl. Jak mohu plánovat, co udělám, aniž bych věděl, kolik mám ten den času? Mnoho lidí zanedbává jednu důležitou věc, a to

je práce s informacemi. Často jsme nepřípravení. Příprava je 80 % úspěchu. Těch 20 % nejistoty tam bude vždycky, ale těch 80 % mi pomůže, aby z toho nebyl malér. Je to jednoduché: kam směřujete svou pozornost, tam dostáváte

výsledky. Lidé jsou věčně vystresovaní. Je to ale jen kvůli tomu, že jsou nepřípravení, nevědí, co je čeká, a nevědí, co mají dělat. Dávají příliš mnoho energie do sebeobran, místo aby směřovali svou energii na důležité věci.

Jak zjistím, kam potřebuji teď směřovat svou pozornost?

Srovnejte si v hlavě, co chcete dokázat za konkrétní období. Vemte si složenky a dejte si je na jednu hromádku. To vám řekne, jaké potřebujete cash flow. Tím pádem máte motiv. Budete-li totiž mít zdroje, můžete něco měnit. Příklad: pokud si chcete vzít 3 měsíce

v roce dovolenou, naplánujte zbytek roku tak, aby to šlo. Dejte si to do kalendáře a rozpočítejte zbytek roku tak, abyste rozložili práci za 12 měsíců do 9 měsíců. Vše je o tom dát svým přáním a cílům kritéria, a dát je do relace s časem a svými schopnostmi. A najed-

nou nám z toho lezou ty priority. Ale pozor: tady si hodně lžeme – nastavujeme si totiž priority i v oblastech, na které nemáme vliv, a pak to svádíme na ty druhé. Začnete vždycky u sebe. Koukni se, kde sám sobě překážíš, a přestaň si překážet. To je celé.

Kolik cílů by si měl člověk dát?

Je dobré dělat vždycky 3 věci. Zaprvé si zmapujte, v čem jste dobří, a v tom pokračujte. Zadruhé, začněte s něčím novým, co ještě neděláte. A za třetí,

zbavte se něčeho, co děláte a co k ničemu nevede. Já si rád dávám tři cíle, abych měl vždycky co dělat. Ale nepřepalte to. Lidé, kteří si dávají příliš vyso-

ké cíle, často selžou a následně na to radši zapomenou, aby se necítili blbě. Lhaní sám sobě nás opravdu nikam neposune.

Jak vyzrát na to obelhávání sebe sama?

Jednoduše: napište si tu výmluvu. Třeba: nešel jsem běhat, protože pršelo a já nemám pláštěnku. Pak se zeptej sám sebe: je to opravdu ten důvod, proč

nejdu běhat? Mám jiné řešení? Je opravdu důležitější teď věnovat čas nákupu pláštěnky místo tréninku? Racionalizujte. Rozhodněte se. Ať tam nejsou emo-

ce. Překonejte odpor a zvítězíte. Nejsem od toho, abych někoho kontroloval, jestli lže, mně nebo sobě. Na to se vždycky rychle přijde. Sami sobě skládáme účty.

Takže jde vždy o boj s nepohodlím?

Určitě. Na konci zjistíte, že když na sobě začnete makat, přinese to výsledky i jinde: budete si víc rozumět, budete se lépe znát. Budete schopní

akceptovat víc věcí a mít větší motivaci. Budete dělat víc věcí pro sebe, a to vám dává ohromnou sílu. To je takzvaná ne-závislost. Ideální je totiž

nepotřebovat nikoho k dosažení toho, co chci. Pak to teprve můžu naučit i druhé.

Tím si tedy i rozšiřuji svou komfortní zónu?

Vyrážet mimo komfortní zónu je dobré, ale důležitější je mít se kam vrátet. Armáda tomu neříká komfortní zóna, ale zóna bezpečí. Podle ní je to totiž zázemí, kde si můžu odpočinout a být sám sebou. A to mi dává sílu prozkoumávat

území mimo tuto zónu a rozšiřovat si ji. Co zvládnou, to už mě neohrožuje. Když se budete mít kam vrátit, nic vás nezabije. Zmapujte si nejdřív to, na čem můžete stavět. Růst musíte nastavit úměrně podmínkám – věku, fyzické kon-

dici a schopnostem. Musíte se naučit poslouchat sami sebe, pokud jste závislí na feedbacku ostatních, jste pořád závislí na názoru ostatních. My sami musíme vědět, kde ty hranice leží a jestli můžeme dát ještě tři, nebo ještě deset.

Takže první krok je vždy zastavit se?

Ano. Zastav se, rozhlédni se, zorientuj se a vyraž.





Tím vším se nám prolíná téma disciplíny. Jak budovat disciplínu?

Nejtěžší disciplína je sebedisciplína. Disciplína není přirozená ani vrozená věc. Ta se musí vycvičit a vydrilovat. Bohužel,

většina z nás potřebuje něco nebo někoho, kdo nás udrží v tom správném směru. Vítežové to zvládnou sami, ale

těch je velmi málo. Většina lidí v populaci jsou ne-vítězové. Pozor, to ale pořád nejsou poražení.

Co tedy funguje na nás ne-vítěze nejlépe?

Je dobré rozložit si to do časové osy. Pokud chcete udělat týdně 70 kliků, musíte jich v pondělí udělat 10. A tím pádem to musí být první věc, kterou v pondělí uděláte. Je přirozené, že to budete odkládat – až si uděláte

kafe, až si dáte cigaretu, až se najíte, kouknete na maily a tak dále. Jenomže najednou je půl dne pryč. Vstaňte a udělejte to prostě hned. Vždycky doporučuji udělat to nejnepříjemnější jako první. Pak vás to totiž ne-

bude trápit. Zbavte se té zátěže, jinak s ní běžíte celý den. Ale zbavte se jí produktivně – ne tak, že ji zahodíte, ale tím, že ji vyřešíte.

Co ještě funguje?

Připravte si prostředí, které vás bude podporovat. Zeptejte se sami sebe: „Fakt to chceš? Tak to pojd' udělat!“ Nikdo nemá rád, když se učí nové a nepří-

jemné věci. Ještě když mu nedají! Dejte si jasnou odměnu a jasný trest. Trestem pro vás bude, že jste se nikam neposunuli. Odměnou je dobrý pocit,

že jste to dali. Odměnou může být klidně i to kafe, které jste si nedali jako vždy hned po probuzení, ale až poté, co splníte prioritu dne. Pomáhají také

symbols. Tím může být třeba vizualizace cíle – když chcete cvičit, dejte si někde viditelně fotku svého fitness idola. Jed-

noduše se musím naučit rozhodovat v každém okamžiku, i nepříjemné věci. Dáme si kafe (tedy to příjemné), nebo radši

odepíšu na ten mail (nepříjemné)? Když se ovládnou, pak si můžu dát kafe.

Jak mi v tomhle pomůže sparring partner?

Podrží vás. Sparring partner je bitevní trenér. Jeho úkolem je překonat ty překážky s vámi. První den pro vás může udělat třeba to, že vám ráno zavolá a řekne: „Bacha, tohle jsi chtěl, pamatuješ? Dneska musíš udělat tohle. Děláš to?“ Role spar-

ring partnera je kromě směřování i trénink. Jak se říká: těžko na cvičišti, lehký na bojišti. Máte-li před sebou nepříjemné jednání v práci, sparring partner vás tam nenechá jít, aniž by se ujistil, že jste na to připravený, tedy že zvládnete

své požadavky dobře formulovat a tu situaci ustojíte. Protože jinak nastávají dvě možnosti: buď tam půjdete a dostanete nakládačku, nebo tam radši vůbec nepůjdete a začnete lhát, že tam ten kolega nebyl.

Jak se o tom přesvědčíte?

Sparring partner vás nechá postavit osnovu toho jednání a společně si ji krok po kroku projedete. A pak si ten rozhovor vyzkoušíte, přičemž sparring partner vás vystaví těm nejnepříjemnějším situacím, které tam mohou nastat: výčitky, vý-

hrůzky a tak dále. Pustím klienta na takové jednání až poté, kdy vidím, že má techniky, jak ovládat své emoce. Protože to je další veliké téma. Ten, kdo ovládá mé emoce, ovládá mě. To je klasický efekt zavřených dveří: skončí nepříjemné jedná-

ní, vy vyjdete za dveře, a najednou vám cvakne všechno, co jste měli říct a co jste měli udělat. No jasně, že vám to docvakne až za dveřmi, protože najednou jste v klidu. Když ten klid přistě udržíte i před dveřmi, budete mít situaci pod kontrolou.

To jde naučit tréninkem?

Ano. Trénuji je v práci s pozorností tak, aby je nestrhlly emoce. Je to jako ve sportu. Pokud ztratíme rozum, ovládají nás emoce. Pak máme jen dva scénáře: buď zaútočíme, tedy rozproudíme hádku, nebo jsme

pasivní, protože chceme přežít. Takže ano, musíte dostat pod kontrolu sebe a své emoce. Musíte se naučit sebeovládání, to znamená zvládnutí vlastních emocí. A to je rozdíl mezi produktivními a neproduktivními

lidmi. Ti produktivní umějí ovládat své emoce. Nezadržují je, na správných místech je pustí, to musí, protože emoce jsou zásobou energie, ale oni sami určují, kde k tomu dojde.

Jak se z ne-vítěze stanu vítězem?

Podívejme se ještě na tu třetí skupinu – na poražené. Poražený člověk má jediný motiv: obhájit svou prohru. Neustále říká „oni“ a „ono“. Věř, že kdyby byl svět lepší, on by byl taky lepší. Ale svět je jaký

je, a já ho nezměním. Ne-vítěz takový není. Ten si vytvoří systém: co ho urguje, co ho nakopne, a tak dále. Hybným momentem je pro něj motivace. Co může být motivací? Já na to třeba používám závazky.

Dávám si ale pozor, komu ten závazek dám. No a vítězové to mají snadné: ti vidí překážku, zmobilizují síly, zahodí vše, co nepotřebují, dostanou to a jedou zase odznovu.

Pokud mě motivují závazky, musím se naučit říkat NE.

Ano, a s tím jde ruku v ruce dovednost nést osobní zodpovědnost za to odmítnutí. Nesmím to omlouvat ničím a nikým jiným.

Já jsem to rozhodnutí udělal. Musím se naučit říct jasně NE a nabídnout případně alternativy. Nejhorší, co můžete udělat,

je, když si těch závazků nandáte příliš a pak je neplníte. To je cesta do maléru.

Někde jste řekl, že spolehlivost je to nejdůležitější ve vztazích.

Ano. Pokud jste nespolehliví, je to pravděpodobně hlavně tím, že máte špatné návyky. Nespo-

lehlivost je návyk. Musíte převzít zodpovědnost. Nemůže za to nikdo jiný, můžete za to jen

a pouze vy. Víte, lidi totiž chtějí měnit svět, ale zůstat u toho stejní. Dohody se prostě musí plnit.

Jak naopak zamezím tomu, že budu ten druhý extrém? Tedy že vyhořím, nebo skončím jako workoholik, který se neustále překonává?

Málokdo vyhoří, protože to přepálí. Většina lidí vyhoří, protože dosahují se stejným úsilím neustále stejných výsledků, tedy protože se nerozvíjejí. Mnoho lidí investuje příliš mnoho času a energie do pádlování ve vodách, které se nehýbou. Často je to proto, že dělají jen to, v čem

jsou dobří. Kdyby se do toho učili ještě něco nového, neskončilo by to tak. Pak taky doporučuji tvrdě oddělit pracovní a soukromý život. Já začínám pracovat v 8:00 ráno a pracuju do 16:00. Vím, kolik toho ten den musím přesně udělat. To jsou totiž mé priority. Nenechám

si je rušit telefony, notifikacemi a maily. Na ty mám vyhrazený čas. Jakmile práci udělám, zavírám počítač, kouknu se, co mě čeká zítra, a práci nechávám být. Neexistuje, že v deset večer odpovídám na telefony. Řešte potřeby ostatních lidí, když máte čas vy, ne když mají čas oni.

S koučem Jaroslavem Homolkou hovořila bloggerka, copywriterka, královna sociálních sítí a bývalá novinářka Michaela Losekoot.



JAK ZVÝŠIT SVOU VÝKONNOST

- 1** Dej všemu měřitelná kritéria.
- 2** Zaměř svou pozornost, dej si priority.
- 3** Najdi nejjednodušší cestu, jak cíle naplnit.
- 4** Měř, měř, měř. A vyhodnocuj.
- 5** Úspěchy krátce a dobře oslav.

Jaroslav Homolka (58) je přední český kouč, který si pro vedení české manažerské špičky vytvořil svou vlastní tréninkovou metodu Personal Sparring Partner. Založil také unikátní soubor workshopů PREDATORCODE.CZ, kde předává důležité dovednosti pro práci v 21. století, jako jsou například time management, práce s informacemi, s vlivem nebo vyjednávání. Za jeho 27letou kariéru již odkoučoval přes 500 klientů ve stovkách firem, jako například Škoda Auto, Maxion Wheels nebo O2.



NÁŠ ÚSPĚCH V POJIŠŤOVNĚ ROKU PATŘÍ I VÁM



1. místo
Autopojištění



2. místo
Pojištění průmyslu
a podnikatelů



2. místo
Pojištění občanů

AČPM
ASOCIACE ČESKÝCH
POJIŠŤOVACÍCH
MAKLÉRŮ



3. místo
Životní pojištění

957 444 555
www.cpp.cz



ČPP NOVINKY

ČPP Domex+ / ČPP Úraz PLUS

ČPP Domex+ je nový produkt v oblasti pojištění majetku a odpovědnosti občanů. Hlavním charakteristickým rysem produktu je rychlost a jednoduchost sjednání prostřednictvím obchodní aplikace SUS s akceptací PS podpisem nebo platbou.

MAJETEK

Ojedinečnost tohoto řešení na pojistném trhu je dána **totožným rozsahem pojistných nebezpečí v rámci jednotlivých balíčků, které se vzájemně odlišují jen výší limitů pojistného plnění.** Klientovi tak i v nejlevnější variantě poskytujeme pojistnou ochranu v maximální šíři možných pojistných nebezpečí.

- 3 rozsahy pojistného krytí (Mini, Opti, Maxi)
- Volitelné připojištění povodně a záplavy
- Jednotná spoluúčast 1 000 Kč

Produktem lze sjednat pojištění:

- trvale obývané stavby s pojistnou částkou max. 15 000 000 Kč
- trvale obývané domácnosti s pojistnou částkou max. 5 000 000 Kč

NOVINKY

- Náhrada nákladů na záchranu dat – novinka v oblasti kybernetických rizik
- All risk elektronických a strojních zařízení – plníme až do výše 150 000 Kč
- Kolo na jiném místě
- Věci v osobním automobilu
- V rámci all risku skel je nově zahrnuta i sanitární keramika a plastová skla

ODPOVĚDNOST

- Nově je zahrnuto i vlastnictví a provozování malého plavidla, vlastnictví a opatrování zvířat, činnost modeláře
- Jeden limit pojistného plnění (sloučení limitů újma na jmění + újma na zdraví)
- Převzatá věc sloužící k bydlení do výše 15 % z limitu pojistného plnění
- Převzatá věc zapůjčená do výše 10 % z limitu pojistného plnění
- Dopolistitelná výluka újmy vzniklé na mobilním telefonu, tabletu a notebooku

Volba spoluúčasti: 0 Kč nebo 15 % z pojistného plnění, max. 10 000 Kč

Možné slevy: propojištěnost + frekvence placení, obchodní sleva, vstupní bonus v majetkové části 30 %

ČPP Úraz PLUS je novinkou v investičním životním pojištění Evoluce Plus, vylepšuje definici úrazu a plní i neúrazové děje (prasknutí svalu, natržení šlachy...).

Není úraz jako úraz aneb každé zranění nemusí být úraz. Každý den je v ČR nahlášeno několik desítek zranění vzniklých neúrazovým dějem, za něž

není možné vyplatit pojistné plnění. Pro tyto případy je zde novinka Úraz PLUS, kterou lze lehce sjednat. Pojištěný se tak jednoduše vyhne nepřím-

nému zjišťování, co je a není úrazem, a zamítavé zprávě od pojišťovny.

CHYTRÝ SOFTWARE USNADNÍ SJEDNÁVÁNÍ INVESTIC

O investicích se mluví jako o poradenském segmentu budoucnosti. Jestliže si přiznáme, že stát nám plnohodnotný důchod nezabezpečí, a podíváme se do vyspělých států, jak tuto situaci řeší jinde, zjistíme, že zkrátka není jiné cesty než pravidelně odkládat. Možná si ještě chvíli počkáme, než Češi upřednostní poctivé a promyšlené investování před pokoušením štěstěny, nicméně čím dál tím více poradců oprávněně vyhodnotilo investiční služby jako klíčovou oblast svého portfolia.

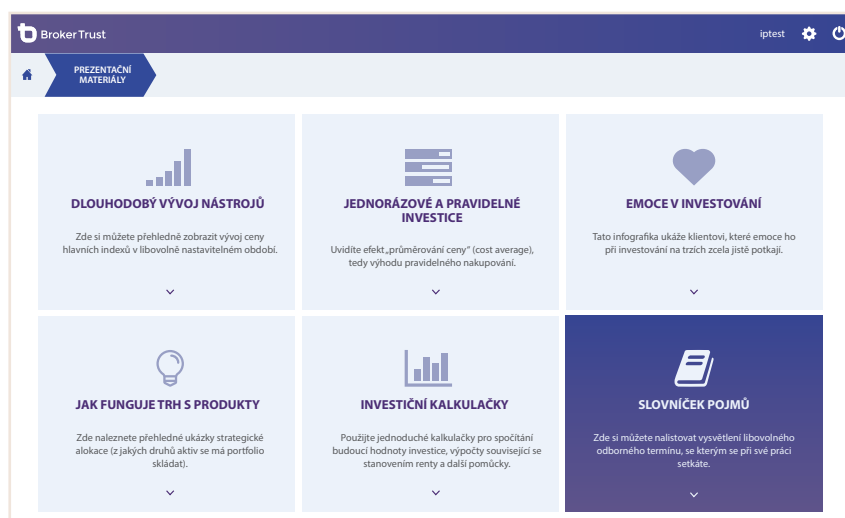
Přestože jsou základní investiční principy vcelku jednoduché, poskytují investice ve své dynamice a rozmanitosti široký prostor pro přidanou hodnotu poradce. Tu může ještě zvýraznit šikovný investiční software, který navíc celý poradenský

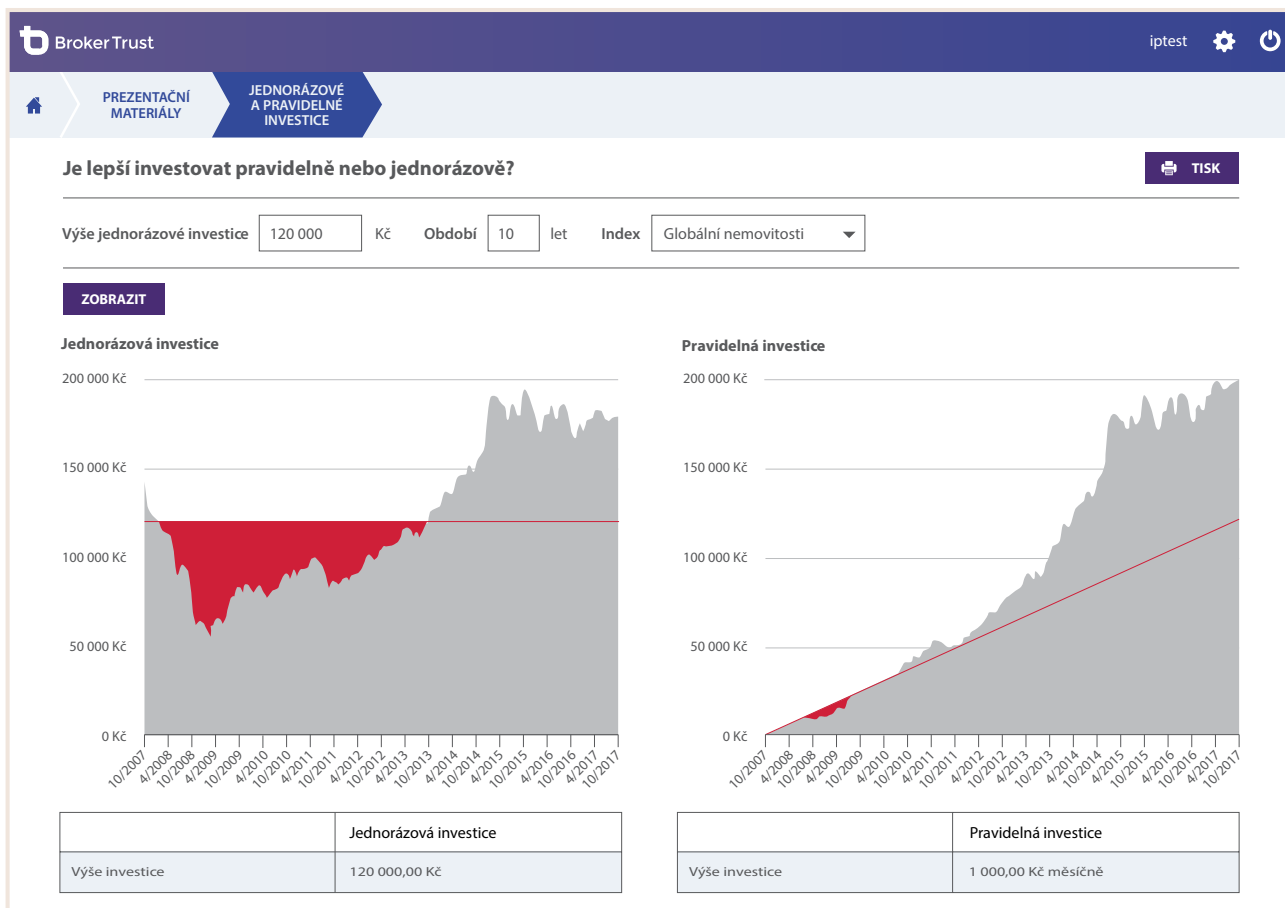
proces velmi významně zjednoduší. Vždyť dodržet všechny legislativní požadavky, obzvláště po příchodu MiFID II, znamená bez softwarové pomoci výrazné nároky na čas a zkušenosti poradce. Pro vázané zástupce spolu-

pracující s Broker Trustem se díky zcela novému investičnímu software otevírá možnost nejen zjednodušit si práci, ale zároveň i zásadně zatraktivnit způsob, jakým mohou investiční služby prezentovat svým klientům.

Udělá dojem

Nová investiční platforma na jednom místě integruje vše, co je důležité pro práci investičního profesionála. Ať už se s klientem chcete bavit o aktuálním vývoji na trzích, jak fungují produkty, o rozdílech mezi jednorázovou a pravidelnou investicí, sjednáváte s ním první smlouvu, upravujete jeho stávající smlouvu nebo mu tvoříte report nad jeho současným portfoliem. Vše je dostupné v jedné aplikaci a vždy to zabere jen pár kliků.





Usnadní administrativu a ohlídky

Největší boj poradců – povinné přílohy (a intervence s nimi spojené) budou vyplňované na pozadí, tak jak půjdete procesem sjednání, který vás navede všemi potřebnými kroky. Kromě úspory času navíc odpadá

i obava, zda jsem na nic nezapomněl a postupuji v souladu se zákony.

V současné chvíli tak k plné elektronizaci chybí snad jen možnost elektronicky dokumenty podepisovat, i na tom se však pracuje. Už od počátku bude ale možné některé dokumenty odesílat klientům na e-maily a případně si od klientů na dálku vyžádat určitou spolupráci, např. na vyplnění investičního dotazníku, cílů klienta a podobně. Díky tomu si zajistíte důležité vstupy ještě před schůzkou s klientem, na kterou se tak můžete lépe připravit. Budete vědět, o jakých produktech se máte s klientem bavit, a ušetří vám to čas s vyplňováním dokumentace na místě.

BrokerTrust iptest

VYBĚR KLIENTA VYBĚR SLUŽBY INFORMACE O IZ INVESTIČNÍ DOTAZNÍK PŘÍMĚŘENÉ PRODUKTY PARAMETRY INVESTICE DOKUMENTACE

Dani Alves +4201 26345067 boris.prachan@etnettera.cz Upravit údaje klienta

Test přiměřenosti STORNOVAT OBCHOD

VYPLNIT DOTAZNÍK

Dotazník se do aplikace zadává buď přímo během dotazování, nebo jej později poradce vyplní dle ručně zaznamenaných odpovědí klienta. Poté se dotazník vytiskne s předvyplněnými údaji, tento výstisk je třeba nechat klientem podepsat.

ODESLAT KLIENTOVÍ DOTAZNÍK NA E-MAIL

Klientovi přijde individuální odkaz do aplikace, kde bude odpovídat na otázky dotazníku samostatně z domova. Klient odpovědi verifikuje pomocí hesla zasláního v SMS. Poradce odpovědi již neupravuje, dotazník jen vytiskne a nechá klientem podepsat.

VYTISKNOU PRÁZDNÝ INVESTIČNÍ DOTAZNÍK

Prázdný dotazník je určený k ručnímu vyplnění a k jeho pozdějšímu odeslání do aplikace. Pak se vyplněný dotazník tiskne a předloží klientovi k podpisu.

[Zpět na informace o IZ](#)

Šikovný investiční software funguje v režimu **webové aplikace**, čímž je zajištěna univerzální dostupnost napříč

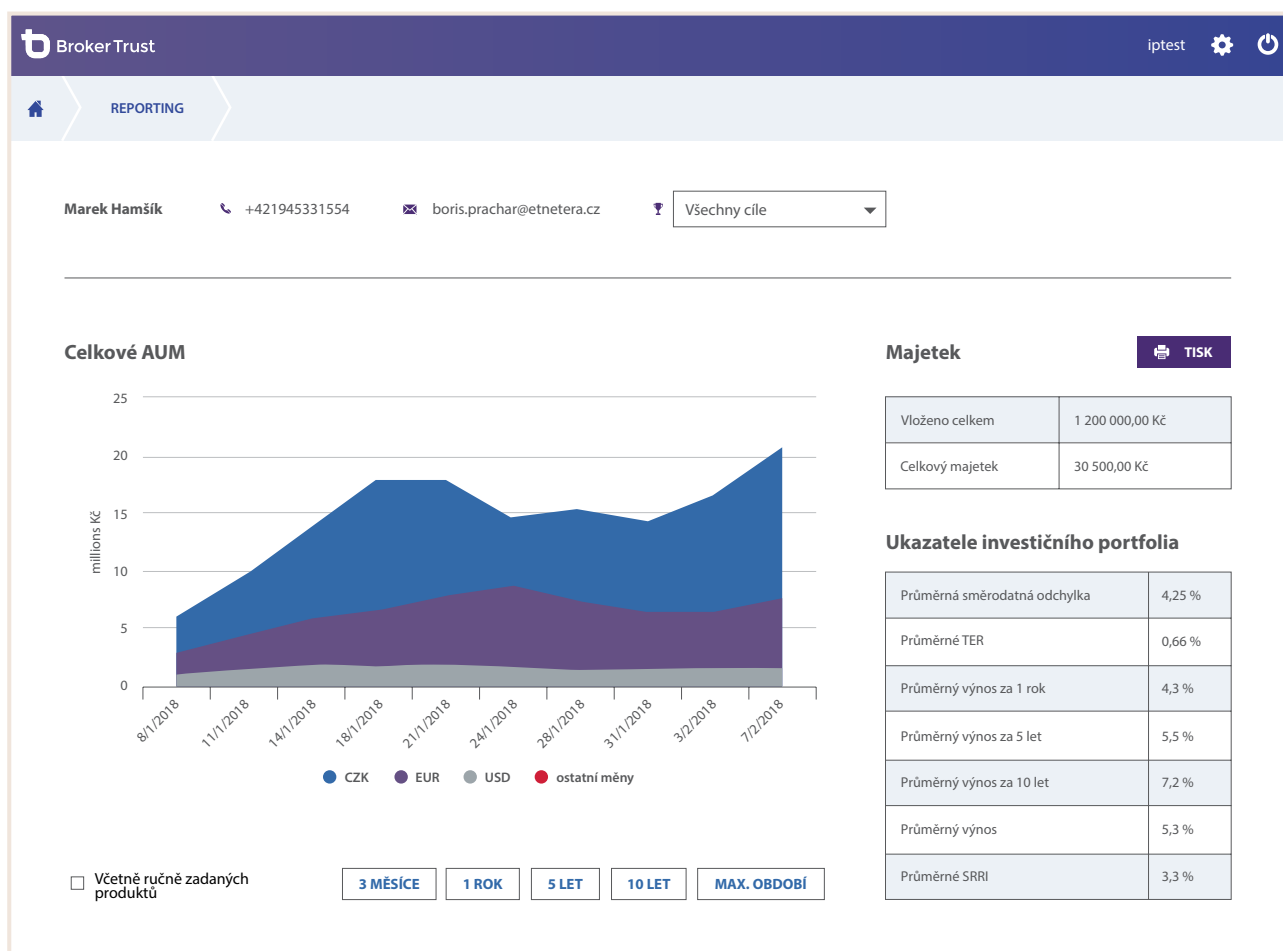
různými technologickými zařízeními. Počítač nebo tablet, Windows, Linux nebo Mac, nic z toho neomezuje poradce

v plnohodnotném využívání aplikace, stačí připojení k internetu.

VIP reporting

I když jsou u nás investice zatím poměrně malý trh (s mimořádným potenciálem), je zde již mnoho klientů, kteří už investováno mají. V takovém případě je pro poradce důležité pravidelné sledování vývoje klientských portfolií a péče o klienty. Dříve bylo nutné mít

pro reporting klientova portfolia několik přístupů na různé produktové partnery, dávat si údaje ručně do excelu a následně z toho vytvořit nějaký rozumný výstup. Takto do budoucna určitě nepůjde dělat skvělý servis pro své klienty a platforma na to už myslí.

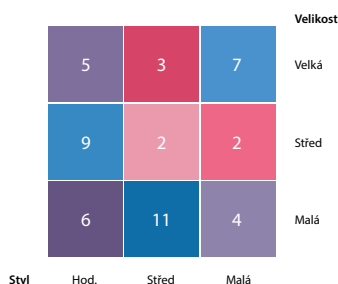


Modul reportingu byl postavený primárně pro usnadnění práce investičních specialistů. Dokáže stáhnout údaje o klientských portfoliích napříč našimi produktovými partne-

ry (začíná se s Conseq, další se brzy objeví) a spočítá mnoho ukazatelů napříč celým portfoliem. Na pár kliknutí získáte pro klienta graficky vyladěný výstup, který mu následně

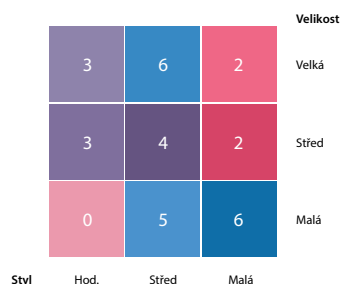
můžete odeslat i elektronicky. Díky takovému reportu dokážete lépe udržovat vztahy se svými zákazníky, potvrdit klientovi, že o jeho investice je pravidelně pečováno.

Aktiový investiční styl



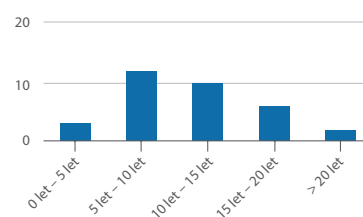
Graf zobrazuje, do jakých typů společností klientovy fondy investují.

Dluhopisový investiční styl



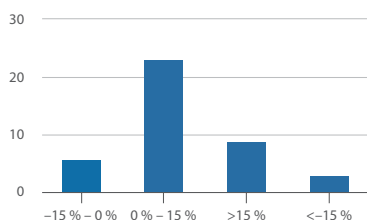
Graf zobrazuje, do jakých typů dluhopisů klientovy fondy investují.

Historie fondů



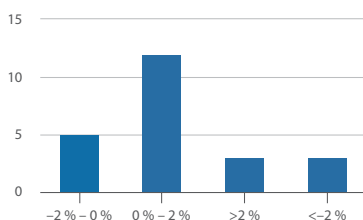
Graf zobrazuje rozložení fondů dle jejich historie.

Výnos za posledních 5 let



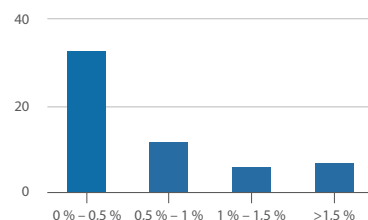
Graf zobrazuje rozložení fondů dle jejich výnosu za posledních 5 let v % p.a.

Volatilita (směrodatná odchylka)



Graf zobrazuje rozložení fondů dle jejich kolísání.

Nákladovost



Graf zobrazuje rozložení fondů dle jejich nákladovosti v % p.a.

Byla by ale škoda data nevyužít i pro manažery a majitele poradenských firem. Aplikace umožní i agregované přehledy napříč **portfoliem podříze-**

ných poradců. Snadno získáte přehled o tom, jak se vyvíjí majetek pod správou vaší firmy, jací produktoví partneři jsou nejoblíbenější, jakou rizikovost

má vaše portfolio, kolik vaši poradci svým klientům vydělali a mnoho dalšího! A opět – vše na pár kliknutí!

Navrhováno a testováno poradci

Při vývoji a testování investičního software jsme využili neocenitelné podpory vybraných investičních poradců tak, aby-
chom byli reálnému byznysu co nejbližší. Rád bych jim na tomto místě poděkoval.

Jiří Pech
člen investičního výboru
Broker Trustu



**RIZIKOVÉ ŽIVOTNÍ
POJIŠTĚNÍ BEL MONDO**

At' už je váš cíl jakkoliv vysoko, stojíme při vás



Co se vám bude líbit u našeho nového rizikového pojištění:

- dáme vám až 40% slevu na pojistné
- v rámci unikátního progresivního plnění u invalidity, onkologických a závažných onemocnění navýšíme částku až o 160 %
- dětské sazby poskytujeme až do 26 let
- u rizika invalidity vám započítáme čekací dobu od všech konkurenčních pojišťoven
- u pracovní neschopnosti vyplatíme plnění i v případě pracovních úrazů a nemocí z povolání
- předběžná ochrana až na 3 mil. Kč je u nás bez podmínky vzniku smlouvy
- kuřáky pojišťujeme bez přírážky



**U smluv sjednaných do 31. 3. 2018 plníme v případě úrazu či nemoci
o 50 % vyšší plnění u nového kombinovaného pojištění a vybraných dětských rizik.**



S naším novým rizikovým pojištěním Bel Mondo se můžete pustit do každého dobrodružství bez obav. Umí pojistit rizikové koníčky a povolání i všechny druhy sportu včetně horolezectví nebo bojových sportů. Přitom se kdykoliv přizpůsobí vašemu životnímu stylu i tempu.

Pro více informací kontaktujte:

Generali Pojišťovna a.s.
Hana Homolová
M 724 621 166, hana.homolova@generali.com
Václav Kopal
M 603 372 977, vaclav.kopal@generali.com

25 
LET VÁS JISTÍME



GENERALI JE SILNÁ

Díky inovacím i sehranému týmu dokáže pojišťovna Generali dodávat řešení, která jsou užitečná pro klienty a zároveň podporují úspěch obchodních partnerů. Více v rozhovoru s manažery prodeje Generali Hanou Homolovou a Václavem Kopalem.

Co je vaší rolí při spolupráci Generali a Broker Trustu?

Hanka: Podstatnou částí naší práce je přímý kontakt s poradci, zejména v rámci školení a workshopů.

Vášek: A samozřejmě jsme poradcům k dispozici na telefonu, když potřebují poradit s řešením nestandardních situací.

S čím nejčastěji poradcům pomáháte?

Vášek: Těch oblastí je opravdu celá řada, pro obě strany jsou

ale zásadní situace kolem pojistných událostí. To, jak tyto důležité momenty dokážeme ošetřit, jsou pro mě základním stavebním kamenem vztahů, které s poradci a jejich klienty máme.

Hanka: Záležet si ale dáváme samozřejmě i na všem ostatním. Naše agenda určitě není jednotvárná.

Kde si při své práci hledáte momenty, které vám dělají radost?

Hanka: Baví mě, když dostávám dobrou zpětnou vazbu

a administrativa funguje tak, jak má. Stejně tak podstatné pro mě je, vyřešit cokoliv, co se nedaří. Když to klapne, člověk si pak připadá jako vítěz. Ten pocit mám opravdu ráda.

Vášek: Práce mě baví už jenom

proto, že není stereotypní. Navíc náš obor je trochu bohatší na různá překvapení. Mám dobrý pocit, když po kvalitně odvedené práci pomůže poradce klientům překonat právě ta nemilá překvapení.

Jak se vám pracuje s Broker Trustem?

Hanka: Zkušenosti jsem sbírala od roku 2016 a můžu upřímně

říct, že jsem ve všech ohledech spokojená. Z mých zkušeností vím, že to není zdaleka samozřejmé, a vážím si toho, že jak na centrále, tak mezi poradci máme dobré vztahy.

Vášek: Tady stačí být stručný – myslím, že společně fungujeme na výbornou. Takový je alespoň můj pocit. Věřím, že je to vzájemné.

Prozradte, s jakou novinkou Generali na začátku roku přichází?

Vášek: Do světa jsme pustili nové čistě rizikové životní pojištění Bel Mondo (možná se s ním setkáte také pod kódovým označením ZL63). Jde o úplně novou generaci životka, kde se soustředíme zejména

na ta rizika, která mají výrazný dopad na život člověka.

Hanka: A já doplním, že v těchto rizicích nově nabízáme progresivní plnění až 160 % pojistné částky. Kromě toho jsme přidali nový balíček – kombinované pojištění pro krytí úvěrů a další zásadní pozitivní změny proběhly hlavně u pojištění dětí.





Doc. PhDr. Dr. phil. Laura Janáčková, CSc., docentka klinické psychologie
a autorka knih o lidských vztazích a komunikaci

LAURA JANÁČKOVÁ

Doc. PhDr. Dr. phil. Laura Janáčková, CSc., je docentkou klinické psychologie Sexuologického ústavu 1. LF UK a VFN v Praze. V Praze založila Institut partnerských vztahů a ve Všeobecné fakultní nemocnici oddělení somatopsychiky, kde se dlouhodobě věnuje onkologickým pacientům. Zabývá se psychologii v oblasti aplikované medicíny a komunikace, především psychoonkologií, psychosomatikou, problematikou bolesti, lidských vztahů a sexuálního chování. Publikovala desítky odborných i populárních článků, je samostatnou autorkou několika knih.

Roste počet singles, rodiny se zužují na nejbližší příbuzné, v práci trávíme spoustu času. Žijeme v době rostoucího individualismu?

Každý člověk je od pradávna individuální bytost, jedinečná a odlišná od ostatních. Člověk však nedokáže bez ostatních žít spokojený život. Proto každý z nás více či méně vyhledává své „stádo“, kam chce patřit.

Ostatně jsou to právě pocity sounáležitosti, bezpečí a jistoty, které patří mezi základní sociální potřeby člověka. Následuje potřeba přátelství, partnerského vztahu a rodiny. Znamená to tedy, že přestože, jak říkáte, ži-

jeme v době singles, netoužíme po tom, a možná je to jen dočasný stav v dané chvíli života či zdánlivá představa neznalého okolí.

Existují stejné tendence i v businessu, také si potřebujeme najít „blízké okolí“, někam zapadnout, s někým své businessové radosti a strasti sdílet?

Samozřejmě i v businessu platí, že člověk potřebuje reálné osobní kontakty. Moderní technologie nám v mnohých oborech sice nabízejí možnosti práce, kde není zcela nutný fyzický kontakt (můžeme

„pracovat z domu“ atd.), ale přesto budou lidé vždy vyhledávat a udržovat osobní kontakty v dané pracovní sféře. V ženách i mužích je hluboce zakořeněná potřeba sdílení, která do jisté míry splňuje úlo-

hu satisfakce, ale také kontroly a rozvoje businessového myšlení. Z psychologického hlediska zatím lidský kontakt nedokáže nic nahradit.

Jaké nejčastější dopady má dnešní zrychlená doba na naši psychiku?

Každý z nás pocítuje daleko větší tlak na výkon, než tomu bylo dřív. Pracovní doba nemá pevné hranice, množství denní práce přesahuje běžné možnosti. Očekávání i nároky okolí jsou

tak vysoké, že často bojujeme se stresem. Dlouhodobý stres se negativně odráží na našem zdraví, na vztazích i v práci. Pohybujeme se jako myši v roztočeném kolečku a zdá se nemožné z něj

vystoupit. V ordinaci se denně setkávám s lidmi, kteří pracovali a zapomněli život žít. S lidmi, kteří onemocněli. S lidmi, kteří neměli čas na své vztahy, a ty se jim rozpadly.

Platí tedy heslo „když si myslíš, že nemůžeš, můžeš ještě dvakrát tolik“?

Tohle heslo by nemělo platit nikdy. Když si člověk myslí, že nemůže, má tělo ještě rezervy, ale ty nelze využívat do nekonečna. Prvním signálem, že by člověk

měl zvolnit, je chronický pocit únavy, následuje napětí, častá psychická rozladění zakončená agresivitou. Přidružují se poruchy spánku a celá škála dalších

tělesných obtíží od bolestí zad, kožních problémů až po selhání imunitního systému. Vážme si svého zdraví, není samozřejmostí.

Není paradox, že moderní technologie, namísto toho, aby ušetřily čas, nás spíše donutí zrychlit a zvládnout v daném čase ještě více věcí? Adaptuje se lidský mozek na exponenciální vývoj v technologiích a ve společnosti, nebo je to na něj příliš krátká doba?

Moderní technologie nás donutí zvládnout tolik věcí, co my sami jim dovolíme. Pokud se ony stávají našimi pány, pak trpí nejen

naše tělo, ale nakonec i vše ostatní. Problém není v tom, že by se mozek nestačil adaptovat či nezvládl složité a rychlé analytické

postupy, ale naše tělo není uzpůsobené pro sedavé zaměstnání. Naše oči, páteř, končetiny, vnitřní orgány i krevní oběh trpí.

Co je tedy pro zdravý život nejdůležitější?

Víte, lékaři, psychologové a sociologové z harvardské univerzity si už v roce 1938 položili otázku: co dělá lidi v životě

šťastnější a zdravější? Jde o jeden z nejdelších a nejrozsáhlejších multioborových výzkumů, který stále ještě probíhá. A jaká je

odpověď? Jsou to dobré vztahy v rodině, mezi přáteli a v ostatních komunitách. Ty zaručují šťastnější a zdravější život.

Jakou roli v tomto ohledu hrají sociální sítě?

Roli trojského koně ☹ Jsou obrovským triumfem moderní doby (snižují vzdálenosti, umožňují rychlé kontakty, nabízejí množ-

ství informací atd.). Jsou líbivé, rychle vtáhnou a servírují nepřehledné možnosti, virtuální zážitky. Nesmíme však zapomenout, že

trojský kůň je zrádný a nebezpečí je uvnitř. Tím je zloděj reálného času, skutečného života, lidské blízkosti, doteků a lásky...

Jak u sebe poznat, kdy už by určitý pocit osamění mohl znamenat problém?

Stýská se nám, cítíme, že nám něco chybí, že peníze už nejsou

měřítkem pocitu našeho uspokojení a že nemáme s kým jít

na procházku a nikdo nám ne- naslouchá.

Co je hlavní příčinou těchto stavů v práci, špatná organizace práce, neschopný šéf, tlak v rodině? Nebo si za psychické nemoci může každý sám?

V krátkosti lze říci, že jsou to pouze rozdílná očekávání. V pracovní sféře je to rozdíl v míře kompetencí a zodpovědnosti. Pro psy-

chiku i zdraví je škodlivá velká zodpovědnost a malá kompetence problém řešit. V rodinných vztazích je to nesoulad mezi

očekávaními žen a mužů. Ženy očekávají, že jim muž bude vyjadřovat lásku celým životem, mají potřebu vypovídat se,

ale pramálo je někdy zajímaví mužovy rady, potřebují pocít pochopení bez kritiky. Některé dokonce požadují, aby muž vycítil, co žena potřebuje. Muži očekávají, že nebudou zatěžo-

vání dalšími starostmi, potřebují častý obdiv, sex, kdy se jim zachce. Uvítají tradiční přístup, tzn. uklizeno a navařeno. Jakýkoliv nesoulad mezi mužskými a ženskými očekáváními je pro

vztah ohrožující. Nespokojenost člověka v práci, ve vztazích či se svým zdravím narušuje jeho psychickou stabilitu.

Vy těmto lidem pomáháte. Pracujete v nemocnici, máte privátní praxi a pracujete i pro firmy...

Ano, pracuji ve Všeobecné fakultní nemocnici v Praze, kde se specializuji na chronicky nemocné a onkologické pacienty. V soukromé praxi se pak vě-

nuji důsledkům stresu, partnerským a sexuálním problémům. Pro firmy pořádám přednášky, semináře a různé workshopy, třeba na téma neverbální ko-

munikace, škola manipulace, sebevědomí, prevence vyhoření, rehabilitace života či nově sen-dvičové rodiny, sexuální výchova v rodinách apod.

Dokáže finanční odměna za povedený obchod fungovat místo pochvaly, saturovat potřebu uznání?

Znám slogan, který říká: Od té doby, co byly vynalezeny peníze, není třeba pochvaly. U někoho to platí, u jiného jen dočasně a někdy také ne.

Když není nikdo, kdo by mě pochválil, jak pochválit sám sebe?

Jednoduše. Prostě si řeknu něco hezkého nahlas, třeba: „To mi to dneska sluší“ nebo „To jsem ale šikovný!“ ☺



JAKÉ BY BYLY 3 TIPY LAURY JANÁČKOVÉ PRO ZDRAVOU HLAVU SAMOSTATNÉHO PODNIKATELE?

1

Ke spokojenému životu jsou vedle pracovních výsledků důležité kvalitní vztahy.

2

Když si vybíráš partnery pro podnikání, postupuj se stejnou opatrností jako při výběru životního partnera.

3

Když přijde doba a nebudeš si vědět se svým životem rady, existují i dobří psychologové, kteří ti mohou pomoci.

Jaroslava Huňová
marketingová ředitelka Společenství škol
Foto: archiv školy



ZÁKLADNÍM KAMENEM ÚSPĚCHU JE VZDĚLÁNÍ

Jaroslava Huňová je marketingovou ředitelkou Společenství škol. Předtím působila jako bankovní poradce a manažerka ve finanční skupině. Sama tak má zkušenosti jako zaměstnanec ve finanční sféře i jako lídr z podnikatelského prostředí. Jaké rady by dala začínajícím obchodníkům, s jakými lidmi se při nábořech setkala a bez čeho je podle ní veškerá snaha v podnikání těžší? I na to odpovídá v rozhovoru.

Dají se shrnout výhody a nevýhody podnikání a zaměstnání?

Nerada bych se pouštěla do výčtů výhod a nevýhod, protože to, co je pro jednoho výhodou, může být pro druhého nevýhodou. Uvedu příklad z vlastní náborové praxe: uchazečka na pozici finanční poradkyně (OSVČ) při pohovoru zmínila, že se obává nedostatečných příjmů v případě malého obchodního úspěchu, přičemž v zaměstnání viděla

jistotu stálého příjmu. Usudte sami, jakým přínosem je pro firmu zaměstnanec, kterému se pracovní nedaří. Až na výjimky platí, že člověk „typu podnikatel“ se cítí komfortněji jako OSVČ, na volné noze, přičemž i ten nejsvobodomyslnější jedinec v určitých aspektech ocení oporu, podporu, rámec. I díky možnosti plánování vlastního časového rozvrhu je pak takto-

vý jedinec chráněn lépe před vyhořením, než pokud by byl „držen“ v rámci zaměstnanec-kého poměru. Lekování, chcete-li prokrastinace, stejně jako workoholismus se týkají zaměstnanců i podnikatelů, snad jen u zaměstnanců platí, že je zaměstnavatel/šéf „chrání před prokrastinací“ účinněji.

Pokud by se chtěl introvert věnovat finančnímu poradenství, doporučila byste mu například nějaké kurzy komunikace nebo asertivity? Či by měl zvolit úplně jiný přístup, anebo rovnou jiný obor podnikání?

Osobně znám několik introvertů, kteří jsou díky svému nasazení a znalostem úspěšnými obchodníky, aniž by, je-li mi známo, absolvovali nějaký modifikační kurz. Je na každém, zda na sobě bude pracovat spíše cestou odbornosti, nebo

cestou zlepšování prodejních dovedností, ideální je pochopitelně kombinace obou cest. I zde se ukazuje, že celoživotní vzdělávání není prázdným heslem. Ostatně potvrzují to i reakce a reference studentů, kteří si vzdělání doplňují prá-

vě se Společenstvím škol. Jejich nedílnou součástí je totiž i Institut celoživotního vzdělávání, který nabízí řadu nejenom odborných, ale i osobnostních kurzů, zaměřených třeba právě na porozumění sobě a svým potřebám.

Jaké bývají motivace k obchodní činnosti?

O tom by mohli jistě vyprávět lépe personalisté a headhunterni. Různé typy lidí mají různé motivace, navíc tyto se mění

v průběhu lidského života. Obecně lze jistě říci, že podnikatele, obchodníky nevyjímaje, oslovuje možnost seberealizace,

v extrémním případě až možnost měnit svět (kolem sebe).

Na co si dát pozor, čeho se vyvarovat? Je nějaká riziková etapa podnikání?

Jako v jiných oborech bývá nejrizikovější období úplný začátek. V oblasti finančního poradenství je začátek specifickým a rizikovějším tím, že je do tohoto oboru nasáváno množství začátečníků bez oborových znalostí (stále působící vliv MLM firem). Velké riziko pro budoucí úspěšnost

představuje pro nově příchozí nezkušenost, důvěra ve vedoucího a z toho pramenící možnost být manipulován. I kvalitní a inteligentní člověk s dobrými předpoklady pro práci ve financích pak může v této fázi skončit z důvodu brzkého vystřízlivění či dokonce znechucení. Při roz-

hodnutí o vstupu do oboru by měl tedy takový člověk velmi pečlivě posoudit, kým se nechá vést, správný vedoucí má být zkušeným odborníkem připraveným předávat své znalosti, podporovat a správně směřovat aktivity, pomáhat s odstraňováním nedostatků.

Pokud se přeci jen někdo rozhodne věnovat tomuto oboru a překoná rizikovou oblast začátku, jak se má vyrovnávat s odmítavými, negativními odpověďmi? A čím a jak se „dobíjet“?

Odmítání je běžnou součástí našeho života. Ruku na srdce – kolikrát jste v posledním týdnu něco odmítli vy? Renovaci cartridge, koupi bitcoinu, příspěví na opuštěné pejsky, ochutnávku nové příchutě oblíbené čokolády... Mohla bych zavzpomínat

i dále, třeba na taneční – i tam jsem mnohokrát někoho odmítla. Překonávat špatnou náladu z odmítnutí mohou pomoci kolegové a jejich zkušenosti. Mohu doporučit analyzovat příčiny odmítnutí, abychom se případně do budoucna vyvarovali

zbytečných chyb. Nepotlačujeme pocity naštvanosti a znechucení, ale naopak je co nejrychleji vypustíme pryč z mysli, nejlépe tím, že se hned pustíme znovu do akce. Jak se říká: kdo nic nedělá, nic nepokazí.

Proč je někdo v podnikání – ve finančním sektoru – úspěšný a jiný nikoli? Je to otázka štěstí, umění vystupování, dobrých kontaktů...?

Zapomněli jste na, věřím, základní kámen úspěchu, bez kterého je veškerá snaha těžší, či bez kterého potřebujeme větší dávku štěstí – tím kamenem je vzdělávání. A ač působím na vysoké škole, tak vím, jak podstatné je vzdělání v dětském věku – už tam se formují naše schopnosti, naše kritické myš-

lení, naše sociální dovednosti. Víte třeba, že zakladatelé a generální ředitelé několika společností GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) prošli Montessori školami? A jsme zase u našeho Společenství škol, kde funguje Montessori mateřská a základní škola. A dobré základy mohou posléze rozvi-

nout na osmiletém gymnáziu Bankovní akademie (zde najdete i střední odbornou školu). Odtud už je jenom krok na naši univerzitu, Vysokou školu finanční a správní, kde si každý, kdo chce být ve finančním sektoru úspěšný, může najít odpovídající studijní obor.

Setkala jste se i s workoholiky během vašich předešlých pozic?

V oblasti finančního poradenství jsem se s workoholiky setkávala poměrně často. Ve snaze vyhovět klientovi za každou cenu, s vidinou potencionálního obchodu, se často stává, že práce postupně vyplní nejen všední dny, ale dny typicky odpočinkové. Takový finanční poradce nestíhá řadu běžných činností, vše mimopracovního jej zdržuje, vlastně nic jiného než péči o klienty nevnímá, zanedbává své osobní potřeby, rodinu i přátele. Protože dnes již víme, že workoholismus je nemoc potenciálně ohrožující zdraví a tím i podnikání, tak není dobré příznaky podceňovat. Doporučuji vymezit si v diáři časový prostor pro práci a klienty v preferovaném objemu a stanovit si čas pro cílenou relaxaci. Důležité je rozpoznat podstatné věci, které přinášejí očekávaný užitek, a těmi

se prioritně zabývat. Cíleně se naučit relaxovat při rozmanitých činnostech, ať už při sportu, při

péči o děti nebo při domácích pracích. Rodina a přátelé toto úsilí jistě ocení a budou oporou.



Doporučená kniha Jaroslavou Huňovou

Určitě znáte cyklistu Jiřího Ježka. Držitel několika zlatých medailí z paralympiád se i navzdory svému handicapu postavil jako host na start Tour de France vedle nejlepších profesionálů. Je to Frajer s velkým F. Poštěstilo se mi setkat se s ním osobně. V jeho vyprávění o životě a sportovních úspěších se mísila skromnost s neuvěřitelně silnou vůlí. Knihu Frajer jsem přečetla ještě týž večer po setkání. Životní příběh obyčejného neobyčejného člověka a cesta k úspěchům ve sportu má překvapivě mnoho společného s hledáním úspěchu v byznysu, zaměstnání či ve škole. Není vůbec jednoduché najít v sobě ve správnou chvíli dostatek odhodlání a poprat se s těžkostmi. Třeba vám bude motivací věnování, které mi pan Ježek vepsal do knihy: „Když vám život nastaví nohu, berte to jako výzvu.“

Jaroslava Huňová je absolventkou pedagogické fakulty Univerzity Karlovy v Praze. Působila řadu let v oblasti financí – nejdříve jako bankovní poradce pro firemní a privátní klientelu, později jako manažerka ve finanční skupině a také jako oblastní ředitelka ve stavební spořitelně pro oblast Prahy. Při praxi v bankovním sektoru si vzdělání rozšířila na VŠE dvouletým studiem Peněžní ekonomie a bankovníctví. Nyní řídí marketing všech škol sdružených ve společenství: od Kouzelných škol – základní a mateřské, přes Bankovní akademii – osmileté gymnázium a střední odbornou školu, až po Vysokou školu finanční a správní.

BT COMMUNITY

Už téměř dva roky zveme do Broker Trustu osobnosti finančního trhu – tvůrce produktů, legislativce, ekonomy nebo akademiky. Vznikla tak pro poradce platforma k inspirativnímu setkávání, vzájemnému sdílení zkušeností nebo získávání kontaktů. Odpovědi hostů BT Community na vybrané otázky najdete na dalších stránkách tohoto čísla.



Ing. Petr Šimčák, CFA

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).

Jak se budou vyvíjet trhy v roce 2018?

Poptávka po rizikových aktivech je stále silná a taktéž globální ekonomický růst. Prožíváme jeden z nejdelších býčích trhů, který je zřejmě nejvíce nenáviděný, protože jej mnoho investorů propáslo. Stále nevidíme

známky nadšení a masivních přítoků investorů zlákaných historickou výkonností jako v minulých cyklech. Vzhledem k hloubce krize v roce 2008 je to pochopitelné. Na rizikových trzích preferujeme převážít Ev-

ropu, Japonsko a rozvíjející se trhy na úkor trhu amerického. Na dluhopisových trzích preferujeme podvážit státní dluhopisy vyspělých trhů a příležitosti stále vidíme na rozvíjejících se trzích.

Kde vidíte trh investic za 5 let?

To je velmi těžká otázka. V této fázi ekonomického a tržního cyklu je 5letý horizont pravdě-

podobně rizikovější než horizont 1letý. Pro někoho, kdo ví, že za 5 let bude investici potře-

bovat prodat, bych doporučoval konzervativnější přístup, než by bylo pro tento horizont obvyklé.

Kdy se stanou investice běžnou součástí zabezpečení na důchod?

Svým způsobem se to již stalo. Penzijní fondy nejsou nic jiného než investice. Jen konzervativnější, než je nutné. Přesun v rizikovém profilu portfolia k dy-

namičtějšími strategiím u celé populace je podle mého názoru možný, ale na velmi dlouhém horizontu desítek let. Je to o finanční gramotnosti vyjádřené

spíše postoji a základními znalostmi naučenými v rodinách a ve škole, ale nejde o finanční matematiku. Je to o důchodové reformě provedené státem.

Dokud nebudeme vnímat, že tři pilíře finančních služeb pro každého normálního (běžného) člověka jsou poskytovány ban-

kami-pojišťovnami-investičními společnostmi, nelze očekávat výraznější změnu chování. Klíčové je vnímání slova „riziko“.

A klíčové je pochopit rozdíl mezi investováním a spekulováním.

Kdy se poradci u nás přeorientují v převážné míře na investice (v Británii tvoří 2/3 příjmů poradců)?

I tento trend již nastal. Dnes tvoří investice mnohem větší část produkce poradců než v minulosti.

Ale i v minulosti byly investice významné, jen byly zabaleny do pojišťovacích produktů. Regula-

ce a přirozený vývoj to mění.

Příští rok se očekává ještě růst a pokračování dosud nejdelšího růstového trendu, ale to nejde donekonečna. Co byste poradil poradcům, kteří nemají přímou zkušenost s poslední krizí?

Prožít ji. A samozřejmě vytvářet kvalitně diverzifikovaná portfolia,

aby ten prožitek nebyl likvidační, ale poučný a vygeneroval i pří-

ležitosti, nejen bolest. Neslibovat nereálné. Není to zas tak složité.

Dá se na to předem připravit sebe a klienty?

Kvalitním finančním plánem a rozložením aktiv mezi peníze, dluhopisy, akcie, nemovitosti a další alternativní investice. Vodítkem může být portfolio nejbohatších lidí, jak je pravidelně zveřejňováno ve World Wealth Report. To je benchmark pro kvalitně diverzifikované portfolio. I to samozřejmě v dobách krize klesne. Ale kvalitní portfolio se po poklesu zase vzpamatuje a vyrostne. Protože kolísání hodnoty aktiv je v tržní ekonomice naprosto normální chování a je to spíše příležitost než problém. Jak již jsem řekl, je ale velmi důležité pochopit rozdíl mezi investováním a spekulováním. Na finančních trzích totiž můžete dělat obojí. Každý člověk může být úspěšným investorem. Většina lidí musí být neúspěšným spekulantem.





Ing. Vladimír Vojtíšek

Člen představenstva a vrchní ředitel pro oblast rizika a finance. V roce 1998 zahájil bankovní kariéru v ČSOB a prvních pět let působil na obchodních pozicích, poté zastával funkci manažera procesů v oblasti úvěrů a vývoje aplikací. O dalších pět let později již toto oddělení řídil. Jako ředitel odboru Řízení rizik v Hypoteční bance pracuje od roku 2010. Vystudoval Bankovní institut vysokou školu v Praze, obor finance. Ve volném čase nejraději cestuje a fotografuje.

Nemáte pocit, že do oblasti úvěrů přišla regulace příliš razantně? V krátké době jednoho roku začal platit nový zákon a doporučení ČNB omezující LTV + DTI a DSTI, ČNB zvedá postupně úrokové sazby. Nebudeme z rozjetého vlaku brzdit příliš rychle?

Prudkému zpomalení zatím nic nenasvědčuje. Určité korekce se samozřejmě odehrávají, ale nové zákony či jiné formy regulace zde vždy byly a budou. Důležité je, aby skutečně pomáhaly trhu naplnit jeho základní funkce a někdy jej ochránit před sebou samým. A upřímně si myslím, že v tuto chvíli nečelíme žádné

přehnané regulaci. Nakonec je dobré si připomenout, že v posledních letech jsme se společně věnovali nejen vámi zmíněným tématům, ale i Novému občanskému zákoníku a navazujícím normám v oblasti ochrany spotřebitele. A příběh ani zdaleka nekončí, protože do účinnosti budou vstupovat další regulace,

jako například Obecné nařízení o ochraně osobních údajů (GDPR) dopadající na všechny formy ekonomiky. To už do naší profese patří a jsem si jist, že s odstupem si společně znovu zvykneme na to, že úrokové sazby nad 3 % p. a. nejsou nic zvláštního. Už takovou zkušenost máme.

Dojde k adekvátnímu snížení poptávky a poklesu cen nemovitostí, nebo se jen zase o něco zhorší dostupnost bydlení, ale pojedeme dál? Bude se měnit struktura klientů?

Zvyšování ceny zdrojů ze strany ČNB a tedy růst koncových úrokových sazeb bude jistě tlačit na pokles poptávky ve srovnání s rekordními prodeji roků 2016 a 2017, ale pokles očekáváme jen mírný. Stále ještě žijeme v prostředí, kde úrokové sazby nejsou tak velkým tématem. Analytici předpovídají, že ekonomika bude i v následujícím roce silná. A pokud k tomu připojíme nedostatek kvalitních nemovitostí, zvyšující se zájem o odlehlé lokality spojené s moderními

technologiemi (tepelná čerpadla, domácí čističky...), skutečně prostor pro razantní pokles poptávky v blízkém období nevidím. Vliv by mohla mít hospodářská krize, jejíž načasování ani zdroj v tuto chvíli odhadnout neumíme. Ale ekonomika funguje v cyklech, a proto již dnes je dobré být připraven. A tím se vrátíme zpět k aktivitám ČNB, které z tohoto pohledu jsou pochopitelné. Je ale důležité je správně zacílit, a s tím se snažíme všichni pomáhat.





Lukáš Vácha

Člen představenstva a obchodní ředitel pro institucionální a privátní klientelu společnosti Conseq Investment Management, a. s. Absolvoval Fakultu financí a účetnictví Vysoké školy ekonomické v Praze a v rámci akademického programu studoval i Universität zu Köln v Kolíně nad Rýnem. V oblasti financí působí od roku 2000. Nyní má jako obchodní ředitel na starosti sekci privátních a institucionálních klientů.

Jaké fondy jsou u nás nejpopulárnější a co podle vás rozhoduje o jejich úspěchu?

Z pohledu absolutních objemů jsou nejpopulárnější dluhopisové fondy a fondy smíšené. V posledních měsících pak největší přílivy zaznamenávají fondy akciové. Češi se jako investoři nechovají příliš racionálně, kdy o úspěchu fondu rozhoduje

je často jeho minulá výkonnost nebo módní a chytlavý příběh. Kolektivní investování celkově zažívá velký boom, který je způsoben především nulovými úroky na depozitních vkladech, do kterých byli Češi zvyklí investovat v minulosti.

Jako národ jsme spíše v průměru strádalové než investoři, a i když se tento postoj k penězům pozvolna mění, potenciál do budoucna je v tomto pohledu ještě hodně velký. Jeho využití bude záviset rovněž na rozvoji finanční gramotnosti.

Řídíte se ve svém investování nějakou zásadou, kterou byste dal i svému příteli?

Nekupuj to, co neznáš, a jenom proto, že to kupují ostatní. Pokud pro něj investice a finanční trhy nejsou zrovna koníček, poradil bych mu v první řadě, ať se drží obecně platných principů a nesnaží se vynalézat již vynalezené. Historie nám ukázala, že dostatečná diverzifikace s podíly jednotlivých typů aktiv odpovídajícími investiční strategií a jejich celkovému významu, spolu s dlouhým inves-

tičním horizontem, je lékem na každou tržní situaci.

Člověk by ale neměl podceňovat svou vlastní psychiku. Pokud není povahou zrovna hráč, neměl by se pouštět do těch nejrizikovějších investic, protože v případě velkého poklesu je na té nejlepší cestě udělat ne zrovna racionální rozhodnutí. Okřídlené, kdo se bojí, nesmí do lesa, platí v investování jako v každé jiné oblasti lidského života.

Jakého ekonoma/investora byste rád pozval na večeři (a proč?)

Harryho Markowitze, zakladatele moderní teorie portfolia, o které by si každý investor měl něco přečíst. Hezky a srozumitel-

ně ukazuje, jak je námi tolik omílaná diverzifikace mocná.





Ing. Jiří Šindelář, Ph.D.

Vystudoval Provozně ekonomickou fakultu ČZU v Praze, obor Ekonomika a management. Výkonný ředitel a předseda představenstva USF. Počínaje rokem 2014 zastupuje Českou republiku v představenstvu FECIF – Evropské federace finančních zprostředkovatelů a poradců. Participoval v řadě expertních komisí a platform v oblasti regulace finančního trhu. Autor mnoha odborných publikací.

Co udělá MIFID II s poradenským trhem a nezbrzdí pozvolný růst v oblasti investic?

MiFID II a jeho česká mutace představuje zásadní změnu, kterou po mém soudu mnoho poradců na trhu není schopno docenit. V rámci USF jsme věnovali velké úsilí přípravě členských firem a během toho jsem se osobně přesvědčil, že bez silného partnera v zádech, v podobě profesního sdružení, to opravdu jde jen hodně těžko. Obávám se, že spousta kolegů na trhu žije v blahé nevědomosti, ze které je vytrhne až výzva ČNB k zahájení kontroly v datové schránce. Ohledně prognózy dopadů na byznys samotný – naši prioritou při vyjednávání nového zákona vždy bylo, aby

i přes nárůst obtěžujících papírů nedošlo k narušení gró obchodu na trhu, a v tomto smyslu jsem u jádrových produktů (investiční fondy) optimistický. Byť některé důležité diskuze, například ta o pobídkách, nejsou ještě u konce. Stále za mne platí, že investice jsou pro nezávislé poradce trhem budoucnosti, což naznačuje i zatím poměrně malý tržní podíl zprostředkovatelů na celkovém objemu prodejů. No a konečně, jsem zvědav, kolik kolegů sebere odvahu a zamíří do segmentu nezávislého poradenství, tedy poradenství bez provizí.



Jsou čeští poradci připraveni na GDPR? Vidíte na konec současného legislativního uragánu, nebo si máme zvykat na nový evropský vítr?

GDPR je podobný příběh, o to horší, že je to regulace, která zasahuje průřezově celou firmu a téměř každý proces. I tady vyvíjíme na USF řadu projektů, plus řešíme mnoho nejasných ustanovení na společné platformě asociací finančního trhu, jíž mám tu čest předsedat. Je to stěžejní téma první poloviny roku 2018.

Bohužel, ani do budoucna nemůžeme čekat uklidnění ve sféře nové regulace. Jako místopředseda evropské poradenské federace FECIF se již nějaký pátek zabírám projektem pan-evropského penzijního produktu (PEPP), v závětrí číhá regulace Fintech a tzv. zelená kniha finančních služeb (s důrazem na cross-border byznys), v Čechách

se pro změnu zase vynořuje penzijní reforma a rekodifikace spotřebitelského práva. Shrnutí a podtrženo, mnoho oddechu bohužel není možno čekat. Kdo chce vědět a ovlivňovat podnikatelské prostředí pro finanční poradenství v ČR plus zároveň mít vyřešenu implementaci nových povinností, měl by být při tom – a tedy u nás v USF.



Prof. Ing. Jaroslav Vostatek, CSc.

Absolvoval Vysokou školu ekonomickou. Zakladatel moderní výuky pojištění a pojišťovnictví na VŠE. V letech 1984 – 1989 byl vedoucím vědeckým pracovníkem Prognostického ústavu ČSAV. Po revoluci byl krátce náměstkem ministra v úřadu 1. místopředsedy, náměstek ministra hospodářství ČSFR. Zakladatel kanceláře ČAP. Bývalý předseda představenstva a generální ředitel životní pojišťovny Wüstenrot. Vysokoškolský profesor a autor několika odborných knih.

Jakou formou by se měl podle vás dnešní třicátník finančně připravit na odchod do starobního důchodu?

Třicátníci udělají nejlépe, když se budou milovat a množit. Jejich nejlepší základní „penzijní politikou“ by měla být, ve zkratce řečeno, hypotéka a dítě. Léta třicátá jsou zpravidla nejvýznamnějším investičním obdobím a současně základním obdobím „vzletu“ pro střed-

ní třídu. K realizaci životních cílů je nezbytné v tomto období podstatně zvýšit výkony a příjmy. To je ostatně výhodné i pro stát a ekonomiku – úspor a likvidity je u nás i ve světě více než dost. Penzijní úspory ekonomiky nepotřebují, potřebují růst poptávky a inven-

ce. K plynulému chodu života včetně splacení hypotéky třicátníci potřebují životní pojistku, ne penzijní spoření. Ti schopní, kteří nemají děti, nevědí co s penězi... a mohou si tak klidně začít spořit na stará kolena.

Jak by podle vás měla/neměla vypadat státní podpora finančních produktů určených k zabezpečení penze?

Liberální a sociálně-demokratický modelový přístup zásadně odmítá státní podporu jakýchkoliv finančních produktů. Dnes ovšem u nás máme nejvyšší státní podporu penzijního spoření na světě – u příspěvků zaměstnavatele tato podpora

činí přes 65 % těchto příspěvků. Za tohoto stavu se sotva někdo rozhodl ke zrušení státní podpory, byť by se současně mohly významně snížit daně. Minimálním racionálním programem je proto sjednocení státní podpory penzijního

a stavebního spoření; vzhledem k tomu, že máme jednu sazbu daně z příjmů, je nejjednodušším řešením přechod na státní podporu formou nezdaňování úroků a investičních výnosů.

Podaří se českým politikům najít dlouhodobou shodu na penzijním systému, nebo to za nás vyřeší Evropa?

Velkým úspěchem by bylo již samotné dokončení malé důchodové reformy z roku 2011. Nepotřebuje nutně měnit převažující solidaritu v našich veřejných penzích. Naše „důchodové pojištění“ musí být především srozumitelné pro své adresáty, aby se střední třída mohla

podle toho patřičně zařídit. Příslušné návrhy již dáváme „na stůl“. Evropa či Světová banka pro nás již dávno daly příslušná doporučení na důchodovou reformu. Všem důchodovým komisím se je podařilo utajit. Evropskou komisi bychom možná mohli upozornit na to, že Pen-

zijní směrnice, týkající se fondových zaměstnaneckých penzí, byla u nás implementována tak rafinovaně, že ji nikdo nevyužívá. Souvisí to s tím, že stále trvá faktický zákaz zaměstnanec-kých penzí. Aspoň tento zákaz by se měl zrušit.



Ing. Vladimír Bezděk M.A.

Generální ředitel ČSOB Pojišťovny, vystudoval VŠE v Praze a ekonomii na University of Manchester. Svou pracovní dráhu zahájil v roce 1997 v České národní bance (ČNB). Od roku 2001 působil jako poradce člena Bankovní rady. Na podzim 2003 přešel do Samostatného odboru ekonomického výzkumu, kde koordinoval výzkum fiskální politiky. Byl jmenován vládou ČR koordinátorem přípravy podkladů pro rozhodnutí o důchodové reformě. Prezident Asociace penzijních společností.

Co si myslíte o stávajícím trendu v odklonu od investičního životního pojištění, a naopak nárůstu zájmu o rizikové životní pojištění?

Trend preference rizikové složky životního pojištění je opravdu výrazný. Naprostá většina pojistných smluv uzavíraných s ČSOB Pojišťovnou je sjednávána s převažující rizikovou složkou. Naopak investiční složka je minimalizována a ve své podstatě slouží spíše jako pojistně-technická rezerva vyrovnávající rostoucí rizikovost s ohledem na zvyšující se věk klienta. Investiční složka mezi poradci, ale v poslední době i mezi klienty, nemá dobrou pověst a je na místě říci, že po zásluze. Složitá a pro klienta možná i nepřehledná struktura produktů společně s vysokým poplatkovým zatížením investiční složky v posledních letech atraktivitu investic prostřednictvím životního pojištění nepřidala.

Orientace na kvalitní zajištění ri-

zik je rozhodně zdravý a pozitivní trend. Obrovský zájem je zejména o úrazové pojištění. Postupně se zvyšuje propojištěnost i klíčových rizik jako invalidita, vážné choroby nebo i pojištění smrti. Je potřeba podotknout, že nestačí pouhá orientace na rizikovou složku, ale pojištění musí být správně nastavené dle potřeb konkrétního klienta. Problémem mohou být například pojištění sjednaná především pro krytí malých problémů a v případě těch větších klient může zůstat bez finanční pomoci. Podceňování zajištění situací s nejzávažnějším dopadem se rozhodně nemusí vyplatit. Jak invalidita, vážné onemocnění, tak i smrt mají zásadní dopad na rodinný rozpočet a vznikají dodatečné náklady, se kterými se rodina musí vypořádat.

Na druhou stranu i rezervotvorná složka má v životním pojištění své místo. Pokud bude srozumitelná, náklady na ni budou adekvátní a srovnatelné s podobnými produkty, investice prostřednictvím životního pojištění přináší i řadu výhod. Každý zodpovědný občan by si měl vytvářet rezervu na pozdější věk a životní pojištění patří mezi státem podporované produkty formou výrazného daňového zvýhodnění jak pro zaměstnance, tak i pro zaměstnavatele. Jako další případ je možné uvést kombinaci pravidelné investice a pojištění zproštění od placení pojistného například v případě invalidity nebo úmrtí. Žádný jiný produkt na trhu toto unikátní řešení nabídnout neumí.

Vidíte smysl v individualizaci pojistného nebo v solidárním pojistném?

Ano, ale jen částečně. Jak už jsem uvedl výše na příkladu zdravého životního stylu, určitě je vhodné zaměřit se na extrémy, které by v solidárním systému cenu pojištění nadměrně prodražovaly ostatním. V segmentaci, nebo jak říkáte „individualizaci pojistného“ je to již dlouhá léta běžná praxe. Zohledňujeme zdravotní stav klienta

na vstupu do pojištění, u úrazových rizik bereme do úvahy jeho rizikové činnosti apod. Výše pojistného je do značné míry individualizovaná. Ale co dál? V dnešní době plné množství informací nejružnějšího druhu je navíc i pojištění vystaveno velkému tlaku na mnohem sofistikovanější modely individualizace pojistného. Tato často

až chorobná touha matematiků mít to nejčistší a nejprofitabilnější portfolio však má své hranice, za které bychom neměli zajít. Účelem pojištění nikdy nebylo, a doufám, že ani nebude, pojišťovat jen rizika, která nenastanou. Osobně jsem zastávce spíše konzervativnějšího přístupu, založeného na tradiční solidaritě.



PhDr. Vladimír Přikryl

Absolvent filozofické fakulty Univerzity T. G. Ševčenka v Kyjevě a postgraduálního studia v oblasti legislativní tvorby na PF UK, s dlouholetou praxí v oblasti tvorby právních předpisů se zaměřením na soukromé pojišťovnictví. Spolupracovník katedry finančního práva UK a katedry financí na VŠFS a autor řady odborných publikací a článků.

Domníváte se, že se v ČR uchytlí placené poradenství, a v jaké podobě?

V podstatě každé poradenství je svým způsobem zaplacené, a to buď finanční institucí, jejíž produkt je nabízen (distribuován), nebo přímo klientem, a to včetně poradenství, které nemusí přímo vést k uzavření smlouvy týkající se finančního produktu, např. poradenství poskytované auditorem. Co se týká distribuce finančních produktů, pak bychom měli rozlišovat produkty určené pouze „velkým klientům“ od produktů určených běžným spotřebitelům. V prvním případě není neobvyklé, že si velký klient službu zaplatí např. u pojišťovacího makléře, který mu plně obhospodaruje pojištění jeho rizik. Výše odměny za pojiště-

ní takových velkých rizik pak umožňuje pojišťovacímu makléři rozložit své náklady včetně očekávaného zisku do svého portfolia, a tedy poskytovat svoji službu i běžným spotřebitelům, kdy je za svoji činnost odměňován pojišťovnou. Stát by proto neměl násilně zasahovat do způsobu odměňování za distribuci finančních produktů, ale zejména běžným spotřebitelům zajistit, aby před sjednáním finanční služby znali cenu, za kterou jim je daný produkt distribuován. Tím se zajistí dostupnost distribučních kanálů pro všechny uživatele finančních služeb a také potřebná konkurence jednotlivých distributorů.

Ke klientem placené službě je třeba zdůraznit, že s ní souvisí jak její vysoká odborná úroveň a do určité míry i širší nabízených služeb, tak i dlouhodobost ve vztahu mezi distributorem a jeho klientem. Zejména v případě pojištění se jedná o závazky dlouhodobé, které vyžadují aktivní účast distributora nejen při vzniku pojištění, ale i v průběhu pojistné doby, kdy je třeba reagovat na měnící se potřeby pojistníka, a také v případě vzniku pojistné události. Bohužel, současná tendence zákonodárce časově omezovat dobu platnosti registrace distributorů jde jednoznačně proti tomuto účelu distribuce.

Jaký vidíte na finančním trhu další prostor pro regulaci, není toho příliš mnoho najednou?

V položené otázce se již skrývá odpověď. Každý, kdo sleduje vývoj v regulaci finančních služeb, musí potvrdit nežádoucí trend v nárůstu regulačních požadavků. I když většina těchto požadavků vyplývá z právních aktů EU, národní orgány nezůstávají v tomto trendu pozadu. Dokonce ještě v době náběhu nově zaváděné regulace se již projednávají návrhy na její další rozšíření. K tomu je tendence

zatěžovat finanční instituce, potažmo jejich klienty, dalšími náklady, např. tvorbou povinných fondů, které mají ochránit spotřebitele jednou před selháním managementu finanční instituce, pak před selháním skupiny takových institucí a nakonec před selháním trhu samotného. A to vše pod politicky dobře prodejným zájmem o chudáka spotřebitele. Nikdo však nepřezentuje, že takový fond může

mít smysl jen do určité výše plnění a nemůže sloužit jako ochrana před krachem pro trh systémově nejdůležitějších subjektů a skupin. Jde o důsledek snahy státu maximálně omezit dopady krizových situací na jeho rozpočet, přestože právě státu přísluší odpovědnost za kvalitu dohledu na finančním trhu a za včasnost jeho zásahu v případě nebezpečného postupu dohlížených subjektů.

Podobně bychom mohli hodnotit i neustále se rozšiřující informační povinnosti finančních institucí vůči spotřebitelům. Nedávno se mi dostaly do rukou pojistné podmínky pro investiční životní pojištění, kdy samotné pojistné podmínky představují 16 hustě psaných stran odborného textu a k tomu dalších 14 stran příloh. A to se jedná pouze o základ. K tomu musejí být sděleny další informace o pojistiteli, popř. o zprostředkovateli, a další informace související se vznikem a trváním

pojištění. Nechci podceňovat intelektuální schopnosti zájemců o pojištění, ale jsem přesvědčen, že v naprosté většině případů takový rozsah předmluvních informací může vést pouze k tomu, že buď klienta od pojištění odradí, nebo odmítne podrobné seznámení se se všemi podklady a smlouvu podepíše pouze na základě důvěryhodnosti vystupování distributora.

Cesta nastavená v EU směřující ke sjednocení pravidel regulace finančních služeb v rámci jednotného trhu sice odstraňuje

nebo alespoň omezuje přílišné aktivity národních regulačních orgánů, což napomáhá ke zmírnění regulace, na druhé straně se však ani její evropská úroveň nevyrovnala s byrokratismem a politicky motivovaným vlivem. Pokud nebude nalezena rovnováha mezi ekonomickými zájmy finančních institucí prezentovanými na úrovni EU jejími nadnárodními asociacemi a zájmy spotřebitelů, nelze předpokládat výraznější pozitivní posun. K tomu ale nevede jednoduchá cesta.



Ing. Václav Křivohlávek, CSc.

Vysokoškolský pedagog na VŠFS, člen redakčního kruhu pojistné technického bulletinu Pojistné rozpravy a držitel ocenění Osobnost pojistného trhu.

Co si myslíte o stávajícím trendu v odklonu od investičního životního pojištění, a naopak nárůstu zájmu o rizikové životní pojištění?

Na tuto otázku lze odpovídat diametrálně odlišně podle toho, kdo odpovídá. Jiný názor bude mít zcela jistě pojistitel, jiný názor pojišťovací zprostředkovatel. Sofistikovaný názor zájemce o pojištění nepředpokládám, ve velké většině případů bude ovlivněn zprostředkovatelem či pojišťovnou.

Zcela určitě je nutné se zamyslet především nad obsahem pojmů „investiční životní pojištění“ a „rizikové životní pojištění“. Podle mého názoru se postupem času stalo investiční

životní pojištění více investicí než pojištěním. Riziková složka je minimální, žádán je efekt v čase i při vnímání rizika investice, které je zcela na pojistníkovi. To je základní rozdíl oproti pojištění kapitálovému, kde investiční riziko nese pojistitel.

Konkurence „finančních nástrojů“ je již v současnosti velká a možnosti investování závisí téměř výhradně na prodeji konkrétního investičního nástroje. Ten je motivován provizemi, regulován zákony a dal-

šími podzákonnými normami a požadavky dohledu ČNB. Na druhé straně je ale tato aktivita pro pojistitele rizikem, které musí zohlednit ve své rizikové mapě a může ovlivnit výši jeho solventnostního kapitálu. Pak bude vždy záležet hodně na tom, s kým je taková aktivita zajišťována. Možná je škoda, že zákon o pojišťovnictví nezahrnuje do pojmu „pojišťovací činnost“ také činnost pojišťovacího zprostředkovatele.

V uvedené souvislosti jsem toho názoru, že **odklon od investič-**

ního životního pojištění je logický. Nárůst zájmu o rizikové životní pojištění znamená zřejmě zejména „návrat ke kořenům“, k podstatě životního kapitálového pojištění. To bylo a je definováno jako „pojištění pro případ smrti nebo dožití se určitého věku“ (pojistné události). Tedy nikoliv jako investice.

Vidíte smysl v individualizaci pojistného nebo v solidárním pojistném?

Pojištění je podle teorie (Daňhel, Ducháčková) „nástrojem finanční eliminace negativních důsledků nahodilosti“. Představuje tvorbu, rozdělování a užití pojistného fondu k úhradě peněžních potřeb ekonomických subjektů, které jsou v jednotlivých případech výskytu sice náhodné, ale vcelku odhadnutelné. Znamená to, že jsou peněžně ocenitelné a platí pro ně, že pro jednotlivý subjekt je problematický odhad toho, jestli dojde k nahodilé události, ale pro větší počet účastníků lze výskyt i rozsah nahodilých událostí pomocí matematicko-statistických metod stanovit.

Solidarita spočívá v existenci pojistného kmene, v existenci pojistné technických rezerv nezbytných pro plnění v případě pojistné události. Pojistitel se



pojistnou smlouvou 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.

Tolik teorie upravující soukromé pojišťovnictví. Pojištění historicky vycházelo ze zájmu konkrétní osoby (zájemce o po-

jištění) chránit svůj majetek, život či zdraví.

Smysl vidím zejména v individualizaci pojistného. Solidární pojistné, za které považuji např. pojištění flotil, s sebou může přinést rizika, která jsou pro pojistitele v okamžiku uzavření pojistné smlouvy neidentifikovatelná, a tedy často nepříjemná.

Jak vnímáte regulatorní změny, které přináší ČNB, jedná se opravdu o kroky, které v budoucnu ochrání koncového spotřebitele?

Regulatorní změny i změny a požadavky ČNB jako orgánu dohledu nad finančním trhem

považuji za „v plném rozsahu nekontrolovatelné“. Základní definovaný smysl, kterým je

ochrana koncového spotřebitele – zájemce o pojištění, resp. pojistníka, považuji za nereálný.



Ing. Petr Pavlík

Aktivní důchodce zabývající se analytickými, konzultačními a lektorskými aktivitami v oblasti penzijní a zdravotní reformy a občanských finančních produktů. Působil v manažerských funkcích v penzijním připojištění, v bankovním a v pojišťovnictví. Angažoval se v pracovních skupinách MPSV, ČAP A SPaD pro důchodovou reformu. Byl oceněn Asociací českých pojišťovacích makléřů jako „Osobnost pojišťovacího trhu roku 2005“.

Jakou formou by se měl podle vás dnešní třicátník finančně připravit na odchod do starobního důchodu?

Dnešní třicátník je ve zcela jiné situaci než stejně starý občan před 30 a více lety. Z očekávaného vývoje demografie (vyšší věk dožití, omezená solventnost státního důchodového pojištění) vyplývá, že dnešního třicátníka čekají z hlediska finančního zajištění ve stáří opravdu krušné časy. Bez obav mohou zůstat jen ti, kteří si budoucnost uvědomují a již dnes myslí na svůj seniorský věk. Protože nájmy

i ceny bydlení porostou rychleji než důchody, bude ve stáří rozhodující roli hrát vlastnictví bytu bez úvěrové zátěže. Pro udržení životní úrovně ve stáří nestačí dnes měsíčně spořit v řádu stokorun, ale spíše tisícikorun. Určitě se k tomu dnes ještě pořád dají využít dostupné občanské finanční produkty, a to nejen doplňkové penzijní spoření, ale i stavební spoření, podílové fondy životního cyklu, kapitálové či

investiční životní pojištění a do určité míry i drahé kovy. V této souvislosti si rovněž uvědomme, že ve výhledu dvaceti let budou finanční problémy i se státním zdravotním systémem, který nebude schopen krýt bezplatně veškerou zdravotní péči. A proto je třeba úspory vytvářet i pro tyto účely, což se zatím dnešních důchodců netýká, ale na dnešní generaci třicátníků toto břemeno zcela jistě dopadne.

Jak by podle vás měla/neměla vypadat státní podpora finančních produktů určených k zabezpečení penze?

Státní podpora produktů určených k zabezpečení penze by se měla orientovat na nepřímou podporu prostřednictvím daňových úlev a převedením části povinného odvodu na státní důchodové pojištění (opt-out) na individuální spoření na stáří. Přímá fiskální podpora prostřednictvím státního příspěvku (doplňkové penzijní spoření a stavební spoření) je již dnes

z hlediska mezinárodního srovnání dosti značným anachronismem. Např. státní podpora (státní příspěvek a daňové úlevy) doplňkového penzijního spoření je u nás snad jedna z nejvyšších ve vyspělých ekonomikách. V této souvislosti lze očekávat tlak ze strany Evropské unie na snížení přímé státní podpory. Za legitimní a sociálně spravedlivou lze určitě poklá-

dat státní podporu formou daňových úlev jak pro účastníka, tak pro přispívajícího zaměstnavatele. Totéž lze konstatovat i o případném opt-outu, který byl u nás bohužel minulou vládou zrušen a ničím efektivním nebyl zatím nahrazen. Domnívám se, že se k diskusi o tzv. druhém pilíři s pozměněnými parametry musí naše politická reprezentace opět vrátit.

Podaří se českým politikům najít dlouhodobou shodu na penzijním systému, nebo to za nás vyřeší Evropa?

Neúprosná predikce demografie jistě naše politiky přiměje

k efektivní diskusi o budoucnosti penzijního systému. V opač-

ném případě bychom zcela vybočili z evropského reformního

trendu národních penzijních systémů. Stárnutí obyvatelstva a tím klesající schopnost státního důchodového pojištění již v nedaleké budoucnosti finančně zajistit seniory je již dnes jednou z nejvýznamnějších výzev k akutnímu řešení. Bylo by velice smutné, kdyby nám měla

jednou Evropa „radit“, jaký důchodový systém bychom si měli nastavit. Neboť každý stát v dnešní Evropě si svůj penzijní systém zajistil nejen s ohledem na své finanční možnosti, ale i své tradice v penzijní politice. Proto by měla naše politická reprezentace přijmout takovou

systémovou reformu penzí, která bude přijatelná minimálně pro 80–90 % politického spektra. Taková reforma by pak určitě měla naději na své zdárné uplatnění, neboť by byla ve své implementaci podporována i různobarevnými vládami.



Mag. Siegfried Fatzi

Zakladatel, CEO a předseda představenstva NOVIS Poistovňa a.s. Bohaté zkušenosti sbíral v sedmi pojišťovnách v šesti zemích. Svou první pojišťovnu založil již v 33 letech. Spolu s dalšími 14 akcionáři ze 3 různých kontinentů stál u zrodu pojišťovny NOVIS v roce 2013.

Ako sa stať úspešnou start-up poisťovňou?

Základom pre každý úspešný start-up je produkt. Práve vďaka inovatívnemu produktu môžeme byť úspešní aj v tradičnom odvetví, akým je poisťovníctvo. Celý koncept poisťovne je zalo-

žený na dôkladne premyslených inováciách, ktoré prinášajú pozitívnu zmenu pre klienta. Naša úspešná medzinárodná expanzia to potvrdzuje. Trvalo nám iba pár rokov, kým sme rozšírili svoju čin-

nosť okrem Českej republiky a Slovenska aj do Maďarska, Rakúska, Nemecka, Poľska, Talianska a Fínska. Momentálne pripravujeme vstup na ďalšie trhy – Španielsko, Litva, Rumunsko a Island.

Prečo ste sa pri založení NOVIS Poistovne rozhodli práve pre Slovensko?

NOVIS bol založený ako medzinárodná poisťovňa, za sídlo sme si zvolili Bratislavu. Z našej centrály v Bratislave to máme „na skok“ do Budapešti, Vied-

ne aj Prahy. Poloha Bratislavy má významné výhody pre podnikanie – ako hlavné mesto veľmi netypicky leží na niekoľkých hraniciach, čo umožňuje oveľa

flexibilnejšiu organizáciu stretnutí s našimi zamestnancami v iných krajinách.

Ako inovácie umožňujú konkurovať veľkým nadnárodným poisťovňam?

Tradičné poisťovne majú silné materské spoločnosti, vďaka čomu môžu investovať do marketingu alebo rôznych motivácií. Našou hlavnou výhodou je, že sme nášmu poisťovnému produktu prispôbili celú

poisťovňu, a že naše poistenie ponúkame takmer rovnaké naprieč Európou. Vďaka tomu sme flexibilní, vieme sa rýchlo prispôbiť jednotlivým trhom a podmienkam na nich. Zároveň vďaka tomu nie je náš pro-

dukt ako celok kopírovateľný. Naše fungovanie nám umožňuje spustiť predaj na novom trhu v horizonte týždňov alebo mesiacov. Rovnako rýchlo vieme uvádzať aj nové inovácie.



Ing. Jan Sadil

Člen představenstva a vrchní ředitel pro oblast retail. V bankách se pohybuje od roku 1995. V Hypoteční bance působí od roku 2001, od roku 2003 byl generálním ředitelem, pod jeho vedením se stala Hypoteční banka dlouholetým lídrem trhu. Nyní je členem představenstva skupiny ČSOB. V nejvyšším vedení skupiny má na starosti Hypoteční banku, Pojišťovnu ČSOB a Českomoravskou stavební spořitelnu.

V souvislosti s účinností zákona 257/2016 Sb. o SÚ a doporučení ČNB se v roce 2017 neočekával tak vysoký objem hypoték. Jaká očekávání máte pro rok 2018?

Rok 2018 považuji nadále za rok, ve kterém bude pokračovat velmi slušná poptávka po úvěrech na bydlení. Sazby sice začaly mírně růst a všeobecně se očekává jejich další vývoj směrem nahoru, nicméně makroekonomický vývoj v České republice je pozitivní a vyšší

sazby nebudou mít tak zásadní vliv na rozsah poskytnutých úvěrů. Navíc je potřeba zdůraznit, že i přes mírný nárůst zůstávají sazby stále na velmi nízké úrovni, a tím i úvěrové produkty jsou nadále pro klienty velmi atraktivní.

Jak odhadujete růst cen nemovitostí a kde vidíte sazby na konci roku 2018?

Ceny nemovitostí mají bezesporu dynamický vývoj. V rámci statistik, které jsou prezentovány naším HB Indexem, je patrné, že ceny některých typů nemovitostí již nerostou tak rychlým tempem, jako tomu bylo do pololetí roku 2017. Každopádně si nemyslím, že by trhu nemovitostí bezpros-

tředně hrozil nějaký zásadní pokles. Co se týká úrokových sazeb a jejich predikce, to je otázka, na kterou velmi nerad odpovím. Jak jsem již zmínil, sazby začaly růst a očekávání dalšího vývoje je obdobné. Kde budou na konci roku nevím, bylo by to pouhé hádání z kávové sedliny.



Mění se s narůstajícími cenami nějak struktura klientů?

Otázka je složitější, než jak to na první pohled vypadá. Pokusím se to jednoduše shrnout. Struktura klientů v rámci Skupiny ČSOB není zásadně ovlivněna nárůstem cen, lépe řečeno, doposud nebyla. V budoucnosti,

dle regionů, však lze očekávat změnu struktury klientů, a dost možná i zvýšení podílu jiného bydlení než ve vlastním. Hovořím primárně o Praze, kde výše kupní ceny, a tím i nárok na vyšší podíl vlastních zdrojů na

investičním záměru, může být důvodem většího podílu nájemního bydlení. Důsledkem může být snížení zájmu mladých lidí o úvěry na vlastní bydlení.



Ing. Zdeněk Sluka

Zakladatel BT, celý profesní život se věnuje podnikání v oblasti financí. Patří mezi nejvýraznější a nejznámější osobnosti českého finančního poradenství a plánování. Dlouhodobě se pohybuje ve finančním sektoru a v současné době působí jako předseda dozorčí rady ve společnosti Broker Trust.

Kde vidíte poradenský trh v horizontu 5 let? Mladší generace je stále více digitální, vidíte nějaké trendy, které mohou ohrozit tradiční finanční poradce? Jak tyto aplikace překonají nízkou finanční gramotnost a zájem spotřebitelů?

Za 5 let bude na trhu méně poradců než dnes a jejich přístup ke klientovi bude profesionálnější nejen z odborného hlediska, ale i z pohledu marketingu a zákaznické zkušenosti. Úspěšní poradci budou využívat digitální nástroje, které jim pomohou být efektivnější a přinášet vyšší hodnotu svým zákazníkům. Osobní vztah se zákazníkem ale nadále zůsta-

ne rozhodujícím pro úspěch finančního poradce a jeho odlišení na trhu. Stále komplexnější svět ekonomiky a finančních produktů a bohatnoucí zákazníci představují pro kvalitní poradce skvělý potenciál rozvoje. Masivní digitalizace a rozvoj aplikací, které cílí přímo na koncové klienty, osloví určitou část trhu a mají potenciál nahradit prodáváče finančních produktů.

Velká výzva pro taková řešení je nejen získat aktivního uživatele, ale především si ho udržet. Překážkou úspěšného „online vztahu“ s klientem totiž není jen nízká finanční gramotnost, ale především nedůslednost a nedisciplinovanost uživatelů při „samosprávě“ svých financí. Koučink dobrého finančního poradce je v této oblasti nenahraditelný.



NEJVĚTŠÍ RYZE ČESKÝ NEZÁVISLÝ INVESTIČNÍ MANAŽER

INVESTICE ■ WEALTH MANAGEMENT
PODÍLOVÉ FONDY ■ PENZIJNÍ SPOŘENÍ

CONSEQ

JIŽ OD 1994

CONSEQ INVEST AKCIE NOVÉ EVROPY

Představení fondu

Conseq Invest Akcie Nové Evropy (dříve Conseq Invest Akciový) patří k nejstarším fondům společnosti Conseq a je součástí nejprodávanějších produktů společnosti, jako jsou fondy fondů Active Invest.

Fond investuje do akcií obchodovaných na burzách zemí střední Evropy, jako je Česká republika, Polsko, Maďarsko, Slovinsko, Rumunsko a Rakousko, s možným přesahem do ostatních okolních zemí, s výjimkou Ruska a Turecka. Při obhospodařování portfolia fondu uplatňujeme investiční filozofii, kterou lze charakteri-

zovat třemi elementy: **bottom-up přístup** (zdola nahoru) při konstrukci portfolia, **value strategie** (hodnotová strategie) při hodnocení jednotlivých akcií a **kontrariánství**. Při výběru akcií je kladen důraz na kvalitní management společnosti, informační otevřenost, zdravou kapitálovou strukturu, konkurenční výhody, silný tok pe-

něžních prostředků a mnoho jiných faktorů. Fond byl založen již v roce 2000, dlouhodobě překonává srovnávací index a má jeden z nejnižších manažerských poplatků na trhu. Za uplynulé tři roky zhodnotil hodnotu podílové jednotky o téměř 40 %.

Ekonomický růst v zemích střední Evropy se silícím spotřebitelem a růstem mezd se pozitivně přelévá do čistých zisků burzovně obchodovaných

společností. Nyní nejvíce věříme akciím exponovaným na spotřebitelský a finanční sektor. Podporou bude růst kupní síly spotřebitelů a zvyšující se úro-

kové sazby. Vysoké zhodnocení očekáváme u akcií společností Moneta, Erste Bank, Krka nebo Gorenje.

Martin Pavlík, Portfolio Manažer Conseq

Ve společnosti působí od roku 2008, od roku 2012 se věnuje řízení Conseq Invest Akciového fondu (nyní Conseq Invest Akcie Nové Evropy), institucionálních portfolií nebo Conseq globálního akciového účastnického fondu. Podle Citywire 14. nejlepší portfoliomanážer do 40 let v tříletém období do ledna 2017. Vystudoval Fakultu financí a účetnictví VŠE a je kandidátem na CFA level 2. Ve volném čase se rád věnuje lyžování, tenisu, čtení nebo divadlu.





Jana Merunková, spoluzakladatelka a ředitelka organizace yourchance

DĚLÁM TO, CO MI DÁVÁ SMYSL

Rozhovor s Janou Merunkovou, spoluzakladatelkou a ředitelkou organizace yourchance, která pomáhá dětem s finanční gramotností. Vždycky seděla na „více židlích“ najednou. Vystudovala kulturní publicistiku, koučování a pedagogiku. Seberozvoj je pro ni celoživotním tématem.

Od svých 25 let působí také v neziskovém sektoru. Jejím oblíbeným speakerem je Mike Murdoch, kteří říká, že jsme na světě proto, abychom změnili to, u čeho nás popadá největší vztek. „Mě vždycky zvedalo ze židle, že se i mnoho let po re-

voluci stále neučí principy kapitalismu a zdravé finanční návyky. Stejně tak způsob výuky jsem viděla jako zastaralý. Ze svých předešlých dobročinných projektů jsem také vnímala nepřipravenost dětí z dětských domovů na reálný život,“ říká

Jana Merunková. „A pak jsem se potkala s Gábinou Křivánkovou, která byla myšlenkově na stejné vlně. Netrvalo dlouho a založily jsme obecně prospěšnou společnost yourchance.“

Proč jste se rozhodli zaměřit na finanční gramotnost dětí v ČR?

Aby člověk v dnešní době mohl žít skutečně plnohodnotný život, je třeba mít kromě znalostí a dovedností i řadu dalších kompetencí. Jednou z nich je rozhodně finanční gramotnost. Zdravé finanční návyky, schop-

nost navyšovat svou hodnotu na trhu práce a budovat portfolio příjmů, odolávat reklamním trikům a rozpoznávat rizika spojená se zadlužováním... to všechno rozhoduje o úrovni osobní prosperity, které kaž-

dý v průběhu života dosáhne. Proto jsme se rozhodli vytvořit projekt, který bude pomáhat učitelům toto téma uchopit a vyučovat zábavnou formou.

Jak vzpomínáte na váš první projekt?

První projekt yourchance byl zaměřený na finanční gramotnost dětí v dětských domovech. Po roce a půl se nám z něj vyvinuly dva samostatné projekty,

které realizujeme dodnes. Bylo to období, kdy jsme byly dvě, měly jsme velkou vizi a víru, že děláme něco skutečně užitečného. Věděly jsme ale, že je třeba

jít krok za krokem. Po osmi letech vím, že jít tudy bylo dobré rozhodnutí.

Jak vaše pomoc vlastně vypadá?

Konkrétních příběhů bychom dnes už mohli vyprávět stovky. V Začni správně máme téměř tři sta lidí, kteří tu našli podanou

ruku a na začátku samostatného života se neztratili. Pomáháme jim hledat práci, bydlení, učíme je hospodařit, radě z nich

pomáháme dokončit školu, najít potřebné odpovědi v právních otázkách. To, co jsme zpočátku úplně nečekali, ale ukazuje se

jako velmi potřebné, jsou otázky vztahů v rodině, péče o miminka a vaření.

Jeden z příběhů, který chytá za srdce, je osud mladého tatínka, který sám vychovává svého tříletého synka poté, co od nich

jeho partnerka odešla. V mých kolegyních a spolupracujících mentorce našel zkušené rady a pod jejich vedením se naučil vše potřebné, aby celou situaci zvládl.

Další řadu příběhů si zájemci

mohou přečíst v knižní edici Hejno bílých vran aneb..., která je běžně v prodeji. Také každoročně udělujeme cenu Bílá vrána za inspirativní přístup k životu po odchodu z dětského domova.

Jakými dalšími projekty podporujete finanční gramotnost?

Klíčovým projektem je Finanční gramotnost do škol, který se věnuje kultivaci výuky na ZŠ a SŠ. Zdravé finanční návyky jsou také součástí integračního programu pro lidi odcházející z dětských domovů. Na mezi-

národní úrovni se angažujeme jako národní organizátor Global Money Week. Spolupracujeme s Českým rozhlasem na pořadech k tomuto tématu. Loni v létě to byl např. seriál 9 mýtů o financích. Pro školní a rodin-

né týmy všech věkových kategorií pořádáme několik let soutěž Rozpočti si to!, která v letošním roce dostane díky Broker Trustu novou podobu – webovou aplikaci.

Co by se mělo změnit na českém školství?

Vztáhla bych odpověď jen k tomu, co se týká finanční gramotnosti a podnikavosti, proto-

že bychom tu jinak mluvili příliš dlouho. Nutné změny vidíme jak v obsahu, tak formě. Po ob-

sahové stránce vidíme změny už probíhat. Ministerstvo financí reviduje standardy výuky finanč-



ní gramotnosti. Národní ústav vzdělávání (resort MŠMT) reviduje rámcové vzdělávací programy. Co ale vidím jako mnohem větší výzvu, to je změna postoje učitelů k výuce. Zásadní posun je, že učitel už není jediný nositel informací. Existuje totiž „strýček Google“, tetička „Wikipedie“ a tisíce dalších informačních zdrojů (nejen v češtině), ze kterých mladá generace běžně čerpá. Role učitele se posouvá do role průvodce a supervizora. Měl by přinášet témata a základní penzum informací, sledovat správnost jejich užití a motivovat žáky k samostatné nebo skupinové práci s nimi. Jde o posun od tereziánského učitele, který vyžaduje absolutní klid a přesné papouškování odpovědí, k tvůrčímu přístupu, diskusi a samostatnému myšlení. Otevřenost, autentičnost a vzájemný respekt je cesta, jak učit dnešní mladou generaci a připravit ji dobře na budoucnost. A co víc, jak dosáhnout lepších studijních výsledků

svých žáků. Nemluvím o anarchii, bezbřehém individualismu, mluvím o leadershipu, který inspiruje, zohledňuje individuální předpoklady a potřeby v učení, podněcuje touhu učit se a objevovat nové.

Zastávám názor, že jen podnikavý učitel může vychovávat podnikavé žáky. A mluvím z vlastní zkušenosti. Je pravda, že se člověk někdy zapotí, když se otevře diskuse, ale jak jinak chceme studenty naučit vést dialog. Článek, který vznikl na základě takové „horké chvilky“ před tabulí, dodnes visí na mém blogu. Jmenuje se „Naše země potřebuje leadery“ a je odpovědí na otázku studenta, jak být hrdý Čech, když máme prezidenta, kterého máme. Ve finále jsem za tu otázku byla ráda. Měla jsem prostor mluvit o patriotismu, vlastenectví, občanské odpovědnosti, demokracii a osobnostech, na které můžeme být jako národ skutečně hrdí.

Ale zpátky k otázce. Ono to není

jen o změně ve školách. Jsem přesvědčená, že změna je nutná i na straně rodiny. Ustálená přesvědčení, že bez vysoké školy se dnes nedá vlastně existovat, že každý musí mít maturitu, jsou podle mě přehnaná. Vidím tady extrémně se rozevírající nůžky. Střední a vyšší příjmové skupiny vytvářejí tlak na své děti, aby dosáhly maximálního formálního vzdělání. Je to spojené se společenským statutem. Přeci nebudeme mít doma učně! A co když se díky tomu mohli syn nebo dcera věnovat oboru, který by je bavil a našli by v něm dobré uplatnění? A navíc by si uchovali zájem o dlouhodobý osobní rozvoj. Na druhé straně jsou nízkopříjmové skupiny a rasově odlišné skupiny, které z valné většiny vzděláním pohrdají. Protože s těmito lidmi jsem často v kontaktu, tak vím, že je to často způsobené oboustrannými předsudky. To je ale na dlouhé povídání.

Kolik dětí už prošlo vašimi projekty?

V soutěži jsme měli přes 6000 účastníků. Do Global Money Week se zapojilo 4300 lidí.

Přednáškami, workshopy, projektovými dny a herními programy prošlo přes 10 000 žáků.

Máme skvělý realizační tým. Bez něj by to nešlo.

Kolik lidí dnes spolupracuje na těchto projektech?

Docela jsme vyrostli. Kde jsou ty časy, kdy jsme ke každému úkolu psaly buď Gábi nebo Jana. Dnes, když pořádáme interní setkání celé firmy, musíme najít prostor, kam se vejde asi čtyřicet lidí. Kdybychom pozvali i všechny dobrovolníky, do stovky nám moc chybět nebude. Musím říct, že v tomto

směru mám obrovskou oporu v Gábině. Já se starám o peníze a média, ona má na starost lidi a firemní systém. Přes všechno, co jsem studovala, jsem vlastně nejvíc obchodník. Celá léta mám své osobní aktivity v interaktivní komerci, baví mě obchodní strategie. A fundraising je vlastně třetina na

dortu obchodních dovedností. Yourchance je celou dobu financovaná z příspěvků nadací, firem a jednotlivců. Cíleně nevyužíváme státní a evropské fondy. Ale když děláte věci, které dávají smysl, vždycky najdete partnery, kteří ho chápou a chtějí vás podpořit.

Jak vymýšlíte a schvalujete projekty?

Jako zakladatelky společnosti definujeme dlouhodobou vizi a smysl fungování. Jako manažerky stanovujeme strategické a roční cíle. To, že ve svém přístupu kombinujeme emoce a pragmatický manažerský přístup,

naši partneři oceňují. Navíc náš „slovník“ je jim díky tomu blízký. Řekla bych, že každý v týmu dává do své práce kus srdce. Ale výsledky musí být! Schvalování klíčových aktivit a odborných rozhodnutí

spadá do kompetence expertního týmu. Já odpovídám našim partnerům, že peníze, které mi svěřili, jsou spravované podle dohodnutých pravidel. Řádné správcovství беру jako osobní odpovědnost.

Jedním z posledních počínů je kniha Finančně gramotná a podnikavá škola, kterou finančně podpořil Broker Trust. Jaké s ní máte plány a jaký má ohlas?

Jedná se o metodickou příručku pro učitele základních a středních škol. Náklad byl 8000 ks a 6500 odešlo hned po vydání ředitelům všech škol v republice. Následovala smršť objednávek. Knížky, které ak-

tuálně máme k dispozici, jsou určeny pro školy, se kterými pracujeme na získání certifikátu „Finančně gramotná škola“. Vzhledem k zájmu, který o certifikace je, předpokládáme nejspíše na konci roku dotisk.

Knížka je psaná velmi prakticky, a to je to, co si učitelé velmi pochvalují. Navíc se podrobně věnuje tématu podnikavosti, což je zatím na knižním trhu ojedinělé.

Co považujete za svůj dosavadní největší úspěch a co chystáte do budoucna?

Za svůj největší úspěch jednoznačně považuji to, že moje jméno je pro naše partnery zárukou dobrého správcovství. Vybudovat důvěru velkých dárců je chůze po velmi

tenkém ledě. A chybu můžete udělat jen jednou. Uvědomuji si, že nesu odpovědnost nejen vůči nim, ale i vůči lidem, kteří pro nás pracují, a hlavně vůči těm, kterým naše projekty

pomáhají. Do budoucna bych chtěla, abych vždycky mohla říct, že dělám to, co mi dává smysl.

Kdyby vás chtěl někdo podpořit, jak to může udělat?

Forem podpory je několik. Samozřejmě se nabízí odpověď, že může poslat finanční dar na účet některého z projektů. Ano, i nám chodí faktury, i my platíme lidem za to, že odvádějí

svou práci. A to, že je to práce časově i emocionálně náročná, je nasnadě. Ale i doporučení, otevřené dveře k dalším dárcům je významná pomoc. Na druhou stranu uvítáme spolupráci

odbornou. Případně se nabízejí různé formy dobrovolnictví. Například po celé republice hledáme mentory pro mladé lidi, kteří odcházejí z dětských domovů.

Děkujeme za rozhovor a přejeme, ať se yourchance i nadále daří posouvat finanční gramotnost a podnikavost našich dětí.



CO BY MĚLA SPLŇOVAT SERIÓZNÍ DLUHOPISOVÁ EMISE

dle Ondry Záruby

Ondra Záruba je jedním z předních českých odborníků na problematiku korporátních dluhopisů. Řekl nám, co je u korporátních dluhopisů důležité uvážit, než se do nich rozhodneme investovat.

1

Finanční výkazy

Pokud někdo emituje dluhopisy a nezveřejní své finanční výkazy, tak nemá smysl se takovou dluhopisovou emisí vůbec zabývat. Firmy od určité velikosti mají povinnost své výkazy auditovat a předkládat je v konsolidované podobě. To znamená tak, aby byly informace očištěny o vnitroholdingové transakce. Jedině takové výkazy mají reálnou vypovída-

jící hodnotu o kreditní kvalitě firmy. Navíc finanční výkazy by neměly být příliš staré. Reálnou vypovídací hodnotu ztrácejí už po několika měsících. Proto ty firmy, které chtějí být transparentní, zveřejňují i průběžné výsledky, aby poskytly investorům co nejpresnější obraz o své finanční pozici a hospodaření.

2

Prospekt

Prospekt dluhopisové emise či dluhopisového programu je zcela zásadní věc. Zejména pokud se jedná o prospekt schválený Českou národní bankou. Takový prospekt klade nezanebatelné množství nároků na emitenta co do informačních povinností. Pokud je emitent splní, tak teprve poté je pro-

spekt schválen regulátorem. Toto síto bývá celkem jemné, protože spousta menších firem a „garážových emisí“ zde neobstojí. Jde především o schopnost dodat v řádné formě finanční výkazy, vlastnickou strukturu, detailně popsat své podnikatelské aktivity a rizika spojená s podnikáním.

3

Práva věřitelů v emisních podmínkách

Práva věřitelů popsaná v emisních podmínkách nebo prospektu jsou velmi důležitou kapitolou pro rozhodování investora. Zejména podstatné

je pořadí držitelů dluhopisů při vypořádání pohledávek za společností. Nebývá výjimkou, že věřitelé jsou v podřízené roli vůči bankám. Někdy ovšem

bývají v podřízené roli i vůči dalším subjektům. Podřízenost v tomto případě znamená, že pokud dochází k uplatňování věřitelských práv, tak jsou poslední na řadě. Kromě toho

v emisních podmínkách bývají ošetřené situace, jakým způsobem mohou věřitelé postupovat vůči emitentovi. Emisní podmínky se zkrátka vyplatí číst.

4 Kupón dluhopisu odpovídá kreditnímu riziku a době splatnosti

Každý dluhopis má svou cenu. I ty nejrizikovější z nich má smysl kupovat, ale otázkou je, jaká je správná cena kompenzující riziko emitenta a čas, po který nemám svůj kapitál k dispozici. Nicméně při samotném úpisu bývá zvykem, že se dluhopis upíše za cenu

blízkou nominálu. A tak samotný kupónový výnos už by měl reflektovat míru rizika. Je potřeba si uvědomit, že současná hladina úrokových sazeb v ČR je nula. Respektive státní dluhopisy vydělávají -0,2 % ročně například na 5letém horizontu.

5 Transparentní vlastnická struktura

Nedokážu si úplně dobře představit, že půjčím peníze prostřednictvím dluhopisů, a nebudu vědět, komu jsem je vlastně půjčil. Vlastnická struktura, která je transparentní, je tedy velice podstatná. A ještě podstatnější je, jaký dopad by měl případný default emitenta na jeho vlastníky. Hlásí se ke své firmě? Jsou statutáry v předsta-

venstvu či dozorčí radě? Mají nějaký další byznys propojený s firmou? Dobrým signálem je, když vlastník má ve firmě drtivou většinu svého majetku. Krach jeho firmy by tak nevedl pouze k tomu, že přijdete o peníze vy, ale on by dopadl ještě hůř. To už je slušná motivace snažit se, aby firma dostála všem závazkům.

6 Úpis v souladu s pravidly

Úpis dluhopisů má svoje pravidla. A ta je třeba dodržovat. Veřejně nabízet dluhopisy a propagovat mohou pouze emitenti, kteří mají prospekt schválený od České národní banky, a malí emitenti s objemem emise milionu eur. Případně takové instrumenty, jejichž minimální investice je 100 tisíc EUR. I ta-

kové dluhopisy však musejí být sjednány řádně skrze obchodníky s cennými papíry s licencí k tomu určenou. Rovněž je třeba řádně informovat klienta o rizicích spojených s instrumentem, jednat v souladu s jeho investičním dotazníkem a poskytnout mu všechny povinné informace o emitentovi.

7 Marketing emitenta

Vždy je problém, když marketing emitenta je příliš agresivní v úpisu dluhopisů. Finanční instituce, jako jsou fondy nebo banky, obvykle hledají aktivně dluhopisové emitenty, u kterých by mohly zhodnotit svůj kapitál. Platí tedy, že kvalitní dluhopisový emitent nemusí

příliš marketingově „tlačit na pilu“ a kapitál si ho najde sám. Stačí, aby komunitu informoval o tom, že má v úmyslu upsat dluhopisy. Kvalitních emitentů je totiž na českém trhu relativně málo vzhledem k velkému množství emitentů. Čím agresivnější marketing emitent má,

tím obezřetnější byste měli být. Slova jako „garance“, „jistota“, „nízké riziko“, „stabilita“, „spoření“ nebo jakékoliv marketingové zveličování kreditní kvality je špatným signálem. Nešťastné pak bývá, když se firma chlubí majetkem, kte-

rý jí nepatří. Různé obchodní spolupráce tak mohou vyvolat dojem, že ve skutečnosti emitent ovládá majetek, který si například pouze pronajímá či se nějakým způsobem podílel na jeho vzniku či správě.

8

Likvidita

Kvalitní dluhopisové emise mají rozvinutý sekundární trh. To znamená, že když takový dluhopis budete chtít prodat, nedá vám příliš práci najít pro tento instrument kupce. Cena se samozřejmě nemusí vždycky rovnat pořizovací ceně. Může být vyšší či menší. To záleží na nabídce dluhopisů

emitenta, vývoji jeho kreditní kvality i nabídce ostatních instrumentů na trhu. Nicméně důležitá je víra trhu v to, že za dluhopisem se skrývá nějaká majetková hodnota. Ty nejlikvidnější dluhopisy mají sekundární trh organizovaný na burze.

9

Omezené množství upsaného kapitálu

Pokud mají být dluhopisy seriózní, není možné, aby se upisovaly stále dokola a donekonečna. Dluhopis má smysl vydávat za účelem financování konkrétního projektu. A ten má stanovený investiční rozpočet. Nebo vydávám dluhopis za účelem refinancování dluhu, nicméně vím, kolik ty dluhy činí. A po-

kud si půjčím více, tak nemám pro tyto peníze využití. A proč platit kupón z peněz, pro které nemám využití? Mohu tak činit v momentě, kdy peníze použiji do provozu nebo za účelem vyplacení si peněz pro sebe jako vlastník. Ale to určitě není znak dobrého emitenta.

10

Účel

Každá kvalitní dluhopisová emise má svůj účel využití finančních prostředků. Buď jsou to investice, nebo refinancování dluhu. Slušný emitent účel využití prostředků z dluhopisů investorům sdělí. A sdělí jim ochotně i důvod, proč využívá zrovna dluhopisy za účelem takového financování. Šéfové firem mají povinnost chovat se jako řádní hospodáři. Proto by se měli snažit o minimalizování nákladů na kapitál. Emitenti by tak měli vysvětlit případné zapojení bankovních zdrojů a dalších cizích zdrojů kromě dluhopisů.



Ondřej Záruba, Comsense analytics

Díky našim partnerům jsme nejsilnější brokerpool v ČR



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

