

# bizon

PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

Číslo vydání 03

## ZPROSTŘEDKOVATELÉ POJIŠTĚNÍ ZNOVU A JINAK?

Malé zamyšlení nad velkými změnami

STRANA 11



PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

**BizOn – po hlavě do světa úspěšného byznysu**  
**Číslo 03**

**Vydáno:** 09/2018

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

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

**E-mail:** bizon@brokertrust.cz

**Šéfredaktor:** Ondřej Kvasňovský

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

**Grafika:** Lucie Gašparová

**Foto:** iStock by Getty Images, Petra Poklopová, Michal Bílek

**Registrace:** MK ČR E 22974

**Ročník:** 03

*Milé čtenářky, vážení čtenáři,*

jsme rádi, že jste si našli cestu k již třetímu číslu magazínu BizOn, Vaší inspirace ve světě úspěšného finančně poradenského byznysu! Když jsme před rokem s BizOnem přišli, bylo to pro nás něco zcela nového. Věděli jsme, že známe přímo v Broker Trustu nebo ve finanční branži spoustu osobností, jejichž myšlenky by Vás mohly posouvat vpřed. Nebyli jsme si však jistí, nakolik Vás dokážeme oslovit a předat Vám inspiraci tak, že Vás to bude bavit. Musím opět za celou redakční radu poděkovat za fantastickou odezvu, které si opravdu vážíme a pohání nás vpřed. Pokud se Vám BizOn líbí nebo máte nápad, jak jej vylepšit, velmi oceníme zpětnou vazbu prostřednictvím redakčního e-mailu [bizon@brokertrust.cz](mailto:bizon@brokertrust.cz). A pokud se k Vám BizOn dostává úplně poprvé, obě minulá vydání najdete v elektronické podobě na webu Broker Trustu.



Co doporučujeme v aktuálním BizOnovi určitě nevynechat? Václav Křivohlávek, vysokoškolský pedagog, držitel prestižního ocenění Osobnost pojistného trhu, se ve svém článku zamýšlí nad novou legislativou regulující distribuci pojištění. Jak hodnotí chystané změny?

Zabývat se budeme i hypotékami, kde se všichni ptají, jak se bude trh do budoucna vyvíjet. Základní kontury rýsuje ČNB, nejednoho poradce či klienta však zajímá, jaký to všechno bude mít dopad na vývoj úrokových sazeb. A tak jsme se v bankách zeptali.

Investiční okénko tentokrát pokryjí fondy kvalifikovaných investorů. Pro koho jsou dobré a jak se liší od klasických otevřených podílových fondů? Jeden konkrétní nám představí Michal Valentík.

Finanční poradenství bude stále více o šikovných digitálních nástrojích, samozřejmě v rukách erudovaného finančního poradce. Na některé Broker Trustu jsme se podívali i s BizOnem.

Alžběta Protivanská, sympatická psychoterapeutka a lektorka, která se Vám moc líbila na Broker kongresu, poodhalí hned 5 důvodů, proč bojujeme s vlastním mozkem. A taky trochu, jak z toho ven ☺

Ke 100. výročí založení Československé republiky jsme oslovili našeho hypotečního experta Jiřího Kryla, o němž víme, že je vášnivým sběratelem historických dokumentů z finančního trhu. Připravil pro Vás unikátní střípky z české a moravské úvěrové historie.

Co má společného náš oblastní ředitel rozvoje Martin Kouřil se Zdeňkem Pohlreichem? Proč si M.S.QUATRO vybralo Broker Trust? Kdo má nejlepší rating úrazového pojištění? A s jakými kuriozitami se potýkají pojistní likvidátoři? To vše a mnohem víc najdete na následujících stránkách.

Za celou redakční radu Vám přeji příjemné čtení!

**Ondřej Kvasňovský**  
šéfredaktor BizOn

3 Úvodník

6 J&T Opportunity,  
středoevropská  
investiční příležitost

8 Pojistné kuriozity  
Allianz  
a Kooperativa

26 Jak vidí vývoj  
sazeb u hypoték  
v roce 2018  
velká trojka?



31 GDPR  
není hrozba



11 Zprostředkovatelé  
pojištění znovu  
a jinak?



35 S FLEXI  
2× víc v případě  
rakoviny

36 Investice  
do lesů, půdy  
nebo vína



21 Amundi:  
evropská  
jednička na poli  
správy aktiv

„*Odpor proti změnám není funkcí jejich obliby, pochopení či nepochopení. Je funkcí narušení rovnovážného stavu.*“

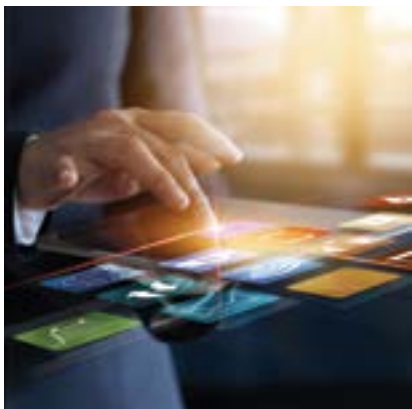
23 Klientská  
apka

29 Moneta  
digitalizuje

40 Fintech

45 Raiffeisenbank:  
Dostupnost  
bydlení

47 BT Klient  
360°



55 5 důvodů,  
proč bojujete  
s vlastním  
mozkem

67 Martin Macho:  
„Díky spojení s  
Broker Trust  
půjde vše snáze.“



*Klient je pro nás  
na prvním místě.*

51 Wüstenrot:  
to nejlepší  
z hypoték a sta-  
vebního spoření

59 Aegon:  
4 jednoduché  
kroky ke  
sjednání smlouvy  
zaplacením

70 INVESTIKA:  
Co když  
bude hůř...

53 NN Investment  
Partners:  
Společensky  
odpovědné  
investování

60 Splátkový  
prodej fungoval  
i v roce 1942

73 Kdo má nejlepší  
rating úrazového  
pojištění?

*„Jestli máte někdy  
pocit, že bojujete  
s vlastním  
mozkem, nejste  
v tom sami. Skoro  
se někdy zdá, jako  
kdyby stávkoval.“*



77 Ing. Martin  
Kouřil: Chce být  
jako Pohlreich, ale  
v roli regionálního  
ředitele



# J&T OPPORTUNITY, STŘEDOEVROPSKÁ INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOST

## Další příležitost pro investice

Michal Semotan má na starosti smíšený fond J&T Opportunity, který se zaměřuje na region střední Evropy. S investováním má i osobní zkušenosti. „Nejdůležitější je vyzkoušet si investice přímo na sobě.“

### Jaký je váš osobní vztah k investování?

Investování je pro mě nejen prací, ale i zábavou, při které poznávám stále něco nového. Při investování sice v průběhu času zjistíte, že určitá pravidla se částečně dodržují, ale každá situace na trhu, co nastane, je za určitých okolností nová

a málokdy opětovně zcela se opakující.

Nejdůležitější je vyzkoušet si investice přímo na sobě. Mnoho investorů prodělalo někdy v životě většinu toho, co měli, především na začátku, a já v tom

nejsem výjimkou. I to je poučné. Člověk pak riziko více chápe a dá si daleko větší pozor, začíná dodržovat diverzifikaci investic, naučí se poznat, že i stoploss může být přínosem. V zásadě se moje základní investice ve fondu a moje soukromé shodují.

### Jak hodnotíte aktuální situaci na akciovém trhu?

Situace je nyní o poznání složitější, než tomu bylo loni. Na trh se vrátila výraznější volatilita, která je živena především obavami z „obchodní války“ velmocí. Poměrně silná prohlášení především ze strany amerického prezidenta znervózňují investory do sektorů, které by

mohly být postiženy nejvíce, jako jsou německé automobilky, řada čínských firem, těžba a zpracovatelé nebo výrobci čipů. Na druhou stranu ekonomika jednotlivých zemí a především pak i hospodářské výsledky společností jsou v dobré kondici. Výsledková sezona to

nadále ve většině případů potvrzuje. Věřím, že nakonec čelní světoví politici potlačí svá ega a nechají průchod obchodu bez zásadnějšího omezení, i když samozřejmě krátkodobé výkyvy budou ještě pokračovat.

### U kterých produktů nyní vidíte silnější investiční příležitost?

Úrokové sazby se v Česku a USA nahoru posouvají poměrně pomalu, v eurozóně dokonce zatím vůbec, proto jsou vkladové produkty nadále výnosově neatraktivní. Dluhopisový trh je zase pokřiven zásahy a především nákupy centrálních bank, a tak větší

na kvalitních dluhopisů nabízí poměrně nízký výnos. Nadále je tedy nutno hledat investiční příležitosti v rizikovějších instrumentech typu akcií či případně komodit, a to i přesto, že i akciové trhy mají v posledních letech za sebou velmi silný růst. Je proto potřeba pečli-

vě vybírat, jakou společnost si do portfolia pořídíme.

Na trhu se dají najít fundamentálně silné společnosti generující zisky při nízkém zadlužení, které jsou schopné platit zajímavou dividendu, a to často v našem středoevropském re-

gionu. Tyto firmy, například české banky, dodavatelé energií apod., by měly tvořit základ portfolia a je vhodné je doplnit

agresivnějšími typy společností, které ale musí mít zajímavý produkt a u nichž očekáváme další růst v blízké budoucnosti,

neboť zatím nejsou trhem dostatečně oceněny.

## Má ve svém portfoliu J&T Banka fond, který by těmto nárokům vyhovoval?

Náš akciový fond J&T Opportunity CZK se primárně zaměřuje na domácí region a střední Evropu, vybrané zajímavé investiční příležitosti pak volíme bez regionálního omezení.

Základním pilířem portfolia jsou stabilní tituly, většina se zajímavým dividendovým výnosem či z našeho pohledu potencionálním budoucím atraktivním vývojem (ČEZ, Moneta, CETV, Erste, BNP Paribas, Avast). V současné době

nám připadají zajímavé a zatím nedostatečně trhem oceněné sektory producentů elektrické energie (ČEZ, RWE), finanční sektor domácí a evropský (Moneta, Erste, VIG, BNP Paribas, Alpha Bank).

Portfolio pak doplňujeme společnostmi, které nemůžeme v tomto regionu nalézt a zároveň nám přijdou trhem nedostatečně, a tedy méně než férově oceněné (Micron, General Electric). Soustředíme se i na

rostoucí společnosti, jejichž produkt je velmi atraktivní, ale zatím jej s mohutným růstem nestačily přetavit do silných zisků. Prostě tam, kde vidíme úspěšnou a ziskovou budoucnost – např. Avast či Tencent.

Detailní portfolio lze sledovat na stránkách [www.jtis.cz](http://www.jtis.cz) včetně pravidelného měsíčního reportu portfolio manažera, kde je možné se dočíst, co se na trhu událo, jak to vnímáme a jak se to promítlo do našeho portfolia.

### J&T OPPORTUNITY CZK

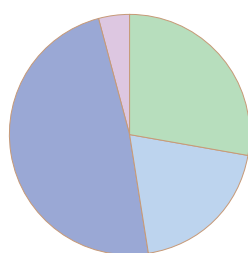
|                                  |                                |
|----------------------------------|--------------------------------|
| <b>Typ fondu:</b>                | smíšený otevřený podílový fond |
| <b>Min. investiční horizont:</b> | 3 roky                         |
| <b>Rizikovost:</b>               | vysoká                         |
| <b>Min. vstupní investice:</b>   | 300 CZK                        |
| <b>Správce fondu:</b>            | J&T Investiční společnost a.s. |
| <b>Manažer fondu:</b>            | Ing. Michal Semotan            |
| <b>Datum zahájení činnosti:</b>  | 29. 5. 2000                    |

#### Výkonnost fondu (k 13. 8. 2018)

- od zahájení činnosti: **5,43 % p.a.**
- k minimálnímu investičnímu horizontu: **9,34 % p.a.**

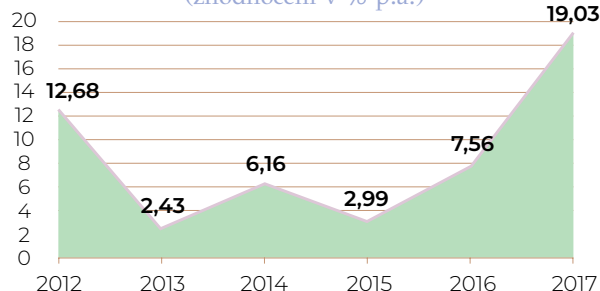


#### Struktura majetku k datu 15. 8. 2018



- Akcie domácí **27,92 %**
- Hotovost domácí **19,77 %**
- Akcie zahraniční **48,30 %**
- Hotovost zahraniční **4,02 %**

#### Vývoj výkonnosti od roku 2012 (zhodnocení v % p.a.)



# POJISTNÉ KURIOZITY

z archivu pojišťoven

## Z HLÁŠENÍ KLIENTŮ POJIŠŤOVNĚ

- Požár v kuchyni vznikl od elektrického vaříče, u kterého si děti hrály na bezdomovce a posléze toho nechaly.
- Viník nehody? Byla taková mlha, že se nám ho v ní nepodařilo dohledat.
- Když jsem viníka požádala, aby na mě dýchnul, odmítl. Místo toho na mě plivnul.
- V momentě pojistné události jsem na baru nebyl opilý, jenom jsem nouzově použil alkohol k roztažení cév, protože jsem kardiak.
- Ten Turek se chtěl z pojistné události vykroutit pomocí jazykové bariéry.
- Výbuch způsobil těsně uzavřený burčák, na jehož sílu jsem však nebyl upozorněn.
- (z dotazníku) Policejné šetřeno: Ano. Kým: No asi policajty!

### ...A JEDEN PŘÍBĚH

Likvidátoři Allianz pojišťovny se setkali i s jedním kuriózním příběhem. Začal jako klasická vykrádačka a šlo v něm o notebook. Zloděj jej ukradl z bytu a odložil na chodbě domu. Když se po chvilce vrátil, už tam nebyl. Někdo mu jej prostě také ukradl. Tím to ale nekončí. Okradený lapka totiž pojal podezření, že notebook vzali

sousedí odnaproti. Vylezl k nim proto na balkón a snažil se rozbit balkonové dveře. Spatřil ho majitel bytu, a protože chtěl zabránit počínající škodě, raději mu dveře sám otevřel. Zloděj ho za to srazil na zem, celý byt prohledal, a když ukradený notebook nenašel, zase tento byt stejnou cestou opustil. Nic dalšího už nepřibal.

### A JEŠTĚ KURIOZITY Z ASISTENCE

Při manželské hádce manžel prudce zavřel dveře do sklepa (bytový dům) a díky tomu se vysypal zámek u dveří a dveře nebylo možné otevřít. Ve sklepe

zůstala zavřená manželka, nicméně po okamžitém objednání zásahu zámečníka z naší strany jej klient požádal, aby otevřít dveře přijel až druhý den ráno.

### PODVOD

Klient oznámil pojišťovně, že zavinil dopravní nehodu. Při jízdě osobním automobilem se střetl s traktorem na silnici. Traktor následně vyjel mimo vozovku a po smyku se převrátil na bok. Výpovědi účastníků o průběhu dopravní nehody a stopy poškození na vozidle a traktoru se našim specialistům nezdály jako věrohodné. Následným šetřením bylo zjištěno, že nehoda se nestala, jak

účastníci sdělili při hlášení škody. Traktor skutečně havaroval na stejném místě nehody a téměř stejným způsobem, ale již o několik měsíců dříve. Nehoda však byla zaviněna samotným řidičem traktoru. Jiné vozidlo se nehody nezúčastnilo, natož vozidlo našeho klienta. Řidič traktoru nechtěl škodu platit ze svého, a tak se rozhodl, že s výpomocí kamaráda si uleví od svého neštěstí.



Při šetření škody na pojištěném motorovém vozidle jsme zjistili, že ke škodě nemohlo dojít tak, jak to klient popsal. Ten uvedl, že mu vozidlo na parkovišti poškodil jiný automobil. Prohlídka vozidla v místě bydliště prokázala, že nemluví pravdu. O této skutečnosti vypovídalo například i poškození sloupku brány u jeho domu.

Přestože bylo zřejmé, že škoda se stala jinak, klient dlouho trval na své verzi. Nakonec přiznal, že skutečně při zájždění na pozemek neodhadl vzdálenost a odřel vozidlo o sloupek brány. Před manželkou však chtěl zachovat tvář a hrdost skvělého řidiče, a proto nahlásil škodu jinak.

## ŘIDIČ JEŠITA

Například střet s liškou, která zmizela. Řidič viděl, jak mu liška vběhla před auto, a ucítil náraz. Zastavil tedy a šel se podívat, co se stalo. Sraženou lišku nikde neviděl a při běžném pohledu na předek vozu také žádné výrazné poškození nenašel. Bylo to za ranního šera, takže si pomyslel, že asi náraz nebyl tak prudký a liš-

ka utekla. Najednou se mu zdálo, že se ve spodní části nárazníku něco zalesklo. Dřep si a posvítil si telefonem... liška byla napasovaná ve středovém otvoru ve spodní části nárazníku. Nehoda dopadla dobře pro oba. Liška střet přežila bez větší úhony a opravu nárazníku jsme klientovi plně uhradili.

## A KURIÓZNÍ POJIŠTNÁ UDÁLOST

Díky velkému nadbytku dřevní suroviny na trhu EU je nutné vytěžené dřevo dlouhodobě uskladnit. K tomuto ve světě slouží tzv. mokré skládky, které zajistí po dobu cca 24 měsíců shodnou kvalitu dřeva jako po vytěžení. Skládky musejí být blízko zdroje vody, protože při výpadku kroupení dřeva hrozí barevné znehodnoce-

ní z důvodu nedostatečného kroupení, tzv. zmodrání, přičemž ostatní parametry dřeva jsou shodné jako s čerstvě vytěženým. Pojištěné riziko: změna barvy po nedostatečném nebo přerušeném kroupení apod., vzniklá na skladovaných zásobách z důvodu nemožnosti dodávat vodu na uskladněné dřevo.

## POJIŠTĚNÍ ZMĚNY BARVY DŘEVA

Pro provozovatele lyžařského areálu – možnost pojistit si nedostatek sněhu během stanoveného období, pokud

množství srážek a průměrná denní teplota v tomto období nedosahuje předem daných parametrů.

## POJIŠTĚNÍ NEDOSTATKU SNĚHU



## CO KURIÓZNÍHO JSME POJIŠŤOVALI

- Běh Praha – Maroko, běh Praha – Londýn
- Výstup na oblouk mostu v Sydney
- Nedávno žádali klienti pojistit úhradu výkupného při teroristickém útoku – nepojistili jsme



# ZPROSTŘEDKOVATELÉ POJIŠTĚNÍ ZNOVU A JINAK?

## Malé zamyšlení nad velkými změnami

„Každá změna je k horšímu,“ praví jeden z populárních Murphyho zákonů. Změny se ale vždy provádějí s cílem něco upravit tak, aby lépe a kvalitněji korespondovaly s existující i očekávanou, z hlediska věcného nevyhovující, skutečností.

Následující text je zaměřen na problematiku pojištění a pojišťovnictví zejména s ohledem na význam pojišťovacích zprostředkovatelů (okrajově zprostředkovatelů zajištění) na pojistném trhu tak, jak problematiku vnímá autor článku v kontextu dosavadního vývoje, současnosti i očekávání.

Zprostředkovatelé pojištění jsou významnou součástí pojistného trhu, jsou těmi, kteří přinášejí do pojišťoven prostřednictvím pojistných smluv aktiva, jejichž zdrojem jsou technické rezervy nutné pro existenci a aktivity pojišťoven. Jsou tedy těmi subjekty, které stojí mezi

pojišťovnami (pojistiteli) a zájemci o pojištění (potenciálními pojistníky). Jaký byl tedy dosavadní vývoj tohoto důležitého segmentu pojistného trhu z hlediska věcného a z hlediska právního rámce?

Článek není kritikou očekávaných změn, i když se ne zcela ztotožňuji s obsahem nového zákona. Současný stav v počtu a struktuře pojišťovacích zprostředkovatelů je neudržitelný. Změny jsou nutné. Každá změna má ale své odpůrce. **„Odpor proti změnám není funkcí jejich obliby, pochopení či nepochopení. Je funkcí narušení rovnovážného sta-**

**vu.“** Neznám autora uvedeného výroku. Myslím ale, že plně vystihuje současnou i očekávanou situaci. Vůbec totiž nezáleží při posuzování změny, jestli je vnímána pozitivně nebo negativně. Působením změny vždy dojde k narušení existující rovnováhy, která musí být opět v reálném čase nastavena. Je zřejmé, že odpor lze chápat jako proces, a když známe jeho zákonitosti, můžeme jeho existenci a vliv řídit.

Právě o nastavení rovnováhy systému v nových podmínkách se bude celý pojistný trh v budoucích měsících snažit.

změna negativní

změna pozitivní



## Právní rámec existence a činnosti pojišťovacích zprostředkovatelů

„Každá změna je k horšímu“ je první větou tohoto článku. Pokusím se, jako aktivní účastník regulatorních změn do roku 2005, alespoň krátce zmínit o některých záměrech jednotlivých změn. Východiskem pro existenci pojistného trhu v České republice byl zákon

ČNR č. 185/1999 Sb., o pojišťovnictví. Ten definoval pojišťovací činnost jako „sjednávání pojištění, jeho správu a poskytování plnění z pojistných událostí, jakož i zprostředkování pojištění“. Následné významné změny zákonné, vycházející ze snahy upravit aktivity pojišťo-

vacích zprostředkovatelů tak, aby byly v souladu s právem EU a byly v souladu s potřebami rozvoje pojistného trhu České republiky (pominu-li dílčí novely), lze identifikovat velmi jednoduše.

### JSOU TŘI, A TO:

**1. Úprava existence a činnosti makléřů a agentů v zákonu č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví**  
Zákon již nepovažoval zprostředkovatelskou činnost jako činnost pojišťovací, nýbrž jako „činnost související“ (činnost prováděná v souvislosti s pojišťovací nebo zajišťovací činností). Zprostředkovatelskou činnost zákon chápe jako odbornou činnost, směřující k uzavírání pojistných smluv a činnosti s odbornou činností související. Pod výrazem odborná činnost se rozumí schopnost zprostředkovatelů pojištění vysvětlovat obsah pojistných podmínek, schopnost kvalifikovaně popsat nabízený pojistný produkt a zejména přesně určit ty skutečnosti, se kterými je spojena povinnost pojišťovny plnit a schopnost zpracovat návrh na uzavření pojistné smlouvy a tuto smlouvu uzavřít. Související činností je v daném případě zejména správa takto uzavřených pojistných smluv a další činnosti v rozsahu, v jakém byl zprostředkovatel pojištění zmocněn pojišťovnou nebo pojistníkem.

Zprostředkovatelskou činnost podle zákona mohl vykonávat pouze pojišťovací agent (právnícká nebo fyzická osoba) na základě smlouvy s pojišťovnou nebo pojišťovací makléř, registrovaný ministerstvem financí (právnícká nebo fyzická osoba) na základě smlouvy se zájemcem o pojištění.

### 2. Zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí

Právní úprava pojišťovacích zprostředkovatelů byla vyňata ze zákona o pojišťovnictví a přesunuta ve zcela nové podobě (harmonizace s právem EU) do samostatného zákona, který podrobně specifikoval jednotlivé kategorie pojišťovacích zprostředkovatelů, podmínky pro jejich činnost a kontrolní činnost státního dozoru Ministerstva financí. Základním předpokladem provozování zprostředkovatelské činnosti byla registrace v registru státního dozoru MF, následně od

1. 4. 2006 v registru vedeném dohledem ČNB. Podmínky registrace byly zákonem a prováděcí vyhláškou taxativně stano-

veny. Zákon se nevztahoval na činnost zaměstnanců pojišťoven, nevztahoval se ještě na další zákonem specifikované subjekty.

*Zákon v aktuální verzi je v současnosti stále platný a účinný, strukturuje zprostředkovatele pojištění následovně:*

- vázaný pojišťovací zprostředkovatel (VPZ),
- podřízený pojišťovací zprostředkovatel (PPZ),
- výhradní pojišťovací agent (VPA),
- pojišťovací agent (PA),
- pojišťovací makléř (PM),
- pojišťovací zprostředkovatel, jehož domovským členským státem není Česká republika.

### 3. Zákon o distribuci pojištění a zajištění (v době zpracování tohoto článku zákon projednává Senát Parlamentu ČR)

Jedná se o zcela nový zákon, který implementuje svými ustanoveními směrnici IDD a směrnici Solventnost II.

Vymezuje požadavky na osoby a činnost osob oprávněných zprostředkovávat pojištění, práva a povinnosti při distribuci pojištění a působnost správních orgánů v oblasti distribuce pojištění, upravuje podmínky pro existenci a činnost akreditovaných institucí.

*Umožňuje zprostředkovávat pojištění formou podnikání pouze subjektům s povolením České národní banky v následujících kategoriích:*

- samostatný zprostředkovatel, který buď vystupuje jako pojišťovací agent mající smlouvu s pojišťovnou, nebo jako pojišťovací makléř, má-li smlouvu s pojistníkem,
- vázaný zástupce,
- doplňkový pojišťovací zprostředkovatel, nebo
- pojišťovací zprostředkovatel s domovským členským státem jiným, než je Česká republika.





Ministerstvo financí strukturuje nový zákon ve dvou rovinách, a to na:

- **harmonizační část zákona**, ve které poukazují zejména na informační povinnosti a pravidla jednání, samostatnou úpravu rezervotvorného životního pojištění, důvěryhodnost a odbornost s konceptem následného vzdělávání a interní řídicí a kontrolní systémy (do řídicího a kontrolního systému zákon doplňuje „produktové řízení“ pro všechny typy distributorů včetně pojišťoven),
- **národní úpravu**, kde považují za významnou zejména změnu oprávnění zprostředkovatelů a jejich novou kategorizaci (viz výše), akreditované zkoušky a skupiny odbornosti, povolenací a dohledové procesy, regulaci provizí a odkupného. Nelze nezmínit také deregulaci samostatných likvidátorů pojistných událostí jejich přechodem do režimu živnostenského zákona.

Z dosavadního vývoje právního rámce podle mého názoru plyne zejména:

- postupné, zřejmě definitivní oddělení distribuce od aktivit pojišťoven (není již zahrnuto do pojmu „provozování pojišťovací činnosti“ tak, jak upravoval zákon o pojišťovnictví z roku 1991), což klade jiné nároky na obchod a likvidaci pojistných událostí a současně tato skutečnost přináší do systému nová významná rizika,
- směřování vývoje ve všech směrech od jednoduchosti ke složitosti, přestože strukturu pojišťovacích zprostředkovatelů nový zákon zjednodušuje do tří, resp. čtyř nově vymezených pozic, s čímž se musí v krátké době vypořádat celý pojistný trh, konkrétně pak segment distributorů pojištění, pojistitelé, zájemci o pojištění i dohled České národní banky,
- nejméně celý rok 2019 bude trvat verifikace jednotlivých ustanovení nového zákona a prováděcí vyhlášky v praxi, aby se celý systém postupně stabilizoval, přičemž verifikace by měla probíhat v plné součinnosti distributorů, akreditovaných osob i dohledu České národní banky,
- výrazně roste náročnost na celkovou odbornou způsobilost všech distributorů pojištění, což může být kontraproduktivní pro úzce specializované distributory.

*Obrovskou šancí nového zákona je snaha o:*

- skutečnou redukci současného vysokého počtu registrovaných pojišťovacích zprostředkovatelů,
- výrazné zvýšení produktově orientované odbornosti distributorů pojištění.



## Jak vypadá současná situace v konfrontaci se situací očekávanou?

Struktura pojistného trhu ke dni 7. července 2018 byla podle databáze ČNB následující:

|                                                                                 |         |
|---------------------------------------------------------------------------------|---------|
| pojišťovny a pobočky zahraničních pojišťoven                                    | 49      |
| zajišťovny                                                                      | 1       |
| zahraniční pojišťovny a pobočky pojišťoven, poskytující v ČR příhraniční služby | 895     |
| pojišťovací zprostředkovatelé                                                   | 160 916 |
| pojišťovací zprostředkovatelé, jejichž domovský stát není ČR                    | 6 368   |
| samostatní likvidátoři pojistných událostí                                      | 289     |

Segment pojišťovacích zprostředkovatelů se dělil k témuž datu takto:

|                                                              |         |
|--------------------------------------------------------------|---------|
| pojišťovací makléři (PM)                                     | 777     |
| pojišťovací agenti (PA)                                      | 1 350   |
| výhradní pojišťovací agenti (VPA)                            | 42 584  |
| vázaní pojišťovací zprostředkovatelé (VPZ)                   | 12 748  |
| podřízení pojišťovací zprostředkovatelé (PPZ)                | 118 864 |
| pojišťovací zprostředkovatelé, jejichž domovský stát není ČR | 6 368   |

Počet 160 916 pojišťovacích zprostředkovatelů je počtem nereálným (odborné odhady uvádějí, že skutečný počet je menší než

polovina současných registrací). Z následující tabulky je zřejmý nárůst počtu registrovaných pojišťovacích zprostředkovatelů

v období 2009–2017 na téměř dvojnásobek.

| 31. 12. 2017 | 31. 12. 2016 | 31. 12. 2015 | 31. 12. 2014 | 31. 12. 2013 | 31. 12. 2012 | 31. 12. 2011 | 31. 12. 2010 | 31. 12. 2009 |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 174 581      | 167 805      | 162 936      | 157 229      | 150 403      | 141 797      | 132 543      | 110 198      | 91 586       |

Z uvedených statistických údajů je zřejmý „nezdravý“ vývoj segmentu pojišťovacích zpro-

středkovatelů. Postupné dílčí snahy tento vývoj změnit nedvedly k cíli.

Očekávání regulátora – Ministerstva financí – je současným zákonem upravit počet distributorů pojištění na cca 30 000 registrací ve struktuře:

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

Před základní charakteristikou uvedených kategorií distribuce pojištění bych považoval za správné připomenout několik základních pojmů z nového zákona, který hned ve svém druhém paragrafu definuje po-

jem „distribuce pojištění“, kdy distribucí pojištění se rozumí poskytování nebo zprostředkování pojištění.



**Poskytováním pojištění** je jednání pojistitele vlastním jménem, které spočívá v:

- nabízení možnosti sjednat, změnit nebo ukončit pojištění, včetně srovnávání pojištění,
- předkládání návrhů na sjednání, změnu nebo ukončení pojištění,
- provádění dalších přípravných prací směřujících ke sjednání, změně nebo ukončení pojištění, včetně poskytování doporučení vedoucího ke sjednání, změně nebo ukončení pojištění, nebo
- sjednání nebo změně pojištění.

**Zprostředkováním pojištění** je jednání jménem pojistitele nebo zákazníka „odlišné od poskytování pojištění“, které spočívá v:

- nabízení možnosti sjednat, změnit nebo ukončit pojištění, včetně srovnávání pojištění,
- předkládání návrhů na sjednání, změnu nebo ukončení pojištění,
- provádění dalších přípravných prací směřujících ke sjednání, změně nebo ukončení pojištění, včetně poskytování doporučení vedoucího ke sjednání, změně nebo ukončení pojištění,
- sjednání nebo změně pojištění, nebo
- pomoci při správě pojištění a při uplatňování práv z pojištění.

Zákonem je ponechán pojem „**pojišťovací zprostředkovatel**“, kterým je ten, kdo jako podnikatel zprostředkovává pojištění. Může to být tedy i pojišťovna.

Posledním pojmem, na který považuji za vhodné upozornit, je pojem „**zákazník**“, kterým je zájemce o pojištění nebo pojistník.

*Pojistným zájmem se rozumí podle občanského zákoníku oprávněná potřeba ochrany před následky pojistné události.*

**Pojistník** je fyzickou nebo právnickou osobou, která má zájem na vlastním životě a zdraví, zájem na vlastním majetku. Může mít zájem i na životě, zdraví

a majetku jiné osoby, jestliže se jedná o vztah vyplývající z příbuzenského vztahu nebo je např. ohrožena jeho existence či majetková ztráta.

Pojistník má též možnost stát se pojištěným, pokud se nejedná o rezervotvorné pojištění a pokud je tato činnost provozována podnikatelským způsobem, jestliže:

- má pojistný zájem, vyplývající z
  - prodeje zboží nebo poskytování služby v rámci svého podnikání nebo podnikání jiné s ním propojené osoby,
  - členství pojištěného v zájmovém nebo profesním sdružení,
  - pracovněprávního, služebního nebo jiného obdobného vztahu pojištěného k pojistníkovi, nebo
  - kulturních, sportovních či jiných obdobných činností pojistníka,
- pokud mají věci, jichž se pojištění týká, téhož vlastníka, nebo
- jsou pojištěný a pojistník součástí stejného koncernu.

## Jak se konkrétně zákonem vymezují osoby uvedené v kategorii distributorů pojištění?

**1 Samostatný zprostředkovatel (SZ)** má sídlo na území ČR, je důvěryhodný a odborně způsobilý, je zapsán do registru ČNB, může spolupra-

covat s více pojišťovnami, je odpovědný za sebe a své vázané zástupce, zprostředkovává pojištění, jako:

- **pojišťovací agent**, pokud zpro-

středkovává pojištění pro pojišťovnu, nebo

- **pojišťovací makléř**, pokud zprostředkovává pojištění pro zákazníka.



**2 Vázaný zástupce (VZ)** může zastupovat pouze jednoho „zastoupeného“ (pojišťovna nebo samostatný zprostředkovatel), který za něj odpovídá, nemůže mít své další vázané zástupce.

**3 Doplnkový pojišťovací zprostředkovatel (DPZ)** může zprostředkovávat pouze pojištění, které je doplňkovou službou k dodávanému zboží nebo poskytované službě, a to pouze jako svoji doplňkovou činnost, může jednat jménem několika zastoupených.

**4 Zahraniční pojišťovací zprostředkovatel (ZPZ)** se

sídlím v jiném členském státě, než je Česká republika, může v ČR zprostředkovávat pojištění v rozsahu, v jakém je tuto činnost oprávněn provozovat v domovském členském státě (princip „jednotného evropského pasu“), a to na základě:

- svobody usazování, nebo
- svobody dočasně poskytovat služby.

Na rozdíl od současného stavu zákon o distribuci pojištění a zajištění (ZDPZ) neumožňuje kumulaci jednotlivých oprávnění (SZ, VZ, DPZ, ZPZ) u téže osoby. Je možná pouze kombinace mezi jinými sektory finančního trhu, např. SZ podle

ZSÚ (zákon o spotřebitelských úvěrech) a VZ podle ZDPZ.

Pojišťovna při zprostředkování (cizího) pojištění nemusí mít oprávnění ke zprostředkování pojištění, ale použijí se na ni obdobně ustanovení o SZ (s výjimkou ustanovení o udělení a odnětí oprávnění, zápisu do registru, některých ustanovení o dohledu, apod.).

Jsem přesvědčen, že snaha o snížení počtu registrovaných distributorů pojištění a zajištění bude úspěšná a odhaduji jejich budoucí počet v roce 2020 ve výši cca 50 000 registrací.

## Odborná způsobilost distributorů pojištění

Ambicí nového zákona je také výrazné zvýšení odbornosti distributorů pojištění. Jak se tedy změní požadavky na jednotlivé

kategorie zprostředkovatelů pojištění? Tak především je zřejmé, že změny se postupně dostávají do souladu s postu-

py využívanými již v sektoru spotřebitelských úvěrů a sektoru podnikání na kapitálovém trhu.

### Požadovány jsou:

- **všeobecné znalosti**
  - prokazují se vysvědčením o maturitní zkoušce nebo dokladem o dosažení vyššího vzdělání,
  - 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 poskytoval nebo zprostředkoval pojištění nebo byl za poskytování nebo zprostředkování odpovědný nepřetržitě alespoň po dobu 3 let (podle stanoviska ČNB k obdobnému ustanovení ZSÚ je podmínka nepřetržitosti splněna i v případě přerušení z důvodu mateřské nebo rodičovské dovolené).
- **odborné znalosti a dovednosti**
  - prokazují se osvědčením o úspěšném vykonání odborné zkoušky u akreditované osoby (změna koncepce: mělká odbornost pro všechny segmenty pojištění – hlubší znalosti a dovednosti podle skupin odbornosti),
  - následné vzdělání (požadavek IDD) – 15 hodin ročně u akreditované osoby.

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

- a) distribuce životního pojištění,
- b) 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,
- c) distribuce neživotního pojištění, s výjimkou:
  - a. distribuce neživotního pojištění týkajícího se podnikatelské činnosti zákazníka,
  - b. distribuce velkých pojistných rizik,
- d) distribuce neživotního pojištění, týkajícího se podnikatelské činnosti zákazníka, s výjimkou distribuce velkých pojistných rizik,
- e) distribuce velkých pojistných rizik,
- f) distribuce zajištění.

### Jak bude prokazována odborná způsobilost?

Do dvou let od účinnosti zákona se lze prokázat dokladem o odborné způsobilosti podle ZPZ nebo čestným prohlášením oprávněné osoby (neznamená to samozřejmě, že posuzovaná osoba by nemusela mít dva roky odbornou způsobilost pro své aktivity).

V současnosti je předmětem připomínkového řízení prováděcí 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.

Jedná se o velmi významnou podzákonnou normu, kterou bude jistě vhodné, mimo rámec tohoto článku, podrobněji z hlediska dopadů do praxe analyzovat.

## Přechod současného systému do systému nového ve třech fázích

### 1. FÁZE

**stávající PA a PM – automatické „překlopení“**

- 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 nechťejí stát – v průběhu uvedených dvou měsíců mohou vykonávat činnost na základě dosavadního oprávnění,

### 2. FÁZE

**stávající VPZ, PPZ a VPA – nový zápis do registru Regis**

- nestanou se vázanými zástupci automaticky, ale musí být znovu oznámeni České národní bance svým zastoupeným – oznámení je osvobozeno od správního poplatku,
- oznámení lze provést po uplynutí dvou a před uplynutím čtyř měsíců od účinnosti zákona, do té doby mohou vykonávat činnost na základě dosavadního oprávnění,

### 3. FÁZE

**uvedení bývalých PA a PM do souladu se ZDPZ**

- prodloužit oprávnění (na konci kalendářního roku po provedení zápisu) lze až poté, co bývalý PA/PM oznámí skupiny odbornosti a doloží vykonání odborné zkoušky a některé další dokumenty, které ZDPZ vyžaduje navíc oproti ZPZ).

## Závěr

Již potřetí se vracím k úvodní větě: „Každá změna je k horšímu.“ Nemyslím si to. Více než dvacet let jsem pracoval ve výzkumu a hledal nová řešení, nové možnosti v technologiích, ve výrobních inovacích i ve službách. Bez změn by společnost nebyla tam, kde je. Platí to i pro finanční trh a jeho segment – pojistný trh. Existence a činnost finančně zdravých pojišťoven a zajišťoven, které budou plnit trvale z vlastních zdrojů nároky z pojistných událostí, je

zájem nejen zájemců o pojištění, ale především státu. Státu, který upravuje jejich existenci formou zákonů a Českou národní banku ustanovil orgánem dohledu nad plněním povinností plynoucích ze zákona. Zákon o distribuci pojištění a zajištění bude za pár měsíců účinný a následně je třeba jeho ustanovení respektovat. Považuji za nezbytné v co nejkratším čase nastavit novou rovnováhu i při vědomí, že teprve čas ukáže klady a zá-



pory implementace IDD, které budou zcela jistě předmětem odborných diskusí a následně i obsahem novelizací zákona.



Chystáme pro vás:

# Velký tuning pojištění Garde!



## Nová připojištění

- Kompletně nová **Závažná onemocnění** pro dospělé osoby a děti s plněním až 500 %
- **Karcinom in situ** na všechny oblasti těla s plněním 2 x 100 %
- **Ošetřování dítěte** od 29. dne s plněním zpětně od 10. dne
- **Pojištění Pro Ženy**



## Vylepšená připojištění

- **Trvalé následky** s pamětí a progresí až 1 000 %
- **Pracovní neschopnost** – nově s plněním rizikového těhotenství
- **Úvěrová asistence** – bez zkoumání příjmů do výše 110 % hypotéky
- **Invalidita** – s jednorázovou výplatou 100 % pro všechny stupně
- **Hospitalizace** s progresí 200 % (od 20. dne/JIP/ARO/dopravní nehoda)
- **Snížená soběstačnost dítěte** – nově kryjeme i II. stupeň závislosti
- ... a dalších 12 novinek



## Ostatní produktová vylepšení

- **Zkrácení čekacích dob pro nemoc** – nově pouze 2 měsíce
- **Bez dokládání příjmů** pro velká rizika až do 26 000 000 Kč
- **Nový zdravotní dotazník** s dotazy pouze 10 let zpětně
- **Zjednodušení a výrazné zkrácení pojistných podmínek**



Kompletně nové Garde vám již brzy představíme, tešte se!

## Chcete opravdu AKTIVNĚ INVESTOVAT?

Máme pro Vás řešení

# Amundi Funds Solutions

Aktivně řízená portfolia  
největších světových investičních správců.

---

**Conservative**, podíl dyn. složky 0–35 %

**Balanced**, podíl dyn. složky 35–65 %

**Diversified Growth**, podíl dyn. složky 65–85 %

---



Aleš Procházka, ales.prochazka@amundi.com

Upozornění: Společnost Amundi Czech Republic Asset Management, a. s., společnost skupiny Amundi, (dále ACRAM) ani její mateřská společnost Amundi nepřijímají žádnou přímou ani nepřímou odpovědnost, která by mohla vzniknout v důsledku použití informací uvedených v tomto materiálu. Na tento dokument jako takový by nemělo být spoléháno a neměl by sloužit namísto nezávislého úsudku a uvedené společnosti není možné volat jakýmkoli způsobem k odpovědnosti za jakékoli rozhodnutí nebo za jakoukoli investici učiněnou na základě informací uvedených v tomto materiálu. Tyto materiály nejsou určeny americkým osobám a nejsou zamýšleny pro seznámení nebo použití jakoukoli osobou, ať již se jedná o kvalifikovaného investora, či nikoli, z jakékoli země nebo jurisdikce, jejichž zákony nebo předpisy by takovéto sdělení nebo použití zakazovaly. Více informací o možnostech investování a rizicích s ním souvisejících získáte na [www.pioneer.cz](http://www.pioneer.cz) nebo na [www.amundi.cz](http://www.amundi.cz).

Datum uveřejnění: srpen 2018

# AMUNDI – EVROPSKÁ JEDNIČKA

na poli správy aktiv přináší převratná  
investiční řešení

Na konci minulého roku došlo ke spojení dvou významných hráčů na českém finančním trhu a vznikla skupina Amun-

di Czech Republic – třetí největší hráč na poli kolektivního investování v České republice. Na dojem z integrace s Pioneer

Investments jsme se zeptali Aleše Procházky, key account managera Amundi Czech Republic.

## Jak vnímáte celý proces změny?

Integraci s největší společností v Evropě, spravující více než 1,46 bilionu eur, vnímám velmi pozitivně. Amundi je ve svém oboru zkrátka jednička, a to nejen díky výši spravovaných aktiv, ale také co se týče

produktové nabídky, servisu i dalších expertiz. Posledním krokem fúze bylo přestěhování do společných prostor v nově postavené budově Rustonka v pražském Karlíně. Jsme tedy de facto na začátku nového pro-

fesního života. A máme dobrý start – jsme pyšní na to, jakou značku na českém trhu reprezentujeme a jaké produkty budeme již brzy moci představit.

## Na které z těchto produktů se můžeme těšit?

V nejbližší době připravujeme nabídku fondů z oblasti tematického investování. Tyto fondy se zaměřují na trendy např. z oblasti robotizace (fond

CPR Global Disruptive Opportunities) či trendy související s aktuálním tématem stárnutí populace (fond CPR Global Silver Age). Tematické fondy,

dle mého názoru, nemají v tak ucelené nabídce na trhu konkurenci. Těšit se můžete i na nízkonákladový indexový fond Amundi.

## Než budou tyto nové produkty k dispozici, jaké investiční instrumenty by měli klienti v současné situaci na finančních trzích zvažovat?

Aktuální situace na finančních trzích není jednoduchá, neboť státní dluhopisy nepřinášejí v současné době zajímavý výnos a ani některé akcie nemají tak atraktivní zhodnocení. Poradce či klient tak má dvě

možnosti. Jednou z nich je složit si portfolio sám, což s sebou nese břemeno, kdy je nutné pravidelně sledovat aktuální situaci na trzích. Druhou možností – a tu doporučujeme – je zvolit si již hotové řešení v po-

době vhodně diverzifikovaných portfolií od konzervativních po dynamické. Takové řešení nabízejí například fondy z rodiny **Amundi Fund Solutions**.

Upozornění: Společnost Amundi Czech Republic Asset Management, a. s., společnost skupiny Amundi, (dále ACRAM) ani její mateřská společnost Amundi nepřijímají žádnou přímou ani nepřímou odpovědnost, která by mohla vzniknout v důsledku použití informací uvedených v tomto materiálu. Na tento dokument jako takový by nemělo být spoléháno a neměl by sloužit namísto nezávislého úsudku a uvedené společnosti není možné volat jakýmkoli způsobem k odpovědnosti za jakékoli rozhodnutí nebo za jakoukoli investici učiněnou na základě informací uvedených v tomto materiálu. Tyto materiály nejsou určeny americkým osobám a nejsou zamýšleny pro seznámení nebo použití jakoukoli osobou, ať již se jedná o kvalifikovaného investora, či nikoli, z jakékoli země nebo jurisdikce, jejichž zákony nebo předpisy by takové sdělení nebo použití zakazovaly. Více informací o možnostech investování a rizicích s ním souvisejících získáte na [www.pioneer.cz](http://www.pioneer.cz) nebo na [www.amundi.cz](http://www.amundi.cz). Datum uveřejnění: srpen 2018.



# KLIENTSKÁ APKA

Již v prvním čísle našeho časopisu jste měli možnost seznámit se s vybranými finančními aplikacemi, které mohou vám i vašim klientům pomoci v oblasti financí. Dnes vám chceme představit trochu jinou aplikaci. Aplikace, která vznikla v prostorách Broker Trust a přináší zcela jiný pohled na správu osobních financí. Představujeme Vám FinApku.

## Ptáte se, co je to FinApka?

Nová finanční aplikace do mobilního telefonu, používajícího Android či iOS. Díky ní budou mít vaši klienti neustálý přehled o všech svých finančních produktech. Vy i vaši klienti budete včas upozorněni na výročí smlouvy. Neustále budete v telefonu klienta jako ten, který mu udělal pořádek

ve smlouvách. Klient má možnost doplnit si i smlouvy, které se netýkají finančního světa (i když co se dnes netýká financí, že?). A díky tomuto ucelenému pohledu na finance točící se kolem vašeho klienta a jeho rodiny můžete snadným způsobem zapínat či vypínat různá doporučení.

## Proč jsme o podobné aplikaci vlastně začali přemýšlet?

Je potřeba podívat se na dlouhodobé trendy, mezi které patří především regulace, silně ovlivňující celý sektor finančního poradenství. Z mnoha produktů se již stala komodita a u dalších produktů se tak ještě stane. Svět online stále silněji probublává světem financí i do míst dříve netušených. Mnoho prodejních či servisních úkonů dnes můžete učinit online, a přestože jejich podíl

poroste, i nadále bude mnoho situací, kdy klienti uvítají osobní kontakt a profesionální radu z očí do očí. V oblasti finančního poradenství se změní struktura příjmů a počet osob v tomto sektoru se sníží. Přežije především ten, kdo bude mít vybudovaný vztah s klienty, ten, který bude klientovi vytvářet přidanou hodnotu, ten, který bude efektivnější. K tomu všemu poslouží i FinApka.

## První nápady, inspirace

V sousedním Německu již několik let existují různé online aplikace, které za sebou skrývají pojišťovací makléře. Původně zcela online přístup však klienti zatím neakceptují a velmi často byl klientům dodatečně umožněn i osobní kontakt. Inspiraci jsme hledali i v anglosaském světě a i tam platí, že klienti jsou ochotni být zcela online pro konkrétní produkt, či část procesu,

ale jakmile jde o komplikovanější záležitosti, je velmi preferován osobní kontakt. Díky více než dvěma tisícům finančních poradců spolupracujících s Broker Trust jsme věděli, že tato kombinace je pro nás více než pozitivní. Připravíme online nástroj pro finančního poradce, který ho může nabídnout koncovému zákazníkovi.



### Webový portál, nebo apka?

Pro složitější úkony klienti stále preferují využití klasického počítače, ale pro většinu funkcionalit, které nabízejí různé clientské portály již dnes, existují ekvivalentní mobilní aplikace. Zároveň je zcela zřejmá preference mobilních aplikací před

webovými řešeními. Z těchto důvodů jsme se rozhodli pro přípravu nejprve čistě mobilní aplikace a případné webové řešení budeme připravovat až na základě skutečných potřeb koncových uživatelů.

### USP – Unique Selling Proposition

Co vyplývá z pravidelných průzkumů týkajících se financí běžného klienta, či finanční gramotnosti? Klienti mají různé produkty, které však nepokrývají jejich reálné potřeby, a klienti ve smlouvách rozhodně nemají pořádek. To ostatně potvrzují i naše dlouhodo-

bé zkušenosti a naši finanční poradci již klientům nabízejí servis správy portfolia smluv a vytvoření šanonu. Jako jedna z hlavních funkcionalit tedy postupně vykristalizovala potřeba přípravy struktury napříč finančními produkty.



### Co dalšího umí FinApka?

Základní struktura se skládá ze šesti typů šanonů, ke kterým jsou přiřazeny konkrétní produkty. Ke každému produktu máme připojen významný termín, který stojí za to sledovat. Klasicky se jedná o výročí pojistné smlouvy či fixace hypotečního úvěru. Ale i jiné produkty mají termín, kdy je vhodné klienta navštívit, ověřit jeho aktuální potřeby a v návaznosti na to pak upravit dané portfolio smluv. Výsledkem je vždy výhoda pro klienta, ať již ve formě finanční úspory, nebo ve formě lepšího produktu za stejnou cenu. To je možné nejen díky vysoce konkurenčnímu trhu, který nutí producenty neustále vylepšovat produkty, ale je

to i díky regulaci, která neustále posiluje ochranu spotřebitele.

Do připravené základní struktury si klient může vložit fotky svých dalších smluv a naši finanční poradci díky tomu získají další důležité informace, na základě kterých mohou klientům zaslat předem připravená doporučení. To vše samozřejmě přímo v apce. Samozřejmostí pak je, že klient zde má veškeré kontaktní informace na svého poradce a může přes apku s poradcem komunikovat.

Výčet těchto funkcionalit je jakési minimum, které jsme začali testovat letos v srpnu. Koncem října vyhodnotíme pilotní provoz a rozhodneme, jakým směrem budeme aplikaci rozvíjet dále. Velká výzva je zobrazování reálných dat od producentů, velkou přidanou hodnotou se jeví možnost hlásit škodní události, ale o tom všem až někdy příště.

**Michal Hudec**  
Vedoucí projektové kanceláře  
Broker Trust

### **Michal Hudec**, vedoucí projektové kanceláře Broker Trust

Michal již druhým rokem úzce spolupracuje na vývoji FinApky přímo se zakladatelem Broker Trust Zdeňkem Slukou. Od července letošního roku byl zároveň pověřen vedením projektové kanceláře. Tím navázal na předchozí zkušenosti z finanční skupiny Wüstenrot, kde kromě vedení projektové kanceláře a strategie do jeho působnosti také patřilo vedení úvěrového oddělení, vedení správy regionálních center či vedení hospodářské správy. Ve svém volném čase se věnuje především své rodině.



# JAK VIDÍ VÝVOJ SAZEB U HYPOTÉK V ROCE 2018 VELKÁ TROJKA?

**Drahomír Najdenov**

ředitel odboru externí distribuce  
Hypoteční banky



## Co všechno ovlivňuje dostupnost hypoték

**1)** „Obchodní partnery alias ‚exter‘ pracovně potkávám od roku 2003. Byl jsem a budu přesvědčený o tom, že profesionálové, kteří pomohou klientovi v řešení jeho finančních potřeb, jsou výbornou alternativou ke standardním prodejním kanálům bank, pojišťoven, investičních, penzijních společností, ale i k dalším typům poskytovatelů. V roce 2003 jsem měl možnost být u startu budování něčeho velkého u mého současného konkurenta. Bylo mi umožněno poznat fungování Vás – poradců ze všech úhlů pohledu, v regionu, na centrále a přes všechny produktové řady, které jsme nabízeli. Stávající ČSOB finanční skupina mi umožnila výborně navázat na předešlé zkušenosti a nabídla mi nové oblasti, jak s Vámi být v kontaktu spolu s výborným týmem kolegů z odboru. Věřím, že Vám naše finanční skupina v rámci centrálního a komplexního přístupu pomáhá tím nejlepším způsobem při poskytování služeb našim společným klientům.“

**2)** „Problematika úrokových sazeb je v roce 2018 odlišná

od roků předešlých. Dochází i k protichůdným reakcím na zcela zřetelné podněty: například růst sazeb ČNB někde způsobil pokles úrokových sazeb atp. Být jedničkou pro klienta je hlavní cíl naší finanční skupiny, a to jak z pohledu servisu, tak i služeb obecně. To se samozřejmě vztahuje i na poskytnutí ceny, která je v kategorii tržní, tedy pro klienta akceptovatelná. Dalším cílem, na který se nesmí zapomínat, je výnosnost prodeje každého produktu. Růst cen zdrojů a silné konkurenční prostředí způsobují pokles výnosů, a je tedy nutné hledat cesty, jak poskytnout hypotéku, ale zároveň dosáhnout profitu.

**3)** Vývoj úrokových sazeb optikou ceny zdrojů je v zásadě dán delší dobou – roste. Samozřejmě může docházet k drobným odchylkám, ale trend je jednoznačně rostoucí. Definice konkrétní hodnoty v krátkodobém výhledu je složitá, ale atak na další celé číslo, které začíná jinak než dvojkou, není vyloučen. Na druhou stranu je zřejmé, že ani takové navýšení úro-

kových sazeb není ničím, co by mělo zásadně ovlivnit dostupnost hypoték. Komplikovanost pohledu na trh bydlení spočívá i v cenách nemovitostí, v jejich omezené nabídce a rychlosti, nebo lépe řečeno zdoluhavosti výstavby nových nemovitostí. Zde můžeme jednoznačně pozorovat neuspokojení poptávky, s čímž souvisí právě i cenový růst. Proč potenciální nárůst sazeb v nastíněném směru neznamena vlastně nic zásadního je zřejmé – stávající ekonomická situace, která se v krátkodobém horizontu vyvíjí pozitivně, je spojená se stabilními a zároveň rostoucími příjmy. Neznamena tedy zásadní negativní dopad do výdajové oblasti i při dlíci změně sazeb směrem nahoru. Na závěr musím dodat, že dostupnost hypoték má i nové a výrazné hybatele v podobě regulací, které v zásadě do roku 2016 neexistovaly. Zákon o spotřebitelském úvěru, limitace LTV a regulace, které vejdou v platnost od 1. 10. 2018 (DTI a DSTI), se promítnou dále do zpomalení hypotečního trhu.“

### Ing. Marek Petráš

produktový manažer České spořitelny s dlouholetou praxí v oblasti poskytování hypoték



## Delší fixace přináší lepší plánování rodinných financí

Sazby se již odrazily ode dna, byť jsou z historického pohledu na stále ještě nízké úrovni. Další růst sazeb nás však nepochybně čeká, hovoří pro to řada ekonomických ukazatelů. Nebude to zřejmě prudký, ale spíše postupný růst. Česká národní banka již sazby zvýšila a avizuje do budoucna několik dalších zvýšení sazeb, které nás čekají již do konce tohoto roku.

Očekávám, že sazby na konci roku přesáhnou 3 %, přičemž výraznější růst patrně

nastane po prvním říjnu, kdy vejdou v platnost nová omezující pravidla při poskytování hypoték a trh na ně zareaguje. Z těchto důvodů bych vyřízení hypotéky rozhodně neodkládal.

V tuto chvíli je již pod vlivem opakovaných regulačních opatření České národní banky a rostoucích úrokových sazeb mezi klienty patrná nejistota z dalšího vývoje, a proto preferují hypotéky s dlouhými fixacemi úrokových sazeb. Proto bych také

volil delší fixaci, klidně na 8, 10, 15 nebo i nově na 20 let.

Díky novému zákonu o spotřebitelském úvěru je možné hypotéku mimořádně doplatit bez sankce při mnoha příležitostech (např. vložit jednu za rok až 25 % hodnoty hypotečního úvěru). Fixace klienta vlastně v ničem neomezuje. Naopak, získá na mnoho let dopředu nebo i na celou dobu splatnosti hypotéky jistotu, že se mu splátka nezmění, a může tak lépe plánovat rozpočet své domácnosti.

### Ing. Jan Vejmelek, Ph.D., CFA

hlavní ekonom Komerční banky, odborný asistent na katedře měnové teorie a politiky Fakulty financí a účetnictví Vysoké školy ekonomické v Praze



## Úrokové sazby půjdou dále nahoru

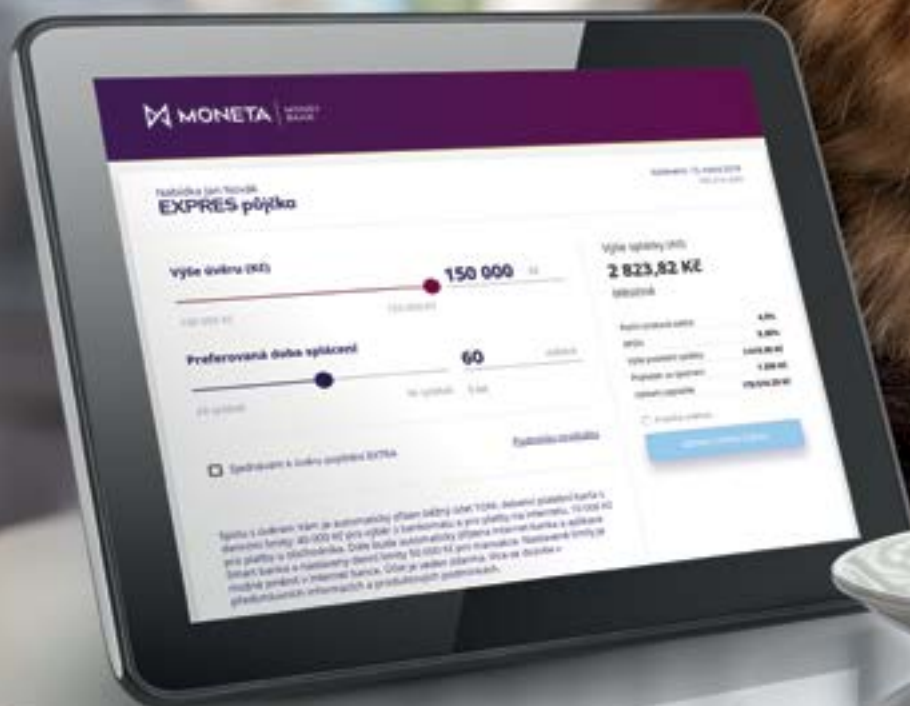
Po mnoha letech extrémně uvolněných měnových podmínek, kdy ČNB reagovala nejprve na globální finanční krizi a následně na evropskou dluhovou krizi, jsou růst tuzemské ekonomiky a robustnost inflace taková, že je možné je začít vracet k normálu. Z pohledu úrokových sazeb to znamená, že období jejich velmi nízkých úrovní je minulostí. V loňském srpnu ČNB zahájila proces návratu měnové politiky k normálnímu fungová-

ní a od té doby zvyšuje svou základní úrokovou sazbu tempem čtvrt procentního bodu za kvartál. A stejnou rychlostí půjdou podle našeho názoru sazby nahoru nejenom ve zbytku letošního roku, ale i po většinu roku 2019.

Zvyšující se sazby ČNB, rostoucí ekonomika, inflace nad dvouprocentním cílem, vzestup tržních úrokových sazeb v eurozóně – to jsou faktory, kvůli kterým se zvyšují

i úrokové sazby pro tuzemské korporace i domácnosti. A i ty ve zbytku letošního roku a v roce příštím podle nás porostou. Ve srovnání se sazbami ČNB ale pomaleji. Zvyšování sazeb u úvěrů na bytové potřeby navíc bude mírnit slabší poptávka v souvislosti s novou regulací i přetrvávající silné konkurenční prostředí mezi jednotlivými bankami. V průměru očekáváme, že se tyto sazby do konce roku zvednou o zhruba 20 bazických bodů.







# MONETA

## DIGITALIZUJE

Usnadňujeme práci poradcům



Proměnu MONETA Money Bank v digitálního lídra tuzemského bankovního trhu provází řada inovativních produktů, které pozitivně hodnotí klienti i odborníci.

Například naše mobilní bankovníctví Smart Banka je nejlépe hodnocenou bankovní aplikací na českém trhu a držitelem několika prestižních ocenění. Průkopníkem jsme se pak stali s nabídkou běžného účtu Tom, kdy jsme jako první banka umožnili sjednání běžného účtu

kompletně on-line jen s pomocí chytrého telefonu. Naši nabídku navíc stále inovujeme a digitalizujeme pro Vás, naše partnery, aby se Vám s námi co nejlépe pracovalo a mohli jste tak svůj čas věnovat svým klientům. A co že jsme si pro Vás připravili v roce 2018?

### Hypoteční portál a on-line scoring klientů

Již před rokem jsme díky digitalizaci a automatizaci zkrátili proces schvalování hypoték v průměru o několik dní. V říjnu loňského roku jsme Vám pak představili zbrusu nový hypoteční portál pro externí partnery. Letos přicházíme s novinkou v podobě on-line scoringu kli-

entů přímo v našem hypotečním portálu.

Nejsme sice první bankou, která tuto funkci přináší na trh, v několika ohledech je však naše řešení unikátní. Nejen že nabízíme scoring klientů bez papírové žádosti o předběžné posouzení úvěru, ale také Vám

v rámci kontroly registrů zobrazíme kompletní přehled aktuálních závazků klientů. Celý proces navíc od prvního zadání klientských dat a parametrů úvěru až po finální výsledek a vyplnění elektronické žádosti nezabere více než 15 minut!

### On-line uzavření Expres půjčky v tabletu

Druhou novinkou, kterou Vám přinášíme, jsou on-line spotřebitelské půjčky uzavírané přes tablet. Pozvěte klienta k Vám do kanceláře, zastavte se u něj doma nebo se potkejte v oblíbené kavárně. Celým procesem sjednání Expres půjčky spolu projdete do 15 minut. Vše funguje on-line a bez tištění do-

kumentů! Stačí tabletem vyfotit dva doklady totožnosti, vyplnit klientův zdroj příjmu, načíst příjem přihlášením do jeho internetového bankovníctví přímo v tabletu nebo vyfotit doklad o příjmu a odeslat. Žádost je vyhodnocena on-line a případně schválena během pár minut. Po schválení úvěru klientovi zob-

razíte smlouvy, podepíšete je na tabletu a půjčka je sjednána. A nekončíme jen u nových půjček – pomocí tabletu připravujeme také on-line uzavření konsolidace půjček.

**Petr Král**

Manažer pro klíčové zákazníky  
třetích stran, Retail Sales,  
MONETA Money Bank



**Mgr. Petra Dolejšová, Advokátka**, eLegal advokátní kancelář, s.r.o.  
Foto: Michal Bílek

# „GDPR NENÍ HROZBA, ale příležitost dát si dohromady data“

Mgr. Petra Dolejšová z advokátní kanceláře eLegal se specializuje na právo v marketingu, GDPR a ochranu osobních údajů.

V loňském roce a během prvních měsíců letošního roku tak často s klienty řešila Obecné nařízení na ochranu osobních údajů neboli GDPR (General Data Protection Regulation), které vstoupilo v platnost 25. května 2018. „Bublina okolo GDPR

už splaskla, žádný třesk se po tomto datu nekonal. Nicméně, pokud to někdo nestihl do termínu, dala bych si nyní do kupy databázi dat s ohledem na původ, legální zpracování a seznamy pročistila,“ radí Petra Dolejšová.

**Je nějaká oblast s ohledem na GDPR, na kterou byste upozornila?**

Webové stránky. Na každém webu by měly být informace o tom, jaká data se zpracovávají, proč a na koho se případně obrátit.

**A pokud to někdo dosud nestihl?**

Máme jeden z nejlepších úřadů v Evropě (Úřad pro ochranu osobních údajů), který tyto informace kontroluje, a musím říct, že je velmi tolerantní. Podnikatele tak třeba i upozorní na chyby a pokud je včas opraví, tak si myslím, že to úřad ne-



bude brát za chybu, kterou by bylo nutno pokutovat. Každý, kdo má zákazníky, zpracovává osobní údaje. A pokud zpracovává osobní údaje, měl o tom informovat. Za mě je nejjednodušší cesta dát to na web.

**Na co si nyní jako běžní uživatelé máme dát pozor?**

Jsou dva pohledy – první je z hlediska práva a druhý z pohledu soukromí. GDPR není samospásné, člověk si musí dát pozor, jaká data propojuje. Dneska je Facebook napojený na každou aplikaci. Pokud spojíte What's Up s Fa-

cebookem a Gmailem, říkáte o sobě první poslední a jste ve virtuálním světě dohledatelní. V první řadě tak doporučuji hlídat si, s čím souhlasím, co a kde odklikávám. Z hlediska práva bych zkoumala, zda je všechno nastavené tak, jak má.

**Padly už nějaké sankce okolo GDPR?**

Úřad pro ochranu osobních údajů vydal zprávu ohledně šetření za uplynulé pololetí 2018, byly tam sankce do 100 tisíc korun. To ale není nic abnor-

málního, navíc to byly sankce udělené ještě podle staré právní úpravy. Z nových sankcí, od května, zatím nic není, na to je ještě brzo...



### Jsou nějaké šedé zóny?

Ano. Třeba v oblasti online marketingu, tam se dají vždycky nějaké najít. GDPR je obecné, nespecifické. A úřad dává i vodítka, kde bude tolerantnější. Občas s klienty hledáme zóny,

kteřé jsou na pomezí GDPR a jsou více prozákaznické – třeba remarketing nebo tzv. granulované souhlasy – tedy zasílání jednotlivých souhlasů. To je momentálně šedá zóna.

### Přibýlo kontrol?

Kontroly jsou stejné jako předtím. Plánované, které jsou na základě uvážení úřadu, a pak neplánované – na základě podnětů – od lidí, firem.

### Co byste poradila při jednání s úřadem?

Být slušný, vycházet vstříc a nebát si posypat hlavu popelem. Zcela upřímně, nikdo nesplňujeme požadavky GDPR na 100 %. A pokud úřad bude chtít něco najít, tak to najde. Musím ale znovu zopakovat, že máme skvělý úřad, který se snaží lidi vést a ukazovat, upo-



zorňovat. Když vše lidé opraví, nebude problém. My jsme ho doposud neměli.

### Jak vy vnímáte GDPR?

GDPR není hrozba, ale příležitost dát si dohromady data. Pročistit si je, začít s kvalitnějšími daty a přistupovat k tomu rozumně a neposлуchat ho-

xy typu: Sundat obrázky z nástěnky. GDPR je celé racionální a výklad musí být v mezích rozumu.

### Setkala jste se už s nějakými paradoxy?

S nejděním. Třeba právě se sundáváním nákrešů z nástěnek v mateřských školách. Anebo že dotyčný musí mít souhlas pro každou komunikaci s klientem zvlášť. Tedy souhlas pro volání, souhlas pro zaslání e-mailu, a že se to musí nejdříve odsouhlasit. Což je absurdní, chtít odsouhlasit, že klientovi mohou psát a volat. To samozřejmě není nutné, pokud nejde o marketingové oslovení.

### Chystá se ještě nějaká úprava, novinka v oblasti GDPR?

Chystá se další nařízení, které by mělo GDPR doplnit, a upravuje třeba call centra. Zatím je to v návrhu v Evropském parlamentu.



**Soňa Straková**  
Redaktorka





## VÝHODY ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ FORTE OD ČSOB POJIŠŤOVNY

- Má **sjednocenou čekací lhůtu 3 měsíce na neúrazová pojištění** (jedna z nejkratších čekacích lhůt na trhu)
- U hospitalizace se **nevyžaduje zkoumání příjmů**
- U pracovní neschopnosti do 500 Kč se **nezkoumá příjem** (OSVČ – nemusí hradit nemocenské pojištění)
- Umí pojistit **všechny stupně invalidity**, včetně nezbytné péče, s jednorázovou výplatou i pravidelným důchodem
- U pojištění invalidity **není výluka na duševní poruchy** a poruchy chování, tj. až 20 % případů
- U pojištění invalidity při **dokládání příjmu větších než 1,5 mil. Kč** lze nahradit smlouvou o hypotečním úvěru od Hypoteční banky do 6 měsíců
- U pracovní neschopnosti je **příjem dokládán pouze při vstupu** do pojištění

Podmínky akční nabídky a další informace k životnímu pojištění naleznete na [www.csobpoj.cz](http://www.csobpoj.cz).



[podpora.zprostredkovatele@csob.cz](mailto:podpora.zprostredkovatele@csob.cz)



Pojišťovna

[externiobchod@csobpoj.cz](mailto:externiobchod@csobpoj.cz)



Penzijní  
společnost

[csobps@csob.cz](mailto:csobps@csob.cz)



Hypoteční banka

[hypoteka@hypotecnibanka.cz](mailto:hypoteka@hypotecnibanka.cz)



## Nyní vám vyplatíme **dvakrát víc** v případě rakoviny.

Mimořádná akce platí pro FLEXI životní pojištění  
od 17. 9. do 31. 12. 2018.

pro jistotu

**flexi**  
životní pojištění



# S FLEXI 2× VÍC V PŘÍPADĚ RAKOVINY

## Zajistěte své klienty výhodněji!

Každý třetí Čech v průběhu života onemocní rakovinou. Aktuálně je v České republice přes 500 000 onkologických pacientů a patří nám smutné evropské prvenství v počtu výskytů rakoviny ledvin.

Když už onemocníme, je důležité, abychom se během léčby mohli v klidu soustředit na své uzdravení. Abychom nemuseli řešit, že v době nemoci nemůžeme pracovat a citelně se nám tak ztenčí rodinný rozpočet. Je tedy dobré se dopředu připravit a vyřešit pokles rodinných financí dobrým pojištěním. Vždyť s finanční podporou v podobě

vysokého pojistného plnění je snazší se na léčbu plně soustředit a současně také napnout všechny síly na úspěšné uzdravení. „Rakovina je v naší pojišťovně nejčastěji hlášenou vážnou nemocí. Proto by pojištění právě pro tento případ nemělo chybět v žádné smlouvě životního pojištění,“ říká Petr Procházka, ředitel úseku říze-

ní produktů Pojišťovny České spořitelny, a doplňuje: „Vážná nemoc znamená, kromě poklesu příjmu, také zvýšení nákladů. Je tedy důležité zaměřit se i na výši pojistné částky, kterou doporučujeme nastavit minimálně na dvojnásobek ročního příjmu.“

### Rakovina je u nás nejčastěji hlášenou vážnou nemocí

Nyní můžete využít novinku od Pojišťovny České spořitelny, která pro tento případ připravila zvýhodněnou akci. Klientům, kteří si od 17. 9. do 31. 12. 2018 sjednají pojištění vážných nemocí a úrazů (VVO) v rámci FLEXI nebo FLEXI JUNIOR a v budouc-

nu onemocní rakovinou, vyplatíme dvojnásobek sjednané částky (až o 1 milion Kč více). Akce platí i pro stávající klienty, kteří si pojištění VVO do smlouvy poprvé přidají.

Podrobnosti o akci najdete na [www.flexi.cz/akce](http://www.flexi.cz/akce).



**2. nejčastější  
příčina úmrtí**

Rakovina je druhou nejčastější  
příčinou úmrtí v ČR



**každých 8 minut  
nový pacient**

Každých osm minut přibude  
nový pacient s nádorovým  
onemocněním



**každou hodinu  
3 zemřou**

Každou hodinu na rakovinu  
zemrou tři lidé v ČR

# INVESTICE DO LESŮ, PŮDY NEBO VÍNA

## I to nabízejí fondy kvalifikovaných investorů

Vedle klasických otevřených podílových fondů, což jsou fondy kolektivního investování, se pro mnoho českých investorů otevírá i možnost investovat do fondů kvalifikovaných investorů (FKI). Je to dáno tím, že Češi stále více a více bohatnou, a také tím, že v průběhu několika posledních let došlo ke změně definice kvalifikovaného investora. Před rokem 2013 byl počet investorů v FKI omezen na maximálně 100. V roce 2013 došlo k novelizaci tzv. ZISIF (zákon o investičních společnostech a investičních fondech), kdy bylo zrušeno ustanovení o maximálním počtu investorů a zároveň se mohl stát kvalifikovaným investorem ten, kdo byl schopen investovat alespoň 125 000 EUR. V roce 2016 došlo k další novele ZISIF a minimální hranice se za určitých podmínek snížila na milion korun, což už není nereálná suma pro affluentního investora – tedy takového, který má nadprůměrné příjmy a dostatek volných prostředků, které chce a může zhodnocovat.





Těmito novelizacemi ZISIF tak vznikl v České republice větší prostor pro různorodé typy investic v rámci FKI. Různorodé typy investic jsou například strategie hedge fondů, jejichž cílem je vydělávat na akciových trzích za každého investičního počasí, nebo investice do půdního fondu, lesů, vína, starožitností, uměleckých předmětů, historických vozidel či nemovitostí.

Pro bonitní investory můžeme chápat FKI buď jako doplněk jejich portfolia, nebo jádro jejich portfolia. Vše záleží na jejich vtahu k veličinám investičního trojúhelníku, tedy jejich přístupu investora k riziku, výnosu a likviditě. FKI se liší od klasických podílových fondů především, co se týká flexibility investiční strategie. To znamená, že každé FKI si může investovat, do čeho si zamane. FKI z pohledu regulace musí splňovat přísná kritéria stejně jako jakýkoliv klasický otevřený podílový fond. FKI tak musí mít svého obhospodařovatele, administrátora, depozitáře i auditora. Jediná výrazná změna je v možnosti určit si

investiční strategii (FKI nejsou limitovány zákonem), kterou ovšem musí FKI stále dodržovat a depozitář na to neustále dohlíží. Mýtus o „eldorádu“ FKI tedy není na místě. Jestliže investor důvěřuje portfolio manažerovi, respektive obhospodařovateli a zároveň investiční strategie FKI je plně v souladu s investičním profilem investora, tak opravdu může investor sestavit z jednotlivých FKI jádro svého portfolia. To navíc usnadňuje i legislativa, která umožňuje minimální výši investice (1 milion Kč) rozložit do více FKI v rámci jednoho obhospodařovatele. Tudíž není potřeba mít pro každé jednotlivé FKI extra milion korun, ale tuto sumu můžete rozdělit mezi více FKI, které obhospodařuje jedna investiční společnost.

Například FKI zaměřený na nákup a prodej investičních cenných papírů (akcie, dluhopisy atd.), který má v rámci investiční strategie povoleno držet i sto procent hotovosti (tj. nebýt zainvestován), tak v dobách ekonomické recese, kdy akcie a korporátní dluho-

pisys klesají, může takové FKI klientovi majetek uchovat. Na rozdíl od klasických otevřených podílových fondů, které dle zákona musí být zainvestovány, a tudíž i v dobách ekonomické recese nemohou tak pružně reagovat. FKI by měl, oproti klasickým otevřeným podílovým fondům, nabídnout investorovi určitou přidanou hodnotu. Tato přidaná hodnota by měla být v určité jedinečnosti, a to buď v jedinečnosti investičního nástroje, nebo investiční strategie. Níže si na fondu Alfa 4 Gimel Investments ukážeme jedinečnost investiční strategie.



### Fond Alfa 4 Gimel Investments

Fond Alfa 4 Gimel Investments je fond kvalifikovaných investorů, jehož portfolio manažerem je Michal Valentík, který má své vlastní finanční prostředky zainvestované ve fondu a akciová složka jeho portfolia koreluje s investiční strategií fondu. Obhospodařovatelem je AVANT investiční společnost a.s., depozitářem ČSOB a.s. a dohled provádí ČNB. Fond je možné sjednávat přes inves-

tičního zprostředkovatele, tedy přes Broker Trust a.s.

Cílem fondu je růst kapitálu za každého investičního počasí se snahou minimalizovat tržní propady (strategie absolutního výnosu). Fond může držet sto procent hotovosti a čekat na vhodné příležitosti (tržní propady), a to jak z dlouhodobého, tak i krátkodobého horizontu. Fond investuje pouze

do likvidních akcií, které jsou obchodovány na vyspělých akciových trzích.

Investiční proces strategické alokace je velmi systematický a disciplinovaný. Celý investiční proces se opírá o několik vrstev, které se vzájemně prolínají, a pouze když všechny vrstvy dávají smysl, tak může dojít v rámci taktické alokace k investičnímu rozhodnutí.

Jedná se o následující tři vrstvy:

### Hlídací pes

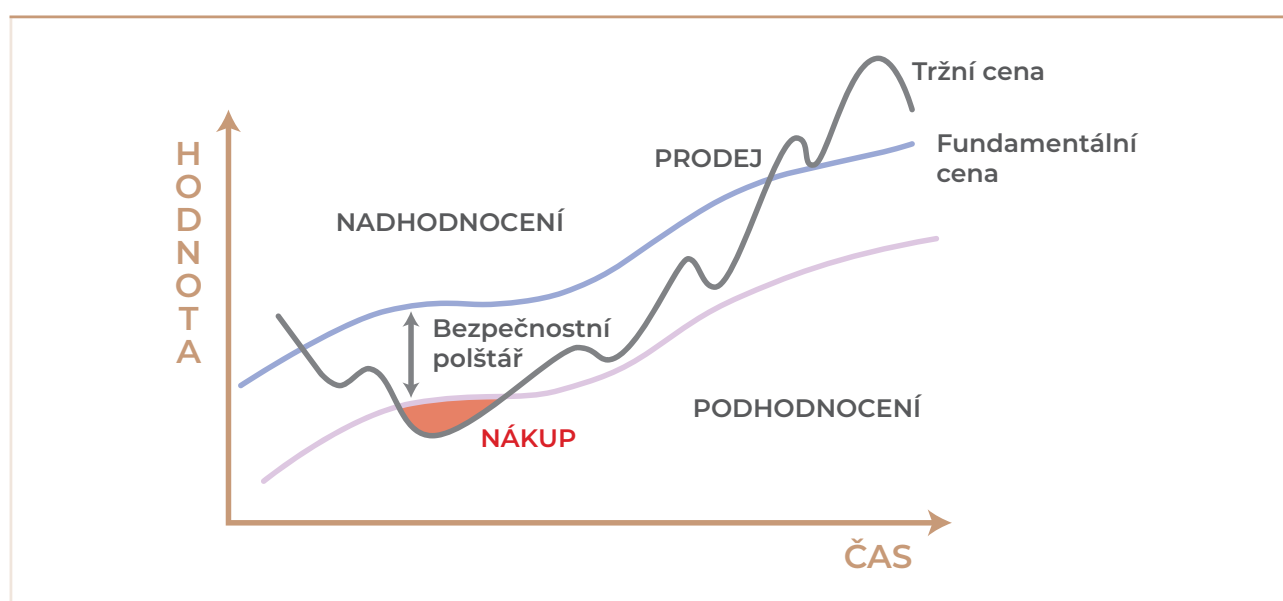
Fond sleduje investiční svět z pohledu svých vlastních indikátorů a parametrů. Fond má tedy vlastního hlídacího psa, který hledá investiční příležitosti.

### Fundamentální analýza

Pro každou akcii, kterou „hlí-

dací pes“ identifikuje, zjišťuje fond její fundamentální cenu. Fundamentální cena je jakási vnitřní hodnota a je vždy založena na subjektivním hodnocení. Dále se trhy nechovají efektivně a v krátkém období může trh oceňovat určité (nebo dokonce i všechny) akcie špatně. Proto se tržní cena může v krátkém období od fundamentální ceny výrazně lišit.

Proto se fond snaží nakupovat dle strategické alokace akcie, jejichž tržní cena je pod fundamentální cenou. Obrázek níže ilustruje průběh neefektivního chování trhu a jeho využití v rámci investiční strategie fondu. Jedná se tak o využití jistého stresu na dané akci s tím, že v delším období se cena akcie vrací zpět ke své fundamentální ceně.



### Technická analýza

Technická analýza je třetí část investiční mozaiky. Jedná se o poslední, avšak velmi důležitý prvek celého investičního procesu. Každá investiční stra-

tegie je tak silná, jak silný je její nejslabší článek. V současném světě dochází ke zvyšování robotizace a vysokofrekvenčního obchodování, čímž se také zkracuje investiční horizont,

tudíž fond považuje za nutné se těmto trendům přizpůsobit a proto také využívat technickou analýzu.

*Fond využívá řadu technických indikátorů, což umožňuje zlepšit časování vstupu do jednotlivých*

*pozic. Kombinuje jak krátkodobé indikátory, tak dlouhodobé indikátory a jejich kombinací dochází*

*ke spuštění technického signálu k nákupu či prodeji.*

## Shrnutí investiční strategie

Celá investiční strategie strategické alokace je dána jednotlivými vrstvami, které musí do sebe zapadat. Všechny střípky celé mozaiky musí tvořit jednot-

ný celek. Cílem fondu není být neustále zainvestován, ale čekat na zapadnutí posledního střípku do celé mozaiky a poté konat včetně aktivního řízení portfolia.

Vedle strategické alokace provádí fond také krátkodobé investiční příležitosti, které jsou založeny buď na nákupu a prodeji likvidních a fundamentálně



zdravých akcií podkladově vycházejících ze strategické alokace, nebo prostřednictvím ETF zaměřených na hlavní třídy aktiv (např. hlavní akciové indexy,

oborové indexy, zlato či dluhopisy). Investiční strategie je v tomto případě závislá na technické analýze a tomu také odpovídá krátkodobý investiční horizont.

I v rámci této alokace využíváme aktivní řízení portfolia včetně aktivních stop pokynů.

### Řízení rizika

Cílem fondu je růst kapitálu, proto je řízení rizika velmi důležitou součástí celého investičního procesu. První stupeň řízení je spojen s fundamentální analýzou, kdy fond vyhledává akcie s diskontem oproti fundamentální ceně, tj. hledá dostatečný bezpečnostní polštář nebo vyhledává společnosti s dlouhodobě udržitelnou hodnotou.

Jelikož portfolio fondu je koncentrované, má portfolio manažer dostatek času se důkladně věnovat každé pozici a neustá-

le ji „scanovat“ ze všech úhlů. Fundamentální bias všech pozic je brán z pohledu, že všechny pozice jsou špatné. Tento přístup zaručuje neustálé „přeceňování“, zda jednotlivé investice přinesou kýžený výsledek (zisk). Je totiž velmi snadné „zamílovat se“ do pozice (akcie) a ne být kritický, což může přinést v delším období výrazné ztráty.

Třetím stupněm ochrany je využívání aktivních stop pokynů. Schopnost kupovat při nízkých cenách a prodávat při vysokých cenách nemusí být vždy

stoprocentní, tudíž jsou stop pokyny součástí strategie fondu. Stop pokyny jsou tvořeny i ke kladným pozicím (ty které jsou v zisku) a to minimálně na úrovni nákupní ceny, protože i krátkodobý pozitivní vývoj může být překonán. Tudíž i výstup z pozice na nule (na úrovni nákupní ceny) díky aktivnímu stop pokynu může být někdy výhodnější s výhledem návratu do pozice na nižších úrovních.

**Michal Valentík**  
Člen investičního výboru  
Broker Trust

# PŘEV RATNÉ ON-LINE NÁSTROJE BUDOUCNOSTI

Budoucnost finančního poradenství jednoznačně směřuje k elektronizaci a on-line sjednávání. Přehled nejnovějších nástrojů pro jednodušší práci každého finančního poradce představují odborníci z Broker Trust. Jak vznikal nejkomplexnější metodický srovnávač pojistných a úvěrových produktů na trhu, software pro rychlé a bezpapírové sjednání neživotního pojištění nebo jedinečný software pro prezentaci, sjednání a reporting investic.



**Emil Hála**

podpora neživotního pojištění, Broker Trust



V oblasti financí se pohybuji více než 10 let, baví mě podílet se na nových projektech, kde mohu uplatnit své praktické znalosti z oboru. Na druhou stranu se při tvorbě nových nástrojů neustále vzdělávám, a to i mimo svůj obor. Díky projektu jsem získal nové zkušenosti a postřehy z oblasti IT, ve které jsem nyní jako ryba ve vodě.

**Dagmar Náhlíková**

projektová manažerka, Broker Trust



Baví mě vymýšlet nové věci, posouvat je dopředu a hledat řešení problémů. Je fajn být tvůrcem procesu, kdy se myšlenka proměňuje v něco hmatatelného a smysluplného.



**Jiří Pech**

člen investičního výboru Broker Trust, investiční poradce



Investice jsou něco co mě baví a naplňuje, ... v rámci BT se je snažím posouvat k lepšímu a dělat je pro poradce jednodušší. Velkou výhodou byl BT invest, který mnoho věcí zjednodušil a ještě zjednoduší... Je to výsledek mnoha diskusí s poradci a i osobních zkušeností z poradenského a investičního byznysu... Snažím se na té centrále nebýt jen ten zaměstnanec, který z ní nevytáhne paty... ale reálně chodím do terénu, servisuju svoje vlastní klienty a dělám stejný byznys jako naši poradci, abych věděl, jak ty nové věci fungují v praxi...



## PŘEDSTAVENÍ

**Auto on-line:** Rychlé cenové srovnání více pojišťoven na jednom místě, ať už jde o pojištění aut, cestovní pojištění, nebo v blízké době i pojištění nemovitostí.

**Metodiky on-line:** Jedná se o nejkomplexnější srovnání podmínek úvěrových a pojistných produktů na trhu, které umožňuje rychlý výběr optimálního produktu podle potřeb klienta.

**BT invest:** BT Invest je nástroj obsahující „vše v jednom“ pro investice. Během pár měsíců nebudete ke sjednání smlouvy ani reportování klientovi potřebovat nic jiného.

## TYPICKÝ UŽIVATEL

**Auto on-line:** Ten, kdo chce ušetřit čas, nemá rád zbytečné papírování spojené s podepisováním smluv a povinných příloh.

**Metodiky on-line:** Finanční poradce, který si zakládá na odborné kvalitě svého poradenství.

**BT invest:** Více i méně zkušený poradci, ale velkou skupinu tvoří i asistentky, které zde můžou poradcům nachystat dokumentaci k obchodům. Systém je postavený tak, aby v případě zprostředkování a úpravy stávající smlouvy byl co nejjednodušší a provedl poradce procesem, kdy mu pomůže vyplnit vše podstatné a nedovolí mu udělat chybu.

Naopak, investičním poradcům poskytuje nástroj, který jim umožní pracovat s jejich cíli či aktuálním majetkem.

## CO BYLO NEJTĚŽŠÍ

**Auto on-line:** Na vývoji je nejtěžší, aby kalkulátor správně a bezchybně počítal bonusy a měl data o všech typech vozidel, byl pravidelně aktualizován a doplňován o nové modely vozidel.

**Metodiky on-line:** Z produktového hlediska určitě zpracování obrovského množství informací do jednoznačné, srozumitelné a porovnatelné podoby. A z hlediska designu poskládat všechny vymyšlené funkcionality tak, aby aplikace byla pro uživatele i pro správce dat přehledná a intuitivní.

**BT invest:** Najít kvalitní zdroje dat o fondech a zajistit rozumnou míru jejich aktualizace a výměny. V rámci reportingu jsme museli dořešit také řadu problémů.

Do budoucna se ukazuje jako nejproblematictější dotlačit producenty k propojení, jelikož řada z nich nemá webové služby v takové kvalitě, kterou bychom potřebovali.

## ČAS STRÁVENÝ NA VÝVOJI

**Auto on-line:** Nelze přesně určit, nástroj stále vyvíjíme a zlepšujeme.

**Metodiky on-line:** Přes 7 000 hodin.

**BT invest:** Osobně jsem vývojem za poslední rok strávil 600+ hodin. Nešlo by to bez kolegy Michala Košťála, který odpracoval na 1500 hodin a programátorů ve společnosti Etnetera, kteří odpracovali více než 6000 hodin.

## HLAVNÍ PŘÍNOS

**Auto on-line:** Úspora času. Nástroj minimalizuje chybovost ve smlouvách a v povinných přílohách, výrazně snižuje papírování. Poradci také nemusejí hlídat, aby smlouva včas odešla na centrálu a podobně.

**Metodiky on-line:** Finanční poradce dokáže velmi rychle vytvořit pro klienta nezávislý přehled vlastností všech dostupných produktů, a to i těch, které tak často nedělá.

**BT invest:** Zjednodušení a zrychlení procesu. Poradce nyní obchod sjedná během pár minut, aniž by vyplňoval klientské údaje několikrát. Dokumentace se vygeneruje do jednoho PDF, které stačí poslat do tiskárny. Tím odpadne i spousta „ohroženek“, kdy poradce zapomněl dodat nějaký dokument a podobně. Při školeních jsou poradenské skupiny až překvapené, jak rychle je možné smlouvu udělat. Díky nástrojům práce s klientem na dálku (např. vyplnění dotazníku) se poradci mohou na osobní schůzce s klientem věnovat tomu podstatnému – jednotlivým investičním řešením a výběru toho, co bude pro klienta nejlepší.

## ÚSPORA ČASU

**Auto on-line:** Smlouvu přes Auto-online sjednám za pět minut a mám výběr z několika pojišťoven. V opačném případě s tím trávím desítky minut navíc.

**Metodiky on-line:** Desítky minut, ve složitějších případech dosahuje úspora času řádu hodin.

**BT invest:** Řádově jde o hodiny. Záleží, jak složité portfolio poradce zrovna sestavuje, ale i na jednoduché smlouvě s jedním produktem může díky odeslání některých dokumentů dopředu ušetřit třeba i celou schůzku. Proces v rámci zprostředkování zabere okolo 15 minut se vším všudy, pokud klient tuší, co chce. Reálně s trochou přípravy je možné vše vyřešit na jedné schůzce, která nezabere více jak hodinu.

## JAK SI PORADCI OBLÍBILI

**Auto on-line:** Přibližně 50 procent poradců používá nástroj pravidelně.

**Metodiky on-line:** Věříme, že se metodiky líbí.

**BT invest:** Pár týdnů po spuštění využívají nástroj desítky poradců, ale kdokoliv si platformu vyzkoušel, píše pozitivní ohlasy na jednoduchost a rychlost celého procesu. Věřím, že se BT invest stane nástrojem, který bude používat každý.

## PLÁNY DO BUDOUCNA

**Auto on-line:** Plánujeme rozšiřování o další partnery, vytvoření nového návrhu jedním kliknutím ze staré smlouvy. Dále také zvýšení přesnosti a minimalizaci chybovosti při sjednávání. Možnost udělování maximálních slev jako v kalkulátorech. Větší možnosti v pojišťování nákladních vozidel nebo spuštění Nemovitostí-online.

**Metodiky on-line:** Metodiky Online jsou základním stavebním kamenem pro vývoj úvěrových a pojistných platforem, které umožní kompletní elektronizaci procesů a propojení klienta, poradce a producenta. Aktuálně pracujeme na vývoji té úvěrové.

**BT invest:** Už teď máme zadané další rozšíření a vylepšení, co se týče uživatelského komfortu a funkcí i zrychlení statistik v reportingu. Hlavní vylepšení určitě budou další producenti, do konce roku by měly přibýt Generali, Investika, Amundi, J&T a NN IP. Možná se podaří i další, ale nechci zatím spekulovat.

## VESELÝ PŘÍBĚH Z „NATÁČENÍ“

**Auto on-line:** Osobně jsem musel přesvědčovat poradce o tom, že se na centrálu opravdu nic nezasílá a povinné přílohy se opravdu negenerují a nepodepisují. Že vše funguje naprosto elektronicky.

**Metodiky on-line:** Příběhy z natáčení jsou vesměs adrenalinové – nezapomenutelným okamžikem bylo, když jsme po měsíčním bezproblémovém pilotním provozu zjistili kritickou chybu pár minut před připraveným spuštěním aplikace „naostro“. Dnes už se tomu smějeme.

**BT invest:** Číslo mého obleku se za dobu vývoje platformy zvedlo z 44 na 52... ☺ Spuštění aplikace je veselý příběh sám o sobě – lepší dobu jsme si opravdu nemohli vybrat. Nejdříve jsme plánovali start na listopad, přišel MiFID II a než jsme s produktovými partnery doladili implementaci změn, tak byl březen. Pak na nás „nastoupilo“ GDPR. Pokud tedy chcete spouštět podobnou věc, ujistěte se, že žádný europoslanec zrovna na Váš byznys nevymýšlí regulaci ☺



**Raiffeisen  
BANK**

*Banka inspirovaná klienty*

# DÍKY HYPOTÉCE BYDLÍM NA TÉ NEJLEPŠÍ ADRESE: VE VLASTNÍM

**Přestěhujte se do vlastního s hypotékou na bydlení.**

A k tomu můžete navíc získat až 20 % z výše hypotéky na cokoliv, třeba na vybavení své nové domácnosti.

[www.rb.cz](http://www.rb.cz) ☎ 800 900 900



# DOSTUPNOST BYDLENÍ



ČNB již několik měsíců postupně zpřísňuje pravidla pro poskytování hypotečních úvěrů a také začala zvyšovat základní úrokové sazby. Dražší úvěry ve spojení s růstem cen nemovitostí mohou razantně snížit dostupnost bydlení. Jak situaci vidí a řeší v Raiffeisenbank, nám prozradil produktový manažer Milan Voldřich.

**Po hypotečním boomu posledních let přichází zpřísnění podmínek při žádosti o úvěr. Jak se vaše banka snaží vyjít vstříc klientům, kteří by si rádi pořídili vlastní bydlení?**

Náš cíl se nemění ani po zavedení nových pravidel. Stále se snažíme přicházet s atrak-

tivními nabídkami pro klienty, které jim pomáhají ušetřit jak peníze, tak především čas

strávený vyřizováním hypotečního úvěru.

**Pokud si tedy sjednám úvěr u vaší banky, mohu se těšit z nějakých atraktivních bonusů, doplňkových služeb?**

Vyřízení a správa hypotéky je u nás bez poplatků, také máte možnost použít až 20 % z výše hypotéky na cokoli dle svých potřeb. V případě výstavby kli-

entovi zašleme peníze přímo na účet, a to bez dokládání faktur. U hypotéky se zápočtem úspor si klient vložním úspor na spořicí účet může snížit úrokové

náklady i své měsíční splátky. U takzvané kontokorentní hypotéky pak můžete v období čerpání opakovaně čerpat, vkládat peníze zpět nebo splácení odložit.

**Jak dlouho trvá vyřízení hypotečního úvěru v RB? Prodlouží se doba kvůli nově doporučeným omezením?**

Byli jsme první bankou na trhu, která snížila počet požadovaných dokumentů na minimum.

V Raiffeisenbank lze po podání žádosti a ostatních podkladů pro schválení hypotéky smlou-

vu podepsat již za 2–3 dny. Nová pravidla nebudou mít na dobu vyřízení žádný vliv.

**S ohledem na refinancování nemovitosti v souvislosti s předpokládaným růstem sazeb i v příštím roce, nabízíte klientům možnost nové fixace v předstihu?**

Raiffeisenbank umí sazbu rezervovat až na 12 měsíců, což je pro klienty výhodné právě

v tomto období, kdy se na trhu sazby postupně mírně zvyšují a oni chtějí získat co nejlepší

úrok. Více informací najdete na [www.rb.cz](http://www.rb.cz).



# BT KLIENT 360°

žhavá novinka mezi softwarovými nástroji BT

Kdy jste naposledy přemýšleli o tom, jak byste mohli být vy či váš tým efektivnější, tedy získat při stejných výsledcích více volného času nebo při stejném množství času věnovaného byznysu mít lepší výsledky? Jak dlouho vám trvá doplňování informací ke klientům, abyste měli ve své databázi pořádek? A co vaši nováčci? Víte, jak je rychle naučit správně pracovat? Spolupracujete s tipaři a chybí vám nástroj na rychlé předávání informací? Na tyto a další problémy byznysu finančního poradce naštěstí existuje jedno společné řešení – BT Klient 360°.

## Revoluční nástroj pro váš tým

Nový projekt BT Klient 360° vychází z platformy Fresh-Flow, softwaru stejnojmenné společnosti, která na trhu finančního poradenství působí přes šest let a která ví, že cesta k úspěšnému a používanému software spočívá v jednoduchosti a v detailech. Tyto de-

taily ve výsledku tvoří aplikaci, kterou dnes používají už tisíce lidí nejen ve finančním poradenství, ale i v pojišťovnictví. Nyní, po specifických úpravách přímo pro potřeby poradců Broker Trustu, je systém k dispozici i pro vás.

## Je to opravdu jednoduché

Celý systém je postaven na jednoduché myšlence – nemusíte dělat nic navíc. Stačí, když si budete vést sdílený elektronický diář BT Klient 360° a případně telefonovat ze stejnojmenné mobilní aplikace. Ve vašem diáři či telefonu je totiž ukryto vše podstatné. Jde jen o to, zda s těmito informacemi

chcete dál pracovat a využívat je pro další byznys, nebo je necháte jednoduše zmizet v propadlišti dějin.

BT Klient vám tedy nabízí možnost automaticky získávat celou řadu benefitů z prostého vedení diáře. O jaké výhody se jedná?

## Aktivity s klienty

V elektronickém diáři si vedete informace o jednotlivých **aktivitách** (schůzkách) a jejich **výsledcích**. Při zadání aktivit a výsledků vybíráte vždy z předdefinované sady možností, takže vedení diáře už nemůže být rychlejší.

Ke každé schůzce současně přidáváte **klienta**, kterého se schůzka týká. To znamená, že databáze vašich kontaktů na

klienty je nyní díky aplikaci BT Klient provázána s vaším diářem a vy si na kartě každého klienta automaticky tvoříte historii proběhlých aktivit, včetně jejich výsledků či poznámek. Uznejte, že takto automaticky shromažďované informace se vám později hodí jak v reálném byznysu, tak v souvislosti s rostoucími regulačními požadavky na profesi finančního poradce.





Důležitou aktivitou poradců jsou samozřejmě i **telefonáty**, a proto máte k dispozici možnost volání přes mobilní aplikaci BT Klient, která umí telefonáty evidovat, a to včetně jejich výsledků. Opět je vše v přehledné a strukturované formě a přiřazené ke kontaktu v historii aktivit.

A zadat k aktivitě **připomínku** další „akce“, a nikdy tak na nic nezapomenout? Žádný problém. Ze všech telefonátů, schůzek a ostatních záznamů se pak automaticky vytvářejí **statistiky** o počtech a úspěšnosti aktivit. Dát dohromady takovou statistiku dříve trvalo spoustu času, nyní pro to nemusíte hnout ani prstem.

Kalendář BT Klient umí vše, co od elektronického diáře očekáváte, takže je plnohodnotnou náhradou kalendářů Google či Outlook, se kterými se umí synchronizovat.

Jak prakticky lze využít systém, vypráví Tomáš Adamec, ředitel

společnosti ePorovnání.cz a jeden ze smluvních partnerů Broker Trustu: „Systém jsme z prvopočátku začali používat pouze na kalendář, sdílení kalendářů s kolegy a evidenci konkrétních aktivit v daný den. Jedinečná je nabídka konkrétních aktivit a jejich výsledků, které je možné si individuálně nastavit. Začal jsem díky tomu sledovat aktivity jednotlivých lidí a jejich úspěšnost. Stalo se nám například, že u jednoho kolegy jsme zaznamenali růst telefonátů klientům, ale bez realizace schůzek. Další obrovskou výhodou je určitě evidence nových kontaktů. V systému si zadám do kalendáře aktivitu a zaznamenám jen kontakt + telefon a klient se mi automaticky vytvoří. Je super, že nemusím otevírat Excel, Google disk a další nástroje, které jsem používal pro evidenci ještě nekontaktovaných klientů. Obecně mi narostla aktivita u klientů o 20 procent jak z hlediska nových klientů, tak servisu stávajících.“

---

### Kampaně a leady

Na myšlenku specifického vedení diáře a práce s aplikací stojí několik nadstaveb, které vám umožní lépe využít klientskou databázi. Jednou z nich je management obchodních kampaní.

„Klíčovým přínosem kampaní je podpoření vztahu mezi poradcem a klienty, zefektivnění komunikace s klienty a zvýšení prodejů stávajícím klientům pomocí cílené nabídky dalších produktů (cross-sell či up-sell produktů),“ říká Martin Čuba, obchodní ředitel Broker Trustu. Díky jednoduchému workflow zahrnujícímu práci s kontakty

označenými štítky příslušné kampaně můžete velmi efektivně zpracovávat vy či vaši kolegové velké množství kontaktů a mít celkový přehled o úspěšnosti dané kampaně. Přes aplikaci BT Klient vám plánujeme do budoucna v případě zájmu vytipovávat klienty z BeTy a navrhnout jejich oslovení za různými účely.

„BT Klient 360 a jeho kampanový modul pomůže poradcům a manažerům zajistit, aby každý koncový klient dostal relevantní informaci či nabídku včas a odpovídající formou,“ vysvětluje dál Martin Čuba.



### Aktuální data od producentů

Do aplikace BT Klient vkládají již dnes vybraní producenti vytipované příležitosti a akce nad smlouvami vašich klientů.

Tyto příležitosti vkládají s uvedením odhadu pravděpodobnosti úspěchu. Je jen na vás, zda je využijete!

### Spolupráce s tipaři

Již nyní můžete vytvořit extra přístup pro vaše tipaře do BT Klienta. Tipař vám prostřednictvím aplikace zadá příslušný kontakt, případně naplánuje

schůzku přímo do kalendáře. A on sám má automaticky náhled, co se děje s doporučeným klientem.

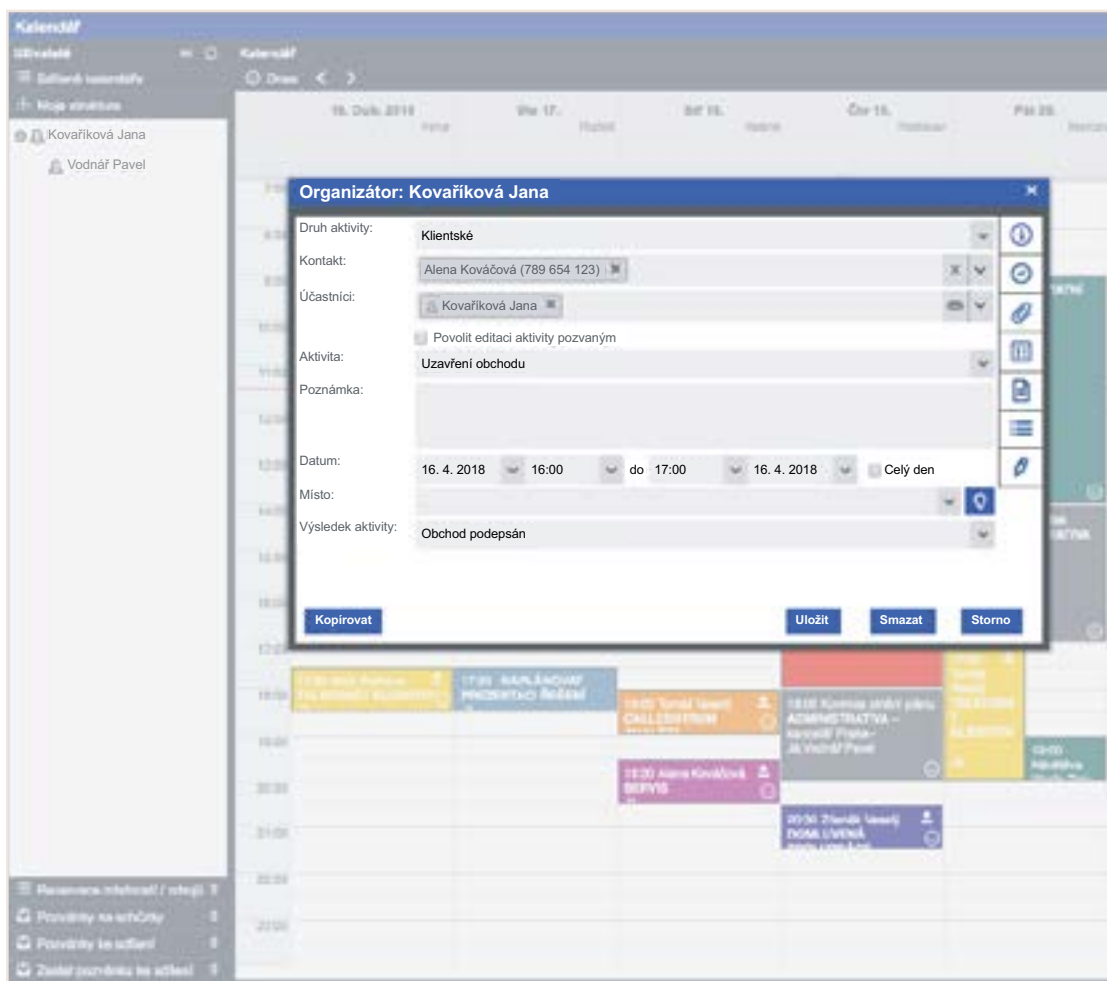
### Pár praktických informací

Přístup do systému a možnost získat free trial na první měsíc užívání systému má každý poradce Broker Trust, který se zaregistruje v BeTy zde: <https://be-ty.brokertrust.cz/bt-klient-360/>/program. BT Klient 360° pak najdete na adrese: <https://btklient360.cz>.

V případě zájmu o více informací týkajících se práce se

systémem BT Klient sledujte prosím pravidelně vypisované webináře.

Ovládání systému je popsáno též v podrobných návodech přímo v BT Klient. Můžete též kontaktovat podporu na e-mailové adrese [info@btklient360.cz](mailto:info@btklient360.cz).



# Hypotéka dopředu

je jistotou při  
financování  
koupě  
nemovitosti



- hypotéka i bez financované nemovitosti
- až 12 měsíců na vyhledání vysněného bydlení
- 100% provize ihned po uzavření smlouvy
- na koupi rodinného domu, bytu  
nebo stavebního pozemku
- s Hypotékou dopředu bude váš klient pro  
prodávajícího mnohem zajímavější



Chcete se dozvědět více? Ušijeme vám školení na míru!

**wüstenrot**  
řešení vašeho bydlení

**Lenka Kohoutová, key account manager**  
mobil: +420 602 531 841  
e-mail: lenka.kohoutova@wuestenrot.cz  
www.wuestenrot.cz

**Jan Maxa, key account manager**  
mobil: +420 725 405 279  
e-mail: jan.maxa@wuestenrot.cz  
www.wuestenrot.cz

# WÜSTENROT: TO NEJLEPŠÍ Z HYPOTÉK A STAVEBNÍHO SPOŘENÍ

Výhodné stavební spoření, atraktivní hypotéky, úvěry ze stavebního spoření, ale i třeba nadstandardní spořicí účet. Wüstenrot má řešení pro každou situaci spojenou s bydlením vašich klientů.

Maximálně jednoduché a férové produkty z pohledu klienta i finančního poradce. To je Wüstenrot. Ani v letošním roce nezahálí a výrazně vylepšil nabídku stavebního spoření, úvěrů a jako jedna z mála bank pokračuje v akční podpoře hypoték.

Pokud vaši klienti chtějí vyřídít hypotéku ještě před tím, než vstoupí v platnost přísnější pravidla ČNB pro hodnocení

příjmů, naprosto ideální je Hypotéka dopředu, nejnovější přírůstek v oranžové nabídce.

Klient může uzavřít úvěr, aniž by měl vybranou nemovitost. Hypotéka dopředu má tři velké výhody. Zaprvé, klient využije současné výhodné podmínky pro získání úvěru a vyhne se novým pravidlům ČNB i zvyšování úrokových sazeb. Zadruhé, bude přesně vědět, kolik mu Wüstenrot půjčí. A zatřetí,

na hledání nemovitosti bude mít až 12 měsíců. Plus benefit pro vás – výplata provize ihned po uzavření smlouvy.

Až do 30. září běží poplatkové prázdniny. Tedy zdarma zpracování a poskytnutí úvěru u Hypotéky pro vlastní bydlení a Hypotéky na cokoliv. U Hypotéky Refin je dále možné získat interní ocenění nemovitosti za sníženou cenu.

## Stavebko s úrokovou sazbou 1,2 % ročně

Úspory se do začátku života hodí – třeba na studium, nebo jako nezbytná suma vlastních prostředků pro nákup nemovitosti. Stavebko od Wüstenrotu nabízí nadstandardní úrokovou sazbu 1,2 % ročně. Díky státní podpoře až 2 000 Kč

se může zhodnocení vyšplhat dokonce na 4,5 % ročně (bez poplatků a srážkové daně). Smlouvu lze sjednat jednoduše on-line. Úroková sazba je garantovaná, bez speciálních podmínek, bonusů či věkových omezení. Pro děti a mladé do

24 let věku má Wüstenrot ještě vylepšené nabídky Kamarád / Kamarád+ (s pevnou cílovou částkou 150 000 Kč / 300 000 Kč), které jsou bez poplatku za uzavření smlouvy o stavebním spoření.

## Refinancování půjček s výhodným úrokem za 4,39 % ročně

Pro ty, kdo si na bydlení již půjčili například u stavební spořitelny, ale vysoké splátky se nepříjemně zakusují do jejich rozpočtu, je možné u Wüstenrotu s Půjčkou ProBydlení refinancovat účelové úvěry za bezkonkurenční sazbu 4,39 %

ročně. Bez zajištění nemovitostí se dá získat až 800 000 Kč. Stačí jen bezproblémové splácení za posledních 12 měsíců a odměnou bude ušetření peněz na splátkách. A nejen to – až do 30. září lze získat půjčku ProBydlení bez

poplatku za uzavření smlouvy o stavebním spoření, který je standardně 1 % z cílové částky. S Půjčkou ProBydlení máte navíc nárok na dvě provize – za sjednání překlenovacího úvěru a za uzavření stavebního spoření.

# Odpovědné investování s NN Fondy

Investice do firem, které splňují přísná kritéria v enviromentální, sociální a finanční oblasti.

Myslete na budoucnost a dosáhněte svých investičních cílů odpovědným způsobem. V NN Investment Partners máme v oblasti odpovědného investování dlouholetou tradici již od roku 1999. Konkrétním příkladem je fond **NN (L) Global Equity Impact Opportunities**, který investuje do společností zohledňujících sociální a ekologické aspekty podnikání. Fond dosahuje za 5 let průměrného ročního zhodnocení 7,65 %.\*



**NN investment  
partners**

[www.nnfondy.cz](http://www.nnfondy.cz)

\*Čistá roční výkonnost CZK třídy k 30. 6. 2018, zdroj: NN Investment Partners

Tento dokument má pouze informační charakter, nejedná se o nabídku ke koupi cenných papírů. S investováním jsou spojena některá rizika. Minulé výnosy nejsou zárukou výnosů budoucích. Hodnota investice může kolísat a není zaručena návratnost investované částky. Upozorňujeme také na možné kolísání výnosů z důvodů výkyvů měnového kurzu. Všechny důležité informace a dokumenty týkající se zmiňovaných fondů, včetně souvisejících rizik a nákladů, jsou k dispozici na [www.nnfondy.cz](http://www.nnfondy.cz).



# SPOLEČENSKY ODPOVĚDNÉ INVESTOVÁNÍ

získává na popularitě u institucionálních  
i privátních investorů

Finanční krize, následný růst nezaměstnanosti a vyčerpané státní finance podnítily investory k hledání nových efektivnějších cest, jak řešit přetrvávající problémy ve společnosti. Téma udržitelného rozvoje a společenské odpovědnosti tak postupně proniká do oblasti kolektivního investování. Na trhu se objevuje čím dál více fondů, které investují výhradně do takových firem, jež svou obchodní aktivitou i firemní kulturou splňují požadavky společensky odpovědného investování.

## Více než ochrana životního prostředí

„Sociální odpovědnost a udržitelný rozvoj je z pohledu investorů velice perspektivní oblast. Často se setkáme například s fondy investujícími do moderních environmentálních technologií, ale nejde zdaleka jen o sektor životního prostředí. Fondy zaměřené na společen-

sky odpovědné investování vyhledávají příležitosti napříč všemi sektory a hodnotí firmy také podle jejich přístupu k zaměstnancům, dodržování lidských práv či udržitelnosti podnikání do budoucna,“ vysvětluje generální ředitel NN Investment Partners v ČR Jan D. Kabelka.



## Principy odpovědného investování

Jedná se o investice do firem, které splňují přísná kritéria v environmentální, sociální a finanční oblasti. Tyto firmy podnikají tak, že nenarušují udržitelnost

životního prostředí, neporušují lidská práva, práva svých zákazníků ani zaměstnanců. Nevyužívají dětské práce, nepodílejí se na žádné z forem diskriminace,

jaderném vyzbrojování či exportu zbraní do zemí s embargem. Zároveň udržují zdravé finanční ukazatele a mají potenciál rozvoje do budoucna.

## Sociálně odpovědné fondy v NN Investment Partners

Společnost NN Investment Partners má v oblasti odpovědného investování dlouholetou tradici již od roku 1999. V nabídce naleznete tři akciové fondy NN (L) Global Sustainable Equity, NN (L) European Sustainable Equity, NN (L) Global Equity Impact Opportunities a jeden

smíšený fond NN (L) Patrimonial Balanced European Sustainable.

„Náš investiční proces je založen na vlastních analýzách jednotlivých firem, v nichž jsou informace ověřovány z různých nezávislých zdrojů,“ upřesňuje investiční ředitel NN In-

vestment Partners v ČR Lubomír Vystavěl.

Všechny důležité informace a dokumenty týkající se zmíněných fondů, včetně souvisejících rizik a nákladů, jsou k dispozici na [www.nnfondy.cz](http://www.nnfondy.cz).



**Alžběta Protivanská**, psychoterapeutka a lektorka  
Foto: Michal Bílek



# 5 DŮVODŮ, PROČ BOJUJETE S VLASTNÍM MOZKEM

a jak na něj vyžrát

Jestli máte někdy pocit, že bojujete s vlastním mozkem, nejste v tom sami. Skoro se někdy zdá, jako kdyby stávkoval. Když se snažíme usnout, létají v něm roje myšlenek. Když potřebujeme, aby byl kreativní, je prázdný jako nebe bez mráčku. Existují způsoby, jak se s mozkem ko-  
nečně dohodnout. Věřili byste, že může zabrat začít pořádně dýchat?

1

## Máte neustále plnou hlavu myšlenek

Pocit, že vlastně nic nestíhám, den by měl mít více hodin, ale zároveň nezbyvá energie. Často z toho bývá začarované kolečko neustále se dokola opakujících se myšlenek. Mozek dnešního člověka je nucen zpracovávat největší množství podnětů za celou svoji historii vývoje. I když je mnoho věcí, kterými ho během dne krmíme, z virtuálního světa, mozku je to jedno. Nerozlišuje mezi

pouhou myšlenkou, něčím reálně vnímaným a informací z displeje přístroje. Všechno zpracovává tak, jak to přichází. A ještě k tomu na každou z takových informací reaguje. Výsledkem je, že se myšlenky začínou chovat jako neodbytný roj komárů útočící v těch nevhodnějších chvílích, kdy se třeba snažíme odpočívat nebo usnout.

## Co s tím?

I když se to může zprvu zdát jako děsivá věc, buďte alespoň chvíli denně sami se svými myšlenkami. Sedněte si v klidu k čaji nebo koukejte do mráků. Když si zvyknete na chvíli denně jen své myšlenky pozorovat, všimnete si velmi brzy jemných změn. Nebude-

te mít tak ztuhlé svaly. Zklidní se úzkost před spaním nebo po probuzení. A hlavně si postupně začnete všimnout, že se vám myšlenky nejen opakují, ale zároveň málokdy směřují k něčemu smysluplnému. Jsou to jen myšlenky a my nemusíme reagovat na každou z nich.

2

## Neustále kontrolujete telefon

Možná jste si všimli, že začínáme být doslova závislí na podnětech zvenku. Nevydržíme ani koukat z okna nebo počkat na autobus bez nutkavého tahání telefonu z kapsy. Většina aplikací především sociálních médií pracuje s faktem, že si mozek dokáže vybudovat závislost na dopaminu a dalších „hormonech štěstí“. Pokud mu

aplikace v nepravidelných intervalech nabízí „lajky“, srdíčka a další pobídky, brzy se dostaví potřeba jich dostávat více. Staneme se závislími na přísunu potvrzení, že nás ostatní mají rádi a že se jim líbíme. Hlavní riziko takového fungování je v tom, že začneme běžný lidský kontakt vyměňovat za ten z displeje. Nakonec nám

snídaně vystydne dřív, než ji nafotíme, a zůstane pocit zklamání. Blikající zdvižené palce

nikdy nenahradí blízkost druhého člověka.

### Co s tím?

Pokuste se zacházet s telefonem a všemi aplikacemi v něm více vědomě. Jako první krok může být dobré přeskládat si je na obrazovce telefonu do jiné složky, aby bylo těžší se k nim doklikat. Jakmile narušíte zaběhnutou rutinu, začnete si přirozeně více všímat toho, jak často k telefonu utíkáte úplně zbytečně. Ne nadarmo se začíná mluvit o depresi z Instagramu. Jelikož si mozek v té rychlosti „scrollování“ není schopen ani porovnat, co právě zažil, často zůstane po zavření aplikace jen pocit divné prázdnoty. Nové fotografie na-



leštěných životů cizích lidí ji zpravidla nezaplní. Jít se projít nebo po dlouhé době zavolat kamarádce by naopak mohlo.

## 3

### Málo spíte

Těsně před usnutím a chvíli po probuzení se náš mozek nachází ve velmi vzácném stadiu. Je to chvíle, kdy můžeme večer vlastnímu podvědomí určit, v čem se má další hodiny doslova marinovat. Po ránu je to zase příležitost k revizi každodenních cílů a nastavení směru, kterým chci, aby se ubíral můj den. Místo toho usínáme v záři obrazovek a často u televize. Ráno automaticky saháme opět po telefonu, a tak se okamžitě ocitáme v nezadržitelném víru všedních povinností. Tohle všechno je často

umocněné tím, že v posteli trávíme málo času. I když je to individuální, nejčastější potřebná délka spánku u dospělého člověka je sedm až osm hodin. Je mýtem, že můžeme spánek přes týden zanedbávat a „dospat se“ o víkendu. Spánkový deficit se načítá. Zkracuje se tak především fáze spánku, ve které se nám zdají sny. Sny jsou podstatné pro uklizení v mozku a zpracování prožitých zážitků. Když je nemáme, jsme nuceni prožívat v bdělém stavu pořád dokola svůj vlastní nepořádek.

### Co s tím?

Udělejte sami sobě tu velkou laskavost a alespoň půl hodiny před spánkem a půl hodiny po něm prohláste za svaté. Nebudou do nich smět žádné telefony, televize, ani jiné přístroje. Bude to čas pro vás, vaše tělo a mysl. Večerní čas je vhodnou příležitostí k rekapitulaci dne a nic nezkazíte, když

si uvědomíte, za co můžete být tento den vděční. Ráno je ještě důležitější. Je to chvíle, kdy udáváte tón nejen svému dnu, ale svému životu. Pokud se každé ráno vědomě rozhodnete, že tento den využijete tak, jak nejlépe umíte, začnou se ve vašem životě dít zázraky.



### 4

#### Necvičíte

Je velkou záhadou, že i když všichni víme, co je pro nás dobré, zpravidla to neděláme. Čas od času se s velkým elánem rozhodneme, že už teda konečně budeme pravidelně cvičit, ale skutek často utekl. Cvičení je opravdu živnou silou nejen pro

tělo, ale i pro mozek. Dokonce se doporučuje udělat si pár dřepů nebo vyběhnout schody během toho, co se snažíme něco naučit. Zvýšený tep a vyloučení hormonů potlačujících stres přispívají ke kvalitnějšímu uložení paměťové stopy.

#### Co s tím?

Jestli chcete do svého života dostat něco tak velkého a nového, jako je například každodenní cvičení, musíte začít malými krůčky. Pokud se pokusíte hned zavést třeba hodinu denně, mozek se absolutně vyděsí. Strach z neznámého a ještě zkušenost toho, že cvičení zkrátka bolí, je na něj prostě moc. Tohle je přesně důvod, proč nejsem velkým fanouš-

kem vystupování z komfortní zóny. Já jsem rozhodně pro to, aby se postupně nafukovala! Zaveďte do každého dne „kategorii“ cvičení. Na začátku to může být jeden pozdrav slunci nebo pár dřepů. A u tohoto drobného rituálu vydržte. Uvidíte, že po nějaké době bude velmi snadné tuto novou kategorii nafouknout a cvičení zintenzivnit.

### 5

#### Špatně jíte

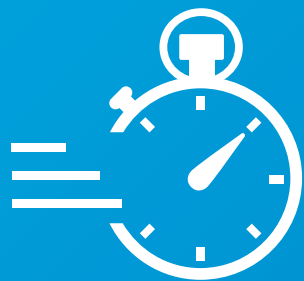
Už jsme si téměř zvykli, že naše potrava má přímý vliv na to, jak vypadá tělo, ale na mozek zapomínáme. Mozek spotřebovává z celého těla nejvíce energie i vody. Důsledkem špatné-

ho stravování tak bývají bolesti hlavy, neschopnost se soustředit nebo potíže s udržením koncentrace po delší dobu. Vedle toho tu jsou i důsledky, které nejsou tak znatelné na první dobrou, ale o to mohou být zákeřnější. Špatně vyživený mozek je totiž náchylnější k opakování starých vzorců myšlení a prožívat větší strach ze změny v životě.

#### Co s tím?

I když to může být po zážitcích ze školky náročné, vraťte se k listové zelenině. Dvě nebo tři porce brokolice, zelí nebo kapusty mají na základě mnohých studií přímou spojitost se zlepšením celkové mentální kondice. Jezte více ryb, ořechů a zdravých olejů. Lidé, kteří se stravují „středomořskou dietou“, která zahrnuje hodně ryb, zeleniny, ovoce a olivového oleje, jsou méně ohrožení poškozením kognitivních funkcí a demencí s přibývajícím věkem.





# SJEDNÁNÍ ZAPLACENÍM

## Ušetříte 12 dní



Nyní

Dříve



Návody a více informací naleznete na [www.aegon5minut.cz](http://www.aegon5minut.cz).  
Aplikaci pro PC stahujte z WebAgenta nebo pro iPad z Appstore.  
Vyzkoušejte ještě dnes bez obav na testovacím klientovi s RČ 8812311112.

**Vladimíra Benešová**  
+420 730 542 241  
[vladimira.benesova@aegon.cz](mailto:vladimira.benesova@aegon.cz)

**Robert Pavlát**  
+420 724 218 529  
[robert.pavlat@aegon.cz](mailto:robert.pavlat@aegon.cz)

## 4 JEDNODUCHÉ KROKY ke sjednání smlouvy zaplacením

Sjednání smlouvy už nemusí být o velkém a zdlouhavém papírování. S Aegonem lze teď sjednat smlouvy elektronicky, a místo hromady tisků a podpisů postačí jen jeden a platba prvního pojistného.

### JAK NA TO?

1. V aplikaci Aegon připravíte modelaci pojištění
2. Pokračujete volbou Sjednání zaplacením a aplikace Vás provede celým procesem
3. Aplikace vygeneruje všechny potřebné dokumenty a systém je rozešle e-mailem na klienta i poradce
4. Nakonec zbývá už jen zaplatit první měsíční pojistné, které nahrazuje fyzický podpis

*Chcete si sjednání zaplacením v Expertu pouze vyzkoušet nanečisto?  
Použijte fiktivního klienta Jan Aegon, rodné číslo 881231/1112, telefon a e-mail zadejte svůj.*

### CO JE NUTNÉ PŘI SJEDNÁNÍ SMLOUVY ZAPLACENÍM DODRŽET

- Mít nainstalovanou poslední verzi kalkulačky Aegon Expert nebo iPad aplikaci Aegon Modelace
- Podepsat s klientem dokument Souhlas s elektronickou kontraktací, ten si můžete v klidu připravit před schůzkou nebo vygenerovat společně s ostatními dokumenty v jejím průběhu
- Klient musí uhradit první měsíční pojistné nejpozději do 30 dnů od počátku pojištění
- Sjednání zaplacením lze použít pro smlouvy s jednou dospělou pojištěnou osobou, další osoby mohou být děti (neplatí pro iPad)
- Proces Aegonu negeneruje dokument Záznam požadavků a potřeb, ten musí poradce použít dle pokynů své centrály

### PŘEHLED INFORMACÍ, KTERÉ PŘI SJEDNÁNÍ OBDRŽÍ KLIENT

- E-mail s informací k platbě a smluvní dokumentací
- SMS s informací k platbě
- SMS s informací k platbě 5 dní před uplynutím lhůty pro úhradu
- SMS s poděkováním za platbu
- případně SMS s informací, že platba nedorazila a návrh se stornuje

### PŘEHLED INFORMACÍ, KTERÉ PŘI SJEDNÁNÍ OBDRŽÍ PORADCE

- E-mail s přehledem nezaplacených návrhů
- E-mail s informací o zaplacení
- E-mail s informací o nezaplacení a stornu návrhu

Věříme, že sjednáním smlouvy zaplacením ušetříte nejen čas, ale i peníze na tisk dokumentů. V případě jakýchkoli dotazů se obraťte na svého Key Account Managera nebo na pracovníky kontaktního centra na [dotazy@aegon.cz](mailto:dotazy@aegon.cz) nebo 244 090 800.

Více informací najdete i na edukačním portálu [www.aegon5minut.cz](http://www.aegon5minut.cz).





# SPLÁTKOVÝ PRODEJ FUNGoval I V ROCE 1942

## Třeba na jízdní kola

Jaký plat měl „hypoteční“ sluha? Která osobnost známá z učebnic biologie působila ve vedení jedné z hypotečních bank? Kde si dnes můžete dát kvalitní koňak v trezorové místnosti někdejšího sídla Hypoteční banky království Českého? To všechno prozradí v článku externí spolupracovník Broker Trustu Jiří Kryl.

Jiří Kryl se v Broker Trustu věnuje podpoře poradců v oblasti hypotečních úvěrů a podílí se na vývoji a správě hypotečních nástrojů. Tato oblast ho natolik zajímá, že ve volném čase sbírá historické dokumenty a informace. K 100. výročí založení Československé republiky připravil střípky z české a moravské úvěrové historie.

„Informace a zejména obrazový materiál pochází většinou z mé

soukromé sbírky. Sbíráni historických dokumentů se věnuji od roku 2009, kdy jsem si na ukázkou pořídil první starou hypoteční knížku,“ vypráví Jiří Kryl.

Mezi své sbírkové klenoty počítá úvěrové knížky, které prošly jak měnovou reformou v roce 1953, tak i méně známou reformou z roku 1892, a dále umělecky zhotovené životní pojistky s grafickým motivem od Alfonse Muchy.

Společně s Jiřím Krylem se podíváme do počátků samostatného úvěrování na českém území. „Věřím, že každého z vás něco zaujme, pobaví nebo překvapí,“ dodává Jiří Kryl.

(Text je kombinací autentické citace z knih, citací zákonů dohledatelných na internetu a postřehů Jiřího Kryla.)

## Počátky úvěrních bank v českých zemích

*Jsou-li banky jakožto střediska úvěru vůbec útvary věku nového, jsou jimi zejména banky hypoteční, neboť list zástavní vzniká teprve v druhé polovici století 18tého. Hypoteční úvěr teprve vznikem a rozvojem zástavního listu doznává zvelebení a rozkvětu. Pro úvěr hypoteční jest nezbytným předpokladem svoboda vlastnictví nemovitostí a vývoj institutu knih pozemkových. Co do vývoje knih pozemkových Čechy daleko předčily ostatní země korunní, majíce od pradávna dsky zemské pro statky panské, dsky městské pro reality městské, a konečně v pozdější době též pozemkové knihy pro statky poddanské (selské), vedené u vrchnosti... Nejstarší dosud známý pokus, zřídit banku hypoteční v Čechách, jest pokus stavovský z r. 1762, kdy na popud cís. Marie Terezie jednalo se o zřízení pojišťovny v Praze... Další pokus o zřízení hypotečního ústavu zaznamenán jest z r. 1790, jest to návrh dvou českých šlechticů, Jana Hraběte Buquoye a Frant. Antonína hraběte Kollovrata. Do let dvacátých spadá zřizování spořitelny jakožto ústavů sloužících převážně úvěru hypotečnímu. V Čechách zřizuje se Spořitelna česká brzo<sup>2</sup>.*

*Kvittance České  
spořitelny: 1866*





Činnost zahájila 12. února 1825 ka I., který na její založení přispěl v den narozenin císaře Františ- nejvyšší sumou 2 000 zlatých.

## Hypoteční banka království Českého

První veřejný hypoteční ústav na českém území zahájil svoji činnost 16. ledna 1865.



*Hypoteční banka, budova postavena 1889–1890*

Hlavním tvůrcem a prvním ředitelem banky se stal hrabě Albert Nostitz-Rhienbeck. Pro úsporu nákladů byla zpočátku ředitelská funkce pouze čestná, neplacená a velická část agendy se obstarávala diurnisty (písaři za denní plat). Rovněž zde byla snaha ušetřit na nákladech za kanceláře, proto banka nejprve sídlila v pronájmu ve Spálené ulici, následně v roce 1871 zakoupila dům č. p. 365 v Perlové ulici a až v roce 1891 přesídlila do nově postaveného bankovního paláce nedaleko dnešního hlavního nádraží. Dnes v této budově najdete pětihvězdičkový hotel s unikátním barem, umístěným v jejím původním trezoru z roku 1910, nejstarším svého druhu ve střední Evropě.

Banka je ústav zemský; jako prostředky k umožnění činnosti jest ji dána záruka země za veškeré závazky; dále hotová záloha na zařízení a nejnnutnější běžné platy, splatná z běžných výtěžků. Provozovacím prostředkem k činnosti zápůjčkové jest pouze vydávání (emise) zástavních listů. Základní kapitál ústavu dán nebyl. Rovněž nebylo bance dáno právo přijímati zúročitelné vklady. Pravděpodobně stalo se tak v zájmu Spořitelny České a vznikajících tehdy v Praze bank výdělečných. První zápůjčka 5 000 zlatých byla povolena rolníku Janu Sechtrovi v Kozomíně č. 4. První vůbec vyplacená zápůjčka byla zápůjčka domovní, povolená na dům č. p. 1029-II v Praze; vyplacena byla manželům Josefu a Františce Malým a Josefu a Marii Tichým dne 21. února 1865. Do poptávky po hypotékách nebylo bance takřka třeba ani zasáhnouti. Jinak bylo však s odbytem zástavních listů. Praha neměla do roku 1869 bursy, kde by se zástavní listy nabízely, a banka sama zástavních listů nekupovala, ba do roku 1869 ani nelombardovala, nýbrž vydávala je vypůjčitelům jako zápůjčku na ruku místo peněz. Vypravují se přímo tragické příhody z tehdejší doby, kterak rolník, ze vzdáleného venkova přibylý, jenž musil ještě přinést s sebou hotové peníze na předem splatné úroky, když u bankovní pokladny přijal zástavní listy a tázal se, co má s nimi dělati, obdržel odpověď, že je to jeho věc, že je může prodati, obchází potom po pražských směnárnách a bankéřích a odbýti jich nemůže; útraty spojené s pobytem v hlavním městě nutí k rychlému prodeji papíru, a tak rolník, podstoupiv vůči bance přísny závazek, odchází s kapsou poloprázdnou<sup>2</sup>.



*Současný hotelový bar v bývalé trezorové místnosti*

## Hypoteční banka markrabství Moravského

Činnost svou zahájila Hypoteční banka markrabství Moravského dne 22. dubna 1876 společnou schůzí zemského výboru s ředitelstvem nové banky. Prvým ředitelem nové banky byl zemským sněmem zvolen Dr. Rudolf šl. Ott, náměstkem ředitele byl augustiniánský opat Gregor Johann Mendel<sup>3</sup>.

Jde o, z hodin biologie vám jistě dobře známého, objevitele základních zákonů dědičnosti. Mendel v letech 1881 až 1883 zastával i samotnou funkci vrchního ředitele banky. Až v roce 1898 banka přesídlila do vlast-

VYSOKÝM C. K. MÍSTODRŽITELSTVÍM

# KONCESOVANÁ REALITNÍ A ÚVĚRNÍ KANCELÁŘ

## VÁCLAV ŠVEJDA

TELEFON ČÍSLO 4291 PRAHA-NUSLE HAVLÍČKOVA TR. 59

V NUSLÍCH, dne 12./10. 1918 191

KOUPĚ, PRODEJ,  
VÝMĚNA  
DOMŮ, STATKŮ, DVORŮ,  
PANSTVÍ, MLÝNŮ, TO-  
VÁREN, VILL A VEŠKE-  
RÝCH REALIT VŮBEC.

✚

ÚVĚRY, KONVERSE  
ZA PODMÍNEK VELMI  
VÝHODNÝCH.

✚

ODBORNÁ SPRÁVA  
A REVISE  
DOMŮ PROTI KAUCI.

✚

VEŠKERÉ INFOR-  
MACI BEZPLATNĚ  
A CO NEJOCHOTNĚJI.

První koncesované realitní a úvěrní kanceláře se v Praze objevily již koncem 19. století. V Adresáři královského hlavního města Prahy z roku 1910 jich lze napočítat více jak 30. Není divu, že je tento obchodní model dnes opět na vzestupu. Rovněž dnešní podmínky pro získání statusu vázaného zástupce spotřebitelského úvěru nejsou ničím novým. Zákon č. 203 ze dne 19. srpna 1925 znovu ustanovuje živnost soukromého sprostředkování koupě, prodeje a směny realit nebo úvěru hypotekárního i osobního jako živnost koncesovanou. K nastoupení této živnosti vyžaduje se kromě všeobecných podmínek, spolehlivost se zřetelem k této živnosti a průkaz dostatečného všeobecného vzdělání jakož i odborné způsobilosti.

Vládní nařízení č. 71 ze dne 14. května 1926 pak k tomu blíže uvádí: Průkaz dostatečného všeobecného vzdělání podává žadatel aspoň vysvědčením, že s úspěchem vychodil poslední třídu školy občanské (měšťanské). Odbornou způsobilost jest prokázati vysvědčeními o nejméně pětiletém zaměstnání v podniku úředně povoleném k soukromému sprostředkování nebo vysvědčeními o nejméně sedmileté činnosti v jiném podniku, umožňujícím žadateli nabytí odborných vědomostí a zkušeností k řádnému výkonu oprávnění požadovaného.

### Vládní nařízení č. 71/1926

#### § 4

Každý provedený obchod budiž zřetelně, úplně a dle pravdy zapsán do příslušné knihy sprostředkovací, přičemž budiž uvedeno:

- běžné číslo a datum,
- jméno, povolání a byt účastněných stran,
- předmět jednání,
- docílená cena za předmět jednání, výše nájemného neb úvěru,
- výše odměn přijatých od smluvních stran.



## Zúčtování

|                                                                        |        | zl.    | kr.    | zl. | kr. |
|------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|-----|-----|
| <b>Zaplatiti se má:</b>                                                |        |        |        |     |     |
| Zbytek 5% jistiny str.                                                 | 1123   | 75     |        |     |     |
| 5% úroky ze zl.                                                        | 1124.- | od 1/4 | do 1/4 | 14  | 05  |
| Úroky z prodlení z nepřijaté úhrkové částky                            |        |        |        |     |     |
| K dubnu 1894 pr. d. 60 - a m.                                          |        |        |        |     |     |
| 5% náhrada za ztrátu úroků od 1/4 do 1/4 z konvertované částky pr. zl. |        |        |        |     |     |
| 4% pololetní úroky ze zl.                                              | 1173.- |        |        |     |     |
| právní za kolek a tiskopisy (dle kvitance %)                           |        |        |        |     |     |
| Nedoplatek                                                             |        |        |        |     |     |
| Kolek k zúčtování                                                      |        |        |        |     |     |
| <b>Zaplatilo se:</b>                                                   |        |        |        |     |     |
| V hotovosti dne                                                        | 3/594  |        |        |     |     |
| Výtěskem za 4% listy zástavní pr.                                      |        |        |        |     |     |
| dle přiloženého účtu                                                   |        |        |        |     |     |
| Přebytkem na účt.                                                      |        |        |        |     |     |
| Náhradou za 5% úroky napřed zaplacené ze zbytku jistiny per            |        |        |        |     |     |
| zl. od do za dni                                                       |        |        |        |     |     |
| <b>Nedoplatek — Přbytek</b>                                            |        |        |        |     |     |

Z účárny hypoteční banky království Českého.

V Praze, dne 12. června 1894





## Kolik, na co a jak

Z Praktické příručky hypoté- žeme co do kvality a šíře obsahu kům závidět, se dozvíme následující: kární z roku 1930, kterou mů- tehdejších bankovním úřední-

*Ústavy, které svými statuty (zejména spořitelna, záložna) jsou vázány povolovati zápůjčky jen v rámci t. zv. pupilární jistoty, zapůjčí maximálně do 50 % odhadní hodnoty domů a pozemků stavebních a do dvou třetin odhadní hodnoty pozemků zemědělských. U domů přichází v úvahu hodnota stavební a hodnota výnosová, jež je vlastně nejdůležitější pro ocenění; průměr mezi cenou stavební a cenou výnosovou dá nám t. zv. cenu pravou. Zápůjčky se poskytují jako neumořitelné (z nichž se platí jen úrok, po případě též mimořádné splátky) a umořitelné. Annuita bývá zpravidla splatna pololetně ve dvou stejných lhůtách. Úroky ze zápůjček jsou splatny buď předem nebo pozadu. Když zápůjčka byla žadateli definitivně povolena, oznámí mu ústav podmínky, jež dlužno splniti, aby úvěr mohl být vyplacen. Zejména mu v povolovacím výměru sdělí, zda úvěr bude vyplacen v hotovosti či v zástavních listech vlastní emise či jinak<sup>4</sup>.*

Na rozdíl od spořitel, čistě zdražitelné. V této době také knížka na šicí stroj Singer nebo hypoteční banky poskytovaly existoval i splátkový prodej, inzerce na jízdní kola na úvěr. zápůjčky ze strany banky ne- jak dokazuje dobová splátková



Splátková knížka 1926



Vkladní knížka



Inzerce v časopisu 1942

### Zdroje:

1. Dr. Bráf, Albín. *Břímě, které se dá zmenšit: slovo k rolníkům a jejich přátelům*. Vyd. 1. Praha: Nákladem „Národní tiskárny a nakladatelstva“, 1896
2. Dr. ŽENÍŠEK, Bedřich, tajemník hypoteční banky království Českého, *Vznik a vývoj Hypoteční banky království Českého / k padesátému výročí bankovní činnosti*. Vyd. 1. Praha: Nákladem vlastním, 1915
3. JUDr. Bublík, Stanislav, stálý ředitel a Ježek, Viktor, náměstek stál. řed. *Půlstoletí Hypoteční a zemědělské banky moravské 1876–1926*. Vyd. 1 Brno: Nákladem vlastním, 1926
4. Dr. SVATOŇ, Karel, právní místoředitel Městské spořitelny Pražské. *Praktická příručka hypotékární*. Vyd. 1. Praha: Nákladem vlastním, 1930



**Martin Macho**, jednatel M.S.QUATRO s.r.o.  
Foto: Michal Bílek

# „DÍKY SPOJENECTVÍ S BROKER TRUST PŮJDE VŠE SNÁZE,“

říká Martin Macho z M.S.QUATRO s.r.o.

Firma M.S.QUATRO s.r.o. působila 17 let na trhu sama. V roce 2017 se rozhodla využít zázemí společnosti Broker Trust. Dnes má 165 531 uzavřených smluv 77 591 spokojených klientů. Proč se rozhodla pro změnu? Co jí spolupráce a zázemí Broker Trustu přináší? Na to odpovídá Martin Macho, jednatel M.S.QUATRO s.r.o. (Makléřské Společnosti QUATRO s.r.o.).

## Jaká byla vaše osobní cesta k finančnímu poradenství?

Toužil jsem být programátorem. Ale po zjištění, že kvůli změně oboru ze mě programátor nikdy nebude, jsem školu opustil. Vyučil jsem se elektromechanikem a následně si dodělal maturitu v oblasti

elektrotechniky. Při zaměstnání jsem vyzkoušel několik MLM systémů. Ve dvaceti jsem zakotvil v oblasti finančního poradenství napevno. Ve 25 letech jsem už ale nechtěl dělat jen prodejce, ale poradce,

a proto jsme se rozhodli jít vlastní cestou. Spolu s Miroslavem Nevědělem jsme v roce 2000 založili makléřskou společnost M.S.QUATRO.

## Vaše společnost M.S.QUATRO působila samostatně, ale nakonec jste se rozhodli využít zázemí Broker Trust. Proč? Co za tím stálo?

Podle mě v kategorii středních či menších firem nelze ufinancovat veškerý rozvoj, který zvyšuje nároky na kvalitní informační systém, finančně poradenské nástroje, jako jsou softwary pro finanční plánování či elektronické podepisování dokumentů, nebo nároky spojené s GDPR a dalšími re-

gulatorními prvky či zajištění dostatečně širokého zázemí produktových specialistů. To všechno nese náklady a malé a střední firmy s 200 až 300 poradci to budou mít v budoucnu čím dál těžší a v různých oblastech začnou zaostávat. A protože Quatro je jednou z těchto firem, chtěli jsme to-

muto scénáři „potíží“ předejít, ale zároveň zachovat servis s kvalitními nástroji a zázemí pro klienty i poradce, hledali jsme proto cesty pro naši poradenskou síť, která by měla mít pro svou práci takovou podporu, aby uspokojila klienty a zároveň i poradce samotné.

## Zvažovali jste více variant?

Ano. Například sdílet náklady mezi spřátelenými firmami podobné velikosti, které by společně pracovaly na compliance, srovnávacích, sjednávacích či GDPR. Po vyhodnocení příle-

žitostí a rizik jsme volili spojení s některou z poolových společností. Pak už jsme vybírali, která z těchto společností by byla nejvíce vhodnou. S ohledem na velikost, stabilitu, dlouhodobost

poskytovaného zázemí a nástrojů jsme celkem jednoznačně vybrali společnost Broker Trust, která nám pro náš způsob práce nejvíce vyhovovala.



### Jaká pozitiva vám spolupráce s Broker Trust přináší?

Rozšířili jsme produktové portfolio, zároveň máme silnější a lepší podporu prodeje a v neposlední řadě jsme získali kva-

litnější poradenské nástroje. Díky tomu se nám uvolňují ruce na nové vlastní projekty a posílení toho, co je v tomto

byznysu hlavním – najít klienta, poskytnout mu odborný názor a pomoci s řešením životních potřeb.

### Jak se díváte dále na rozvoj vašeho byznysu?

V souvislosti s tím, co už jsem uvedl, se na něj dívám pozitivněji než například před rokem nebo dvěma. Postupně spouštíme projekty, které ještě vylepší

servis o stávající klienty, podpoří crosseling a zvýší tak komplexnost služeb zákazníkům. Podle mého názoru díky spojení půjde vše snáze i přes

bezprecedentní zásahy regulátora do našeho oboru, které za poslední léta probíhají s neutuchající vervou.

### Upozornil byste na něco společnosti, které přemýšlejí nad spojením s Broker Trust? Na co třeba nezapomenout, co promyslet?

Pokud někdo začíná spolupracovat s Broker Trustem tzv. na zelené louce, může začít ihned bez jakýchkoliv příprav. Pokud se ale jedná o firmu s poraden-

skou sítí a klientským kmenem, se kterým bude dále pokračovat, tak je potřeba celou věc dobře promyslet, naplánovat a postupně realizovat. Zároveň počítat

s tím, že zvládnutí celého procesu může trvat i rok a je potřeba na to připravit celé backoffice i poradenskou síť.

### Čím se M.S.QUATRO s.r.o. odlišuje od zbytku trhu?

Schopnou finančně poradenskou sítí, která má dobré výsledky a také díky nízké stornovosti stabilní, dlouhodobou pozici na trhu. Přičemž schopná poradenská síť znamená, že obchodní výsledky přepočtené na jednoho poradce převyšují

ji nad většinou trhu. Stabilní kmen, který je reprezentovaný velmi nízkou stornovostí, je pak dosahován díky širokým službám, jež poskytujeme našim klientům, a poctivým finančním poradenstvím, které se promítá do vzdělávání, ve-

dení týmu a všech aktivit, které jsou součástí našeho byznysu. Je to sice cesta zdoluhavější a finančně méně výnosná, ale jsem přesvědčený, že dlouhodobě jediná správná.

### Proč by měli poradci i koncoví klienti končit u vás?

Klient je pro nás na prvním místě. Těm, kteří využijí našich služeb, nejenže zprostředkujeme konkrétní produkt, ale pomáháme jim s finančním portfoliem komplexně, mohou se na nás kdykoliv obrátit a spolehnout se na náš následný servis. Důvodů pro poradce, proč spolupracovat právě

s námi, je celá řada. Uvedu jen některé z nich. První je zaměření na kvalitu poskytovaných služeb a firemní směr, díky kterému máme nízkou stornovost. Pokud to poradce s touto prací myslí poctivě a dlouhodobě, tak jsme pro něj jasná volba. Nebude jen položkou v tisícijmenném seznamu,

protože jsme firma s individuálním přístupem. Díky spojení s Broker Trust máme nejen široké portfolio, ale i špičkové poradenské nástroje. Můžeme využívat technologií a nabídek poskytovaných Broker Trust a zároveň organizovat svůj interní vzdělávací systém, čímž dosahujeme vyššího stupně



profesionalitu než většina trhu. Poradcům umožňujeme, aby si zvolili vlastní cestu, ať už by chtěli směřovat k univerzálnějšímu poradenství nebo se specializovat na určitou oblast či se více věnovat vedení obchodní skupiny. A navíc máme za dlouholetou historii vybudovanou klientelu, s níž mohou začínající i pokročilí poradci posilovat dlouhodobé vztahy.

Ale jak se říká, nejen práci živ je člověk, nabízíme i velké spektrum zážitkových akcí a událostí, které pořádáme pro všechny členy firmy, ale i pro jejich rodinné příslušníky, klienty a příznivce. Pravidelně, příležitostně nebo vůbec poprvé s námi mají možnost zúčastnit se speciálních workshopů, stát se členem poradenského klubu, pobavit se na masopus-

tu či oslavě firemního výročí zvaného Quatrofest nebo zažít dovolenou na Jadranu na palubě plachetnice. Zároveň se s námi zapojují do nadačních projektů, které podporujeme, protože máme radost, když víme, že i malá pomoc může být nadějí do budoucna.

### Jakou máte vizi, cíl, sen?

Soukromá vize: přeji si, aby všichni lidé kolem mě byli zdraví a v pohodě, mohli jsme dál pracovat na věcech, které mají smysl, a zbylo nám dostatek času na rodinu, přátele a koníčky. Pracovně si přeji i nadále rozšiřovat řady našich poradců i klientů, přičemž je důležitější kvalita a servis než rychlost a kvantita. Přeji úspěch všem, kteří poctivě pracují v našem oboru a pomáhají mu tak vylepšit jeho pověst.



#### Martin Macho

- 23 let ve finanční branži
- každý rok poznává novou zemi, kvůli udržení nadhledu a uvědomění si širších souvislostí – ne každý člověk na světě vlastní boty
- miluje jachting, protože mu dodává obrovskou svobodu v čase a připomíná mu, že nikdo z nás není středobodem světa

#### M.S.QUATRO

- 23 let zkušeností
- 18 let na trhu pod jednou značkou
- 60 výborných poradců
- 165 531 uzavřených smluv
- 77 591 spokojených klientů

# CO KDYŽ BUDE HUŘ...

## aneb která investice dobře vstřebá výkyvy ekonomického cyklu

Rozhovor s Milanem Růžičkou, místopředsedou představenstva a zároveň risk manažerem INVESTIKA, investiční společnosti, a.s.

### V médiích a odborné literatuře se začíná hovořit o možném konci téměř desetiletého býčího trhu, jaká jsou vaše očekávání?

Dle analytiků je česká a potažmo i světová ekonomika za svým vrcholem a ekonomický cyklus se začne pomalu obracet, ne však nijak radikálně. Výhled je stále příznivý, nicméně existují rizika zapříčiněná ekonomicko-geopolitickými vlivy. Například hrozící ob-

chodní válkou mezi Evropou a USA a v českém prostředí přehříváním trhu způsobeným nedostatkem pracovní síly. Dle prognóz, které shromažďuje Ministerstvo financí ČR a které byly zveřejněny letos v dubnu, se v příštích dvou letech předpokládá mírné zpomalení eko-

nomického růstu. Ten bude tažen hlavně domácí poptávkou, pokračovat by měl růst mezd a snižování míry nezaměstnanosti, která je již nyní na historickém minimu. Inflace by se měla stále pohybovat okolo 2 % ročně. Již v roce 2017 byla inflace 2,5 %.

### Je nyní vhodná doba pro investování?

Uplynulá desetiletí nás naučila, že nic neroste věčně, ani ekonomika, a že proto musíme počítat s různými scénáři. **Vystává otázka, kam investovat svoje peníze za současné situace.** Dynamičtější produkty reagují na výkyvy ekonomického cyklu mnohem citlivěji. Navíc velká většina českých investo-

rů nerada riskuje. Proto **typický český investor vyhledává konzervativní investice s malou dávkou rizika**, a zároveň přemýšlí, jak ochránit své peníze proti výkyvům ekonomického cyklu. Tradiční konzervativní produkty však svým zhodnocením už těžko v momentální tržní situaci kompen-

zují vyhlášenou míru inflace. Navíc jsou tyto produkty často závislé na státních dotacích a mají omezenou likviditu. Nicméně abych odpověděl na otázku, ano, myslím, že v určitých oblastech je stále vhodná doba na investování, a to zejména pro investory s dlouhodobějším investičním horizontem.

### Která investice podle vás dokáže dobře čelit inflaci a ekonomickým výkyvům?

Těmto vlivům umí zdárně čelit například **investování prostřednictvím realitních podílových fondů**, jejichž popularita v posledních letech stoupá. Jedním z hrstky ryze českých fondů stejné právní struktury, tedy otevřený podílový fond (OPF), je i námi obhospoda-

řovaný **INVESTIKA realitní fond, OPF, který svým klientům v uplynulých dvou letech přinesl zhodnocení přes 5 % p.a.** a stále cílí na výrazně nadinflační zhodnocení i v letech příštích, dovolí-li to ekonomické klima. Investice do realitního podílového fondu typu INVES-

TIKA realitní fond, OPF je považována za konzervativní typ investice a je založena na principu střednědobého až dlouhodobého investování, tj. 5 let a více, kdy se podílník fondu spolupodílí na hodnotě a výnosech nemovitostních aktiv komerčního typu, které fond nabývá.

## Jaká je strategie realitního fondu INVESTIKA realitní fond, OPF v případě, že opravdu dojde k ekonomické recesi?

Máme z minulé krize v roce 2008 v rámci jiných projektů vyzkoušeno, že, pokud je **nemovitost obsazena bonitními nájemci s dlouhodobými nájemními smlouvami na dobu určitou**, je vliv krize podstatně omezený. Bonitní subjekty jsou schopny fungovat i v časech ekonomické recese a výnosy z nájemného jsou stabilní. Navíc většina nájemních smluv standardně obsahuje **inflační**

**doložku**, takže při růstu inflace roste stejnou měrou i nájemné. Dále je též velmi důležité správné složení nemovitostního portfolia, a to tak, aby bylo nejenom rozloženo dle sektorů například mezi kanceláře, obchody, logistiku, ale také regionálně, a i s důrazem na rychlou likviditu v případě potřeby. Námi obhospodařovaný fond je proto povinen držet část aktiv v likvidní formě, min. 20 %

od otevření fondu, aby právě i v případě zvýšených požadavků na odkup podílových listů byl schopen uspokojit požadavky podílníků. Věřím, že plnění výše zmíněné strategie, podpořené našimi historickými zkušenostmi, je ta nejlepší obrana proti případným tržním výkyvům a INVESTIKA je v tomto směru velmi dobře připravena.

## KONZERVATIVNÍ INVESTICE S ATRAKTIVNÍM VÝNOSEM

ZHODNOCENÍ  
**5,04%**  
ZA ROK 2017

**iINVESTiKA**  
REALITNÍ FOND, OTEVŘENÝ PODÍLOVÝ FOND



Mgr. Sylvie Divišová Fraňková  
Head of sales

+420 720 994 476  
+420 226 801 640  
sylviefrankova@investika.cz



Jakub Weinfurtnr  
Key account manager

+420 725 940 223  
+420 226 801 619  
jakubweinfurtnr@investika.cz

[www.investika.cz](http://www.investika.cz)

Minulé výnosy nejsou zárukou výnosů budoucích. Více informací o fondu, včetně jeho investiční strategie, nákladů a poplatků, naleznete ve statutu fondu, ve sdělení klíčových informací a v dalších dokumentech, které jsou k dispozici na internetových stránkách [www.investika.cz](http://www.investika.cz).





# KDO MÁ NEJLEPŠÍ RATING ÚRAZOVÉHO POJIŠTĚNÍ?

Žebříček největší servisní organizace pro nezávislé finanční poradce na českém trhu (Broker Trust) je tady pro všechny, kteří nenechávají výběr úrazového pojištění náhodě. Takzvaný RUP (rating úrazového plnění) sleduje štedrost výplatních schémat pojišťoven v pojištění trvalých následků úrazu a denního odškodného.

## RUP pro vážné úrazy

U pojištění trvalých následků úrazu zohledňuje RUP jak lineární pojistné plnění podle procentuálního ohodnocení úrazů v oceňovacích tabulkách, tak progresivní výpočty. Míra progresu určuje, jakým koeficientem se podle závažnosti úrazu násobí sjednaná pojistná částka, a její výše je důležitým ukazatelem kvality pojistného produktu.

Samotný ukazatel vychází ze srovnání vypláceného pojistného plnění v případě 95 úrazů s trvalými následky standardně vyššími než 10 % tělesného poškození. Je zahrnuto například omezení hybnosti páteře těžkého stupně, úplná ztuhlost ramene nebo ztráta obou článků palce.

## RUP pro časté (méně vážné) úrazy

U pojištění denního odškodného se ukazatel naopak zaměřuje na velmi časté drobné úrazy, které se léčí třeba jen několik týdnů. Zatímco smyslem pojištění trvalých následků úrazu je zajištění pro případ vážných úrazů, hlavní úloha pojištění denního odškodného je pochopitelně jinde. Spočívá především v zaměření na méně vážné případy, u kterých klienti očekávají výplatu „bolestného“. To, že tato potřeba je iracionální z pohledu relativně vysokého pojistného, a naopak

nízké výše možného plnění, je již dostatečně známé.

Pojišťovny však přicházejí i v této oblasti s novými produkty, potřeba analytického srovnání je tudíž zřejmá. Navíc, u určité klientely, například u dětí a sportovců, jde stále o často poptávané pojištění. RUP pro časté úrazy proto zahrnuje 35 úrazů, a to zejména různá pohmoždění, podvrtnutí, natažení svalů, řezné rány, popáleniny či méně vážné zlomeniny.

## Jak se počítalo a kdo vyhrál?

Pojišťovna, která by vyplatila v součtu za stanovený vzorek úrazů nejvíce, dostala v ukazateli RUP hodnocení nejvyšší, a to 100 %. Pojišťovny, které by za dané úrazy vyplatily méně, dostaly v tomto ukazateli procento úměrně nižší.

V případě pojištění trvalých následků úrazu se o prvenství přetahují dvě pojišťovny: Metlife a Allianz. Při uvedení tohoto ukazatele v roce 2014 vedla pojišťovna Metlife, protože jako první zavedla unikátní vývoj progresu. V roce 2016 však

vyhrála Allianz, která oproti minulosti zvedla hodnoty trvalých následků u nedominantní horní končetiny na úroveň té dominantní (úraz praváka na levé ruce má stejnou hodnotu jako na pravé) a navýšila progresi až na 800 %, resp. díky garanci nejvyššího plnění mezi TOP 5 pojišťovnami až na 1 000 %. V letošním roce však opět vítězí Metlife, která plošně upravila systém progresse, a to nově aplikováním progresse již od 21 % tělesného poškození

(dříve od 25 % tělesného poškození). Současně došlo ke zvýšení hodnoty progresse o 50 procentních bodů pro všechny hodnoty tělesného poškození, s výjimkou plnění pro 100 % tělesného poškození, které bylo navýšeno z 850 % na 1 000 %. Tyto změny jsou bez cenového dopadu. Lze tedy říci, že v současných pojistkách získají klienti lepší systém progresse, než tomu bylo ještě před pár lety.

| POJIŠŤOVNA                  | HODNOTA RUP PRO VÁŽNÉ ÚRAZY |
|-----------------------------|-----------------------------|
| METLIFE GARDE, GARDE RISK   | 100 %                       |
| ALLIANZ ŽIVOT               | 98 %                        |
| AXA ACTIVE LIFE PLUS        | 83 %                        |
| ČP MŮJ ŽIVOT 2              | 78 %                        |
| GENERALI BEL MONDO          | 74 %                        |
| ČPP EVOLUCE PLUS, RIZIKOVKA | 69 %                        |
| KOOPERATIVA 7BN, NA PŘÁNÍ   | 69 %                        |
| PCŠ FLEXI, FLEXI RISK       | 69 %                        |
| AEGON ŽP                    | 68 %                        |
| KOMERČNÍ POJIŠŤOVNA ELÁN    | 67 %                        |
| UNIQA DOMINO                | 67 %                        |
| NN SMART, ŽIVOT             | 65 %                        |
| ČSOBP FORTE                 | 60 %                        |

*Zdroj: on-line metodiky  
Broker Trust*

V případě denního odškodného je situace jiná. Tady se podmínky naopak zhoršují. U léčení drobných úrazů dlouhodobě vede Česká pojišťovna, přestože i ona podmínky plnění zpřísnila. Nicméně její oceňovací tabulky pro denní odškodné jsou z pohledu maximální možné délky léčení v průměru nejvíce štedré. Na jasném druhém místě je UNIQA pojišťovna, která v některých položkách, například u podvrtnutého kolena bez poranění vazů či pohmoždění

hlavy bez otřesu mozku, Českou pojišťovnu překonává. Ostatní pojišťovny jsou tam již z pohledu klientů podstatě hůře.

Pokud však není cílem pokrytí drobných úrazů, ale léčba těch vážnějších, může zaujmout úrazové připojištění od Generali pojišťovny, která umožňuje sjednat progresivní plnění již od 31. dne léčby. Pojišťovna Generali je také největším skokem v tomto ukazateli ve srovnání s minulostí.

| POJIŠŤOVNA                  | HODNOTA RUP PRO ČASTÉ ÚRAZY |
|-----------------------------|-----------------------------|
| ČP MUJ ŽIVOT 2              | 100 %                       |
| UNIQA DOMINO                | 86 %                        |
| ČSOBP FORTE                 | 74 %                        |
| PČS FLEXI                   | 72 %                        |
| NOVIS WEALTH INSURING       | 67 %                        |
| GENERALI BEL MONDO          | 65 %                        |
| PČS FLEXI RISK              | 62 %                        |
| AEGON ŽP                    | 61 %                        |
| KOOPERATIVA 7BN, NA PŘÁNÍ   | 61 %                        |
| AXA ACTIVE LIFE PLUS        | 59 %                        |
| ČPP EVOLUCE PLUS, RIZIKOVKA | 58 %                        |
| ALLIANZ ŽIVOT               | 57 %                        |
| METLIFE GARDE, GARDE RISK   | 57 %                        |

*Zdroj: on-line metodiky Broker Trust*

Zajímavostí je, že pojišťovny, které se umístily na předních příčkách v ukazateli RUP pro vážné úrazy s trvalými následky (Metlife a Allianz), dopadly nejhůře ve srovnání plnění pro

časté úrazy bez trvalých následků a s krátkou dobou léčení. Potvrzuje se tedy, že jeden produkt nemůže být nejlepší ve všem a finančním poradcům, kteří to s finančním poraden-

stvím myslí skutečně vážně, nezbyvá nic jiného, než se tomuto faktu neustále přizpůsobovat.

**Dušan Šídlo**  
Analytik Broker Trust





**Martin Kouřil**, oblastní ředitel rozvoje Broker Trust, a. s. – severní Čechy  
Foto: Petra Poklopová



# CHCE BÝT JAKO POHLREICH, ALE V ROLI REGIONÁLNÍHO ŘEDITELE

Pamatuje si období, kdy jezdil za budoucími klienty autobusem a v každé ruce měl kufr plný podkladů. Zvonil na zvonky a snažil se dostat ke klientům domů. Zocelilo ho to. Před 21 lety byla jiná doba a samozřejmě jiný trh. Že se bude i v budoucnu věnovat finančnímu poradenství neměl kdysi vůbec v plánu. Dnes je Ing. Martin Kouřil regionálním ředitelem pro severní Čechy a smluvním partnerem Broker Trustu.

1. září 1997 bylo dnem, kdy Martin Kouřil vstoupil do finančního poradenství. Tehdy podepsal smlouvu u Allianz. Studoval Vysokou školu ekonomickou v Praze a práci finančního poradce bral jako přivýdělek vhodný ke studijnímu zaměření. Během následujících deseti let stihl rozšíření portfolia klientů, stal se nejmladším Generálním reprezen-

tantem v Allianz a získal post regionálního trenéra v Allianz. V roce 2007 si pod tlakem svých klientů založil vlastní makléřskou společnost Finall Makler s.r.o. a pomalu se blížila jeho kariéra v Broker Trustu, o které zatím tehdy netušil. K založení firmy ho přivedli klienti. „Chtěl jsem dělat dobrý servis pro klienty, ale ne pod jednou značkou, lidé chtěli více

produktů, více porovnání, a to jsem za současné situace už nemohl dělat. S vlastní společností se mi tyto možnosti otevřely. Získal jsem vyšší stupeň odborné způsobilosti pojišťovacího zprostředkovatele – statut Pojišťovací agent a Pojišťovací makléř a fungoval jsem takto do roku 2013,“ vypráví Martin Kouřil.

## Broker Trust ho nadchl vizí, stabilitou i poměrem cena x výkon

Den D, kdy se dnes regionální ředitel pro severní Čechy a smluvní partner setkává se společností Broker Trust, nastal začátkem roku 2013. „Hledal jsem na trhu někoho, kdo by mi poskytl analytické a legislativní zázemí, platformu pro byznys, přehled o klientech, provizích. Zjistil jsem totiž, že nemohu prodávat deset nebo dvanáct

pojištění, že nejsem schopen si sám vše zanalyzovat a ve všem se zorientovat, a klientům jsem chtěl dodávat maximum informací,“ vysvětluje a dodává: „Proto jsem se podíval po trhu. U Broker Trustu mě zaujala vize společnosti, stabilita, poměr cena a výkon a možnost začít třeba jen se dvěma pojišťovnami a osahat si spolupráci.“

V dubnu začal spolupracovat s Broker Trustem jako smluvní partner a koncem léta přišla nabídka na post regionálního ředitele pro severní Čechy. „Zlákala mě vidina, že uvidím ještě více do dění uvnitř firmy, budu moci ovlivňovat tvorbu služeb pro partnery a pomohu oživit region severních Čech,“ vzpomíná.

## 5 let v Broker Trustu: 7x vyšší obrat

Po pěti letech v Broker Trustu je Martin Kouřil stále více přesvědčen o rostoucím smy-

slu poolu na poradenském trhu. „Broker Trust netrvá na tom, aby firmy propagovaly

jeho značku, firmy fungují pod svým brandem, jen čerpají zázemí naší servisní firmy. Za pět

let se změnilo složení produktů, legislativa, struktura poradců. Výrazně se mění i záběr profese, dnes pomáháme klientům i s oblastmi, které už do finančního poradenství tak úplně nepatří – například s námi konzultují výběr stavební firmy, lékaře, právníka a podobně. Poradce toho dnes musí zvládat daleko více.“

Před pěti lety začínal pod Broker Trustem na necelých 20 milionech obratu, dneska cílí na plán 140 milionů. „Osobně si myslím, že budeme na 156 milionech obratu v roce 2018. Dneska máme v regionu kolem 320 poradců, asi 80 smluvních

partnerů a chtěl bych, aby toto číslo bylo stále vyšší. Akcentuji také zvýšení akvizice u smluvních partnerů, máme k tomu dnes velmi dobré nástroje včetně mapy konkurence,“ plánuje Martin Kouřil.

Co mu spolupráce s Broker Trustem přináší? „Je to pro mě velká škola, a to jak v oblasti poradenské, tak i z pohledu regionálního ředitele. Jako smluvní partner jsem díky spolupráci s Broker Trustem schopný udělat stejný objem práce za třetinu času. Je tu hodně nástrojů, které mi šetří čas – metodiky online, srovnávače, sjednavače, webináře a další. Poradce má

šanci tady za stejnou aktivitu dostat více zaplacen a může se věnovat rodině, svým koníčkům. Myslím, že může žít život více naplno a nemusí se soustředit na obhajobu pozice jako v systému MLM. Tento systém mi připadá šikovní a správný,“ tvrdí Martin a doplňuje: „Dneska mám srovnání přes celý trh a mohu nabídnout klientovi to nejlepší, přesně na míru. Víím, že ten, kdo přijde po mně a bude se snažit smlouvu rozbít, to bude mít velmi těžké, protože umím nabídnout to nejlepší řešení v daném čase. Přeji poradcům, ať to ochutnají, a myslím, že si na to velmi rychle zvyknou.“

---

### „Vztah klienta a poradce je prověřený časem“

Martin se ve finančním poradenství pohybuje 21 let. Za tu dobu poznal stovky lidí, přístupů k práci i produktů. „Práci poradce bych doporučil lidem s velkou sebedisciplínou a velkou odpovědností. Odradit bych chtěl všechny ty, kteří chtějí rychle vydělat! Jedinou správnou cestou v tomto oboru je totiž pouze poctivý přístup ke klientům, budování důvěry a dlouhodobá péče. Uvedu příklad: miminka, která jsem kdysi pojistil, si dnes zakládají vlastní smlouvy a jejich rodiče se diví, že to ještě dělám, řada lidí odpadne. Vztah klienta a poradce je prověřený časem. Finanční poradenství není jen

řemeslo, je to životní styl a poslání.“

Spolupráci s Broker Trustem by doporučil výkonným freelancerům, manažerům týmů poradenských firem, zejména z MLM modelů, ale i z kmenových sítí pojišťoven, majitelům makléřských firem se statusem PA/PM. „Těm dokážeme poskytnout rozsáhlejší a kvalitnější back-office, nezbytný pro jejich činnost. Patří sem legislativa, compliance, analytické zázemí, softwarová podpora – platforma BeTy, systém vzdělávání, výborné provizní podmínky od bank a pojišťoven, u nichž patříme zpravidla

k největším partnerům. Makléřská firma u nás dostane kvalitní back-office za nižší cenu, než dnes reálně platí svým externím dodavatelům nebo zaměstnancům. Majitelé a manažeři získají mimo jiné daleko více prostoru pro strategický rozvoj svého byznysu, svůj profesní rozvoj a mohou se více věnovat doplnění svých týmů a více se o své poradce starat. V konečném důsledku zpravidla realizují vyšší zisk než ve stávajících modelech, kde vše řeší individuálně. Navíc neztrácejí svůj brand a roky budovanou identitu a kmen klientů i svůj tým mají smluvně garantovaný.“

---

### Proč Broker Trust?

Martin si sám uvědomuje, že výběr partnera pro podnikání není jednoduchý. Upozorňu-

je proto na pár bodů, které je třeba při výběru neopomenout: „Zajímal bych se zejména o fi-

nanční stabilitu partnera, který má zastřešit mé další podnikání, chtěl bych vědět, jak se sta-

ví ke stornoriziku, rezervním fondům a dalším stabilizačním prvkům. Jak a kde shromažďuje tyto prostředky, jak s nimi nakládá? Jaké je finanční zdraví té které firmy? Nemůže mne její neopatrná politika v budoucnu ohrozit a strhnout mne s sebou? V Broker Trustu máme již několik let po sobě oceně-

ní finanční stability na stupni AAA. Velmi důležité je také jasně deklarované zaměření servisní firmy v modelu B2B, kde klientem stále je a bude poradce, respektive poradenská firma a nikoliv koncový klient.“

Broker Trust je pro něj dneska společností, která se rozrostla,

ale zároveň má pořád rodinné klima. „Je tu velké penzum svobody, informací a služeb a je na každém partnerovi, co z toho skutečně využije. Společnost má hodně odborníků a chceme, aby se smluvním partnerům dobře podnikalo a cítili se příjemně.“

### Plány: kurzy a zkoušky

Ing. Martin Kouřil si ponechal už jen zhruba 500 klientů. Svou poradenskou činnost omezil a více řeší pozici regionálního ředitele. Plány má jasné: „Chci využít své zkušenosti z pozice trenéra a připravuji kurzy finanční gramotnosti. Mezi mé klienty patří řada profesionálních sportovců, zejména fotbalistů, proto bych se chtěl v této oblasti zaměřit právě na ně.“ Snaží se také pomoci smluvním partnerům doplnit vhodné typy lidí do týmu. „Někteří smluvní partneři jsou například silní v hypotékách, ale chybí jim třeba někdo šikovný na pojištění. Proto hledáme společně cesty, jak tým doplnit, radím, ukazuji cestu.“ Ví, jak na to, a také se rád nechá inspirovat od ostatních. Ve volném čase velmi rád vaří a jeho inspirací je kuchař Zdeňk Pohlreich, a to nejen po kuchařské stránce. „Baví mě sledování pořadů se Zdeňkem Pohlreichem a řekl bych, že mě pan Pohlreich inspiruje svým přístupem. Myslím, že jako regionální ředitel bych mohl být tak trochu jako on, protože chodím do firem a odhaluji potenciály jejich rozvoje. V této oblasti mne čeká ještě spousta práce,“ říká s úsměvem.

Smluvní partneři na něm oceňují jeho autentičnost. „Umím se vcítit do jejich role a znám procesy obchodu, řeším s klienty stejné problémy. Skládám stejné certifikační zkoušky, mám za sebou zkoušky z úvěrů a penzí, momentálně se připravuji na zkoušku z investic,

navštěvoval jsem půlroční kurz European Financial Advisor a v budoucnu bych chtěl složit zkoušku EFA nebo EFP a neminou mne určitě zkoušky podle nové směrnice IDD v oblasti pojištění. Tím se odlišuji od většiny mých kolegů v týmu regionálních ředitelů.“



### Martin Kouřil

- regionální ředitel pro severní Čechy a smluvní partner Broker Trustu
- 21 let v oboru finančního poradenství
- jako regionální ředitel působí od Václaváku na sever, od Karlových Varů po Semily
- doma jeho snažení podporuje manželka Irena, téměř tříletý syn Martin a roční dcera Terežka

### Martinova vášeň

Miluje italskou kuchyni, což jen podtrhuje jeho vřelý vztah k Itálii. Ve volném čase se začal učit italsky. Velmi často jej na pracovních cestách autem provází italská hudba, zejména Eros Ramazzotti.





# Díky našim partnerům jsme nejsilnější brokerpool v ČR



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

