



bizon

PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

Číslo vydání 07

PŘÍLEŽITOSTI PRO KLIENTY I FINANČNÍ PORADCE

Tři oblasti trhu, které mohou zlepšit
finanční kondici všech



PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

BizOn – po hlavě do světa úspěšného byznysu
Číslo 07

Vydáno: 09/2020

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

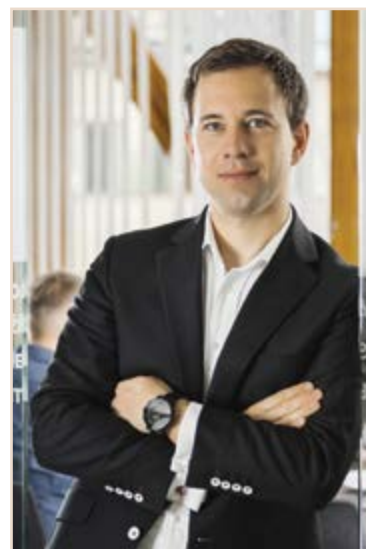
Foto: iStock by Getty Images, Freepik.com, Michal Bílek

Registrace: MK ČR E 22974

Ročník: 07

Milé čtenářky, vážení čtenáři,

léto máme za sebou a přichází závěrečná část roku. Na bilancování je možná ještě brzy, ale je jasné, že něco bylo letos zkrátka jinak. Jarní regionální kongresy, u jejichž příležitosti vždy BizOn vychází, jsme museli kvůli vládním epidemiologickým nařízením zrušit. Velký Broker kongres (ohlížíme se za ním v aktuálním čísle časopisu) jsme si nechtěli nechat ujít, a tak jsme jej udělali sice ve velkém stylu, ale online. V době, kdy tento úvodník píšu, věříme, že se s mnoha z vás, byť zarouškovaní, potkáme společně alespoň na podzimních regionálních kongresech a předáme si magazín (ještě teplý z tiskárny) hezky z ruky do ruky. Ať už se k Vám časopis dostává na kongresu nebo jinak, mámo radost, že BizOna, Vaši inspiraci pro úspěšný finančně poradenský byznys, koronavirus nezastaví!



Na co bychom v obsahu nejnovějšího čísla rádi upozornili? Zdeněk Sluka se zamyslel nad třemi oblastmi trhu, kde vidí pro finanční poradce velkou příležitost do budoucna. Vypadá to, že budeme mít i nadále spoustu práce, a to je dobře!

Máte rádi drby? Celý obchodní tým jsme si vzali do parády a položili jim tradiční i netradiční otázky. Někteří nás za to neměli moc rádi, ale co bychom pro naše čtenáře neudělali. Seznamte se ☺

Renomovaných ekonomů Markéty Šichtařové, Miroslava Singera a Michala Stupavského jsme se zeptali, jaký bude mít koronavirus dopad na českou a světovou ekonomiku. Vytáhli z kapsy křišťalovou kouli a jejich odpovědi najdete na stránkách BizOnu!

V nedávné době nás posílil kolega Jiří Sláma, který je velkým expertem na oblast firemních benefitů. V článku se dočtete nejen o Jirkovi, ale i o tom, proč a jak objevit tenhle zajímavý segment finančního poradenství.

Víte, co jsou to Byznys Meta Principy? Prozradí vám to Vojtěch Novotný, zakladatel Flourish Institute. Specializuje se na trvalé strategické řešení problémů firem v prostředí, kde se vše rychle mění a na vše je málo času. Jaké výsledky má jeho spolupráce s finančně poradenskou firmou Friends4ever?

„Už se nám to narodilo a nejeden poradce si z toho sedl na zadek.“ O čem takto mluví Martin Večerka, obchodní ředitel VHI? Řeč bude o Edwardovi a je jasné, že pokud se alespoň trochu zajímáte o investice, máte se na co těšit! A když už jsme u softwarových nástrojů, v BizOnovi si počtete i o novinkách v BT Kreditu.

Na produktové trendy v životním pojištění se zaměřil Dušan Šídlo. Více nemá smysl psát, Dušanovo oko bývá zatraceně přesné! Pokud jde o pojištění, nemůžeme se nevěnovat i ožehavému tématu pojistných zkoušek, neboť nám pomalu ale jistě (jak všichni víte) končí dvouleté přechodné období.

Hypoteční poradci určitě nevynechají článek, ve kterém se dočtou názory na další vývoj na trhu.

Závěrem bych Vás opět chtěl vyzvat k využívání našeho redakčního emailu **bizon@brokertrust.cz**. Je tu pro vaše vzkazy, pochvalné i kritické, stejně tak uvítáme i jakékoliv náměty, jakým tématům se máme věnovat do budoucna. Zároveň připomínám, že všechna minulá vydání najdete v elektronické podobě na webu Broker Trustu.

Za celou redakční radu přeji pevné zdraví a příjemné čtení.

Ondřej Kvasňovský
šéfredaktor BizOn

3 Úvodník 20 II. vlna korony

9 Příležitosti pro klienty i finanční poradce



31 Pomůžu vám otevřít dveře k firemním obchodům

37 Jak nastartovat poradenský byznys

12 Životní pojistka stará neznamená dobrá

16 Představení obchodního týmu BT

23 Broker kongres 3VOLUC3 – Jak jsme společně skočili do budoucnosti



„Broker kongres 3VOLUC3, to nebyl pověstný malý krůček ani velký krok, ale pořádný skok rovnýma nohama do budoucnosti. A podle reakcí účastníků jsme s touto přelomovou akcí doskočili na výbornou.“

43 Edward – novodobá investiční platforma, kterou musíte vidět

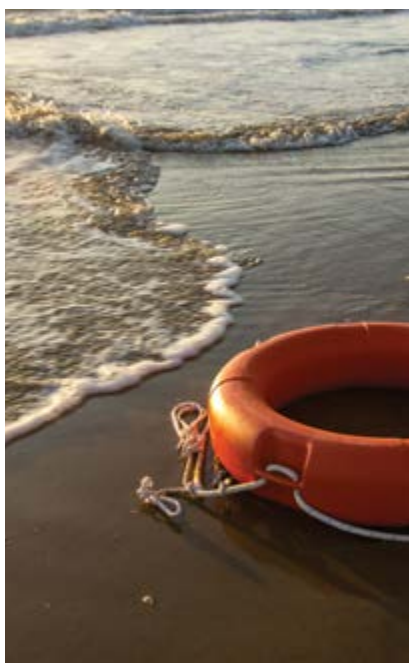


48 Hypotéky v KB: výrazně lepší nabídka i podaná pomocná ruka

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

„Díky připravenosti některých stavebních spořitelén na online komunikaci očekáváme významnou úsporu papírování a zrychlení procesu schvalování.“

„Pro následné vzdělávání je podle mého názoru tou správnou cestou k udržení a zvýšení odbornosti ve všech pěti, resp. devíti skupinách odbornosti vhodná kombinace odborných přednášek, seminářů a odborných testů.“



55 Produktové trendy v životním pojištění v roce 2020

61 Startuje nová produktová řada NN Orange

62 Hypoteční trh hlásí: nemovitosti se prodávají i nadále

67 Když něco končí, něco jiného začíná...



77 Hodnoty, obchod a online propojování



ONLINE HYPOTÉKA S HYPOTEČKOU!



A papírové zprostředkování je minulostí!

API, to je to, oč tu běží. Není to jen další aplikace, je to přelomová fintech novinka, která umožňuje propojit systém vaší společnosti se systémem banky.

CO VÁM TO KONKRÉTNĚ PŘINESE?

- Elektronické odeslání žádosti o hypoteční úvěr a veškerých potřebných dokumentů bez zbytečného papírování a návštěv banky
- Rychlé získání orientační nabídky včetně žádosti o slevu ze sazby a prověření bankovních registrů – vše bez ohledu na vzdálenost a otevírací dobu pobočky
- Transparentní kontrola úvěrové složky – vždy vidíte, jaké podklady jste již doložili a co vám ještě chybí

Budoucnost zpracování hypoték nastává již dnes a jmenuje se API.

Zkratte si cestu do banky a buďte ještě výkonnější, vyzkoušejte nejmodernější proces zprostředkování hypotéky!

Vaše API Hypoteční banky

Pojištění domácnosti i nemovitosti na 1 rok za polovinu!

Nenechte si ujít příležitost podělit se s klienty o dobrou zprávu, že ušetří za pojištění nového domova! Akční nabídka platí od 1. 9. 2019 pro nové hypotéky včetně Amerických s fixací delší než jeden rok. Kromě rychlého vyřízení pojištění bez zbytečného papírování můžete nyní klientovi nabídnout úsporu na pojištění domácnosti i nemovitosti.

- Nabídka hypotečního úvěru musí být vyhotovená **od 1. 9. do 31. 10. 2020**.
- Pojistnou smlouvu k hypotéce lze podepsat **do 15. 11. 2020**.
- Platí jak pro sjednání pojištění domácnosti, tak i nemovitosti s roční frekvencí platby.
- Platí pro hypotéky splácené z aktivního účtu u České spořitelny.

Z uhrazeného pojistného klientovi do měsíce pošleme polovinu zpět na účet.

Akce se nevztahuje na pojištění bytového domu. Benefit v podobně ročního pojistného zprostředkovává Česká spořitelna, a. s., ve spolupráci s Kooperativa pojišťovnou, a. s., VIG.

Hypotéky

Pojistěte si klienty za půlku!
Do 31. 10. k hypotékám pojištění domácnosti i nemovitosti na rok za polovinu.



PŘÍLEŽITOSTI PRO KLIENTY I FINANČNÍ PORADCE

Posláním finančních poradců je zlepšovat finanční kondici svých klientů. V tomto ohledu pokulhává často používané přirovnání k rodinnému lékaři. Lékař, alespoň v západní medicíně, většinou řeší až chorobný stav svého zákazníka – pacienta. Ve staré Číně bylo úkolem lékaře udržet svého pacienta ve zdraví. A tak by měl být správný finanční poradce pro své klienty spíš kondičním trenérem nebo wellness koučem než lékařem. Zlepšení finanční kondice je možné změnou některých návyků i vhodnějším nastavením portfolia finančních produktů klienta. Pojdme se společně podívat na tři vybrané příležitosti pro klienty i finanční poradce.

Investování je jediná cesta k finanční svobodě

Typickým investičním produktem vhodným pro běžného investora je fond kolektivního investování. Celková částka investovaná v těchto produktech ke konci června letošního roku činila 545 miliard korun, z toho naprostou většinu (85%) investují fyzické osoby.

Kdo chce skutečně dlouhodobě budovat vztahy se svými klienty jako jejich finanční poradce, neobejde se bez služby investičního poradenství. Investice jsou jedinou cestou, jak běžný klient může dosáhnout finanční svobody. Zároveň jsou hlavním segmentem, kde mohou být modely odměňování nastaveny tak, že i poradce vytváří významný zdroj pravidelného příjmu nezávislého na transakcích a obchodech, které s klientem sjedná. Někdo tomu říká pasivní příjem, ale ve skutečnosti je to příjem za práci, kterou pro klienta odvádím. Skutečný pasivní příjem je situace, kdy za vás pracují vaše peníze a nevyžaduje to prakticky žádný váš čas.

Příležitost v investicích je možné ukázat na několika číslech.

Celkové úspory českých domácností představují téměř 4000 miliard korun a rostou každoročně o dalších 200 miliard. Podíl investic (podílové fondy) na celkových úsporách je s 12 % relativně nízký, ale za posledních 5 let vzrostl o polovinu (z 8 %). Zároveň za posledních 5 let vzrostl odha-



dovaný podíl poradců a zprostředkovatelů na trhu o polovinu, ale více než 70 % investic klientům stále poskytují banky.

Pokud tyto trendy budou pokračovat, dojde během následujících 5 let ke zdvojnásobení

aktiv klientů spravovaných finančními poradci. To představuje potenciál ročních příjmů poradců v objemu více než 2 miliardy korun. Žádný jiný produktový segment nemá takové růstové možnosti do budoucnosti.

CO DĚLÁME V BT?

Rozšiřujeme funkcionality i počet napojených partnerů v naší investiční platformě BT invest. Většina investičních obchodů poradců BT již dnes probíhá tímto digitálním kanálem. Po úspěšném pilotním provozu spouštíme Edwarda, který nabízí honorářový model v investicích. Počátkem září jsme založili BT investiční komunitu s cílem propojovat investiční poradce, vzdělávat a sdílet zkušenosti.

Hypoteční úvěry lámou rekordy

Hypotéky jako segment zažívají boom navzdory situaci kolem Covid-19. Otázka je, zda tento

trend bude pokračovat ke konci roku, kdy se naplno projeví ekonomické dopady karantény a celková nálada spotřebitelů může poklesnout. Pro řadu finančních poradců a hypotečních zprostředkovatelů jsou hypotéky hlavním zdrojem příjmů a v případě ochlazení primárního trhu hypoték na koupi či případně výstavbu nemovitostí mohou obrátit svoji pozornost významněji k refinancování stávajících klientů. S poklesem úrokových sazeb roste potenciál úspory stávajících klientů bank. Aktuální úvěry na bydlení mají podle statistik ČNB průměrnou sazbu 2,52 %, zatímco nové hypotéky s nižším LTV do 70 % (typické pro refinancované úvěry) se průměrně poskytují za 2,07 %. Rozdíl 0,45 % p.a. znamená potenciál úspory klientů ve výši téměř 5 miliard korun ročně.



CO DĚLÁME V BT?

Dále rozvíjíme digitální úvěrovou platformu BT Kredit, kterou pravidelně využívá více než 1000 našich partnerů. Napojujeme další banky a stavební spořitelny. Nové funkce umožňují lépe posoudit možnosti refinancování úvěrů pro klienty.



Vlastní peníze je největší životní investice

Penzijní fondy měly před lety významné místo v portfoliu finančních poradců. Ostatně právě finanční zprostředkovatelé a poradci mají významnou zásluhu na tom, že ve třetím pilíři je dnes téměř 4,5 milionu účastníků a celkový majetek převyšuje 500 miliard korun.

V době největšího boomu penzijních fondů činila průměrná úložka něco přes 400 korun měsíčně a provize poradce zhruba pětinasobek měsíční platby. Celkem tedy zhruba 2000 Kč. Posudte sami, zda je to hodně nebo málo za odvedenou osvětovou práci a přesvědčení klienta k odložení spotřeby a vytváření dlouhodobých rezerv. Tvůrci poslední penzijní reformy z dob Nečasovy vlády byli zřejmě toho názoru, že nenasytní poradci by si mohli vydělat příliš, a omezili zákonem výši provizí na částku v řádu vyšších stokorun. Výsledek je tristní. Do dnešní-

ho dne je v nově vytvořených účastnických fondech jen necelá třetina všech účastníků, zatímco v původních transformovaných penzijních fondech zůstává více než 70 % klientů. A to přesto, že průměrný roční výnos transformovaných fondů za poslední 3 roky činil zhruba 0,8 % p.a., a tak ani zdaleka nestačil pokrýt inflaci. Naproti tomu průměrný výnos „negarantovaných“ účastnických fondů dosáhl 3,1 % p.a.

Kde je příležitost pro finanční poradce? Provize účastnických fondů je dnes v absolutní výši obdobná nebo vyšší, než byla v dobách úspěchu penzijních fondů, a tak by její výše neměla být handicap. Matematika je jednoduchá. Přesunutí stávajících 440 miliard z transformovaných fondů do účastnických fondů může vydělat klientům každoročně 10 miliard korun navíc. Pro průměrného klienta to znamená v penzi 135 tisíc korun navíc.

Okamžitá úspora několika tisíc korun ročně může být vstupenkou ke klientovi, ale není řešením. Průměrná úložka v penzijních produktech jen něco přes 700 Kč měsíčně v naprosté většině případů nestačí na zajištění rozumného důchodu. Zvláště v situaci, kdy důchody garantované státem budou spíš klesat než růst.

Zdeněk Sluka
Broker Trust, a.s.

CO DĚLÁME V BT?

Naším partnerům nově poskytujeme profesionální podporu v oblasti programů zaměstnaneckých výhod. Otevírají se tak nové možnosti akvizice klientů z řad managementu a zaměstnanců firem. Již zmíněné investiční řešení Edward je také ideálním nástrojem pro vytvoření dostatečné rezervy na penzi.

ŽIVOTNÍ POJISTKA

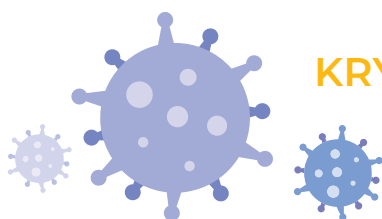
STARÁ NEZNAMENÁ DOBRÁ

Možná máte doma již několik let starou životní pojistku. Ta však již nemusí pokrývat vaše potřeby, a dokonce ani být levná. V posledních letech pojišťovny z důvodu zvýšené konkurence svoje produkty vylepšovaly a zlevňovaly.



MODERNÍ POJISTKY MAJÍ MÉNĚ VÝLUK A VĚTŠÍ GARANCE. OVĚŘTE SI PROTO, ZDA VAŠE POJISTKA:

- Plní i za nemoci, které souvisejí se zdravotním stavem před sjednáním pojištění (kdo dnes může říct, že je zdravý).
- Nemá výluku na onemocnění zad (2. nejčastější příčina pracovní neschopnosti).
- Nemá výluku na psychická onemocnění (2. nejčastější příčina invalidity).
- Kryje koronavirus.
- Neobsahuje přísná krácení plnění (například v souvislosti s alkoholem či protiprávním nedbalostním jednáním).
- Neobsahuje právo pojišťovny vypovědět nejen pojištění smrti, ale ani pojištění závažných onemocnění a invalidity.



KRYJE **KORONAVIRUS**

DNEŠNÍ MODERNÍ POJISTKY JSOU NEJEN KVALITNĚJŠÍ, NĚKTERÉ POSKYTUJÍ I NOVÝ SYSTEM SLEV Z POJISTNÉHO:

- Slevy za zdravý životní styl 10 až 30 %.
- Neuplatnění přírážky za riziková povolání.
- Neuplatnění přírážky za volnočasové rizikové sportovní a adrenalinové aktivity.

10-30 %
SLEVY **10-30 %**
ZA ZDRAVÝ ŽIVOTNÍ STYL



MODERNÍ POJIŠTĚNÍ POSKYTUJÍ NOVÉ MOŽNOSTI POJIŠTĚNÍ. POJIŠTĚNÍ OSOB NENÍ JEN O POJIŠTĚNÍ SMRTI. VYBÍRAT JE MOŽNÉ Z CELÉ ŠKÁLY RŮZNÝCH TYPŮ POJIŠTĚNÍ.



POJIŠTĚNÍ OŠETŘOVÁNÍ DOSPĚLÉHO POJIŠTĚNÉHO/DLOUHODOBÉ PÉČE

Pojišťovna vás může pojistit na nutné ošetřování, a to z důvodu úrazu nebo nemoci. Rozhodující je zpráva lékaře, ve které bude jednoznačně uvedeno nezbytnost ošetřování vaší osoby jinou osobou (příbuzný, známý, ošetřovatelka). Lze pojistit ztrátu soběstačnosti až do věku 80 let.

POJIŠTĚNÍ ZÁVAŽNÝCH ZDRAVOTNÍCH NÁSLEDKŮ

Pojištění se vztahuje na vyjmenované závažné následky, které mohou nastat následkem nemoci, ale i úrazu. Týkají se například omezení mobility, rizikových operací nebo ztráty či omezení funkce končetin, poruchy zraku a sluchu a další.

POJIŠTĚNÍ INVALIDITY 1., 2. A 3. STUPNĚ

Pojišťovna vyplatí peníze v případě uznání invalidity od státu, bez ohledu na to, zda jde o úraz či nemoc. Může být zahrnuto zvýšené plnění při bezmocnosti. U dětí lze pojistit invaliditu z mládí.

POJIŠTĚNÍ OŠETŘOVÁNÍ DÍTĚTE

Pojišťovna vám vyplatí pojistné plnění na základě rozhodnutí ošetřujícího lékaře o potřebě nepřetržitého ošetřování vašeho dítěte. Plní se od sjednaného dne ošetřování.

POJIŠTĚNÍ ZTRÁTY PŘÍJMŮ

Pojišťovna plní v případě, kdy nemůžete dočasně či trvale vykonávat vaše stávající povolání. Invalidita není podmínkou.

POJIŠTĚNÍ HORNÍCH KONČETIN

Připojištění k pojištění trvalých následků úrazu, kdy pojišťovna plní více za úrazy na horních končetinách.

POJIŠTĚNÍ PRACOVNÍ NESCHOPNOSTI

Pojištění se vztahuje na pracovní neschopnost, která překročí určitý počet dní. Možné je i tzv. zpětné plnění od prvního dne neschopnosti. Dnes je kryto i rizikové těhotenství.

POJIŠTĚNÍ DENNÍHO ODŠKODNÉHO ÚRAZU

Pojišťovna vás odškodní za každý den léčení úrazu. Hradí se skutečná doba léčení (s limity danými pojišťovnou) či hodnota uvedená v tabulce pojišťovny.

POJIŠTĚNÍ TRVALÝCH NÁSLEDKŮ ÚRAZU

Pojišťovna vyplatí peníze v případě, kdy úraz zanechá trvalé následky. Invalidita není podmínkou.

POJIŠTĚNÍ HOSPITALIZACE

Pojištění se vztahuje na pobyt v nemocnici, kdy je vyplaceno plnění za každý den hospitalizace.

POJIŠTĚNÍ TRVALÝCH NÁSLEDKŮ NEMOCI

Pojištění se vztahuje jen na následky nemoci, nikoliv úrazu. Pojišťovna vám tak pojistí například ztrátu sluchu, řeči, zraku, asistovanou reprodukci IVF, následky selhávání orgánů, ochrnutí, amputaci končetin či ztrátu schopnosti řídit automobil.

POJIŠTĚNÍ ZÁVAŽNÝCH ONEMOCNĚNÍ

Pojištění se vztahuje na vyjmenované nemoci, jako je rakovina, infarkt, mrtvice, roztroušená skleróza a desítky dalších. Dnes je možné pojistit i cukrovku, poporodní komplikace či vrozené vady dítěte.

POJIŠTĚNÍ RAKOVINY

Pojištění pro případ diagnózy rakoviny. Obvyklé je částečné plnění i v počátečních stádiích či při tzv. in situ rakovině.

POJIŠTĚNÍ ZÁVISLOSTI DÍTĚTE NA PÉČI JINÉ OSOBY

Pojištění je závislost dítěte na péči jiné osoby způsobená nemocí nebo úrazem. Pojištění se vztahuje na případy, kdy je dítěti přiznán II. nebo vyšší stupeň závislosti podle zákona o sociálních službách.



ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ DOMINO 2020

- ✓ navýšení limitů PČ bez nutnosti zdravotní prohlídky - až 8 mil. Kč
- ✓ navýšení limitů pro invaliditu až na 10 mil. Kč
- ✓ zkrácení čekacích dob na 2 měsíce
- ✓ navýšení progrese u trvalých následků
- ✓ sleva až 20%
- ✓ zjednodušení nahlášení pojistné události

AKČNÍ NABÍDKA

Sjednejte si životní pojištění **DOMINO** od **UNIQA** a získejte **ZDARMA** bonusové plnění ve výši až **TROJNÁSOBKU** sjednané pojistné částky pro případ vzniku invalidity III. stupně v důsledku úrazu.

Platí od vyhlášení do 31. 12. 2020.

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

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

I v roce 2020 připravila UNIQA pojišťovna upgrade svého životního pojištění DOMINO. Zaměřila se zejména na optimalizaci krytí pro případ závažných stavů po úrazu či nemoci u dospělých i dětí a na zjednodušení požadavků zkoumání zdravotního stavu při sjednání pojištění, rovněž se výrazně zjednodušují administrativní procesy hlášení a zpracování pojistné události. Též se zavádí nový způsob stanovení progrese u trvalých následků úrazu. Třešničkou na dortu bude sleva pro klienty s vyšším pojistným.

Novinky v obou verzích pojištění **DOMINO Risk 2020 (RŽP)** a **DOMINO Invest 2020 (IŽP)** budou uvedeny na trh v průběhu září a implementovány do on-line systému DIGIPOS. UNIQA zapracovala řadu podnětů ze strany poradců i klientů při zohlednění současných trendů: cenově zvýhodňuje klienty, kteří dbají na **zdravý životní styl** - nejvýhodnější sazbu získají štíhlí nekuřáci, kteří ušetří na pojistném cca 28 %. UNIQA také bere v úvahu **prodlužující se aktivní život** naší populace. Oba tyto faktory jsou významné, protože životní pojištění si podle dlouhodobých statistik sjednávají ve velké míře odpovědní lidé v nadprůměrné zdravotní a fyzické kondici, kteří o sebe dbají.

Faktor prodlužujícího se aktivního života promítla UNIQA do **zjednodušení požadavků na zdravotní dokumentaci při sjednání pojištění** podle výše pojistných částek. Uzavírá-li klient smlouvu ke krytí úvěru, stačí osobám do 45 let a s úvěrem do 8 milionů Kč vyplnit pouze zdravotní dotazník, osobám do 55 let postačí pouze dotazník do částky 6 milionů Kč a osobám od 56 let do částky 4 milionů Kč. Teprve při vyšších pojistných částkách je třeba absolvovat lékařskou prohlídku případně dodat podrobnější lékařské zprávy. Podobně byly posunuty limity také u pojištění bez souběžného úvěru.



Navýšeny byly pojistné částky u **přípojištění invalidity**. U velmi závažných trvalých následků je možné čerpat až desetinásobek sjednané pojistné částky. Navýšen byl i limit pro trvalé následky úrazu u dětí na 1,5 milionu korun. Pro **děti** byly upraveny podmínky pojištění invalidity a snížené soběstačnosti, kde lze z pojištění čerpat jednorázově až 5, resp. 3 miliony korun.



Krytí u **přípojištění závažných onemocnění** dětí bylo rozšířeno o dalších 10 diagnóz; celkem lze v UNIQA čerpat pojistnou ochranu u **27 vážných diagnóz**. Pojistná částka u tohoto rizika může činit stejně jako u dospělých až 2 miliony korun.

V pojištění denních dávek v pracovní neschopnosti byly zjednodušeny pojistné podmínky a pravidla hlášení pojistné události. Nově existuje možnost čerpat pojistné plnění už při doložení diagnózy, aniž by klient musel čekat na skončení léčení. Došlo i ke sjednocení sazeb pro zaměstnance a OSVČ.

U pojištění zdraví, tedy u denních dávek v pracovní neschopnosti, u přípojištění pro případ velmi vážného onemocnění nebo u pojištění hospitalizace se **zkrátila čekací doba na 2 měsíce**.

U **přípojištění pro případ ztráty řidičského průkazu** v důsledku onemocnění se zvýšila maximální pojistná částka ze 7 na 12 tisíc korun měsíčně.

Systém slev byl rozšířen o **novou slevu ve výši 20 %** pro klienty, jejichž měsíční pojistné činí 2.000 korun či více.

Všechny novinky Vám rádi představíme a vysvětlíme detailně - osobně nebo online. Těšíme se na společná setkání !!



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

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

PŘEDSTAVENÍ OBCHODNÍHO TÝMU BT

Víte, koho najdete na následujících stranách? Někdo má radši psa než kočku, při výběru knihy sáhne po dětské tematice, jiný miluje vietnamskou kuchyni anebo ujíždí na zajímavých lektorech. Všichni sportují, alespoň to říkají, každý má svou originální radu a jednu věc mají určitě společnou. Pořád nic? Nebo už víte? Představujeme vám OO tým Broker Trustu.

Martin Kouřil

regionální ředitel, 23 let na finančním trhu, 7 let v Broker Trustu



Proč byste někomu doporučil spolupracovat s Broker Trustem?

Spolehlivý partner pro dlouhý poradenský život s potřebným zázemím, kapitálem, nástroji a lidmi, kteří s byznysem pomohou.

Vzor: Inspiraci hledám u řady lidí, tzv. osobností i těch obyčejných, které mám kolem sebe, nebo je potkávám v osobním i profesním životě.

Pes nebo kočka? Pes

Znamení zvěrokruhu: Štír

Oblíbená kuchyně: Italská

Oblíbená kniha? Už několik let jedu v knihách pro děti

Oblíbený lektor? Lektori z KFP – Karel Kořený, Petr Pavlásek, Petr Syrový

Zájmy: Rodina, sport – golf, fotbal, lyžování, vaření

Co byste doporučil začínajícímu poradci? Makat na sobě aspoň těch prvních 10 let, pak už to jde téměř samo ☺

Veselá historka z natáčení? To by bylo na knihu – zejména z mých poradenských začátků – pár klientů si začalo bezelstně odkládat svršky, když jsem v rámci jednání řekl, že teď si společně uděláme zdravotní prohlídku a vyplníme dotazník ☺



Michal Hrubý

oblastní ředitel rozvoje, 15 let ve financích, 1 rok v Broker Trustu



Proč byste někomu doporučil spolupracovat s Broker Trustem?

Broker Trust je lídr na trhu. Vyzdvihl bych zejména přátelské prostředí, profesionální a férový přístup, spolehlivost. Velmi kladně vnímám neustálou snahu hledat nové cesty.

Vzor: Zdeněk Sluka

Pes nebo kočka? Pes

Znamení zvěrokruhu: Kozoroh

Oblíbená kuchyně? Tradiční česká kuchyně, italská kuchyně

Oblíbená kniha? V poslední době knihy od Patrika Hartla

Oblíbený lektor? Petr Ludwig, Marian Jelínek

Zájmy: Sport – fotbal, lyže, hudba – bez omezení

Co byste doporučil začínajícímu poradci? Být férový. Tuto práci lze dělat jen s vidinou dlouhodobosti a budování důvěry. Dělat vše s pokorou.

Veselá historka z natáčení? Bohužel mě nic nenapadá ☺

Alice Tomanová

oblastní ředitelka, 20 let ve financích, 3 měsíce v Broker Trustu



Proč byste někomu doporučil spolupracovat s Broker Trustem?

Je to svoboda práce a finančního v poradenství pod záštitou silného partnera.

Vzor: Vzor nemám, myslím, že nejdůležitější je být sám sebou. Je pár osobností, které obdivuji – pracovní: Steve Jobs, osobně: Audrey Hepburn, sportovně: „Rafa“ Nadal.

Pes nebo kočka? Pes

Znamení zvěrokruhu: Rak

Oblíbená kuchyně? Itálie, Mexiko

Oblíbená kniha? Těch je ☺ I-Ťing – Kniha proměn, Deník vděčnosti. Z autorů pak: Erich Segal: Doktoři, celá tvorba: Arthur Hailey, Dan Brown, Steve Berry, Jo Nesbø

Oblíbený lektor? Marian Jelínek

Zájmy: Tanec, aerobik, pilates, tenis, zpěv, divadlo

Co byste doporučila začínajícímu poradci? Hodně trpělivosti a nadšení ☺

Veselá historka z natáčení? Tady úplně nevím... osobní, nebo pracovní?

Bohuslav Černý

regionální ředitel, 13 let ve financích, 8 let v Broker Trustu



Proč byste někomu doporučil spolupracovat s Broker Trustem?

Jsme stabilní, předvídatelní a hrajeme fér ☺

Vzor: Můj otec

Pes nebo kočka? Pes

Znamení zvěrokruhu: Ryby

Oblíbená kuchyně? Manželčina ☺

Oblíbená kniha? Vrcholy a údolí

Oblíbený lektor? Petr Pavlásek

Zájmy: Rodina, cestování, toulání po horách, cyklistika a lyžování

Co byste doporučil začínajícímu poradci? Pokorně se učit od zkušeného poradce

Veselá historka z natáčení?

Jeden z našich smluvních partnerů mi vyprávěl o svých začátcích v BT. Byl rok 2009 a model broker poolu nebyl zdaleka tak rozšířený jako dnes. Tehdy se skupina 8 poradců rozhodla pro odchod z velké sítové společnosti do BT a na zkoušku zaregistrovali v BT prvního kolegu – když jim v pořádku dorazily provize z prvního obchodu, dva dny to slavili, protože se báli uvěřit nasmlouvaným podmínkám.

Radim Skřivan

oblastní ředitel, 5 let ve financích, 6 měsíců v Broker Trustu



Proč byste někomu doporučil spolupracovat s Broker Trustem?

Protože Broker Trust je největší a nejstabilnější pool v České republice a i přes svou velikost se z něj nevytratila atmosféra rodinné firmy.

Vzor: Tomáš Garrigue Masaryk

Pes nebo kočka? Kočka

Znamení: Beran

Oblíbená kuchyně: Italská

Oblíbená kniha: Emoční inteligence – Daniel Goleman

Oblíbený lektor: Pavel Moric

Zájmy: Plavání, běh, sauna

Co byste doporučil začínajícímu poradci? Doporučil bych mu, aby se v první řadě zamyslel, proč chce tuto profesi vykonávat. Pokud jsou to jen peníze, tak mu doporučím věnovat se něčemu jinému. Pokud tuto profesi vnímá jako poslání a chce práci odvádět dlouhodobě a hlavně kvalitně, odměna za jeho práci si ho vždy najde.

Veselá historka z natáčení: Čas od času se mi stane, že mě na schůzce partneři osloví pane Sláviku, Sojko, Sýkoro, mé jméno k tomu nabádá.

Jaromír Pasker

regionální ředitel, 26 let ve financích, 7 let v Broker Trustu



Proč byste někomu doporučil spolupracovat s Broker Trustem?

Stabilní, největší a solidní firma, fajn lidi, bezva hodnoty.

Vzor: Žádný, každý z nás je originál.

Pes nebo kočka? Pes

Znamení zvěrokruhu: Lev

Oblíbená kuchyně? Pravá čína a Středomoří

Oblíbená kniha? Mnoho... např. Murphyho zákony

Oblíbený lektor? Libor Vilím (Trenink Vilim)

Zájmy: Rocková muzika, práce se dřevem, získávání informací...

Co byste doporučil začínajícímu poradci? Vzdělávat se, pracovat, a stát se tak co nejdříve pokročilým poradcem.

Veselá historka z natáčení? Mnoho, většinou ovšem sdělitelné jen ústně a úzkému okruhu přátel s nekorektním nastavením.

Jan Klusák

oblastní ředitel rozvoje, 14 let ve financích, 3 roky v Broker Trustu



Proč byste někomu doporučil spolupracovat s Broker Trustem?

Broker Trust je stabilní firma s osobním přístupem, kde se nebojím říct svůj názor.

Vzor: Můj otec

Pes nebo kočka? Pes

Znamení zvěrokruhu: Blíženec

Oblíbená kuchyně? Vietnamská

Oblíbená kniha? Jak získávat přátele a působit na lidi (autor: Dale Carnegie)

Oblíbený lektor? Alena Zborníková

Zájmy: Sport forever, tenis rulez

Co byste doporučil začínajícímu poradci? Nedívej se na datum, poradenství je o kontinuitě a poslání. Jsme tu pro klienty 24/7.

Veselá historka z natáčení? Moje nejméně oblíbená otázka ☺

II. VLNA KORONY

Co se stane s ekonomikou v ČR a ve světě? Zeptali jsme se ekonomů v ČR. Jak situaci vidí a jaké mají prognózy?

Michal Stupavský

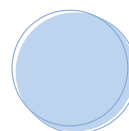
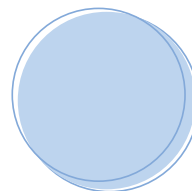
investiční stratég Conseq Investment Management a.s.

Za bernou minci považuji prognózu Mezinárodního měnového fondu z června, podle které by měla v letošním roce světová ekonomika poklesnout o přibližně 5 procent. Bude se tak jednat o nejsilnější recesi od Velké deprese 30. let minulého století. Stojí přitom za zmínku, že při globální finanční krizi v roce 2009 světová ekonomika poklesla „pouze“ o 1 procento. Mezinárodní měnový fond přitom ve své prognóze zdůraznil, že rizika globálního ekonomického výhledu jsou obrovská a bude záležet především na vývoji globální pandemie Covid-19.

Co se týče výhledu pro českou ekonomiku, dle agentury Bloomberg by mělo tuzemské hospodářství v letošním roce poklesnout o přibližně 7 procent. Česko je malá otevřená ekonomika, jež je silně závislá na poptávce ze zahraničí, především v Německu. Německo je na tom relativně dobře, i díky masivní fiskální podpoře. Nicméně činit sebevědomé predikce na delší období je velice ošemetné, neboť další vývoj globální pandemie je extrémně nejistý.

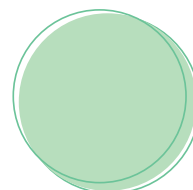
Počty nově nakažených v USA, Latinské Americe, Indii, ale i jinde ve světě jsou stále velmi vysoké, a to se ještě nacházíme v relativně příznivějším letním období. Co přinese podzim je proto zatím velká neznámá. Globální akciové trhy se nicméně pohybují poblíž letošních maxim, tudíž určitá investiční zdrženlivost by pravděpodobně byla na místě. Vzhledem k extrémně nejistému budoucímu vývoji globální pandemie a potažmo velice nejasným globálním makroekonomickým obrazkem je možná aktuální úroveň globálních akciových trhů až příliš vysoká.

(Foto: archiv Omnimedia s.r.o)



Miroslav Singer

hlavní ekonom společnosti Generali CEE Holding

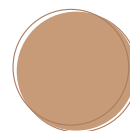
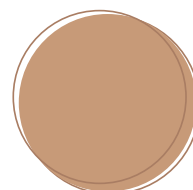


I po posledních spíše pozitivně překvapujících údajích o HDP, sentimentu a vývoji průmyslu předpokládám, že česká ekonomika letos klesne o více než 5 %. A tento pokles nebude vyrovnán v příštím roce, ale až na počátku roku dalšího. A bohužel některé segmenty české ekonomiky, které generovaly pracovní místa i zisky, se nám nevrátí. Na prvním místě mezi nimi jistě budou některé části turistiky zaměřené na cizince ze zemí mimo EU či na „byznysovou“ klientelu. Útěchou nám snad může být, že propad výkonu české ekonomiky na úroveň roku 2017 není určité katastrofou kosmických rozměrů. Stejně tak, že těžko zažijeme dramatické rozpohybování inflací, či obecnější projevy nestability finančního sektoru. Ani s tím zadlužením to nebude tak horké, ony se, koneckonců, ty 500miliardové deficity nejspíš ani nebudou realizovat, osobně je čekám někde mezi 300 a 400 miliardami. Ale i tak, čelení pandemii není nic pozitivního ani v případě ekonomiky, která si jako ta naše může tvářit v tvář takovému šoku docela výraznou makroekonomickou stimulací dovolit.

(Autor fotografie: Karel Šanda)

Markéta Šichtařová

ředitelka společnosti Next Finance s.r.o., ekonomka



Pokud uvažujeme druhou vlnu nákazy a nějakou regulaci nad ekonomikou, pak nás asi nejvíc zajímají data o HDP za čtvrtý kvartál tohoto roku. Nad čtvrtým kvartálem ovšem visí velký otazník. Můžeme odhadovat, že mezikvartálně bude ekonomika už sice růst, ale to bude dáno jen tím, že proti druhému kvartálu bude dobré úplně vše. Meziročně bude však ekonomika stále výrazně padat. Propouštění vezme lidem sílu utrácet.

V každém případě rok 2020 bude z pohledu HDP velmi špatný. Například Česká bankovní asociace očekává, že letos za celý rok ekonomika klesne o 7,5 %, aby se v příštím roce nadechla a rostla o 5,3 %. Jenže tento odhad je podle asociace podmíněn tím, že nepřijde druhá vlna epidemie. Jenže ta spíš přijde, než nepřijde, takže výsledek bude nejspíš horší, než se očekává. Pokud dojde ke druhé vlně a nastanou nějaké ekonomické regulace, pak se budeme za tento rok spíš blížit poklesu kolem 8 %. Krom vládních výdajů vše povede k poklesu. Velký propad zaznamenají export a investice.

Teprve až rok 2021 by už měl přinést růst. Přesto výroky politiků a centrálních bankéřů o tom, jak to bude skvělý rok, nesdílím. Mnoho lidí bude propuštěno. Ekonomika domácí i globální se restrukturalizuje. Méně se toho už bude pro Evropu vyrábět v Asii. Než lidé najdou novou práci, bude to nějaký čas trvat. Amerika zatím projde sociálním otřesem, protože tam letí nezaměstnanost nahoru, což přispívá k současným nepokojům.



BROKER KONGRES 3VOLUC3 – JAK JSME SPOLEČNĚ SKOČILI DO BUDOUČNOSTI

Broker kongres 3VOLUC3, to nebyl pověstný malý krůček ani velký krok, ale pořádný skok rovnýma nohama do budoucnosti. A podle reakcí účastníků jsme s touto přelomovou akcí doskočili na výbornou. Odnášíme si obrovské množství pozitivní energie a inspirace. Pojdme se společně ohlédnout za největší online vzdělávací konferencí pro finanční profesionály, kterou letos 16. června Broker Trust pořádal.

Za dobu své existence uspořádal Broker Trust už 19 Broker kongresů, etablovaly se jako jedny z největších a nejoblíbenějších vzdělávacích akcí pro finanční poradce v České republice. Svědčí o tom stovky pravidelných účastníků a desítky vystupujících, kteří publiku představují zajímavé informace o dění na poradenském trhu, užitečné tipy pro osobní i profesní rozvoj a samozřejmě také produktové novinky a vylepšení.

Organizace takové akce zabere několik měsíců a nejinak tomu bylo i při plánování 19. Broker kongresu, který se měl konat v dubnu. Domlouvání řečníků a vystavovatelů, zajišťování zázemí, příprava přednášek – celý tento kolotoč byl od začátku roku v běhu. A pak přišel koronavirus. Pandemie



onemocnění covid-19 vystavila tradičnímu pojetí Broker kongresu nekompromisní stopku. Koncem března bylo jasné, že se s ohledem na vládní nařízení a bezpečnost všech účastníků Broker kongres ve své klasic-

ké podobě, kdy se setkáváme všichni tváří v tvář, konat nemůže. Řekli jsme si ale, že to tak nenecháme a kongres uspořádáme. Že se přizpůsobíme situaci. Že Broker kongres projde EVOLUCÍ...

Jasně téma – 3VOLUC3

A tak byl na světě i hlavní motiv Broker kongresu – evoluce. Toto téma je ve finančním poradenství ostatně přítomné neustále. Ti, kteří chtějí být úspěšní, se musejí přizpůsobit, chcete-li, adaptovat se na nové podmínky a ideálně je využít

pro úspěšný rozvoj vlastního podnikání. A v „době koronavirové“, kdy je evoluce aktuálnější než kdy dříve, to platí obzvlášť. „Úspěšní budou ti, kteří se adaptují na nové podmínky,“ říká zakladatel Broker Trustu Zdeněk Sluka.



Adaptovali jsme se i my. Bylo nám jasné, že když se nebudeme moct potkat osobně, budeme muset Broker kongres přesunout do virtuálního pro-

středí. Online svět pro nás už dávno není neprobádané území, jistě znáte naše chytré online nástroje, pravidelně také pořádáme webináře a další online vzdělávací akce, na internetové televizi FinTV streamujeme přednášky z různých událostí. I tak bylo ale kompletní převedení Broker kongresu do online podoby tak trochu skokem do neznáma a uvědomovali jsme si, že na poli „virtuálních“ poradenských konferencí půjde o přelomovou událost.

Budou se chtít kongresu účastnit vystavovatelé z řad předních českých finančních společností? Co na tuto formu řeknou hosté – řečníci, kteří jsou zvyklí vystupovat před zaplněnými sály? A především, bude to vyhovovat finančním poradcům a našim partnerům? Otázek, které se nám honily hlavou, bylo spoustu.

Jdeme správnou cestou

Reakce naprosté většiny oslovených nám ale potvrdily, že jsme na správné cestě. Bez přehánění můžeme napsat, že jsme se setkali s nadšením a velkou chutí se s námi do příprav Broker kongresu v novém kabátě pustit. Stanovili jsme si datum 16. června a začali celou akci chystat od začátku. Rozkaz zněl jasně – zachovat špičkový obsah a najít způsob, jak ho dostat k co největšímu počtu finančních poradců, při zachování uživatelské jednoduchosti. V rámci rčení „musíme si pomáhat“ jsme se rozhodli tentokrát Broker kongres otevřít pro

všechny finanční profesionály napříč trhem, nehledě na to, ve které společnosti působí.

Nebudeme zabíhat do detailů, ale soupis věcí, které bylo třeba vyřešit, zabíral mnoho a mnoho stránek. Díky mimořádnému nasazení lidí na centrále Broker kongresu a našich skvělých partnerů jsme si mohli postupně všechny položky odškrtnout. Čím dál tím víc nám bylo jasné, že se nám pod rukama rodí něco skutečně velkého, co tady v rámci českého poradenského trhu v mnoha ohledech ještě nebylo.

Všechno nově, virtuálně

Na konci příprav jsme měli kompletně nově vytvořené virtuální 3D prostředí, včetně interaktivních stánků jednotli-

vých vystavovatelů, technickou platformu pro pohodlné připojení ze všech možných zařízení a zajištěný online přenos

ze tří sálů, respektive studií. Do toho všeho bylo třeba mít záložní plán, kdyby náhlá eskalace pandemie neumožnila ani tuto variantu – i na to jsme byli připravení. Účast nám potvrdilo 8 hvězdných řečníků v rolích hlavních hostů a 22 vystavovatelů – zástupců předních českých finančních institucí. K naší velké radosti se také rychle zaplňoval seznam účastníků, na konci zde svítilo číslo 2786.

Přišel Den D. Brány virtuálního kongresu se otevřely chvíli

před devátou, lobby se postupně zaplňovalo a v 9:00 hodin celou akci odstartoval Zdeněk Sluka se svou přednáškou o tom, jak koronavirus mění svět finančního poradenství. Upřímně, v tu chvíli byste se v organizátorech krve nedořezali. Až na pár technických much, které jsme rychle vyčtyali, všechno běželo podle plánu. Pokud jste slyšeli v tu dobu velkou ránu, tak to byl kámen, který nám spadl ze srdce. Kongres se naplno rozběhl a jeli jsme naživo ze tří sálů najednou.

Hodiny a hodiny inspirace

Během dne se na pódiích vystřídal 34 řečníků. Kdo hledal inspiraci, jak se nejen přizpůsobit změnám, ale využít je ve vlastní prospěch, přišel si na své. Mezi řečníky byl například Marián Jelínek, kouč světových sportovců, který představil Vnitřní svět vítězů

a jak se takovým vítězem stát a dosahovat špičkových výsledků. Simona Kýjonková, zakladatelka Zásilkovny, vyprávěla, jak se její firmě podařilo dostat se z 50procentního propadu způsobeného koronakrizí díky rychlé reakci na 120procentní růst. Petr Ludwig, autor bestselleru Konec prokrastinace, prozradil, jak u sebe i svého týmu vytrénovat, udržet a správně nasměrovat růstové myšlení.

Mentor a expert na problematiku B2B sales Petr Sobotka se s posluchači podělil o své zkušenosti, jak při obchodech úspěšně vyjednávat. Mimo jiné zdůraznil, že v době koronaviru je vyjednávání důležitější než kdy jindy. O tom, jak mění koronavirus geopolitické nastavení a co to znamená pro Českou republiku, hovořil generál Petr Pavel. Školitel a nadšenec do moderních technologií Petr Mára pak přiblížil, jak do virtuální komunikace – coby jedné ze zásadních kompetencí budoucnosti – vnést lidskost a srozumitelnost.



Ekonom a bývalý guvernér ČNB Miroslav Singer detailně rozebral současnou ekonomickou situaci ČR. Novinář a zakladatel úspěšné české verze časopisu Forbes Petr Šimůnek vysvětloval, jak vyprávět v byznysu příběhy, které posluchače zaujmou a výrazně vám pomohou k uzavření úspěšného obchodu.

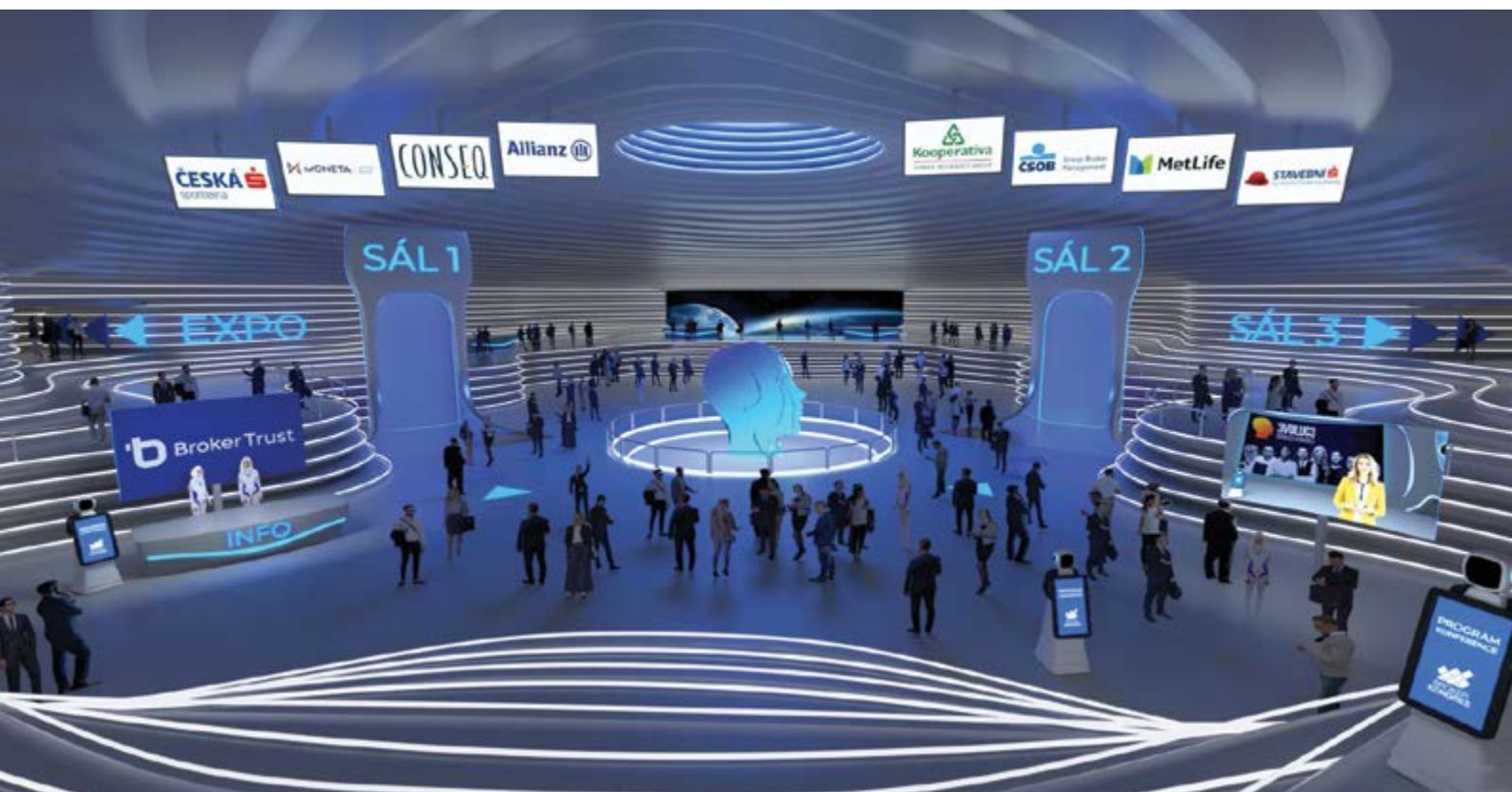
Samozřejmostí byly také prezentace bank, pojišťoven, stavebních spořitelen a investičních společností. Vybírat bylo

skutečně z čeho. Své novinky a produktové zajímavosti představily společnosti jako Allianz, Conseq, Česká spořitelna, ČSOB, Kooperativa, MetLife, Moneta Money Bank nebo Stavební spořitelna České spořitelny. V roli moderátorů vystoupili také odborníci jako Pavel Beneš nebo Martin Dočekal. Dalšími hosty byli zástupci AFP ČR, EFPA ČR a KFP online. Zúčastnit jste se mohli také produktových speeddatingů na téma pojištění, investic a úvěrů.

Připomeňte si Broker kongres

Pokud si chcete jednotlivá vystoupení z Broker kongresu připomenout, není nic snazšího než jít na FinTV.cz. Záznamy naprosté většiny přednášek jsme sem nahráli a spustíte si je na pár kliknutí myší. Účastníci Broker kongresu se mohli zastavit také

u produktových stánků vystavovatelů, pustit si připravené prezentace, stáhnout si elektronické verze propagačních materiálů a s vystavovateli i chatovat, pokud se chtěli na něco zeptat. Mimochodem, takto si návštěvníci do svých zařízení stáhli téměř 9000



dokumentů a s vystavovateli nebo mezi sebou si vyměnili skoro 30 000 zpráv v chatu.

Sedmihodinový nabitý program utekl jako voda a po 16. hodině se stal Broker kongres EVOLUCE minulostí. I když... Samozřejmě všem, kteří se na přípravě podíleli, běžela hla-

vou zásadní otázka. Líbilo se to? Skutečně se podařilo překlomit celý kongres do online podoby, aby si z něho účastníci odnesli užitečné informace? Reakce na sebe nenechaly dlouho čekat.

Když vám spadne čelist

„Seděl jsem s otevřenou pusou a nevěřil vlastním očím... Teda, věřil... Ale stejně jsem si říkal, že toto je šupa větší než cokoli z online konferenčního světa, co jsem zatím viděl a zažil,“ napsal nám třeba jeden z finančních poradců.

„Klobouk dolů před celým organizačním týmem! Broker kongres byla opravdu velmi povedená a průlomová akce. Díky za možnost být u toho,“ říká Lukáš Beránek z EFPA ČR.

Když jsme si četli tyto a desítky dalších reakcí, spadla čelist i nám. Potvrdilo se, že navzdory okolnostem je mezi finančními profíky velká chuť se vzdělávat a naše řešení Broker kongresu padlo na úrodnou půdu. Jasně, potkat se osobně má své nezaměnitelné kouzlo a, až to půjde, tak se k této variantě Broker kongresů určitě vrátíme. Je ale fajn vědět, že online variantu máme vždy v záloze.

Skočíme spolu znovu

Chtěli bychom upřímně poděkovat všem, kteří se do příprav zapojili. Ani pro ně to nebylo snadné, pouštěli se na neprobádanou půdu, což chtělo velkou dávku odvahy a nadšení. Za to jim patří náš velký dík.

Zároveň k tomu všemu přistupujeme s velkou pokorou. Vždy je co zlepšovat. Dnes už ale víme, že jednu z největších vzdělávacích akcí pro finanční poradce s desetiletou historií dokážeme operativně upravit tak, aby i v náročných podmínkách, se kterými se všichni potýkáme, splnila svůj cíl – posouvala finanční poradenství o kus dál. Přispívala

k evoluci českého poradenského trhu.

Až to bude možné, určitě se zase vrátíme k tradičním Broker kongresům, kde se všichni potkáme z očí do očí. Zároveň ale v Broker Trustu věříme, že finanční poradenství se bude stále více posouvat směrem k online řešením, a to i v oblasti vzdělávání.

Broker kongres 3VOLUC3 byl v tomto ohledu skutečně výrazný skok kupředu. Těšíme se, až si společně „skočíme“ zase příště, ať už v jakékoliv podobě.



PRVOK



**Buřinka je jako vždy o krok
napřed. Nyní přichází s prvním
3D tištěným domem!**

www.prvokodburinky.cz

V Buřince nezapomínáme na budoucnost bydlení

Vyzkoušeli jsme, že ke stavbě alternativního a rychle dostupného bydlení lze využít technologie 3D tisku, která dokáže spojit funkčnost, estetiku, udržitelnost i nové technologie.

V Buřince rádi chodíme cestami, kterými se doposud nikdo nevydal. Proto již nyní posouváme svět stavebnictví i bydlení do nových, potřebných rozměrů. Na sny o bydlení našich klientů se díváme optikou, v níž si každý doslova vytvoří svůj vlastní domov na míru. Rychle a dostupně. To jsou sny, které chceme podporovat. Nejen jako

generální partner prvního obyvatelného domu vytištěného 3D tiskárnou s názvem PRVOK, ale jako průkopník myšlenky o budoucnosti bydlení. Moderní technologie je zároveň šetrná k přírodě, protože využívá například rekuperaci vzduchu, recirkulační koupelnové sprchy, vzdáleného ovládání či vlastní v domě integrovanou, objemnou

nádrž na pitnou, šedou i černou vodu. Zajímá Vás více informací ohledně PRVOKA? Navštivte náš web www.prvokodburinky.cz nebo si přijďte 3D tištěný dům prohlédnout na Smíchovskou náplavku, kde bude k vidění do 2. října. Budte pro Vaše klienty nositelem nových trendů ve stavebnictví a bydlení společně s námi i Vy!

Družstevní bydlení s Buřinkou až do výše 3,5 mil. Kč

Přemýšlí Váš klient o pořízení družstevního bytu a potřebuje pomoci s jeho financováním? S Buřinkou mu půjčíme až **3 500 000 Kč** s úrokovou sazbou **4,35 % p.a.** a dobou splatnosti až 20 let. Pořídit si může byt od právnické nebo fyzické

osoby, novostavbu i starší byt. To vše navíc bez zajištění úvěru nemovitostí. Pokud má Váš klient u jiné stavební spořitelny či banky úvěr, jehož účelem byla bytová potřeba, nevadí, s Buřinkou jej může snadno refinancovat.

Online servis pro externí finanční poradce - Buřinka 24

Chceme, aby pro Vás, externí finanční poradce, bylo sjednání úvěrového produktu co nej-jednodušší. Prostřednictvím online webového portálu Buřinka 24, můžete kompletně

vyřešit úvěrovou dokumentaci pro nezajištěné úvěry a celý produkt sjednat v krátkém čase. Přesvědčte se sami na: www.burinka24.cz



Anna Holá

Key Account Manager

Tel.: +420 703 864 949

E-mail: anna.hola@burinka.cz



Tomáš Buchtyar

Key Account Manager

Tel.: +420 730 573 013

E-mail: tomas.buchtyar@burinka.cz



Naše nová posila do týmu:

Gabriela Večeřová

Key Account Manager

Tel.: +420 702 006 796

E-mail: gabriela.vecerova@burinka.cz



Jiří Sláma, produktový manažer, Broker Trust, a. s.
Foto: Michal Bílek

POMŮŽU VÁM OTEVŘÍT DVEŘE K FIREMNÍM OBCHODŮM

Nástup do Broker Trustu mohl letos 1. dubna Jiřímu Slámovi skutečně připomínat aprílový žert, i když do smíchu bylo málokomu. Rozjždějící se pandemie covid-19, omezení pohybu i možnosti se potkávat s kolegy – to není lehký start... „Přijít do nové firmy je těžké. Začínat v nové firmě bez možnosti tam reálně být je ještě těžší. Ztratil jsem 2,5 měsíce, ale věřím, že vše doženeme. Soustředím se raději na pozitivní věci,“ říká Jiří, který partnerům Broker Trustu pomáhá s obchody s firemními klienty.

Jiří se narodil před 47 lety na Kladně a vyrůstal v nedalekém Libušíně. Dnes žije s rodinou v malé vesničce kousek za Prahou. Vystudoval strojírenskou technologii, ale v oboru se moc neohrál, v roce 1992 se hned po

škole se dal na finanční dráhu a nastoupil do banky.

Po 14 letech práce pro Komerční banku působil mimo jiné tři roky ve společnosti Renomia, kde vytvořil oddělení péče

o zaměstnance firemních klientů, pro něž Renomia zajišťovala průmyslové pojištění. „Posledních 11 let jsem potom pomáhal poradcům Fincentra realizovat zaměstnanecké benefity u jejich firemních klientů,“ říká Jiří.

20 let zkušeností s firemními benefity

Jeho dvacetileté zkušenosti se zaměstnaneckými benefity a péčí o firemní klienty můžete nyní využít jako partneři Broker Trustu, ať už podnikáte kdekoli v republice. „Mým úkolem je vytvořit pro naše smluvní partnery podmínky, aby mohli u firemních klientů realizovat projekty zaměstnaneckých výhod a prostřednictvím zaměstnavatele (ideálně i s podporou jeho finančního příspěvku) poskytl své služby individuálním klientům – zaměstnancům.“

Bavíme se o řešeních, která pomáhají firmám motivovat a udržet si zaměstnance a zároveň optimalizovat personální náklady. Jedná se o oblast s vysokým potenciálem pro finanční poradenství. Typicky jde o penzijní produkty, skupinová životní či úrazová po-



jištění nebo pojištění odpovědnosti, která otevírají finančním poradcům dveře ke klientům-zaměstnancům a následně ke komplexnímu poradenství.

Pokud chcete firemní klienty oslovit s nabídkou svých služeb, neváhejte se Jiřímu



O úspěch nezavadiš vsedě

Za klíčové pro úspěch ve finančním poradenství považuje kompetenci, kvalitní nástroje a podporu a také aktivní přístup. I proto jeho motto zní: „Neustále jdi. Je možné, že o úspěch zakopneš, když to nejméně očekáváš. Ale nikdy o úspěch nezavadiš vsedě.“

A aktivní je Jiří i v soukromém životě. Jako kluk chtěl být fotbalistou a láska ke sportu – fotbalu, běhu a kolu – mu zůstala. Rád také vyráží na hory, kde trávil s rodinou, která je jeho největším koníčkem, i poslední dovolenou. „Letos jsme byli

ozvat – rád s vámi vše probere a nezůstane jen u slov, pomůže vám najít i optimální řešení. Sám říká, že nejdůležitější v poskytování kvalitního servisu finančním poradcům je nejen schopnost a ochota naslouchat jejich potřebám, ale především dokázat je konkrétně realizovat. „Přeje-li si kdokoliv z našich partnerů otevřít dveře k firemnímu obchodu, má ve svém klientském portfoliu majitele nebo manažery firem v oblasti HR nebo financí, je už jenom krůček k tomu, abychom tyto klienty oslovili s naší novou ‚funkcionalitou‘, kterou jsou zaměstnanecké benefity,“ dodává Jiří.

s rodinou v Jeseníkách a bylo to skvělé. Krásně je ale všude, kde jste s někým, s kým je vám dobře...”

Kdybyste šli někdy s Jiřím třeba na oběd, tak si s výběrem kuchyně nemusíte moc lámat hlavu – v jídlu prý není vybíravý. Ocení ale dobrou kávu. A ačkoliv pije přes den nejraději vodu, obzvláště po sportu si dá rád vychlazené pivo.

A jak by zněla finanční rada, kterou by měl dát nejlepšímu příteli? „Vždycky používej selský rozum.“

S jakými benefity zaměstnavatelé ve spolupráci s vámi/námi pracují?

Primárně se soustředíme na finanční zaměstnanecké benefity a pracujeme tedy s finančními produkty. Zpravidla mají zaměstnavatelé největší zájem o příspěvky na penzijní produkty nebo daňově uznatelné životní pojištění. Motivace zaměstnavatelů samozřejmě souvisí s úsporou v personálních nákladech, protože příspěvky

zaměstnavatele jsou pro zaměstnavatele daňově uznatelným nákladem bez omezení a do výše 50 000 Kč ročně nepodléhají odvodům zdravotního a sociálního pojištění. Současně ani zaměstnanci nemusí z příspěvků zaměstnavatele do uvedeného limitu odvádět zdravotní a sociální pojištění a hradit daň z příjmu.

Motivuje zaměstnavatele k příspěvkům na penzijní produkty i něco dalšího?

Obecně platí, že zaměstnavatelé hledají v benefitech cestu ke stabilizaci nebo motivaci zaměstnanců. Toho je možné velmi dobře dosáhnout nastavením podmínek pro poskytování příspěvků. Tady zaměstnavatelé často využívají možnosti zvyšování příspěvků v závislosti na délce pracovního poměru zaměstnance nebo

kombinují tuto podmínku s příspěvkem poskytovaným % ze mzdy. Potom se s délkou pracovního poměru zvyšuje i procentní sazba příspěvku. V neposlední řadě si zaměstnavatelé velmi dobře uvědomují, že mohou dobře naplňovat sociální roli a pomáhat zaměstnancům vytvářet si doplňkový důchodový zdroj příjmu.

Jak tento benefit vnímají zaměstnanci?

Dnes je ve III. pilíři důchodového systému v ČR zapojeno 4,4 milionu účastníků. Předpoklad, že si zaměstnanci budou sami přispívat na některý z penzij-

ních produktů, je tedy velký. To zaměstnavatelům samozřejmě nahrává a dává tušit, že tento typ benefitu bude velmi dobře přijat i ze strany zaměstnanců.

Co další produkty nebo řešení?

Zejména v těch případech, kdy zaměstnavatelé hledají stabilizaci nebo motivaci pro klíčové zaměstnance, sahají např. po skupinovém rizikovém životním pojištění. Jeho ohromnou výhodou je možnost pojistit zaměstnance i na velmi vysoké pojistné částky bez zdravotní-

ho zkoumání. Navíc u rizika smrti z jakékoliv příčiny mohou být zaměstnanci pojištěni bez vyloučení onemocnění diagnostikovaných před vstupem do pojištění. To je výhoda, které v individuálním pojištění nikdy nedosáhnou.

Co dalšího oceňují zaměstnavatelé a zaměstnanci na spolupráci s vámi/námi?

Zaměstnavatelé dnes často vyžadují dodání služeb tzv. na klíč, tj. nejen připravit řešení, které odpovídá potřebám a požadavkům zaměstnavatele a zaměstnanců, ale řešení také zaměstnancům komunikovat a zajistit individuální péči každému zaměstnanci, a to ideálně na pracovišti. Spolupráce s našimi smluvními partnery je tedy ve firemních obchodech klíčová. Naší výhodou je potom také široké produktové řešení díky spolupráci s našimi producenty.

V neposlední řadě umíme zaměstnavatelům usnadnit i samotné zavedení příspěvků do mzdového a účetního systému a pomáháme s dlouhodobou správou benefitů v podobě pravidelných servisních a konzultač-

ních dnů, komunikaci, sledování legislativních změn a případných dopadů na řešení apod.



Vlastní bydlení díky Pružné hypotéce

Úrok od 1,79 % p. a. s RPSN 2,06 %.



MONETA

MONEY
BANK



Hypotéka
roku
2018



Hypotéka
roku
2019

1,79%



moneta.cz

Výše úvěru 1 000 000 Kč, doba splatnosti 20 let (240 splátek), měsíční splátka 5 054 Kč, úroková sazba 1,99 % ročně s RPSN 2,06 % při fixaci na 5 let, s využitím slevy ve výši 0,5 % za aktivní využívání účtu u MONETA Money Bank určeného pro splácení hypotečního úvěru. Poplatky související s úvěrem: zpracování úvěru, vedení úvěrového účtu, vedení běžného účtu a ocenění nemovitosti zdarma, čerpání úvěru 500 Kč, návrh na vklad a výmaz zástavního práva z KN 2 000 Kč za každý návrh, ověření podpisu na zástavní smlouvě k nemovitým věcem 30 Kč, potvrzení o výši zaplacených úroků 50 Kč/rok. Celková částka splatná spotřebitelem 1 219 563 Kč. Efektivní úrok 1,82 % ročně s RPSN 1,88 % platí v případě výše úvěru do 80 % (včetně) hodnoty nemovitosti, případně kupní ceny a dodržení měsíčního kreditního příjmu 15 000 Kč na účtu u MONETA Money Bank určeném pro splácení hypotéky a dále za předpokladu zápočtu úspor klienta na běžném účtu ve výši 20 % nesplacené hypotéky maximálně 200 000 Kč. Na sjednání úvěru není právní nárok, nabídka není závazná. Zajištění nesmí být ve zcela zjevném nepoměru k hodnotě zajišťované pohledávky. Povinnosti žadatele o úvěr: sjednání a udržování pojištění nemovitosti (zajištění), a to po celou dobu trvání smluvního vztahu. Náklady tohoto pojištění nebyly zahrnuty do RPSN, neboť jejich výše není známa. RPSN a celková částka splatná spotřebitelem u tohoto příkladu vychází za předpokladu jednoho klienta, zástavce a zajištění. Hodnota Vašeho úvěru i měsíční částky, kterou budete splácet v cizí měně, než v jaké byl úvěr poskytnut, by se mohla změnit s ohledem na pokles hodnoty cizí měny v poměru k CZK.

Historicky nejvýhodnější Expres půjčka

Úrok od 3,6 % p. a. s RPSN 3,8 %.



moneta.cz

Výše úvěru 200 000 Kč, 108 splátek, měsíční splátka 2 171 Kč, roční úroková sazba 3,6 %, poplatek za poskytnutí úvěru 1 295 Kč, RPSN 3,8 %, celková částka splatná spotřebitelem 235 739 Kč. U částek vyšších než 500 000 Kč musí být v žádosti uveden spolužadatel, a to manžel/ka nebo jiná osoba. Tato nabídka není závazná. Banka si vyhrazuje právo žádosti o úvěr nevyhovět.



JAK NASTARTOVAT PORADENSKÝ BYZNYS

Covid ukázal, že se u nás staví byznys na pocitech, a ne na respektu k minulosti a vytváření budoucnosti, říká Vojtěch Novotný, zakladatel flo-in.com, který ve firmách zavádí Business Meta Principy.

Nedávná covidová situace, která zastavila Čechy a jejich podnikání, ukázala, kolik společností stálo a v některých případech stále ještě stojí na mělkých základech. Jak málo z nich má na-

stavené firemní hodnoty, procesy a Key Performance Indicators – KPI's., díky kterým by mohly dosáhnout dlouhodobého růstu krize nekriže. To, že to opravdu šlo i ve ztížených podmínkách,

dokazují meziroční výsledky finanční skupiny Friends4ever, na kterých se mentorsky a procesně podílel i Vojtěch Novotný.

Vojtěch Novotný

CEO Flourish Institute s.r.o., Autor programu Life design

Vojtěch Novotný není v byznysu nováčkem. Má za sebou cca 11 let vedení strojírenské Business Unit v nadnárodní společnosti, řízení velkých investičních projektů v celkovém objemu 3,2 mld. CZK, interim management a založení vlastní konzultační společnosti Flourish institut.



FLOURISH INSTITUTE – flo-in.com

Specializuje se na trvalé řešení problémů firem spojených dynamicky se rozvíjícím tržním prostředím, ve kterém je čím dál méně času na strategické plánování orientované na potřeby trhu.

„Takové společnosti jsou větší, strukturně a procesně špatně nastavené,“ říká Vojta, který lídrům pomáhá nejen inovovat, ale také nastavit interní procesy tak, aby se místo mikromanagementu věnovali vedení společnosti a sdílení společné firemní

vize. „Dnešní společnosti často nemají pevné základy ve formě ukotvení firemních hodnot, procesů a aktivit. Paradoxně tak nemohou správně využívat moderní technologie, které jsou jim spíše na překážku, než aby jim sloužily jako vhodný

nástroj pro řízení a vedení. Je to, jako kdybyste šli s kladivem, namísto motyky, vykopávat brambory. Taký nakopete plný kbelík, ale zaplatíte vysokou cenu ve formě času a energie.“

Founderi často neumějí delegovat

Díky dlouholetým zkušenostem s řízením velkých společností je Vojtěch vyhledávaným konzultantem. A v mnoha českých firmách a startupech se na jeho vhled na problém manažeri, founderi a investoři spoléhají.

„Dnešní lídři pálí svou energii mikromanagementem, namísto toho, aby delegovali a důvěřovali svému týmu. Nikoho za ručičku nevodím. Pracuji s lidmi, kteří mají vizi, nápady a dostatek času na to, aby rozvíjeli

a vedli společnosti k překonávání sebe sama. Ale místo dlouhodobého růstu se topí v haldách každodenních povinností, nemají dostatečný zpětný náhled na problém a ani neumějí správně delegovat. Mají pocit, že z toho jejich kolečka není cesta ven. Postupně přicházejí o energii, motivaci, klíčové zaměstnance a v neposlední řadě o zákazníky nebo klienty. Taková firma samozřejmě trpí. A většinou trpí tak dlouho, až vyhoří, společně i s jejím founderem. Kolikrát ale stačí jen ukázat, PROČ, CO a JAK by to mělo fungovat. Pak stačí postupně realizovat ty správné kroky, které dovedou k těm správným činnostem a aktivitám, a najednou jsou cíle na dosah, ne v řádu měsíců, ale v horizontu několika týdnů,“ pokračuje Vojta a nabízí praktický příklad.

Spolupráce s Friends4ever

S finanční skupinou Friends4ever se setkal před rokem. S Adamem Trávníkem a jeho týmem, kteří se společně věnují





finančnímu poradenství, záhy našel společnou řeč. Všichni ve firmě jsou aktivně zapojeni do zajišťování každodenních obchodních činností, scházejí se s klienty nad řešením jejich aktuálních potřeb, pravidelně pro ně pořádají vzdělávací workshopy, a navíc vedou skupiny konzultantů. K tomu většina z nich má vlastní rodiny, a s tím spojené závazky.

Problém, který jsme u F4e řešili, byl dvojího rázu. Za prvé stanovit takovou vizi společnosti na 5 let, která bude nejen pro Adama Trávníka, zakladatele společnosti, natolik zajímavá, že jej bude dostatečně motivo-

vat do další práce na rozvoji společnosti. Po identifikaci vize bylo ještě zapotřebí ji rozpracovat do jednotlivých cílů, sprintů a každodenních úkolů. Druhým problémem byla revize a inovace hlavního, řídicího a vedlejšího procesu společnosti, přizpůsobení procesů firemní kultury a v konečné fázi identifikace a nastavení Key Performance Indicators – KPI's.

Už po pár měsících společné práce a konzultací v rámci mentoringu začaly být vidět výsledky. Ty přicházely i v době, kdy kvůli covidu většina firem pozastavila činnost a lidé se ocitli zavření doma. Friends4ever nepolevili v klíčových aktivitách a velmi chytře nastoupili i do onlinu nejen při vedení společnosti, ale také ve vztahu ke klientům, které velmi často stačilo správně informovat o příležitostech ve formě vládních balíčků a možnostech, které nabízely finanční instituce. Tím se F4e povedlo ještě více upevnit klíčové vztahy jak s klienty, tak (a to hlavně) i s lidmi ve firmě, kteří tak byli neustále uvnitř dění a „nezůstali tak sami opuštění v poli“. K tomu navíc dále pracovali na inovaci hlavního procesu – Marketing a Sales.

Case study Friends4ever

„Díky implementaci základních Business Meta Principů firma roste bez ohledu na to, jaká situace na trhu převládá, protože umí pružně reagovat na nové potřeby vyvolané změnou vnějších podmínek. Dnešní situace doma i ve světě je příležitostí pro ty, kdo chtějí rozvíjet a budovat trvale úspěšné firmy. Kvůli pandemiím se nevyhneme ani tomu, že

v rámci karantény budeme mít dostatek času na to se v domácím prostředí zastavit, ohlédnout a popřemýšlet nad tím, zda to, CO dělám, je vlastně to, CO dělat chci, a zda je to ten správný důvod, proč ráno vstávám z postele,“ shrnuje Vojtěch Novotný.

A jaké jsou vaše důvody, proč ráno vstáváte z postele?

Friends4ever je finančně poradenská společnost složená z odborníků, kteří si zakládají na férových službách s jasnými podmínkami. Jejich cílem je zlepšit finanční zdraví svých klientů. Spolupráce probíhá individuálně s důrazem na komplexní přístup a servis portfolia. Její hlavní náplní je sestavení individuálního finančního plánu. Konzultanti navíc provádějí revizi finančního portfolia klienta tak, aby reflektovalo jeho současné potřeby.

Co klient potřeboval vyřešit

Stanovit vizi na 5 let a detailně ji rozpracovat
Motivovat vedení a tým, aby se na plnění úkolů podílely
Revize procesů společnosti
Nastavení KPI's



PROFESNÍ VIZE NA 5 LET DEFINOVÁNA 2019-07-16

- Konzultant, příjem netto 50K/měsíčně
- Lídr, příjem 100K/měsíčně
- 4 obchodní skupiny
- 20 OZ
- Profit F4e 800K

PROFESNÍ CÍLE PRO ROK 2020

- Profit 2mio
- Team +3 lidi
- Obrát +300 bj/měsíčně na juniorské pozici konzultanta

Úvodní postup

V průběhu 4 týdnů jsme s founderem definovali vizi společnosti na 5 let a tu dále rozpracovali na roční cíle. **Vytvořili jsme také Akční plán** – seznam cílů na čtyři měsíce. Po představení vize a rozpadu cílů členům vedení jsme po vzájemné dohodě přiřadili oblast, za kterou bude zodpovědný.

S founderem jsme také definovali jeho osobní vizi, která úzce souvisí s vizí společnosti.

Rozpad kroků

KPI – DEFINOVÁNÍ JEDNOTLIVÝCH KROKŮ, MILNÍKŮ A KLÍČOVÉ AKTIVITY V SALES PROCESU

Hned v úvodu jsme identifikovali proces, který přináší zisk společnosti – SALES. Vypracovali jsme celý popis a původní postupy zrevidovali. Minimalizovali jsme počet úkonů v pipeline, automatizovali podpůrné činnosti, zkrátili Ledtime v činnostech, které jsou v přímé kompetenci konzultanta (analýza, návrh řešení, closing).

Po několika měsících nastavování a sledování jsme jednoznačně určili následující KPI – 3 analýzy/týdně, konverzní poměry 30 % od pozice Junior Consultant až 60 % na pozici Leader – Senior Consultant, a pro jednotlivé pozice v rámci kariérního řádu jsme definovali tzv. Zlatý standard – tedy min. objem měsíčního obchodu, diverzifikovaný dle jednotlivých pozic.

Řešení a výsledek

Řešení výše uvedených výzev byla práce na 12 měsíců – business plán, 3x4 měsíční cíle, a cca 15 Sprintů (nastavení krátkodobého cíle) u každého člena core teamu. Jeden den v týdnu probíhaly konzultace 1:1. Během nich jsme plánovali úkony tak, aby vedly k dosažení cílů a splnění nastavených úkolů.

V průběhu porad s core týmem jsme se zaměřili na tyto části:

1. Sales Review – vyhodnocení týmových KPI lídrem týmu. CO se povedlo a PROČ. Stavíme na silných stránkách, ne na slabých, a zaměřujeme všechny členy týmu na úspěch, ne na neúspěch!

2. Novinky – lídr do sdíleného dokumentu stručně zaznamená pár klíčových informací o svých aktivitách v předchozím týdnu a CO plánuje na ten následující týden, například včetně možných rizik.

3. Klíčová rozhodnutí – v poslední části porady jsme definovali, JAKÁ nás čekají klíčová rozhodnutí, která musíme v daném týdnu učinit, a která diskuse bude nejdůležitější.



Výsledky F4e po dvanáctiměsíční spolupráci

Meziroční nárůst na sales
Meziroční nárůst na sales v době COVID 19
Konverzní poměr Analýza – Dael
Meziroční nárůst velikosti obchodu na osobu

+71 %

+62 %

66 % – napříč společností

+51 % – napříč společností

a nekončíme... :)

Závěr

Během spolupráce jsme nespolehnali na online a moderní technologie, ale drželi jsme se základních Business Meta principů. V době covidu ale tým začal využívat online prostředí pro konzultace, workshopy a meetingy. Po nastavení procesů se začíná pracovat na strategii online marketingu, který pomůže s rozšířením nabídky služeb a zajistí větší povědomí o brandu.





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

EDWARD – NOVODOBÁ INVESTIČNÍ PLATFORMA, KTEROU MUSÍTE VIDĚT

Už se nám to narodilo a ne jeden poradce
si z toho sedl na zadek.

Jste poradce, který chce pro klienta sestavit a servisovat „živý“ investiční plán zaměřený na cíle klienta? Chcete svému klientovi nabídnout profesionálně řízená ETF portfolia s možností měnového zajištění a automatického rebalancingu? Snili jste někdy o platformě, na které byste vše sjednali a servisovali na pár kliknutí a bez papíru? Vyhovuje vám 2x vyšší následná odměna než u podílových fondů? Pokud ano, tak rozhodně čtěte dále.

Martin Večerka

obchodní ředitel, jednatel VHI, s. r. o.

„Krátké“ vás seznámím s mým profesním příběhem. Pohybuji se v poradenském businessu již od roku 2001. Vždy jsem hledal pro klienty to nejlepší řešení pro jejich potřeby a neměl jsem rád kompromisy. Zpočátku jsem si myslel, že mým úkolem poradce je jen najít lepší produktové řešení, než je klientovo stávající. Po několika letech jsem si uvědomil, že klienti stále dokola předělávají smlouvy a celkově tomu chybí nějaká vyšší přidaná hodnota. Řešil jsem sice s klientem jeho stávající stav, ale už jsme se nedívali moc do budoucna. Díky tomu jsem moc investice nedělal. V roce 2009 jsem potkal Ing. Viktora Hostinského, který v té době rozjížděl svoji společnost VHI a jako jeden z mála měl certifikát CFP, který získal na Kalifornské univerzitě. Po čase nás naučil dělat s klienty finanční plán a s každým klientem jsme chtěli mít nastavené dlouhodobé cíle. A ty jsou rozhodně o investicích! Poradenství mi začalo dávat daleko větší smysl, dělaly se investice a také jsem začal více vnímat i následný příjem z investic. Následný příjem z investic chodil i bez toho, aniž bych musel najít nového klienta nebo uzavřít novou smlouvu, a to se mi líbilo. Protože vidím v tomto podnikání smysl a chci tuto práci dělat dlouhodobě, začal jsem stavět svůj příjem právě na investicích. Protože jsem měl dobré výsledky a nebál jsem se s nimi podělit, začal jsem plánování ve VHI učit další kolegy. Poslední tři roky pracuji ve VHI na pozici obchodního ředitele, kde je mým cílem najít šikovné obchodníky a předat jim naše dlouholeté zkušenosti. Nyní jsme ve fázi, kdy pro náš tým neřešíme otázky, kde najdeme klienta a co mu nabídneme. Zajímáme se nyní, jakým způsobem budeme klienty v dalších letech servisovat a jaká je naše přidaná hodnota. Proto děláme placené/transparentní poradenství, které nám, i klientům, dává smysl a naprostou svobodu. Nyní jsme hledali platformu, která by nám toto všechno usnadnila. A teď ji konečně máme.

Nyní již k Edwardovi

Pokud si uvědomuji více a více aktuální situaci, docházím k závěru, že finanční služby vstupují do období velké transformace. Velká část finančních produktů a služeb se digitalizuje a vstupuje do online světa. K tomu již delší dobu klesá obrát v životních pojištěních a začíná stagnovat i trh hypoték. Všichni vidí budoucnost v investicích, ale málokterý poradce si na investicích dokáže postavit zajímavý příjem. Přitom příjem z investic nabízí poradcům dlouhodobě největší potenciál a zároveň jsou investice oborem, kde stále většina klientů preferuje osobní konzultaci s živým poradcem.

Platforma Edward vznikla na základě dlouholetých zkušeností a požadavcích poradců VHI, kteří vždy chtěli dělat výjimečnou práci pro výjimečné klienty. Každý z nás měl oblíbenou platformu, u které ho něco výjimečného zaujalo. Zároveň ale neumožňovala to, co nabízela jiná. Naším úkolem bylo tyto potřeby analyzovat a hledat na trhu řešení, které

by tomu odpovídalo. Protože jsme ale takové nenašli, rozhodli jsme se jej vytvořit sami.

Viktor Hostinský se opět rozhodl posunout poradenský trh v ČR o krok dále a začal tvořit „Edwarda“. Věděl od začátku, že to nebude jednoduché, a zajímalo ho, kolik u toho propotí triček (u 24. trika je přestal počítat). Taky věděl, že to nebude ze dne na den, což potvrzuje do dnešního dne bezmála 1000 dní vývoje, a ten bude stále pokračovat.

Edward je digitální investiční nástroj, který má pomoci poradcům poskytovat kvalitní investiční poradenství a vybudovat si při tom dlouhodobě rostoucí zdroj „následných (pasivních)“ příjmů. Edward umožňuje klientům držet individuální portfolio kvalitních ETF fondů, které se v čase přizpůsobuje jeho životním cílům. Poradci pak nabízí 2x větší následnou odměnu než standardní podílové fondy. To vše díky moderním technologiím a investičním nástrojům, které Edward využívá.

Zpravidla byli poradci zvyklí prodávat jeden investiční produkt na každý klientův cíl. Edward funguje jinak. Umožňuje nastavit klientovi investiční plán. Poradce s klientem nejdříve definuje jeho finanční cíle, například kdy a s jakou rentou chce klient odejít do důchodu, kdy a kolik bude potřebovat na studia dětí a podobně. Zároveň klienta nechá vyplnit investiční dotazník a na základě těchto informací pak Edward navrhne odpovídající portfolio ETF fondů. Toto portfolio následně v čase spravuje a složení celé-





ho portfolia pravidelně přizpůsobuje klientovým cílům. Cíle může klient v budoucnu kdykoliv libovolně změnit a Edward automaticky přizpůsobí portfolio novému plánu. Takový „živý investiční účet“ mnohem lépe odpovídá reálnému životu lidí, než si koupit fond na 30 let.

Pokud klient žádné specifické cíle nemá a chce jen odkládat a investovat peníze, o to je sjednání jednodušší. Klient pouze vyplní investiční dotazník a získá odpovídající portfolio. Pokud se v budoucnu rozhodne své cíle přidat nebo změnit, může to kdykoliv udělat. Edward také klientům nabízí měnové zajištění a automatický re-balancing jednotlivých portfolií.

Role poradce je ve spojení s Edwardem velmi jednodu-

chá. Stará se, aby Edward měl vždy aktualizované informace o cílech klienta a aby klient dodržoval plán investování. Edward se stará o portfolio a poradce se stará o klienta a jeho chování. A to je správný scénář, který potvrdily i dlouholeté zahraniční studie.

Mezi další výhody Edwarda oproti fondovým řešením patří i nastavitelné pravidelné poplatky. Zatímco u fondů mají všichni klienti ve stejném fondu stejné poplatky, v Edwardovi mají klienti individuální portfolio s možností individuálních poplatků. Edward umožňuje upravovat a kombinovat manažerské i výkonnostní poplatky. Takže poplatky by už při získávání klientů neměly být problém.

Edwarda celou dobu tvoříme tak, aby se klientům líbil a poradcům se s ním jednoduše pracovalo. Celý proces sjednání je velmi intuitivní, rychlý, a hlavně díky Broker Trustu i kompletně bezpapírový. A nejen proces sjednání, ale i následné úpravy a změny na investičním účtu jsou pro poradce otázkou několika kliknutí. Investiční účty klientů Edward vede a spravuje u největšího obchodníka s cennými papíry ve střední a východní Evropě, české společnosti WOOD & Company Financial Services, a.s.

Závěr

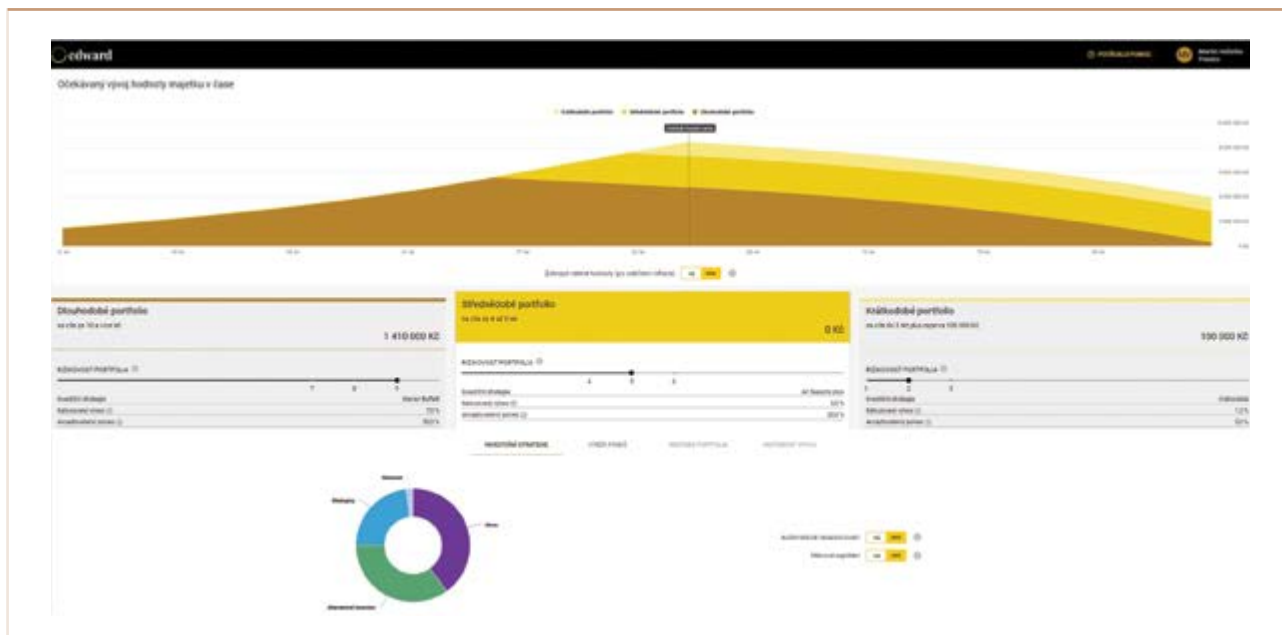
Edward, přestože umí to, co umí, je stále „novorozeně“, které se narodilo především pro vás. Pojďte ho s námi učit novým věcem. Budeme rádi, pokud nám ho pomůžete vychovávat a připravovat jej na jeho, a především vaši budoucnost.

Přestože je Edward dítětem, práce mu jde od ruky již nyní a je vidět, že rodiče (poradci



VHI) byli opravdu dříči, a to po nich zdědil. V rámci pilotního provozu s menší partou poradců dokázal Edward za dva měsíce založit 307 účtů v celkové hodnotě přes 100 mil. Kč. Bude

to určitě i tím, že nás „hraní“ s Edwardem prostě baví. Aby ne, kdo by si rád nehrál s „dítětem“. Reálně se bude spouštět 30. 9. 2020 pouze pro Broker Trust. Těšte se!



ŘEKLI O NĚM

Jiří Pech (spolumajitel Pech & Partneři s.r.o.)

„Je to skvělý nástroj, který konečně dává smysl nejen z pohledu poradce, ale i z pohledu klienta.“

Pavel Beneš (produktový investiční specialista Broker Trustu a.s.)

„Je to jedna z prvních automatických českých platform, která spojuje možnost sjednání portfolia z ETF, automatického rebalancování a nastavení individuálního nastavení odměny, včetně podílu na zisku.“

Michal Valentík (výkonný partner & člen investičního výboru 4 GIMEL INVESTMENTS SICAV, A.S.)

„Zajímavá alternativa placeného poradenství za rozumné náklady.“

Jaroslav Pultar (jednatel společnosti Pultar a partneři s.r.o.)

„Po více než padesáti prezentacích mohu s uspokojením říci, že Edward jednoduše a srozumitelně přibližuje svět investic i běžnému klientovi se „stavebkem“. Dává investicím úplně nový rozměr. Prostě paráda.“

MÁTE PŘIPOMÍNKY/NÁPADY K EDWARDOVI? Pište na: podpora@edwardinvest.cz

HYPOTÉKU 2 V 1 SJEDNÁTE BEZ POPLATKŮ

Při podání žádosti **od 16. 9. do 30. 9. 2020.**
Získejte navíc až **800 000 Kč** na cokoli.



**BUDOUCNOST
JSTE VY**  **KB**

HYPOTÉKY V KB: VÝRAZNĚ LEPŠÍ NABÍDKA I PODANÁ POMOCNÁ RUKA

Koronavirová epidemie se dotkla snad všech aspektů našeho života. Vliv malého neviditelného viru přitom v řadě oblastí přetrvává. Jak je tomu v případě hypotečního trhu jsme se zeptali Martina Kotka, produktového manažera Komerční banky.

Jak covid-19 ovlivnil hypoteční trh a nabídku Komerční banky?

Zejména nás těší, že současná situace se nijak negativně hypotečního trhu nedotkla. Poptávka po bydlení a jeho financování je stále vysoká, oproti předchozímu roku zájem o hypotéky letos v prvním pololetí dokonce výrazně rostl, viru navzdory.

Klienti i banky začali více využívat on-line kontakt. I Ko-

merční banka umožňuje svým klientům požádat o hypoteční úvěr moderně, rychleji a bezkontaktně prostřednictvím počítače, bez nutnosti návštěvy pobočky. Stále platí, že i touto cestou dokážeme s naší opravdu širokou nabídkou najít řešení pro každého.

Kromě standardních hypoték na koupi bytu, i družstevního,

rodinného domu, výstavbu, rekonstrukci nebo refinancování stávající hypotéky nabízíme řešení i pro méně časté případy – např. na investici, rekreaci, na refundaci již vynaložených prostředků či vypořádání spoleuvlastnických a dědických nároků, přičemž účely je možné kombinovat.

Co dalšího se na trhu za poslední měsíce událo?

Každého zájemce o hypoteční úvěr jistě potěší, že od března klesla průměrná úroková sazba téměř o desetinu, což se promítá i do výrazně nižších měsíčních splátek nových hypoték. Samozřejmě jsme nezapomněli ani na ty, kteří hypotéku již mají a v době jarní epidemiologické „odstávky“ české ekonomiky se dostali do finančních

obtíží. Těm jsme jako jedna z prvních bank již v březnu nabídli možnost odkladu splátek. Takto jsme pomohli téměř deseti tisícům našich klientů.

Po schválení zákona, který od poloviny dubna upravuje odklady splátek, jsme pak odložili splácení hypoték bezmála 15 tisícům klientů.

Sledujete nějakou změnu v požadavcích klientů?

Lze říci, že v posledních měsících výrazně roste průměrná výše hypotéky. Spojujeme to

mimo jiné s rostoucím zájmem o větší nemovitosti. Celé rodiny trávily a stále tráví doma



mnohem více času. Řada firem také přechází na práci formou home office a díky tomu se rovněž mění nároky na bydlení. Vždyt'byť bude nově sloužit některým také jako kancelář! Potom se hodí buď větší bydlení, nebo úpravy dispozice bytu. Pro rychlou výměnu menšího bytu za větší, nebo dovybavení stávajícího bydlení, lze využít naši Hypotéku 2v1.

V čem je její výjimečnost?

Jak už název napovídá, jedná se o dva produkty v jednom – kombinaci hypotéky a úvěru na vybavení. Tedy na věci, na které standardní hypotéka nedosáhne, například kuchyňskou linku, spotřebiče, jídelní stůl či jiné vybavení domácnosti, vč. pracovního „koutku“. Nabízíme tak klientům možnost, jak zároveň financovat stavbu nebo nákup nemovitosti a její vybavení. Výsledkem je značná úspora ve splátkách.



Jak jste na to přišli a jakou částku mohou zájemci čerpat?

Tento produkt máme v nabídce již řadu let, jedná se o osvědčený typ hypotéky. Myšlenka vznikla v okamžiku, kdy jsme zaznamenali, že klienti, kteří si u nás vzali hypoteční úvěr, následně ještě žádali o spotřebitelský úvěr. Došlo nám, že si špatně spočítali své finanční možnosti a hypotéka je natolik vyčerpalá, že jim nezbyly peníze právě na vybavení domácnosti. Hypotéka 2v1 je pro ně nyní ideálním řešením.

Nově jsme zdvojnásobili částku, kterou můžeme klientům nabídnout. Nyní tak mohou touto cestou získat na vybavení domácnosti až 800 tisíc Kč, maximálně však 30 % z částky účelového hypotečního úvěru.

A co je důležité – o neúčelovou část hypotéky lze požádat i následně. Tzn. tuto nabídku mohou využít i klienti, kteří již hypotéku na bydlení mají a nyní chtějí investovat do

nového vybavení. Ke stávající účelové hypotéce mohou dostat neúčelovou část.

Více informací o hypotékách Komerční banky získáte na kterékoli pobočce KB. Můžete také zavolat na bezplatnou infolinku 800 521 521 nebo navštívit www.kb.cz/hypoteka.



KB



BT KREDIT – ONLINE NÁSTROJ NA VÝBĚR A SJEDNÁNÍ NEJEN HYPOTÉKY

V srpnu uplynuly již dva roky od zahájení projektu BT Kredit – první online úvěrové platformy na výběr a sjednání úvěru v ČR, primárně určené pro finanční poradce. Pojdme se podívat na její postupný vývoj a jaké novinky poradce Broker Trustu čekají v nejbližší době.

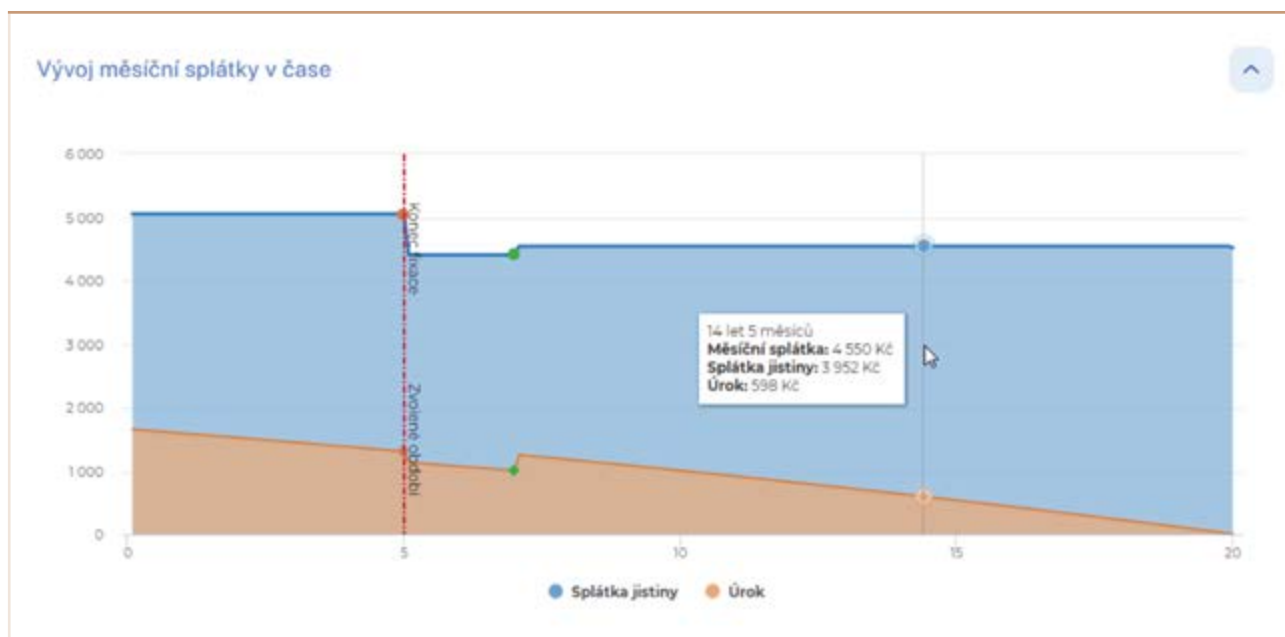
BŘEZEN 2019

modelace úvěrů a jejich porovnání

Online Modelace poradcům BT mj. nabídly: rychlé ověření výše splátky úvěru a minimálního požadovaného příjmu, zohlednění jednorázových a pravidel-

ných poplatků, možnost zadání mimořádných splátek a změn úrokových sazeb, detailní grafické zobrazení průběhu úvěru a vývoje měsíční splátky v čase

se zohledněním zadaných mimořádných událostí, vyčíslení rozdílu nákladů více modelací za stanovené období i za celou dobu splatnosti úvěru.



SRPEN 2019

cenové nabídky s výpočtem bonity od České spořitelny

Online Cenové nabídky poradcům BT mj. nabídly: rychlé získání úrokových sazeb, měsíčních splátek a výše poplatků, provádění individuálních

úprav úrokových sazeb a všech poplatků, aktuální přehledy vyhlášených akcí a přehledy standardních slev na úrokové sazbě, PDF výstupu pro klienta,

výpočet maximální výše úvěru a měsíční splátky od České spořitelny.

ŘÍJEN 2019

propojení s modulem klientů, založení klienta přímo v BT Kreditu

LISTOPAD 2019

propojení s modulem povinných příloh, výpočet dostupné výše úvěru od Monety, první externí nástroj VALUO.CZ – ověření reálné tržní ceny kupovaného bytu nebo domu

DUBEN 2020

kalkulačka na výpočet příjmu OSVČ pro banky a stavební spořitelny

ČERVEN 2020

první online žádost o hypotéku – Česká spořitelna

SRPEN 2020

druhá online žádost o hypotéku – Hypoteční banka, podpůrné nástroje pro refinancování

Vyhodnocení prescoringu žádosti

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

Odemknout a upravit
Stáhnout žádost

Předchozí Pokračovat

Výpočet zůstatku stávajícího úvěru

Výpočet podle

☒ Aktuálního zůstatku ☐ Původní výše úvěru

Banka: Česká spořitelna Výše měsíční splátky: 5 169 Kč

Aktuální zůstatek ke splacení: 1 000 000 Kč Datum poslední anuitní splátky: 30.08.2020

Roční úroková sazba: 2,19 % Datum refinancování: 30.10.2020

Výsledky k datu refinancování

Přibližný zůstatek: 993 310 Kč Zbývajících splatností: 19 let 9 měs.

Zavřít Použít

Podpora refinancování

Od srpna mají poradci Broker Trustu v BT Kreditu k dispozici podpůrné nástroje na práci s hypotékou na refinancování.

- výpočet zůstatku stávající hypotéky k vybranému termínu refinancování dle aktuálního stavu nebo původních parametrů uvedených v úvěrové smlouvě
- orientační výpočet poplatku za předčasné splacení úvěru
- porovnání nákladů až tří nabídek včetně PDF výstupu pro klienta, srovnávat lze vzájemně vlastní nabídky, nabídku od stávající banky i od jiného poradce

S dokumenty do České a Hypotečky online!

Se začátkem školního roku dáváme poradcům BT k dispozici další část žádosti o úvěr. Nově lze do banky dodávat kopie dokumentů potřebných pro schvá-

lení úvěru přímo v BT Kreditu. Hypoteční banka navíc poradcům sama vytváří přehled potřebných dokumentů a zobrazuje stav jejich akceptace.

Dokumenty			
Žadatel / nemovitost / úvěr	Podklad	Komentář od banky	Stav
Jana Novotná	Přiznání k dani z příjmů FOP / ...	Spíněno	Upravit
Jana Novotná	Potvrzení o úhradě daně	Nespiněno	+ Nahrát
Jana Novotná	Potvrzení o bezdlužnosti FÚ	Nespiněno	+ Nahrát
Jana Novotná	Doklady totožnosti	Nahráno	Upravit
ROD_DUM, Nehvizdy	Výpis z katastru nemovitostí	Nespiněno	
ROD_DUM, Nehvizdy	Aktuální nabývací titul	Nespiněno	+ Nahrát

Již brzy... informace z úvěrových registrů

Během podzimu zpřístupníme poslední a nejdůležitější část úvěrových žádostí České spořitelny a Hypoteční banky. U obou bank bude mít poradce k dispozici základní informace o aktuálním stavu klientových úvěrových závazků z bankovního a nebankovního úvěrového registru, včetně rozpracovaných žádostí. S těmito závazky bude možné dále pracovat tak,

aby se v rámci vyhodnocení žádosti mohla např. zohlednit informace, zda bude stávající úvěr úvěrem novým částečně či úplně doplácet nebo zrušena aktuálně nevyužívaná kreditní karta. Detailní informace o klientově splátkové historii budou nadále k dispozici jen úvěrovému specialistovi v bance, se kterým je může poradce konzultovat.

BT Kredit 2012

Do příštího roku vstupujeme s velkými plány na rozšíření BT Kreditu. Poradci nejpoptávanější je možnost srovnání a sjednání úvěrů ze stavebního spoření online. Díky připravenosti některých stavebních spořitelen na online komunikaci očekáváme významnou úsporu papírování a zrychlení procesu schvalování. V příštím roce také některé banky plánují

zavést možnost podpisu dokumentů prostřednictvím bankovní identity, tj. pro podpis úvěrové smlouvy a jiných dokumentů bude stačit klientovo přihlášení do online bankovního nictví jeho stávající banky.

Jiří Kryl
podpora hypotečních úvěrů,
Broker Trust, a. s.



PRODUKTOVÉ TRENDY V ŽIVOTNÍM POJIŠTĚNÍ V ROCE 2020

V letošním roce již několik pojišťoven vylepšilo svoje tarify životního pojištění nebo přišlo se zcela novými produkty. Hlavním tématem bylo z důvodu koronakrize nepochybně urychlení digitalizace a hledání cest, jak uzavřít životní pojištění rychle a bez osobní návštěvy klienta.

Do konce srpna 2020 prošly produktovými úpravami pojištění od pojišťoven: Generali (úprava pojištění Bel Mondo), Kooperativy (úprava všech nabízených variant), Allianz (úprava pojištění PRO ŽIVOT), České podnikatelské pojišťovny (úprava variant pojištění Neon), Komerční pojišťovny (nové pojištění NOVÝ ELÁN) a NN pojišťovny (nové pojištění Orange Risk). I když každá z pojišťoven provedla různé úpravy, nelze si nevšimnout některých trendů. Mezi ty hlavní patří:



1

Vyšší slevy a akcent na zdraví

Všechny pojišťovny jsou si vědomy toho, že na slevy klienti slyší. V inovovaném pojištění Bel Mondo je nový systém slev následující: od pojistného 1 001 Kč měsíčně je poskytována sleva 43 % a od 2 001 Kč sleva 47 %. Pojišťovna NN u nového pojištění Orange Risk inzeruje slevu až 32 % u pojištění smrti a invalidity. Česká podnikatelská pojišťovna je zase úspěšná se slevou 25 % na pojištění invalidity. Pojišťovna Kooperativa u Flexi a Flexi RŽP nově zavedla dodatečnou slevu 5 % na zdravý životní styl.

Cílem uvedených slev je podpořit sjednávání pojištění na vyšší pojistné částky a sjednávání většího počtu osob na jedné smlouvě, byť to může v budoucnu přinést komplikace. Jindy je účelem slevy podpořit vybrané pojištění nebo „přilákat“ do pojištění zdravější osoby. Téma zdraví se v době koronavirové stalo ještě důležitějším. Lze proto očekávat, že se v budoucnu některé pojišťovny, které dnes poskytují „jen“ krytí rizik, promění více v partnery, kteří budou svým klientům pomáhat těmito rizikům aktivně předcházet.

2

Vyšší limity

Pojišťovny navyšovaly limity, při kterých je povinnost podstoupit lékařskou prohlídku. To je žádoucí úprava zejména u osob ve vyšším věku, kdy limity byly v minulosti velmi přísné. Například Kooperativa nově požaduje u osob nad 45 let lékařskou prohlídku u pojištění smrti od PČ 3 000 001 Kč. Pojišťovna NN

u klientů ve věku 45 až 56 let od PČ 3 500 001 Kč.

Zásadní změnou je také výše maximálních pojistitelných částek. Zatímco v minulosti byl problém pojistit invaliditu na vyšší částky, nyní Kooperativa umožňuje pojistit 1. stupeň invalidity na částku 25 mil. Kč, přičemž příjem pojištěného zkoumá od 5 mil. Kč.

VĚDĚLI JSTE, ŽE...?

Máte právo znát veškeré informace shromažďované o vašem zdravotním stavu ve zdravotnické dokumentaci nebo v jiných zápisech, které se vztahují k vašemu zdravotnímu stavu, právo na zpřístupnění zdravotnické dokumentace k nahlížení, rovněž máte právo na pořizování jejích výpisů, opisů či kopií, a to ve lhůtě do 30 dnů od podání žádosti danému zdravotnickému zařízení. Není tedy důvod pro to, aby se uzavření životního pojištění protahovalo z důvodu nedodání potřebných výpisů ze zdravotní dokumentace.

3

Zaměření na starší osoby

Stále častěji se lze setkat s nabídkou pojištění upravenou pro seniory. Kooperativa spustila informační a sociální linku MAJÁK, která je k dispozici u pojištění NA PŘÁNÍ a FLEXI RŽP. Infolinka pomáhá nejen ve zdravotních otázkách, ale i v sociální problematice. Průzkum ukázal, že orientace seniorů v této problematice není jednoduchá. Komerční pojišťovna v rámci pojištění NOVÝ ELÁN zařadila do nabídky speciální úrazový balí-

ček „Senior balíček“ (pojištění smrti a trvalých následků úrazu) a nově umožňuje sjednat pojištění snížené soběstačnosti (od 3. stupně bezmocnosti).

Na pojištění snížené soběstačnosti se více specializuje pojišťovna NN, která v pojištění Orange Risk poskytuje pojistnou ochranu pro toto riziko až do věku 80 let a připojistit lze 2. stupeň bezmocnosti. Čekací doba činí pouze 3 měsíce.

4

Výhodnější progresivní plnění

Progresivní plnění je oblíbenou charakteristikou úrazového pojištění. Čím vážnější úraz, tím podstatně více peněz může být pojišťovnou vyplaceno. Pojišťovny začaly snižovat limity, od kterých progresivní plnění poskytují. Komerční pojišťovna a NN pojišťovna nově aplikují progresivní plnění od 21 % tělesného poškození (standardem je 25 %, i když výjimečně se lze setkat

s progresí již od 5 % tělesného poškození).

Rovněž dochází ke zvyšování maximální možné výše plnění. NN pojišťovna nově zařadila variantu s progresí až 1 000 %. Kooperativa u pojištění FLEXI a FLEXI RŽP výhodněji upravila průběh progresu tak, aby vyšší plnění nebylo jen u nejvyšších procent tělesného poškození.

Progrese se umožňuje stále častěji i u jiných typů pojištění. Komerční pojišťovna přišla s progresí až 400 % u hospitalizace úrazem. NN pojišťovna s progresí u pojištění denního

odškodného, kdy počet dnů léčení úrazu se násobí 2x při odškodném 90 a více dnů, resp. až 3x při odškodném 170 a více dnů.

5 Benevolentnější přístup k některým povoláním

Kooperativa u vybraných tarifů přesunula povolání do nižší rizikové skupiny či rozšířila možnosti sjednání pojištění bez zkoumání rizikové skupiny pro povolání. To jinými slovy znamená, že osoby s rizikovějším

povoláním mohou dnes získat pojištění levněji. Obdobně NN pojišťovna přistoupila k přehodnocení rizikových skupin a vybraná povolání lze sjednat s nižší přírážkou k pojistnému.

6 Snižování poplatků z běžného pojistného do investiční složky

I letos pokračoval trend ve snižování poplatků z investiční složky. Je to pochopitelné, neboť někteří politici již vážně uvažují u ukončení daňové podpory investičního životního

pojištění. K tomuto trendu se přidala i Generali, která k původně čistě rizikovému životnímu pojištění připojila volitelnou investiční složku.



7 Rozšiřování územní platnosti pojištění

Pojišťovny si začaly v letošním roce více všímat tzv. pendlerů, což jsou osoby žijící v ČR, ale pracující za našimi hranicemi. Začaly proto rozšiřovat územní platnost některých pojištění. Například ČPP rozšířila u pojištění pracovní neschopnosti územní platnost „z ČR na Ev-

ropu“. Nově vyplatí plnění za pracovní neschopnost přiznanou lékařem na území Evropského hospodářského prostoru a dále Švýcarska, Velké Británie i Severního Irska. Rovněž u Komerční pojišťovny je možné nově pojistit osoby pracující v okolních státech.

8 Krytí rizikového těhotenství

Pojišťovny, které uplatňovaly výluku na rizikové těhotenství, tak tuto výluku alespoň částečně ruší. U Komerční pojišťovny v pojištění NOVÝ ELÁN může být pracovní neschopnost v těhotenství plněna až za 30 dní. U NN Orange Risk je plnění za

neschopnost způsobenou komplikacemi v těhotenství s limitem plnění za max. 21 dní, přičemž nadále platí, že při vyjmenovaných komplikacích (např. mimoděložní těhotenství) se plní standardně.

9 Částečné plnění za psychické nemoci u pojištění pracovní neschopnosti

Až na jednu internetovou výjimku pojišťovny vylučují pracovní neschopnost z důvodu psychického onemocnění. Některé pojišťovny se snaží tuto výluku alespoň mírně zmírnit.

Například Kooperativa kryje organické psychické poruchy a schizofrenii. Setkat se lze i s krytím psychických onemocnění po úraze.

10 Zmírňování přísných definic pojištění závažných onemocnění

Pojištění závažných onemocnění poskytuje velký prostor pro vylepšování. Pojišťovny jsou si toho vědomy. U NN Orange Risk je zahrnuta i rakovina velmi mírného rozsahu, obsahující neohrožující

rakoviny, typicky in situ (kromě rakoviny kůže) s výplatou 12,5 % pojistné částky. Definice je mírnější než u konkurence. Komerční pojišťovna nově zahrnula plnění při méně závažných rakovině, infarktu a mrtvici. Generali zahrnula insitu rakovinu. ČPP se dlouhodobě soustředí na cukrovku.

Je zřejmé, že pojišťovny své produkty neustále vylepšují, a dokonce i zlevňují. Jistě tedy má smysl čas od času prověřit, zda naši klienti mají v životním pojištění ty nejlepší podmínky pojistné ochrany.

Dušan Šídlo
pojistný analytik společnosti
Broker Trust







#BeOrange



NN Orange Risk

Rizikové životní pojištění pro ty, kteří ocení špičkové parametry a vyžadují moderní služby.

To nejlepší z obou světů NN a Aegon je spojeno v novém produktu NN Orange Risk:

- cenově atraktivní rizikové životní pojištění s vysokou kvalitou pojistné ochrany,
- slevy až 20 % za výši pojistného a k tomu FIT slevy až 15 % za zdravý životní styl,
- prémiové krytí invalidity s unikátní garancí,
- oslovte nový segment s výjimečným pojištěním dlouhodobé péče,
- a ještě mnohem víc.

Vyzkoušejte na stela20.nn.cz



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



Na vás záleží

STARTUJE NOVÁ PRODUKTOVÁ ŘADA NN ORANGE

Téměř rok od spojení pojišťoven NN a Aegon přichází na trh s tím nejlepším z obou světů společná produktová řada NN Orange.

První vlašťovkou je NN Orange Risk, čistě rizikové životní pojištění. Produkt nabízí velkou cenovou variabilitu na základě výběru klíčových rizik. Poradci tak mají ve svých rukou jemný kalibrační nástroj, který umožní citlivě nastavit

parametry rizik klientovi „ušité na tělo“. Již v základní verzi jde o pojistnou ochranu v lepším standardu až nadstandardu v rámci pojistného trhu. Důraz je kladen na krytí nejzávažnějších rizik i garanci pojistných podmínek bez zby-

tečných výluk a preexistence. V pojištění invalidity produkt stanovuje nový benchmark trhu. Vysoká kvalita pojistné ochrany spolu s atraktivní cenou, to je nová produktová řada NN Orange.



První skutečné pojištění pro segment 50+

I když člověk začne být závislý na pomoci třetí osoby, měl by mít možnost žít dál důstojně a kvalitně. Připojištění NN Care poskytuje pojistnou ochranu až do věku 80 let, přičemž doba výplaty může být ještě delší.

Špičkové služby s využitím moderních technologií

Pojištění je více než produkt. Pojištění je služba. Předocnění do 24 hodin bez nutnosti fyzického podpisu, uzavření smlouvy zaplacením, potvrzení změny pomocí sms autorizace či přístup 24/7 do editace uzavřených smluv. To jsou jen některé služby, které zefektivňují práci a šetří čas.

HYPOTEČNÍ TRH HLÁSÍ: NEMOVITOSTI SE PRODÁVAJÍ I NADÁLE

Reality se prodávají i nadále, zájemci o bydlení žádají o hypotéky, vypadá to, jako by koronavirus nijak na jaře v ČR nezasáhl. Ekonomika se ale změnila a jisté změny očekávají i ekonomové. Jaká jsou očekávání v době postkoronavirové, jak vidí vývoj sazeb a konkurenční boj odborníci?

Radek Vachulka

manažer bydlení České spořitelny



Jednu vlnu koronavirové pandemie máme za sebou a bez ohledu na to, že ke slovu se hlásí druhá, poptávka po nemovitostech je stále vysoká.

Vypadá to, že se s koronavirem zkrátka naučíme žít... Od poloviny letošního roku pozorujeme postupné ožívování ekonomiky ve světě i v samotném Česku a tento trend očekáváme i do budoucna. Vývoj poptávky po vlastnickém bydlení může být částečně ovlivněn po-karanténní snahou některých českých domácností získat pro trvalé, nebo aspoň rekreační bydlení nemovitost s vlastní zahradou. Příznivě působí také pokles úrokových sazeb a rozvolnění úvěrových parametrů ze strany ČNB. Za zvýšenou poptávkou mohou být i klienti, kteří si nemovitosti pořizují spíše jako investici. Jejich apetit dost možná mimo jiné podporuje přetrvávající nízká úroveň výnosů v jiných třídách aktiv, přičemž tyto výnosy se budou zvyšovat jen pomalu.

První půlrok dopadl dobře

Dominantním faktorem na trhu bydlení však bude celková nálada domácností, daná vývojem zaměstnanosti a příjmů. I přes extrémní napětí, které na trhu práce panovalo ještě počátkem roku 2020, lze předpokládat, že nárůst nezaměstnanosti – a tedy i ochabnutí poptávky po obytných nemovitostech – nebudou tak dramatické. Ostatně to potvrzují také výsledky hypotečního trhu za prvních sedm měsíců letošního roku.

Kam půjdou úrokové sazby

Ve světle pádu sazeb ČNB v březnu 2020 téměř až na nulu nelze vyloučit, že hypoteční sazby ještě mírně klesnou. Zkušenost z období po roce 2008 ukazuje, že český bankovní trh reaguje na snížení sazeb centrální banky a současně hrozbu zhoršení kvality úvěrů spíše mírným poklesem sazeb (a pří-





padně zpřísněním standardů) než zvýšením úrokových sazeb skrze navýšenou rizikovou přírážku. Podle naší prognózy začne ČNB od poloviny roku 2021 své sazby postupně zvyšovat. V souladu s tím můžeme v roce 2021 očekávat i růst úrokových sazeb hypotečních úvěrů. A to zejména tehdy, pokud by v důsledku ukončení období odkladu splátek výrazně narostl počet nesplácených hypoték.

Není důvod snižovat marže

Úvěry na bydlení dnes již v České republice poskytuje řada bank, což na tuzemském hypotečním trhu vytváří silně konkurenční prostředí. Nicméně další snižování marží není na místě. Věříme, že všichni poskytovatelé budou k cenotvorbě přistupovat odpovědně a že zohlední jak očekávaný nárůst nesplácených úvěrů, tak přetrvávající neutěšený stav v oblasti účelně vynaložených nákladů při mimořádném splacení hypotečního úvěru.

Jan Vejmělek

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



Očekávání v době postkoronavirové. (Jak hodnotíte vývoj 1. pololetí – dopady/příležitosti pro ekonomiku. Plnění obchodních plánů, vývoj cen nemovitostí, očekávání/obavy z 2. pololetí.)

Očekáváme, že v podzimních měsících bude pokračovat oživování ekonomické aktivity, jak jsme již viděli v závěru druhého čtvrtletí. To jako celek bylo ve znamení nejhlubšího mezičtvrtletního propadu ekonomické aktivity (pokles reálného HDP téměř o osm a půl procenta) v novodobé historii naší země. Mohl za to především duben, kdy byla ekonomika paralyzována vládními opatřeními v boji s covidem. Od května se restriktivní opatření postupně rozvolňovala, což se projevovalo v postupném zvyšování ekonomické aktivity.

Horší to ovšem bude s trhem práce, tam nás to nejhorší teprve čeká. Dosavadní vzestup nezaměstnanosti je významně brzděn vládními opatřeními, především programem Antivirus. Podzim bude důležitý zejména pro mnoho firem ze sektoru služeb, primárně turistu. Ukáže se, jak moc je letošní katastrofická letní turistická sezóna finančně poznamenala a kolik jich bude nuceno ukončit činnost. Výraznějšího vzestupu nezaměstnanosti se ale obáváme spíše až na přelomu roku, program Antivirus byl ve své hlavní části prodloužen do konce října.

Vývoj sazeb. (Jaký vývoj očekáváte ve druhém pololetí)

Na nástup koronavirové krize reagovala centrální banka dramatickým snížením úrokových sazeb. Klíčová dvoutýdenní reposazba spadla na 0,25 % a tam se podle nás udrží až do konce příštího roku. I tržní úrokové sazby delších splatností reagovaly výrazným poklesem. Dna dosáhly na po-

čátku prázdnin, postupné ožívání ekonomik a přetrvávající zvýšená inflace je nyní tlačí opatrně výše. Ve zbytku roku přepokládáme, že se nízkourokové prostředí udrží, nicméně prostor pro jejich pokles vidíme jako velmi limitovaný.

Další očekávání a vývoj/konkurenční boj. (Jaké vidíte příležitosti na trhu s nemovitostmi, jak se snažíte odlišit? Čím se liší ceny/služby od konkurence? Chystáte něco speciálního? Obáváte se dalších opatření v boji s nemocí covid-19, jak jste připraveni?)

Pokles ekonomiky v důsledku vládních opatření neměl žádný zásadní dopad na trh s bydlením. Bydlení je dnes již základní lidská potřeba, investice do bydlení spotřebitelé plánují dlouhodobě a ani ekonomická nejistota tyto jejich plány významněji nenarušila. Snad jen v tom smyslu, že se při investicích do bydlení pouštět nyní do většího rizika souvisejícího s možnou budoucí ztrátou příjmů.

Na druhou stranu i v době nejistoty je investice do bydlení stále bezpečnou investicí a většinou spotřebitelů je vnímána jako „dobře uložené peníze“, případně jako možný budoucí zdroj příjmu.

Komerční banka jako jedna z prvních bank začala nabízet svým klientům již v polovině března, ještě před vládní aktivitou v podobě zákonného odkladu splácení, možnost odložit si splátky hypoték. Také jsme reagovali na prudký pokles tržních sazeb snížením klientských úrokových sazeb hypo-



ték. Řada klientů začala v mnohem větší míře využívat home office – svůj byt či dům teď využívají i jako kancelář, a tak se jim mohou hodit peníze na drobné rekonstrukce či nákup vybavení. Pro tyto účely nabízíme neúčelovou část hypotéky jak k novým účelovým hypotékám, tak jako možnost doprodeje k již poskytnutému financování. Opatření přijatá vládou na jaře tohoto roku nás stejně jako ostatní banky utvrdila v tom, že budoucnost je v digitalizaci, a proto se i nadále na tuto oblast budeme v souvislosti s hypotékami soustředit.

PhDr. Petr Gapko

hlavní ekonom MONETA Money Bank



Očekávání v době postkoronavirové

Sazby jsou v současnosti nízké. Trh hypoték se znovu rozjíždí, ale záležet bude na dvou faktorech. Jednak na vývoji krize a jednak na vývoji ekonomické situace. Obecně lze očekávat, že se zájem o hypotéky nevrátí v plné síle, nicméně současný vývoj naznačuje, že se nebude jednat ani o žádnou tragédii.

Vývoj sazeb

Celosvětově jsou ekonomiky pod tlakem a odpovídají tomu i úrokové sazby. Dá se čekat, že sazby ještě nějaký čas zůstanou blízko nuly. Následně s tím, jak bude krize ustupovat, sazby porostou. Určitě ale ne dříve než ve druhé polovině příštího roku.

Další očekávání a vývoj/konkurenční boj

O dalším vývoji hodně napoví to, jak se budou úvěroví klienti chovat po vypršení odkladů splátek. Odklady a další vládní opatření totiž zatím tlumí negativní trendy a omezují dopady současné krize. Ta dopadne plnou silou až v závěru letošního roku.

Vlastimil Nigrin

místopředseda představenstva, vrchní ředitel pro oblast obchodu a klienti, Hypoteční banka



Očekávání v době postkoronavirové

Financování bydlení se v době „covidové“ k překvapení všech významných hráčů na trhu příliš nezměnilo. Trh je tažen v objemech vyšší průměrnou hypotékou a v počtech příznivými úrokovými sazbami.

Vývoj sazeb

Dokud nebudou jasnější makroekonomická čísla, tak jakékoliv odhady o vývoji úrokových sazeb budou pouze fantazií jednotlivců. Do sazeb nových hypoték mohou promluvit i nově nastavené rizikové marže ovlivněné schopností vrátit se k původnímu splácení u těch klientů, kteří využili nabídky dočasného odkladu splátek.

Další očekávání a vývoj/konkurenční boj

Hypoteční byznys je pro retailové banky významný, a proto lze očekávat další rozvoj služeb (digitalizace, rychlost vyřízení a doplňkové služby). Do konkurenčního boje mohou kromě cen promluvit i nastavená riziková opatření.



Ing. Václav Krivohlávek, CSc.
Foto: Michal Bílek

KDYŽ NĚCO KONČÍ, NĚCO JINÉHO ZAČÍNÁ...

Prvního prosince 2020 budeme mít za sebou dvouleté období, ve kterém je nutné, aby v souladu se zákonem o distribuci pojištění a zajištění všichni ti, kteří chtějí tuto činnost provozovat, složili úspěšně odbornou zkoušku.¹ Připomínám, že v průběhu tohoto končícího dvouletého období se odborné znalosti a dovednosti při registraci stále ještě prokazují jakýmkoliv osvědčením o úspěšném vykonání odborné zkoušky kterékoliv kategorie podle zákona č.38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí (základní, střední, vyšší), nebo čestným prohlášením osoby oprávněné distribuovat pojištění, pro kterou pracují.

Podívejme se nyní trochu na čísla, konkrétně na strukturu registrovaných pojišťovacích zprostředkovatelů v registru České národní banky k 21. srpnu 2019 a k 21. srpnu 2020.²

TABULKA 1

POČET REGISTROVANÝCH POJIŠŤOVACÍCH ZPROSTŘEDKOVATELŮ	21. 8. 2019	21. 8. 2020	ZMĚNA
Samostatní zprostředkovatelé dle zákona o distribuci pojištění a zajištění	1 166	1 141	-25
Vázaní zástupci dle zákona o distribuci pojištění a zajištění	34 702	34 724	+22
Doplňkoví pojišťovací zprostředkovatelé dle zákona o distribuci pojištění a zajištění	2 256	2 283	+27
Pojišťovací zprostředkovatelé s domovským členským státem jiným, než je Česká republika	6 554	6 676	+122
Celkem	44 678	44 824	+146

Co plyne z uvedených dat? Celkový tvůrce zákona očekávaný počet zprostředkovatelů pojištění (cca 30–40 tisíc), je v prostém součtu 44 824 mírně přeplněn (bez pojišťovacích zprostředkovatelů s domovským členským státem jiným, než je Česká republika, celkem 38 148). Data jsou z webu ČNB a potvrzují naplňování záměru zákona. Znamenají dia-

metrální rozdíl oproti situaci k 31. 12. 2017, kdy bylo v registru pojišťovacích zprostředkovatelů vedeném ČNB celkem 174 581 registrací podle zákona 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí. Samozřejmě se nejednalo pouze o aktivní pojišťovací zprostředkovatele, ale o vysoký počet registrací, často

vícenásobných a/nebo registrací „mrtvých“ subjektů, které už zprostředkovatelské aktivity nevykonávají. Já sám jsem před dvěma lety odhadoval celkový počet registrovaných aktivních zprostředkovatelů v roce 2020 na cca 50 000 fyzických i právnických osob.³

Z tabulky 1 je zřejmé, že se struktura zprostředkovatelů v období

2019–2020 fakticky nezměnila, předpokládám, že se do 1. prosince 2020, kdy končí dvouleté přechodné období, žádná výrazná změna neobjeví.

Jinak to ale může být od 1. prosince 2020. Proč? Protože z registru vypadnou „mrtvé“ subjekty a protože podle mého názoru určité množství současných aktivních pojišťovacích zprostředkovatelů nebude mít úspěšně složenou odbornou zkoušku. Znamená to, že od

uvedeného data přestává být účinná jejich registrace u České národní banky (z registru vypadnou), a to se všemi souvisejícími důsledky. Počet pojišťovacích zprostředkovatelů může teoreticky výrazně klesnout a já takový vývoj očekávám.

Před několika týdny se v odborném tisku rozvinula debata na téma prodloužit či neprodloužit dvouleté přechodné období. Jako důvod pro jeho

prodloužení uváděli většinou zastánci této změny situaci související s koronavirovými opatřeními, která znamenala přerušení cyklu probíhajících odborných zkoušek. Nezapomínal jsem se do této podle mne zcela účelové diskuse, ale na přímé dotazy jsem jasně odpovídal, že prodloužení přechodného období nepodporuji.

Jsem přesvědčen o tom, že kdo má zájem splnit požadavky zákona, měl a dosud má dostatečný časový prostor pro vykonání odborné zkoušky. Kapacity akreditovaných společností jsou postačující.

Když se zamyslím nad tím, proč vůbec takový návrh byl diskutován a dokonce zpracován, mám za to, že by se jeho schválením pouze vytvořil časový prostor těm, kteří zkoušku stejně nechtějí nebo nejsou schopni ji úspěšně složit a měli by možnost nadále na finančním trhu ve svých pozicích působit. A to přece nemůže být cílem regulátora ani orgánu dohledu, ale ani cílem všech těch, kteří respektují požadavky na odborné zkoušky a zkoušek se zhostili s úspěchem. Doprovodným negativním dopadem prodloužení přechodného ob-



¹ Povinnost absolvovat odbornou zkoušku na příslušné úrovni se týká podle zákona o distribuci pojištění a zajištění v souladu s § 55 pojišťoven, zajišťoven a samostatných zprostředkovatelů. Jsou povinni distribuovat pojištění nebo zajištění pouze tehdy, jestliže jejich pracovníci, jejich vázaní zástupci a jejich pracovníci a doplňkoví pojišťovací zprostředkovatelé a jejich pracovníci trvale splňují podmínky odborné způsobilosti. Uvedená povinnost se týká i všech dalších osob, které jsou na pozicích, ve kterých se sice přímo na distribuci nepodílejí, ale jsou za distribuci pojištění odpovědné (tedy např. vrcholového managementu, představenstva a dozorčí rady).

² webové stránky ČNB

³ Broker Trust, a.s. Bizon 03 Praha 09/2018 Křivohlávek Zprostředkovatelé pojištění znovu a jinak?

⁴ webové stránky ČNB

dobí by mohly být i problémy související s náborem nových spolupracovníků samostatných zprostředkovatelů pojištění a zajištění.

Uvedený počet současných registrací podle Tab. 1 nelze dávat do přímé souvislosti s probíhajícími odbornými zkouškami a jejich počtem, které se již od srpna 2019, po zveřejnění zkouškových otázek, uskutečňují v současnosti u 21 akreditovaných společností (viz Tab. 2)⁴.



TABULKA 2

ABC – STORE s.r.o.	FAPIN s.r.o.
AC SOLUTIONS s.r.o.	Fincentrum & Swiss Life Select a.s.
Acredité s.r.o.	Institut aplikovaného práva, z.s.
AKREDITFIN, s.r.o.	Institut odborného vzdělávání s.r.o.
Czech Academy, s.r.o.	iUP s.r.o.
Česká asociace pojišťoven	JJMC s.r.o.
Česká bankovní asociace	Modul Consulting s.r.o.
Česká certifikační a vzdělávací agentura s.r.o.	VECTOR Certifikace s.r.o.
edukomforta s.r.o.	Vysoká škola finanční a správní, a.s.
E.G.I. Education Grow Insurance, s.r.o.	Živnostenská pojišťovací, a.s.
Evropská asociace finančního plánování Česká rep.	

Připomeňme si, že odbornou způsobilostí se podle zákona o distribuci pojištění a zajištění rozumí:

- 1) získání všeobecných znalostí a získání a prohlubování odborných znalostí a dovedností, přičemž všeobecné znalosti se prokazují vysvědčením o maturitní zkoušce nebo dokladem o dosažení vyššího vzdělání,
- 2) získání odborných znalostí a dovedností pro distribuci pojištění a zajištění se prokazuje osvědčením o úspěšném vykonání zkoušky odborné způsobilosti,
- 3) prohlubování odborné způsobilosti se prokazuje osvědčením o absolvování následného vzdělávání v rozsahu 15 hodin ročně, vydaného osobou, která toto vzdělávání uspořádala.

Ověřování odborných znalostí a dovedností zkoušeného pro jednotlivé skupiny odbornosti se uskutečňuje prostřednictvím 9 různých typů zkoušek podle § 8 vyhlášky (označené římskými číslicemi I až IX):

TABULKA 3

Zkouška I	Distribuce životního pojištění (podle § 8 odst. 2 vyhlášky)
Zkouška II	Distribuce pojištění škod na pozemních dopravních prostředcích jiných než drážních vozidlech a pojištění odpovědnosti vyplývající z provozu pozemního motorového a jeho přípojného vozidla, včetně připojištění úrazu (podle § 8 odst. 1 vyhlášky)
Zkouška III	Distribuce neživotního občanského pojištění (podle § 8 odst. 2 vyhlášky)
Zkouška IV	Distribuce pojištění týkajících se podnikatelské činnosti zákazníka (podle § 8 odst. 3 vyhlášky)
Zkouška V	Distribuce pojištění velkých pojistných rizik (podle § 8 odst. 4 vyhlášky)
Zkouška VI	Kombinace Zkoušky I a II (podle § 8 odst. 5 vyhlášky)
Zkouška VII	Kombinace Zkoušky I a III (podle § 8 odst. 6 vyhlášky)
Zkouška VIII	Kombinace Zkoušky I a IV (podle § 8 odst. 6 vyhlášky)
Zkouška IX	Kombinace Zkoušky I a V (podle § 8 odst. 6 vyhlášky)

Česká národní banka průběžně na svých webových stránkách vyhodnocuje čtvrtletní výsledky úspěšnosti odborných zkoušek. Souhrnné výsledky zpracované z těchto čtvrtletních informací jsou za období 1. 7. 2019–30. 6. 2020 následující (Tab. 4, Tab. 5):

TABULKA 4

TYP ZKOUŠKY	VYDÁNO – POČET TESTŮ	ÚSPĚŠNOST – POČET TESTŮ	ÚSPĚŠNOST V %
Zkouška I	3173	2727	85,94
Zkouška II	766	599	78,20
Zkouška III	2247	1786	79,48
Zkouška IV	610	502	82,30
Zkouška V	2041	1846	90,45
Zkouška VI	43	37	86,05
Zkouška VII	4120	3046	73,93
Zkouška VIII	2470	1887	76,40
Zkouška IX	6938	4918	70,88

TABULKA 5

OBDOBÍ	TYP ZKOUŠKY	VYDÁNO TESTŮ	ÚSPĚŠNÉ TESTY	ÚSPĚŠNOST V %
1. 7. 2019–30. 6. 2020	Všechny typy zkoušek	22 408	17 348	77,42

Výše uvedený počet úspěšných testů 17 348 lze zjednodušeně považovat za současný počet registrací těch zprostředkovatelů pojištění a zajištění, kteří splnili požadavky zákona o distribuci pojištění a zajištění. Samozřejmě zahrnuje i úspěšné osoby, které jsou na pozicích, ve kterých se sice přímo na distribuci nepodílejí, ale jsou za distribuci pojištění

odpovědné (tedy např. vrcholový management, představenstvo a dozorčí rada...).

Neodvážuji se nyní predikovat úspěšnost testů do konce listopadu 2020, ponechávám na čtenářích jednoduchý propočet, který vymezí počet zprostředkovatelů pojištění pro budoucí období. Nabízí se ale v tomto kontextu jiné nebezpečí, kte-

rého si možná zatím trh ani dohled moc nevšimá. Z neúspěšných absolventů zkoušek a z těch, kteří vůbec na odborné zkoušky neprijdou, se pravděpodobně vytvoří velmi silná vrstva lidí – „šedá zóna“ – kteří jsou závislí na prodeji pojistných produktů. I když někteří z nich jsou úspěšnými zprostředkovateli pojištění, nebudou moci od 1. prosince



2020 distribuci pojištění v souladu se zákonem provádět a budou prostřednictvím samostatných zprostředkovatelů či pojišťoven v totožném postavení odhlášeni z registru ČNB. Jak jsem již uvedl v předchozím textu, způsobí tento proces další snížení počtu osob oprávněných k distribuci pojištění a zajištění a vytvoří prostor pro šedou zónu tzv. „tipařiny“.

Když něco končí, něco jiného začíná... je název tohoto mého zamyšlení. Za tři měsíce končí dvouleté přechodné období, ve kterém mohou ještě působit na trhu úspěšní absolventi zkoušek odborné způsobilosti podle zákona č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí.

Od 1. prosince, jak jsem v předchozím textu uvedl, musí každý zprostředkovatel pojištění a zajištění splňovat požadavky zákona č. 170 Sb., o distribuci pojištění a zajištění. Zkoušky odbornosti budou u akreditovaných osob pro zájemce probíhat dál, ale současně bude zahájena etapa následného vzdělávání. Prvním kalendářním rokem, kdy tyto osoby musí absolvovat následné vzdělávání, je kalendářní rok následující po kalendářním roce, ve kterém úspěšně vykonaly odbornou zkoušku. **Pro úspěšné absolventy odborných zkoušek v roce 2019 je tedy aktuální rok 2020 rokem, kdy už mají povinnost splnit následné vzdělávání.** Myslím, že si tuto skutečnost ještě mnozí ani neuvědomili.

Prohlubování odborné způsobilosti se má prokazovat osvědčením o absolvování následného vzdělávání v rozsahu 15 hodin ročně vydaným osobou, která vzdělávání uspořádala. Toto následné vzdělávání se týká všech úspěšných absolventů odborných zkoušek a mohou ho zajišťovat pouze akreditované osoby (viz Tab. 2).

Zákon v § 59 jen do určité míry upravuje problematiku následného vzdělávání. Má být zaměřeno na prohlubování odborných znalostí a dovedností podle skupiny odbornosti a týká se pojišťoven a samostatných zprostředkovatelů, resp. jejich pracovníků, jejich vázaných zástupců a jejich pracovníků a doplňkových pojišťovacích zprostředkovatelů a jejich pracovníků.

Podle mých informací jsou některé akreditované osoby již připraveny následné vzdělávání od prosince 2020 nabízet. Takovou společností je i společnost Fapin. Lze jen velmi obtížně porovnávat obsahově, strukturou i zabezpečením projekty všech akreditovaných společností. Samozřejmě se musí lišit i okruhem potenciálních zájemců. Základní stavební prvky však jsou pro všechny společné.

Bude se jednat vždy o:

- e-learningovou formu,
- přednáškovou a seminární formu nebo
- kombinaci obou předchozích forem.





Všechny tři tyto formy bude společnost Fapin nabízet. Současně již jsou k dispozici všem zájemcům průběžně aktualizované a doplňované učební texty, které byly zpracovány ke studiu zájemcům o přípravu ke složení některé z devíti možných variant zkoušek odborné způsobilosti pro distribuci pojištění a zajištění a zcela jistě budou, po již provedené aktualizaci, využity i pro následné vzdělávání.

Pokusím se v dalším textu vyjádřit svůj názor na zákonem předepsané následné vzdělávání všech distributorů pojištění a zajištění. Budu se nyní trochu opakovat.

Jsem přesvědčen, že „vzdělání je tou nejlepší investicí do budoucnosti“. Studium jsou získávány nejenom vědomosti a znalosti, ale studium formuje osobnost lidí, jejich způsob myšlení, naučí je pracovat s informacemi, a to vše lze promítnout do kvality profesního života. To platí i pro obsahovou náplň následného vzdělávání. Bude se u jednotlivých akreditovaných osob lišit, a to je velmi zásadní pro výběr té správné. Není třeba čekat na to, až někdo (zákonodárce či dohled) upraví obsahovou a formální jednotu následného vzdělávání zaměstnanců pojišťoven a zprostředkovatelů pojištění.

Nejsem přesvědčen o tom, že pouze forma e-learningu, bez průběžné kontroly získaných znalostí, je nejvhodnější formou studia. Jen velmi obtížně lze docílit kontroly nad tím, že u počítače je ten člověk, který tam má být, a pracuje v čase s problematikou, která je formou e-learningu na webových stránkách společností ke studiu k dispozici. Všechny akreditované společnosti budou mít své webové stránky podle mého názoru zpracovány dobře, bude však chybět kontrola. A to na všech úrovních, včetně kontroly ČNB. Pokud se tento scénář uskuteční, je na místě otázka. Má taková forma ná-



sledného vzdělávání vůbec význam? Pokud odpovím ano, ptám se proč? Pokud odpovím ne, opět se ptám proč? Nestane se kontrola následného vzdělávání pouze formálním klackem na zprostředkovatele pojištění a zajištění? Pojistná smlouva je smlouvou mezi zájemcem o pojištění a pojišťovnou. Považuji za nutné a prospěšné využít součinnosti akreditovaných osob a pojišťoven k účelnému naplnění zákonem požadovaných patnácti hodin následného vzdělávání.

Pokusím se jen velmi stručně formulovat své odpovědi na výše uvedené, poněkud provokativní otázky. Celý svůj profesní život přednáším ve školách, na seminářích a na konferencích a vím, že ani powerpointové prezentace nejsou plnohodnotné bez komentáře přednášejícího a následné diskuse k tématu. Nemohou tedy být podle mého názoru plnohodnotné ani e-learningové formy studia bez komunikace s experty, s profesionály

v praxi, ve vědě i ve výzkumu. Chybí zpětná vazba.

E-learningová forma vzdělávání se stala trochu módou, je oblíbená, má před sebou perspektivu, z podkladů se dá zcela jistě problematika nastudovat, ale chybí kontrola znalostí. Ta by měla být stejně jako u zkoušek prokazována písemným testem nebo zkouškou. Všichni máme ověřeno již na probíhajících zkouškách odborné způsobilosti, že existuje velká skupina účastníků zkoušek, která při přípravě pouze „točí testy“ jeden za druhým a má velkou úspěšnost při zkoušce. Těmto lidem většinou jde především o to, aby získali certifikát o složení odborné zkoušky. O hloubce znalostí si často nedělám iluze. Druhá skupina se při přípravě na odbornou zkoušku snaží z podkladů e-learningu opravdu problematiku naučit. A to je obtížné. Například účastníci zkoušek velmi pozitivně kvitovali přípravné semináře, které před zkouškami společnost Fa-

pin nabízela a stále nabízí. Výhodou této společnosti je, že má zájem především o malé skupiny 15–30 účastníků při odborných zkouškách, při přípravě na tyto zkoušky i při organizování následného vzdělávání.

Na otázku, jestli má forma následného vzdělávání význam, jednoznačně odpovídám ANO, ale v rámci takového následného vzdělávání musí být zajištěna kromě e-learningové formy studia také přímá komunikace odborníky, trvalá aktuálnost informací a vzdělávání „na míru“ všem, v souladu s § 55 zákona o distribuci pojištění a zajištění. Pak se následné vzdělávání nemůže stát pouze formálním klackem na zprostředkovatele pojištění a zajištění, kontrolované systémem: splnil/nesplnil jsi 15 hodin následného vzdělávání za rok, můžeš/nemůžeš být dál aktivní při distribuci pojištění a zajištění.

Závěrem pouze stručně. Pro následné vzdělávání je podle mého názoru tou správnou cestou k udržení a zvýšení odbornosti ve všech pěti, resp. devíti skupinách odbornosti vhodná kombinace odborných přednášek, seminářů a odborných testů s formou e-learningového studia. Současné i očekávané požadavky na nové produkty a nové technologie, související s inovacemi ve všech segmentech lidských aktivit a zdraví celé populace, budou vytvářet průběžně nová témata vzdělávání všech, kteří se na pojištění jako finanční službě podílejí.

Ing. Václav Křivohlávek, CSc.
společnost Fapin, s.r.o.





Kryštof Kopecký

HODNOTY, OBCHOD A ONLINE PROPOJOVÁNÍ

Byl červenec roku 2019. Po 12 letech ve velkých korporátech jsem byl najednou bez partnera v podobě nadnárodní společnosti. Z dobře placené senior manažerské pozice v České pojišťovně jsem se stal podnikatelem. Podnikatelem na začátku své cesty.

Rozhodnutí dát výpověď nebylo jednoduché. Vysoká pozice B-2. Skvělý tým. Šéfová, se kterou jsem si rozuměl. Znamé prostředí, kde jsem byl jako ryba ve vodě. Vše šlapalo. Tak proč výpověď? Jednu zásadní věc mě stará role naučila – strategické a dlouhodobé uvažování. Koukat se na svůj život z perspektivy desetiletí. Ne jednoho roku.

Nikdo vám neřekne, co máte dělat a co je správně, to musíte cítit. Mít to v sobě a jít za tím. Udělat krok do neznáma. Klidně se i bát. Ano, měl jsem obavy. A mám je stále. Přeci

jen živím rodinu, mám hypotéku a velké plány. Ale mám své hodnoty a vizi, ke které směřuji. A kdykoli si nejsem jistý, nejde mi to nebo nevím co mám dělat, tak se vracím právě k hodnotám. U mě jsou to klid a pohoda, nejbližší rodina a chytrá práce.

K dobrému rozjezdu jsem potřeboval správné prostředí pro prezentaci, pro byznys, pro získávání kontaktů. A aniž bych o tom před tím cokoli věděl, vsadil jsem na LinkedIn. Proč ne – je to přece profesní síť. Sice se mi zdála v předchozích



letech docela nudná, ale na Facebooku klienty jako byznys konzultant asi nezískám. Leda bych byl šaman či life coach ☺

LinkedIn funguje docela jednoduše

Je to profesní vizitka. Místo, kde se dozvím novinky a kde mohu stále budovat osobní brand a představovat, co umím a dělám. Navíc se zde nehraje na to, zda člověka, se kterým se propojuji, znám. Prostě ho pozvu do spojení. Zjistil jsem velice rychle, že můj profil na LinkedIn je díky skvělé indexaci na Googlu jedna z prvních věcí, co uvidíte, když si do vyhledávače zadáte mé jméno. A tak jsem začal LinkedIn vy-

užívat. Prošel si workshopy a několika konzultacemi, začal pomalu, ale jistě přidávat zajímavý obsah a budovat povědomí o své službě konzultanta a o tom, jak funguji. A ono to začalo fungovat! Nejprve jsem získal zajímavá propojení, potom na mě lidé začali docela často reagovat a po 3 měsících už mi první člen sítě zaslal požadavek. Měl zájem o spolupráci, protože ho oslovilo, co píšu. Pláclí jsme si.

A to byl jenom začátek

V tuto chvíli mi napíše vždy několik budoucích klientů se zájmem o spolupráci každý měsíc. A to jsem je nikdy předtím neviděl. Takovou důvěru vzbuzuje síť LinkedIn, když ji

využíváte správně. Díky této síti mám rozjeté další dva zajímavé projekty. Našel jsem zde svého prodejce aut, marketáka, kouče i finančního poradce. Když něco nevím, tak

se zeptám komunity. Vždy mi ochotně nějaký expert na danou oblast poradí. Zdarma.

Jelikož jsem se utvrdil v tom, že tahle síť je doopravdy pro byznys, nejen pro povídání si o dovolené, tak jsem začal budovat povědomí i o svém dalším projektu. Telemarketin- govou firmu Call on me s.r.o. jsem založil v srpnu 2019, pořádně fungovat jsme zača- li někdy před rokem a dnes máme 70 %-80 % poptávek

nových zakázek právě z Lin- kedIn.

Máte-li vizi, máte i strategii, jak jí dosáhnout. A máte-li strate- gii, tak máte i konkrétní naplá- nované kroky na každý den, týden a měsíc. Když do téhle strategie zapojíte chytře právě LinkedIn, tak velice dobře pod- pořít zbytek aktivit. Podpoří váš marketing, prodá vaše služby, propojí vás s cílovou skupinou i se spolupracovníky, dodá dů- věryhodnost vašemu jménu.

Pár čísel na závěr

V ČR je celkem skoro 1,8 mi- lionu registrovaných uživatelů. Z toho za poslední 3,5 roku přibyl 1 milion registrací a za posledních 6 měsíců je to přes 120 000 nových uživatelů. Ob- sah tvoří jen 2 % lidí.

A co z toho vyplývá? Je dob- ré do toho vlaku naskočit. Čím dříve tím lépe. V zahraničí je to

už dávno super rychlík. U nás v Čechách se docela rychle roz- jíždí a čím déle budete váhat, tím hůře se bude nastupovat. Já v něm už jedu a za rok podnikání se stal základním kamenem pro úspěšné fungo- vání. Protože nosí klienty. Pro- tože vydělává peníze. Protože o mně ostatní vědí. A já o nich.



KDO je Kryštof Kopecký

- **Manažer** - 7,5 let praxe na vedoucích pozicích v České pojišťovně až do pozice ředitele call centra o 130 operátorech
- **Leader** - většinu své kariéry buduji úspěšné týmy v prostředí otevřené komunikace, důvěry, s důrazem na efektivitu a výkon
- **Konzultant** - více než 5 let jsem v korporátním prostředí mentorem pro své kolegy vedoucí a přes 2 roky se věnuji rozvoji lidí a firem v soukromé sféře
- Učím podnikatele používání **LinkedInu** pro tvorbu osobní značky a hlavně pro získávání nových obchodních příležitostí

S majiteli firem připravuji a realizuji plány, o kterých už dlouhou dobu přemýšlí

ZEUS NOVÁ ON-LINE KALKULAČKA OD ČSOB POJIŠŤOVNY



Přinášíme Vám nové webové rozhraní pro modelace a sjednání smluv neživotního pojištění Naše Auto, Naš Domov, Naše Odpovědnost a Cestovní pojištění.

Na web ZEUS zeus.csobpoj.cz se přihlásíte odkudkoli, kde máte připojení na internet a je na Vás zda přes Windows nebo MacOS. Modelaci klientovi připravíte s pár údaji do půl minuty a rovnou ji pošlete na jeho e-mail. Smlouvu sjednáte podpisem nebo vznikem zaplacením.

„Novinka“ Naš Domov 2020 pouze v ZEUSu vašim klientům přinese mimo jiné:

- Jednorázová kompenzace 50 000 Kč – psychická újma při zničení hlavní stavby
- Navýšení limitu náhradního ubytování ze 30 000 Kč na 50 000 Kč
- Navýšení nákladů na opravu stavebních součástí z 20 % na 30 % z PČ domácnosti (možnosti tento limit individuálně navýšit)
- Pojištění okrasné zahrady na limit
- Navýšení limitu asistenčních služeb z 5 000 Kč na 7 000 Kč s možností dalšího navýšení
- V ZEUSu u pojištění nemovitosti přímý link do katastru nemovitostí i fotomap

Pojišťovací portál **ZEUS**

