

bizon

PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

Číslo vydání 04



CAUSA IŽP

Investiční životní pojištění
kontra rizikové životní pojištění
Dušan Šídlo

STRANA 9



PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

BizOn – po hlavě do světa úspěšného byznysu
Číslo 04

Vydáno: 02/2019

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, Michal Bílek

Registrace: MK ČR E 22974

Ročník: 04

Milé čtenářky, vážení čtenáři,

otevíváte další číslo magazínu BizOn, ve kterém bychom Vám opět rádi namíchali zajímavé čtení spolu s kapkou inspirace do vašeho úspěšného finančně poradenského byznysu!

Těší mě, pokud jste si již BizOna oblíbili a jste našimi pravidelnými čtenáři. Věřím, že i tentokrát v časopise najdete minimálně jednu zajímavou myšlenku, která Vás chytne. A pokud se k Vám BizOn dostává úplně poprvé, všechna tři minulá vydání najdete v elektronické podobě na webu Broker Trustu.

Co doporučujeme v aktuálním BizOnovi určitě nevynechat? Dušan Šídlo se ve svém článku Causa IŽP dívá na vývoj životního pojištění v České republice. Jakých paradoxů si všiml díky svým dvacetiletým zkušenostem s tímto stěžejním finančním produktem? Co říká na nové náboženství v podobě „my neděláme IŽP, ale jen RŽP“? Dává „investičko“ smysl i po IDD?



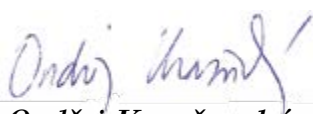
Petera Sasína většině z Vás pravděpodobně nemusím představovat. Charismatický zakladatel NLP Akademie, autor knih a přednášek o tom, jak objevit svůj potenciál a realizovat ho, nám udělal radost a s typickým nadhledem pro Vás napsal článek Jak zruinovat firmu v 10 krocích. Předem upozorňujeme, že za důsledky dodržování návodu nepřebíráme odpovědnost!

Rok s magickým číslem 2020 se pomalu blíží. A tak jsme se zeptali Zdeňka Sluky, jak se za 20 let v novém miléniu změnilo v jeho očích finanční poradenství a kam náš obor směřuje. Jak se dívá na digitalizaci? Specializace nebo komplexní obsluha klienta? Je čas na honorářové poradenství? Co rozšiřování portfolia o energie a další produkty? Na závěr pak dostanete 3 nejdůležitější tipy Zdeňka Sluky pro úspěšné poradce blízké budoucnosti.

Zvýší se s novým zákonem odborná způsobilost distributorů pojištění? Nad stále ještě čerstvými legislativními změnami se krátce zamyslel redakční kolega a vysokoškolský pedagog Václav Křivohlávek s Petrem Pavlíkem z FAPINu.

Stále platí, že Vaše vzkazy, pochvalné i kritické, uvítáme na redakčním emailu bizon@brokertrust.cz. Znáte někoho, kdo by měl čtenářům BizOna co říct? Dejte nám vědět! Velmi rádi poznáme další zajímavé osobnosti z celé České republiky, aby se s jejich originálními myšlenkami mohlo seznámit co nejvíce z Vás.

Za celou redakční radu přeji příjemné čtení!



Ondřej Kvasňovský
šéfredaktor BizOn

3

Úvodník

29

Equa bank:
nejrychlejší
půjčka na trhu
a její výhody

41

Novinky ČSOB
Group Broker
Management
a Hypoteční banky

7

Buřinka slaví
25 let

9

Causa IŽP

43

Jak (si) usnadnit
přechod
ke konkurenci?



*„Více než při
rozvodu manželství
je v případě odchodu
od poradenské
společnosti
důležité, jakou
smlouvu poradce
podepsal a k čemu
všemu se zavázal.“*

19

25 let Conseq

33

Zvýší se
s novým záko-
nem odborná
způsobilost
distributorů
pojištění?

21

Poradenský
servis pro
poradce 2020

*„Jsem přesvědčený, že investiční služby
mají pro nezávislé poradce největší
růstový potenciál.“*



48 Allianz:
Už dávno
nejste pojišťovnou
jen pro vyvolené

51 Jak zruinovat
firmu?



*„V médiích
a všude, kde to
jen lze, říkejte,
že „to“ neděláte
pro peníze (na
rozdíl od chamtivé
konkurence).“*

57 Co se to stalo
v roce 2018?



*„Ani velcí hráči
na trhu, jako je
UBS, neočekávají
příchod recese, ale
je dle nich velice
pravděpodobné
zpomalení růstu
ekonomik.“*

61 mBank:
Rozhovor
s Bronislavem
Dvořáčkem

63 Jak se nepotkat
s černou labutí



67 Digitalizace
začíná
u jednotlivců



71 Finanční kvíz





Jediný úvěr, který rozzáří i finanční poradce.

Pomůže k tomu úvěr s dokládáním účelovosti fotografiemi a mnoho dalších výhod od Buřinky. Buřinka slaví 25 let a vy můžete slavit s ní, zvýšenou spokojeností vaší i vašich klientů!



25 LET

Buřinka slaví 25 let a přináší vašim klientům spoustu výhod!

Stavební spořitelna České spořitelny Buřinka byla založena v roce 1994 a od té doby již pomohla miliónům klientů k útulnějšímu domovu prostřednictvím úvěru či stavebnímu spoření. Na oslavu svého výročí vám Buřinka nabízí spoustu produktových výhod.

Fantastická sazba - Úvěr od Buřinky od 3,99 % ročně na pořízení družstevního bytu

Zájem o družstevní bydlení roste, a proto se Buřinka rozhodla podpořit pořízení družstevního bytu nového či staršího ať od fyzické nebo právnické osoby speciální sazbou od 3,99 % p.a. a to až do výše 2,5 mil. Kč bez zajištění úvěru nemovitostí.

Dokládání účelovosti? Bez faktur!

Klienti si velmi oblíbili Úvěr od Buřinky, u kterého místo účtů a faktur dokládají pouze fotodokumentaci před a po zahájení rekonstrukce doplněný soupisem provedených prací. U zajištěných úvěrů stačí doložit aktualizaci znaleckého posudku.

S Úvěrem od Buřinky si klienti vybaví svůj zrekonstruovaný domov

Další dobrou zprávou pro klienty je, že z Úvěru od Buřinky si mohou nyní pořídit i takové vybavení domácnosti, které dříve nebylo akceptováno. Jde například o vybrané kuchyňské elektrospotřebiče, domácí textil, či dokonce televizi, pokud si je klient pořídí v souvislosti s rekonstrukcí či výstavbou.

Buřinka chce klientům maximálně usnadnit život

Nesezdaným párům, které spolu žijí jako druh-družka, Buřinka umožňuje pro pořízení či refinancování nemovitosti možnost sjednání jen jednoho společného úvěru. Další dobrá zpráva je, že klienti mohou u Buřinky

požádat o úvěr i na pořízení nebo **rekonstrukci nemovitosti** sloužící pro rekreaci, ateliéru či jiné podobné stavby.

Stavební spoření

Buřinka nabídne klientům, stejně jako loni, několik akcí v průběhu celého roku, při kterých budou mít možnost sjednání stavebního spoření zdarma.

Buřinka 24 – online servis pro externí finanční poradce

Jako externí finanční poradci a konzultanti máte po zadání přístupových údajů přístup na platformu Buřinka 24. Prostřednictvím tohoto online webového portálu lze kompletně vyřešit úvěrovou dokumentaci pro nezajištěné úvěry a sjednat tak celý úvěrový produkt.

BUŘINKA 24



Bez faktur



Do rekonstrukce i televizi



Rekonstrukce chalupy



Váš Key account manager **David Majzlík**
Tel.: +420 734 418 369, E-mail: david.majzlik@burinka.cz



CAUSA IŽP

Čas nezadržitelně letí. Už je to 20 let, co se začal formovat můj vztah k investičnímu životnímu pojištění. Tenkrát na Vysoké škole ekonomické v předmětu Pojišťovnictví se o investičním životním pojištění (IŽP) hovořilo jako o moderním investičním nástroji. Dnes je situace bohužel či bohudík (záleží na úhlu pohledu) jiná.



Teorie praví, že IŽP je moderní a geniální produkt

Podle prof. Daňhela bylo možné tuto modernost spatřit v „každoroční indexaci pojistného a pojistné částky v závislosti na inflaci, kdy je automaticky zvyšováno pojistné a pojistná částka podle míry inflace v minulém roce“ (viz kniha Pojistná teorie). Podle prof. Vostatka je „investiční pojištění svým způsobem geniální produkt“. Pro klienta to má tu výhodu, že nemusí sjednávat dvě smlouvy s různými finančními institucemi (rizikovku u pojišťovny a investiční produkt u investiční společnosti), ale jen jednu. Má-li pojišťovna možnost zkombinovat tyto dva produkty, tak může ušetřit na nákladech. Navíc ta smlouva může

být flexibilní, může se z toho průběžně něco škrtnout nebo něco přidat. IŽP mělo vzniknout v 80. letech minulého století jako „reakce na kampaň seriózních nezávislých finančních poradců v USA, kteří přišli na to, že je lepší nekupovat kapitálové životní pojištění, čili klasické pojištění pro případ smrti nebo dožití, čili na pevnou pojistnou, ale že je lepší se pojistit pro případ smrti na dobu určitou (term life) a zbytek investovat (buy term and invest the difference)“ (viz kniha Sociální a soukromé pojištění). Je zřejmé, že investiční životní pojištění mělo a má svoje opodstatnění.

Praxe však ukázala, že většina klientů z IŽP neprofitovala

Natěšen teoretickými poznatky jsem nastoupil do své první finančně-poradenské praxe. Jaké bylo moje překvapení, když jsem začal zjišťovat, že ani po 5 letech investování (bez pojistné ochrany) v moderním investičním životním pojištění nemá klient ani tolik, kolik zaplatil na pojistném. Obhajobám pojištěven, že je to dané tím, že je klient i pojištěn, jsem tedy nerozuměl. Jenže nechápal jsem toho mnohem víc. Co jsou to počáteční podílové jednotky? A akumulární jednotky? Kde

najdu výši rizikového pojistného? Kde jsou poplatky za správu investice? Bylo to období, kdy informace neexistovaly





a dostat se k nim bylo nadmíru obtížné a v zásadě možné jen přes pojistné matematiky.

IŽP začíná zlevňovat a sjednávat více na riziko

V roce 2008 se výrazná finančně-poradenská firma rozhoduje, že chce prodávat levnější IŽP, než byl v dané době standard. U několika produktů IŽP tak dochází k významným změnám v podobě snížení některých poplatků a k zákazu zdvojování či ztrojování poplatků, tedy k nulovému poplatku za správu investice pojišťovnou. Tento management fee je již účtován investiční společností, kam reálně peníze klientů přes pojišťovnu směřují. Zanedlouho vlivem situace na kapitálových trzích (ekonomická krize a s tím klesající hodnota výkonnosti investic navázaných na pojištění) se však začíná pozornost více přesouvat od investiční složky k té pojistné.

Některé pojišťovny tak postupně začínají umožňovat sjednání smlouvy více „na riziko“

V praxi se záhy ukázalo, že i když je IŽP moderní a svým způsobem geniální, tak je také nejen pro klienta bohužel ne-transparentní a drahé. A to popisují období ještě před tzv. provizní spirálou, kdy vlivem nárůstu provizí došlo k nárůstu nákladovosti a „bod zvratu“ (doba, kdy se vyrovná možné plnění od pojišťovny s výší zaplaceného pojistného) se posunul ještě dále, zhruba na 10 až 15 let. Logicky jsem tak do svého dalšího zaměstnání vstupoval s mottem „konec předraženého investičního životního pojištění v Čechách“. Časem se také ukázalo, že prodejní argument typu „investiční životní pojištění je to poslední, co klient ruší“ je statisticky nedoložitelný.

a dovolují finančním poradcům potlačit v tomto produktu investiční složku. Postupně se tak přesouvá pozornost od poplatků k tomu, jak vysoké minimální pojistné pojišťovna pro dané krytí požaduje. V produktech IŽP tak mají poradci možnost za dané pojistné sjednat i dvojnásobné pojistné částky ve srovnání s minulostí. Jen se nehovoří o takzvaném akumulovaném dluhu. Vzhledem



k minimální investiční části, ze které se strhávají poplatky, totiž narůstá doba potřebná k jejich uhrazení. Pojišťovny vědí, že jim krátkodobě poroste obrát, ale zisk je přeci odvislý od dlouhodobé platnosti smlouvy.

A vybrané pojišťovny byly odhaleny, že aniž by to komukoliv řekly, tak do pojistných podmínek schovaly ustanovení, které jim dávalo právo požadovat při zániku pojištění doplacení aktuální výše dluhu. Na tuto skutečnost jsem upo-

zorňoval a téma se medializovalo. Nakonec Česká asociace pojišťoven označila takovéto jednání za eticky nevhodné. V podstatě to totiž znamená, že pojišťovna může chtít zaplatit po klientovi provizi, kterou vyplatila zprostředkovateli. Postupně tak toto ustanovení z pojistných podmínek zmizelo, přestože jsou doloženy případy, kdy pojišťovna doplacení tohoto dluhu po klientech požadovala. A našli se i pojistitelé, kteří tento dluh dokonce ještě úročili.

Ukázka akumulovaného dluhu v IŽP

Mějme smlouvu s měsíčním pojistným 800 Kč, přičemž 70 % pojistného je použito na riziko a 30 % na investici. Celé pojistné je nejdříve investováno do podílových jednotek a z nich je hrazeno rizikové pojistné. Poplatky jsou standardní (počáteční poplatek 90 %

z pojistného první a druhý rok, 3 % z pojistného, 40 Kč měsíční a inkasní poplatek dohromady). Na konci kolikátého pojistného roku bude mít klient kladnou hodnotu svého účtu? Odpověď je v následující tabulce.

BILANCE STAVU ÚČTU KLIENTA

POJISTNÝ ROK	CELKOVÉ POJISTNÉ	RIZIKOVÉ POJISTNÉ	POPLATKY	KAPITÁLOVÁ HODNOTA
1	9 600	6 720	9 408	-6 528
2	19 200	13 440	18 336	-12 576
3	28 800	20 160	18 624	-9 984
4	38 400	26 880	18 912	-7 392
5	48 000	33 600	19 200	-4 800
6	57 600	40 320	19 488	-2 208
7	67 200	47 040	19 776	+384
8	76 800	53 760	20 064	+2 976
9	---	---	---	---

Zdroj: Produktovelisty.cz (dnes již tento web není provozován)



Z tabulky je zřejmé, že v tomto případě dochází k úhradě dluhu až v sedmém roce. Postupně se tedy provalilo, že větší flexibilita investičního životního pojištění nebyla zadarmo. To, že pojišťovna nemůže chtít po klientovi doplatit interní dluh v rámci investičního životního pojištění při zániku smlouvy, neznamená, že nejde o problém. O tomto pojistně-technickém tématu diskutují i „holky“ na populárním diskusním fóru pro maminy na „dovolené“. Riziko významných dodatečných finančních výdajů sice neexistuje při zániku pojištění, ale v průběhu trvání smlouvy ano. I během pojistné doby, a to nejen při krátkodobě negativním vývoji hodnoty podílových jednotek v důsledku menší či větší finanční krize (dokonce i při investování pojistného do takzvaného garantovaného fondu), může pojišťovna po pojistníkovi vyžadovat navýšení pojistného, popřípadě vložení mimořádného pojistného, snížení pojistných částek a podobně. A nejmenované pojiš-

tovny již takové dopisy klientům posílají, a to pochopitelně není vítaná zpráva. A to se ještě investičním fondům ve srovnání s dnešním stavem dařilo. Tyto případy tak ještě narostou a poradci na ně musí být připraveni.

Ale žádnou paniku. Pojištění zanikne a klient se může pojistit někde jinde, často kvalitněji a levněji. Skutečný problém pro klienta je to jen v případě, že se mu zhoršil zdravotní stav a na pojistném trhu již pro něj neexistuje výhodnější varianta. Je však běžné, že pojišťovna může chtít odečíst tento dluh v případě výplaty pojistného plnění. Pokud nejde o nějakou velkou částku, například se jedná o plnění z pojištění denního odškodného, může být v konečném stadiu plnění i nulové. I proto se vyplácí podmínky akumulovaného dluhu sledovat a vědět, jak dlouhou dobu je ho pojišťovna ochotná tolerovat bez toho, aniž by přistoupila k nepříjemné akci. Nejde nijak o složitou úvahu, ten subjekt, který v ko-





nečném případě tratí, je v naprosté většině případů pojišťovna. Situace, kdy se smlouvy začaly po několika letech rušit, se pro pojišťovny stala extrémně nevýhodnou. A i odtud pramenila snaha pojištěnec regulovat provize.

Nutno dodat, že klientů se však mohla dotknout i nedo-

myšlená flexibilita IŽP. Existují případy, kdy klient opakovaně snížil a navýšil pojistné, což vedlo k „vysátí“ hodnoty účtu u pojišťovny, neboť při zvýšení pojistného se vždy účtovaly počáteční náklady znovu a znovu. O kauzách IŽP jako spořicího účtu ze strany některých podvodných finančních poradců ani nemluvě.

IŽP po regulaci provizí a nástup RŽP

V roce 2016 byla do české legislativy zavedena regulace provizí pojišťovacích zprostředkovatelů. Hlavní změnou bylo prodloužení storno lhůty ze dvou na pět let. Nechtěným dopadem regulace se však stalo navýšení poplatků v IŽP u některých pojišťoven. Jedna z pojišťoven bohužel neměla problém navýšit počáteční poplatek na 50 % každý rok v prvních pěti letech, tj. počáteční poplatek dosáhl hranice 250 % ročního pojistného. I jiní vybraní pojistitelé se přehoupali přes dvojnásobek roč-

ního pojistného. To ještě více vzbudilo odpor vůči IŽP a stále více a více pojišťoven začalo modernizovat čisté rizikové životní pojištění. Nové náboženství v podobě „my neděláme IŽP, ale jen RŽP“ začalo nabývat na síle. To, že kombinace RŽP a investice s předplaceným poplatkem může být horší kombinací, mně však nikdo nevymluví.

Nastala tak paradoxní situace. Investiční životní pojištění je objektivně historicky nejlepších (počáteční poplatky již ne-

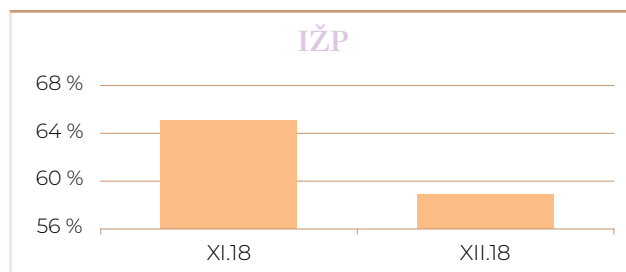
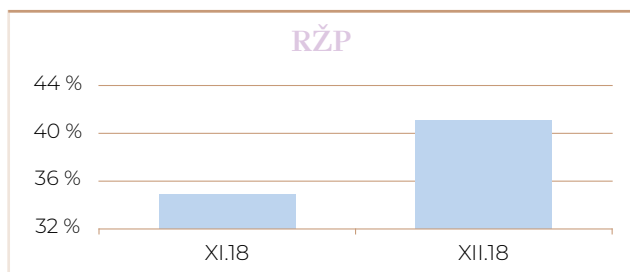
existují, vše je transparentní a poplatky lze dohledat), některé pojišťovny zpřehlednily a zatraktivnily nabídku fondů (v nabídce jsou i indexové a jiné nízkonákladové fondy), vybrané pojišťovny naopak poplatky snížily nebo poplatky z mimořádného pojistného snížily na čistou nulu. Navíc, daňové úlevy spojené s IŽP

jsou historicky nejvyšší. Proces nástupu RŽP je však podpořen nejen produktově, ale mnohdy i provizně (u některých RŽP je provize mnohem vyšší než u IŽP) a hlavně regulatorně. V loňském roce totiž do hry vstupuje ještě nový zákon o distribuci (IDD), který IŽP významně zasáhl.

IŽP po zákonu o distribuci

I když IDD nemá jednotné výklady, jedna věc je nesporná. Sjednání IŽP pro finanční poradce nově vyžaduje více papírů, více času a více znalostí. Regulátor se s několikaletým zpožděním rozhoduje to IŽP řádně osolit. Spousta věcí však nedává smysl, například dokládání tabulky s poplatky (bez uvedení toho nejvyššího poplatku) či určování takzvaných cílových trhů, které si de-

finují samy pojišťovny. Některé finančně-poradenské společnosti se rozhodly dokonce vyřadit IŽP zcela ze své nabídky. Broker Trust k tomuto kroku nepřistoupil, neboť věří, že IŽP má stále svoje místo. Podle našich statistik však již v prvním měsíci po regulaci došlo ke snížení podílu IŽP ve prospěch RŽP. Podíl RŽP se navýšil z 35 % na 41 %.



A tento nárůst bude nepochybně v následujících měsících ještě výraznější. Pojišťovny, které mají v nabídce IŽP i RŽP, totiž reportují ještě vyšší nárůsty. Například u pojišťovny NN bylo v průběhu roku častěji sjednáváno pojištění NN SMART (IŽP) nežli NN ŽIVOT (RŽP). V prosinci loňského roku však již byl podíl 72 % ku 28 % ve prospěch RŽP. U UNIQA pojišťovny má riziková varianta produktu DOMINO podíl dokonce 88 %. Že RŽP skutečně ožilo plyne i z vyjádření



dalších pojišťoven. Výjimkou je jen Kooperativa, kde 9 z 10 poradců stále preferuje FLEXI (IŽP) před FLEXI RISK (RŽP), což je dané především některými omezeními rizikové varianty. Narůstá však zájem o jiné RŽP, a sice pojištění NA PŘÁNÍ. Výsledné statistiky IŽP vs. RŽP tak budou v Broker Trustu ovlivněny i tím, zda finanční poradci zůstanou věrni investiční variantě FLEXI nebo zda přejdou do nějaké rizikové varianty.

Co říci závěrem? Zatím sice nejde o tsunami v podobě hromadného přesunu nové produkce z IŽP do RŽP, ale i tak je odklon značný. Je pravděpodobné, že se z IŽP postupně stane okrajový produkt, bez

ohledu na to, že v určité podobě má stále nezastupitelné místo. IŽP však doplatilo na to, že je s ním spojena celá řada nechvalně známých mediálních kauz. Avšak nezapomínejme na to, že i u RŽP zůstávají některé problémy a odlišnosti. Nejde jen o výši pojistného, ale i o nastavení pojistných částek, výluky z pojistné ochrany či o garance pojistných podmínek a pojistného. A vy již víte, že s těmito odlišnostmi vám pomohou naše on-line metodiky. Z nich by mělo být také patrné, že dobře vybrané IŽP sjednané na rizika, s minimem výluk a s řadou garancí, je pro klienta stále lepší varianta než chybně nastavené podprůměrné RŽP, s mnoha výlukami a bez jakýchkoliv garancí.

SHRNUJÍCÍ TABULKA ODLIŠNOSTÍ MEZI RŽP A IŽP

RIZIKOVÉ ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ (RŽP)	INVESTIČNÍ ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ (IŽP)
Náklady na vznik a správu smlouvy jsou zahrnuty v ceně pojištění a nejsou explicitně vyčísleny	Náklady na vznik a správu smlouvy jsou zohledněny při stanovení minimálního pojistného, jsou uvedeny ve smluvní dokumentaci
Technická rezerva pojištění je klientovi skryta, klient nerozhoduje o jejím umístění – disponuje s ní pojišťovna – a nenese investiční riziko	Rezervou pojištění disponuje klient, rozhoduje o jejím umístění do fondů a nese i investiční riziko v souladu se svým investičním profilem
V případě předčasného ukončení smlouvy smlouva zaniká bez odkupného – technická rezerva zůstává pojišťovně	V případě předčasného ukončení smlouvy je vyplacena hodnota odkupného, pokud je jeho hodnota kladná
Pojistné za jednotlivá rizika je fixní po stanovenou dobu, což je: • jednodušší na pochopení i vysvětlení • nevýhodné při předčasném ukončení připojištění nebo snížení rozsahu pojistné ochrany (klient v tu chvíli přeplatil)	Pojistné za jednotlivá rizika je obvykle na bázi přirozených ročních sazeb, což je: • složitější na vysvětlení a orientační výpočet – pojistné je stanoveno pro každý věk formou tabulky • spravedlivější pro klienta – platí jen za aktuální riziko a při snížení pojistné ochrany nepřeplatil
Není možné využít daňových úlev	Lze využít daňových úlev
Větší riziko předčasného ukončení smlouvy	Nižší riziko předčasného ukončení smlouvy
Nevzniká riziko tzv. akumulovaného dluhu	Riziko vzniku akumulovaného dluhu při nedostatečné hodnotě investice – může znamenat požadavek pojišťovny vložit mimořádné pojistné nebo snížit pojistné krytí
Klade o něco nižší nároky na poradce: není třeba vysvětlovat investiční složku, zabývat se poplatky apod.	Klade vyšší nároky na schopnosti a znalosti poradce: je třeba vysvětlit fungování investiční složky, poplatky apod.

Zdroj: AEGON Pojišťovna



25 | NEJVĚTŠÍ ČESKÝ NEZÁVISLÝ INVESTIČNÍ MANAŽER

INVESTICE ■ WEALTH MANAGEMENT
PODÍLOVÉ FONDY ■ PENZIJNÍ SPOŘENÍ

CONSEQ | 25
LET

25 LET CONSEQ

Čtvrtstoletí na poli investic

Letos oslavíme 25 let od svého vzniku. I když každý den posledního čtvrtstoletí „nebylo posvícení“, jsme rádi, že se nám daří přibližovat stavu „dlouhodobé udržitelnosti“.



Možná to nevíte, ale prvních osm let existence značky jsme se věnovali jiným činnostem než dnes. Conseq byl velmi aktivním hráčem na domácím dluhopisovém a akciovém trhu. V letech 1997–2002 jsme se mohli pyšnit pozicí největšího nebankovního obchodníka s cennými papíry v ČR. Koncem minulého tisíciletí však již začalo být na dluhopisovém trhu těsně a firma se začala věnovat správě investičních portfolií pro velké institucionální a firemní zákazníky. Na přelomu tisíciletí jsme založili první fondy Conseq a během následujících let jsme se pustili i do distribuce cizích fondů

drobným zákazníkům. Před koncem první dekády jsme do portfolia našich služeb přibrali administraci a další provozní služby pro fondy třetích stran.

Jako běžci na dlouhou trať jsme nemohli odolat vstupu do českého penzijního systému, kdy jsme založili a úspěšně rozvíjíme penzijní společnost. Po finanční krizi jsme neignorovali nástup oblíbenosti alternativních aktiv a naše investiční know-how rozšiřujeme o nemovitostní aktiva. V posledních letech nás tržní situace přiměla vrátit se aktivněji na domácí dluhopisový trh, kdy působíme v roli lead manage-

ra, administrátora a agenta pro zajištění řady dluhopisových emisí.

Ani my jsme se na této cestě nevyvarovali řady přešlapů. Přesto se nám postupně podařilo získat důvěru více než 400 000 klientů s aktivy v hodnotě přes 60 mld. korun. I my jsme však pouze lidé a odfiltrovat výkyvy trhů od našich klientů nedokážeme. Snažíme se ale vždy pracovat tak, jak považujeme za správné. Je na vás posoudit, jak se nám toto úsilí daří a zda jej i nadále odměníte svou důvěrou. Do budoucna máme velké plány, budeme ji potřebovat.

Lukáš Vácha

Obchodní ředitel pro privátní a institucionální klientelu
Conseq Investment Management, a.s.





PORADENSKÝ SERVIS PRO PORADCE 2020

Jsme teprve v první třetině roku 2019, nicméně rok s magickým číslem 2020 se blíží. Jak odlišný bude zákazník v roce 2020 oproti zákazníkovi v roce 2000, tedy v době, kdy Broker Trust prakticky začínal?

Jak se za tu dobu změnil servis a produkty? Je zákazník lépe obsloužen?

Dvacet let je dost dlouhá doba na to, aby se změnil i poměrně konzervativní obor, jako jsou finanční služby. Dnešní zákazník je mnohem lépe informovaný a náročnější na svého

finančního poradce. Řada zákazníků udělala špatnou zkušenost se zástupcem naší branže, ale mnozí mají celou dobu jednoho poradce a jsou s ním spokojeni.

Vidíš v tomto nějaké rozdíly mezi Českem a Německem? Máme tu nějaký vzor, kam bychom se jako poradci měli dívat pro inspiraci?

Málokterá služba je z Německa do Česka přenositelná jedna ku jedné. Přece jen máme trochu rozdílnou mentalitu. Ale pro

inspiraci určitě stojí za to německý trh sledovat. Má k nám určitě blíže než anglosaské obchodní modely.



Budeme se přibližovat anglosaskému modelu poradenství založenému na investicích?

Jsem přesvědčený, že investiční služby mají pro nezávislé poradce největší růstový potenciál. Zatímco v hypotékách nebo pojištění již dnes mají poradci významný podíl na trhu, v investicích drží většinu aktiv banky. Ale příležitost není jen

v růstu podílu na trhu. Roste celý trh, protože klienti bohatnou a navíc jsou čím dál více připraveni investovat. Stále více lidí si uvědomuje i díky svým poradcům, že investování je jediný způsob, jak mohou dosáhnout finančního komfortu

ve stáří. Pochopili, že investice s sebou nese určité riziko, ale neinvestovat znamená jistotu problémů ve stáří. Z pohledu poradce představují investice polovinu hodnoty zákazníka a jednu z mála možností, jak si klienta dlouhodobě udržet.

Jak se v Česku daří honorářovému poradenství?

Záleží, co si po tímto pojmem představíme. Honorářové poradenství nebude většinou fungovat tak, že klientovi vystavím

fakturu na hodinové bázi, jako právník nebo daňový poradce. Podstatou honorářového modelu ve finančních službách je

omezení konfliktu zájmů mezi poradcem a zákazníkem. Typicky v investicích jsou již dnes na trhu modely, které účtují

honorář (většinou jako % podíl z aktiv) a veškeré případné provize vrací ve prospěch klienta. Podobně je stále oblíbenější

model servisního poradenství, kde klient za pravidelný měsíční poplatek získává dodatečné služby od finančního poradce.

Z pohledu poradce nejde ani tak o významný zdroj příjmu, jako o ideální formu dlouhodobého udržení klienta.

Je cestou k úspěchu úzká specializace nebo komplexní obsloužení klienta?

Myslím, že cestou je komplexní služba klientovi. Klient nechce spolupracovat s několika specialisty, kteří se navzájem neznají. To může být z pohledu dopadu na finanční situaci klienta i kontraproduktivní. Na druhou stranu jen málo porad-

ců bude schopno obsáhnout všechny produktové segmenty, a proto budou využívat specialisty ve svém týmu. Klientovi tak zůstane jeden „architekt“ finančního řešení, který bude využívat zázemí specialistů.

Broker Trust v loňském roce spustil několik softwarových nástrojů, další se chystají. Znamená to, že se poradce bude muset učit stále nové postupy a programy?

Finanční poradenství projde v následujících letech zásadní změnou v oblasti využití digitálních nástrojů. Tomu se poradce, který chce úspěšně přežít, bude muset přizpůsobit. Na druhou stranu, když si zvykne na digitální proces platform, které v Broker Trustu stavíme, odpadne mu nutnost učit se digitální procesy jednotlivých produktových partnerů. Takže nakonec půjde o zjednodušení a zefek-

tivnění práce poradce. Navíc získá i klient vyšší hodnotu, protože poradce může vybírat z většího množství produktů a připravit skutečně individuální nabídku.

Co za nástroje se ještě chystá?

Středobodem podnikání finančního poradce je klient. Proto i jádrem našeho digitálního ekosystému bude CRM systém, který spojí veškeré informace o klientovi na jedno místo. Produktové platformy zastřeší finanční plán jako efektivní způsob komunikace

souvislostí koncovému klientovi. Máme řadu dalších nápadů na technologická řešení, která pomohou finančním poradcům v získávání a udržení zákazníků. Ale řečeno slovy klasika, nebudeme ani naznačovat. Řídíme se pravidlem: „Neříkej, co chceš udělat. Udělej to.“





Jak jsou na nové nástroje připraveni producenti?

Jak kteří. Vnímáme značné rozdíly v míře digitalizace interních procesů produktových partnerů, ale i v jejich ochotě a připravenosti se napojovat

digitálními službami na systémy finančních poradců. Jsme přesvědčení, že nebýt propojen bude postupně představovat velký handicap pro rozvoj

vzájemné spolupráce, protože poradci pracující s digitálními nástroji se nebudou chtít vracet k offline řešení.

Jaké hrozby přináší digitalizace a jak z ní naopak může poradce těžit?

Je zde prostor pro nové produkty, producenty nebo distributory?

Digitalizace má potenciál zásadně změnit způsob, jak lidé využívají finanční produkty a služby. Je velmi pravděpodobné, že k této změně chování klientů dojde, jen nelze odhadnout, kdy se tak stane. Hodnota poradce pro zákazníka bude tvořena kombinací digitálních řešení a lidských

vztahů, empatie a schopnosti komunikace. Podobně jako již dnes umělá inteligence vyhodnotí rentgenové snímky lépe než lékař, ale právě lékař je tím, kdo výsledky vysvětlí svému pacientovi.



Jaký má internet vliv na marketing poradce? Může mi web fungovat jako generátor leadů i bez statisčových investic? Kolik času by měl poradce věnovat svému marketingu?

Doporučuji každému poradci přemýšlet o internetu jako potenciálním zdroji kontaktů na zákazníky a příležitosti k pre-

zentaci svého osobního brandu. Nemusí jít o statisčové investice, rozvíjet svůj digitální akviziční kanál mohou krok za

krokem. Jen se tomu musím opravdu věnovat. Vytvořit si webové stránky a čekat, že přijdou klienti, není správná cesta.



Vyplatí se poradcům kupovat leady z internetových srovnávačů?

Podle mé zkušenosti jen malé procento poradců skutečně umí efektivně pracovat s internetovými leady. Internetový zákazník vyžaduje specifický přístup, na který většina poradců není zvyklá. Rychlá reakce na poptávku. Jednoduchá a srozumitelná nabídka. Jasný proces. Pokud tato očekáva-

ní nejsou naplněna, odchází zákazník jinak a poradce hodnotí lead jako nekvalitní. Doporučuji každému si leady vyzkoušet a jsem-li úspěšný, využít je jako jeden ze zdrojů klientů. Neměl bych se naopak stát na externích leadech závislý, protože pak nemám svůj obchod zcela pod kontrolou.





Může poradce zvládnout kromě finančních produktů i další související obory, nabízí se energie, reality?

Mezi poradci na toto panují značně odlišné názory. Někteří považují podobné doplnění svého portfolia za nepřípustné hokynářství a jsou hrdí na svoji specializaci. Jiným pomáhají tyto pro klienta srozumitelné

produkty otevírat dveře. Pro významnou skupinu poradců pak jde o doplnění portfolia jejich služeb s cílem klienta dlouhodobě udržet a komplexně obsloužit. Pro tyto účely jsme vytvořili Advalo, startup,

který umožňuje finančním poradcům efektivně nabídnout rozšířené služby svým zákazníkům, a to včetně honorářového modelu servisního poradenství.

Objevuje se čím dál více spekulací, kdy už přijde krize, na investiční trhy se vrátila opatrnost. Mají být poradci opatrní?

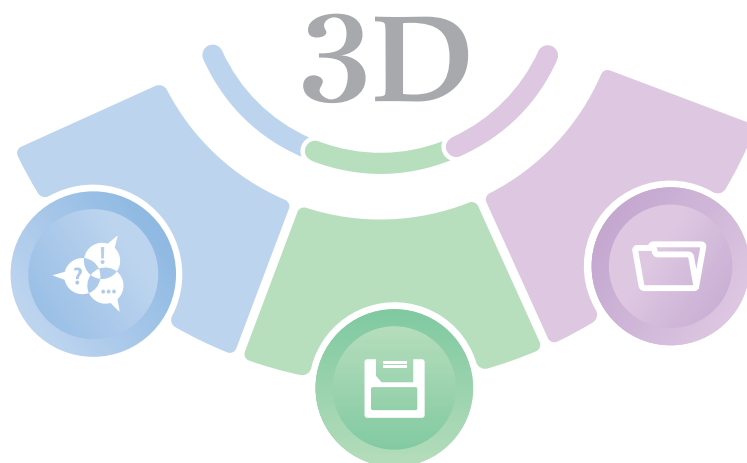
Poradci by měli být obezřetní, kdykoli nabízejí investiční produkty svým zákazníkům. Bez ohledu na to, zda je recese nebo konjunktura. Protože to jsou pravidelné cykly, které při dlouhých investičních horizontech a pravidelných úložkách klienta nemusí znamenat zásadní riziko. Jen je důležité znát svého klienta opravdu dobře a doporučit mu takové portfolio, které odpovídá jeho rizikovému profilu. Někteří zahraniční studie bohužel ukazují, že složení investičního portfolia často souvisí spíš

s rizikovým profilem poradce než klienta. Občas dostávám otázku, proč naše platforma BT Invest neumožní konzervativnímu klientovi zprostředkovat dynamické portfolio, když jde o dlouhý časový horizont. Ano, podle investiční teorie je to v pořádku. Jenže klient se neřídí teoriemi, ale emocemi. Při prvním větším poklesu hodnoty svých aktiv může zpanikařit a předčasným prodejem realizovat ztrátu. Ve snaze najít viníka se následně obrátí na svého poradce s požadavkem na náhradu škody.



Kdybychom to shrnuli a měli vybrat to nejdůležitější, jaké jsou 3 tipy Zdeňky Sluky pro finanční poradce, aby byli úspěšní v blízké budoucnosti?

Tři jednoduché rady k úspěchu většinou nestačí, ale kdybych měl vybrat to důležité, jsou to tyto **3D**:



DEFINUJTE SE

Většina finančních poradců nedokáže říci, čím se odlišuje od své konkurence. Zeptejte se svých zákazníků, proč si vybrali právě vás. Využijte vaše silné stránky při budování vašeho osobního brandu a přitahování nových zákazníků.

DIGITALIZUJTE

Největší konkurenti finančních poradců dnes ještě neexistují. Nebo existují, ale neposkytují finanční služby. Zásadními konkurenty se stanou technologické společnosti disponující obrovským množstvím dat o zákaznících a digitálními cestami distribuce finančních produktů. Tomu lze čelit jediným způsobem – využitím obdobných technologií ve prospěch vztahu mezi poradcem a zákazníkem.

DOKUMENTUJTE

Největším rizikem pro finančního poradce je jeho zákazník. A to v případě, kdy třeba i po letech nebude spokojen s doporučeným řešením a bude hledat kompenzaci. Regulace a legislativa chrání spotřebitele je v tomto ohledu zcela na straně zákazníka a uspět s požadavkem na náhradu škody může být překvapivě snadné. Ovšem jen v případě, kdy poradce svůj postup a doporučené řešení správně nezdokumentoval.



Nabídněte svým klientům RePůjčku s neodolatelným bonusem

Klientům sloučíme půjčky do jedné a zlevníme splátku třeba o 50 %. Navíc získají jako dárek pohodlný nafukovací vak.



/ žádost sjednáte s klienty **jednoduše** online **za pár minut**

/ můžete přidat **peníze navíc**

Online sjednáte i neúčelovou půjčku, **sazba od 4,9 % p. a.**

Pro **slevu** na sazbě **či revokaci** u zamítnutých žádostí volejte **222 010 499**

EQUA BANK: NEJRYCHLEJŠÍ PŮJČKA NA TRHU

Nabídka bankovních půjček je poměrně rozsáhlá. Jak si tedy vybrat tu správnou? Určitě podle ceny, ale také podle rychlosti vyřízení, podle množství požadovaných dokumentů a podle výše dodatečných poplatků. Jednou z nejvýhodnějších půjček, která vyniká ve všech parametrech, je Minutová půjčka od Equa bank. Její poskytnutí je zdarma, stejně jako vedení, mimořádné splátky a předčasné splácení. Vyřízení trvá jen několik minut a úroková sazba začíná již na 4,9 % p.a.

Peníze na účtu do 3 minut

Equa bank nabízí klasickou neúčelovou půjčku – **Minutovou půjčku**, která umí řešit téměř každou finanční situaci. Bez spolužadatele si lze půjčit 5 000–600 000 korun, k vyřízení stačí jen občanský průkaz.

Pokud je půjčka schválena, má žadatel peníze na účtu do 3 minut. Úroková sazba u Minutové půjčky začíná již na 4,9 % a žadatel si může nastavit výši splátek a dobu splácení tak, jak mu to nejvíce vyhovuje.

RePůjčka – sloučení nebo převedení půjček za výhodnějších podmínek

Kromě klasické Minutové půjčky nabízí Equa bank také sloučení všech půjček do jedné s výhodnějšími podmínkami nebo refinancování stávající půjčky od jiné společnosti. **Konsolidovat** lze běžné půjčky, kreditní karty, kontokorenty, karty od splátkových společností, úvěry a leasingy na auto i účelové půjčky. Po sloučení klient získá

výhodnější podmínky a může tak snížit splátky až o polovinu. **RePůjčka** – refinancování garantuje úsporu na každé převedené půjčce. V průměru klienti u Equa bank ušetří 20 000–30 000 korun při stejné době splácení. RePůjčku je nově možné sjednat až do výše **700 000 korun**.

Tým Equa bank pro poradce

S jakýmkoliv dotazy v rámci spotřebitelských úvěrů se mohou finanční poradci obrátit na **metodickou linku Equa bank 222 010 499**. Kromě poradenství se žádostmi o půjčku se na ni mohou obrátit i s dotazy na možnosti **využití slev** pro své klienty. Dozvíte se zde také, jaké jsou **aktuální bonusy** v rámci prodeje produktů Equa bank. Ohledně rozvoje spolupráce a školení se můžete obrátit na **Vojtěcha Schwarze (606 076 754)**.



Výhody půjčky od Equa bank:

- Rychlý a jednoduchý proces – online prohlášení příjmů
- Splatnost u všech produktů až 10 let
- Čerpání půjčky ihned po podpisu smlouvy
- Zřízení a měsíční vedení půjčky zdarma
- Možnost předčasného splacení zdarma kdykoliv po celou dobu trvání
- Výhodné pojištění pro případ nepříznivých životních situací

Více informací na www.equabank.cz

Equa bank má více jak 370 tisíc klientů a provozuje 58 obchodních míst po celé České republice. Nabízí jednoduché, srozumitelné a transparentní služby osobního i firemního bankovníctví, k nimž patří bezplatné běžné a spořicí účty, více měnové bezkontaktní platební karty, zlaté platební karty, hypotéky, spotřebitelské půjčky, pojištění, termínované vklady a podnikatelské úvěry.

Od vstupu na trh získala Equa bank řadu prestižních ocenění. V soutěži Banka roku™ vyhrála novou kategorii a stala se Bankou zákazníků 2018. V soutěži WebTop100, která oceňuje nejlepší projekty digitálního marketingu, vyhrála se svojí aplikací mobilního bankovníctví kategorii Mobilní řešení. Stala se i nejúspěšnější bankou v soutěži Zlatá koruna v roce 2018, ve které získala celkem 7 ocenění. Banka získala také řadu prestižních zahraničních ocenění. Podle magazínu Global Banking & Finance Review byla dvakrát za sebou oceněna nejlepší retailovou bankou v České republice.







Ing. Václav Krívohlávek, CSc.
Foto: Michal Bílek

ZVÝŠÍ SE S NOVÝM ZÁKONEM ODBORNÁ ZPŮSOBILOST DISTRIBUTORŮ POJIŠTĚNÍ? Malé zamyšlení nad velkými změnami

Nový zákon č. 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění je účinný od 1. prosince loňského roku. Společně s ním platí a nabyly účinnosti i dvě prováděcí vyhlášky. Jako obvykle dochází ke kritice, spekulacím, debatám o tom, co některá ustanovení zákona vlastně znamenají, jak je vykládat a jak se jimi v praxi řídit.

Jak vidíme zákon, problematiku odborné způsobilosti distributorů pojištění, a některé souvislosti, které implementace zákona do podmínek praxe s sebou přináší, my, autoři článku, působící přes 20 let na pojistném trhu ČR, vysokoškolští pedagogové, lektori a členové komisí zkušek odborné způsobilosti?

Zájmem autorů zákona bylo zcela jistě zkvalitnit odbornou úroveň distributorů pojištění a tím zabezpečit vyšší „ochranu spotřebitele“. Souvisejícím záměrem pak bylo snížení vysokého počtu registrovaných zprostředkovatelů. A zřejmě pak bylo i rozšíření a posílení kompetencí orgánu dohledu, tedy

České národní banky. Nastavení nových parametrů a procesů systému nabídky a poptávky bez účinné kontroly není možné. A je to nejen v kontrole existence a činnosti jednotlivých subjektů, které jsou součástí prodeje „služby“, protože pojištění službou je, ale také v zajištění kvality této služby.

Nový zákon implementující svými ustanoveními Směrnici EP a Rady (EU) 2016/97 (IDD), o distribuci pojištění a Směrnici Solventnost II umožňuje zprostředkovávat pojištění formou podnikání pouze subjektům s povolením České národní banky v následujících kategoriích, které jsou národní úpravou:

- samostatný zprostředkovatel,
- vázaný zástupce,
- doplňkový pojišťovací zprostředkovatel, nebo
- pojišťovací zprostředkovatel s domovským členským státem jiným, než je ČR.

Vymezuje požadavky na osoby a činnost osob oprávněných zprostředkovávat pojištění, práva a povinnosti při distribuci pojištění, definuje pojem „distribuce pojištění“, kdy distribucí pojištění se rozumí poskytování nebo zprostředkování pojištění. Zákonem je

ponechán pojem „pojišťovací zprostředkovatel“, kterým je ten, kdo jako podnikatel zprostředkovává pojištění. Může to být tedy i pojišťovna, která při zprostředkování (cizího) pojištění nemusí mít oprávnění ke zprostředkování pojištění.





Bez odborné způsobilosti distributor končí

Známe to už ze sektoru spotřebitelských úvěrů a sektoru podnikání na kapitálovém trhu: po distributorovi pojištění jsou požadovány všeobecné znalosti, odborné znalosti a dovednosti. Bez toho se neobejde.

Všeobecné znalosti se podle nové právní úpravy prokazují vysvědčením o maturitní zkoušce nebo dokladem o dosažení vyššího vzdělání, přičemž pokud někdo maturitu nemá a chce nadále působit jako distributor pojištění, musí studium dokončit do 42 měsíců. Maturitní zkoušku nepotřebuje ten, kdo ke dni nabytí účinnosti zákona (1. prosinec 2018) poskytoval nebo zprostředkoval pojištění nebo byl za poskytování nebo zprostředkování odpovědný nepřetržitě alespoň po dobu 3 let.

Odborné znalosti a dovednosti se při registraci v dvouletém přechodném období (od 1. prosince 2018) prokazují jakýmkoliv osvědčením o úspěšném vykonání odborné zkoušky kterékoliv kategorie podle zákona č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích

zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí (základní, střední, vyšší) nebo čestným prohlášením osoby oprávněné distribuovat pojištění, pro kterou pracují. Zároveň je nutné respektovat ustanovení nové právní úpravy,



podle které pojišťovna a pojišťovací zprostředkovatel distribují pojištění s odbornou péčí. To znamená, že tyto osoby musí disponovat odpovídajícími znalostmi a dovednostmi. Čestné prohlášení se může týkat pouze pracovníků osoby oprávněné distribuovat pojištění, jejich vázaných zástupců nebo doplňkových pojišťovacích zprostředkovatelů.

Uplynutím 2 měsíců od účinnosti zákona se pojišťovací agenti a makléři automaticky stanou samostatnými zprostředkovateli, pokud do jednoho měsíce od účinnosti zákona nesdělí České národní bance, že se již samostatnými zprostředkovateli nechtějí stát – v průběhu uvedených dvou měsíců mohou vykonávat činnost na základě dosavadního oprávnění podle zákona č. 38/2004 Sb.

Stávající vázaní pojišťovací zprostředkovatelé, podřízení pojišťovací zprostředkovatelé a výhradní pojišťovací agenti se musí znovu registrovat v registru ČNB. Nestanou se tedy vázanými zástupci automaticky, ale musí být zno-

vu oznámeni České národní bance svým zastoupeným. Toto oznámení je osvobozeno od správního poplatku a lze ho provést po uplynutí dvou a před uplynutím čtyř měsíců od účinnosti zákona, do té doby mohou vykonávat činnost na základě dosavadního oprávnění.

Nový zákon s sebou nese také celkovou změnu koncepce získání odborných znalostí a dovedností (mělká odbornost pro všechny segmenty pojištění – hlubší znalosti a dovednosti podle skupin odbornos-

ti) a následné vzdělávání (15 hodin ročně) u akreditované osoby.

Nezpochybnitelnou předností nové úpravy distribuce pojištění je získání odborné způsobilosti jediné úspěšným absolvováním odborné zkoušky místo dle zákona č. 38/2004 Sb. alternativní možnosti získat odbornost i studiem zaměřeným na pojišťovnictví, finanční služby a s tím související oblasti. Touto novou úpravou bude zaručena jednotná kvalita odbornosti pojišťovacích zprostředkovatelů.



Rozsah odborných znalostí a dovedností je určen zákonem a prováděcí vyhláškou pro těchto šest skupin odborností:

1. distribuce životního pojištění,
2. distribuce pojištění škod na pozemních dopravních prostředcích jiných než drážních vozidlech a pojištění odpovědnosti vyplývající z provozu pozemního motorového a jeho přípojného vozidla, včetně pojištění úrazu,
3. distribuce neživotního pojištění, s výjimkou:
 - distribuce neživotního pojištění týkajícího se podnikatelské činnosti zákazníka,
 - distribuce velkých pojistných rizik,
4. distribuce neživotního pojištění, týkajícího se podnikatelské činnosti zákazníka s výjimkou distribuce velkých pojistných rizik,
5. distribuce velkých pojistných rizik,
6. distribuce zajištění.

V souvislosti s tematickými oblastmi pro skupinu „1. Distribuci životního pojištění“ (jak jsou vyhláškou č. 195/2018 Sb. vymezeny v bodě II přílohy) považujeme za vhodné rozšířit potřebnou odbornost o znalosti

veřejného průběžně financovaného povinného „Důchodového pojištění“ (tzv. 1. pilíře) s cílem rozšířit kvalifikaci zprostředkovatele životního pojištění o návaznosti státního a komerčního penzijního systému. Stávající

i očekávaný demografický vývoj jednoznačně potvrzuje nutnost zajistit při sjednávání životního pojištění informovanost zákazníků o možnostech tzv. 1. pilíře.

Vyhláška o odborné způsobilosti pro distribuci pojištění obsahuje:

- požadovaný rozsah odborných znalostí a dovedností distributorů v pojištění,
- požadavky na odbornou zkoušku, věcné, organizační a personální předpoklady akreditované osoby a požadavky na její zkušební řád,
- pravidla aktualizací souboru otázek a
- pravidla pro poskytování souboru vypracovaných zkušebních otázek akreditovaným osobám a nakládání s nimi.

Podívejme se ale na problematiku odborné způsobilosti distributorů pojištění nikoliv očima zákonodárce a orgánu dohledu, ale očima dlouholetých zkušených pedagogů,

profesionálů v segmentu pojištění a pojišťovnictví.

Tvrdíme, že „**Žádný test dosud nevytvořil z nikoho odborníka**“. Skutečný odbor-

ník si s testem vždy poradí. Ten, kdo odborníkem není, se většinou naučí pouze otázky a správné odpovědi, často jen z jednoduchých e-learningových programů. Test také napoprvé, napodruhé či napotřetí úspěšně zvládne, aniž by pochopil věcný obsah problematiky. Oba tedy získají doklad o úspěšném absolvování zkoušky odborné způsobilosti nutný k tomu, aby byli zapsáni v registru České národní banky a mohli aktivně působit na pojistném trhu. Jsou oba absolventi odborně na stejné úrovni a jsou zárukou odbornosti při jednání s klientem – zájemcem o pojištění? Jsou zákonem požadovanou ochranou klienta?

Zákon č. 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění ve svých paragrafech uvádí, že pojišťovna a pojišťovací zprostředkovatel distribuuji pojištění s odbornou péčí, resp. jednají se zákazníkem kvalifikovaně.



Jak uvádí vyhláška č. 195/2018 Sb., o odborné způsobilosti pro distribuci pojištění, musí zprostředkovatel pojištění disponovat schopnostmi:

- kvalifikovaně získat informace od zákazníka tak, aby bylo možné provést řádnou analýzu,
- kvalifikovaně a srozumitelně poskytovat informace při komunikaci se zákazníkem tak, aby zákazník mohl sám posoudit, zda nabízený pojistný produkt odpovídá jeho požadavkům, cílům, potřebám, finanční situaci, znalostem a zkušenostem, rizikové toleranci, schopnosti nést ztráty, a uvědomit si rizika, kterým může být zákazník vystaven po dobu trvání pojištění,
- řádně vyhodnotit zákaznickovy požadavky, cíle, potřeby, finanční situaci, znalosti a zkušenosti, rizikovou toleranci zákazníka, schopnosti zákazníka nést ztráty a právní vztahy zákazníka týkající se dalších produktů finančního trhu a zvážit pojistná nebezpečí, kterým může být zákazník vystaven po dobu trvání pojištění, a nabídnout mu pro něj vhodný pojistný produkt a
- řádně uzavírat pojistné smlouvy jménem a na účet pojišťovny nebo zákazníka.

Položme si jednoduchou „řečnickou otázku“. Je možné uvedené schopnosti získat úspěšnou zkouškou odborné způsobilosti formou testu?

Výše řečené se týká, jak je uvedeno, zkoušek odborné způsobilosti – odborných znalostí a dovedností distributorů pojištění

požadovaných pro registraci. Verifikací takto získaných znalostí a dovedností konkrétních osob je pak vždy praxe, a tím se „dostávají do hry“ společnosti, ve kterých nebo pro které příslušní samostatní zprostředkovatelé, vázaní zástupci, doplňkoví pojišťovací zprostředkovatelé nebo pojišťovací zprostředko-

vatelé s domovským členským státem jiným než ČR pracují. Především těmto společnostem musí jít o kvalitu „svých zprostředkovatelů“, což znamená soustavnou vzdělávací aktivitu na všech úrovních těchto společností.

Vzdělání bude alfou a omegou

Zákon do určité míry upravuje problematiku následného vzdělávání, ukládá distributorům pojištění absolvovat 15 hodin výuky ročně, a to u akreditované osoby. Následné vzdělávání má být zaměřeno na prohlubování odborných znalostí a dovedností podle skupiny odbornosti a týká se pojišťoven a samostatných zprostředkovatelů, resp. jejich pracovníků, jejich vázaných zástupců a jejich pracovníků a doplňkových pojišťovacích zprostředkovatelů a jejich pracovníků. Prvním kalendářním rokem, kdy tyto osoby musí absolvovat následné vzdělá-



vání, je kalendářní rok následující po kalendářním roce, ve kterém úspěšně vykonaly odbornou zkoušku.

Podrobnosti pro výkon následného vzdělávání dosud nejsou upraveny, ale připomeňme, že „vzdělání je tou nejlepší inves-



ticí do budoucnosti“. Studium jsou získávány nejenom vědomosti a znalosti, ale studium formuje osobnost lidí, jejich způsob myšlení, naučí je pracovat s informacemi, a to vše lze promítnout do kvality profesního života.

Není třeba čekat na to, až někdo (zákonodárce či dohled) upraví podrobnosti následného vzdělávání zaměstnanců pojišťoven a zprostředkovatelů pojištění. Kvalitu je nutné získávat již nyní. Možná i proto se stále více setkáváme s pojmem „lidský kapitál“. Kvalita byla vždy vyhledávána a ceněna. A jedná se nejen o odbornou způsobilost pro schopnost

kvalifikovaně jednat s klientem, ale také o minimalizaci rizika, které pojišťovny přijímají s outsourcingem. Může být významným rizikem v rizikovém profilu pojišťovny a může významně ovlivnit výši potřebného solventnostního kapitálu. Znat problematiku v souvislostech je tou nejdůležitější znalostí, ke které by mělo směřovat veškeré úsilí vzdělávacích systémů. Jen pro odlehčení tohoto textu uvádíme známý výrok, že je třeba nejen umět číst, ale také čtenému rozumět. V tomto kontextu bychom chtěli připomenout rizika plynoucí z někdy přehnané snahy o téměř plošné využití nových forem komunikace s klientem.

Vývoj si vyžaduje změny. My, autoři článku, jsme přes 20 let pracovali ve výzkumu či v aplikaci nových technologií, a proto jsme logicky hledali nová řešení, nové technické možnosti ve výrobních inovacích i ve službách. Jde pouze o to, aby změny řešily existující problémy plně či částečně a aby byly koncepční a nevytvářely problémy nové. Zákon o distribuci pojištění a zajištění takové ambice má a je na všech, kterých se zákon přímo či nepřímo týká, aby ho využili k trvalému zkvalitňování služby, kterou pojištění vždy bylo, je a věříme, že i v budoucnu bude.

Ing. Václav Krivohlávek, CSc., Ing. Petr Pavlík
FAPIN, s.r.o.





Naše společné výsledky jsou tím nejlepším argumentem proč si zvolit ČSOB Penzijní společnost i v roce 2019.

- Důvěřuje nám více než **630 000 klientů**.
- ČSOB Penzijní společnost nabízí celkem 4 účastnické fondy.
- **Novinka! Elektronický formulář** ke sjednání nové smlouvy nebo provedení převodů: www.csob-penze.cz/distribuce.
- **Novinka! Nové provizní odměňování** – informujte se u svého nadřízeného nebo v provizních listinách.
- **Novinka! Obchodní podpora pro externí síť** na našem webu ušitá přímo pro Vás: www.csob-penze.cz/distribuce/uvod/

Zhodnocení z roku 2018:

Klienti penzijní společnosti obdrží **od 25. 1. 2019 roční výpisy** ke svým smlouvám, kde budou uvedeny výkonnosti účastnických fondů.

- **Konzervativní** fond za rok 2018 -1,16 %, **od vzniku +2,85 %**
- **Garantovaný** fond za rok 2018 -1,53 %, **od vzniku +0,16 %**
- **Vyvážený** fond za rok 2018 -5,88 %, **od vzniku +7,78 %**
- **Dynamický** fond za rok 2018 -10,09 %, **od vzniku +11,89 %**

Dynamické a vyvážené strategie jsou vhodné díky svému kolísání pro delší investiční horizont, kdy dochází k nákupu většího množství penzijních jednotek za nižší cenu. I z tohoto důvodu doporučujeme penzijní spoření jako pravidelně placený produkt a dodržovat investiční horizont. Případnou ztrátu klientům mohou kompenzovat státní příspěvky, nebo příspěvky zaměstnavatele.

Věděli jste, že:

- Za každou uzavřenou smlouvu o doplňkovém penzijním spoření pro dítě získala Linka bezpečí 100 Kč. Tato kampaň probíhala v létě 2018 a **celkem jsme předali Lince bezpečí částku 99 200 Kč**.
- **Penzijní spoření** je jeden z finančních produktů, který se dokáže **flexibilně přizpůsobit** různým životním situacím.
- **Tři čtvrtiny rodičů svým ratolestem spoří**. Nejčastěji volí některé z finančních produktů zaměřených na děti (55 %). Jen velmi málo rodičů ale svým dětem dává stranou více než tisícikorunu měsíčně, vyplývá z průzkumu ČSOB Penzijní společnosti. <https://www.csob-penze.cz/novinky/>

Naše společné úspěchy nám umožňují další růst.

Tento materiál není určen pro potenciální/stávající klienty, ale má pouze informační charakter pro naše obchodní partnery. Výnosy dosažené v minulosti nejsou spolehlivým ukazatelem výnosů budoucích. Hodnota majetku v účastnických fondech může stoupat i klesat, informace o rizicích spojených se spořením v účastnických fondech jsou uvedeny ve statusu fondu na www.csob-penze.cz.



Kontakty:

Obchodní infolinka pro Vás: 224 116 655

Webová obchodní podpora: <https://www.csob-penze.cz/distribuce/uvod/>

Elektronické sjednání smlouvy: www.csob-penze.cz/distribuce

NOVINKY ČSOB GROUP BROKER MANAGEMENT A HYPOTEČNÍ BANKY

Pro obchodní partnery i klienty banky

Hypoteční banka a tým Group Broker Management si pro své obchodní partnery v novém roce připravily několik novinek, které zjednoduší a podpoří vzájemnou spolupráci – ocenění je navíc i samotní klienti.

Tým Group Broker Management (GBM), jehož posláním je rozvoj vzájemných vztahů a podpora spolupráce s obchodními partnery, přidal k původní nabídce hypoték a pojištění další produkty z produktového portfolia ČSOB. Již dva roky svým partnerům zajišťuje podporu a servis spotřebitelských úvěrů.

Protože skupina ČSOB klade důraz na zefektivnění a digitalizaci služeb pro co nejjednodušší zařízení kteréhokoliv produktu z bohatého portfolia skupiny, připravila GBM novinku pro všechny obchodní partnery, která umožňuje sjednání spotřebitelských úvěrů online i z pohodlí kanceláře nebo domova. O vše ostatní se pak

už ČSOB postará. Díky on-line sjednání dojde ke zjednodušení celého procesu i k úspoře času našich partnerů a klientů.

Novinky si pro obchodní partnery připravila i Hypoteční banka, jednička na trhu hypotečních úvěrů. Nově klientům nabídne možnost navýšení oběmu úvěru.

Hypoteční banka pokračuje ve zlepšování služeb

Klienti Hypoteční banky, kteří se potýkají s nárůstem rozpočtu během stavby nebo rekonstrukce, budou mít možnost požádat o navýšení objemu u stejného úvěru. Banka tak pokračuje v rozšiřování svých služeb co možná nejširšímu spektru žadatelů o hypoteční

úvěry. Novinkou bude i další rozšíření výhod Hypoteční zóny, díky které budou moci zájemci využít služby výhradního doručování dokumentů on-line. Digitalizace služeb je pro Hypoteční banku klíčovým tématem i do budoucna.

Společně a bez starostí

S tímto heslem a posláním projekt Group Broker Management zahájil v roce 2017 své fungování, a jako mantru ho pou-

žívá dodnes. Všichni finanční zprostředkovatelé mají v týmu GBM oporu, na kterou se mohou spolehnout nejen v otázkách komplexní produktové podpory, ale i co se týče rozvoje vzájemných vztahů mezi ČSOB a partnery nebo sdílení zkušeností v rámci celé finanční skupiny – to vše díky individuálnímu přístupu a vynaložené energii do společných vztahů.





JAK (SI) USNADNIT PŘECHOD KE KONKURENCI?

Problematika konkurenčních doložek ve smlouvách poradenských společností je stále živá, vyvíjí se a v posledních letech se objevily i smlouvy, které konkurenční doložky nemají, zato mají jiná poměrně drsná ustanovení, na základě nichž požadují poradenské společnosti po poradcích, kteří ukončili smluvní vztah, nemalé finanční částky. Ano, jde zejména o úhradu za vzdělávání.

Vždy, když řeším přechod poradců od konkurenčních subjektů, napadá mne paralela s jinou situací, se kterou se ve své praxi setkávám, a to je rozvod. Odchod od původní společnosti a přechod k jiné je vlastně svým způsobem rozvod. Obě strany chtějí maximum, mají nereálné požadavky, nedívají se na věc objektivně, velkou roli hrají emoce a každá ze stran chce pro sebe vytěžit maximum na úkor té druhé.

Více než při rozvodu manželství je v případě odchodu od poradenské společnosti důležité, jakou smlouvu poradce

podepsal a k čemu všemu se zavázal. Z vlastní praxe vím, že poradci často smlouvu, kterou podepisují, nečtou. Nebo si ji přečtou, ale nechají se ucháchat ujištěními, že ty vysoké smluvní pokuty ve smlouvě se nikdy po nikom nevymáhají. Je třeba si ale uvědomit, že smlouvu neuzavíráme pro chvíli pohody a vzájemné shody, ale naopak pro případy vzniku konfliktních situací. Pak je velmi důležité, co je ve smlouvě napsáno; strany jsou povinny se uzavřenou smlouvou řídit. Pokud se poradce ve smlouvě zaváže k úhradě smluvní pokuty nebo k jiným

platbám, například k úhradě za vzdělávání, musí počítat s tím, že po něm tyto částky bude poradenská společnost požadovat.

Je třeba si uvědomit, že poradce je objektivně slabší stranou smluvního vztahu. Nemá na vedení soudního sporu tolik peněz jako společnost, nemá zkušenosti, je v celé věci osobně zainteresován, často věc osobně intenzivně prožívá, pokud odejde, nemá většinou přístup k potřebným dokumentům. Ze všech těchto důvodů je třeba se na přechod dobře připravit.



ZDE JE NĚKOLIK TIPŮ, NA CO NESMÍTE ZAPOMENOUT, POKUD PLÁNUJETE ODCHOD

1. Především již při uzavření smlouvy dobře prostudujte, nechte si vše vysvětlit, případně se poraďte s odborníkem. Veškerou komunikaci ohledně vysvětlení a interpretace jednotlivých ustanovení smlouvy poradenskou společností vedte písemně (postačí e-mailem) a uschovejte.
2. Považujete-li některá z ustanovení smlouvy za neplatná, je třeba tuto neplatnost písemně namítnout vůči poradenské společnosti ve tříleté promlčecí lhůtě, která začíná plynout od uzavření (!) smlouvy, nikoli od jejího ukončení.
3. Uzavřenou smlouvu dobře uschovejte. Setkávám se se situacemi, kdy poradce svou smlouvu vůbec nemá.
4. Stáhněte si, případně jinak zajistěte, všechny interní předpisy a další dokumenty, které se vztahují k odchodu poradce, výplatě, zadržení a vracení provizí, případně mohou jakkoli jinak souviset s odchodem od společnosti. Tyto dokumenty jsou často k dispozici pouze v elektronické podobě na portále společnosti. Po ukončení smluvního vztahu a někdy již ve fázi doručení výpovědi však poradenská společnost zablokuje poradci přístup k portálu, proto je třeba mít tyto dokumenty k dispozici dříve, než výpověď podáte.
5. Stáhněte si a mějte k dispozici všechny provizní výpisy za dobu spolupráce.
6. Poradte se před podáním výpovědi s odborníkem, předejdete tak zbytečným chybám a nepříjemným překvapením.
7. Zaměřte se zejména na to, co se stane s vašimi dosud nevyplacenými provizemi, jak společnost po ukončení smluvního vztahu naloží s provizemi, které byly převedeny do stornofondu, nebo jejichž výplata byla jiným způsobem odložena za účelem zajištění pohledávek společnosti.
8. Snažte se smlouvu pokud možno dodržet. Často je příčinou vymáhání smluvní pokuty nebo jiné platby nebo možná lépe řečeno impulzem k podání žaloby proti poradci to, že poradce ani nepočká na ukončení smluvního vztahu a začne pracovat pro konkurenci již v době běhu výpovědní lhůty. Dodržet je třeba zejména ustanovení smlouvy, která upravují:
 - zákaz pracovat pro konkurenci nebo podnikat ve stejném oboru po dobu platnosti smlouvy,
 - zákaz „přetahovat“ poradce,
 - zákaz rušit smlouvy,
 - zákaz „přetahovat“ klienty.
9. Nedělejte, co se nesmí. Nezasílejte nevyžádaná obchodní sdělení poradcům ani klientům, nestahujte databáze klientů ani poradců, nesnažte se databáze pozměnit s cílem ochránit své klienty před rušením jejich smluv jinými poradci. Pozměnění a znehodnocení databáze a učinění databáze nepoužitelnou je trestným činem.
10. Dohoda je vždy nejlepší řešení. Pokud je to možné, ukončete smluvní vztah smírně dohodou, ve které budou upraveny všechny důležité věci, jako je výplata dosud nevyplacených provizí, dodržení případné konkurenční doložky, vypořádání jiných plateb, například úhrady za vzdělávání.



Konkurenční doložky zakazující po ukončení smlouvy poradci prakticky jakoukoli činnost ve finančním poradenství po dlouhou dobu a pod vysokou smluvní pokutou soudy opakovaně v minulosti posoudily jako neplatné. Přístup soudů ke konkurenčním doložkám se však v mezidobí změnil, vliv na to má i přijetí nového občanského zákoníku, který výrazně omezil situace tzv. absolutní neplatnosti a stanoví, že na všechna smluvní ujednání má být nahlíženo spíše jako na platná, než jako na neplatná. Případnou **neplatnost konkurenční doložky zakazující činnost po ukončení smlouvy je třeba namítnout** vůči poradenské společnosti **do 3 let od**

uzavření smlouvy. Neplatnost není třeba v této lhůtě uplatnit u soudu, stačí ji namítnout vůči společnosti. Doklad o tom, tj. kopii dopisu, doklad o jeho odeslání i doručení, je nezbytné uschovat. Dopis musí být ve tříleté promlčecí lhůtě druhé smluvní straně doručen, nestačí jeho podání k poštovní přepravě.

Po ukončení smlouvy má poradce v některých případech možnosti uplatnit proti poradenské společnosti **právo na zvláštní odměnu**, byla-li smlouva uzavřena dle zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, který je účinný od 1. 1. 2014, nebo má **právo na odškodnění**, byla-li smlouva uzavřena dle dříve účinného



zákona č. 513/1991, obchodní zákoník. Pokud ukončila smlouvu poradenská společnost, pokud byla smlouva ukončena dohodou smluvních stran a v některých případech i pokud ukončil smlouvu poradce, může poradce zpravidla zvláštní odměnu nebo odškodnění požadovat. Jedná se o kompenzaci za klienty, které poradce poradenské společnosti získal a ze kterých má poradenská společnost i nadále podstatné výhody. Právo na kompenzaci je však možno u poradenské společnosti uplatnit pouze do jednoho roku od ukončení smluvního vztahu, jinak zaniká.

Jak namítnutí neplatnosti konkurenční doložky, tak i uplatnění práva na zvláštní odměnu doporučuji zejména z toho důvodu, aby se poradce mohl účinně bránit v případě, že po něm bude poradenská společ-

nost vymáhat smluvní pokutu, případně jiné platby na základě uzavřené smlouvy.

Pokud jde o vymáhání jiných plateb na základě uzavřené smlouvy, konkrétně **úhrady za vzdělání**, existují v současnosti již první rozhodnutí soudů, která poskytují určité vodítko, jak budou soudy na tuto věc nahlížet. Pokud je mi ale známo, zatím ve věci nerozhodl Nejvyšší soud ČR, pouze soudy nižších stupňů. Ze své praxe vím, že odvolací soud vyslovil právní názor, že dohodnout ve smlouvě úhradu za vzdělávání lze, takové ustanovení smlouvy nepovažuje soud za skrytou konkurenční doložku. Zároveň však je nezbytné, aby bylo prokázáno, že smluvní strany se na konkrétní výši úhrady za vzdělávání dohodly. Je tedy třeba, aby konkrétní úhrada za vzdělávání byla obsahem smlouvy nebo přílohy, přičemž příloha musí být ke smlouvě připojena, případně jinak prokazatelně poradcem odsouhlasena. Společnost požadující úhradu za vzdělávání musí prokázat, že její konkrétní výše byla zcela jednoznačně dohodnuta mezi ní a poradcem. V případě, který ze své praxe znám, příloha obsahující úhradu za vzdělávání nebyla poradcem podepsána ani nebyla ke smlouvě připojena. Z tohoto důvodu byla žaloba o zaplacení úhrady za vzdělávání soudem pravomocně zamítnuta. Proti rozsudku bylo podáno dovolání k Nejvyššímu soudu ČR, který zatím nerozhodl.

JUDr. Hana Šonková
advokátka

JUDr. Hana Šonková, advokátka

Právnickou fakultu Univerzity Karlovy ukončila v roce 1996, během studií absolvovala dvousemestrální studium v zahraničí na Právnické fakultě Univerzity v Passau. Pracovala jako advokátní koncipientka a později byla činná jako advokátka v renomovaných českých advokátních kancelářích, v advokátní kanceláři Kříž a Bělina a v advokátní kanceláři Balcar, Polanský a spol., poté vedla právní oddělení v HYPO stavební spořitelně, a.s., Od roku 2009 má vlastní advokátní kancelář, k jejím významným klientům patří společnost Broker Trust, a.s. Poskytuje komplexní právní služby společnostem a podnikatelům v oblasti závazkového práva, přípravy smluvní dokumentace, práva obchodních společností, pracovního práva, vymáhání pohledávek, zastupování před soudy a správními úřady, specializuje se na finanční právo a právní úpravu související s finančním poradenstvím. Dále poskytuje právní poradenství v oblasti občanského práva a práva nemovitostí.



ALLIANZ: UŽ DÁVNO NEJSME POJIŠŤOVNOU JEN PRO VYVOLENÉ



Allianz pojišťovně se v loňském roce nebývale dařilo. Kromě rozsáhlých produktových úprav také výrazně navýšila provizní podmínky. Nejenom o nich jsme si povídali s ředitelem Externích distribučních kanálů Allianz pojišťovny, Vítězslavem Havlíšem.

V průběhu roku jste vylepšili provizní ohodnocení produktu Allianz ŽIVOT. Jak konkrétně?

Kromě toho, že jsme u životního pojištění jako první pojišťovna přišli s maximalizací provize už na desetileté pojistné době, jsme se rozhodli, že provizně zvýhodníme pojištěné

ženy. A to zvýhodnění je poměrně zásadní. Když k tomu přidáme všechny produktové úpravy, máme připravený slušný základ nejen na letošní rok.

Na konci loňského roku jste také upravovali podmínky pro přijetí do pojištění. O co konkrétně šlo?

Výrazným způsobem jsme upravili limity pro medicínské zkoumání a dokládání příjmu u jednotlivých rizik životního pojištění. A nešlo o žádné drobnosti. Zvýšili jsme limity v podstatě u všech velkých rizik, ale také u denních dávek. Jak těch úrazových, tak dávek při pracovní neschopnosti. Při-

tom stále platí, že v našich pojistných podmínkách nenajdete takové šílenosti, jako například tzv. výluky na předchorobí, díky které pojišťovna může odmítnout pojistné plnění, i když klienta do pojištění přijala s plným vědomím o jeho zdravotním stavu. Je neuvěřitelné, že něco takového stále některé

velké pojišťovny ve svých pojistných podmínkách mají.

Co říkáte tomu, že Allianz je pořád velkou částí poradců vnímána jako drahá pojišťovna?

Abych byl upřímný, nerozumím tomu. V řadě segmentů jsme s přehledem cenově bez-

konkurenční. Týká se to zejména nekuřáků se zdravým životním stylem. V ostatních



segmentech nám navíc výrazně pomáhají nové obchodní slevy

v životním pojištění, v kterých chceme i nadále pokračovat.

Cena tedy rozhodně nemůže být problém.

Co nového jste si připravili na rok 2019?

V letošním roce se více zaměříme na novinky v neživotním pojištění a na zvýšení komfortu při sjednávání našich produktů. Na přelomu 2. a 3. kvartálu

se můžete těšit na nové balíčkové produkty privátního majetkového pojištění a autopojištění. Spojili jsme síly s našimi kolegy ze zahraničí a výsled-

kem je nové produktové řešení, u něhož věříme, že se poradcům i klientům bude líbit.

A co zmíněný komfort při sjednání...? Spousta poradců dodnes sjednává ve vašem Allinu...

To máte pravdu, někteří se stále ještě drží Allinu, ačkoliv už skoro dva roky máme na našem B2B portálu moderní iSjednání. Jsme si ale vědomi té roztržitosti, a proto v prvním

pololetí spustíme novou, moderní sjednací aplikaci ALLFA, ve které poradci najdou postupně všechny naše klíčové retailové produkty a navíc budou mít i mnohem

větší přehled o svých klientech a jejich smlouvách u Allianz pojišťovny.





JAK ZRUINOVAT FIRMU?

Tady je 10 zaručených kroků

Hledáte návod na dokonalé zruinování své firmy? Přesně takový návod je právě teď před vámi... Pozorně si ho přečtěte, protože je možné, že některé kroky děláte nevědomky i vy.

1 KROK

Bojujte s konkurencí

Pokud chcete zruinovat svou firmu, zaměřte se na boj s konkurencí. Je jen otázkou času, kdy vaše firma finančně vykrvácí. Jakmile totiž věnujete převážnou část své energie své konkurenci, paradoxně posílíte právě ji a vaše firma může během boje upadat.

Tip: Pokud chcete cestu směrem dolů urychlit, vrhněte obrovský balík peněz do zvýšení povědomí o vaší firmě. Určitě budete známější než vaše konkurence. Co na tom, že lidé i tak nebudou kupovat u vás a vaše peníze zmizí v nenávratnu (viz také krok č. 7).

2 KROK

Kopírujte svou konkurenci

Pokud ale nechcete bojovat s konkurencí, je tu další tip. Vaši konkurenci můžete namísto toho napodobovat. To je velmi účinný krok k dlouhému a vyčerpávajícímu konci! Proto dělejte všechno jako vaše konkurence. Napodobujte ji

a zaručeně se stanete jejím slabým a matným odleskem. Lidé tak nebudou mít jediný důvod, proč si vybrat právě vás. Ale nezdoufujte, stále můžete být levnější a bojovat cenami! (Viz ruiniující kroky č. 1 a hlavně č. 6.)

3 KROK

Buďte nesrozumitelní a „abstraktní“

Co nejvíce to svým zákazníkům komplikujte. Používejte proto na svém webu komplikovaná dlouhá souvětí, prošpikovaná odbornými výrazy. Rovněž se těmito nudnými omáčkami „blýskněte“ ve svých prospektech a katalogích.

Nezapomeňte přitom na abstraktní pojmy! Vaše budoucí zákazníci odpudí zejména slovní bubliny typu: kvalita, loajalita, tradice, dostupnost, bezkonkurenčnost, orientace na zákazníka, kreativita, inovativnost, komplexnost, revolučnost, bonita...

Jednoduše – ohánějte se v hojné míře nicneříkajícími frázemi,

které nikoho nikdy nenadchnou. Mnoho lidí spolehlivě odradíte.

Zajímavost: Tento styl komunikace v současnosti preferuje a velmi „efektivně“ používá snad větší část firem. Tenhle krok je zkrátka velmi populární, trendy a in (ehm... ještě jste neusnuli?).



4 KROK

Opovrhujte penězi

V médiích a všude, kde to jen lze, říkejte, že „to“ **neděláte pro peníze** (na rozdíl od chamtivé konkurence). Postěžujte si přitom na platební nespolehlivost svých odběratelů. Nahlas a opakovaně (a samozřejmě veřejně) se rozčilujte, že zrovna vám ostatní neplatí. Poznámka pod čarou: Hlavně si neuvědomujte souvislost mezi svými prohlášeními o penězích (nedělám to pro peníze) a mezi tím, že vám jiní neplatí (nedělá to pro peníze, tak nač mu máme platit?).

5 KROK

Bud'te na všechno

Velmi účinný krok, jak zruinovat jakoukoliv firmu. Bud'te jednoduše specialistou na všechno.

Pokud byste byli právník, určitě doporučuji dát si na web a na vizitku: trestní právo, předmanželské smlouvy, rozvody, autorské právo, exekuce, dědické řízení, pracovní právo, podnikatelské právo, právní zastoupení při unesení UFO... A klidně přidejte i malířské práce všeho druhu.

Lidé totiž ve velké míře hledají specialisty. A hlavně – jsou ochotni jim dobře zaplatit. Podobně jako fotbalový klub nechce tak trochu fotbalisty, zčásti vodní pólisty, a to všech-



no v kombinaci se skokanem o tyči. Fotbalový klub hledá vždy jedině specialisty – např. pravého ofenzivního záložníka.

Takže pokud budete „dívkou pro všechno“, budou se vám zákazníci spolehlivě vyhybat. Protože si vás nezapamatují a nikam vás nebudou umět zařadit. A váš mobil bude nádherně zapadat prachem...



6 KROK

Bud'te nejlevnější na trhu

Přesvědčte sami sebe, že lidé se rozhodují pouze na základě ceny, a že kdo prodává nejlevněji, ten ovládne trh. Snižte si marže na absolutní minimum a při sebemenším výkyvu trhu půjdete do mínusu.

Být nejlevnější v oboru je jistou cestou do zkázy. A o tu vám přece jde. Nebo ne?

7 KROK **Spolehněte se na reklamní agentury**

Veškerou kreativitu a strategii hodte na reklamní agentury. Budete velmi příjemně překvapeni, jak rychle vám pomohou zbavit se vašich zbytečných (a možná špatných – viz krok č. 4) peněz.

Tento krok funguje tak spolehlivě i proto, že v „reklamkách“ pracují hlavně kreativci. A ti žijí v takovém přesvědčení, že

nejlepší reklama je ta, při které si kreativec bolestně povzdechne, že ji nevymyslel on, ale jiný kreativec (a ne snad ta, která jeho klientovi přinese největší zisk).

Extra výhoda: Při tomto ruinujícím kroku se současně nejvíce zviditelníte (viz tip v kroku č. 1).

8 KROK **Před zákazníky mluvte hlavně o sobě (v žádném případě neřešte problémy svých zákazníků)**

Pokud chcete svou firmu zruinovat, tento krok je povinný! Mluvte hlavně o své firmě. O její historii, o tom, kolik máte zaměstnanců, o tom, co je vaším posláním, jak jste kvalitní, kolik máte poboček. Mluvte o tom na svém webu i při osobních prezentacích. Vyhýbejte se hovorům o takových

malichernostech, jako jsou problémy, které chce zákazník s vaší pomocí vyřešit.

Lidé vás za to budou milovat, protože vám nemusí dávat své peníze. Jednoduše vás budou znuděně ignorovat.



9 KROK Za žádných okolností nedávejte rady zdarma

Tvařte se místo toho, že děláte tvrdý byznys. Pokud posíláte pravidelné maily svým zákazníkům (což bych vám raději neradil, mohli byste totiž jít do zisku), tak posílejte pouze takové, ve kterých něco prodáváte. Bombardujte lidi ve své databázi nabídkami svých produktů a služeb. Uvědomte si totiž, že lidé ta-

kové e-maily nečtou (tak jak je nečtete ani vy). Proto ještě jednou – nedávejte svým potenciálním klientům za žádných okolností žádné bezplatné tipy ani služby.

Nikdo tak o vás nezjistí, v čem jste opravdu dobří, a firma bude pěkně podle plánu nadále stagnovat...

10 KROK Sebevzdělávání...? To prosím nedělejte!

Vzdělávání je „no go“! Je prostě zakázané! Za žádných okolností se nezdokonalujte a nevzdělávejte. Ani ve svém oboru, a už vůbec ne v osobním růstu, marketingu nebo v komunikačních schopnostech.

S nadšením (a tak trochu s dojetím) tak budete sledovat, jak

vám ostatní mizí v dálce, a vy se tak definitivně můžete svalit na gauč. Protože cíle jste dosáhli. Firma je definitivně zruinovaná a konečně je klid.

Gratuluji vám! Stali jste se právě mistrem v úspěšné likvidaci jakékoliv firmy...

A teď ruku na srdce...

Nepoznali jste sebe nebo svou firmu v některém z těchto bodů?

Férově je třeba podotknout, že ještě nedávno mnohé z těchto kroků fungovaly a přinášely zisk. (A za určitých podmínek mohou částečně fungovat i dnes.)

Stačí tedy tyto kroky otočit naruby a všechno bude fungovat

jako po másle? To nevím. Každopádně pryč jsou časy, kdy stačilo zaplatit za reklamu a čekat, kdy začnou zvonit telefony. Dnes musíme být na trhu mnohem pružnější, „rozpoznatelnější“, potřebujeme mnohem více našim zákazníkům rozumět – zjišťovat, jaké mají bolesti a sny.

Tepřve když dokážete vyniknout nad nekonečným informačním šumem, kterým je zahlcen svět tam venku, budete to dlouhodobě vy, na koho si zákazníci vzpomenou jako na svou volbu číslo jedna.

Držím vám v tom palce!



Peter Sasín
NLP trenér, spoluzakladatel
NLP Akademie, s.r.o., autor
nejtvrdšího rétorického
výcviku v ČR a SR
www.petersasin.com

Peter Sasín

Peter Sasín je autorem knižních bestsellerů *Magická Vlna* a *Triumf: Váš nový životní příběh*. Je certifikovaným trenérem neuro-lingvistického programování a tvůrcem metod, které pomáhají lidem dosahovat skvělých výsledků, měnit své návyky a přesvědčení a zjistit, jací v hloubi duše jsou. Peter Sasín se specializuje na semináře pro dosahování vrcholových výsledků ve velmi krátkém čase.

Mezi jeho klienty patří přední podnikatelé, profesionální sportovci, umělci a lidé s vysokou motivací pro vytváření té nejlepší možné „verze“ sama sebe.





CO SE TO STALO V ROCE 2018?

Jak dopadl rok 2018? Minulý rok investorům velkou radost neudělal. Většina akciových indexů oslabila mezi -7 až -20 % od začátku roku. Ve ztrátě skončily i dluhopisové indexy, nicméně konzervativnější státní dluhopisy USA se opět ukázaly jako bezpečný přístav, kdy od doby, kdy začaly akcie padat, tento typ dluhopisů přidal zhruba 8 %. Nicméně ani to nestačilo na srovnání ztrát z počátku roku. V rámci komodit mělo nejlepší (ale také ztrátovou) výkonnost zlato, které oslabilo jen o cca 2 %.

Z globálního pohledu se na trzích pomalu začíná projevovat úbytek likvidity. Ten je vidět na klesání tempa růstu poskytování nových úvěrů. Investoři tak začali postupně stahovat peníze z rizikovějších aktiv (což se nejvíce projevilo na EM).

Reálně rok 2018 byl rokem aktivnějších portfolio manažerů hedge fondů, které svou kvalitou ukazují právě v obdobích, kdy se na trh dostane nějaká nervozita a trhy začnou padat. Nicméně výprodeje udělaly většinu aktiv mnohem atraktivnější.



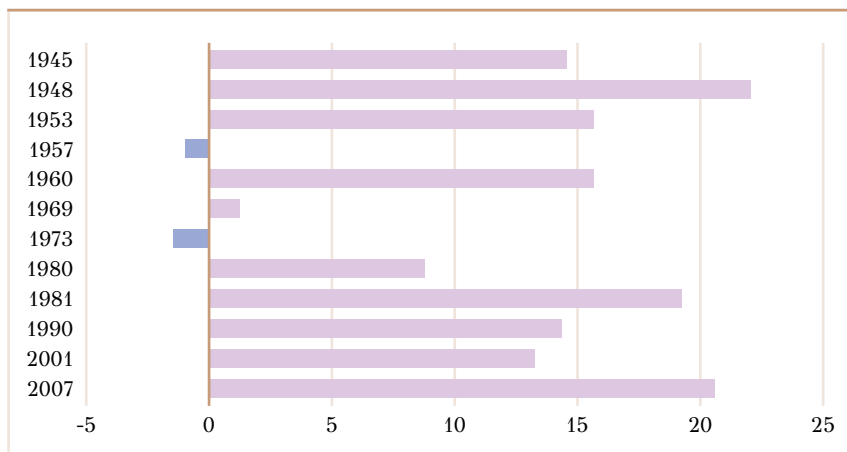
Na co se připravit v roce 2019?

Mnoho novinářů už začíná psát o blížící se recesi. My si aktuálně nemyslíme, že by nutně měla v roce 2019 přijít recese. Nicméně v roce 2019 bude velkou roli hrát FED a vývoj úrokových sazeb v USA. Aktuální rozdíly mezi krátkodobými a dlouhodobými sazbami jsou relativně nízké, což dříve

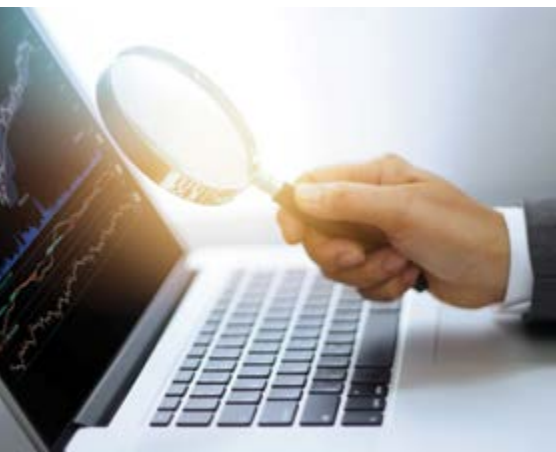
několikrát recesi už naznačilo, ale vše bude ještě závislé na dalším vývoji sazeb ze strany FEDu. Kromě sazeb bude potřeba sledovat i vývoj okolo obchodních válek s Čínou.

Ani velcí hráči na trhu, jako je UBS, neočekávají příchod recese, ale je dle nich velice pravděpodobné zpomalení růstu ekonomik. Což ale může vyvolat další tlaky na ceny aktiv a zvýšit nervozitu na trzích. Nyní tedy může být dobrý čas zastavit se u klienta a začít ho na takový scénář připravovat.

Nicméně i kdyby se recese blížila, tak nemusí být úplně špatný nápad nechat nějakou část portfolia dále zainvestovanou v akciích, jelikož v minulosti se mnohokrát stalo, že těsně před vypuknutím krize přišel rela-



Source: Bloomberg, Ibbotson, NBER, UBS, as of 6 November 2018



tivně velký a zajímavý růst akciových trhů. A pokud k tomu přidáme to, že po současném výprodeji jsou celosvětově akcie i o něco lépe oceněné (ve srovnání s dlouhodobým průměrem 12M forwarded P/E), tak ještě nemusí být všem akciovým dnům konec, nicméně ani tento ukazatel určitě není samospásný a stále platí, že je dobré držet dobře diverzifikované portfolio.

Trhy, které by mohly být zajímavé s ohledem na jejich ocenění jsou japonské a asijské akcie, které jsou obchodované s diskontem vůči celosvět-

ovému akciovému průměru. V rámci dluhopisů jsou také zajímavé asijské dluhopisy, které po posledním výprodeji často nabízejí výnosy do splatnosti i okolo 9 % p. a., což je mnohem zajímavější než některé jednotlivé dluhopisové emise v ČR a investor jako bonus dostává mnohem lépe diverzifikované (méně rizikové) portfolio. Čímž samozřejmě nechceme říci, že by nyní investoři měli vzít všechny své prostředky a nainvestovat je na EM, ale může být rozumný čas tyto třídy aktiv malinko nadvážit (například o 5–10 %).

Jak se bavit s klienty o investicích v příštím roce?

Z výše uvedeného vyplývá, že zde určitá rizika jsou, a pokud to dává smysl, tak v případě větších jednorázových investic může být rozumné domluvit s klientem rozložení investic do 4 plateb v čase namísto jednorázového nalití peněz do trhu.

Vedle toho je dobré už při prodeji investic anebo při servis-

ních schůzkách dávat klientům reálnější očekávání výnosů, které mohou v následujících letech čekat. Je potřeba řídit jejich očekávání a připravit je na to, že tučnější roky jsou pravděpodobně už za námi. Klienti s extrémními očekáváními výnosu by mohli dojít k dosti tvrdému vystřízlivění a následně bude jen velmi těžké ukočírovat jejich emoce. Proto je dobré na to své klienty začít připravovat co nejdříve.

Optimální je klientům neukazovat jen klasické modelace doprava nahoru, ale ukazovat jim i reálné chování trhů na delším horizontu. Můžete k tomu využít třeba náš nástroj BT Invest a jeho část prezentačních materiálů, které vám umožní klientovi ukázat vývoj i v dlouhém horizontu včetně krizí, poklesů, ale zároveň mu ukáží i ten směr trhů v dlouhém investičním horizontu, který je pro klienta většinou i podstatný.







I KONZERVATIVNÍ FOND

MŮŽE VYDĚLÁVAT 2,5 % ROČNĚ

Konzervativní fondy dnes nemají na růžích ustláno. Aby svým podílníkům vydělaly třeba 2,5 procenta ročně, potřebují nadstandardní strategii a hlavně – aktivní správu s proměnlivým poměrem obligací a akcií.

Dluhopisy s bonusem

Generali Fond balancovaný konzervativní investuje většinu portfolia do dluhopisů velkých korporací. Obchodníků s ropou, se zemědělskými produkty nebo třeba kvazi státních bank. Často se státní účastí, nebo disponujících státní garancí.

Jelikož jde o cenné papíry firem, musejí nabízet vyšší úrok než státy, v nichž mají sídlo. Tomuto rozdílu se říká riziková premie. Fond ji inkasuje tak trochu zadarmo. Vybírané společnosti jsou totiž mimořádně stabilní. Za dobu, co do nich Generali Investments CEE investuje, se nestalo, že by některý z držených dluhopisů zůstal nesplacený.

Pro tyto své vlastnosti jsou dané korporátní dluhopisy oblíbené především mezi pojišťovnami. Zatímco drtivá většina běžných investorů se k nim nedostane, Generali jako pojišťovací skupina k nim má dobrý přístup.

Akcie držitelů světových značek

Pokud jde o akcie, pak se fond soustřeďuje na majitele nejslavnějších a nejhodnotnějších světových značek. Třeba Heineken, Shell, Microsoft, Apple, Nestlé či BMW. Toto zaměření vzniklo, když společnost hledala strategii, která by dlouhodobě přinášela víc než investice do širokého trhu. Její analýzy ukázaly, že majitelé světových značek vydělávají víc než ostatní. A jejich akcie rostou zhruba o 20 % rychleji než široký trh.

Mohou totiž své výrobky a služby prodávat draž než konkurence. Mají silné tržní postavení a jsou stabilní. Samozřejmě jsou mezi nimi rozdíly, a tak portfolio manažer vybírá na základě fundamentálních ukazatelů.

V neutrální alokaci dosahuje podíl akcií ve fondu okolo 30 %. Avšak při nervozitě či poklesech trhů může podíl klesnout teoreticky až na nulu.

Investicí do Generali Fondu balancovaného konzervativního tak získáte neobvykle výhodný poměr výnosu a rizika. Mimo jiné i díky největšímu mezinárodnímu analytickému týmu, z jehož práce Generali Investments CEE čerpá.



Rozhovor s Bronislavem Dvořáčkem, ředitelem externí distribuce pro Českou a Slovenskou republiku společnosti mBank.

Co byste nám řekl o vašem působení ve finančním sektoru a v mBank?

Ve finančním sektoru působím již od roku 2001, působil jsem na různých manažerských pozicích v bankovních i nebankovních společnostech (např. Citibank, Credium).

V mBank pracuji od roku 2012, nejdříve na pozici ředitele pro

vývoj produktů v ČR a SR, kdy jsem se také podílel na vývoji produktů a procesů pro spolupráci s externími partnery. Jelikož je pro mBank tento distribuční kanál v čase čím dál významnější, rozhodl jsem se přijmout tuto výzvu a od po-

loviny roku jsem převzal řízení externích společností.

Mým hlavním cílem je zajistit pro vás větší podporu jak na centrále, tak i v regionech, a současně mít výhodnou nabídku finančních produktů pro vaše klienty.

JAKÉ JSOU HLAVNÍ DŮVODY PRO SPOLUPRÁCI S MBANK?

Naše banka vždy produkty a služby přizpůsobuje požadavkům a potřebám klientů a také vás, zprostředkovatelů. Klient je vždy na prvním místě, což se odráží v naší transparentní nabídce.

Běžný účet a základní služby včetně platebních karet či mobilní aplikace stále vylepšujeme a již brzy chceme představit novinky, které opět potvrdí jedinečnost naší nabídky. Na konci roku 2017 jsme jako první představili službu Google Pay integrovanou přímo do naší mobilní aplikace, zájem klientů o službu překonal naše očekávání. Do současnosti mobilem zaplatili celkem 2,5 milionkrát.

U hotovostních půjček nabízíme jedinečnou kombinaci online procesu a předem garantovaných úrokových sazeb. Poradce tak za několik minut získá zajímavou provizi a především spokojeného klienta.

V oblasti hypoték spolupracujeme již řadu let a dosahujeme společně zajímavých výsledků. Rád bych vyzdvihl naši Investiční hypotéku (tzv. „Ameriku“) s nejnižší sazbou na trhu. V tomto roce se budeme zaměřovat na optimalizaci procesů, aby pro vaše poradce bylo sjednání co nejpříjemnější. Klasická mHypotéka Light se potom pravidelně umísťuje na 1. příčce kategorie hypotéky Finparáda – finanční produkt roku, což je dlouhodobé analytické srovnání společnosti Scott & Rose.

Co nabízíte pro nás jako poradce?

Bez vás bychom samozřejmě nebyli schopni naše produkty prodávat, proto vám zajišťujeme maximální podporu na

centrále i v regionech, nabízíme jednoduché produkty a transparentní podmínky. Současně připravujeme další rozšiřování

regionální podpory, zlepšování produktů a procesů, zejména v oblasti automatizace.

Jak hodnotíte naši vzájemnou spolupráci?

Společnost Broker Trust je pro nás významný partner. Oceňujeme přidanou hodnotu, kterou poradcům nabízíte nejen

formou digitálních technologií, a jak dostáváte vašemu mottu – svobodně, ale ne sami.



Annual Growth

Business Index



JAK SE NEPOTKAT S ČERNOU LABUTÍ

Statistiky říkají, že průměrný Čech má několik životních pojistek, má pojištěný majetek, hypotéku a snad i nějaký ten úvěr. Nicméně počet těch, kdo své peníze investují je oproti vyspělému světu evidentně nižší. Proč tomu tak je?

Udělal jsem si soukromý výzkum mezi svými známými a třeba také známými známých a většina z nich má v otázce investic jasno. Bojí se, že se nedokáží vyhnout propadům na trhu a stanou se obětí nějaké „černé labutě“ spojené se prudkým propadem hodnoty akcií.

Černou labutí bývá označována nepředvídatelná událost, která ve svých důsledcích nevyhnutelně vede prudkým tržním propadům cen akcií. Často se mě jako investičního profesionála a možná už také veterána v jedné osobě ptají: „Porad' mi, jak se tomu můžu vyhnout a já

pak rád zainvestuji.“ Kdo čte pořádně definici, ten ví že, jelikož je černá labuť nevyhnutelná a nepředvídatelná událost, pak se ji tedy skutečně vyhnout nelze a každý, kdo vstoupí na pole investic, s ní musí počítat. Jak často se to může stát?

OD ROKU 1928...		
Pokles o 10 %	90 případů	Každých 11 měsíců
Pokles o 15 %	41 případů	Každé 2 roky
Pokles o 20 %	21 případů	Každé 4 roky
Pokles o 30 %	9 případů	Každých 10 let
Pokles o 50 %	3 případy	Vyjímečně

Každý, kdo vloží peníze do akciového trhu, musí počítat s tím, že hodnota jeho investice bude kolísat. Když zainvestujete peníze na deset let, pak statistika předpovídá, že se dočkáte jednoho třicetiprocentního tržního poklesu. Při investici nad dvacet let máte velkou šanci, že se potkáte i s tou labutí. Je to dostatečně strašlivé? Už se bojíte? Pak vězte, že i na těchto horizontech, i po setkání se dvěma černými opeřenci jdoucími blízko za sebou, přinášejí investované

peníze vyšší zhodnocení, než peníze „ve slámku“.

Zdroj: Stockcharts.com





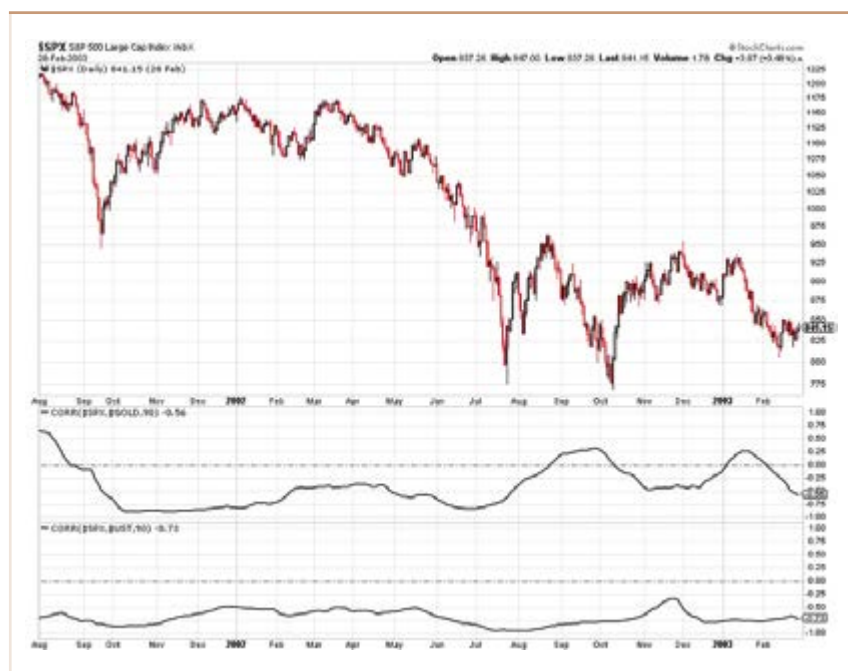
kdo se nechce naplno povozit na horské dráze, kterou podle výše uvedené statistiky akciové trhy nabízejí, zvolí jiný, klidnější typ investování. Nebude nakupovat všechno najednou na všechny svoje životní úspory, nýbrž rozloží své nákupy do jednotlivých časových period. Je celkem jedno, jestli bude nakupovat každý měsíc za pár stovek, nebo jednou za půl roku za pár tisícovek. Průměrování nákupní ceny je známá strategie, kterou používají i celosvětově známí profesionálové. Hrdě se k němu hlásí například Nouriel Rubini.

O tom vypovídá zcela jasně tento obrázek. Ten kdo nakoupil americký akciový index v té nejhorší možné době, tedy na vrcholu internetové bubliny v polovině roku 2000, ten se potkal v průběhu své investice hned se dvěma černými labutěmi, ale přesto své peníze zhodnotil prakticky o sto procent. Nepočítaje ovšem dividendové výnosy, které ke konečnému číslu ještě hodně přidají. Investice v jakýkoli jiný okamžik byla pochopitelně ještě výnosnější. Černým labutím se tedy nemůžeme vyhnout. Je to stejné, jako s řízením auta. Sednete do auta a uděláte všechno to, co můžete kontrolovat správně. Zapnete si bezpečnostní pásy, pojedete pomalu, budete dodržovat předpisy. Nebudete za jízdy telefonovat ani číst „esemesky“. To vše můžete ovlivnit. To, co nemůžete ovlivnit je, že se setkáte s pitomcem, který sedl za volant se dvěma promile a řítí se proti vám úzkou ulicí „stopadesátkou“. Stejně je to na trhu s těmi labutěmi. Můžete je potkat, ale to neznamená,

že na svých investovaných penězích dobře nevyděláme. Znamená to tedy, že se proti těm zlým ptákům nemůžeme nijak bránit? Ne, to neznamená. Obrán určených konzervativnějším investorům je hned několik.

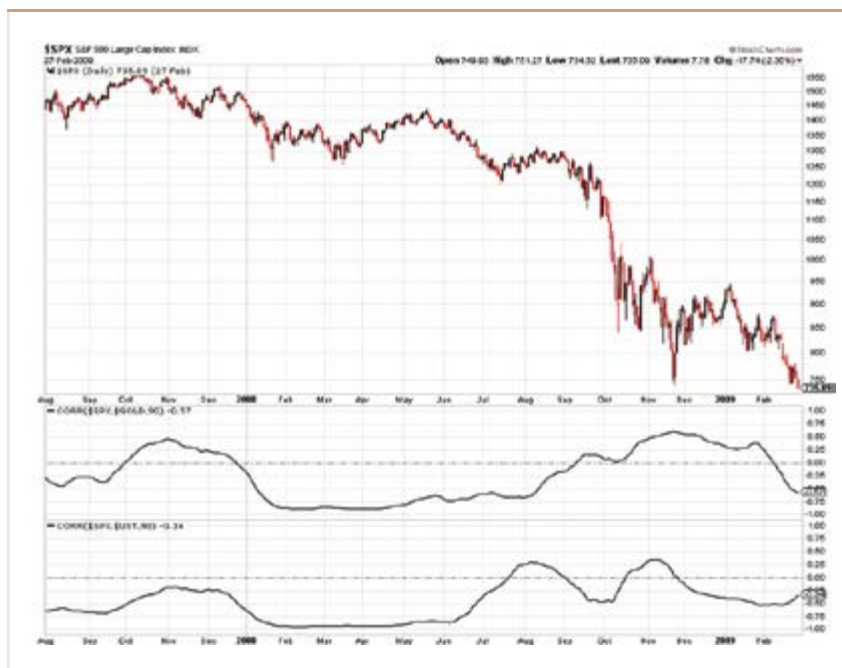
První z nich říká: Investujte jen takové částky, které odpovídají vašemu vztahu k riziku. Ten,

Další možností jak se proti příchodu černých labutí a jeho dopadu na investované peníze je rozdělení investice do několika navzájem nekorelovaných košíků. Tedy kromě akcií nakoupit v nějaké míře také to, co v časech propadů a paniky na akciových trzích zpravidla posiluje. Podívejme se na poslední dva případy, kdy nás ti černí ptáci navštívili.



Zdroj: Stockcharts.com

První obrázek ukazuje období po prasknutí internetové bubliny na přelomu století. Cenový graf v horní části ukazuje prudký propad cen akcií, spodní dvě křivky pak znázorňují korelaci mezi akciami a zlatem a nejspodnější pak mezi akciami a dluhopisy. U dluhopisů je evidentní záporná korelace. Vývoj cen dluhopisů neměl s masakrem na akciovém trhu nic společného. A podobně tomu bylo také u zlata. Ten kdo měl část peněz vloženou kromě akcií také do těchto aktiv, zcela jistě nepocítil plný dopad události. Zatímco část jeho portfolia klesala, druhá pomáhala situaci vylepšovat. A stejně tomu bylo i v letech 2007-2009.



Zdroj: Stockcharts.com

I tady si ceny dluhopisů a zlata žily svůj vlastní život, který s tím, co se odehrávalo na akciových indexech, měl jen pramálo společného.

Prudkému tržnímu propadu, jakého jsme byli svědky před

více, než deseti lety se tedy nemůžeme vyhnout. To ovšem v žádném případě neznamená, že se staneme obětmi finanční katastrofy. A to dokonce ani v případě dvou po sobě jdoucích situací. I tak přináší investované peníze vyšší výnosy, než

jiné alternativy. Navíc, existují metody jak se proti takové situaci bránit a zmírnit dopady toho, co se na akciových trzích v takových případech odehrává.





DIGITALIZACE ZAČÍNÁ U JEDNOTLIVCŮ

Ušetřit desítky hodin můžete i s jednou aplikací

Pojem digitalizace se skloňuje za každým rohem a snad každá firma chce být co nejvíce digitální. Není přitom potřeba hned vše měnit na celofiremní úrovni, udělejte první krok a začněte s digitalizací u sebe. Přesně tak pomáháme našim klientům v Digiskills i my.

Jak může takový posun u jednotlivce vypadat v praxi? Představím vám několik šikovných funkcí a aplikací, které mo-

hou usnadnit vaše každodenní činnosti. Není vůbec důležité, abyste je všechny vyzkoušeli nebo dokonce hned začali

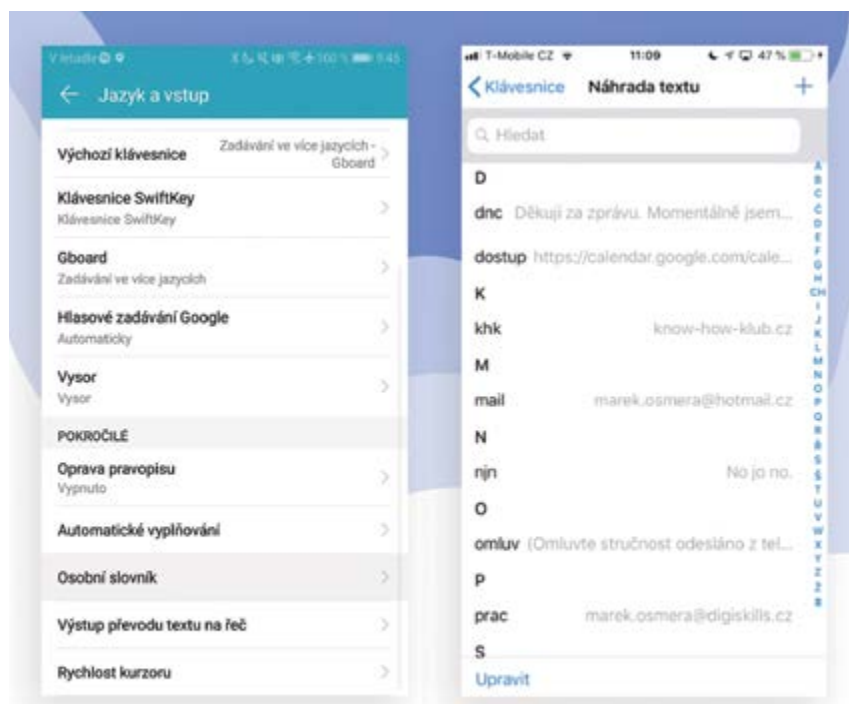
používat. Chci vás inspirovat a především vám ukázat, že i jediná funkce nebo aplikace vám může šetřit čas.

Produktivita na smartphonu – proč vše dělat ručně?

Mobil už zdaleka neslouží jen k psaní zpráv a telefonování. Není daleko od pravdy, že se dnes jedná o plnohodnotné počítače v kapse. E-maily, kalendář, videohovory, práce s dokumenty... to vše dnes smartphony s přehledem zvládají. Navíc tak můžete učinit

nejen v pohodlí kanceláře, ale třeba při jízdě vlakem. Základní funkcí telefonu zůstává komunikace, jen se nám dnes nabízí spousta dalších způsobů, jak se dorozumívat s okolím. Hodně z nás na mobilu vyřizuje i pracovní e-maily, tak proč si psaní nezjednodušit?

Android vs. iPhone



 Digiskills.cz

Zadávat text pomocí klávesnice není vždy příjemné ani rychlé. iPhone i moderní smartphony s Androidem dnes umožňují diktovat text hlasem. Slouží k tomu ikona mikrofону (většinou) v dolní části obrazovky (pozice ikony se liší v závislosti na telefonu). Text lze zadávat hlasem i v češtině s diakritikou i interpunkcí. Není samozřejmě vždy žádoucí diktovat věci nahlas do telefonu (třeba citlivé informace ve společnosti dalších lidí), ale každý si může najít své vlastní využití.

Druhou vychytávkou jsou zkratky. V iPhoneu je funkce pojmenovaná Náhrada textu. V Androidu ji najdete jako vlastní slovník v nastavení klávesnice

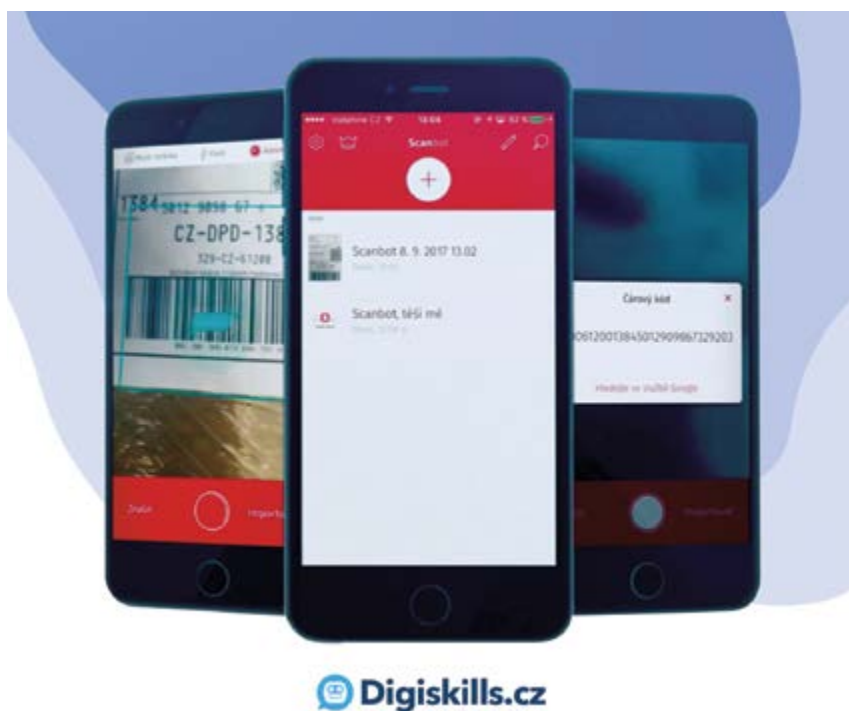
(nemusí být dostupné ve všech telefonech s Androidem, bohužel). Díky této funkci nemusíme stále dokola psát svoje telefonní údaje, adresu, e-mail nebo číslo účtu ručně. Stačí si na to vytvořit zkratku. Pokud například

napíšu slovo „adr“ a zmáčknu mezerník, telefon automaticky doplní celou moji adresu. Úspora času je radikální – v podstatě každý den píšeme na telefonu tyto opakující se údaje.

Potřebuji ještě dneska na běžnou práci skener?

Firmy se dnes snaží být „paperless“ a vše řešit digitální formou, což je určitě správná cesta (nejen kvůli šetření přírody). Občas se nám ale do rukou dostane papírový dokument, který potřebujeme rychle poslat kolegovi na druhé straně republiky. Použít ske-

ner, převést obrázek do PDF, nahrát jej do počítače a odeslat e-mailem je zažitá praxe. Nejde to ale rychleji? Kvalita fotoaparátů ve smartphonech dnes stoupla vysoko, s vhodnou aplikací (například Scanbot či CamScanner) může vytvořit profesionálně vypadající PDF soubory přímo mobilní telefon. Naskenování a poslání telefonem je pak otázkou jen několika desítek sekund.



Některé aplikace jdou dokonce ještě dále – například PrizmoGo pro iPhone či Adobe Scan. Nejen že dokáží dokument převést do PDF, ale zvládnou dokonce přečíst vyfocený text a dále s ním pracovat. Pokud tedy potřebujete text na papíře přepsat například do Wordu či do e-mailu a dále s ním pracovat, nemusíte to dělat ručně. Stačí text vyfotit, nechat aplikaci obrázek zanalyzovat a vyextrahovaný text si poslat třeba na e-mail. Už žádné ruční přepisování!

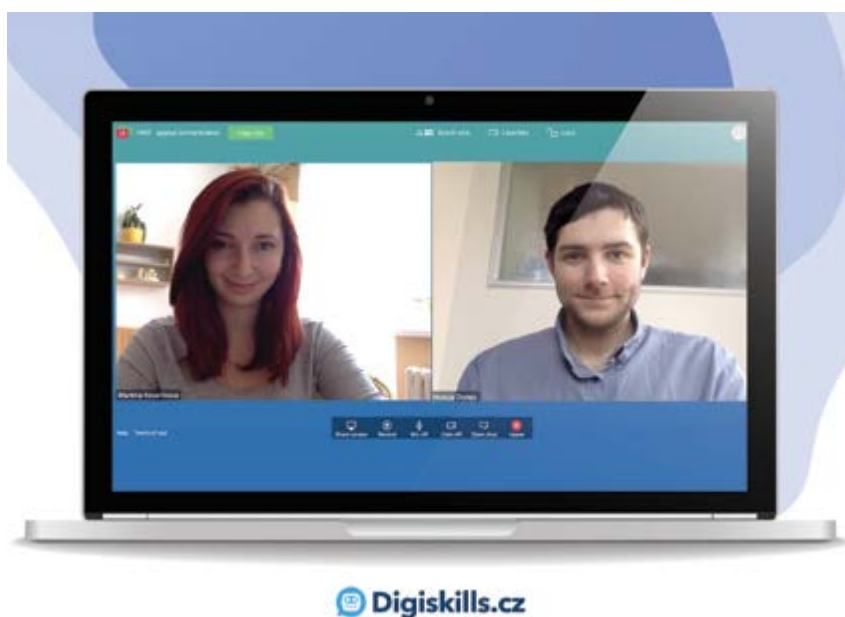
Spolupracujte a komunikujte, jak se ve 21. století sluší a patří

Potenciál videohovorů není dnes ani zdaleka naplněn. Spojit se s někým na druhé straně planety je dnes otázkou několika sekund a technologie přenosu jsou vyladěné. Problém ale často nastává s kompatibilitou mezi účastníky. Někdo používá Skype for Business, někdo Slack a jiný zase Google Meet. Jak se v takovém případě spojit? Skvělým řešením je služ-

ba appear.in. S její pomocí si zdarma vytvoříte videohovor až 4 lidí pouhým odesláním odkazu. Nikdo nemusí nic instalovat do svého počítače, stačí jen použít internetový prohlížeč a otevřít daný odkaz.

Třešničkou na závěr je aplikace DropEx, která pomůže s výměnou kontaktů z vizitek. Dlouho jsem s sebou nosil štos vizitek

a bral vizitky od ostatních. Posléze jsem se ale papírových vizitek zbavil a řeším to digitálně. A nemusím ani nikoho učit nic nového. Stačí totiž převzít vizitku a vyfotit ji aplikací DropEx. Aplikace načte kontakt z vizitky a automaticky jej uloží do mého telefonu, což mi ušetří spoustu času. Zároveň na údaje z vizitky – telefonní číslo a e-mail – odešle mou virtuální vizitku. Druhá strana si tak jedním kliknutím uloží můj kontakt do svého telefonu. Papírovou vizitku mohu dané osobě vrátit – kontakt mám uložený, takže už ji nebudu potřebovat.



**Není nač čekat.
Rozjetý vlak už
nezastaví, bude jen
přidávat**

Digitálních nástrojů bude stále přibývat a není na místě se jim tak bránit. Nejlepší strategií je vybrat si jeden šikovný nástroj a začít jej používat. Až jej začleníte mezi své každodenní návyky a uvidíte, že vám spoří čas i energii, vyhledejte další

nástroj. Nebude to snadná cesta a rozhodně není nutné používat hned vše, na co člověk narazí. Je důležité si naopak najít jen takové nástroje, které mají smysl. Pro vás. Rozhodně ale není nač čekat – začněte již dnes, nejlépe ihned.





FINANČNÍ KVÍZ

100. výročí vzniku samostatného Československa a historie nás natolik oslovuje, že se k uplynulým rokům vracíme i v tomto vydání. Zavzpomínejte s námi nebo si tipněte, jak tomu bylo v minulosti. Víte vše o platidlech, znáte všechny osobnosti historie? A vybavíte si, ve kterém roce mohli obyvatelé českých zemí poprvé zaplatit útratu papírovou korunou? Tak schválně. Otestujte své znalosti ve finančním kvízu. Autorem je Jiří Kryl, externí spolupracovník Broker Trustu.

1 Který světoznámý český spisovatel pracoval jako úředník v pojišťovně?

- A | Franz Kafka
- B | Jaroslav Seifert
- C | Pavel Kohout

2 Který světoznámý operní zpěvák si na studia přivydělával jako prodejce pojistek?

- A | Enrico Caruso
- B | Peter Dvorský
- C | Luciano Pavarotti

3 K jakému účelu byla původně postavena známá moskevská budova „Lubjanka“, ve které již 100 let sídlí „tajná služba“ Ruské federace?

- A | sídlo pojišťovny
- B | sídlo investiční společnosti
- C | sídlo hypoteční banky

4 Která osobnost známá z učebnic biologie působila koncem 19. stolení ve vedení Hypoteční banky markrabství Moravského?

- A | Gregor Mendel
- B | Josef Reischig
- C | Bohuslav Brouk

5 Ve kterém roce zahájila svoji činnost Spořitelna česká?

- A | 1825
- B | 1918
- C | 1939



6 Ve kterém roce vyplatila Hypoteční banka království Českého první poskytnutou hypotéku?

- A | 1765
 - B | 1865
 - C | 1965
-

7 Úřední sluha Hypoteční banky markrabství Moravského měl v 80. letech 19. století roční plat:

- A | 400 zlatých
 - B | 400 korun
 - C | 400 marek
-

8 Slavná česká automobilová závodnice Eliška Junková se seznámila se svým manželem v bance, kde oba pracovali. Která banka to byla?

- A | Poštovní spořitelna
- B | Všeobecná záložna inženýrů a architektů
- C | Pražská úvěrní banka





9 Ve kterém roce mohli obyvatelé českých zemí poprvé zaplatit svoji útratu papírovou korunou?

- A | 1900
- B | 1918
- C | 1948

10 Budoucí tchán prvního československého prezidenta, Rudolph Pierre Garrigue, se stal v roce 1866 prezidentem:

- A | USA
 - B | GermaniaFire Insurance Company
 - C | The German Society of the City of New York
-

11 Který prezidentem vyznamenaný český zpěvák dostal ve svých hudebních začátcích od svého otce, ředitele švýcarské pojišťovny, hudební aparaturu?

- A | Michal David
 - B | Daniel Hůlka
 - C | Ondřej Hejma
-

12 Ve kterém roce vznikla na českém území první stavební spořitelna?

- A | 1993
 - B | 1945
 - C | 1927
-

13 Pravděpodobně nejstarší „česká“ realitní a úvěrní kancelář vznikla v Praze již roku:

- A | 1889
 - B | 1918
 - C | 1945
-

14 Která z uvedených osobností nikdy nestála v čele národní banky:

- A | Alois Rašín
 - B | Ernesto „Che“ Guevara
 - C | Josif Vissarionovič Stalin
-

Správné odpovědi: 1a, 2c, 3a, 4a, 5a, 6b, 7a, 8c, 9a, 10b, 11a, 12c, 13a, 14c.

Nové sazby rizikového pojištění

Nová připojištění najdete
v nové aplikaci NN Stela

Vyzkoušejte výrazně nižší sazby vybraných připojištění u rizikového životního pojištění NN Život. U některých z nich je sazba nižší až o 46 %!

NN Stela

je online webová aplikace, která umožňuje snadno vytvořit kalkulaci produktů NN, sjednat s klientem smlouvu a použít elektronický 2D podpis na jakémkoliv dotykovém zařízení. Dostanete se do ní jednoduše – stačí navštívit webovou stránku **stela.nn.cz**.



Ilustrativní nabídka pro klienta 35 let

	Stará připojištění	Nová připojištění
Smrt následkem nemoci nebo úrazu	1 500 000 Kč	1 500 000 Kč
Invalidita 2. a 3. stupně	1 000 000 Kč	1 000 000 Kč
Invalidita 1. stupně	500 000 Kč	500 000 Kč
Závažná onemocnění	500 000 Kč	500 000 Kč
Trvalé následky úrazu s progresí	1 000 000 Kč	1 000 000 Kč
Pracovní neschopnost od 29. dne	300 Kč	300 Kč
Celkem pojistné	2 283 Kč	1 533 Kč

Pozn.: Elektronicky podepsanou smlouvu není nutné tisknout a posílat na BT. Centrála si smlouvu stáhne sama. Klient i pojišťovna obdrží smlouvu elektronicky. Poradce má všechny dokumenty trvale uloženy v NN Stela.

Váš Broker manažer Vám rád NN Stelu a nové ceny představí!
Marek Balogh ☎ 607 016 922 ✉ marek.balogh@nn.cz

 Pro rizikové životní pojištění používejte už jen **stela.nn.cz**

Jakékoli údaje a informace uvedené v tomto letáku jsou pouze orientační a informativní. Bližší informace o produktu najdete na www.nn.cz. NN Životní pojišťovna N.V., pobočka pro Českou republiku, se sídlem: Nádražní 344/25, Praha 5 – Smíchov, IČ: 40763587.



NN Životní pojišťovna

Na vás záleží

Oceněné on-line nástroje

AAA rating stability

Špičkové zázemí

Férové provize

Nejstabilnější brokerpool

Partner pro Váš byznys

