

bizon

PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

Číslo vydání 06



**Z NIČEHO K NÁKUPU
AKCIÍ Z MOBILU**

Třicet investičních let je velká jízda



PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

BizOn – po hlavě do světa úspěšného byznysu
Číslo 06

Vydáno: 03/2020

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: Václav Křivohlávek, Kateřina Černá, Zdeněk Sluka, Soňa Straková

Grafika: Lucie Gašparová

Foto: Škoda Auto (titulka), iStock by Getty Images, Freepik.com, Michal Bílek

Registrace: MK ČR E 22974

Ročník: 06

Milé čtenářky, vážení čtenáři,

jelikož to dnes vypadá, že kdo nepíše o koronaviru, ten jako by nebyl, propašoval jsem tohle aktuální téma alespoň do BizOního úvodníku. Ve zbytku časopisu totiž o COVID-19 nenajdete ani řádku. Ne že bychom neměli co napsat, na Broker Trustím blogu najdete o koronaviru z pohledu finančního poradenství hned několik článků, do šestého BizOna jsme však dali přednost jiným, neméně zajímavým tématům.

V hlavním článku čísla se vracíme k třicetiletému výročí pádu komunismu a připomínáme si, jak fungovaly finanční produkty před zavedením svobodného trhu. Speciálně se podíváme na oblast investic, kde se začínalo prakticky od nuly, a jak píše zkušený analytik Václav Pech, občas to je (byla) pěkně divoká jízda.



Víte, jak prodávat pojištění jako Chuck Norris? Máme pro vás hned dvanáct dokonalých tipů, díky kterým si podmaníte pojistný trh!

Co je nejčastější odpovědí klientů na otázku, proč investují? Odpověď možná tušíte, ale určitě neuškodí přechíst si o tom, jak se na vztah klient – investiční poradce dívá Martin Večerka z VHI.

Jak se nezbláznit z honby za dokonalostí poodhalí koučka Iveta Clarke, která již bezmála 30 let pracuje s lidmi napříč kulturami a kontinenty. Dalším tématem z oblasti osobního rozvoje je článek Soni Porupkové, kterou znáte jako okouzující moderátorku z televize a Broker kongresu. Poradí, jak vylepšit svůj mluvní projev, což bývá jedna z nejvíce žádaných školicích oblastí.

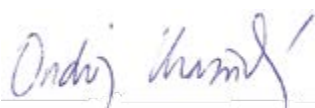
Lukáš Kaplan z EUCS se zaměřil na nároky poškozených po nezaviněné dopravní nehodě. Ačkoliv mají poškození po dopravních nehodách nárok na poměrně vysoké odškodnění, pojišťovny podle Lukášových slov často uhradí jen zlomek skutečných nároků. Co s tím?

Jak se z učitele matematiky a chemie stane regionální ředitel našeho největšího poolu? To najdete v životním příběhu našeho obchodního matadora Jardy Paskera. Zcela určitě se o něm dozvíte i pár zajímavostí, které vás překvapí. V jiném článku zase nahlédnete pod pokličku klukům z Bonites, kteří již 7 let budují vlastní finančně-poradenskou firmu a stále jsou skvělá parta.

Zkrátka neprijdou ani hypoteční nebo penzijní specialisté, věřím, že každý si své téma i tentokrát najde.

Na závěr bych Vás rád opět vyzval k využívání našeho redakčního e-mailu bizon@brokertrust.cz. Máte-li pro nás pochvalný vzkaz nebo naopak námět ke zlepšení, určitě se s námi spojte. Zpětná vazba nás v redakci nabíjí a pomůže nám dělat BizOn takový, jaký jej chcete mít. Zároveň připomínám, že všechna minulá vydání najdete v elektronické podobě na webu Broker Trustu.

Za celou redakční radu přeji příjemné čtení.


Ondřej Kvasňovský
šéfredaktor BizOn

3 Úvodník

9 Prodej
pojištění
v Česku

19 Když klient
pochopí smysl
investic, zažijete
skvělý pocit

22 Zlatý 90ky

25 Conseq:
Investovat
s hlavním proudem
už dávno nestačí

33 MONETA
pokračuje
v digitální revoluci



35 O studu
a zranitelnosti

*„Ke zdolání studu
potřebujeme odvahu
být nedokonalí,
hlubokou vnitřní
sebeúctu...“*

16 Na začátku
30 let finanční
svobody

27 Z ničeho k nákupu
akcií z mobilu

*„Pracovat nemusíte
právě tehdy, když
máte peníze,
a existují pouze dva
legální způsoby,
jak peníze vydělat.
Buď budete
pracovat, anebo
necháte peníze
pracovat za vás.“*



41 Bonites:
„Nejsme ani jeden
egoista, pracujeme
jako tým“



45 AVANT
investiční
společnost, a.s.,
Leader fondů
kvalifikovaných
investorů

*„Je nutné si
přiznat, že přes
dnešní technické
možnosti jsou
oproti některým
evropským státům
české banky
s digitalizací
procesu vyřízení
hypotéky na velmi
nízké úrovni.“*

47 Digitální
hypotéka
dnes a zítra

52 EUCS: Nároky
poškozených
po nezaviněné
dopravní nehodě



57 Český penzijní
binec: co dál?

61 RSTS
zvýhodňuje
mladé klienty



63 Jak vylepšit
svůj mluvní
projev?

67 Cihly
nad zlato?

*„Co je v cihlách,
drží si hodnotu.
Zkušenost, která
platí dodnes.“*

72 Zkoušky
odbornosti
na kapitálovém
a pojistném trhu

79 „Pojišťovákem“
nikdy být nechtěl



82 Kooperativa:
Pojistnou
smlouvu životního
pojištění můžete
upravit

Myslete na ZÁŽITKY.

- ✓ Významné vylepšení pojistných podmínek u pojištění invalidity
- ✓ Významné vylepšení pojistných podmínek u pojištění VZO
- ✓ Navýšení limitů pro lékařské prohlídky
- ✓ Navýšení limitů plnění úrazového pojištění
- ✓ 10ti násobná progrese u pojištění TNÚ
- ✓ Poplatková struktura investiční části na úrovni OPF
- ✓ Nový způsob sjednávání přes on-line systém DIGIPOS

Životní pojištění DOMINO 2019

Morava:

Adéla Bejčková, mobil 739 603 743
e-mail: adela.bejckova@uniqa.cz

Čechy:

Miroslav Sága, mobil 737 268 279
e-mail: miroslav.saga@uniqa.cz

Myslete


UNIQA

Již tradičně připravila UNIQA upgrade svého životního pojištění DOMINO. Tentokrát se zaměřila zejména na zohlednění zdravého životního stylu, snížení poplatků u investiční varianty, optimalizaci krytí pro případ závažných úrazů a invalidity a navýšení limitů pojistných částek bez nutnosti lékařské prohlídky v případě čerpání úvěru.

Novinky jsou implementovány do obou variant pojištění DOMINO Risk 2019 (rizikové ŽP) i DOMINO Invest 2019 (IŽP s rezervotvornou složkou na základě zvolené investiční strategie), kromě toho UNIQA zapracovala celou řadu podnětů od vás, finančních poradců. Současně zohlednila současné trendy: bere v úvahu prodlužující se aktivní život naší populace a oceňuje ty, kteří dbají na zdravý životní styl. Oba tyto faktory jsou zásadní, neboť životní pojištění si sjednávají zejména odpovědní lidé v nadprůměrné zdravotní a fyzické kondici, kteří o sebe dbají.

Změnil se systém slev a přírážek podle BMI a kouření. Nejvýhodnější sazbu dostanou štíhlí nekuřáci. Ti ušetří na pojistném až 28 %. Osoby s nadváhou, ale bez kuřáckého zlovyku, budou odměněny slevou okolo 10 %. Naopak kuřáci musí počítat s tím, že si připlatí. U indexu BMI bylo optimální rozmezí změkčeno na 18-28. Kouření bude od nynějška posuzováno podle odpovědi na otázku, zda dotyčný klient kouřil v posledních 12 měsících.

Významně se rozšířilo krytí v **úrazovém pojištění**. Namísto dosavadní až šestinásobné progresse u velmi závažných trvalých následků bude napříště možné čerpat až desetinásobek sjednané pojistné částky. Navýšen byl i limit pro trvalé následky úrazu u dětí na 1,5 milionu korun. V **přípojištění invalidity** došlo k rozšíření krytí duševních poruch - nově UNIQA plní všechny diagnózy „F“ již od II. stupně invalidity. U diagnóz schizofrenie vyplatí pojistné plnění i u I. stupně invalidity.

V **přípojištění velmi závažných onemocnění** byla zkrácena čekací doba na 3 měsíce. Jednotlivé diagnózy byly rozděleny podle příbuznosti a souvislosti do 5 skupin, přičemž dojde-li k výplatě plnění za diagnózu z jedné skupiny, závažné choroby z ostatních nesouvisejících 4 skupin jsou nadále kryty v plném rozsahu.

Byla prodloužena maximální délka plnění v **pojištění denních dávek v pracovní neschopnosti** na 18 měsíců. Nyní lze sjednat i zpětné plnění u pojištění denní dávky od 28. dne a měsíční dávky od 61. dne. V takovém případě plní UNIQA dávku od prvního dne, resp. prvního měsíce PN, jakmile dosáhne její celková délka 28, resp. 61 dnů.



Další inovací je úprava **pojištění pro případ prvního z rizik** při čerpání úvěru. Dojde-li v průběhu trvání smlouvy ke smrti nebo události s následkem nejtěžšího III. stupně invalidity, vyplatí UNIQA jednorázové plnění ve výši aktuální lineárně klesající pojistné částky (v souladu s pokrokem v umořování úvěru) a pojištění končí. Má-li zdravotní újma za následek I. anebo II. stupeň invalidity, bude vyplácena měsíční renta odpovídající sjednané pojistné částce a délce pojištění. Zároveň byly zavedeny slevy za výši pojistné částky – u PČ přesahující 3 miliony korun činí sleva 23%.

V souvislosti se zlepšováním zdravotního stavu populace ve středním věku přistoupila UNIQA i ke **zjednodušení procesu** a snížení administrativy při zkoumání zdravotního stavu na vstupu do pojištění k zabezpečení úvěru. Velká lékařská zpráva už nebude potřeba u částky do 5 milionů korun a věku žadatele do 45 let. Bez úvěru je to pak do věku 55 let a pojistné částky 3 miliony korun.

Jako první v ČR nabízí UNIQA k novým smlouvám DOMINO 2019 také **program diagnose.me**. Jde o unikátní možnost vyžádat si zdarma stanovisko či posudek špičkového zahraničního lékařského experta z vybraných klinik v USA a v západní Evropě.

U investiční varianty DOMINO Invest 2019 zjednodušila UNIQA sazebník a významně snížila vstupní poplatky. Produkt DOMINO Invest 2019 tak patří podle kalkulatoru nákladovosti IŽP od ČAP (<http://www.cap.cz/kalkulacka/>) mezi nejvýhodnější produkty na českém trhu.



Morava:
Adéla Bejčková, mobil 739 603 743
e-mail: adela.bejckova@uniqa.cz

Čechy
Miroslav Sága, mobil 737 268 279
e-mail: miroslav.saga@uniqa.cz



PRODEJ POJIŠTĚNÍ V ČESKU

„Máte pojištění? A mohla bych ho vidět?“

Možná jste již slyšeli rčení, že se pojištění nekupuje, ale prodává. Když se však podíváme do minulosti, tak zjistíme, že pojištění nevzniklo tak, že by ho „někdo“ vynalezl a pak se ho snažil prodat. Historicky pojištění vzniklo jako přirozená potřeba lidí chránit se před riziky, na které jejich vlastní prostředky nestačily. Pojištění se tak na počátku skutečně kupovalo v podstatě samo.

Doba se však posunula

Z pojištění se stala čistě komerční služba, kterou provozují pojišťovny, jejichž cílem je dosažení zisku. A jistě nás nepřekvapí, že i podle internetových vyhledávačů patří slovo „životní pojištění“ k těm nejméně hledaným slovům. Pojištění tedy není něco, na co by se stály dlouhé fronty. Řada hezkých InsurTech společností, které byly založeny na přímém

prodeji zákazníkům, zanikla právě kvůli této skutečnosti. V domácím prostředí danou situaci dobře ilustruje nedávné ukončení prodeje internetového pojištění osobních věcí Cubiq, skončení původního systému První klubové pojišťovny nebo nevalné obchodní výsledky internetového životního pojištění Mutumutu.

Situace však není tak beznadějná

Například cestovní pojištění nebo povinné ručení patří k celkem poptávaným produktům. Internetové srovnávače autopojištění dělají nejednomu finančnímu poradci vrásky na čele. Nabídka více typů pojištění a jiný finančních produktů však bezesporu zvyšuje šanci na prodej i méně oblíbeného životního pojištění. Existují také jisté impulzy, které zájem klientů o pojištění zvyšují. Mezi ně patří například narození

dítěte, čerpání hypotéky, zdravotní problémy osob v nejbližším okolí, pozitivní zkušenost s výplatou pojistného plnění (ověření si, že pojištění funguje), koupě majetku, cestování do zahraničí či začátek provozování rizikové aktivity nebo sportu. Je tedy dobré vědět, v jaké životní situaci se váš klient aktuálně nachází. Možná je v situaci, kdy ho vaše nabídka pojištění osloví podstatně více nežli dříve.

Samotná nabídka pojištění může mít velmi různou podobu

Pojišťovny ve svých reklamách uvádějí odlišné výhody, které mají potenciální kupce pojištění přesvědčit právě pro danou pojišťovnu. Můžeme se setkat s inzerováním vratek pojistného či bonusů („dělíme se s vámi o náš zisk“), pozitivním vymezováním vůči konkurenci („my jsme férová pojišťovna,

děláme to jinak“), inzerováním dárek pro klienty („při splnění podmínek dostanete mobilní telefon, chytrý náramek či sportovní tašku“), zdůrazňováním velikosti („jsme velká a tradiční pojišťovna“), vzbuzováním důvěry prostřednictvím vystoupení známého sportovce či herce v reklamě („naše po-



jištění prezentuje tenistka Karolína Plíšková či herec Pavel Nový“), prezentováním jednoduchosti produktu („máme krátké a srozumitelné podmínky“) nebo uvedením rychlosti pojistného plnění („vyplácíme

plnění do 2 dní“). Setkat se lze i s prodejem životního pojištění jako motivačního nástroje ke zlepšení zdravotního stavu („každého čtvrt roku vám vrátíme část pojistného v závislosti na vaší sportovní aktivitě“).

Ojedinele pojišťovny inzerují různé garance či upozorňují na určité výluky z pojistného plnění („nemáme výluky na psychická onemocnění a bolesti zad“).

Pro váš klidný spánek. Pojištění, jak má být. Jednoduché, upřímné, férové. Opravdu.

Samotní finanční poradci využívají při prodeji pojištění různé metody. Někteří se soustředí především na cenu pojištění, kterou je třeba snížit („přineste nám vaše smlouvy a my vám je zlevníme“). Jiní se vymezují proti mediálně neoblíbenému investičnímu životnímu pojištění („sjednáváme pouze rizikové životní pojištění“) či akcentují téma výluk („najdeme vám pojištění, kde bude méně výluk“). Jindy se nabízí kontrola smluv („zkontrolujeme vám smlouvy a zjistíme, zda je vše správně

nastaveno“), někdy však pod záštitou různých falešných autorit („klientské centrum pojišťoven, asociace pojišťoven“).

Někdy je pojištění prezentováno jako nutné zlo, u kterého je potřeba ohlídat plnění („pojištění vám sjednáme jen dočasně a také spolu s pojištěním právní ochrany“). Jistě znáte také takzvaný samo-spotřebitelský model („přijďte na seminář, vzděláme vás v oblasti pojištění, rozhodnete se sami a dostanete část provize“). Pojištění může

být prodáváno také jako automatická součást jiného produktu („k hypotéce vždy sjednáváme pojištění“) nebo jako součást celého řešení („zdarma od nás dostanete finanční plán včetně pojištění“). Odpovědnost za výběr pojištění může být přenesena zpět na klienta („doporučujeme vám všechna tato pojištění, pokud některé nechcete, tak nám to tady podepište“). Již méně se dnes pojištění prodává jako nástroj pro ušetření na daních („díky životnímu pojištění si odečte-

te 24 tisíc korun od daňového základu“) nebo jako forma výdělku nad pojišťovnou („pokud budete mít dvakrát v roce výron kotníku, dostanete od pojišťovny 10 tisíc korun“).

Praktikují se tedy různé způsoby prodeje pojištění. To může být klientům nabízeno nejen na základě negativních informací (nemoci, úrazy), ale i těch pozitivních (bonusy, slevy, vratky,

daňová úspora). Je na každém finančním poradci, aby si našel svou vlastní cestu, se kterou bude spokojený a přinese mu požadované výsledky.

OTÁZKY K ZAMYŠLENÍ

1. Jakým způsobem pojištění prodávám?
2. Všímám si, že existují různé typy klientů, ke kterým je třeba přistupovat odlišně?
3. Mám systém poradenství a prodeje, výběru produktu a určování pojistných částek?
4. Jakou poskytuji přidanou hodnotu, kterou se odlišuji od konkurence?
5. Co by mně pomohlo, abych byl v prodeji pojištění lepší?

PRODÁVEJTE POJIŠTĚNÍ JAKO CHUCK NORRIS

Jistě znáte celou řadu vtipů o Chuckovi Norrisovi, kterého se obává i koronavirus. A protože je Chuck Norris, jak známo, odborníkem na všechno,

tak i my jsme ho vyzpovídali a zeptali se ho, jak by on prodával pojištění a jaké rady by nám dal. I když on žádné pojištění nemá, protože ho zkrátka ni-

kdy potřebovat nebude, tak nás překvapilo, že se v pojištění vyzná lépe než náš celý analytický tým. Tady přinášíme celý tucet jeho exkluzivních rad.

1

Ničeho se nebojte

Nikdy jsem se ničeho ani nikoho nebál. A to stejné radím i vám. Máte při prodeji pojištění strach z odmítání? Největší hloupost, kterou můžete udělat. Smiřte se s tím, že potkáte mnoho lidí, kteří vám řeknou

ne. Bud' proto, že nejsou odpovědní vůči sobě či okolí, že pojištění z řady důvodů odmítají nebo se bláhově domnívají, že ho mají dobře vyřešeno. S tím vy „pozemšťané“ nic neuděláte.

2

Najděte v pojištění zálibu

Víte, proč jsem na rozdíl od vás tak dobrý? Děláním jen to, co mě baví. Dobří (skoro) jako já budete jen v tom, co vás baví a naplňuje. Uznávám, že prodej pojištění není tak zábavná činnost jako rozdávání kopanců, ale koukejte si najít něco zajímavého i na pojištění. Kontakt s lidmi je fajn. Kdo jiný

by jim měl pomoci vyznat se v tom neoblíbeném pojištění? Zalíbení můžete najít v hledání vhodného produktového řešení, v pochopení produktových odlišností či psychologických rozdílností jednotlivých klientů a jejich motivů pro sjednání pojištění.

3

Budujte osobní značku

Mě všichni znají, vás ne. Já účet na LinkedInu nepotřebuji, vy však musíte být na internetu a sociálních sítích aktivní. Tam

budujte vaši osobní či firemní značku, která vzbuzuje důvěru a je okamžitě rozpoznatelná. Mějte aktualizované webové

stránky. Pravidelné příspěvky na platformách sociálních médií a zasílání newsletterů pomůže udržet vztah s vašimi zákazníky. Budujete tím nejen

důvěru, ale zvyšujete si šanci, že najdete nové zákazníky a ti stávající se na vás budou opakovaně obracet.

4

Neplývejte časem

Můj den má 240 hodin, váš nikoliv. Proto zbytečně nemrhejte časem. Jistě vám nemusím opakovat, že čas jsou peníze. Rozděľujte si ho proto do bloků podle společných aktivit.

Vyhradte si speciální čas na volání, na schůzky a na přípravné aktivity. Neskákejte od jedné věci k druhé. Pracujte co nejvíce digitálně a CRM pro vás jistě není sprostým slovem, že?

5

Specializujte se

Mě specializace nezajímá, umím všechno nejlépe. Vy tak dobří nejste. Najděte si proto aktivity a segment klientů, kde budete porážet konkurenci. Toho

dosáhnete, jen když budete o dané skupině či oboru podnikání vědět ze všech lidí nejvíce. Čím více toho budete vědět, tím více vás to bude bavit.

6 Pozorujte a sbírejte informace

O každém svém soupeři jsem měl detailní informace. Nemyšlím tím, že bych si vedl na každého „složku“, ale to, že jsem dobrý v pozorování. Různí lidé zkrátka vyžadují různý přístup. A to platí i při prodeji pojištění, kdy musíte více poslouchat než mluvit.

7

Neopouštějte

Vím, že se to lehce řekne, ale hůře činí. Nicméně nezapomínejte na vaše stávající zákazníky kvůli těm novým, i když z nich třeba nemáte takový profit. Může se vám to v budoucnu pěkně vymstít.

8

Pracujte na svém stylu

Budujte si svůj styl. Najděte si to, co vám bude při prodeji po-





jištění vyhovovat. Jaké si to uděláte, takové to máte. Uvědomte si, jakým způsobem pojištění prodáváte a jaké jsou vaše silné stránky. A na těch pracujte.

9

Odměňujte

Já rád rozdávám rány, vy rozdávejte benefity. Nebojte se poskytovat některé služby zdarma, v dlouhodobém horizontu se vám to vyplatí. Vytvořte si věrnostní program pro klienty. Motivujte a odměňujte, třeba když vás doporučí dalším zákazníkům.

10

Vytvořte si systém

Bez systému bych nebyl tam, kde jsem. Musíte mít systém, který vám práci ve všech aspektech zrychlí a usnadní. Mluvím nejen o systému pro přípravu nabídek a výběr

produktů, ale i pro získávání klientů. Dostaňte se klientům do kalhot (do jejich mobilních telefonů). Mým nástrojem jsou pěsti, vašim mobilním telefon. Nebojte se volat.

11

Používejte nástroje a lidi

Mým cílem je zneškodnit co nejvíce zločinců, vašim obsloužit co nejvíce klientů. Jak toho dosáhnete? Jen pokud budete

mít dobré nástroje a vybudujete si časem tým, který vám bude pomáhat. Na co nemáte buňky, nechte někomu jinému.

12

Nezapomínejte trénovat

Já trénovat nepotřebuju od narození, vy však musíte neustále. Sledujte svoji konkurenci, co dělá a jak to dělá. Najděte si někoho, kdo je v prodeji pojištění lepší než vy, a požádejte o konzultaci. Nezapomínejte se neustále vzdělávat, zajímejte se o psychologii. A trénujte i svoje

tělo. Mojí úrovně sice nikdy (!) nedosáhnete, ale pokud na tom budete dobře fyzicky i psychicky, tak vaše prodeje pojištění nebudou stát za starou činku.

Dušan Šídlo
pojistný analytik
společnosti Broker Trust

HLASUJTE DO 15. 5. NA MAIL MARKETING@BROKERTRUST.CZ

Napište mi, která moje rada vám pro prodej pojištění přijde nejdůležitější. Přidejte ještě vaše tipy, co vám osobně nejlépe pomohlo při prodeji pojištění. Tři nejzajímavější maily ocením lahví mého oblíbeného moku a nesmrtelnou knihou „Nenech se zmlátit“, pardon, „Nenech se dojit“, mého kamaráda Dušana Šídla.

I po Vašem životě... Váš Chuck Norris



Vážené obchodní partnery,
dovolte, abychom se Vám krátce představili.



„ Jmenujeme se **Tomáš Buchtyar** a **Anna Holá** a jsme **Key Account manažeři** pro společnost **Broker Trust** napříč Českou republikou za **Stavební spořitelnu České spořitelny – BUŘINKU**. “

Rádi se s Vámi **setkáme osobně**, a proto prosíme o **zaslání návrhu termínů** na schůzku/školení/účast na Vaší poradě, kde s Vámi probereme aktuální nabídku produktů, probíhající akce, možnosti spolupráce, atd.

Děkujeme za čas a těšíme se na budoucí spolupráci.

Tomáš Buchtyar

Key Account Manager

Stavební spořitelna České spořitelny, a.s.

Útvar externí prodej

Vinohradská 180/1632, 130 11 Praha 3

Tel.: +420 730 573 013

E-mail: tomas.buchtyar@burinka.cz

www.burinka.cz

Anna Holá

Key Account Manager

Stavební spořitelna České spořitelny, a.s.

Útvar externí prodej

Vinohradská 180/1632, 130 11 Praha 3

Tel.: +420 703 864 949

E-mail: anna.hola@burinka.cz

www.burinka.cz

Reprezentativní příklad na www.burinka.cz.

Hypoúvěr hned a bydlení vybíráte později.

Buřinka přichází s novým hypotečním produktem. **Hypoúvěr od Buřinky GARANT** je vhodný pro ty, kteří chtějí mít jistotu, že budou mít finance, i když ještě nemají vybranou nemovitost. Klient si předem nechá schválit Hypoúvěr od Buřinky Garant na částku, za kterou si chce nemovitost pořídit a poté má dost času na výběr ideálního bydlení.



S Úvěrem od Buřinky vám pomůžeme změnit bydlení v domov

Plánujete rekonstrukci kuchyně, koupelny, zateplit dům, vyměnit střechu, nová okna, koupit pozemek, dům, vyplatit spoluvlastníky nebo optimalizovat své náklady spojené se současnými úvěry? Máte zájem o ekologii nebo moderní technologie? S Úvěrem od Buřinky si splníte svoji představu o bydlení a můžete tak vytvořit útulný domov.



Proč si vybrat Úvěr od Buřinky

- Rychlé vyřízení úvěru už na první schůzce.
- Není nutné předem spořit.
- **Až 1 000 000 Kč bez zajištění nemovitostí.**
- Spolu s rekonstrukcí je možné financovat i vybavení domácnosti (spotřebiče, nábytek).
- Nízké úrokové sazby s fixací na tři roky nebo po celou dobu splácení.
- **Volitelná doba splatnosti až 20 let.**
- Výhodné pojištění při potížích se splácením.
- Vedení úvěrového účtu zdarma.
- Zaplacené úroky z úvěru si můžete odečíst od daňového základu a získat zpět 15 %.
- Anuitní splácení, tj. úvěr splácíte už 1. splátkou (ušetříte na úrocích).
- K úvěru získáte slevové kupony, které Vám zlevní plánované práce.

Reprezentativní příklad:

Úvěr od Buřinky ve výši 300 000 Kč se splatností 20 let a roční úrokovou sazbou 4,85 % se skládá z překlenovacího úvěru poskytnutého s úrokovou sazbou 4,85 % p. a. (pevná sazba) na 2 roky do přidělení úvěru ze stavebního spoření. Splácet budete měsíčně 1 985 Kč po dobu 24 měsíců. Za zpracování úvěru zaplatíte jednorázově 3 000 Kč, za vedení úvěru 0 Kč. Na překlenovací úvěr navazuje úvěr ze stavebního spoření ve výši 284 208,12 Kč poskytnutý na dobu 18 let, který je použit k úplnému doplacení překlenovacího úvěru. Úroková sazba je 4,85 % p. a. s fixací po dobu prvního roku a následně vždy na 3 roky. Splácet budete měsíčně 1 985 Kč po dobu 18 let. Cena za zpracování a vedení úvěru je 0 Kč. Celková částka splatná spotřebitelem za Úvěr od Buřinky je 476 970,40 Kč. RPSN činí 5,14 %.

Uvedené údaje platí za předpokladu čerpání celého úvěru v den jeho poskytnutí se splácením od následujícího měsíce vždy k 25. dni.

Kupujete družstevní byt a potřebujete pomoci s jeho financováním? S Buřinkou to pro vás bude mít řadu výhod!

Zaujala vás tato nabídka, ale úvěr (jehož účelem byla bytová potřeba) již máte u jiné stavební spořitelny či banky? Nevadí, do Buřinky můžete snadno svůj stávající úvěr refinancovat.

- **Půjčíme vám až 3 500 000 Kč.**
- **S úrokovou sazbou 4,35 % p.a.**
- **Navíc neručíte žádnou nemovitostí.**
- **Nově také prodlužujeme dobu splatnosti na 20 let.**
- Pořídit si můžete byt od právnické nebo fyzické osoby, novostavbu i starší byt.

Reprezentativní příklad:

Úvěr od Buřinky ve výši 1 000 000 Kč se splatností 20 let a roční úrokovou sazbou 4,35 % se skládá z překlenovacího úvěru poskytnutého s úrokovou sazbou 4,35 % p. a. (pevná sazba) na 2 roky do přidělení úvěru ze stavebního spoření. Splácet budete měsíčně 6 318 Kč po dobu 24 měsíců. Za zpracování úvěru zaplatíte jednorázově 7 500 Kč, za vedení úvěru 0 Kč. Na překlenovací úvěr navazuje úvěr ze stavebního spoření ve výši 941 131,36 Kč poskytnutý na dobu 18 let, který je použit k úplnému doplacení překlenovacího úvěru. Úroková sazba je 4,35 % p. a. s fixací po dobu prvního roku a následně vždy na 3 roky. Splácet budete měsíčně 6 318 Kč po dobu 18 let. Cena za zpracování a vedení úvěru je 0 Kč. Celková částka splatná spotřebitelem za Úvěr od Buřinky je 1 518 865,30 Kč. RPSN činí 4,57 %.

Uvedené údaje platí za předpokladu čerpání celého úvěru v den jeho poskytnutí se splácením od následujícího měsíce vždy k 25. dni.



STAVEBNÍ 
spořitelna České spořitelny

NA ZAČÁTKU 30 LET

FINANČNÍ SVOBODY



Před rokem 1989 existovalo na československém trhu pouze **5 bank**. Občanům poskytovala služby téměř monopolně **Česká státní spořitelna**.

HLAVNÍ PRODUKTY:

VKLADNÍ KNÍŽKY

- 87 % objemu vkladů
- bez výpovědní lhůty – s úrokem 2 % p.a.
- knížky s roční výpovědní lhůtou – s úročením 4 % p.a.
- vkládat a vybírat z vkladních knížek šlo pouze na pobočce, která knížku vydala
- 14,8 milionu vkladních knížek měla spořitelna ve správě na konci roku 1989

SPOROŽIROVÉ ÚČTY

- inspirace od soudruhů z NDR na počátku 70. let
- úrok 2 % p.a.
- kromě hotovostních operací umožňovaly placení jednorázovými či trvalými příkazy
- na konci roku 1988 existovalo již 1,5 milionu spořirových účtů s objemem 7,5 miliardy Kčs

Po roce 1989 se uvolnil prostor pro vznik soukromých bank a vstup zahraničních ústavů. Mezi lety **1994–2003 zkrachovalo** celkem **22 bank**.

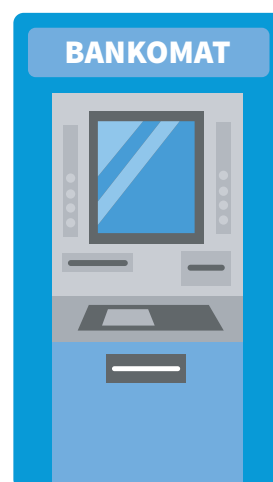
PLATEBNÍ KARTY

1992 Komerční banka jako první ve střední a východní Evropě spustila ve své pražské pobočce **online bankomat**.

1988 začala Živnostenská banka vydávat platební karty



1989
první bankomat u nás



Změny, které ve společnosti odstartoval pád komunismu, se zásadním způsobem projevily i v oblasti financí. Sporožiro, vkladní knížky nebo bony se pomalu, ale jistě začaly stávat minulostí a postupem času je nahradily moderní finanční produkty.

NEJVÝZNAMNĚJŠÍ BANKY 90. LET:

Československá obchodní banka
Česká státní spořitelna
Živnostenská banka
Slovenská štátna spořitelna
Tatrabanka
Komerční banka
Všeobecná úverová banka Bratislava



STAVEBNÍ SPOŘENÍ

Bylo obnoveno až v roce **1993**. Postupně vzniklo **6 stavebních spořitel**en s účastí německých a rakouských ústavů. Okamžitě bylo velmi populární. Za rok 1993 Češi uzavřeli **220 tisíc smluv**.

ÚVĚRY NA BYDLENÍ

Do roku **1989** bylo rozšířeno zejména **podnikové a družstevní bydlení**. Půjčku na byt či výstavbu domku poskytoval zaměstnavatel, u důležitých profesí i „nenávratnou“. **Novomanželské půjčky** poskytovala **pouze Česká státní spořitelna**. Hypotéky v éře komunismu neexistovaly. **Úvěry na bydlení** začaly poskytovat stavební spořitelny v roce **1993**.

První hypotéku šlo získat od října **1995** u **Českomoravské hypoteční banky**, průměrná úroková sazba byla 13 %.



Novomanželská půjčka v roce 1987: až 50 000 Kčs na 15 let s úrokovou sazbou 1 % p.a. Za první nově narozené dítě se snížil dluh o 2 000 Kčs, za každé další o 4 000 Kčs. Průměrný čistý měsíční příjem manželů nesměl překročit 6 000 Kčs.



KDYŽ KLIENT POCHOPÍ SMYSL INVESTIC, ZAŽIJETE SKVĚLÝ POCIT

Na otázku, proč lidé investují, je nejčastější odpovědí, aby nemuseli celý život pracovat. Pracovat nemusíte právě tehdy, když máte peníze, a existují pouze dva legální způsoby, jak peníze vydělat. Buď budete pracovat, anebo necháte peníze pracovat za vás. Jak tedy nechat peníze vydělávat a jak to vysvětlit klientům?

Ideální je investovat do něčeho, co má dlouhodobou hodnotu. Tento požadavek splňují například firmy, jejichž výrobky nebo služby každý den používáme či spotřebováváme. Většinou se jedná o nadnárodní společnosti, které mají dosah po celém světě. Některé tyto firmy fungují již déle než sto let. A mimochodem, za poslední století vydělaly majitelům průměrně devět procent ročně. Tudíž by nebylo na škodu být právě jejich majiteli, nebo aspoň jejich částečnými majiteli. Přesně toto je možné prostřednictvím otevřených podílových fondů zaměřených na akcie.

Možná si říkáte, kde má klient vzít peníze na pravidelnou zajímavou investici do akciových

fondů, aby to pro něj mělo význam a vydělal zajímavý peníz? Řešením může být spojení hypotéky s investicí. Vezměme si vzorový příklad, kdy rodina čerpá hypotéku tři miliony korun s úrokovou sazbou 2,5 %. Nyní má rodina možnost platit měsíčně buď 15 897 korun po dobu 20 let, nebo si splátky může rozložit na 30 let a měsíčně bude platit 11 854 korun, tedy o 4043 korun méně. Tuto úsporu může po dobu třiceti let pravidelně investovat do akciových fondů. V případě pesimistické varianty, která počítá pouze s pětiprocentním zhodnocením, za 30 let rodina nejenže splatí celou hypotéku, ale navíc získá majetek 3 365 000 korun. A budeme-li počítat s variantou sedmiprocentního

zhodnocení (stále pod dlouhodobým průměrem zhodnocení akcií), získá rodina téměř pět milionů korun.

Výše Michal Valentík popsal jeden z možných způsobů, jak klientovi získat nemalé peníze a zabezpečit jej na dobu, kdy je bude potřebovat. Předpokládám, že všichni najdeme další možnosti a produkty, které klientovi pomohou. Bude je ale klient využívat, jak má? Bude slyšet na naše výpočty a deklarované výhody jednotlivých produktů? Bude do nich investovat opravdu dostatečně? Napadá mě spousta otázek, s nimiž se setkáváme i my ve VHI již dvanáctým rokem.

Investice jako „horký brambor“

Za naši praxi jsme se přesvědčili o tom, že největší přidanou hodnotu pro klienta není jen výběr a následný prodej pouhého produktu. Když vzpomínám, jak jsem dělal investice před 15 lety, tak bych to popsal jako přehazování horkého bramboru mezi mnou a klientem. Klientovi jsem kladl na srdce, že by měl alespoň deset až patnáct procent příjmu od-

ložit na období, kdy bude chybějící příjem potřebovat. Klient mi zase vysvětloval, že chce žít hlavně teď a že to „nějak“ dopadne. Popravdě bylo docela těžké nějaké dlouhodobé investice uzavřít.

Všichni chtěli investovat tak na dva roky až pět let, a hlavně konzervativně. Na otázku, co poté s penězi udělají, odpo-

vidali: „Pak se uvidí.“ Proto jsem hledal investiční nástroje podle těchto požadavků. Pokud ale klient za pět let peníze zainvestuje zase stejným způsobem a poté opět (investiční strategie „pak se uvidí“), tak se dostáváme k horizontu 15 let. Při pohledu zpět vidíme, že klient investoval 15 let peníze velmi opatrně a konzervativně, tedy s malým výnosem. Pokud

Změňte komunikaci, zažijete skvělý pocit

Pokud změníte komunikaci s klientem a budete se s ním bavit o jeho cílech a plánech, zažijete stejně skvělý pocit, jako já před mnoha lety. Začal jsem používat metodiku a finanční plán od Viktora Hostinského, které mi naprosto změnilo moji poradenskou praxi. Protože se zde nemohu více rozpovídat (od toho jsou naše odborné semináře a školení), ani psát dlouhé kapitoly o tom, co všechno mi to přineslo, zmíním jen pár bodů.

bychom věděli, že to takto dopadne, určitě bychom klientovi doporučili dynamičtější strategii s vyšším výnosem. Jak se ale s klientem bavit tak, aby nám rozuměl, a hlavně my dobře porozuměli jemu? Je možné klienta přimět k daleko lepším investičním rozhodnutím a vyšším úložkám? My jsme dnes přesvědčeni, že ano!

Zásadní pro mě byla změna, že jsem klienta nemusel o ničem přesvědčovat! Díky sofistikovanému plánu jsem jen získané informace od klienta přepsal do softwaru, který je od té doby mým výborným komunikačním prostředníkem. Už si nemusím s nikým přehazovat horký brambor a klient sám na grafech a číslech vidí, kam jeho investiční řešení směřuje. Já sedím s klientem na stejné straně stolu, společně sledujeme jeho aktiva, cíle a vidíme jednotlivé navrhované změny a přínosy. Věřte, že to tak možná nevypadá, ale je to obrovská změna. Pokud klient například řekne, že má na investici jen dva tisíce korun měsíčně, tak mu na plán hned ukážu, kam ho tato částka posune. Klient sám vidí, že si touto částkou cíle rozhodně nesplnil, a tak se sám zeptá: „Co navrhuje, abych pro to udělal?“

Vaše role se zde strategicky obrací a věřte, že klient vám začíná daleko lépe naslouchat. Často jsem klientům opakoval slova Warrena Buffetta: „Pokud kupujete věci, které nepotřebujete, brzy budete prodávat věci, které potřebujete.“ Možná je to trochu přísné, ale je to tak.



Z prodejce koučem a školitelem

Další přínos klient vidí v tom, že pokud zjistíme, že jeho cíle jsou dlouhodobé a můžeme používat dlouhodobé nástroje, dosahujeme tak daleko většího splnění jeho cílů. Stane se jednoduše to, že se klient začne sám více zajímat o to, co je dobré používat za dlouhodobé a bezpečné nástroje. Vy se tak dostáváte spíše do role

školitele a kouče, než abyste byli prodejcem produktu. Rád bych uvedl i příklad, že se poradci vyplatí věnovat daleko více času klientovi v oblasti investičního vzdělávání. **Tady je příklad v číslech, proč je dobré vzdělávat klienta a věnovat se mu opravdu dostatečně.**

ZADÁNÍ A VÝSLEDEK KLIENTA BEZ PLÁNU

„Mám 150 000 korun ze stavebního spoření a volné další 2 000 měsíčně. Chtěl bych investici přibližně na pět až šest let. Pak se uvidí. Je mi 41 let a na penzi předpokládám odchod někdy v 65 letech.“

Pravděpodobně by si takový klient uzavřel další stavební spoření a současné prostředky by hodnotil někde na krátkodobých vkladech. Pokud to pro příklad zjednodušíme, peníze bude hodnotit s čistým výnosem přibližně tři procenta ročně. A výsledek v 65 letech? Přibližně 1 150 000 korun.

Jakých výsledků dosáhne totožný klient, který má plán a pochopí, že může používat dlouhodobé nástroje pro své dlouhodobé cíle?

Když se dostaneme například na průměrný čistý výnos cca sedm procent ročně, znamená to pro klienta výsledek 2 300 000 korun. **Tedy dvojnásobek.**

Cíle si plníme společně

Víte, jakou máme zpětnou vazbu od klientů během dalších let spolupráce? Myslíte, že klient je nejvíce nadšený z toho, že jsme mu poradili daleko lepší zhodnocení jeho prostředků? Budete se možná divit, ale ne. Většina z nich si nejvíce váží toho, že ví, proč tyto prostředky odkládá a opravdu je neutrácí za zbytečnosti. Plní si s námi své cíle. Pokud by náš vzorový klient pro splnění svých cílů zvážil investovat dalších 2 000 měsíčně, tak v 65 letech bude mít další milion a půl navíc. A za to vám bude určitě vděčný.

Pokud jako poradci investujeme tolik drahocenného času do různých školení, investičních zkoušek, studování jednotlivých produktů a podobně, pojďme k tomu přidat i finanční plánování založené na klientových cílech, a sklidit tak klientův i náš dlouhodobý úspěch! Dnes, díky spojení VHI s Broker Trustem, máte v ruce vše, co k tomu potřebujete.

Michal Valentík
Člen investičního výboru
Broker Trust

Martin Večerka
Obchodní ředitel, jednatel
VHI, s.r.o.

ZLATÝ 90KY

Sporožiro, vkladní knížky nebo bony. Jaké byly produkty v devadesátkách a jak se u nás začal měnit svět financí.

Václav Pech

investiční analytik společnosti Broker Trust



Na který z finančních produktů před rokem 1989 si nejčastěji vzpomenete?

Vkladní knížka, ale o tom, že to byl finanční produkt, se dá myslím s úspěchem pochybovat.

Který produkt podle vás po roce 1989 na českém finančním nebi nejvíce zazářil?

Nejspíš stavební spoření. Jistota nízkého zhodnocení nás vždycky lákala.

Co byl největší přínos posledních 30 svobodných let v oblasti financí?

Velký počet možností, jak zacházet se svými penězi, a s nimi spojená zodpovědnost za vlastní rozhodnutí. Mám ale dojem, že to vše ne všichni a ne zrovna optimálně využíváme.

Ing. Václav Křivohlávek, CSc.
FAPIN, s.r.o.



Na který z finančních produktů před rokem 1989 si nejčastěji vzpomenete?

Až do roku 1989 jsem fakticky znal a využil pouze pojištění majetku a půjčky. Jiné produkty jsem tehdy neznal.

Který produkt podle vás po roce 1989 na českém finančním nebi nejvíce zazářil?

Účelově jsem velmi ocenil životní pojištění, penzijní připojištění se státním příspěvkem, stavební spoření a hypoteční úvěry.

Co byl největší přínos posledních 30 svobodných let v oblasti financí?

Pro mne jako občana byla přínosem možnost „pracovat“ s financemi a finančními produkty, tedy finanční služby v konkurenčním prostředí.

PhD. Miroslav Singer

ředitel institucionálních vztahů a hlavní ekonom Generali CEE Holdingu



Na který z finančních produktů před rokem 1989 si nejčastěji vzpomenete?

Na vkladní knížku, na kterou spořili oba mí rodiče, a na moje úrazové pojištění, na kterém jsme, jsem přesvědčen díky mým častým úrazům při četných aktivitách, docela vydělávali.

Který produkt podle vás po roce 1989 na českém finančním nebi nejvíce zazářil?

Výběr z bankomatu. Kdo nestál s vkladní knížkou ve frontě, vůbec neví, jaký to je pokrok.

Co byl největší přínos posledních 30 svobodných let v oblasti financí?

Ohromné zvýšení přístupnosti základních služeb díky kreditním kartám. To se nedá přecenit. Já jsem ještě zažil díky studiu v USA i šeky. I to byl vůči dnešku dramaticky podřadný systém.

Jan Vedral

předseda představenstva Conseq Investment Management a.s.



Na který z finančních produktů před rokem 1989 si nejčastěji vzpomenete?

Vzpomenu si na vkladní knížky, které byly buď s úrokem 2 % (s dvouměsíční výpovědní lhůtou), nebo 4 % p.a. (s dvanáctiměsíční výpovědní lhůtou), nebo takzvané výherní vkladní knížky, které byly pravidelně slosovány a výhercům byla místo úroku připsána výhra.

Existovalo také pojištění majetku a také úrazovka, na kterou osobně rád vzpomínám, protože za peníze, které jsem dostal za zlomenou nohu, jsem si koupil kolo Favorit, po kterém jsem tehdy toužil, a vzhledem k tomu, že jeho cena se rovnala dvěma tehdejšími platům, mi ho rodiče nemohli koupit.

Který produkt podle vás po roce 1989 na českém finančním nebi nejvíce zazářil?

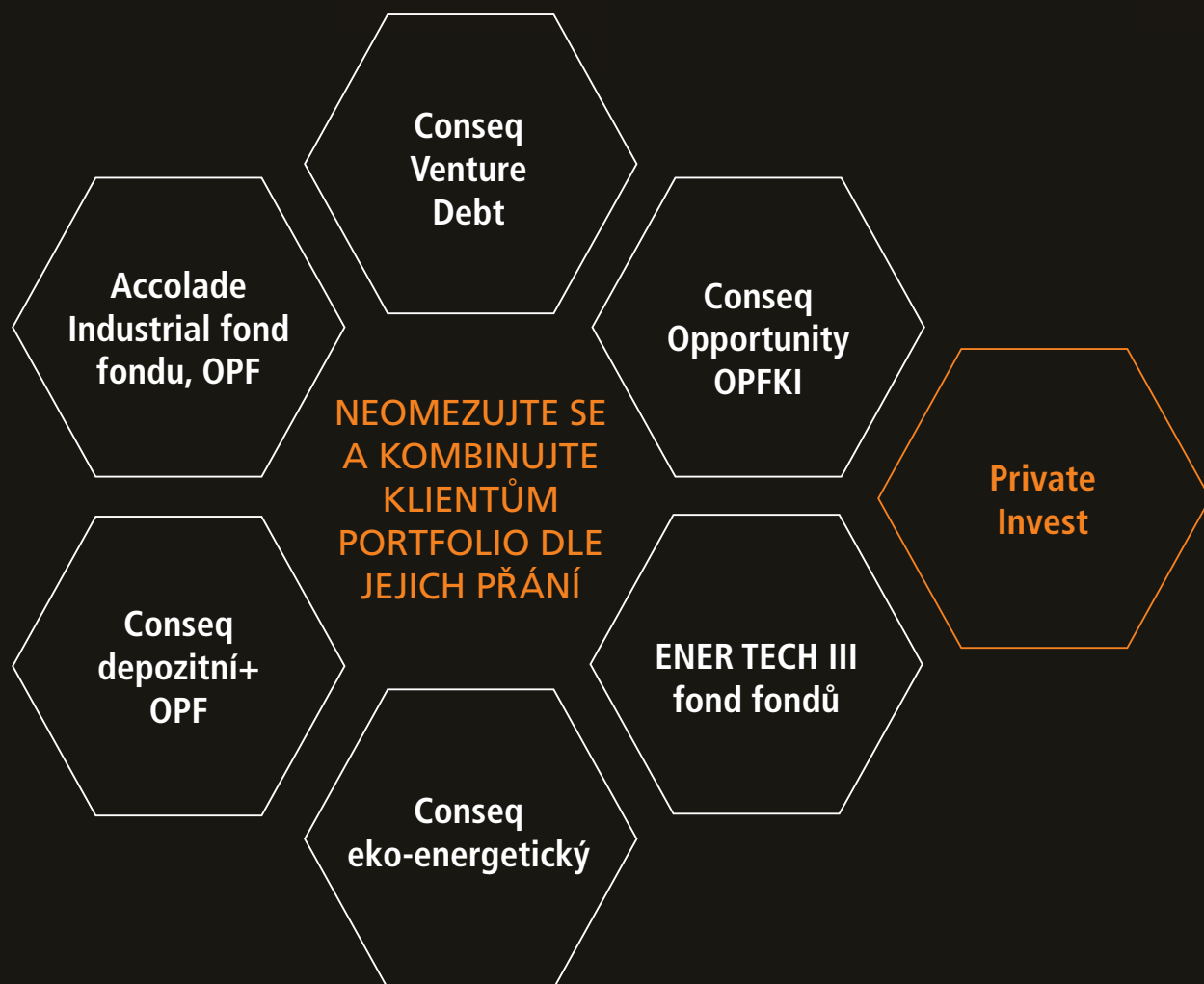
Těžko říci. Mezi produkty pro retail přinesly asi největší revoluci hypotéky, které naprosto změnily pohled na bydlení.

Co byl největší přínos posledních 30 svobodných let v oblasti financí?

Vzhledem k tomu, že před třiceti lety jakýkoli trh, natož pak finanční, neexistoval, přínosem posledních třiceti let je vše, co mu umožnilo se plně rozvinout.

FONDY KVALIFIKOVANÝCH INVESTORŮ JEDNA Z NEJŠIRŠÍCH NABÍDEK NA TRHU*

Kombinujte vzájemně jednotlivé FKvI z rodiny CONSEQ se strategiemi Private Invest a snáze tak splňte zákonný minimální limit 1 mil. Kč



*Nabízíme 24 FKvI
a téměř 900 dalších investičních fondů

www.conseq.cz/wm

INVESTOVAT S HLAVNÍM PROUDEM UŽ DÁVNO NESTAČÍ

Nulové sazby boří zajeté standardy investování. I k poražení inflace musejí investoři riskovat. Bohužel často padají za hranu měřitelného rizika a hazardují se svým majetkem mnohem více, než si uvědomují.

Posledních pět let charakterizují dluhopisové trhy rekordně nízké výnosy. Situace se ještě zhoršila poslední rok, kdy strmě vzrostl podíl dluhopisů s negativním výnosem. Celkově se tak na světě obchodují dluhopisy v hodnotě přesahující 14 mld. USD, za které investoři

zaplatí více, než dostanou zpět. Ani na akciových trzích není ocenění aktiv příliš atraktivní. Díky rally z loňského roku jsou akcie v USA dle poměrových ukazatelů nadhodnocené. A po 29% rally v podobě nárůstu S&P 500 může klidně následovat lehká korekce. Investoři

se tak stále častěji dostávají do neprobádaných vod alternativních aktiv. V nemovitostech se ještě možná zorientují. Vyznat se ale v investičním vínu, veteránech, dotační politice na solární elektrárny ve Francii, dopadu koronaviru na ceny ropy, to rozhodně není snadné.

Alternativní aktiva

Jednoznačně platí, čím více alternativní aktivum, tím více musíte důvěřovat portfolio manažerovi. Akciový portfolio manažer má striktní investiční limity, především na diverzifikaci. Správce nemovitostního fondu si ale za veškeré prostředky může koupit budovu, která se za pár dní zhroutlí

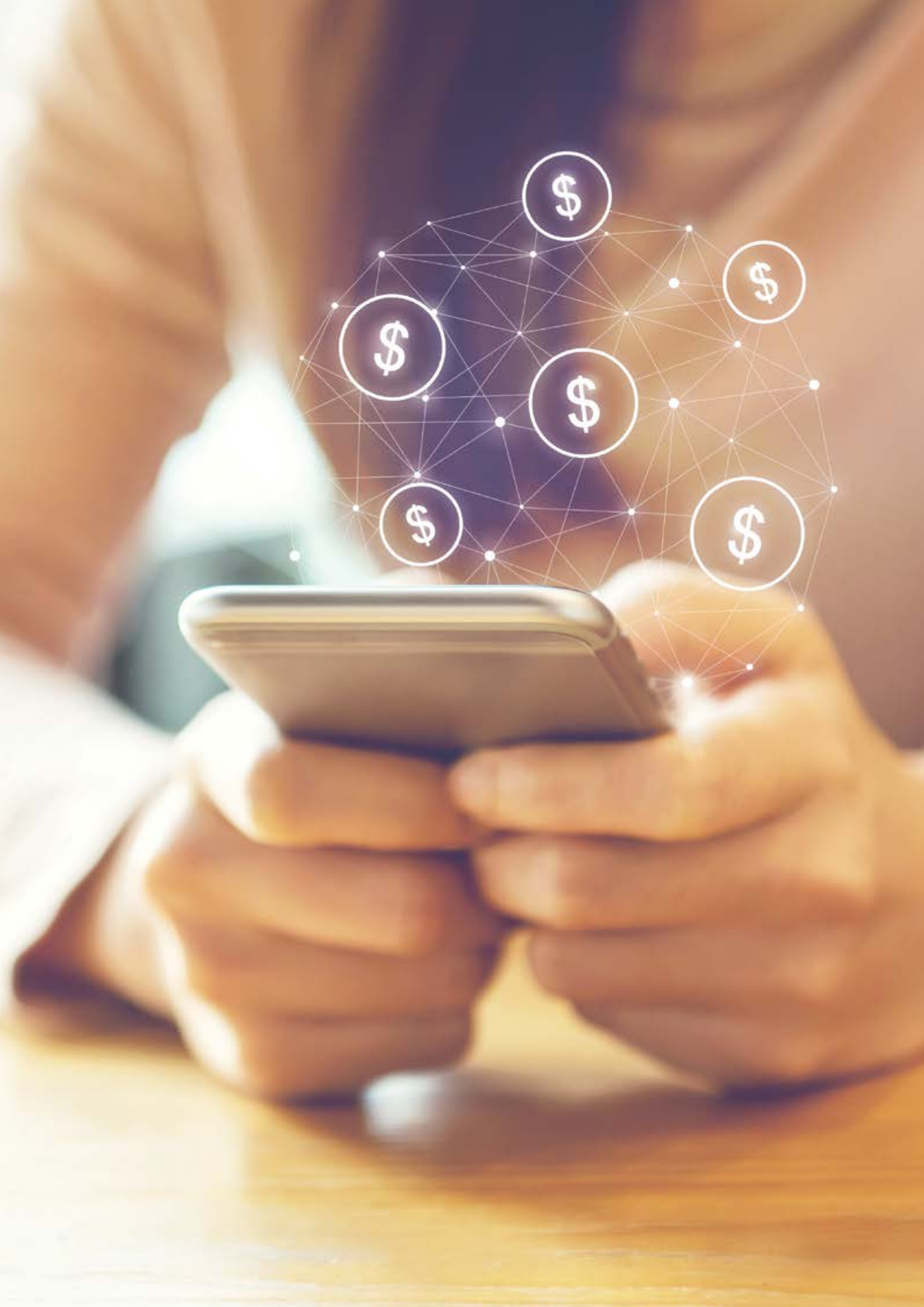
i s nájemníky. V této oblasti je tak nutné dbát na kvalitu správce a jeho zkušenosti více než kde jinde. I nemovitosti, umělecká díla, elektrárny a půjčky mají svou cenu, která v čase nemusí jen růst – naopak, může klesat ještě strměji než klasické akcie.

Diverzifikace na poli alternativních aktiv

I tato netypická aktiva lze diverzifikovat. Conseq dokáže dlouhodobě na tomto poli vyhledávat silné partnery v oblasti private equity, startupů, venture půjček, zemědělské půdy, obnovitelných zdrojů a hedge fondů, mezi nimiž jsou například JET Investment, Enern, Impax a další. Cílem je zprostředkovat svým klientům to nejvyšší, co se na poli alternativních aktiv dá v ČR nalézt. Dokonce je často možnost alternativy kombinovat, a to nejen mezi sebou, ale s klasickými akciemi a dluhopisy. A to

je právě nový standard, který klientům už dlouho nabízíme.





Z NIČEHO K NÁKUPU AKCIÍ Z MOBILU

Třicet investičních let je velká jízda

Odpovědět stručně na otázku, co se za posledních 30 let ve světě akcí z pohledu českých investorů změnilo, je těžké už jenom proto, že se změnilo prakticky všechno. Máme nepřeberné množství investičních produktů, z nichž si každý může vybrat to, co mu vyhovuje a co potřebuje pro dosažení svých cílů. Máme jednoduché chytré aplikace, díky kterým si nakoupíme ze svého mobilu během pár minut o přestávce fotbalového zápasu nebo při jízdě tramvají akcie jakékoli větší firmy nebo komoditního či opčního kontraktu. Investování nebylo nikdy tak levné a dostupné jako dnes. Ale také klade na investory výrazné nároky a občas je to pěkně divoká jízda.

Před třiceti lety u nás žádné investiční produkty neexistovaly. Z pohledu spoření jsme měli vkladní knížky a spořicí účty, na nichž se připisovaly úroky kolem dvou procent, a to bylo prakticky vše. Inflace byla za dob reálného socialismu udržována pod touto úrovní, a tak peníze na účtech a knížkách alespoň neztrácely svoji hodnotu. Ovšem ten, kdo chtěl své peníze opravdu zhodnocovat, plánovat budoucnost a zajistit se na důstojné

prožití svého stáří, měl smůlu. Po sametové revoluci jsme se díky kupónové privatizaci na jednu skoro všichni stali, možná trochu násilně, akcionáři. Z mého pohledu to byl krok správným směrem, nicméně málokdo byl na takovou situaci připraven. A to včetně mě. Můj investiční horizont té doby byla „jistota desetinásobku“ a o ničem dalším či vznešnějším jsem neuvažoval. Dalším logickým krokem pak byl vznik burzy cenných papírů.

V novinách byla celá stránka potištěna kurzy akcií našich domácích firem a našlo se poměrně dost lidí, kteří nad tím začali bádát a pokoušet se spekulovat. Vzpomínám si na jednoho kolegu z práce, jenž si do tabulkového procesoru ručně přetukával kurzy z novin a vytvářel si tak cenové grafy. Měli jsme z něj tehdy docela legraci, ale jen do té doby, než jsme zjistili, že si za svoje investice pořídil nový dům.

Šílené poplatky za nákup

Nakoupit české akcie nebo podílové listy nějakého fondu nebylo rozhodně tak jednoduché jako dnes. Prakticky jedinou cestou byl telefonický hovor s makléřem nebo návštěva banky či jiného obchodníka s cennými papíry a osobní podání příkazu k nákupu nebo prodeji. To bylo spojeno s poplatky, které bychom dnes bez uzardění označili za zcela šílené. V současnosti je nabídka firem, jež vám zprostředkují obchod

s cennými papíry prakticky na jakékoli významnější světové burze, velice široká a poplatky za takový obchod se u těch slušnějších z nich pohybují kolem jednoho dolaru. Také míra informací, ke kterým se dnes díky internetu můžete dostat, je ve srovnání s počátky investic v české kotlině ohromující. Než se rozhodnete investovat, získáte na svém počítači výsledky hospodaření firmy mnoho let nazpátek, najdete



všechny možné poměrové ukazatele, z nichž můžete usoudit, zda je vámi vybraná investice aktuálně levná, přečtete si analýzy odborníků týkající se předmětu vašeho zájmu... To všechno bylo před třiceti lety prakticky nemyslitelné.

I když... Pojmy levné a drahé měly před časem také mnohem

ostřejší rysy, než je tomu dnes. Tradiční poměrové ukazatele, které používali klasické investic v minulém století, jsou dnes použitelné jen omezeně. Vemte si P/E ratio, tedy poměr mezi cenou akcie a ziskem přepočteným na jednu akcii. Pro hlavní americký index S&P 500 se po celé dvacáté století pohyboval mezi hodnotami pět na spodní straně a dvacet pět na straně horní. Rychlý pohled na hodnotu poměru a věděli jste, jestli je trh levný nebo drahý. Po roce 2000 se minimální hodnota nepodívala výrazně pod patnáctku a jeho průměrná hodnota leží na pětadvacítce, tedy tam, kde to bylo dříve považováno za velmi drahé. Nebo se podívejte na dluhopisy. Člověk by řekl, že koupit dluhopis má smysl tehdy, když za svoji půjčku dostanu řádně zaplacenou na ročních úrocích a na závěr dostanu od věřitele svoje peníze zpět. Dnes má řada dluhopisů dostatek kupců i v situaci, kdy někomu platíte peníze za to, že mu můžete půjčit. Co je tedy levné a hodné nákupu? Tot' otázka.

A co se nezměnilo?

Předně je to asi přístup značné části lidí k investicím. Léta jsme tu byli krmeni tím, že investování je jen pro bohaté a obyčejný člověk by se mu měl vyhýbat. Před rokem 1989 jsme v televizi a v kinech viděli prakticky v každém filmu to, že bohatý člověk byl prakticky vždy záporným hrdinou a padouchem, a pokud někdo dobrý měl nějaké akcie, tak o všechno přišel. Tento trend je patrný i po třiceti letech. Přitom si myslím, že realita je právě opačná. Copak jsou

pachateli násilných trestných činů lidé, protože mají dostatek peněz? Spíše je tomu naopak. Ale to se už dostáváme jinam... Strach lidí z investování jejich přebytečných peněz je možná ještě větší, než byl v euforické době před třiceti lety.

Podobné je to často také s neochotou našich větších obchodníků s cennými papíry provádět inovace svých nástrojů k obchodování. Nechci tu paušalizovat. Jsou takoví, kteří se v rámci možností snaží kráčet

s dobou, ale někde se čas před patnácti až dvaceti lety zastavil a od té doby jsme se nedočkali žádného pohybu. Přinejmenším ne pohybu vpřed. Zastaralé obchodní aplikace, nesrovnatelné s tím, co člověk obdrží

v zahraničí, omezený přístup na světové trhy, omezené možnosti investičních instrumentů, které má obchodník k dispozici, a za to všechno nesrovnatelně vyšší poplatky než jinde.

Divočejší trhy...

Za těch třicet let se trhy hodně změnily. Jsou mnohem divočejší a poslední dobou na nich začínají platit jiné zákonitosti, než tomu bylo před třiceti, ale možná také před deseti lety zvykem. Od počátku milénia jsme byli svědky dvou prudkých burzovních propadů, v nichž akciové indexy nechaly více jak polovinu svých původních hodnot. Zároveň jsme ale byli svědky dvou mimořádně silných a dlouhých období růstu. To vše během dvaceti let. Tohle se v minulosti nestávalo

a staví to do kritického světla i jednu z dříve nejzákladnějších strategií, kterou akciový trh vyznával, tedy „buy and hold“ (kup a drž). Dnes se to s trochou nadsázky dá nazvat spíše „buy and hope“ (kup a doufej). Představa, že teď nakoupíte a po dvaceti letech se budete radovat z mimořádného zhodnocení svých peněz, sice není vyloučená, ale je daleko méně pravděpodobná, než tomu bylo tenkrát. Zejména nyní, kdy jsou akcie na svých historických maximech. A k tomu



naši politici prodlužují daňový test, tedy dobu, po kterou musíte investici držet, aby byl váš výnos osvobozený od daně až

na tři roky, což bylo akceptovatelné a snad také logické před třiceti lety, ale dnes je to známka nepochopení nové reality.

...a vyšší nároky na investory

Celé to klade na investora mnohem vyšší nároky. Předně na jeho psychiku. A to jak krátkodobě, když trhy mimořádně silně reagují na makroekonomické zprávy a také na „pseudo“ zprávy ze sociálních sítí. To je mimochodem také radikální změna oproti minulosti. Krátkodobý vývoj se často neřídí fundamenty, ale klíčovým ukazatelem může být například twitterový účet amerického prezidenta chrlící zprávy, které se často ani nezakládají na pravdě. Žijeme

v marketingové době, ale o tom víme svoje i z jiných oblastí současného života. Z dlouhodobějšího pohledu si může být investor prakticky jistý, že se hodnota jeho investice v průběhu zamýšlených dvaceti let propadne o více než polovinu předtím, než doběhne do svého investičního cíle. Zvládne to ten člověk? Nebo z trhu předčasně uteče se ztrátou? A navíc nikde není napsané, že to nebude zrovna na konci jeho investičního horizontu...

Většina investorů není racionální

Mnohem důležitější roli tak hraje určitá burzovní gramotnost, kterou člověk získá studiem literatury k tématu a léty praxe. Investoři mají bohužel stále tu vlastnost, že nejednají ve své většině racionálně. Pracoval jsem nějaký čas v investiční bance a vím, že kupce přitahuje růst a prodejce propad ceny. A čím větší, tím více přitahuje. Nikdy jsem ne-

viděl tolik kupců akcií NWR, než tomu bylo poté, co raketově vystřelily nad hranici 300 korun. Podobné to bylo se zlatem na jeho historickém vrcholu v stejném roce. Tím jsem se oklikou dostal k odpovědi na možnou otázku, jak složité bylo na trhu vydělat. Gramotní a psychicky odolní obchodníci a investoři si v posledních třiceti letech na trzích vydělali značné peníze. Ale jednoduché to jistě nebylo. A asi nikdy ani nebude. To je také důvod, proč lidé velice často předávají své prostředky do správy profesionálům, kteří mají jak dostatečné znalosti, tak potřebnou odolnost a zároveň možnosti diverzifikovat prostředky do mnoha tříd aktiv, a činit tak investici bezpečnější. A mají také o třicet let větší zkušenosti, než tomu bylo v roce 1989.

Václav Pech
investiční analytik
společnosti Broker Trust







MONETA

MONEY
BANK

Nejlepší čas je teď



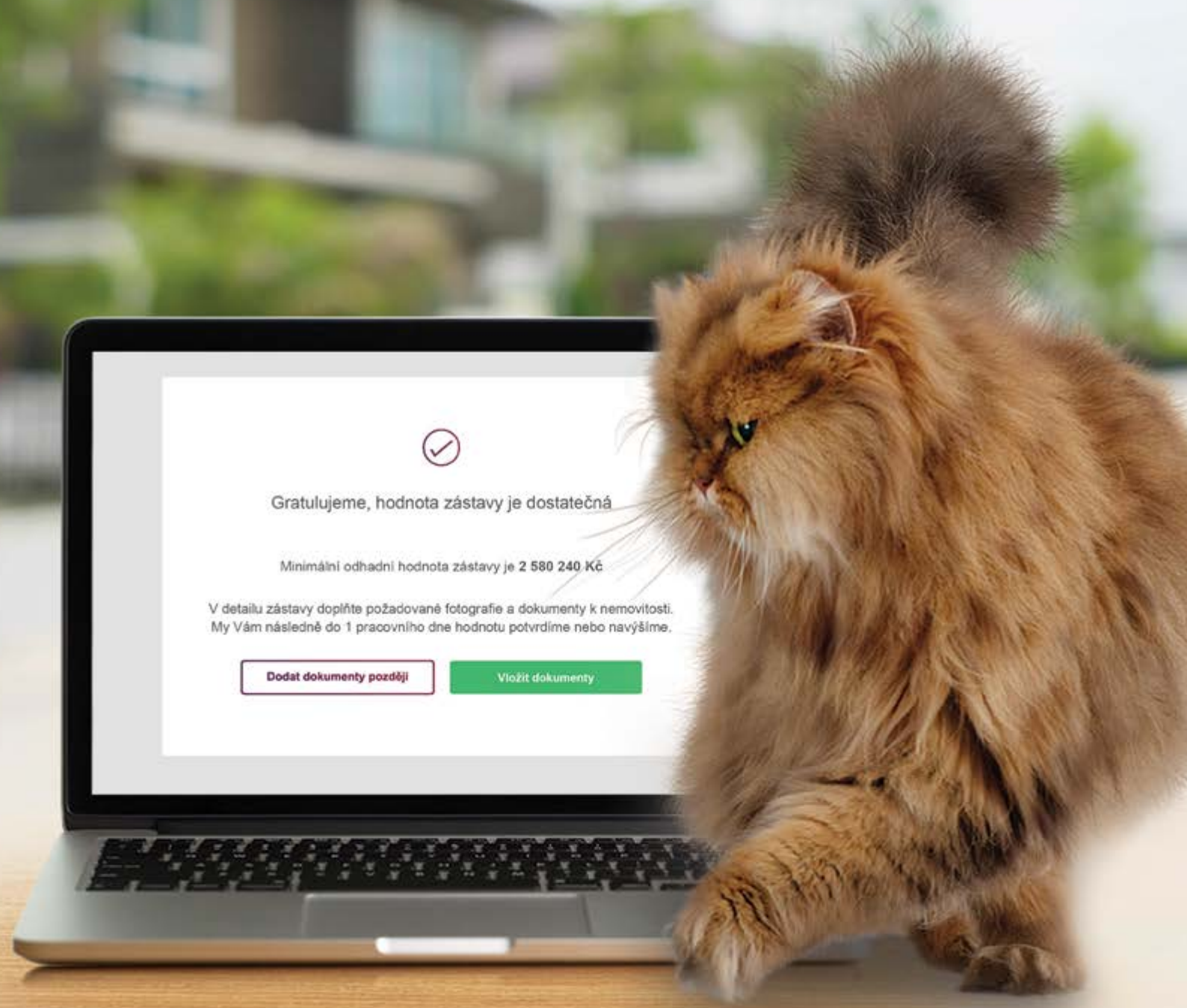
Gratulujeme, hodnota zástavy je dostatečná

Minimální odhadní hodnota zástavy je 2 580 240 Kč

V detailu zástavy doplňte požadované fotografie a dokumenty k nemovitosti.
My Vám následně do 1 pracovního dne hodnotu potvrdíme nebo navýšíme.

[Dodat dokumenty později](#)

[Vložit dokumenty](#)



MONETA POKRAČUJE V DIGITÁLNÍ REVOLUCI

Neustupujeme od našeho plánu být digitálním lídrem na trhu s bankovními produkty. To platí nejenom směrem k našim klientům, ale i k Vám, našim partnerům. Proto se snažíme dělat věci tak, abyste



měli maximální kontrolu nad svými obchody a mohli jste s klientem sjednávat produkty bez nutnosti neustálé komunikace s bankou. Vytváříme pro Vás takové systémy a nástroje, aby se klient cítil ve Vaší kanceláři jako v ba(vl)nce.

Novinkou, kterou jsme pro Vás ke konci roku připravili, je zbrusu nová verze hypotečního portálu. Ten nabízí kromě kompletně přepracovaného vzhledu hlavně spoustu no-

vých funkcí. Nechceme Vám však měnit věci pod rukama – většinu jsme zachovali tak, jak jste u nás již zvyklí.

A o jaké novinky se jedná?

SMS podpis žádosti o úvěr

K online scoringu žadatelů, který jsme Vám představili už před více než rokem, přidáváme SMS podpis žádosti o úvěr. Pokud máte žadatele „proskórovaného“ a žadatel řekne „ano, chci si vzít úvěr od Mo-

nety“, doplníte námi požadované údaje a plná žádost se na závěr podepíše pomocí potvrzovací SMS. Odpadá Vám tak tisknutí, skenování a posílání žádosti do banky. Jednoduše je za pár minut hotovo.

Objednání ocenění nemovitosti

Druhou novinkou, která nemá na trhu obdoby, je online oceňování nemovitostí. U vybraných účelů a typů nemovitostí si sami objednáte odhad během několika málo minut. A nejenom objednáte – ve vybraných případech náš systém sám během 3 minut zobrazí odhadní cenu. Stačí doplnit údaje o nemovitosti a my Vám vrátíme cenu, která je pro obchod důležitá. Poté pouze nahrajete požadované podklady a my Vám cenu do 24 hodin potvrdíme.

Pokud se nemovitost do škatulky „online odhad“ nevejde, je automaticky předána na interní ocenění. V takových případech

jste schopni odhadní cenu po doplnění všech potřebných dokumentů a fotografií sdělit do tří dnů. Teprve v případech, kdy odhad není možné udělat „od stolu“, je na řadě cesta klasického znaleckého ocenění. Vždy Vás informujeme o aktuálním stavu odhadu včetně finální ceny nemovitosti. A jak jste u nás již zvyklí, ve všech případech platí, že odhad je pro klienta zdarma.

Rozhodně neusínáme na vavřínech, a i v tomto roce pro Vás připravujeme spoustu zajímavých novinek...

Petr Král

Manažer pro klíčové zákazníky
třetích stran, Retail Sales



O STUDU A ZRANITELNOSTI

Dělám svou práci poctivě, ráda a s lehkostí. Vystudovala jsem ve svém oboru, co se dalo, studium mi šlo hladce. Pečlivě se připravuji. Mám hodně práce, spokojené klienty i pocit naplnění. Jsem profesionál. Přesto si občas připadám nekompetentní, ne-tak-dobrá, a mám neodbytný pocit, že musím ostatním – zejména těm, na jejichž názoru mi obzvlášť záleží – neustále dokazovat, že „na to mám“. Stojí mě to dost energie, to celé ustát, umlčet pochybovačný hlásek a obhájit sama sebe před ostatními, ale hlavně – co si budeme nalhávat – sama před sebou.

Mluvím denně s lidmi, kteří mají podobnou zkušenost, jen se od té mé liší prostředím nebo okolnostmi, ve kterých tyto pocity zažívají. Divíme se, jak je možné, že ostatní lidé kolem nás září energií a sebevědomím, že jsou vždycky nad věcí; rozhodní, připravení, skvěle vypadající, klidní, rozvášní – prostě perfektní. Jak je možné, že nám se nedaří být také takoví? Jak proboha nedat na sobě znát, že nás to stojí tolik úsilí? Jak zařídit, aby se neprojevalo, že já sama perfektní nejsem a že jenom budím takové zdání?

Zhruba před osmi lety jsem úplně náhodou na internetovém portálu www.ted.com vyslechla přednášku americké profesorky sociologie z texaské univerzity, Brené Brown. Už skoro 20 let studuje tato charismatická vědkyně a autorka deseti bestsellerů fenomén lidské zranitelnosti, odvahy a s nimi související emoci studu. Její výzkum je postaven na sběru lidských příběhů a na hledání souvislostí mezi nimi. Tyto souvislosti pak Brené přeměňuje v konkrétní data. Její krátká přednáška mi nabídla zajímavou alternativu: stud je něco, co je třeba pocho-

pit, pak nám přestane v životě překážet. Přestane nás vysilovat. A nejen to: díky odvaze podívat se našemu ostychu pořádně do očí můžeme radikálně změnit to, jak působíme na druhé lidi, jak s nimi vycházíme, jak navazujeme a upevňujeme vztahy, jak budujeme vzájemnou důvěru a hlavně – a to v první řadě – posilujeme důvěru a úctu v sebe sama.

V roce 2013 jsem se tedy vydala do Texasu, abych se s Brené osobně seznámila a důkladně si osahala její výzkum. Téma studu a jistého pocitu „malosti“ dle mého názoru není totiž jenom jejím – a potažmo americkým – tématem. Je tématem, které historicky přežívá v naší české kotlině od nepaměti. Začátkem devadesátých let jsme v centrálních nadnárodních kor-





porací byli jako Češi proslulí tím, že se bojíme cokoliv říci nahlas. Vyjádřit svůj názor jsme moc neuměli, byli jsme zvyklí si věci nechávat pro sebe, případně je pak opatrně prodiskutovat v okruhu těch, kterým důvěřujeme. Za posledních 30 let jsme v této oblasti jako mladá občanská společnost hodně

pokročili – a pomalu ztrácíme ostych mluvit veřejně nahlas o problémech. Přesto jsme stále hodně opatrní a cenzurujeme své myšlenky a pocity přes neviditelná síta kritérií společenské a politické korektnosti, jen abychom neukázali svou vlastní zranitelnost. K naší vlastní škodě si tento návyk

Co je to stud a proč o něm mluvit?

Hned na začátku stálo anglické slovo **SHAME**. Co s tím v naší češtině? Ve slovníku ho najdeme jednoduše přeloženo jako *stud*. Představuji si v té souvislosti holčičí šatnu, kde se před sebou navzájem trochu stydíme převlékat. Pamatujete na školu? Někdo se styděl recitovat, někdo nevydal ani hlásek při hodině zpěvu. Faktem je, že definovat stud není tak jednoduché. Účastníci seminářů o myšlenkách Brené Brown, označují stud jako zcela legi-

přenášíme i do svých soukromých životů. Bojíme se citově otevřít; znečitlivujeme naše negativní emoce, ale zároveň s nimi znečitlivujeme i ty pozitivní. Z nejistého děláme jistoty prostřednictvím dogmat, argumentů a obviňování druhých. Zdokonalujeme sebe i naše děti, ačkoliv jsme od narození perfektně přizpůsobeni k boji a boj je proces, který nás tvoří. Dokonce věříme, že dokonalost se dá koupit! Nemyslíte, že by se nám všem trochu ulevilo, kdybychom přestali dokonalost předstírat a prostě si přiznali, že zkrátka dokonalí nejsme? Všem by nám prospělo zapracovat na svém individuálním – a tedy pak i kolektivním – zdravém pocitu sebedůvěry a sebeúcty. A podle Brené Brown cesta vede právě přes pochopení našeho vlastního pocitu nedokonalosti či nedostatečnosti. A přes naši odvahu s ním něco udělat. A tak jsem sebrala odvahu a rozhodla se přinést výsledky výzkumu a myšlenky Brené Brown k nám a podrobit je testu v našem českém prostředí.

timně „dospělácký“ pocit, kdy se cítíme nějak neadekvátní, nedostateční, nevhodní nebo prostě jen z nějakého důvodu nepříjemní vzhledem k nárokům, standardům a požadavkům našeho okolí.

Podle definice, jak ji odvodila Brené z tisíců vyslechnutých příběhů, je stud intenzivně bolestivý a paralyzující pocit přesvědčení, že jsme nedokonalí, a tudíž nejsme hodni přijetí a sounáležitosti. Jde o univer-

zální a základní lidskou emoci, a ze své podstaty má tedy stud tři klíčové atributy: 1) všichni (!!) jej cítíme, 2) nikdo o něm nemluví, a 3) čím méně o něm mluvíme, tím větší má nad námi moc.

Stud je tabu. Proč tedy o něm **začít** mluvit? Odpověď na tuto otázku je svým způsobem paradoxní. Chceme-li skutečně pozitivně ovlivnit naše propojení s druhými lidmi, chceme-li skutečně porozumět zákonitostem lidské sounáležitosti, musíme pochopit stud jako její krajní parametr. Musíme přijmout fakt, že čím více kamuflujeme svůj stud, tím více se oddalujeme od druhých lidí a sami tak omezujeme své vlastní možnosti mezi ně patřit. Děje se přesně to, čemu se skrýváním studu snažíme za-

bránit. Stud podněcuje strach, posuzování a odpojení. Naučit se pracovat se studem znamená denně procvičovat protilátky těchto kategorií: odvahu, soucit (ne-hodnocení) a lidské propojení, kterému v angličtině tolik sluší slovo *connection*.

Protože o studu nemluvíme, máme pro něj i velice omezený slovník. Jako by slova, která jej popisují, neměla v našem vyjadřovacím rejstříku dostatečný trénink. Často jej zaměňujeme za podobné kategorie sebehodnotících emocí, jako je vina, ztrapnění nebo ponížení. Málokdy si uvědomujeme, že jde o obsahově zcela odlišné kategorie. Naučit se je rozlišovat je prvním krokem k našemu osvobození od věčně přítomné (sebe) kritiky a posuzování sebe i druhých.

Odolnost proti studu

Co tedy se studem dělat? Jak proti němu bojovat? Bylo by úžasné vymyslet a osvojit si techniku, která jako mávnu-

tím proutku tenhle nepříjemný a stále přítomný pocit odstraní. Vezmu vám iluze. Stud odstranit nelze, je naší lidskou součástí, a jako takový má jistě nějaké opodstatnění. Co ale můžeme zvládnout, je naučit se proti němu budovat *odolnost*. Znamená to, že jsme si vědomi, když nás pocit studu přepadne – že jsme schopni si ho v tom okamžiku uvědomit a vědět, odkud se bere. Že jsme schopni tímto pocitem konstruktivně a autenticky navigovat a posilovat svou odvahu, soucit a schopnost propojení s druhými jako výsledek této zkušenosti.

Výzkum Brené Brown přesvědčivě mapuje nástroje a postoje, které umožňují odolnost proti studu posilovat. A věřte, není to lehká cesta. Předpo-



kládá se na ní, že jsme schopni obyčejné lidské odvahy ve světě ovládaném strachem. Že přestaneme hodnotit a donekonečna posuzovat druhé

(a tím sami sebe) a naučit se s nimi soucítit (a tím i sami se sebou). To vše ve světě, kde posuzování, hodnocení a porovnávání je základem měření patřičnosti a úspěchu. Že jsme schopni denně navázat lidský kontakt ve společnosti, kde se navzájem neustále oddělujeme a kde mezilidský kontakt je omezen na „efektivní komunikaci“. Ke zdolání studu potřebujeme odvahu být nedokonalí, hlubokou vnitřní sebeúctu a schopnost přijímat vlastní zranitelnost jako nezbytnost k navazování vztahů. Je to těžké? Asi ano. Pro mě je přesto v tom celém tématu naděje, že k budování odolnosti proti studu máme všichni biologickou a sociální kapacitu. A že nám vlastně jen schází chuť a odhodlání ke změně, která se nejdříve projeví v tom, jak se cítíme sami se sebou, a hned vzápětí se projeví v kvalitě našich vztahů. Přeji vám, abyste se přestali bát. A nezapomeňte, nejste v tom sami. Vítejte mezi lidmi.

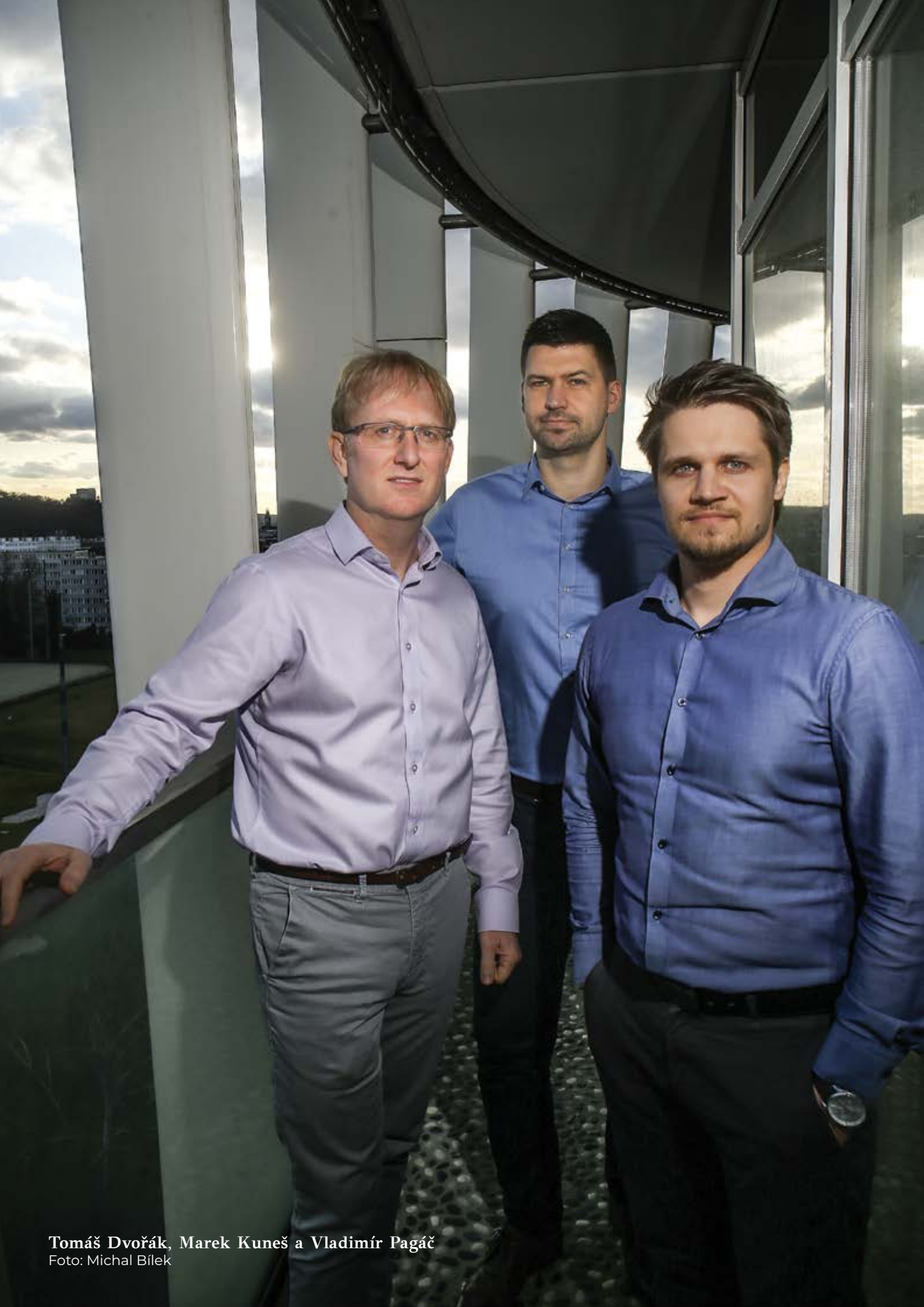


Iveta Clarke

Iveta Clarke je mezinárodně akreditovaný kouč, facilitátor, mentor, blogger, cestovatel a inspirativní speaker. Pracuje s lidmi bezmála 30 let, a to napříč kulturami i kontinenty. Během své profesionální kariéry žila a pracovala v několika zemích východní Evropy, Rakousku, USA, Velké Británii a Rusku. Prostřednictvím tvůrčího, citlivého i provokujícího dialogu podněcuje své klienty k přirozené autoritě, odvaze, klidu a hledání moudrosti. Inspirována výzkumem americké socioložky Brené Brown se posledních 8 let zabývá tématy lidské zranitelnosti a odvahy a jejich vlivu na mezilidské vztahy. Tato témata přináší do kontextu české kotliny s cílem iniciovat celospolečenskou diskusi a zvýšit tak povědomí o dopadu těchto fenoménů na naši sebedůvěru a mezilidské propojení.







Tomáš Dvořák, Marek Kuneš a Vladimír Pagáč
Foto: Michal Bílek

BONITES

„NEJSME ANI JEDEN EGOISTA, PRACUJEME JAKO TÝM“

Marek Kuneš, Vladimír Pagáč a Tomáš Dvořák, tři finanční poradci. Několik let pracovali ve velkých finančních společnostech a uvědomili si, že realizovat vlastní vize a názory pod křídly velké strukturální firmy je velmi složité. Proto vymysleli vlastní model firmy a v roce 2013 založili poradenskou společnost Bonites group. Firma se od začátku zaměřuje na vytváření zázemí pro zkušené poradce.

Společnost vstoupila na trh hned od začátku s Broker Trustem v zádech. „Tehdy byl Broker Trust nejlepší. Nabízel stabilní zázemí, široké portfolio produktů a v neposlední řadě zajímavé provize. Uvěřili jsme, že spolupráce s Broker Trustem bude dlouhodobá a že nebudeme muset v budoucnu hledat jinou servisní organizaci, která nám bude vytvářet adekvátní zázemí. Myslím, že nám sázka vyšla,“ říká k začát-

kům Tomáš Dvořák, jeden ze zakladatelů a ředitelů. „Je to pro nás ta nejlepší varianta, na trhu jsme zatím nenarazili na nic lepšího a věříme, že tomu tak bude i do budoucna,“ zamýšlí se Marek Kuneš, další ze zakladatelů a ředitelů.

V počátku jim v rozjezdu společnosti pomáhal ještě jeden kolega z finanční oblasti. „Byl z banky a viděl některé věci jinak, což nám trochu pomoh-

lo. Například nám poradil, že máme nechat marži na centrále, a ne si vše rozdělit do vlastních kapes. Dále neřešit, kdo z nás tří byl dříve koho podřízený, nadřízený, protože jsme původně měli svou strukturu, ale pokud máme společně řídit firmu, máme být partáci a všichni tři na stejné úrovni,“ vysvětluje Vladimír Pagáč, třetí ze zakladatelů a ředitelů, a dodává: „Partáky jsme a chceme být i do budoucna.“

Za 7 let téměř nikdo neodešel

Bonites se odlišuje od ostatních finančních společností několika body: „Děláme to, co by společnost našeho typu dělat měla. Jsme oporou pro naše lidi, ať už poradce nebo manažery, a to z několika důvodů – všichni tři totiž stále děláme klientskou práci, a tedy rozumíme každodennímu životu poradců, dále děláme náborové schůzky, vytváříme školicí systém, dáváme lidem prostor, aby si předávali zkušenosti mezi sebou, věnujeme se marketingu, každý týden se setkáváme na poradě a bavíme se o tom, co funguje a co by se dalo zlepšit. Také pořádáme soutěže a důležitá rozhodnutí o směřování firmy

probíráme i s našimi klíčovými lidmi. Odlišujeme se tím, že v 90 % firem se o těchto věcech jen mluví nebo se nedělají vůbec,“ tvrdí Tomáš Dvořák. „Odlišení je i v tom, že my tři jsme součástí kolektivu, jsme s našimi lidmi jako partáci, nikoliv jako majitelé, kteří jen říkají, co by měli dělat a sami nejdou příkladem. To je zásadní rozdíl oproti firmám našeho typu,“ doplňuje Marek Kuneš a Vladimír Pagáč k tomu ještě dodává: „Možná i proto nám za sedm let téměř nikdo z důležitých lidí neodešel.“

Nové kolegy hledají do společnosti stále. „Noví lidé firmu

okysličují a přinášejí nám nové poznatky a zkušenosti. Zároveň je to pro nás důkaz, že svou práci děláme dobře," říká Tomáš Dvořák. Stejný názor mají i jeho dva kolegové: „Ne-

bereme ale každého, vybíráme si. Zajímá nás, co má daný člověk za sebou, jaký má přístup, jaké má vlastnosti, čeho chce dosáhnout a podobně," zamýšlí se Marek Kuneš.

Neprodáme. Tečka

O majetkový vstup do Bonites již projevilo zájem několik firem z finančně poradenského trhu. Přesto tři majitelé odmítli ať už prodej nebo vstup investora. Firmu chtějí mít ve svých rukách. „Je pro nás důležité, aby firma směřovala, kam chceme, a nebyla ovlivněna novým investorem, proto jsme nikdy nic takového nepřijali a zůstáváme ve třech," vysvětluje Dvořák.

Jak může tým v čele s třemi muži fungovat? „Každou středu máme poradu," vysvětluje Kuneš a pokračuje: „Každý z nás přináší nápady na zlepšení a také máme každý nějaký názor, ale vždy z toho vznikne výsledek, na kterém se všichni tři shodneme a který obvykle ještě posuneme k lepšímu, nebo také úplně zamítneme.“ Rozhodovat ve třech nebývá vždy jednoduché a mnoho fi-





Marek Kuneš



Vladimír Pagáč



Tomáš Dvořák

Ředitel a parták v jednom

rem to neustojí. „Někdo je více přes emoce, někdo přes raciono, někdo má větší zkušenosti, každý jsme jiný, ale doplňujeme se. Nejsme ani jeden egoista. Pokud dva souhlasí, třetí se podřídí. Na začátku jsme se domluvili, že když se ne-

Práci pro centrálu, nábor, vedení lidí, clientský servis, to všechno má na své práci rád Vladimír Pagáč. „Je toho hodně, ale změnit roli a věnovat se jednou náborům a pak třeba vedení lidí mě naplňuje, pestrůst mě baví. „Máme tu fajn partu lidí a těšíme se, co každý den přinese,“ říká za sebe Tomáš Dvořák. „Pro naše lidi děláme soutěže a školení, většinou spojená se zážitkovými teambuildingy. Jsou to kolikrát

budeme moci domluvit, budeme hlasovat. Takže je jasné, že když jsou dva proti jednomu, je přehlasován, ale na toto krajní řešení dochází velmi sporadicky,“ objasňuje mechanismus ve firmě v čele se třemi muži jeden z nich, Vladimír Pagáč.

netradiční zážitky, které by si sami nekoupili, třeba bubble fotbal, jízdu na jetsurfech nebo adrenalinový pobyt ve slovinských Alpách, nebo by nedali dohromady partu lidí,“ doplňuje Pagáč s tím, že ačkoliv tyto teambuildingové aktivity nejsou povinné, zájem je velký.

Jaké má Bonites cíle? „Mít 150 aktivních poradců a 100 milionů provizního obrátu,“ plánuje Dvořák a Kuneš k tomu říká: „Kromě růstu chceme myslet na lidi, které tady máme, a mít tak pozitivní vliv na jejich fungování nejen v pracovním, ale i v soukromém životě. Naším přáním tedy je udržet společnost v nastavené atmosféře, podpoře a osobním přístupu. Chceme fungovat tak jako do teď, byť chceme růst.“

POČET PORADCŮ: 61

POČET POBOČEK: 13

OBRAT 2019: 35.000.000

VIZE OBRATU 2020: UDRŽET 10–15% RŮST

2019: 1.100.000.000 ZPROSTŘEDKOVANÝCH ÚVĚŘŮ

DLOUHODOBĚ POUZE 4% STORNOVOST SMLUV

Soňa Straková

**„Neptejte se, kolik vyděláte,
když ceny nemovitostí rostou!“**

...ptejte se, co se stane,
když se trh nemovitostí propadne.



Přednostní výnos 5,2 % p.a.

vzniká přímo od zakladatelů díky redistribučnímu
mechanismu a výběru prioritních investičních akcií
i v případě poklesu cen nemovitostí o 10 %.

AVANT INVESTIČNÍ SPOLEČNOST, A.S., LEADER FONDŮ KVALIFIKOVANÝCH INVESTORŮ

AVANT je česká investiční společnost, která se od svého založení v roce 2007 specializuje na zakládání, správu a administraci fondů kvalifikovaných investorů s širokou nabídkou investičních příležitostí.

Diverzifikace? Ano!

Spravujeme šedesát šest investičních fondů s majetkem přes 31 miliard Kč. Investor si zde může vybrat aktivum, výnos a investiční horizont přesně podle svých představ. Máme jen české fondy a **neprodáváme je, my fondy spravujeme.**

To znamená, že jsme připraveni získávat peníze jen do takových fondů, do nichž 100% vidíme. Na aktivní investice se zaměřujeme u cirká dvaceti fondů. Je to z celkového počtu užší výběr a nejčastěji to jsou investice do nemovitostí, asi polovina, a to

od bytového developmentu až po logistiku, retailové parky, pozemky, ornou půdu, nájemní bydlení atd.

Dále se věnujeme akciovým fondům, dluhopisovým fondům, ale třeba i numismatice a umění. Investičním zprostředkovatelům doporučujeme diverzifikované produkty. Vidíme, že je někdy obtížné vybrat si i z celé naší škály v jeden moment jeden fond za 1 milion korun. Proto jsme v loňském roce zavedli dva produkty.

NemoMix – fond fondů, široká diverzifikace v nemovitostech

Klient NemoMixu investuje nejen do našich, ale i do konkurenčních fondů. Diverzifikuje tak jednu investici do různých segmentů nemovitostního trhu, které se chovají jinak v krizi i v konjunktúře. Tím diverzifikuje i riziko a zároveň dosahuje

zajímavých výnosů. V případě NemoMixu cílíme vzhledem ke skladbě fondu na minimální výnos 5,2 % p.a. Po 3 letech je investice bez výstupního poplatku s likviditou do 90 dní od konce měsíce, kdy byla podána žádost o odkup.

AVANT Flex – 1 milion do více konkrétních fondů

AVANT Flex je produkt, díky kterému může klient již od hranice jednoho milionu korun – v ten moment se investor stává kvalifikovaným investorem – rozdělit svoje prostředky do různých fondů naší investiční společnosti, třeba i po

statisících. Může investovat do různých typů nemovitostí, ale klidně i do akcií, české whisky nebo do pohledávek. Takto má každý poradce možnost individuálně sestavit portfolio a vyjít vstříc konkrétním potřebám a požadavkům svého klienta.



DIGITÁLNÍ HYPOTÉKA DNES A ZÍTRA

Plně digitální hypotéka obnáší nejen bezpapírový proces samotného podání žádosti o úvěr, jeho schválení a digitální podpis úvěrové smlouvy, například za pomoci bankovní identity klientů. Významného zefektivnění a zrychlení bude dosaženo, až budou na plnou digitální komunikaci s klientem i bankou připraveny příslušné státní úřady.

100% digitální hypotéka

Technicky nejnáročnější a prozatím koncepčně nedořešená je zejména akceptovatelná forma digitálního podpisu ze strany Katastrálního úřadu. Na rozdíl od bank, kde krádež cizích dluhů nelze příliš očekávat, se musí Katastr nemovitostí mít před „zájemci“ o cizí nemovitost bez placení velmi na pozoru. Případů „ukradených“ nemovitostí po zavedení zákonné dvacetidenní ochranné lhůty pro zahájení faktického převodu nemovitosti a možnost hlídat si papírový stav své nemovitosti online sice významně ubylo, přesto není krádež digitální identity majitele nemovitosti nemožná. Záleží jen na volené technice ověření identity vlastníka a kvalitě šifrova-

ného přenosu dat. Také nesmí být zvolený způsob identifikace pro občany příliš složitý, aby jej dokázal bez povinné znalosti několika složitých hesel prakticky zvládnout téměř každý plnoletý svéprávný člověk.

Nejen klienti, ale zejména i banky by uvítaly možnost získávat data o příjmech klientů z příslušných úřadů napřímo. V tomto jsou již dnes dále na Slovensku, kde např. **Slovenská sporiteľňa** na základě klientovy žádosti o úvěr sama ze **Sociálnej poisťovne** získá údaje o příjmech většiny zaměstnanců. Eliminuje tak i případné pokusy o falšování skutečného stavu klientových příjmů.

Bankovní identita 2021

Před pár týdny byly definitivně schváleny zákony, které Čechům umožní využívat svou bankovní identitu (stávající přístupy do internetového bankovníctví) pro ověřený přístup k elektronickým službám státu i soukromých firem. Jedná se o projekt Čes-

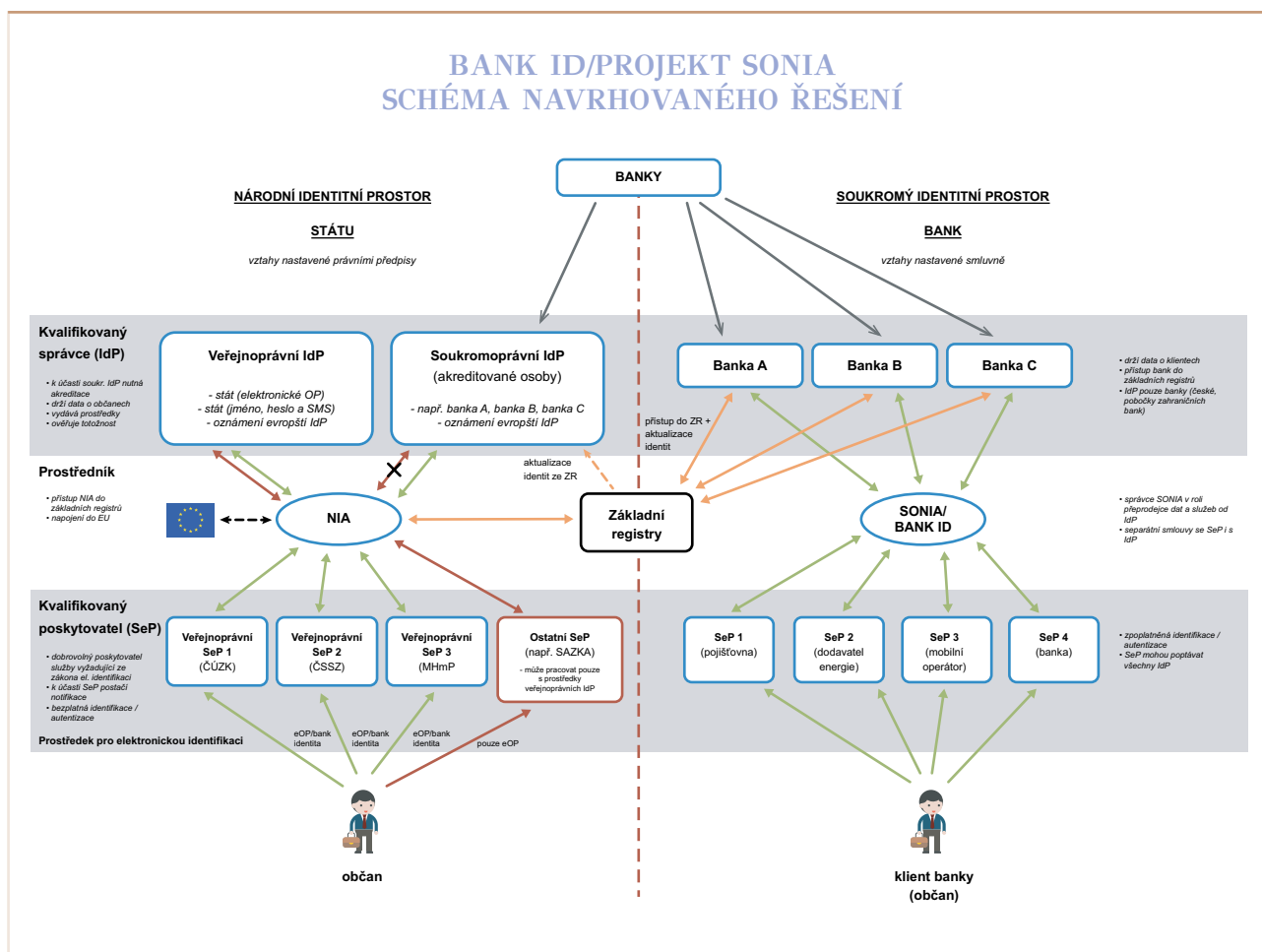
ké bankovní asociace **SONIA/BankID**. Poskytovatelé online služeb včetně státních úřadů budou moci využívat k ověřování zákazníků prověřený a bezpečný nástroj. Praktického využití se dočkáme nejdříve v roce 2021.

Aktuální stav digitalizace hypoték v českých bankách

Je nutné si přiznat, že přes dnešní technické možnosti jsou oproti některým evropským státům české banky s digitalizací procesu vyřízení hypo-

téky na velmi nízké úrovni. A nemohou za to jen chybějící zákony. Z pohledu stávajícího klienta je v bezpapírové komunikaci prozatím nejdále Air

BANK ID/PROJEKT SONIA SCHÉMA NAVRHOVANÉHO ŘEŠENÍ



Zdroj: Česká bankovní asociace

Bank, která si ovšem zvolila levnější cestu zjednodušování, a tedy i velmi omezených možností využití poskytované hypotéky. Další banka již pár měsíců pod vlastní značkou nabízí klientům ostatních bank možnost zařídit si refinancování stávající hypotéky online levněji než na pobočce nebo u finančního poradce. Kvalita porovnání nabízených podmínek s ostatními bankami je ovšem nevalná. Navíc v případě, že klient požadovaný úvěr nezíská, nemá možnost již jed-

nou zadané údaje využít pro jednání s další bankou a musí celý proces s menší či větší mírou digitalizace absolvovat znovu. V tomto by mu nejen z pohledu samotné administrativy mohl velmi napomoci kvalitní finanční poradce, který bude mít k dispozici online nástroj pro výběr a sjednání hypotéky s plně digitální online komunikací za všechny banky a stavební spořitelny poskytující úvěry na bydlení v České republice.

Poradce nebo hypoteční e-shop?

U jednoduchého refinancování dnešní online sjednávče svoji konkurenceschopnost již prokazují, ale bez člověka v pozadí

se ještě zcela neobejdou. Běžný klient si pro svou specifickou situaci úvěr na bydlení za nejvýhodnějších podmínek mini-



málně dalších pár let v „e-shopu“ na pár kliknutí nepořídí. Aby poradce z masa a kostí dokázal i v dalších letech před klientem v časovém limitu obhájit prospěšnost své práce, bude sám online nástroje potřebovat. Také bude muset znát výhody a slabiny těch pro něj konkurenčních, se kterými jeho nabídku bude klient čím dál více porovnávat. Důležité je, aby jednoduchou formou dokázal klientovi vysvětlit, že **hypotéka není rohlík s máslem**, ale dobře ušitý oblek, který bez zkušeného krejčího příliš parády neudělá.

BT Kredit – jednoduchý online nástroj na výběr a sjednání nejen hypotéky

JEDNODUCHÝ znamená, že se chceme opravdu hodně zaměřit na vzhled a jednoduchost celého systému i u tak složitého produktu, jakým hypotéka je. Často se setkáváme s názorem, že nástroje pro poradce jsou zbytečně komplikované. Tento názor musíme změnit a věříme, že BT Kredit půjde příkladem.

ONLINE znamená, že tento nástroj bude propojený s bankami online pomocí tzv. API, nikoliv ručně programovaný na základě pokoutně získaných údajů, které banky jinak veřejně k dispozici nedávají. Tvoříme nástroj budoucnosti a ukazuje se, že toto je ta správná cesta. Vlastně to umožní online komunikaci poradce s bankou, skoro jako kdyby pracoval přímo v jejich systémech. Místo toho bude mít jeden přehledný nástroj.

NÁSTROJ znamená, že to je platforma pro desktop (počítač), ale v budoucnu možná i mobilní aplikace. Kromě hlavního účelu BT Kreditu „porovnat a sjednat“ nám jde i o další pomocné funkce či aplikace (vlastní či externí). Již dnes BT Kredit nabízí ve spolupráci s VALUO.CZ možnost rychle a jednoduše ověřit reálnou prodejní cenu pořizované nemovitosti.

VÝBĚR je, že poradcům nabídneme komplexní srovnání napříč celým trhem. Vše online propojené s bankami. Reálné parametry pro jejich konkrétní klienty. Jinými slovy poskytnout poradci vše, aby se mohl relevantně rozhodnout, která volba je pro klienta nejlepší.

SJEDNÁNÍ je asi to nejdůležitější. Chceme, aby v BT Kreditu bylo možné sjednat hypotéku kompletně online, od podání žádosti až po její načerpání.

HYPOTÉKY znamená, že BT Kredit je v první fázi zaměřený na hypotéky. Spotřebitelské úvěry a úvěry ze stavebního spoření doplníme později.

Již brzy... prescoring žádosti s ČS

Během pár týdnů budou mít poradci, využívající zázemí Broker Trustu, k dispozici skutečný online prescoring žádosti o hypotéku pro Českou spořitelnu s okamžitým výsledkem! Následovat bude i možnost ověření klientových závazků s jeho údaji evidovanými v bankov-

ním a nebankovním úvěrovém registru. Jako další v pořadí letos prescoring žádosti nabídne i Hypoteční banka a věříme, že další banky nebudou chtít zůstat pozadu.

Jiří Kryl
hypoteční analytik
společnosti Broker Trust, a.s.

Sean Andrews
Obchod 1075

NástrojePoznámkyZrušit obchod

Úvěr

Žadatel

ID nabídky	Roční úroková sazba	Měsíční splátka	Pravidelné poplatky	Počáteční poplatky
hypoapp-000016794	2,84 %	5 488 Kč	0 Kč	2 000 Kč

Účely a financování

Osobní údaje žadatelů

Příjmy žadatelů

Výdaje domácnosti

Prohlášení a souhlasy

Výběr specialisty

Vyhodnocení prescoringu žádosti

Vyhovující

Pokračujte předáním obchodu do banky. Obchod se tím zpřístupní vybranému specialistovi.

Odemknout a upravit

Stáhnout žádost

Zpět

Předat bance

Aplikace ePodpis. Novinka, pod kterou se podepíšeme.



Díky ePodpisu můžete teď s klienty podepisovat smlouvy na chytrých zařízeních a mít jistotu, že na nic nezapomenete. Navíc to bude bez papírování a smlouvy u nás budou dřív, než řeknete „na shledanou“.

224 548 224
fac@generaliceska.cz



GENERALI
ČESKÁ POJIŠŤOVNA

Nároky poškozených po nezaviněné dopravní nehodě

Naučte se pomáhat klientům ve složité životní situaci

Lukáš Kaplan (EUCS)

Každý rok se při dopravní nehodě zraní více než deset tisíc lidí. Bohužel mnoho dopravních nehod skončí tragicky, smrtí nebo vážnými trvalými následky. Zdraví nebo život si za peníze nelze koupit, ale je dobré vědět, jaké nároky mohou poškození klienti uplatnit. Nový občanský zákoník platí již sedmým rokem a poměrně strohou právní úpravu o náhradě újmy na zdraví doplňuje judikatura, která v této souvislosti vznikla. Ačkoliv mají poškození po dopravních nehodách nárok na poměrně vysoké odškodnění, pojišťovny často uhradí jen zlomek skutečných nároků. Těží z faktu, že pouze malé množství klientů vyhledá v obtížný životní okamžik odborné zastoupení. Poškození tak přicházejí často zbytečně o stovky tisíc, někdy až o miliony korun.

Za posledních 8 let jsme v naší praxi řešili mnoho případů poškozených klientů, kterým vznikly nároky za újmu na zdraví v důsledku úrazu při dopravní nehodě. Přes svého finančního poradce vyřeší klienti obstojně fakticky všechny nároky ze soukromé životní pojistky s výjimkou trvalých následků úrazu. Vyšší plnění v úrazovém pojištění určují likvidátoři a lékaři pojišťoven podle různých verzí oceňovacích tabulek. Pokud je v tabulce diagnóza s příliš velkým procentním rozsahem, nebo lékař na nějakou diagnózu zapomene, jsou rozdíly v plnění vysoké. Pro samotné klienty je velmi složité ověřit si správnost výše pojistného plnění. Dnes již pomáháme finančním poradcům i v této oblasti, aby pojišťovna plnila hned napoprvé v plné výši. Stačí, aby klient zašel před odesláním lékařských zpráv a hlášení pojistné události do pojišťovny za naším lékařem.

Málokterý z poradců dokáže svým klientům pomoci s řešením zákonných nároků specifikovaných v občanském zákoníku a krytých

pojištěním odpovědnosti z provozu vozidla neboli povinným ručením. Nejen proto, že vyčíslit a správně uplatnit tyto nároky je velmi složité, ale také proto, že uplatnění nároků z povinného ručení se řeší souběžně s trestním řízením proti viníkovi, což už je čistě právní disciplína. Proto většina našich partnerů řeší tyto případy s likvidátory, advokáty a soudními znalci EUCS tak, aby získali pro svoje klienty maximální možné odškodnění. Jejich klienty zastupujeme v celém procesu řešení nároků na základě advokátní plné moci.

Jaké jsou nejčastější nároky poškozených po dopravní nehodě?

Bolestné

Jedním z nejčastějších nároků je odškodnění za vytrpěnou bolest neboli bolestné. Jde typicky o odškodnění za úrazy a bolest způsobenou bezprostředně po dopravní nehodě nebo za operace absolvované v průběhu léčení.



Výše odškodnění se počítá podle Metodiky Nejvyššího soudu k náhradě nemajetkové újmy na zdraví. Bohužel jde o nezávazný dokument, který umožňuje více možných výkladů. Bez odborného lékaře je zcela nemožné bolestné správně vyčíslit. V této problematice se navíc orientuje v České republice jen zhruba stovka soudních znalců. Někdy se na posudek může čekat i několik měsíců. Seznam znalců lze dohledat například na webu justice.cz. Pro klienty spolupracujících finančních poradců jsme po předchozí domluvě schopni zajišťovat tyto posudky v řádu dnů až týdnů.

Trvalé následky

Odškodnění za ztížení společenského uplatnění, neboli trvalé

následky, se řeší podle stejné Metodiky jako odškodnění za vytrpěnou bolest. A to ve chvíli, kdy lze následky úrazu považovat za ustálené. Při devastačních následcích, jako je amputace nebo ochrnutí, to může být hned po nehodě. V případě delší rehabilitace je možné tyto nároky řešit i dva nebo tři roky (výjimečně i více) od nehody. Opět platí, že nejvyšší odškodnění trvalých následků dostanete na základě znaleckého posudku.

V praxi nejsou výjimkou rozdíly v plnění v rádech stovek tisíc až milionů korun.

U trvalých následků je rovněž potřeba hlídat promlčecí lhůty. U povinného ručení běží promlčení lhůty jinak, než je tomu u promlčení nároku na pojistné plnění za trvalé následky z úrazové pojistky. U úrazového pojištění je rozhodující den úrazu, u povinného ručení je to den, kdy bylo nárok možné poprvé vyčíslit. Promlčení nároků je velmi složitá materie, která se v čase mění (aktuálně i ve světle nové judikatury). Doporučuji se vždy o běhu promlčecích lhůt poradit s advokátem.

Nárok na ušlý příjem

Nárok na ušlý příjem vzniká jak během pracovní neschopnosti, tak i po jejím skončení, pokud v důsledku úrazu nemůžete pracovat stejně jako před nehodou, a to do výše 100 % příjmů před nehodou. U zaměstnanců se vychází z průměrné mzdy před nehodou, u podnikatelů z daňového přiznání za předcházející roky. Pokud jde o úraz nezletilého dítěte, vychází se z jeho předpokládané budoucí mzdy. U složitějších případů je vhodné využít soudního znalce specializovaného na problematiku ušlého příjmu.

Ošetrovné a náklady spojené s léčením

Rekonvalescence je ve většině případů nutnou součástí procesu léčení. Poškozený je po návratu z nemocnice často odkázán na pomoc ve svém okolí. Péče je obvykle zajišťována profesionálními ošetrovateli nebo nejbližší rodinou. Poškozený má nárok na úhradu nákladů na ošetřování a výpomoc v domácnosti. V praxi se jedná o desítky tisíc korun, ve výjimečných případech to mohou

být i stovky tisíc až miliony korun. Poškozený má dále nárok na úhradu všech nákladů na léky a zdravotní pomůcky spojené s léčením, a nárok na úhradu nákladů na cestování spojené s léčením následkem úrazu. Proplácí se buď náklady na hromadnou dopravu, nebo náklady na benzín a opotřebení vozidla, kterým k lékařům jezdíte. Totéž platí pro úhradu nákladů na cestování rodinných příslušníků, kteří jedou navštívit zraněného člena rodiny do nemocnice. U všech těchto nároků je nutné prokázat jejich účelnost.

Odškodnění za psychickou újmu neboli duševní útrapy

Jedná se o nárok na odškodnění za duševní utrpení osob blízkých zraněnému nebo zesnulému při dopravní nehodě. Jde například o odškodnění pro dceru, která psychicky trpí v důsledku vážného úrazu svojí matky. Toto odškodnění můžou nárokovat například i manželé vzájemně, kteří utrpí úraz při nehodě společně. Pojišťovny za prokázanou psychickou újmu vyplácí až stovky tisíc korun pro každého, kdo újmu utrpěl. V případě odškodnění za ztrátu

Představení autora

Mgr. Lukáš Kaplan je vystudovaný právník a uznávaný odborník na problematiku sporů s pojišťovnami. Od roku 2008 se věnuje právním aspektům finančního poradenství se zaměřením na pojišťovnictví. V roce 2013 se stal jednatelem společnosti EUCS, která zajišťuje férové řešení pojistných událostí. Společně se svými kolegy získal více jak 400 milionů Kč pro poškozené klienty pojištěn. Lukáš se aktivně věnuje vzdělávání finančních poradců. Současně je jedním z prvních držitelů titulu EFA v České republice a místopředsdou Etické komise EFPA. Lukáš je garantem projektu poradnaposkozeného.cz, který zajišťuje pomoc poškozeným při nezaviněných dopravních nehodách a vážných pracovních úrazech.



osoby blízké se může jednat až o částky kolem milionu korun pro každého pozůstalého. Pozůstalá rodina může mít v určitých situacích nárok na pozůstalostní rentu. Důležité je také vědět, že nárok na odškodnění má i spolujezdec v automobilu nebo na motorce. Často se může jednat o situaci, kdy nehodu způsobí životní partner, jehož blízcí sedí na sedadlech spolujezdců nebo jako spolujezdec na motorce.

Platí, že nároky z povinného ručení lze uplatnit i tehdy, kdy je v zájmu poškozených zastavit trestní stíhání vůči viníkovi, kterým může být například rodinný příslušník.

Ostatní nemajetková újma

Ostatní nemajetková újma je nárok na odškodnění za zásahy do osobního života, které poškození a jejich rodiny utrpí v důsledku nehody. Jde například o situaci, kdy nemůžete prožít dlouho plánovanou dovolenou s rodinou nebo nemůžete odjet na svatební cestu. Tento nárok je plněn nad rámec úhrady skutečných nákladů na nerealizovanou dovolenou, jako je storno letenky nebo ubytování.

Majetková škoda

V rámci odškodnění majetkové škody vzniká nárok na úhradu zničeného vozidla nebo motocyklu a dalších věcí zničených při nehodě, jako je oblečení, mobilní telefon nebo počítač. Pokud jde o totální škodu na vozidle, mají poškození nárok na úhradu obvyklé ceny vozidla v době před nehodou. Podle nového občanského zákoníku platí, že pokud náklady na opravu přesáhnou mírně obvyklou cenu vozidla, může poškozený trvat na provedení opravy, ačkoliv jsou náklady vyšší, než je kupní cena srovnatelného

nepoškozeného vozidla. Aktuální judikatura hovoří o rozdílu 10–20 %. Pojišťovny o této možnosti klienty neinformují, protože takový postup je pro pojišťovnu výrazně dražší. Pro klienty však výhodnější. To pokud se nechtějí havarovaného vozidla zbavit, ale chtějí ho opravit a dále používat.

U parciální škody mají klienti nárok na odškodnění za znehodnocení vozidla vzniklé nezaviněnou nehodou. Znehodnocení vzniká nejčastěji u novějších vozidel bez škodní historie. Znehodnocení dělíme na technické a morální. Technické lze spočítat podle technického standardu. To morální už je složitější a bez znaleckého posudku je téměř nezjistitelné. Jde o výpočet snížení tržní ceny vozidla v důsledku poškození při nehodě. Částky se pohybují v řádu od několika tisíc až po desítky tisíc korun.

Závěrem

Finanční poradci, kteří svým klientům umějí nároky z povinného ručení zajistit, mají velkou konkurenční výhodu. Jde totiž o nároky, které běžný finanční poradce nezná nebo neumí uplatnit. Pokud vás zajímá více informací o problematice řešení pojistných událostí, případně možnost spolupráce s naší společností, přihlaste se na náš workshop Pojistná událost bez starostí na webu branklienta.cz. V případě, že jste se vy nebo váš klient stal obětí vážné dopravní nehody, můžete se s námi spojit napřímo přes web poradnaposkozeného.cz nebo se obrátit na kteréhokoli z našich regionálních partnerů v sekci kontakty. •

Co si z článku odnést?

1. Nároky z nezaviněné dopravní nehody je vždy lepší konzultovat s odborníky.

2. Nárok na odškodnění po dopravní nehodě má i spolujezdec ve vozidle viníka. Často tedy může dojít k plnění z vlastního povinného ručení.

3. Finanční poradce je nenahraditelný ve své roli garanta řešení škody pro klienta. Je nicméně velkou konkurenční výhodou, pokud dokáže spolupracovat se specialisty na řešení pojistných událostí.

Příklad z praxe řešení nároků z nezaviněné dopravní nehody

Patnáctiletý **Filip** byl sražen na přechodu bezohledným řidičem. Nehoda zanechala na jeho zdraví **trvalé následky**. Filipova rodina se pokoušela s pojišťovnou nejprve domluvit sama. I přes **vážný stav a naléhavou finanční situaci** se rodině **nepodařilo zajistit** adekvátní nároky z povinného ručení viníka nehody. **Obrátili se tedy na odborníky ze společnosti EUCS.**

	Řešení samostatně	Řešení s odborníky
Bolestné	373 158 Kč	826 197 Kč
Ošetrovné a náklady s léčením	50 000 Kč	1 750 000 Kč
Ztížení společenského uplatnění	neuplatněno	2 387 238 Kč
Duševní útrapy	neuplatněno	1 200 000 Kč
Soukromé úrazové pojištění	zamítnutý nárok na zálohové plnění	3 840 000 Kč
Ztráta na výdělku	neuplatněno	3 500 000 Kč
Jiná ne/majetková újma/škoda	12 479 Kč	73 726 Kč
Celkem	435 637 Kč	13 577 161 Kč

Představení společnosti EUCS

Společnost EUCS zajišťuje od roku 2012 specializovanou právní pomoc v nejtěžších životních situacích.

Zaměřuje se na náhradu škody a likvidaci pojistných událostí, při kterých její klienti využívají specializovaný tým složený z advokátů, soudních znalců, psychologů a lékařů.

Od svého založení pomohla již 13 000 klientům a ve více než 1000 sporech získala pro poškozené v součtu přes 400 000 000 Kč.

www.eucs.cz | info@eucs.cz | +420 724 170 041





ČESKÝ PENZIJNÍ BINEC: CO DÁL?

Ani po třech desítkách let nemáme v Česku jasno, jak reformovat penzijní systém. Zmatek s jednotlivými pilíři v uplynulých letech to jen podtrhuje. Jaká je situace nyní a kde ve světě bychom mohli najít inspiraci?

2 veřejné pilíře

V roce 2002 nám Světová banka poradila, abychom rozdělili veřejné „důchodové pojištění“ na dva pilíře. Od té doby zasedlo několik důchodových komisí, teď máme dokonce dvě současně: Komisi pro spravedlivé důchody pod taktovkou ministryně Maláčové a nedávno vzniklou komisi premiéra Babiše, z níž do médií zatím nic neuniklo. Podle programového prohlášení vlády je důchodová reforma hlavním strategickým směrem číslo 1: „Chceme konkrétní kroky bez zdoluhavých a neplodných diskusí. Podstatou bude oddělení důchodového účtu od státního rozpočtu a stanovení jasných finančních vztahů mezi tímto účtem a státním rozpočtem, případně dalšími zdroji příjmů pro tento účet.“ Asi to formuloval marketér, pro něhož je „důchodové pojištění“

nesrozumitelné stejně jako pro „adresáty“ tohoto pojištění, což konstatoval Ústavní soud ČR v roce 2010 – a donutil vládu jednat tím, že k 30. 9. 2011 zrušil redukční hranice a koeficienty, které podstatně snižují závislost důchodů na předchozích výdělcích. Vláda to tehdy ve spěchu trochu vylepšila podle známého hesla o vlku a koze. Dnes je na spadnutí zrušení redukční hranice, která průměrný výdělek nastávajícího důchodce přesahující 44 % celostátního průměru krátí na pouhých 26 %. Takto se přejde na systém dvou penzijních pilířů: na rovný důchod ve výši např. 30 % průměrné hrubé celostátní mzdy a na pojistný důchod stanovený ve výši 0,39 % průměrného individuálního výdělku za každý rok trvání pojištění.

2 soukromé pilíře

Od roku 1994 radila Světová banka zprivatizovat sociální důchodové pojištění podle chilského vzoru s tím, že se tak odvrátí starobní krize: ochrání se staří, a ještě se přitom podpoří ekonomický růst. Čili senzace. Byla to éra globalizace, která se promítala i do vyšších investičních výnosů např. chilských penzijních společností. Světová banka charakterizovala „svůj“ druhý pilíř jako povinné soukromé důchodo-

vé spoření či pojištění, které může být jak zaměstnanecké, tak individuální. Třetím pilířem podle této klasifikace je dobrovolné důchodové spoření či pojištění, opět s tím, že jsou sem zahrnuty jak individuální, tak i zaměstnanecké systémy. Toto členění je velké novum, protože všechny zaměstnanecké systémy jsou jinak běžně považovány za druhý penzijní pilíř, modelově spravovaný neziskovými penzijními fondy.



Naproti tomu běžným pojetím třetího penzijního pilíře je, že se jedná o dobrovolné důchodové spoření či pojištění poskytované komerčními subjekty, především životními pojišťovnami a podílovými fondy. V Česku je situace v tomto směru zjednodušená, protože díky ultra-liberálnímu premiéru Klausovi platí dodnes faktický zákaz zaměstnaneckých penzí, ani „instituce zaměstnaneckého penzijního pojištění“ ze zemí EU se nesmí na našem území „usazovat“.

Už po 5 letech od vyhlášení třípilířového neoliberálního penzijního modelu se ve Světové bance vědělo, že plná privatizace sociálního důchodového pojištění vede pouze k fiskální katastrofě, a nastala etapa,

kdy byla forzírována jen částečná privatizace, pod heslem diverzifikace. Té se zúčastnily i skoro všechny postkomunistické země, většinou pod (úvěrovým) tlakem Světové banky. Po pár dalších letech Světová banka přešla na rozlišování 5 penzijních pilířů, s číslováním od nuly (rovné a testované veřejné penze) do čtyř (bydlení a další „nefinanční“ investice na stáří); „druhý“ pilíř tak zůstal „na svém místě“.

My jsme zavedli tzv. 2. penzijní pilíř v rámci velké důchodové reformy od roku 2013. V té době již dávno Světová banka doporučovala dva veřejné pilíře a jeden soukromý pilíř (již bez rozlišení na povinný a dobrovolný). Experti vlády i z branže zaspali dobu... a do nového pilíře se přihlásilo asi 83 000 účastníků. Asi největší chybou expertů MF byla snaha osekát správní náklady penzijních společností, zejména provize.

Svět se mezitím posunul dál – intenzivně se využívá behaviorální ekonomie. Chcete-li prodat soukromé důchodové spoření, tak musíte využívat zaměstnavatelů, auto-enrolmentu (automatického zahrnutí do systému, s možností výstupu), přednastavených fondů apod. Klasické dobrovolné individuální penzijní spoření nemá nikde ve světě větší význam. Nepomáhá ani státní podpora, v níž jsme světovou špičkou. V západním světě dominuje modifikované zaměstnanecké penzijní spoření (workplace pensions): zaměstnavatelé musí povinně nabízet „kvalifikované schéma“, využívá se již zmíněného auto-enrolmentu

a mj. i nízkonákladového státního penzijního fondu (např. ve Velké Británii a v Polsku).

Neústavní český třetí pilíř

Původní české „penzijní připojištění se státním příspěvkem“ mělo jasnou koncepci, která se odrážela již v samotném názvu zákona. Zaměstnavatel mohl přispívat na smlouvu sjednanou občanem/zaměstnancem, ze zisku po zdanění 45% sazbou, klient měl nárok na stejný státní příspěvek jako když přispíval ze svého. Jedinou podstatnou vadou byla existence soukromých penzijních fondů; životní pojišťovny a další standardní finanční společnosti byly „ze hry“ vyloučeny. Penzijní připojištění se stalo oblíbeným díky své jednoduchosti a zajímavým výnosům. Sektor se rozvinul a lobbisté získali velký vliv. Ke zvýšenému státnímu příspěvku přidali i daňové odpočty, změnil se systém státní podpory příspěvků zaměstnavatele na osvobození

Tyto systémy jsou charakterizovány jako „jemně povinné“.

od placení daně a pojistného (celkem 65 % z příspěvku). Životní pojišťovny jsou rovnoprávné jen u příspěvků zaměstnavatele. Neústavnost je dána diferencovaným státním přístupem – podle produktů, poskytovatelů a plátců.

Dnešní doplňkové penzijní spoření má velký počet účastníků, platících typicky asi 700 Kč měsíčně, kteří stihnou naspořit něco přes 70 000 Kč – což je bagatelní. Státní podpora DPS a soukromého životního pojištění činila vloni asi 22 mld. Kč, což je velký luxus. Reálné zhodnocení úspor je za posledních 10 let záporné. Situace je v podstatě beznadějná. Minimální racionální veřejnou politikou je sjednocení státní podpory formou přechodu na daňový režim TEE, což znamená osvobození kapitálových výnosů od daně z příjmů. Státní příspěvky se přitom zruší, stejně jako osvobození příspěvků zaměstnavatele od daně a pojistného. TEE je ideální konstrukcí při rovné sazbě daně z příjmů fyzických osob (dnes 15 %, po daňové reformě možná 19 %). Produkt by měl být více flexibilní (výběry, půjčky), jako je to obvyklé v jiných zemích. Trh by měl být otevřen pro všechny finanční společnosti. Doporučuji okopírovat britské individuální spořicí účty (ISA) či kanadské „daněproste spořicí účty“. Ve hře je i Národní penzijní fond se zhodnocením aspoň na úrovni inflace.

Prof. Ing. Jaroslav Vostatek, CSc.



STARTOVACÍ MĚSTO

KOMPLETNĚ ZAŘÍZENÉ STANOVÉ MĚSTEČKO



Raiffeisen
STAVEBNÍ SPOŘITELNA

RSTS ZVÝHODŇUJE MLADÉ KLIENTY

I mladí chtějí bydlet ve velkých městech. Jenže kde bydlet, když ceny nájmu i nemovitostí raketově rostou?

Výhled do zeleně, dobrá dopravní dostupnost, blízkost školy, školky, supermarketu, lékaře, kulturní vyžití – to vše by lidé rádi měli, bavíme-li se o jejich vysněném bydlení. Jenže právě nemovitosti, které splňují vše zmíněné, jsou ty nejdražší. Pro mladé páry, singles a rodiny s malými dětmi se pěkné bydlení stává stále více nedosažitelným. Jak tuto situaci vyřešit?

Budoucnost mladých

Co zkusit žít v moderních malometrážních garsonkách o velikosti 10 metrů čtverečních v centru města? Navíc v blízkosti přírody a za dostupnou cenu. To by chtěl přece skoro každý, ne? V Raiffeisen stavební spořitelně jsme na situaci nedostupného bydlení chtěli netradičním způsobem upozornit, a tak jsme na jeden den v Praze postavili Startovací město – kompletně zařízené stanové městečko. Bydlení je totiž naše parketa,

a proto nás současná situace nenechává klidnými.

Tři designově zařízené stany vyjadřovaly, jak by mohly vypadat naše budoucí domovy o velikosti 0+kk. Domovy v souladu se současnými ekologickými trendy, které člověku umožňují kontakt s přírodou, přiměřené soukromí a navíc šetří energii. Je tohle budoucnost bydlení mladých českých rodin, nebo jen nadsázka?

Dostupnější úvěry

Věříme, že hezké bydlení je základ, a že se v příštích letech my nebo naše děti nebudeme muset stěhovat do podobných Startovacích měst. Je potřeba vytvářet si s dostatečných předstihem finanční rezervu a například stavebko je pro takový účel ideální volbou.

Ceny nemovitostí totiž dosahují rekordní výše a zatím nemůžeme předpokládat, že se na tom bude něco dramaticky měnit. Zároveň s tím rostou i ceny nájmu, takže se mladí dostávají do bezvýchodné situace. Velkou část svého výdělku

zaplatí za nájem a nemají už co odkládat stranou.

V Raiffeisen stavební spořitelně jsme přemýšleli nad tím, jak mladým přístup k bydlení dále usnadnit. Téměř celé toleranční pásmo, které podle doporučení ČNB máme k dispozici pro poskytování úvěrů s vyšším LTV (poměr mezi hypotečním úvěrem a zástavní hodnotou nemovitosti), jsme věnovali právě této věkové skupině. Mladým tak u nás budou při žádosti o úvěr stačit menší úspory. **Hypoteční úvěry pro mladé do 35 let u nás začínají už na 2,29 % ročně.**



Soňa Porupková, profesionální moderátorka

JAK VYLEPŠIT SVŮJ MLUVNÍ PROJEV?

Stojíte před skupinou lidí, jejich pohledy jsou upřené jen na vás, atmosféra v místnosti se ztišuje a právě začíná váš projev nebo přednáška. I profesionál v těchto chvílích mírně znejistí. Bude moje řeč zajímavá? Dokážu upoutat pozornost publika? Nebudu se přeříkávat? Nezklame mě technika...? Ano, takové otázky se objevují i v mé mysli předtím, než nastoupím před diváky, a to už mám s moderováním mnohaleté zkušenosti.

Nenechte se rozhodit, počáteční stres je naprosto v pořádku, nesmí vás ale limitovat, a už vůbec ne paralyzovat. Chybovat je

lidské, ale stejně tak je lidské se ze svých chyb poučit a snažit se neustále růst a zlepšovat se. V tomto článku se proto dozví-

te, v čem nejčastěji náš projev pokulhává a proč jsou někteří lidé i přes velkou snahu jen průměrnými řečníky.

Nesrozumitelná řeč a polykání koncovek

Možná si myslíte, že se svým projevem nemáte žádný problém, nikdy jste neměli vadu řeči a při běžném hovoru se nijak nepřeríkáváte. Co když ale najednou musíte mluvit před více lidmi? Někdy deseti a někdy jich na vás bude zírat třeba sto i více. **Psychika člověka je velký čaroděj** – dokáže nás

nesmírně povzbudit, ale pokud nemáme dostatek sebevědomí nebo se zrovna necítíme ve své kůži, může projev velmi negativně ovlivnit. A jako první se to projeví na takzvaném „kuktání“. Najednou začínáme komolit slova, která nám jindy nedělala žádný problém, přeríkáváme se skoro v každém druhém slově a čím víc přereků nám komplikuje řeč, tím se cítíme nejistější. Druhou variantou je, že **začnete slova doslova polykat**. Tak rychle chcete zmizet z pódia, že dáte podvědomě mozku signál, aby řeč co nejvíce zkrátil, a tak se stane, že místo rohlík vyslovíte jen „rohlí“, namísto potopit řeknete jen „potopi“. Tomuto jevu se říká **polykání koncovek** a děje se většinou, když se snažíme naši řeč co nejrychleji „odhrkat“.

JAK SE TOMU VYVAROVAT?

Především nikam nespěchejte, není nic horšího než uspěchaný řečník. Velkým pomocníkem vám můžou být i **rozmlouvací cvičení**. Určitě znáte několik jazykolamů, díky kterým si uvolníte ústa. Na velmi rychlé rozmluvení použijte například jazykolam „**Mauglí, Meuglí, Zauglí**“ – při vyslovování co nejvíce otvírejte ústa, abyste uvolnili čelisti a mluvidla se pak snáze pohybovala. Na „**protažení**“ **jazyka** je pak vhodný jazykolam: **Vlky, plky a drbu vrbu**. Cílem je tyto fráze opakovat co nejrychleji za sebou, avšak stále dbejte především na správnou artikulaci, aby vám jednotlivá slova nesplývala.

Slovní vata a parazitní slova

Dalším mluvním nešvarem jsou **parazitní slova**. Můžete si je představit doslova jako parazity, kteří v naší řeči nemají co dělat a výrazně narušují její vyznění. Nejčastěji se objevují ve chví-

lích, kdy o svém projevu tolik nepřemýšlíme, jsme nervózní, nebo nemáme tolik času přemýšlet nad volbou správných slov a hlavně nad tím, co budeme říkat. Tyto situace nás často po-

tkávají při improvizaci, ve chvílích, kdy teprve za pochodu hledáme význam toho, co říkáme. A to se vám může stát například ve chvíli, když budete na schůzce s hodně zvědavým klientem. Může mít nekonečné otázky, které vás mohou vyvést z míry.

A JAKÉ TEDY JSOU NEJČASTĚJŠÍ PARAZITNÍ VÝRAZY?

Ehm, jakoby, vlastně, prostě, no, tak, takže, jako, jojo, cool, super, extra, paradoxní, vůbec, ukazovací zájmena, samozřejmě, tedy atd.

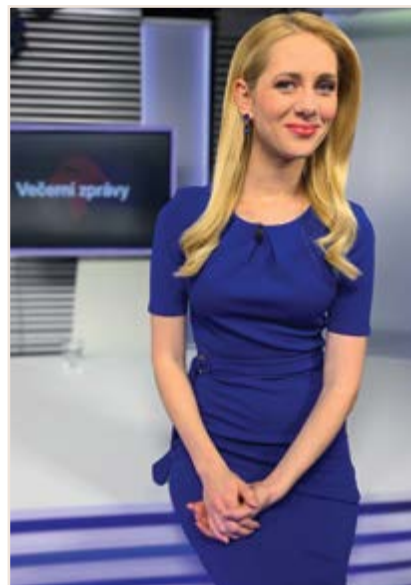
Je důležité si uvědomit, že tyto výrazy nejsou samy o sobě špatné, pokud je použijeme přesně ve chvílích a významech, ke kterým jsou určeny. Parazitním slovem se stávají v momentech, kdy je nadužíváme a během jedné věty je použijeme třeba i pětkrát. A věřte mi, že především u slov vlastně a prostě je velmi snadné k tomu sklouznout.

JAK SE PARAZITNÍCH SLOV ZBAVIT?

1. **Je důležité, abyste si slovní vatu uvědomili.** Dokud si svých parazitních výrazů nebudete vědomi, nic s nimi neuděláte. Požádejte třeba své přátele, aby vás na slovní vatu upozornili. Můžete si společně zahrát hru a po každém slově, na které vás přátelé upozorní, jim předáte „pokutu“. Jestli si jako trest stanovíte deset korun nebo sto je na čistě na vás. Věřte mi, že už po chvíli si budete vyslovení každého parazitního slova velmi rozmyšlet. Měli byste se také sami při mluvení kriticky poslouchat a třeba se i natáčet, když se pak na záznam zpětně podíváte, bude pro vás tou nejlepší zpětnou vazbou.
2. **Zkuste si slovní vatu uvědomit hned po vyslovení.** Vycpávkových výrazů se nezbavíte okamžitě. Důležité je, abyste si je začali uvědomovat bezprostředně potom, co zazní. Zpočátku se vám to nepodaří pokaždé, ale postupně se zlepšíte. Zkuste si k nežádoucímu slovíčku vybudovat averzi – jednoduše ho nemějte rádi.
3. **Sepište si vycpávková slova, která nejčastěji používáte.** Hned potom, co si uvědomíte, že jste nějaké parazitní slovo vyslovili, sepište si ho na papír nebo do telefonu, který máte hned po ruce. Většinu výrazů (ehm, no) bude potřeba odstranit úplně, k jiným můžete alespoň najít synonyma (místo prostě začnete používat jednoduše).
4. **Ideální je, když si parazitní výraz uvědomíte ještě předtím, než ho vyslovíte.** Pokud například máte tendenci začínat prezentaci nešvarem – Takže dobrý den – už před nádechem si uvědomte, že chcete říct jen „Dobrý den, dámy a pánové“. Nebo si místo „takže“ vložte jiné slovo – např. „Příjemný dobrý den, dámy a pánové“.
5. **Pomůže dobrá příprava tématu i pauzy.** Že štěstí přeje připraveným, platí v tomto ohledu dvojnásob. Pokud máte možnost si prezentaci, řeč, rozhovor s klientem dopředu připravit, udělejte to. Nemusíte mít jasně nalajnované každé slovo, ale je dobré mít připravenou strukturu řeči. Vědět, čím chcete začít, co je hlavním tématem a k jakému závěru či pointě směřujete. Potom se vám budou i snadněji volit slova. A pokud by vás přece jen přepadlo takzvané okno, namísto toho, abyste dál mluvili a při řeči lovíli vhodné výrazy, zkuste chvíli mlčet a další slova si nejprve rozmyslet. Mějte k dispozici třeba sklenici s vodou. Napitím jednak osvěžíte hlasivky a současně získáte i potřebný čas.

Soňa Porupková, profesionální moderátorka

Rétorice a moderování se věnuji již přes 10 let. Mám mnohaleté profesionální zkušenosti s moderací v televizi, rádiích či s uváděním velkých konferencí a akcí pro tisíce lidí. Největší část svého profesního života jsem strávila moderováním pro Českou televizi, a to především pro zpravodajský kanál ČT24. 5 let jsem připravovala a moderovala pořad @online, který se na obrazovkách vysílal v přímém přenosu. Dále jsem moderovala zpravodajské relace a pořady zaměřené na IT a nové technologie. Aktuálně pracuji jako moderátorka zpravodajství v Televizi Seznam, kde vedu rozhovory s řadou zajímavých a důležitých osobností. Už řadu let školím rétorické kurzy a snažím se vzdělávat ředitele či vysoce postavené manažery velkých firem, odborníky, kteří se zúčastňují konferencí a výsledky své práce prezentují před ostatními, a dále každého, kdo se chce stát kvalitním řečníkem nebo jen nemít strach mluvit před ostatními lidmi.





Milan Roček

CIHLY NAD ZLATO? CO JE V CIHLÁCH, DRŽÍ SI HODNOTU.

Zkušenost, která platí dodnes.

Bude to znít asi jako klišé, ale asi všichni jsme někdy od našich babiček a prababiček slyšeli, že „v baráku je majetek, který jen tak nezmizí“. Tuto historickou zkušenost si neseme po celé generace a socialismus ji jen posílil.

Ta zkušenost je v nás zakořeněná, je reálná, má racionální základ, vlastnictví nemovitosti vždy přinášelo vyšší privilegia (od 13. století mohl být měšťanem jen ten, kdo vlastnil dům, a být měšťanem znamenalo právo volit), vyšší společenské postavení, vyšší jistotu příjmu (třeba z podnájmu) a trvalou hodnotu, která odpovídala i poměru k ostatním cenám v každé době. Samozřejmě vynecháme válečné katastrofy, ale např. proti měnové refor-

mě to byla docela dobrá pojistka. Potud historická zkušenost v nás, v české kotlině. Ale podobná zkušenost, snad kromě socialismu, platí ve většině Evropy a rozvinutého světa.

Jenže tak jako nás ovlivňují podvědomě zkušenosti našich babiček, tak máme v dnešní rychlé době také tendenci vnímat vše v kontextu pouze velmi krátké minulosti, nejdále 10 let zpět, ale spíše žijeme ovlivnění posledním rokem, možná

dvěma, ale spíše jen posledními měsíci. A tak si už možná ani nevzpomeneme, že třeba vlastnit byt nebylo ještě před 30 lety vůbec možné. A s tím souvisí celý vývoj realitního trhu u nás i to, jak můžeme vnímat nemovitosti jako investici. Dnes skloňujeme jako mantru investování do „investičních bytů“, jenže ve srovnání s jinými investičními možnostmi je investování do bytů velmi mladá disciplína.

Trh s byty odstartovaly tři milníky – možnost vymezovat byty, privatizace a vznik hypoték

Vezměme to ale postupně. Kupovat a prodávat pozemky nebo rodinné domy, to šlo vlastně vždy, jenže rodinné domy vždy plnily spíše účel zajištění bydlení nebo uložení peněz, nejčastěji obojího dohromady. V první polovině 90. let se otevřela možnost obchodovat i s jinými nemovitostmi. Nejvíce s činžovními domy od restituentů. Takže první podmínkou byla restituce. Ne vždy to tenkrát byla výhra, protože byly tyto domy obvykle plné nájemníků, nájemné bylo regulované a vystěhování znamenalo na-

jít nájemníkům jiný byt – to ale nešlo hladce, protože byty se nedaly koupit. První byty bylo možné koupit až v roce 1995, a to potom, co začal platit zákon č. 72/1994 Sb. který umožňoval vůbec byty vymezit jako samostatnou nemovitost. Reálně tak můžeme považovat za začátek vzniku realitního trhu s byty splnění tří milníků. Za prvé musely se byty stát samostatnými nemovitostmi. Za druhé muselo být s čím obchodovat – takže vlastně o nějakém trhu můžeme začít mluvit až potom, co proběhly privatizace bytů (1997 až

2010), a také potom, co byly vystavěny první nové bytové projekty developery, což bylo v roce 1995. A za třetí se musel trh rozhybat tím, že na něm budou „dlouhé peníze“ pro kupující, tedy hypotéky, což začalo v roce 1995. První pomalý rozběh ale rychle zchladila první finanční krize, která přišla v roce 1997 a skončila až někdy v roce 2000. Dá se tedy říci, že investovat do bytů se dá smysluplně až v posledních 20 letech.

Kdo nakoupil mezi lety 2000 až 2015, ten z dnešního pohledu vyhrál

„Po bitvě je každý generál“, to platí, když budeme hodnotit jakoukoli investice zpětně, jenže udělat ve správnou chvíli správné rozhodnutí je to nej-

větší kouzlo úspěchu. Ono se nám totiž asi vždy bude zdát, že v danou chvíli kupujeme „draho“.

2000 až 2005: Rozjezd

Vzpomínám si na rok 2002, kdy jsme se ženou, zcela intuitivně, koupili na okraji Prahy dva nové byty pro naše tehdy velmi malé děti. Koupili jsme 2kk, 55 m² za 1,4 milionu a 3kk, 77 m² za 2,1 milionu – obojí na 100% hypotéku s vizí tyto byty 15 až 20 let pronajímat a pak je mít pro děti pro start do života. Neuvažovali jsme jako investoři, jenom jsme mysleli na zadní kolečka. Okolí nás považovalo za blázny,

koupit byt za 25 až 28 tisíc/m², když se v paneláku v té době dal byt koupit za 18 tisíc... Jenže měreno dnešní optikou je to jedna z nejlepších investic, které jsme kdy udělali. Aktuální cena např. toho 2kk je přibližně 4,5 milionu a když spočítám roční výnos, tak je ročně přes 12,5 % a absolutně je zhodnocení přes 200 %. U třípokojového je to přibližně stejné. Kdo tedy nakoupil v první pětiletce tohoto století, určitě vyhrál.

2006 až 2008: První vrchol

Ti, kdo koupili v letech prvního velkého růstu poptávky po novostavbách i cen, před hypoteční krizí, si o pár let později asi mysleli, že zrovna nevyhráli, jenže stačilo dalších deset let na to, aby se i jejich investice dobře zhodnotila. Ti, kdo koupili třeba v Brně v roce 2007 nový byt za tehdy průměrných

40 tis./m², dnes prodávají bez většího problému za 70 tis./m², nebo ti, kdo koupili v Praze novostavbu za 60 tis. Kč/m², prodají dnes pohodlně za 90 tis./m². Takže i „poražení optikou krizových brýlí“ dnes realizují zhodnocení 50 až 75 % a tím i zcela nadprůměrné zhodnocení roční, které bude 3 až 4 %.

2009 až 2013: Ochlazení

Z dnešního pohledu koupili nejvýhodněji ti, kteří měli volnou hotovost a odvahu nakupovat „v krizi“, tedy v době mezi lety 2009 až 2013. Zlaté pravidlo „kupuj, když ostatní prodávají“, platilo i zde. V Praze tak mohli koupit v průměru o 5 tisíc/m² levněji (v ostatních velkých městech o něco méně) než kupující z roku 2008 a přitom dnes prodají za stejnou cenu. Za kratší dobu tak dosahují významně většího ročního zhodnocení. Mezi 7 až 9 % ročně.



2014 až 2020: Skokový převis poptávky

Jen za posledních 6 let vzrostly ceny ve všech segmentech. Je jedno, jestli staré nebo nové byty, paneláky nebo cihláky, rodinné domy nebo byty, vše průměrně o 60 až 75 % podle typu nemovitosti. Samozřejmě ne rovnoměrně, jsou lokality, kde je to více, a naopak kde ceny rostou jen pozvolna. Nové volné byty v Praze mají aktuálně průměrnou cenovku 112 500,- Kč za m², v Brně 80 000,- Kč za m², v Plzni 58 000,- Kč za m² a v Olomouci 56 000,- Kč za m². Protikladem novostaveb

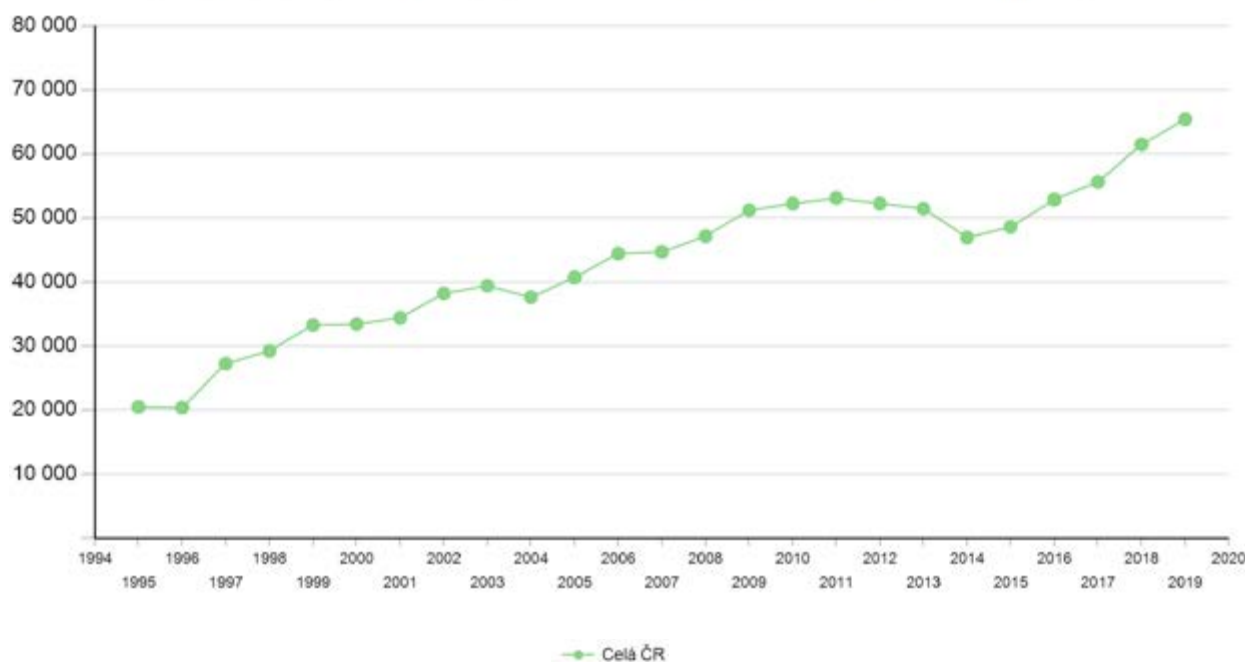
jsou starší paneláky, ale i zde vzrostly ceny v průměru v celé republice o 64 %.

Je asi ještě brzy hodnotit, kam se současné ceny posunou a jak se nemovitosti nakoupené v posledních 5–6 letech zhodnotí. Vzhledem k rostoucí inflaci, levným penězům, záporným úrokovým sazbám a rostoucím příjmům a našemu obecnému bohatství by historická zkušenost našich prababiček ale měla platit i za dalších deset let.

Vývoj prodejních cen u nově postavených bytů v novostavbách – průměr celá Česká republika

Graf vývoje cen bytů v novostavbách zobrazuje dlouhodobý trend vývoje cen nemovitostí v ČR za posledních 25 let. Graf je sestaven z celkem 158 973 skutečných transakčních cen zapsaných v katastru nemovitostí proběhlých v letech 1995 až 2019. Jedná se o ceny včetně DPH. Zhruba 70 % uvedených cen tvoří první prodeje mezi developerem a prvním kupujícím a 30 % uvedených cen tvoří ceny mezi koncovými vlastníky novostaveb (second hand v novostavbách).

Vývoj ceny bytu v porovnání s vývojem cen v dané mikrolokalitě, lokalitě, městě a ČR (Kč/m²)



Změny cen díky státu

Máme mladý realitní trh – neřídí se zatím pouze tržními principy. Každý administrativní zásah státu znamenal v posledních 30 letech zvýšení cen nemovitostí.

Cenový vývoj u nás není v porovnání s jinými zeměmi úplně standardní. Velikou měrou celý trh ovlivňuje Praha, Brno a okolí obou metropolí, kde probíhá nejvíce obchodů a jsou i nejdražší, to pak ovlivňuje optiku zbytku země. Ale jedno je až zarážející, a to jakým způsobem ovlivňuje stát svými administrativními zásahy ceny nemovitostí. Zkusím rychlý souhrn:

Rok 1992

vyhláškou o cenách MF se ceny nemovitostí ze dne na den prakticky zdvojnásobily

Rok 2007

oznámení o zvýšení DPH u bytů – vyvolalo poptávkové šílenství a růst cen o více než 20 %

Rok 2016

největší katalyzátor posledního růstu cen – kombinace tří nekoordinovaných legislativních zásahů, které přišly na konci roku 2016 a které umocnily přirozenou lidskou poptávku. Změna pravidel hypoték, způsobená změnou zákona o spotřebitelském úvěru + první restrikce od České národní banky – konec 100procentních hypoték a zdražení 90procentních + změna zákona o dani z nabytí nemovitosti, která se přesunula z prodávajícího na kupujícího.

Vedle toho řada daňových úprav DPH v letech 2010 až 2014, Nový občanský zákoník, zpřísnění norem na výstavbu nových bytů a postupné další regulace ze strany ČNB. To vše je na tak mladý trh, jako je ten český, moc velký zmatek, který neustále ovlivňuje poptávku, a tím i ceny – a bez výjimky směrem vzhůru. A naprosto nezávisle na ostatních „tržních faktorech“.

Milan Roček



Milan Roček je spoluautorem a provozovatelem portálu CenovaMapa.org, který dlouhodobě sleduje a analyzuje trh rezidenčních nemovitostí v České republice. Současně je zakladatelem a majitelem společnosti Hyposervis.

Od roku 1999, kdy založil Hyposervis, se věnuje financování nemovitostí, zejména oblasti řízení financování developerských bytových projektů. Je autorem užitého vzoru Uspořádání systému pro řízení developerských projektů a desítek modelů pro financování developerských projektů. Spolu s kolegy z Hyposervisu a poradenské firmy Deloitte se v letech 2009 až 2012 podílel na vydání několika studií o rezidenčním trhu v České republice, zejména o vlivu finanční krize na rezidenční development.



Od roku 2014 se v rámci portálu CenovaMapa.org věnuje systematickému vytváření „data market standardu“ realitního trhu v České republice a téma vývoje cen nemovitostí pravidelně analyzuje a komentuje.

Je absolventem ČVUT, Fakulta stavební, pozemní stavitelství (1991).



ZKOUŠKY ODBORNOSTI NA KAPITÁLOVÉM A POJISTNÉM TRHU

Odbornou zkoušku museli splnit do začátku letošního roku všechny osoby, které poskytují služby na kapitálovém trhu. Jaká byla jejich úspěšnost a co dělalo účastníkům největší obtíže? Technika...? Ano, takové otázky se objevují i v mé mysli předtím, než nastoupím před diváky, a to už mám s moderováním mnohaleté zkušenosti.

Odbornou zkoušku musely splnit všechny osoby poskytující investiční služby do 2 let od nabytí účinnosti zákona (do 3. led-

na 2020). Vzhledem k tomu, že je toto datum za námi, má smysl krátká rekapitulace. Pokud veškerá dostupná data shrneme,

tak níže dostáváme přehlednou tabulku.

ZKOUŠKY KT – VŠECHNY AKREDITOVANÉ OSOBY

OBDOBÍ	TYP ZKOUŠKY	VYDÁNO	ÚSPĚŠNÝ	ÚSPĚŠNOST
2. pololetí 2018	Všechny typy zkoušek	2 636	1 566	59,41 %
1. Q 2019	Všechny typy zkoušek	2 580	1 901	73,68 %
2. Q 2019	Všechny typy zkoušek	5 531	3 729	67,42 %
3. Q 2019	Všechny typy zkoušek	4 759	2 811	59,07 %
4. Q 2019	Všechny typy zkoušek	12 449	7 160	57,51 %
CELKEM		27 955	17 167	61,41 %

Dle zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu rozlišujeme dva typy odborných zkoušek:

- **I. skupina odbornosti** – Odborná zkouška pro jednání se zákazníkem v rámci poskytování investičních služeb, týkající se pouze investičních nástrojů uvedených v § 29 odst. 3 zákona
- **II. skupina odbornosti** – Odborná zkouška pro jednání se zákazníkem v rámci poskytování investičních služeb, týkající se všech investičních nástrojů uvedených v § 3 odst. 1 zákona

První typ zkoušky obsahuje zúžený rozsah nástrojů, se kterými může pracovat investiční zprostředkovatel. Druhý typ obsahuje plný rozsah nástrojů, jedná se o Souhrnnou zkoušku (tento typ zkoušky zahrnuje i oblast KT I.). Je zřejmé, že zájem o I. skupinu odbornosti představovala naprostou většinu, 85,5 %.

ZKOUŠKY KT – VŠECHNY AKREDITOVANÉ OSOBY

TYP ZKOUŠKY	OBDOBÍ	VYDÁNO	ÚSPĚŠNÝ	ÚSPĚŠNOST
I. skupina odbornosti	2. pololetí 2018	2 130	1 212	56,9 0%
I. skupina odbornosti	1. Q 2019	2 160	1 577	73,01 %
I. skupina odbornosti	2. Q 2019	4 557	3 023	66,34 %
I. skupina odbornosti	3. Q 2019	4 057	2 353	58,00%
I. skupina odbornosti	4. Q 2019	11 002	6 283	57,11 %
	CELKEM	23 906	14 448	60,44 %

II. skupina odbornosti	2. pololetí 2018	506	354	69,96 %
II. skupina odbornosti	1. Q 2019	420	324	77,14 %
II. skupina odbornosti	2. Q 2019	974	706	72,48 %
II. skupina odbornosti	3. Q 2019	702	458	65,24 %
II. skupina odbornosti	4. Q 2019	1 447	877	60,61 %
	CELKEM	4 049	2 719	67,15 %

Zkoušky se skládaly u akreditovaných osob, kterých je podle registru ČNB aktuálně 12. Celkově více jak 17 tisíc osob získalo osvědčení z této odborné zkoušky. Nepatrně vyšší úspěšnost měli oproti ostatním účastníkům zaměstnanci

bank, kteří zkoušku absolvovali v rámci bankovní asociace.

Podle statistik ČBA byla jednou ze složitých otázek ta na investiční certifikáty, u které byly správně 3 odpovědi ze 4. Investiční certifikáty typově

vě patří mezi dluhové cenné papíry, investiční cenné papíry a zastupitelné cenné papíry, nikoliv však mezi kapitálové cenné papíry. Aktuální úspěšnost činí pouhých 25 %.

Otázka (ID: 19746, verze: 1, bodů: 2, úspěšnost: 25 %)

Investiční certifikát typově patří mezi:

- ☒ Dluhové cenné papíry.
- ☒ Investiční cenné papíry.
- ☒ Zastupitelné cenné papíry.
- ☐ Kapitálové cenné papíry.

Zdroj: ČBA Educa

A jak to vypadá v případě odborných zkoušek z pojištění? Podle statistik ČNB bylo v loňském roce vydáno pouze 1112 testů. Naprostá většina poradců tak zjevně nechává zkoušky až na letošní rok, nejspíše na poslední čtvrtletí. Lze tedy očekávat, že se dočkáme podobného efektu jako v případě zkoušek odbornosti na kapitálovém trhu. Doporučení však zní jednoznačně, nenechávejte zkoušku na poslední chvíli. Nemusíte ji udělat hned napoprvé a zbytečně se vystavujete stresu. Dosavadní průměrná úspěšnost se u zkoušky pohybuje mezi 60 až 65 %.

Podle registru ČNB je 19 akreditovaných osob, ale většina zkoušek se bude konat jen u několika z nich, které mají dostatečné kapacity a vypisují termíny po celé ČR. Jedná se například o Českou asociaci pojišťoven (Akademii ČAP), VECTOR Certifikace či společnost EFPA.

Pro poradce Broker Trustu jsme u těchto vybraných akreditovaných osob vyjednali speciální podmínky. Například nejnižší cenu ve výši 774,40 Kč s DPH



je možné získat u Akademie České asociace pojišťoven, která má nejvíce termínů zkoušek po celé České republice. Vybrat si však můžete libovolnou společnost, pozor však, že pro

získání výhodnější nabídky je obvykle nutné se přihlásit přes speciální link. Aktuální nabídku certifikací a poskytovaných zvýhodnění doporučujeme ověřit v BeTy v sekci Vzdělávání.

TEST ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ „NANEČISTO“

Dušan Šídlo pro vás vybral 10 otázek z oblasti životního pojištění, na které můžete u zkoušky narazit a které rozhodně nepatří mezi ty jednoduché. Otestujte si tedy vaše znalosti (pozor: správně může být nejen jedna, ale i více odpovědí). Správné odpovědi najdete na str. 82.

1 Pojistitel je oprávněn snížit pojistné plnění v pojištění osob, pokud:

- A Poškozený neposkytne pojistiteli dostatečnou součinnost při šetření pojistné události.
- B Některá ze zákonem stanovených osob porušila svoje povinnosti, a to mělo podstatný vliv na vznik pojistné události nebo zvětšení jejích následků.
- C Oznámení pojistné události obsahovalo vědomě nepravdivé nebo hrubě zkreslené údaje ohledně rozsahu pojistné události.
- D Příčinou pojistné události byla sebevražda pojištěného.

2 V případě obnosového pojištění:

- A Zaniká plněním z tohoto pojištění právo oprávněné osoby na náhradu škody proti škůdci, který za způsobenou škodu na zdraví odpovídá.
- B Nemá vyplacení pojistného plnění vliv na právo pojištěného jako oprávněné osoby z náhrady škody na náhradu této škody proti škůdci.
- C Poskytne pojistitel oprávněné osobě pojistné plnění v rozsahu škody, která jí vznikla.
- D Vyplatí pojistitel pojistné plnění a následně vymáhá proti škůdci náhradu toho, co oprávněné osobě z obnosového pojištění plnil.

3 Z pojištění osob nemá oprávněná osoba právo na:

- A Na opakovanou výplatu pojistného plnění (důchod).
- B Na výplatu ujednané částky.
- C Na pojistné plnění odpovídající výši vzniklé škody.
- D Na výplatu pojistného plnění do 15 dnů ode dne skončení šetření pojistné události pojistitelem.

4 Vyberte, která tvrzení pro životní pojištění neplatí:

- A Životní pojištění se při neplacení pojistného přerušuje. Pojistná doba tím není dotčena, protože doba přerušování se do ní započítává.
- B Životní pojištění zaniká okamžikem oznámení smrti pojištěné osoby pojistiteli.
- C Životní pojištění může pojistitel vypovědět ze stejných důvodů jako pojistník.
- D Životní pojištění lze sjednat pouze jako pojištění obnosové.



5 Mezi náklady spojené se vznikem pojištění, které zohledňuje pojišťovna při výpočtu odkupného, patří náklady na:

- A Odměnu třetí osoby za sjednání pojištění nebo jeho změnu.
 - B Provádění přípravných prací spojených s distribucí pojištění.
 - C Ocenění pojistného rizika, které pojišťovna přebírá, vč. lékařské prohlídky.
 - D Provozní náklady pojistitele.
-

6 Pokud je v případě škodné události naplněna výluka z pojištění, pojistitel:

- A Nemusí poskytnout pojistné plnění, neboť nejsou splněny podmínky pro poskytnutí pojistného plnění.
 - B Musí vždy poskytnout pojistné plnění, pokud je vypláceno třetí osobě (např. poškozenému), a pak může žádat jeho vrácení od pojištěného.
 - C Sníží pojistné plnění v rozsahu, v jakém se na vzniku škody podílel pojištěný.
 - D Odmítne pojistné plnění.
-

7 Uzavírá-li pojistník pojistnou smlouvu životního pojištění, úrazového pojištění nebo pojištění nemoci, ve které je pojistnou událostí smrt pojištěného, v jakých případech se vyžaduje souhlas pojištěného (případně jeho zákonného zástupce)?

- A K uvedení nebo změně obmyšleného, včetně změny podílů na pojistném plnění, pokud je určeno více obmyšlených.
 - B K uzavření takové pojistné smlouvy a k vyplacení odkupného.
 - C Pro změnu rozsahu pojištění ujednaného pojistnou smlouvou.
 - D Ke zjišťování zdravotního stavu nebo příčiny smrti pojištěného při sjednání pojištění nebo jeho změně.
-

8 Která z uvedených omezení pojistného plnění v pojištění osob vyplývají přímo z právních předpisů, a nemusí být proto ujednána v pojistné smlouvě?

- A Pojistník nebo pojištěný porušil povinnosti při sjednání nebo změně pojištění a kvůli tomu bylo v pojistné smlouvě stanoveno nižší pojistné. Pojistitel v takovém případě může snížit pojistné plnění v poměru, v jakém je pojistné vůči pojistnému, které mělo být správně stanoveno.
- B Pojistník, pojištěný nebo oprávněná osoba porušila povinnosti mající podstatný vliv na vznik nebo průběh pojistné události nebo na zjištění výše pojistného plnění. Pojistitel v takovém případě může snížit pojistné plnění podle toho, jaký vliv mělo porušení povinnosti na rozsah povinností pojistitele k poskytnutí pojistného plnění.
- C Pojistitel může odmítnout poskytnutí pojistného plnění, pokud k pojistné události došlo v souvislosti s úmyslným trestným činem.
- D Pojistitel může odmítnout plnění, pokud příčinou pojistné události byla skutečnost, o které se dozvěděl až po jejím vzniku, nemohl ji z důvodu zaviněného porušení povinností pojistníka nebo pojištěného zjistit, přičemž, pokud by o ní věděl při sjednání, pojistnou smlouvu by neuzavřel.

9 Obmyšlený určený pojistníkem v pojistné smlouvě:

- A Může být kdykoliv v průběhu trvání pojištění až do vzniku pojistné události pojistníkem změněn. Změna je účinná dnem doručení pojistiteli.
- B Může být kdykoliv až do vzniku pojistné události pojistníkem změněn, s výjimkou pojištění důchodu, u kterého je vyžadován pro platnost změny souhlas pojistitele.
- C Může být kdykoliv až do vzniku pojistné události pojistníkem změněn, s výjimkou případů, kdy bylo ujednáno, že je určení obmyšleného neodvolatelné.
- D Může být změněn pouze tehdy, pokud pojistník prokáže pojistiteli, že obmyšleného o svém záměru informoval a ten souhlasí se změnou.

10 Právo na pojistné se promlčuje:

- A V tříleté promlčecí lhůtě, která počne běžet za 1 rok od jeho splatnosti.
- B Ve čtyřleté promlčecí lhůtě, pokud jsou pojistitel i pojistník podnikatelé.
- C Ve čtyřleté promlčecí lhůtě, která běží od zániku pojištění v důsledku neplacení pojistného.
- D V tříleté promlčecí lhůtě, která běží od jeho splatnosti.

Správné odpovědi: 1b, 2b, 3c, 4abc, 5ab, 6a, 7abd, 8abd, 9bc, 10d.

Dušan Šídlo
pojistný analytik společnosti Broker Trust





RNDr. Jaromír Pasker, regionální ředitel Broker Trustu
Foto: Michal Bílek

„POJIŠŤOVÁKEM“ NIKDY BÝT NECHTĚL

Neztrácí hlavu ani humor v krizových situacích, plní sliby, má snahu o řešení každé situace a nevymlouvá se. Takový je Jaromír Pasker, regionální ředitel Broker Trust a.s. pro Moravu. Nějaké vlastnosti mu, jak říká sám, zůstaly z původního povolání – kantořiny, jiné si osvojil anebo natrénoval.

Zní to jako běžný příběh – z učitele matematiky a chemie je regionální ředitel. Jaromír Pasker ale vypráví, že každá cesta musí mít svůj začátek.

„V roce 1994 jsem zareagoval na inzerát tehdejší první zahraniční pojišťovny na českém trhu Nationale-Nederlanden a díky informacím z této schůzky jsem se stal finančním poradcem, byť jsem šel na schůzku s tím, že ‘pojišťovákem’, jak jsem měl tento

pojem zafixovaný, být vlastně nechci. Dnes tak mohu říct, že srovnávat finanční poradenství při mých začátcích a nyní je asi jako srovnávat pazourek a kosmickou loď,“ říká Jaromír Pasker a doplňuje: „Jsem rád, že máme v Broker Trustu k dispozici nové skvělé nástroje a technologie, zároveň je ale hodně podstatné, kdo a zda je jejich aktivním uživatelem.“

Do roku 2013 poznal řadu firem, pracoval v nich jako po-

radce, manažer, pojišťovací makléř, investiční bankéř. „Budoval jsem úspěšné obchodní týmy, vedl obchodní poradenství jako trenér společnosti, několik let jsem spolupracoval se vzdělávací agenturou, kde jsme realizovali školicí programy pro dlouhou řadu velkých finančních institucí u nás i na Slovensku, a mám také certifikaci profesionálního externího kouče,“ vypráví Pasker.

Navýšil obrat o 270 milionů

V roce 2013 byl osloven tehdejší regionální ředitelkou Broker Trustu, zda by převzal péči o smluvní partnery za odcházejícího kolegu pro Moravskoslezský a Olomoucký kraj. „Majitele Broker Trustu, Zdeňka Sluku, jsem znal z našich dřívějších setkání, byl a stále je pro mne zárukou solidnosti a zřetelných vizí. Navíc mi celkový koncept Broker Trustu připadal hodně zajímavý, takže jsem vstoupil do role oblastního ředitele,“ vzpomíná na zahájení spolupráce.

Oblast převzal s obratem cca 12 000 000 korun. V roce 2019 byl obrat oblasti 282 000 000 korun a Jaromír Pasker zároveň postoupil na pozici regionálního ředitele pro Moravu. Součástí jeho týmu je Jan Klusák, Tomáš Rychetský a specialistka pro obchod Iveta Horníková, která regionu pomáhá přímo na centrále Broker Trustu v Praze.

V souvislosti s novou rolí se Jaromírova pracovní náplň podstatně rozšířila: „Mezi hlavní body patří akvizice nových partnerů a adaptace při jejich startu, servis a péče o stávající partnery, koordinace akcí a aktivit producentů v regionu a akcí Broker Trustu, reagování a řešení provozních i obchodních problémů smluvních partnerů, účast na fi-

ČÍSLA

Počet let v Broker Trustu: **zahajuje 7. rok**

Počet smluvních partnerů v regionu Morava: **210**

Vize obratu pro rok 2020 za region: **442 000 000 Kč**

remních aktivitách, daleko více cest po regionu v rámci osobních setkání nebo na centrálu v rámci porad a koordinace plánů,“ vyjmenovává regionální ředitel pro Moravu. „Pro mě je velmi podstatné, že v Broker Trustu je ve všech ob-

lastech – obchod, back office, produkt, administrativa, servis a podobně – spousta kolegů a kolegů profesionálů ochotných ke vzájemné spolupráci, jinak by se výše uvedené nedalo zvládnout,“ doplňuje.

„Broker Trust je absolutní jedničkou“

Jakou má vizi? „Spoluvytvářet z Broker Trustu firmu, která i při své velikosti absolutní jedničky mezi pooly zůstává pro své klienty firmou komunikující, přátelskou a naslouchající.“

„Myslím, že v Broker Trustu mají možnost rozvoje úplně všichni, kteří se vydají na samostatnou cestu finančního poradenství. Od jednotlivce profesionála až po sofistikovanou velkou firmu s vlastní byznys

strategií. Je to díky zázemí, které se v posledním období velmi zaměřuje na digitální technologie, komplexní přístup a respektování vývoje finančního trhu.“

Osobně má ještě jeden blízký cíl: „Chci si obnovit registraci na sjednávání investic, které mají podle mne před sebou velký prostor k rozvoji a jsou skvělým doplňkem pojištění rizik.“

Soňa Straková

CO SE O NĚM MÁLO VÍ

Pergoly, dětské hřiště, stání pro auta, schodiště i některý nábytek ze dřeva si doma vyrobil sám. Dříve hrával na kytaru a na bicí v rockových a tanečních kapelách. Ovládá ostravské nářečí. O dost líp než Ruda z Ostravy!





**Život je plný
nečekaných situací**



Pro ty vážnější je tady FLEXI,
životní pojištění od Kooperativy.

www.flexi.cz



Pro život, jaký je

POJISTNOU SMLOUVU ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ MŮŽETE UPRAVIT

podle aktuální životní situace

Životní pojištění nám nemůže vrátit zdraví, ale může další život podstatně ulehčit. Pokud je nastaveno správně. A podle průzkumu, který si Kooperativa nechala zpracovat, tomu tak často bohužel není. Jak upozorňuje Petr Procházka, ředitele Úseku pojištění osob v Kooperativě, pojistná částka by se měla odvíjet od životní situace klienta.



Můžete to trochu rozvést?

Důraz na správně nastavené pojištění pro každého klienta klademe již dlouho. Nyní jsme ale pro klienty připravili ná- zornější vysvětlení, jak by výše

jejich pojištění měla být odvo- zena. Nechceme totiž nabídku odbýt léta používanou zkrat- kou „**Pojistná částka má být ve výši 1–3 násobku ročního**

příjmu“. Někdo potřebuje da- leko vyšší částku, někdo jiný určitý typ pojištění nepotřebuje vůbec.

Jak by tedy měl klient své pojištění nastavit, aby splnilo účel?

Nedávno jsme upravili PRŮ- VODCE, ve kterém naši poradci podrobně prozkoumají potřeby klienta, a z jejich analýzy PRŮ- VODCE vygeneruje doporuče- nou pojistnou ochranu. Tedy doporučená rizika i částky, na které by měl klient pojištění uzavřít. Pokud si podle těchto

parametrů klient sjedná pojist- nou smlouvu, má jistotu, že je kvalitně pojištěn. Když bude- me konkrétní, tak pro klienta, kterému vyhovuje život single a neplánuje rodinu, je pojištění pro případ smrti nejspíš úplně zbytečné. Ale pokud je čerstvý otec novorozence? Pak by jeho

pojištění smrti mělo toto dítě zajistit na nezbytné minimum až do doby jeho prvního vý- dělku. Zamyslet by se měli i ti, kdo už mají pojištění sjednané a jsou například čerstvými ro- diči. Navýšit si limity mohou kdykoliv.

Zmiňoval jste nastavení rizik, existuje nějaké obecné doporučení, co zvolit?

Je to podobné jako s pojištěním domu nebo bytu. Také si nepo- jišťujeme rychlovarnou konvici, ale je důležité mít dobře pojiště- nou celou domácnost nebo dům. Často se setkáváme s tím, že klientům stačí získat z pojistky peníze za zlomenou nohu nebo

za dvoutýdenní neschopenku. Když nás ale postihne vážná nemoc, můžeme se ocitnout na dlouhou dobu bez svého obvyk- lého příjmu. V případě následné invalidity to může být natrvalo. Z našeho dřívějšího průzkumu vyplynulo, že téměř polovina

Čechů (42 %) není na možnost invalidity připravena. Podobně tomu může být u ošetřování čle- na rodiny. Když například jeden z rodičů bude muset dlouhodo- bě pečovat o nemocné dítě, opět to bude znamenat značný zásah do příjmů rodiny.

Uvědomují si klienti, že stačí málo a mohou se dostat do vážných finančních problémů?

Jak už jsem říkal, z jednoho průzkumu nám vyplynulo, že například na invaliditu není připravena téměř polovina Čechů. A když jsme se zaměřili na ošetřování člena rodiny, byly výsledky jen o málo lep-

ší. Agentura Ipsos zjistila, že ve svém okolí má 24 % Čechů člověka, který se setkal s nadálou situací a je odkázán na ošetřování jinou osobou. A přestože 40 % respondentů uvedlo, že o připojištění pro

případ ošetřování vědí, tak má toto riziko v rámci životního pojištění FLEXI sjednáno jen 20 % dospělých a 24 % dětí. Z toho vyplývá, že si Češi možná toto riziko uvědomují, ale moc zodpovědní nejsou.

Je to typická situace pro český trh, nebo jsou klienti v zahraničí zodpovědnější?

Na vyspělejších trzích, například v sousedním Německu, má pojištění kryjící případné problémy s invaliditou téměř každý. Dále jsou trhy, které jsou zaměřené více například

na vážné onemocnění, typický je kanadský trh. Také tam se pojišťují skoro všichni. Lidé v západních zemích chápou mnohem více než u nás, že když vážně onemocní a nebudou po-

jištěni, tak se mohou dostat do existenčních problémů. Proto se snažíme tato připojištění zatraktivnit.

