

bizon

PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

Číslo vydání 08

20



**NÁŠ BYZNYS JE ZALOŽENÝ
NA VZTAZÍCH**

Je zásadní být autentický



PO HLAVĚ DO SVĚTA ÚSPĚŠNÉHO BYZNYSU

BizOn – po hlavě do světa úspěšného byznysu
Číslo 08

Vydáno: 04/2021

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, Nikola Šedivá

Foto: iStock by Getty Images, Freepik Company, Michal Bílek

Registrace: MK ČR E 22974

Ročník: 08

Milé čtenářky, vážení čtenáři,

po půl roce jsme tu opět s dalším BizOnem (již poosmé) a jsme moc rádi, že jste si na něj našli čas. Co by Vás mohlo tentokrát zaujmout?

Broker Trust formálně přestal být teenagerem a v březnu oslavil 20 let. Pandemická opatření nám bohužel nedovolila tenhle úspěch naplno oslavit s našimi partnery a osobně jim poděkovat, přesto by byla škoda takové jubileum jen tak přejít. A tak jsme si kromě vzpomínky na sociálních sítích vymysleli 20 záludných otázek na našeho zakladatele, Zdeňka Sluku. Jak si s nimi poradil?

Koronavirus jako téma je sice pořád aktuální, ale už nikoho nebaví. Proto jsme se na něj podívali trochu z jiného úhlu (ankety má každý rád) a zeptali se renomovaných českých ekonomů na to, jestli COVID změnil přístup českých domácností k financím, zda fungují protikoronavirová opatření a co čeká ekonomiku v nejbližších měsících. Shodnete se s někým z odborníků nebo máte jiný názor?



V rozhovoru s Věrou Bittovou, naší koordinátorkou vzdělávání, představujeme poslední novinky v této oblasti. Logicky přišla řeč na pojistné zkoušky, ale bylo toho mnohem více.

Všichni máme radost z rekordních hypotečních obchodů. To asi nečekal ani ten největší optimista. V Broker Trustu vám s úvěry na bydlení pomáhají (kromě kolegů na telefonu) BT Metodiky Online a jednoduchý nástroj pro výběr a sjednání hypotéky BT Kredit. A protože druhý jmenovaný má zase několik nových vymožeností, seznámíme vás s nimi v samostatném článku. A pokud přemýšlíte, jak své hypoteční služby klientům dále vylepšit, možná vás zaujme NEMO Report, šikovný online nástroj, který dokonale proklepne nemovitost.

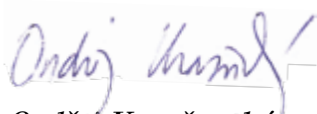
Rádi čtete příběhy kolegů z branže? Tentokrát si na nás našli čas a BizOnu poskytli rozhovor kolegové z Hypodому a Nage. Děkujeme!

„Za prodej firemních dluhopisů půjdete do pekla!“ Nebo ne? Jak to tedy je? Majitel nového serveru Dluhopisář Martin Dočekal (znáte z Profi Poradenství & Finance, Finsidera, Broker kongresů i našich školení) poskytl pár tipů, jak na to, aby dluhopisy dávaly smysl.

A nevynecháme ani životní pojištění. Možná vás při znalosti vývoje prodejních křivek z let minulých také lehce překvapí názor Dušana Šídla, že životní pojištění čekají lepší časy. Dobrých zpráv není nikdy dost!

Nezapomeňte 27. 5. dorazit na online Broker kongres, opět jsme pozvali světové řečníky! A máte-li chuť na další čtení, připomínám, že všechna minulá vydání najdete v elektronické podobě na webu Broker Trustu (dostanete se k nim pohodlně z hlavní stránky).

Za celou redakční radu přeji pevné zdraví a příjemné čtení.


Ondřej Kvasňovský
šéfredaktor BizOn

3 Úvodník 16 Doba
koronavirová

6 ČSOB: „Cením si skvělé
spolupráce“ 23 Broker kongres
Evoluce 3D
– do třetice on-line

9 20 let BT: Náš byznys
je založený na vztazích



„V našem byznysu, který je založen na vztazích, je zásadní být sám sebou, být autentický, jiný než ti ostatní, a tím pádem zapamatovatelný. Zásadní je být uvěřitelný pro klienty.“



25 Slavia pojišťovna:
Reagujeme
na nové potřeby
českého pojistného trhu

26 BT Kredit



30 Kooperativa:
Češi se více než
duševních poruch
obávají rakoviny
či nemocí nervové
soustavy

33 Některá školení prostě potřebují osobní setkání

„V Broker Trustu používáme platformu Teams a všechna naše interní školení jsme přesunuli do online prostředí.“

48

Česká spořitelna



61 Životní pojištění má lepší časy před sebou

„Objeví se také nová flexibilní produktová řešení, která spotřebiteli umožňují upravovat pojistné krytí po celou dobu platnosti pojistné smlouvy.“

37 Moneta: Jistota je pro klienty důležitá

51

Dělá nám radost sledovat své kolegy, jak se jim daří

39 NEMO Report: Ojedinělý projekt na trhu, který zjistí vše o nemovitosti

55

NN Životní pojišťovna: Fresh Orange Podcast

44 V Hypodomě má většina makléřů více než 15letou praxi

57

Za prodej firemních dluhopisů půjdete do pekla!



„Spotřebitelé jsou stále více ochotni sdílet svá data výměnou za personalizaci.“



65

J&T
Opportunity je tu pro investory již 20 let

CENÍM SI SKVĚLÉ SPOLUPRÁCE

Jan Sadil

„Děkuji obchodníkům z Broker Trust za skvělé výkony, kterých jsme společně dosáhli v loňském roce a pokračujeme v nich i v prvních třech měsících roku 2021. A to navzdory aktuální celospolečenské situaci. Velké díky za to,“ říká na adresu spolupráce vrchní ředitel a člen představenstva ČSOB Jan Sadil, který je od 1. ledna zodpovědný za Retail ČSOB, Hypoteční banku a ČSOB Stavební spořitelnu.

Jan Sadil se vrátil k hypotečnímu byznysu po několika letech, kdy se výhradně věnoval retailovému bankovníctví v ČSOB. Od 1. dubna připravuje se svými kolegy větší integraci obchodních jednotek v rámci skupiny ČSOB, které se zabývají oblastí bydlení. „Bydlení je pro nás klíčové téma. Jsme jedničky na trhu hypoték i ve stavebním spoření. Naše ambice je být partnerem pro řešení všech finančních potřeb spojených s bydlením nejenom pro naše klienty. Bez spolupráce s externími partnery, jako je naše dlouholetá spolupráce s Broker Trust, bychom to sami obtížně dokázali. Broker Trust považuji dlouhodobě za velmi progresivního partnera, což se naposledy ukázalo při propojování našich systémů. Nemusíme si tak vyměňovat stohy papírů, systém to udělá za nás. Digitalizace nejenom procesů je pro Skupinu ČSOB klíčovou záležitostí. Již před třemi lety jsme vyhlásili naši strategii Digital with Human touch, která se zvláště v době covidu ukázala jako velmi prorocká.“

Integrace, kterou Jan Sadil s kolegy zrealizuje za pár dní, se týká především pobočkové sítě Hypoteční banky a ČSOB. V praxi to znamená, že se zaměstnanci Hypoteční banky stanou zaměstnanci ČSOB, sportovní terminologií svléknou zelený dres a obléknou se do modrého a někteří se i fyzicky přesunou na pobočky ČSOB. „Obývacích poboček Hypotečky se změna dotkne na první pohled minimálně. Uvnitř by měl klient změnu zaregistrovat především širším rozsahem služeb. Vztahu s externími partnery se naše vnitřní integrace nijak nedotkne. Jako naši partneři byste neměli změnu ani zaregistrovat,“ říká Jan Sadil. „Proč tuto změnu děláme? Důvodů je několik a ten hlavní je, že chceme směrem k našim klientům přistupovat jednotně. Chceme klientům nabídnout výhody, které plynou z toho, že jsou či se stanou klienty Skupiny ČSOB. Jednoduše a vše na jednom místě.“

„Ještě jednou děkuji za skvělou spolupráci se skupinou ČSOB. Přestože se to z výsledků hypotečního byznysu úplně na první pohled nezdá, vím, jak složitá je nyní doba. Jak moc zasahuje nejenom do byznysu, ale i do našich soukromých životů. O to víc si cením skvělé spolupráce. Díky za to.“





BA Score v ČSOB Pojišťovně:

rádi bychom Vám připomněli možnost uplatnění další slevy na pojistném, a to použitím profilace klienta. Na základě tzv. BA score tak může být promítnuta u produktu Naše auto sleva 0-20 %, v případě produktu Naš domov 0-5 %. K uplatnění slevy je potřeba, aby klient souhlasil s profilací od ČSOB, a tento souhlas je nutné zaznamenat v dokumentu Záznam z jednání.

Cestovní pojištění:

Léčebné výlohy:	navýšení limitů s možností až na 100 000 000 Kč
Pojištění odpovědnosti:	rozšíření limitu až na 30 000 000 Kč a přidání nového rizika pojištění spoluúčasti na zapůjčené věci
Pojištění zavazadel:	Poškození/odcizení elektroniky s limitem až 35 000 Kč

ČSOB Penzijní společnost se může za rok 2020 pochlubit kladným zhodnocením všech svých účastnických fondů.

ČSOB Dynamický účastnický fond v roce 2020 dosáhl skvělého zhodnocení 6,51%. Tento fond se těší skvělému zhodnocení již od svého založení, kdy k 31. 12. 2020 vykázal zhodnocení 49,34%. Jsme velice rádi, že se nám v roce 2020 také podařilo rozšířit nabídku našich účastnických fondů a od 1. 8. 2020 máme v nabídce pro klienty ČSOB Pro penzi účastnický fond.

API/BT kredit v Hypoteční bance

Approval in principle - pojem užívaný běžně v západním světě, označováno zkratkou AIP a v Hypoteční bance známé jako Hypotéka na dosah. Jde o užitečnou službu, díky níž může klient během několika minut vědět, zda dosáhne na financování jím vybrané nemovitosti. Jde o nejrychlejší způsob jak zjistit, jestli je úvěr při finanční situaci žadatele realizovatelný. Čas potřebný na zpracování Hypotéky na dosah se pohybuje okolo 15 minut a klient si může odnést tištěný výstup potvrzující, že mu daný úvěr banka poskytne. Služba je zcela zdarma a je součástí běžného hypotečního procesu u každé naší hypotéky. V dubnu bychom rádi tuto jedinečnou, a v ČR zatím nedoceněnou službu poskytli našim partnerům prostřednictvím API rozhraní. Nejen že budou moci podat žádost o hypoteční úvěr online, ověřit registry a dokládat online dokumenty, ale budou moci pro klienta získat během pár minut i doklad o tom, že klientovi banka úvěr schválí. Při současné rychlosti realitního trhu se velmi často může jednat o klíčový faktor při vyjednávání s realitními kanceláři či prodávajícími.

Inovace - co nového může přinést tento rok v hypotékách Hypoteční banky?

Jednou z klíčových novinek, které letos řeší snad každá banka je BankID. Uvidíme, zda se dočkáme jeho širšího využití již v letošním roce, pokud ne, rok 2022 bude z tohoto pohledu zcela zásadní. BankID obecně může pomoci digitalizovat jakékoli procesy, u kterých byla dosud vyžadována osobní přítomnost, ověření totožnosti či podpisy klientů. Také se věnujeme připojení k Národním registrům. To v podstatě znamená, že budeme mít o našich klientech vždy aktuální údaje, adresy, čísla dokladů, budeme si je moci kontrolovat a validovat. Zdá se to jako drobnost, ale z pohledů povinností banky půjde o značný posun a zjednodušení, které může mít pozitivní dopad na zjednodušování a zrychlování digitalizace produktů. V letošním roce bychom rádi svým partnerům připojeným prostřednictvím API umožnili Doplnění dalších údajů k žádosti, ale také například Stažení výpisu z katastru nemovitostí. Věříme, že naši partneři nové funkcionality ocenění a do svých aplikací tyto funkčnosti naimplementují.

Jistoty ze světa hypoték a spotřebitelských úvěrů v ČSOB

Pořád nabízíme klientům možnost využití předschválených splátek jak u hypoték, tak i u spotřebitelských úvěrů. Nově spouštíme Zelenou půjčku se zvýhodněnou sazbou na ekologické účely, současně garantujeme maximální sazby pro Externí distribuci.

Rádi bychom Vám připomněli, že v případech, kdy je předmět zástavy hypotečního úvěru od Hypoteční banky pojištěn u ČSOB Pojišťovny, zajistí Oznámení zástavního práva za klienta přímo Hypoteční banka.

Klient dokládá pouze kopii pojistné smlouvy na nemovitost, která je v zajištění úvěru. K doložení dokumentu může využít buď Hypoteční zónu, předat na pobočku, nebo může dokumenty zaslat poštou na adresu Hypoteční banka, a.s., Radlická 333/150, 150 57 Praha 5.

Konto Premium

jsme rádi, že vyhodnocení pilotu proběhlo úspěšně a v rozběhnuté spolupráci můžeme nadále pokračovat.

ČSOB Stavební spořitelna - kontakty pro využití:

Linka pro obchodníky: **225 222 225**

e-mail pro obchodníky: **podpora@csobstavebni.cz**

požadavky na slevy a výjimky: **sleva@csobstavebni.cz**



**Group Broker
Management**



Zdeněk Sluka, majitel a zakladatel Broker Trustu
Foto: archiv

NÁŠ BYZNYS JE ZALOŽENÝ NA VZTAZÍCH. JE ZÁSADNÍ BÝT AUTENTICKÝ

Broker Trust je na trhu 20 let. Pro nás v redakci BizOna to byla skvělá příležitost, jak položit jeho majiteli a zakladateli Zdeňkovi Slukovi 20 otázek na tělo. Čím chtěl být jako kluk nebo co si pořídil za první podnikatelský výdělek? Co přinese budoucnost finančním profesionálům? „V našem byznysu, který je založen na vztazích, je zásadní být sám sebou, být autentický. Jiný než ostatní, a tím pádem zapamatovatelný. Zásadní je být uvěřitelný pro klienty,“ v tom podle něho spočívá i budoucí úspěch v digitalizovaném finančním světě. Jdeme na to!

Čím jste chtěl být jako kluk?

Vystřídal jsem všechno možné, ale jako kluk jsem chtěl být ochráncem zvířat. Poté mě začaly zajímat konstrukce raket a následně jsem chtěl jít

na medicínu. Skončilo to ale úplně jinak, šel jsem studovat techniku a podnikám ve financích.

Jak jste oslavil vlastní dvacátiny?

Běžně si oslavy narozenin moc nepamatuji. Ne kvůli tomu, že bych tak intenzivně slavil, ale jak jde čas, překryjí to v paměti vzpomínky na jiné události... Zrovna dvacáté narozeniny si

ale pamatuji docela jasně. Bylo to krátce po revoluci a přesně ten den jsme se s kamarády dohodli, že budeme podnikat. Byl to pro mě skutečně významný zlom.

Jak dopadla vaše první důležitá obchodní schůzka?

Jel jsem vlakem do Pardubic, kde sídlila Pojišťovna Investiční banky, což byla jedna z prv-

ních komerčně vzniklých pojišťoven v Česku a jeden z našich prvních významných obchod-

ních partnerů. Tehdy jsme se dohodli, takže schůzka dopadla dobře.

Co jste si pořídil za první výdělek z podnikání?

Z firmy jsme si příliš peněz nevypláceli, ale v takové mladic-

ké nerozvážnosti jsme si tehdy koupili auta. Nutno dodat, že

byla asi zbytečně dobrá.



Co je vaše nejúspěšnější investice?

Broker Trust.

Jak byste popsal Broker Trust jako čerstvého dvacátníka?

Na rozdíl od lidských dvacátníků už má Broker Trust dostatek životních zkušeností, zároveň má ale spoustu energie a elánu do dalších let – stejně jako když je vám dvacet.

Kde vidíte Broker Trust za dalších 20 let?

Svět kolem nás jde tak rychle dopředu, že se toto dá velmi obtížně předpovídat. Ale Broker Trust chce být vždy tou nejlepší platformou pro finanční poradce a jejich klienty. Věřím, že tomu za 20 let nebude jinak.

Záleží na velikosti (firmy)?

Tak určitě... V našem byznysu dnes na velikosti společnosti opravdu záleží. Když provozujete platformní byznys, potřebujete mít schopnost škálovat svou službu, vyrůst do určitých čísel a díky tomu vytvořit robustnost a ziskovost. Velikost je důležitá.



Do čeho bude Broker Trust investovat, aby se dál rozvíjel?

Mantrou je pro nás digitalizace. Značné částky investujeme do rozvoje digitálních nástrojů, protože celý náš trh je ještě relativně nedigitalizovaný a doba přechodu do digitálního prostředí nás teprve čeká. Investujeme ale i do lidí a rozvoje služeb pro naše partnery. Nechceme být jen nějakou digitální vrstvou, ale podporovat byznys našich partnerů po všech stránkách.

Byl koronavirus pro Broker Trust v něčem pozitivní?

Dokázali jsme si, že jsme skvělý tým, který je schopný i z home office a ve ztížených podmínkách fungovat a posouvat věci dopředu.

Nenahradí poradce roboti?

Nahradí je z velké části. Pro poradce bude důležité, jak se k této skutečnosti postaví. Když

to totiž udělá dobře, robot bude v jeho službách a bude podporovat jeho efektivitu a přidanou

hodnotu směrem k zákazníkovi.

Kde vidíte aktuálně největší perspektivu pro finanční poradce?

Poradcova perspektiva začíná zákaznickými potřebami. Malý příklad: Koronavirus způsobil, že velké části spo-

luobčanů podstatně narostly úspory v bankách, protože je méně příležitostí peníze utrácet. O to více se ale poradcům

naskýtají příležitosti tyto peníze zachovat pro odloženou spotřebu a investovat je.

Co by měl poradce rozvíjet, aby mu to přineslo profesní užitek?

Jako první odpověď se nabízí rozvíjet nějakou svou odbornou

kompetenci. Ale to je dnes základ, bez kterého tuto práci dě-

lat nelze. Aby se poradce v kontextu digitalizace udržel, musí



rozvíjet vztahy s klienty. Ti jsou totiž v podstatě poradcovými

jedinými aktivy, a pokud bude klient vnímat poradce jako ně-

koho, kdo mu přináší hodnotu, tak poradcův byznys přetrvá.

Jak veřejnost vnímá v Česku finanční poradce?

Image celého finančního poradenství byla velmi negativní. Zaplatpánbůh se ale vyvíjí dobrým směrem. At' už díky regulaci ze strany státu nebo

samoregulaci firem, které chtějí dělat byznys opravdu dobře a být pro zákazníka přínosem. Finančních poradců je dnes na trhu méně a mají lepší finanč-

ní reputaci. Myslím, že tento trend bude pokračovat – bude nás stále méně a budeme mít stále lepší reputaci.

Kde teď na poradce i jejich klienty číhají pasti?

Pastí by se jistě našlo dostatek. V médiích dnes často vidíme informace o pastech, které se týkají různých dluhopisových programů, jež se snaží sbírat prostředky od běžných zákaz-

níků na věci, na něž by se takto finance vybírat neměly. Je řada „finančních poradců“, a v tomto případě jsou skutečně na místě uvozovky, kteří na této vlně fungují a možná ani nevě-

dí, co svým klientům nabízejí. To považuji za past a myslím, že se to vrátí negativně klientům, ale i poradcům.

Jak vyvážit práci a volný čas?

Pro mě není mezi prací a volným časem dělicí čára. Cílem člověka na tomto světě je být šťastný a šťastným vás může

klidně činit i práce. U každého tak bude kombinace práce a volného času jiná. Obzvláště dnes, když řada lidí pracuje

z domova, se práce a volný čas prolínají víc než kdy jindy.

Kde čerpat inspiraci pro úspěšné podnikání?

Čerpal bych inspiraci od jiných úspěšných podnikatelů. Nespoléhal bych naopak na kouče nebo autory knih, kteří nikdy nepodnikali, ale pohybují se jen v teoretické rovině. Mnohem více se dozvíte od lidí, kteří si podnikáním skutečně prošli. Určitou „vyšší inspiraci“ člověk čerpá ze svého vědomí, a když mu nebude mysl jen neustále pracovat na tom, jak vše vyřešit, ale naopak se mu ji podaří zklidnit, inspirace přijde.





Jak zaujmout klienty v online světě?

Nechci si hrát na online guru, být se o tyto věci zajímám. V našem byznysu, který je založen na vztazích, je zásadní být sám sebou, být autentický, jiný než ti ostatní, a tím pádem za-

pamatovatelný. Zásadní je být uvěřitelný pro klienty. Ne vždy je to jednoduché, protože když jsem autentický, tak také narážím na někoho, kdo se mnou bude nesouhlasit, protože nic

nehrajete. Každý musí počítat s tím, že když je autentický, je zranitelnější a není jednoduché vystoupit se svou zranitelností ven.

Co vzkazujete poradcům, kteří spojili svou cestu s Broker Trustem?

Velké díky za to, že nám dali důvěru. Nepovažuji to za samozřejmost. Mohu jim slíbit, že

jsme tu pro ně. Neusnuli jsme na vavřínech z toho, že máme obrat přes dvě miliardy. Maká-

me na sobě každý den a chceme být lepší a lepší. A všechno to děláme pro naše partnery.

Na co jsme se nezeptali, ale chtěl byste říct?

Už rok žijeme v situaci, která ukazuje, že všichni si náš svět tvoříme tak, jak přemýšlíme o věcech. Někomu to bude znít možná příliš ezotericky, ale je to vlastně princip kvantové fy-

ziky, kdy pozorovatel mění to, co pozoruje. Obzvláště v dnešní době se ukazuje, že svět každého z nás bude vypadat tak, jak se na něho budeme dívat. Nastavení mysli je extrémně dů-

ležitá pro to, jak vnímáme svět kolem sebe, ale je zároveň mimořádně důležité pro to, jaký svět okolo nás opravdu je.

Úvěr nejen na rekonstrukci

Platí
do 30. 4.
2021.

Tohle vás zvedne z gauče! Úvěr nejen na rekonstrukci za 4,35 % p. a.

Buřinka vám nyní pomůže vylepšit bydlení s akčním úrokem 4,35 % p. a. Nezajištěný úvěr na rekonstrukci, výstavbu či pořízení bydlení sjednejte s vaším finančním poradcem. Nabídka platí od 1. 3. do 30. 4. 2021.



www.burinka24.cz

Úvěr od Buřinky ve výši 1 000 000 Kč se splatností 20 let a roční úrokovou sazbou 4,35 % se skládá z překlenovacího úvěru poskytnutého s úrokovou sazbou 4,35 % p. a. (pevná sazba) na 2 roky do přidělení úvěru ze stavebního spoření. Splácet budete měsíčně 6 318 Kč po dobu 24 měsíců. Za zpracování úvěru zaplatíte jednorázově 7 500 Kč, za vedení úvěru 0 Kč. Na překlenovací úvěr navazuje úvěr ze stavebního spoření ve výši 941 131,36 Kč poskytnutý na dobu 18 let, který je použit k úplnému doplacení překlenovacího úvěru. Úroková sazba je 4,35 % p. a. s fixací po dobu prvního roku a následně vždy na 3 roky. Splácet budete měsíčně 6 318 Kč po dobu 18 let. Cena za zpracování a vedení úvěru je 0 Kč. Celková částka splatná spotřebitelem za Úvěr od Buřinky je 1 518 865,30 Kč. RPSN činí 4,57 %. Uvedené údaje platí za předpokladu čerpání celého úvěru v den jeho poskytnutí se splácením od následujícího měsíce vždy k 25. dni.

Easy refi od Buřinky.

Jednoduché refinancování bez dokládání faktur.
Pro pohodlné zpracování nezajištěných úvěrů je tu pro vás aplikace Buřinka 24.



STAVEBNÍ
spořitelna České spořitelny

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



Gabriela Večeřová
Key Account Manager
Tel.: +420 702 006 796

E-mail: gabriela.vecerova@burinka.cz

Úvěr Obnova pro bytová družstva a SVJ

Zrekonstruuje si svůj bytový dům s úvěrem Obnova od Buřinky. Nabízíme až 400 000 Kč na jednu bytovou jednotku bez zajištění, nepožadujeme převod běžného účtu a mimořádné splátky umožňujeme zdarma.



STAVEBNÍ
spořitelna České spořitelny

www.burinka.cz

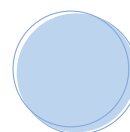
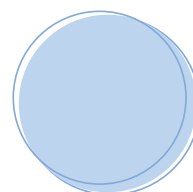


DOBA KORONAVIROVÁ

Jaký je pohled českých ekonomů na aktuální situaci a dopady koronavirových opatření?

Doc. Ing. Vladimír Žítka, Ph.D.

vedoucí katedry – Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta – Katedra regionální ekonomie a správy



Jak se bude vyvíjet ekonomika v dalších měsících? Přichází už „post-covidové“ oživení?

Všichni bychom byli rádi, pokud by bylo možné konstatovat, že se ekonomika vrátí na růstovou křivku. Svět ale už nebude stejný. Návrat do normálu bude spojen s řadou strukturálních změn, jejichž přesnější podobu lze v tuto chvíli jen odhadovat. Prognózu dále limituje, že vlastně nevíme, zda pandemie opravdu končí. Jaro významně napoví, zda ekonomika nabírá pozitivní směr. Až podzim však ukáže, jestli je pandemie opravdu minulostí.

Hypotéky a reality za sebou mají rekordní období, kam se bude tento trh podle vašich očekávání dále ubírat?

Většina ekonomů již dlouho sleduje situaci na realitním trhu s obavami. Lidé si vzali na bedra celoživotní závazky, které zatěžují jejich rozpočty. Pokračující strmý růst cen bytů je nutil zvyšovat výši úvěrů. Zda jsme již dosáhli stropu a zájem o další hypotéky se bude v následujících letech snižovat, uvidíme již v tomto roce. Neřešitelnou situaci by pro část domácností s hypotékou znamenal nástup hospodářská krize, kterou mnozí očekávali již před covidem.

Jaká jsou podle vás účinná opatření proti ekonomickým dopadům pandemie, co naopak příliš nefunguje?

Nejsem si jist, že lze na takto položenou otázku jednoduše odpovědět. Balík všech různých nástrojů jistě mírní dopady vládních opatření. Firmský sektor má po růstových letech zvýšenou míru odolnosti a pokud se podaří v krátké době všechna omezení postupně zrušit, jistě dokáže začít znovu plně fungovat. Je jasné, že zdravotní krize nemá jen oběti na lidských životech, ale přinesla i fatální dopady pro mnohé ekonomické subjekty.

Změnila pandemie způsob, jak české domácnosti přistupují k financím?

Pandemie a s ní spojená opatření dále rozevřely nůžky mezi domácnostmi. Řada z nich, nedostatečně vybavená IT technikou a s nízkými příjmy, si sáhla až na dno svých sociálních i finančních sil. Naopak část domácností šetřila své peníze, protože nemohla realizovat obvyklé nákupy. Právě chování domácností bude do značné míry ovlivňovat návrat ekonomiky k normálu. Jejich spotřeba může hrát významnou roli a nezbývá než věřit, že se nebudou bát utrácet.

(Foto: archiv p. Žítka)

Petr Bartoň

hlavní ekonom investiční skupiny Natland



Jak se bude vyvíjet ekonomika v dalších měsících? Přichází už „postcovidové“ oživení?

Ne, a hned tak nepřijde. Bez očkování může přijít maximálně drobné jar-ní oživení, lidé budou stále očekávat další nesystémové kroky státu. Ale k drobnému oživení dojde, jakmile se obnoví alespoň venkovní aktivity.

Hypotéky a reality za sebou mají rekordní období, kam se bude tento trh podle vašich očekávání dále ubírat?

V úhrnu za posledních 7 let rostou ceny českých bytů druhým nejrych-lejším tempem v EU. Třeba v Maďarsku podobný růst vyvolal staveb-ní boom a ceny tak zpomalily. U nás k tomu mohlo těžko dojít, když máme nejpomalejší stavební řízení v Evropě. A nyní se staví zhruba ještě o šestinu méně než před Covidem. Přidejme k tomu ultra nízké úrokové sazby a pokles cen bytů mimo turistické lokality můžeme těžko čekat.

Jaká jsou podle vás účinná opatření proti ekonomickým dopadům pandemie, co naopak příliš nefunguje?

Program Antivirus byl určitě účinný a dával smysl v prvních chaotických týdnech, ale po roce pandemie je příliš plošný. Měl být dávno nahrazen systémem kurzarbeitu, jenž dokáže mnohem lépe vyplácet podle míry zasažení. V mnoha zemích jej zavedli už od začátku, u nás se o něm od loňského léta jen mluví.

Změnila pandemie způsob, jak české domácnosti přistupují k financím?

Rozevřela nůžky nejen mezi chu-dými a bohatými, ale hlavně mezi soukromým sektorem a státními úředníky. Třeba OSVČ ve fyzic-kých službách rozpouštějí svoje úspory, nejnutnější lidi stát uvrhl zpátky do náručí zastaváren. Ale třeba státní úředníci mají stále stej-né příjmy a v podstatě řeší opačný problém: není za co utrácet, a tak nuceně spoří. Úspory domácností celkově vyskočily o více než tře-tinu. Banky již léta zhodnoce-ní úspor nenabízejí, tak vidíme zvýšenou poptávku například po investičních fondech. Podíl na in-vestování je a bude jedním z mála způsobů zhodnocení úspor.

(Foto: archiv p. Bartoňe)



Miroslav Singer

hlavní ekonom společnosti Generali CEE Holding



Jak se bude vyvíjet ekonomika v dalších měsících? Přichází už „post-covidové“ oživení?

Už tluče na dveře. MMF mění prognózu světového růstu směrem nahoru. Bohužel EU bude v posledním „pokoji“, který oživení navštíví. I tak se sem ale do půlky roku dostaví a usadí se na nějakou dobu.

Hypotéky a reality za sebou mají rekordní období, kam se bude tento trh podle vašich očekávání dále ubírat?

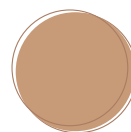
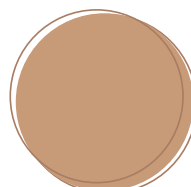
Přichází doba růstu úroků CNB. Prostor pro růst se velmi zmenšil.

Jaká jsou podle vás účinná opatření proti ekonomickým dopadům pandemie, co naopak příliš nefunguje?

To je na dlouhý rozklad. Nejistoty jsou větší, než si mnozí myslí. Ale určitě vakcinace a fiskální podpora zasažených.

Změnila pandemie způsob, jak české domácnosti přistupují k financím?

Jsou opatrnější, spoří, pokud mohou. Ale také jsou ochotni ke spoření využívat i jiná aktiva než jen bankovní účty.





Finanční skupina AXA Česká republika a Slovensko se stala součástí skupiny UNIQA

Dlouholeté zkušenosti obou značek s působením na našich trzích jsou zárukou, že pod značkou UNIQA budeme i nadále poskytovat produkty a služby té nejvyšší úrovně.

Celá transakce začlenění společností AXA pod značku UNIQA podléhá obvyklým právním podmínkám při uzavírání obchodních dohod, včetně získání nezbytných regulatorních souhlasů.

Dosud realizované kroky:

- V průběhu července až října 2020 byly vydány souhlasy lokálních regulátorů k začlenění jednotlivých entit AXA do skupiny UNIQA Insurance Group.
- K 15. říjnu 2020 došlo k převedení akcií vlastněných AXA Group na UNIQA Insurance Group, čímž se tato skupina stala právně i fakticky vlastníkem společností AXA na trzích v České republice, na Slovensku a v Polsku.
- K 15. lednu 2021 se penzijní a investiční společnosti ze skupiny AXA přejmenují na UNIQA.

Další plánované kroky:

- Do konce července 2021 se životní a neživotní pojišťovny AXA sloučí a přejmenují na UNIQA.
- Do konce roku 2021 se celý proces fúze dokončí a formálně se ukončí působení značky AXA v České republice, na Slovensku a v Polsku.
- **Postupně dojde i ke sjednocení produktové a servisní nabídky (cca v horizontu do 1.1.2022). Do té doby se prosím stále obraťte na své kontakty v UNIQA a AXA.**

UNIQA nadvakrát uspěla v soutěži Pojišťovna roku 2020

UNIQA si připsala dvojnásobný úspěch v 19. ročníku prestižní soutěže Banka roku/Pojišťovna roku 2020 zabývající se hodnocením retailových finančních domů. Obsadila druhé místo v kategorii Pojišťovna roku, a současně její generální ředitel Martin Žáček znovu získal ocenění Pojišťovák roku.





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

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

UNIQA pojišťovna připravila 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 **připojištění 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 **připojištění 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 připojištění pro případ velmi vážného onemocnění nebo u pojištění hospitalizace se **zkrátila čekací doba na 2 měsíce**.

U **připojištění 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



WEBINAR

Join us for a free webinar on
the latest trends in digital marketing
on 10/10/2023

BROKER KONGRES EVOLUCE 3D – DO TŘETICE ON-LINE

Na 27. 5. 2021 připravujeme další on-line Broker kongres, tentokrát s podtitulem evoluce 3D. Zaměříme se na to, jak zdravě rozvíjet úspěšné podnikání. Na co a koho se můžete těšit?

Tradicí Broker kongresu jsou skvělí řečníci, kteří mají pro účastníky skutečnou přidanou hodnotu. Tentokrát tomu nebude jinak.

Jistě jste slyšeli o knižním bestselleru Bohatý táta, chudý táta. Po světě se ho prodalo přes 30 milionů výtisků. Jeho autor Robert Kiyosaki na Broker kongresu exkluzivně vystoupí. Dnes ho známe jako úspěšného byznysmena, ale už se tolik neví, že i když jeho první podnikatelské počiny měly poměrně raketový start, brzy se dostaly do potíží. I přes nesporný talent mu trvalo, než přišel na to, jak byznys správně uchopit. I o tom bude Robert mluvit – jak si podnikatelský úspěch udržet a dál rozvíjet. Věříme, že v době, kdy za sebou máme ve financích velmi zvláštní, ale v mnoha ohledech rekordní rok, toto téma oceníte.

Dalším zahraničním hostem bude Daniel H. Pink, jeden z aktuálně nejvlivnějších a nejinspirativnějších lídrů v oblasti managementu a motivace lidí. Mimo jiné uslyšíte užitečné rady, které vám pomohou vést váš tým k ještě lepším výkonům.

Na Broker kongresu vystoupí také nepřehlédnutelný český psychiatri Radkin Honzák.

Poprosili jsme ho, aby se zaměřil na to, jak dosáhnout v podnikání souhry mezi myslí a tělem. Ne nadarmo se totiž říká „ve zdravém těle zdravý duch“. A po mimořádném nasazení z posledního roku to platí dvojnásob.

Novinky z Broker Trustu i poradenského trhu vám jako obvykle představí Zdeněk Sluka. Chybět nebude ani ekonomického okénko Tomáše Sedláčka, který se svým exkluzivním hostem probere nejpálčivější problémy spojené s koronavirovou pandemií. Zástupci profesních organizací AFP, EFPA a KFP budou s Martinem Dočkalem diskutovat na téma

„zdravé“ nastavení poradenské praxe.

Nebudou chybět ani prezentace našich produktových partnerů. Na virtuálních stáncích si budete moci stáhnout řadu produktových materiálů a videoprezentací. Během celého dne se jich můžete zeptat na cokoli, co vás zajímá. Nově i prostřednictvím videohovoru.

Celý Broker kongres se bude odehrávat navíc ve zbrusu novém 3D prostředí, díky kterému si 27. květen užijete ještě víc, samozřejmě bude také soutěž o hodnotné ceny.

Těšíme se s vámi na viděnou.

evoluce^{3D}
BROKER KONGRES

HLAVNÍ PARTNEŘI

ČESKÁ spořitelna, CSOB Group Broker Management, CONSEQ, Kooperativa, MetLife, MONETA, NN, STAVEBNÍ spořitelna Česká spořitelna

Pojišťujeme české domácnosti, živnostníky i podnikatele. Jednoduše a online.

Aktuální novinky:

ŠŤASTNÝ DOMOV

POJIŠTĚNÍ OBČANSKÉHO MAJETKU A ODPOVĚDNOSTI

NAVÝŠENÍ LIMITŮ
V OBČANSKÉ ODPOVĚDNOSTI
AŽ NA 20 MIL. Kč

POJIŠTĚNÍ JÍZDNÍCH KOL
ve společných nebytových
uzamykatelných prostorách domu
s plněním až do limitu 50 000 Kč

MOŽNOST POJIŠTĚNÍ
REKREAČNÍ NEMOVITOSTI
I BEZ ČÍSLA POPISNÉHO
(na parcelu)

UNIKÁTNÍ SLUŽBA

IT A ELEKTRO ASISTENCE
V RÁMCÍ POJIŠTĚNÍ!



ŽIVNOSTNÍK

POJIŠTĚNÍ ŽIVNOSTNÍKŮ A DROBNÝCH PODNIKATELŮ

POJIŠTĚNÍ NEMOVITÉHO
A MOVITÉHO MAJETKU
• až do 20 mil. Kč (budovy
a stavební součásti)
• až do 10 mil. Kč (stroje a zásoby)

AŽ PĚT ČINNOSTÍ
NA JEDNÉ SMLOUVĚ

POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI
ŠKODY ZPŮSOBENÉ
TŘETÍM OSOBÁM
až do výše 15 mil. Kč

UNIKÁTNÍ SLUŽBA

IT ASISTENCE - POMOC PŘI
POTÍŽÍCH S IT TECHIKOU



NABÍZÍME VÁM **ONLINE** OTEVŘENÁ **ŠKOLENÍ** ŠITÁ NA MÍRU



LEOŠ BAŘINA

Central Key Account Manager

tel.: 739 248 036

leos.barina@slavia-pojistovna.cz



ZDENĚK HLAVÁČEK

Key Account Manager

tel.: 739 248 011

zdenek.hlavacek@slavia-pojistovna.cz

www.slavia-pojistovna.cz

...moderní přístup k tradičním hodnotám

REAGUJEME NA NOVÉ POTŘEBY ČESKÉHO POJISTNÉHO TRHU

Obchodní ředitel Slavia pojišťovny, Zbyněk Veselý, popisuje, jak je důležité reagovat na potřeby klientů i makléřů a že tato ikonická česká značka dnes konkuruje i v pojištění domácností, firem a živnostníků.

Jak se Slavia pojišťovna liší od konkurence?

Slavia pojišťovna je na trhu jedinou ryze českou pojišťovnou, jsme v podstatě rodinná česká firma. Hrdě se hlásíme k naší více než 150leté tradici, dnes

patříme do TOP 10 neživotních pojišťoven. Jsme dobře kapitálově vybaveni a daří se nám i obchodně. Již druhým rokem jsme opětovně překonali hra-

nici 1 miliardy korun v hrubém předepsaném pojistném a rosteme rychleji než trh.

Co patří mezi vaše rodinné stříbro?

Již dávno neplatí, že Slavia pojišťovna znamená jen výhodné povinné ručení a havarijní pojištění! Pojišťujeme širokou škálu rizik českých domácností, živnostníků nebo malých a středních podniků, pojišťujeme samozřejmě i rizika vel-

kých firem. Pojišťujeme občanský i podnikatelský majetek, odpovědnost, nabízíme povinné ručení a havarijní pojištění, cestovní pojištění, zdravotní pojištění cizinců, pojištění firemních flotil či umíme i naprosté speciality, např. pojištění včelstev.

Vše je možné si sjednat i online, z pohodlí domova či kanceláře. Digitalizujeme, inovujeme. Příkladem může být unikátní IT a elektro asistenční služba ke každému občanskému majetku zdarma nebo pojištění znalců a znaleckých kanceláří.

IT a elektro asistenční služba, to je něco jako „ajták na telefonu“?

Ano, přesně tak. Koho by před rokem napadlo, že se oblíbený občasný home office stane každodenní rutinou a že se budeme muset učit s novými IT nástroji? Mnoho firem muselo rychle přejít do online prostře-

dí, mnoho domácností si muselo pořídit novou IT techniku či elektroniku. Proto jsme, dalo by se říci, agilně přišli s touto naprosto unikátní IT a elektro asistencí. Pro velký zájem jsme ji od dubna přidali i k pojištění

živnostenského majetku a odpovědnosti. Jsem hrdý na náš tým, že se nám toto tak rychle podařilo a že odezva od klientů je velmi pozitivní.

Pojištění znalců a znaleckých kanceláří je další novinkou

Od počátku letošního roku mají znalci povinnost mít pro výkon znalecké činnosti sjed-

nané pojištění profesní odpovědnosti. I toto umíme pojistit, a navíc umožňujeme rozšíření

i o pojištění obecné odpovědnosti.

**POJĎME SPOLEČNĚ ROZVÍJET ČESKÝ POJISTNÝ TRH!
NAŠE IT ASISTENCE JE UNIKÁTNÍ SLUŽBOU NA TRHU.**

BT KREDIT

Již několik let mají partneři Broker Trustu k dispozici BT Kredit – jednoduchý nástroj pro výběr a sjednání hypotéky. Nástroj se postupně vyvíjí a doplňuje o další a další funkcionality. Cílem je mít možnost on-line porovnat parametry hypoték, následně je také on-line sjednat a jednodušeji komunikovat s bankou na pár kliků.

V BT KREDITU PORADCI NEJVÍCE VYUŽÍVAJÍ:

- Srovnání nabídek hypoték a výběr té nejvýhodnější pro svého klienta
- Možnost vytvořit přehledný PDF výstup pro klienta s těmito nabídkami
- Urychlení práce díky elektronické žádosti místo papírové do Hypoteční banky a České spořitelny
- Bezpečné cesty na elektronické předání dokumentů od klienta přímo na vybraného hypotečního specialistu
- A další výhody, například možnost ocenění nemovitosti na první schůzce, po zadání pár údajů

Výběr hypotéky – cenová nabídka

Jakákoliv operace je navázána přímo na daného klienta, pro kterého nabídky vytváříme. Pokud vytváříme několik různých variant nabídky pro jednoho klienta na základě jeho požadavků a přání, najdeme je vždy u toho klienta.

Porovnat lze hypotéky, u kterých je možné nastavit různé

parametry podle potřeb a přání klienta. Ať již jde o typy hypoték, různé účely a typy objektů financování nebo užití financovaného objektu. Kromě standardních údajů, jako je hodnota zástavy, výše úvěru, fixace a splatnost, je možné volně nastavovat i další sazbu a poplatky ovlivňující údaje jako aktivní využití účtu, bankopojištění nebo čerpání na návrh na vklad zástavního práva.

Cenové nabídky (porovnání) je možné řadit podle různých parametrů, jako je sazba, výše splátky a poplatky v různých variantách. Každou nabídku banky je možné individualizovat a doplnit o poplatky, které nejsou standardní, jako třeba cenu za odhad, platby pojištění, poplatky za čerpání nebo úpravou sazby v případě dohodnuté slevy v bance.

Parametr	Česka spořitelna	Equobank	Hypoteční banka	KB	mBank	MONETA	Raiffeisen bank
Stav sjednání	prescoring		prescoring				
Roční úroková sazba	2,44 %	2,29 %	2,09 %	2,19 %	2,94 %	2,09 %	2,29 %
Měsíční splátka	19 894 Kč	19 215 Kč	18 707 Kč	18 960 Kč	20 919 Kč	18 707 Kč	19 215 Kč
Pravidelné poplatky celkem	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč
Počáteční poplatky celkem	2 000 Kč	0 Kč	1 800 Kč	4 400 Kč	0 Kč	1 000 Kč	1 500 Kč
Maximální výše úvěru	6 949 000 Kč	Neuváděno	Neuváděno	Neuváděno	Neuváděno	6 949 228 Kč	Neuváděno
Zvláštní slevy nabídky	Neuváděno	NĚ	ANĚ	NĚ	NĚ	NĚ	NĚ
Alice							
Sazby							

Pro klienta je možné vygenerovat do PDF porovnání až tří bank včetně vašeho komentáře ke každé z nich.

Sjednání hypotéky – žádost online bez papíru

Porovnáním nabídek však možnosti BT Kreditu nekončí, protože je možné pokračovat na zadání žádosti on-line u České spořitelny a Hypoteční banky. V případě České spořitelny je možné zadávat i cizince.

V případě České spořitelny je možné ještě před vyplňováním žádosti vybrat služby, které banka nabízí (např. parametry bankopojištění, obratovku nebo počet nemovitostí), nebo požádat o slevu na sazbě.

U obou bank vyplňujeme potřebné údaje pro danou konkrétní

banku. Ještě před ověřením scoringu je potřeba vybrat bankéře, kterému bude případ předán. Po ověření prescoringu, jehož součástí je i náhled do registrů, je možné zjistit a ověřit si, zda klient neopomněl sdělit některé své závazky. Prostřednictvím angažovanosti lze zjistit, jaké další úvěry má klient uvedené v registrech. Pak již stačí nahrát potřebné podklady k žádosti a vše odeslat do banky bankéři bez nutnosti tisknout a podepisovat s klientem.

Vychytávky mimo běžné sjednání úvěru

Přišel stávající klient s nabídkou konkurence, která je na sazbě nižší? BT Kredit pomůže porovnat tuto nabídku se stávajícími podmínkami a to ne-

jen z pohledu sazby, ale i dalších parametrů, které ovlivňují výhodnost nabídky (splatnost, fixace, poplatky, ...)

A to není konec

Toto není samozřejmě konečný stav a připravují se další funkcionality i banky, o jejichž hypotéky bude možné požádat on-line. Jednou z funkcionalit,

na které se již pracuje je zjednodušená bonita.

Luboš Smejkal
Produktový manažer BT



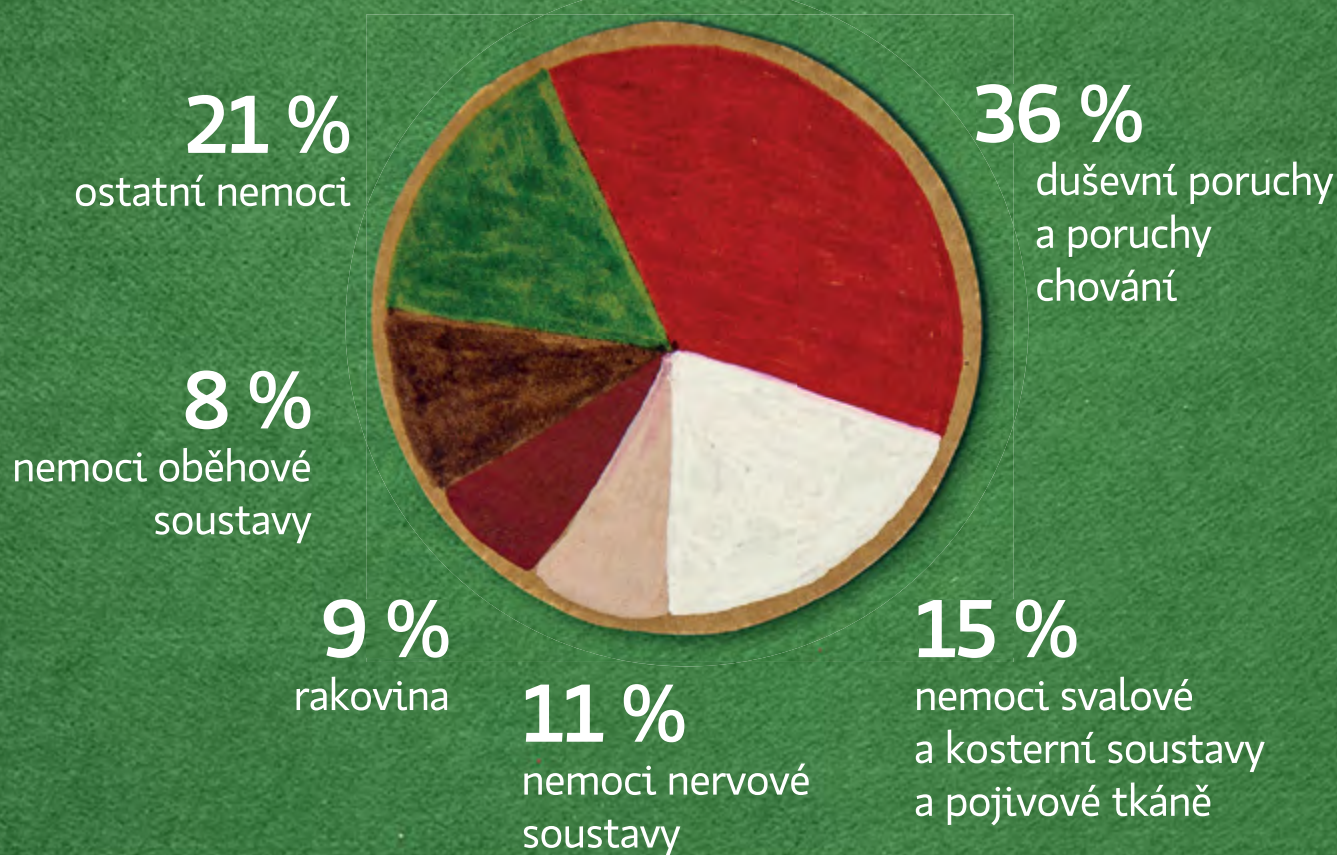
418 000

Celkem žije v ČR přes
418 000 invalidních důchodců.

41 %

Všech 41 % invalidních důchodů
je vyplaceno za invaliditu 3. stupně.

Nejčastější příčiny invalidity 3. stupně



**Zhruba každý 60. Čech má přiznaný
3. stupeň invalidity.**

Mezi nejčastější příčiny invalidity, kterých se obává téměř polovina Čechů, patří rakovina, zranění způsobená autonehodou i nemoci nervové soustavy.




Kooperativa
VIENNA INSURANCE GROUP

Pro život, jaký je

ČEŠI SE VÍCE NEŽ DUŠEVNÍCH PORUCH OBÁVAJÍ RAKOVINY ČI NEMOCÍ NERVOVÉ SOUSTAVY

To vyplynulo z průzkumu, který Kooperativa realizovala s agenturou Ipsos. „Vážná onemocnění opravdu stojí za 96 % případů invalidity, jen 4 % jsou způsobena úrazem. A u vážných onemocnění je pak celých 36 % případů invalidity 3. stupně způsobeno duševními poruchami a poruchami chování. Jedná se tedy o vůbec nejčastější příčiny invalidity. To si mnoho lidí neuvědomuje,“ upozorňuje ředitel Úseku pojištění osob Kooperativy Petr Procházka.

I tato rizika je možné si pojistit v životním pojištění, doporučíte klientům, jak by si měli pojištění nastavit?

Je to podobné jako s pojištěním domu nebo bytu. Také si nepojišťujeme rychlovarnou konvici, ale je důležité mít dobře pojištěnou celou domácnost

nebo dům. Často se setkáváme s tím, že klientům stačí získat z pojistky peníze za zlomenou nohu nebo za dvoutýdenní neschopenku. Když nás ale po-

stihne vážná nemoc, můžeme se ocitnout na dlouhou dobu bez svého obvyklého příjmu. A v případě následné invalidity to může být natrvalo.



Většina lidí je asi přesvědčena, že i takovou situaci nějak zvládne...

V našich průzkumech jsme zjistili, že když už Češi o invaliditě přemýšlí, dvě třetiny z nich netuší, o kolik by jim snížila měsíční příjem. Například při čistém příjmu 20 tisíc Kč se bude nemocenská pohybovat okolo 14 tisíc korun, to je propad o 6 tisíc. První měsíc to většinou nějak zvládneme, ale jsme-li doma tři měsíce, začíná už jít do tuhého. A když se nemoc komplikuje až k invaliditě, příjem klesne trvale.

Předpokládám, že významné výdaje si vyžádá i případná úprava bydlení nebo vozidla?

Invalidita výrazně zasáhne nejen do života jednotlivce, ale většinou i do finanční situace celé rodiny. Jen počáteční náklady například na úpravu bydlení nebo automobilu, případně na nákup invalidního vozíku lehce přesáhnou částku 800 tisíc Kč. Navíc každý



měsíc chybí minimálně těch zmíněných šest tisíc korun. Celkem tedy může jít o miliony. Dobře nastavené životní pojištění v takových případech

téměř dorovná náš původní příjem. A to je jeho nejdůležitější vlastnost.

Přesto se stále setkáváme s tím, že klienti některá vážná rizika podceňují, je nějaká cesta, jak je přesvědčit?

Naši poradci využívají moderní nástroj pro sjednávání pojištění tzv. PRŮVODCE. Díky němu poradce podrobně stanoví potřeby klienta, z jejichž analýzy PRŮVODCE vypracuje doporučenou pojistnou ochranu klienta. Pokud si podle těchto para-

metrů klient sjedná pojistnou smlouvu, má jistotu, že je kvalitně pojištěn. A samozřejmě se i snažíme ta nejzávažnější rizika zvýhodnit, zatraktivnit je. Jak pro nové, tak pro naše stávající klienty, kteří si do 30. června 2021 sjednají pojištění rizika in-

validity v rámci svého životního pojištění, získají od Kooperativy po celý čas trvání smlouvy garanci dvojnásobné plnění z rizika pojištění invalidity 3. stupně. V případě pojistné události tak lze získat zvýhodnění až 1 milion Kč navíc.



NĚKTERÁ ŠKOLENÍ PROSTĚ POTŘEBUJÍ OSOBNÍ SETKÁNÍ

Nový koncept vzdělávání, podpora poradců v oblasti zaměstnaneckých benefitů, přesun z eventů do online prostředí, upravený vstupní seminář, informování poradců o možnostech pro certifikační školení, zajištění certifikační zkoušky na pojištění, to jsou novinky v oboru vzdělávání v Broker Trustu. Jak změny probíhaly, čeho všeho mohou poradci využít a co nového se chystá, na to odpovídá Věra Bittová, odbornice na vzdělávání v Broker Trustu.

Jaké možnosti vzdělávání aktuálně Broker Trust nabízí?

Máme nový koncept vzdělávání, který nám člení školení na 4 podoblasti – školení pořádané Broker Trustem, povinná a certifikační školení, produktová školení a rozvojová školení.

Do školení pořádaného Broker Trustem patří vstupní seminář, jehož cílem je zajistit hladký start poradců v novém prostředí. Probíhá ve dvoudenních do-

poledních blocích a poradce na něm seznámíme se společností Broker Trust a s nástroji, které jim usnadní práci. Dále také představíme podklady pro odezdání obchodů. V rámci této sekce vzdělání pořádáme rovněž školení určená asistentkám/asistentům, kteří pracují v BeTy.

Další podoblastí jsou povinná a certifikační školení, kam pa-

tří AML, dluhopisy, následné vzdělávání a certifikace na produkty. V oblasti produktového školení se pak zaměřujeme například na školení produktových partnerů a v rozvojovém školení máme samé novinky: obchod a rozvoj firmy, vztah s klientem, technologie v poradenství, trendy v poradenství a finanční plánování.

Je nějaká zajímavost, čím se může Broker Trust pochlubit?

Jako jediní na trhu se můžeme pochlubit podporou poradců v oblasti firemního obchodu – v zaměstnaneckých benefittech. Na tomto školení radíme a ukazujeme poradcům, jak najít cestu k bonitním klientům, jak získat jejich doporučení, jak si vytvořit z firemních klientů lead generátor kontaktů a jak

zaujmout firemní klienty s benefitními programy i v dnešní době. Velký úspěch má také školení Galerie produktů, kde poradcům nabízíme setkání více producentů v jeden den. Ti představí své novinky, které pomohou poradcům při správném hledání řešení pro své klienty. Cílem je dát poradcům

co nejvíce informací v oblasti produktů během jednoho dne namísto toho, aby je složité sháněli. Také pořádáme interní školení na produkty dle potřeb sítě, jako je například, jak správně vyplnit povinné přílohy na pojištění nebo jak na likvidaci pro podnikatelská rizika.

S čím vším zamával covid?

Nikdo z nás si na začátku pandemie neuměl představit, že bychom ve stejné situaci byli i za rok. Takže na začátku

bylo daleko méně bank a pojišťoven, které se překlápily do online. Časem se veškeré školicí aktivity přenesly do onlinu

a producenti dnes školí v online prostředí ve velkém. Musím pochválit poradce, jelikož pro mnoho z nich bylo těžké na-

Školení od A do Z

Nabídka školení od Broker Trustu



Broker Trust	Povinná a certifikační	Produktová školení	Rozvoj
Vstupní školení	AML	Školení produktových partnerů	Obchod a rozvoj firmy NOVINKA
Školení asistentek	Dluhopisy	Galerie produktů - novinky NOVINKA	Vztah s klientem NOVINKA
Zaměstnanecké NOVINKA programy	Následné vzdělávání NOVINKA Investiční/úvěrové/pojišťovací produkty	Odborná setkání pro členy komunity NOVINKA	Technologie v poradenství NOVINKA
Produkty a produktové NOVINKA nástroje	Certifikace na produkty		Trendy v poradenství NOVINKA
Ostatní nástroje NOVINKA (aplikace na podporu obchodu)			Finanční plánování NOVINKA

učit se s technologiemi, a vůbec pochopit, jak se na školení připojit, jelikož na začátku se objevovalo hodně platforem a každá to měla jinak. Nakonec se ale i toto ustálilo a zůstalo jen pár nejjednodušších a osvědčených. V Broker Trustu používáme platformu

Teams a všechna naše interní školení jsme přesunuli do online prostředí. Dokonce máme zpětnou vazbu, že řada těchto školení poradcům vyhovuje v podobě online více než prezenční forma, a že by si přáli online zachovat. Výhodou online prostředí je, že se do něj

může přihlásit zájemce odkudkoliv a nemusí trávit dlouhý čas na cestách. Připojí se na školení na dvě hodiny a pak může klidně stihnout ještě nějaký byznys. Online ale nejde pořádat pro všechna školení.

A jak je to aktuálně s povinnou certifikací na pojištění?

To v tuto chvíli hoří. Všichni, kdo chtějí zprostředkovávat pojištění, musí mít ze zákona novou certifikační zkoušku. Ti, co jsou již na trhu, musí udělat zkoušku do 31. 5. 2021. Jelikož

si uvědomujeme, že jde o náročnou zkoušku a termíny jsou kvůli covidu omezené, domluvili jsme s našimi smluvními partnery termíny pro prezenční i distanční zkoušky pouze pro

naše poradce. Kapacita termínů, které jsou nyní vypisované, je o hodně nižší, proto jsme poradcům pomohli tím, že místa blokujeme výhradně pro ně a nikdo jiný je neobsadí.

Zajistili jste představení nových produktových partnerů, díky nimž mohou poradci nabídnout produkty svým klientům. Můžete to více přiblížit?

Společnost Broker Trust začala spolupracovat například s novou pojišťovnou Agra nebo YOUPLUS, se kterou jsme

uspořádali školení. Proběhlo seznámení, představení jejích produktů, osob, na které je možné se obrátit, návod, jak

odeslat elektronicky smlouvu, a jaké jsou výhody použití.

Co plánujete v letošním roce ohledně vzdělávání?

Plánujeme několik novinek pro naše poradce. Jako první jsme se podívali na koncept vstupního semináře, který jsme nově postavili. Při přípravě jsme se zaměřili více na nové poradce, kteří k nám přišli. Ukážeme jim, v čem jim dokáže Broker

Trust pomoci – jako jsou třeba kampaně, chytré nástroje, podpora v oblasti investic a používání nástroje Edwarda, ale také se pochlubíme našimi úspěchy a našimi hodnotami. Následovat bude blok zaměřený na praktickou část, ukážeme, co

a kde se dá najít v BeTy, co ke své práci potřebují, jak snáze zvládat administrativu. V návaznosti na vstupní seminář nabídneme zmíněná školení, kde vše probereme podrobněji.

Jaké jsou další plány v oblasti vzdělávání? A s čím bojujete?

Další aktivity, které máme „v hlavě“, jsou zatím jen o plánech, protože nevíme, jak se bude situace vyvíjet, a kdy bude možné se zase potkávat. Určitý druh školení osobní setkávání potřebuje, protože je důležité, aby si poradci mohli získané informace hned vyzkoušet, aby si je ukotvili, a začali jim věřit a uměli je využívat. Ale to je právě v době, která setkávání moc nepřeje, velmi těžké. Kdyby získali znalosti v tuto chvíli a nemohli je naplno využít a proměnit je ve své dovednosti, zapomněli by je, a školení by nemělo smysl. Například dostat se do firmy s nabídkou firemních benefitů bývá často

složitě a poradci z toho mívají strach. Proto, až se budeme moci zase potkávat, plánujeme uspořádat školení, které poradcům prakticky ukáže, jak oslovit zaměstnavatele, zvládat námitky a získat si jejich důvěru. Také se chceme zaměřit na naplňování rozvojových školení. V tuto dobu jsme vybrali čtyři renomované externí dodavatele, které představíme našim poradcům a ukážeme jim, v čem všem by jim mohli pomoci, aby jejich firmy rostly. V případě zájmu budeme dále dodavatele doplňovat.

Dalším plánem je přehlednější uspořádání položek v BeTy



v záložce Vzdělávání a také bychom chtěli získat nový externí software pro zadávání školení, které by nabídlo moderní vzhled, jednoduché ovládání a bohatý přehled o školení a zájmu o ně.

A nějaká novinka bude?

Novinkou pro tento rok je povinnost následného vzdělávání, které je povinné pro všechny zprostředkovatele pojištění v rozsahu 15 hodin. Platí to

pro zprostředkovatele nejpozději do konce následujícího roku po roce, kdy absolvoval zkoušku odborné způsobilosti, a poté každý další rok. Povin-

né vzdělávání mohou poradci odstudovat jen a pouze u akreditovaných společností.

Na školení je možné se přihlašovat v BeTy/Vzdělávání/Školení.

Na školení bývají poradci upozorňováni e-mailem vždy zhruba v polovině měsíce před následujícím měsíčním obdobím a získají vždy přehled školení na celý měsíc.

Zhodnoťte své peníze se stavebním spořením

- průměrné roční zhodnocení až 4,29 %
- bezpečně uložené peníze
- státní podpora až 2 000 Kč za rok
- u stavebních spoření Kamarád a 55+ navíc bez poplatku za uzavření smlouvy



MONETA | STAVEBNÍ
SPORITELNA

4.29%



moneta.cz

Poskytovatel produktu: MONETA Stavební Spořitelna, a.s., se sídlem Vyskočilova 1442/1b, 140 00 Praha 4 – Michle, IČO: 47115289, zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl B, vložka 1714. E-mail: stavebko@moneta.cz, telefon: 257 092 111. Tento dokument obsahuje výhradně údaje určené k marketingovým a propagačním účelům, a také proto nepředstavuje návrh na uzavření smlouvy (nabídku). Podmínky akce najdete na webových stránkách www.moneta.cz.

JISTOTA JE PRO KLIENTY DŮLEŽITÁ

Stavební spoření a překlenovací úvěr
od MONETA Stavební Spořitelny stojí za pozornost!

Hledáte v dnešní trochu nejisté době pro své klienty produkt, u kterého jim můžete garantovat skvělé podmínky nejen dočasně, ale třeba i po celou dobu jeho trvání? Dva takové pro vás máme!

MONETA Stavební Spořitelna aktuálně nabízí klientům jakéhokoli věku možnost uzavření smlouvy stavebního spoření zdarma, a to s úrokovou sazbou z úspor ve výši 1 % p. a. bez dalších podmínek. Smlouvu může poradce jednoduše sjednat v Portálu pro klienty a poradce.

Stavební spoření – tarif ProSpoření

Na konci loňského roku jsme vylepšili naše překlenovací úvěry. Změnili jsme tarify a snížili úrokovou sazbu u Půjčky ProBydlení. Z reakcí vás, poradců, je zřejmé, že naše nabídka je skutečně skvělá. A je možné něco skvělého ještě vylepšit? Ano! Ve změnách pokračujeme. Snížili jsme úro-

kovou sazbu u hypopůjčky pro bydlení a upravili jsme hranici nutnou pro podpis manžela/manželky v úvěrové žádosti, a to až na 500 000 Kč.

Pojďte do toho s námi a pomozme společně klientům plnit jejich sny!

Klientům ve věku 0–23 let a od 55 let věku nabízíme zdarma dvě varianty cílové částky: 200 000 Kč a 500 000 Kč. Klienti ve věku 24–54 let si mohou uzavřít smlouvu stavebního spoření zdarma na cílovou částku 200 000 Kč a více, horní

hranice není omezena. Ve všech případech je nutné, aby do 4 měsíců od uzavření smlouvy byla na účet stavebního spoření připsána částka minimálně ve výši 1 % z cílové částky. Úroková sazba z úspor je 1 % p. a.

Překlenovací úvěr – tarif NaÚvěr N2 a NaÚvěr Z2

Překlenovací úvěr Půjčka ProBydlení umožňuje klientům čerpat bez zajištění až 1 000 000 Kč, v případě družstevního bydlení až 1 500 000 Kč. Maximální splatnost je 22 let. Hypopůjčka ProBydlení se zástavou nemovitosti má maximální splatnost 30 let. V obou variantách překlenovací úvěr automaticky přechází po 24 měsících do řádného úvěru s anuitním splácením. Úrokovou sazbu garantujeme klientovi po celou dobu splácení úvěru. A jak je skvělá, zjistíte v našem kalkulatoru.



Jan Záhora, zakladatel a jednatel
MyNEMO Report s.r.o.
Foto: archiv



OJEDINĚLÝ PROJEKT NA TRHU, KTERÝ ZJISTÍ VŠE O NEMOVITOSTI: NEMO REPORT

Vyberete si nemovitost a díky online službě o ní vše zjistíte. Rychle, jednoduše, komfortně a především komplexně. To je NEMO Report. Online služba je napojena na různé zdroje a díky tomu vše shrne do jednoho místa. „Informace zpracujeme, přetlumočíme do srozumitelné podoby a vytvoříme souhrnný a stručný report. Ve výstupu se tak klient například dozví, jestli se na nemovitost váže nějaké břemeno, zda majitel není v exekuci, k jakému užití je pozemek určený územním plánem nebo třeba jestli se na pozemku nenachází nelegální stavba,“ vysvětluje Jan Záhora, zakladatel a jednatel MyNEMO Report s.r.o., jenž už od roku 2012 spolupracuje s Broker Trust.

Jak nápad na NEMO Report vůbec vznikl?

Na trhu nemovitostí působím více než 8 let. Posledních několik let poskytujeme pro klienty komplexní servis při pořízení bydlení a během této doby jsme se setkali s velkým množstvím situací, které mohly způsobit, nebo způsobily více či méně výrazné komplikace. Většinu z nich se dá předejít, a tak jsme u každé poptávané nemovitosti dohledávali informace manuálně. To samozřejmě není žádná zábava, informace nejsou nikde jednotně dostupné. Spíše jsou tak nějak roztroušené po prostoru a časově je to velmi neefektivní. Tuto situaci běžně zažívá nespočet kupujících, re-

alitních makléřů, hypotečních specialistů nebo projektantů. Když jsme pak se společníkem Filipem Majorem přemýšleli, co s tím, uvědomili jsme si, že si dneska můžete pohodlně, rychle a online prověřit stav auta, u nemovitostí ale podobná služba neexistuje. Řekli jsme si, že by informace měly být jednoduše, rychle a srozumitelně dostupné. Když to jde u aut, které mají průměrně několiknásobně menší hodnotu a potenciální rizika nemusí mít tak závažné důsledky, proč by tady neměla vzniknout podobná možnost pro nemovitosti? A tím to začalo.

Popište, jak lze tedy nyní tuto online službu využít

NEMO Report je online služba, která poskytuje rychlé a jednoduché prověření nemovitosti. Díky napojení na různé zdroje dokážeme získat všechny potřebné informace. Ty zpracujeme, přetlumočíme do srozumitelné podoby a vytvoříme souhrnný a stručný report. V jediném výstupu se tak napří-

klad zájemce dozví, jestli na nemovitosti vázne věcné břemeno, zda není majitel v exekuci, k jakému užití je pozemek určený územním plánem nebo jestli se na pozemku nenachází nelegální stavba. Často report využívají zájemci o koupi nemovitosti, projektanti, makléři nebo třeba poradci, kteří tím

přinášejí další přidanou hodnotu pro klienta.

Druhou možností je integrace vybraných služeb nebo zdrojů přes API do funkčního portálu. Z kraje letošního roku se nám podařilo spustit integrovanou službu informace o ri-

ziku povodní do programu NEMExpress, největšího softwarového řešení pro odhadce nemovitostí v ČR. Pokud tedy aktuálně řeší poradci nějaké hypotéky, v odhadu pro banku bude pravděpodobně námi distribuovaný výstup k riziku povodní.

V čem je služba NEMO Report výjimečná?

Výjimečná je především v tom, že v ČR se zatím nikdo do něčeho podobného nepustil. Na trhu existuje celá řada často velmi povedených řešení, které se specializují na určitý segment, může jít o online ocenění nemovitostí, mapové aplikace, různé rejstříky nebo informace o riziku povodní a podobně. My tyto nástroje a zdroje dat

chceme mít v jednom funkčním celku. A navíc přidat přesah do praxe. Zatímco laik dostane informaci a doporučení, jak situaci řešit, specialista získá potřebné podklady, aby s informacemi mohl dále pracovat. Chceme tedy propojovat nejen informace, ale i příbuzné obory a tím jim pomoci zefektivnit svoji práci.

Jaké máte dosavadní ohlasy na službu?

První verzi projektu jsme spouštěli na konci roku 2020, takže aktuálně jsme na začátku a sami víme, že je stále hodně práce před námi. Právě proto nás překvapilo, že i v této rané fázi máme opravdu velmi pozitivní zpětnou vazbu, a to jak na myšlenku, tak i na prvotní uchopení reportu. Především kompletní report cílený na domy

a pozemky se hodně osvědčil. Na druhou stranu musíme objektivně říci, že report není sto procentně pro každého a ani nemůže být. Pokud někomu nevádí pátrat hodiny po informacích k pozemku, platit dílčí poplatky za informace a dělat si z toho vlastní závěry, nemusí náš report plně ocenit a nejspíš pro něj ani není úplně vhodný.

Co např. zjistil NEMO Report:

Pozemek byl v podstatě nepoužitelný. Rezervace by paní vyšla na menší statisíce a byla by nevratná. Přesně pro takové situace nám dává projekt smysl.

Kdy/v čem už NEMO Report klientům pomohl?

Těch případů je celá řada a co příběh, to originál. Věřím, že mnoho poradců se také setkala se situacemi, kdy by jim včasné odhalení nějakého rizika zjednodušilo práci. Zejména při řešení podmínek čerpání. Typicky se však jedná o stavby nezapsané v katastru nemovitostí, omezení na katastru nemovitostí, ať už jde o věcná

břemena, zástavní práva nebo exekuce. Někdy mohou být problémy zásadní, jindy méně a může se jednat pouze o zdržení. Pokud s tím ale kupující nepočítá a například vypoví nájemní smlouvu, dostane se zbytečně do stresové situace.

Velký problém může být i situace, kdy se nemovitost nachází



Foto: Michal Bílek

ve čtvrtém stupni povodňového rizika a kupující to zjistí až po podpisu rezervační smlouvy.

Nedávno jsme například zažili situaci, kdy si paní vysnila koupi pozemku nebo chaty v Jizerských horách. Našla jeden krásný, u sjezdovky a na kraji města. Pár hodin před podpisem rezervační smlouvy se na nás obrátila, jestli by-

chom jí pozemek neprověřili. Přímou přes pozemek vedl kanalizační a vodovodní řád. Přestože byl pozemek územním plánem určený ke stavbě rodinných domů a rekreačních objektů, pozemek byl v podstatě nepoužitelný. Rezervace by paní vyšla na menší statisíce a byla by nevratná. Přesně pro takové situace nám dává NEMO Report smysl.

K čemu by mohli tuto službu využít poradci?

Poradci mohou NEMO Report využít pro zvýšení své přidané hodnoty pro klienta a jeho ochranu. Takhle to ostatně začalo u nás. Makléř zase pro změnu při nabírání nemovitosti získá potřebné informace

a může je poskytnout zájemcům o koupi.

Navíc, kdo si prověřuje nemovitost, bude také možná potřebovat vyřešit hypotéku nebo pomoc s prodejem. Rádi

budeme s poradci spolupracovat i v tomto směru. Stačí nám napsat na **info@nemoreport.cz** a pobavíme se o možné individuální spolupráci. Navíc aktuálně spolupracujeme také s právníky, projektanty, odhadci nebo geodety a jsme tím pádem schopní pomoci s různými doprovodnými službami. Běžně pomáháme řešit např.

pasporty staveb nebo rozdělení pozemku.

Nechceme, aby měli poradci nebo jiní specialisté deset různých registrovaných účtů na deseti různých portálech, naše vize je, že bude vše pěkně pohromadě na jednom místě a bude se s tím dobře a komfortně pracovat.

NEMO REPORT

www.nemoreport.cz

Zadat adresu, vybrat typ reportu a potvrdit objednávku. Po přijetí peněz na účet je report zpracován a zaslán na e-mail.

Mimo standardní objednávku lze napsat i na e-mail: **info@nemoreport.cz**

Ceny za služby NEMO Report:

3 varianty reportů v rozmezí 690–1 990 Kč včetně DPH. Chystáme také tzv. verzi MINI, která bude stát do 500 Kč.

„Jsme také otevření individuální spolupráci (např. jako reporty pro jejich klienty nebo třeba tím, že budeme doporučovat služby našich B2B partnerů),“ říká Jan Záhora, zakladatel a jednatel MyNEMO Report s.r.o.

Co chystáte do budoucna, jaké jsou vaše plány s NEMO Report?

Aktuálně nejvíce pracujeme na tom, aby bylo co nejvíce informací integrovaných, plně automatizovaných, a tím pádem dostupných obratem. Stejně tak budeme dlouhodobě zlepšovat náš portál pro registrované uživatele. V něm chystáme spoustu různých novinek, které umožní nejen nahrát informace, ale také s nimi dále pracovat. Např. pomocí mapové aplikace, na které momentálně pracujeme.

Naše vize je vytvořit prostředí, kde si na pár kliknutí zjistíte v podstatě vše, co lze v online světě k nemovitosti získat. Mimo to chceme, aby se uživatelům dobře s informacemi pracovalo.

Soňa Straková



NEMO Report čerpá data z různých zdrojů a od důvěryhodných partnerů:

- informace z katastru nemovitostí,
- riziko povodní nebo záplav na adrese nemovitosti a v okolí,
- zapsaná sídla firem na adrese nemovitosti,
- ekonomický rating obce,
- informace z insolvenčního rejstříku,
- mapy a mapové podklady,
- inženýrské sítě,
- územní plány obcí.

Souhrnný přehled rizik prověřované nemovitosti	Existuje možné riziko	Riziko snížení hodnoty	Riziko časové prodlevy	Riziko zvýšení nákladů
Je nemovitost zatížena zástavním právem?	🔴	🟡	🟡	🟡
Váznou na nemovitosti věcná břemena?	✖	✖	✖	✖
Je u nemovitosti evidován zákaz zcizení či zatížení?	✖	✖	✖	✖
Je nemovitost zatížena exekucí?	✖	✖	✖	✖
Váznou na nemovitosti jiné právní omezení?	🔴	🟡	🟡	🟡
Jsou na adrese registrována sídla firem?	🟢	🟢	🟢	🟢
Hrozí v lokalitě riziko povodní či záplav?	🟡	🟢	🟢	🟡

Právní a jiná omezení zapsaná v katastru nemovitostí

Záznam: Zástavní právo smluvní

Hrozí, že banka neakceptuje tuto nemovitost do zástavy?	SPIŠE ANO
Hrozí, že tento zápis snižuje hodnotu nemovitosti?	ANO, JE TO MOŽNÉ
Odhad času nezbytného pro výmaz záznamu	30 dnů až 90 dnů
Odhad finančních nákladů na výmaz záznamu	2 000 Kč až 7 000 Kč

Co je zástavní právo?

Pokud si zástavní právo nárokuje banka, můžete zůstat v klidu. Jedná se o běžný proces. Aby mohla koupě v pořádku proběhnout, bude potřeba získat souhlas aktuální banky, následně z kupní ceny dluh splatit a po splacení zástavní vymazat. Druhou možností je převést dluh na jinou nemovitost. Tato alternativa nese riziko zdržení i v řádu několika měsíců a rychlost provedení záleží hlavně na prodávajícím. Pokud je zástavní právo ve prospěch konkrétního člověka (fyzické osoby) nebo firmy (právníce osoby), doporučujeme kupovat nemovitost až po výmazu zástavy. V případě koupě na úvěr to banka navíc bude požadovat.

Záznam: Zahájeny pozemkové úpravy

Životní prostředí

Záznam: Riziko povodní a záplav

Hrozí v dané lokalitě reálný výskyt povodní/záplav?	SPIŠE NE
Bude banka požadovat pojištění proti povodním?	ANO, JE TO MOŽNÉ
Hrozí od pojišťovny přírážka za riziko povodní/záplav?	ANO, JE TO MOŽNÉ

Nacházíte se v zóně nízkého rizika. Přestože je velmi nízká pravděpodobnost reálného výskytu povodní a záplav v této lokalitě, doporučujeme je nechat pojiřit. Pokud se pro pojištění rozhodnete, pravděpodobně nedostanete přírážku za riziko. Každá pojišťovna má svůj způsob hodnocení. Banka pravděpodobně bude požadovat pojištění proti povodním a záplavám, pokud budete financovat nemovitost hypotékou. Záleží na...

V HYPODOMĚ MÁ VĚTŠINA MAKLÉŘŮ VÍCE NEŽ 15LETOU PRAXI

Hypodům vznikl v roce 2017 spojením třech dlouho fungujících společností. Dnes má tři společníky a každý je jiný. Martin Pešek je obchodník, Martin Širanec praktik a metodik, Tereza Orlová řeší finance a firemní „pořádek“. „K založení Hypodomu nás vedly dlouhodobé úvahy a myšlenky osamostatnit se, dělat věci tak, jak je chceme dělat, a rozvíjet společnost i na poli ostatních segmentů, než jsou hypoteční úvěry. Naší specializací byly celé roky hypoteční úvěry a ostatní segmenty jsme dělali jen okrajově, toto tedy byla jedna z hlavních motivací, proč založit Hypodům s.r.o.“ vysvětluje Tereza Orlová.

Co považujete za největší úspěch Hypodomu?

Tereza Orlová: Každoroční nárůst nových makléřů a s tím související produkce, rozšíření nabídky o ostatní produktové segmenty. Nesporným úspěchem je i to, že jsme si za tu poměrně krátkou dobu vybudovali jméno na trhu, obrací se nás s důvěrou klienti na

základě referencí, a i obchodní partneři vnímají Hypodům jako důvěryhodnou značku. A za zcela mimořádný úspěch považujeme naši exkluzivní spolupráci s RE/MAXem. Společně jsme založili dceřinou společnost RX Finance, kde má Hypodům i RE/MAX 50%

podíl. Společnost RX Finance je koncipována jako výhradní partner pro zprostředkování hypoték i ostatních finančních produktů pro klienty kanceláří RE/MAX v celé České republice.

Čím se odlišujete od ostatních firem na trhu?

Tereza Orlová: Odlišujeme se především odbornou specializací makléřů a také tím, že

většina našich makléřů má ve své profesi více než 15letou praxi. Většina makléřů v naší

společnosti se specializuje na konkrétní segment produktů a jen pár jednotlivců dělá tzv.



Tereza Orlová,
finance



Martin Pešek,
obchodník



Martin Širanec,
praktik a metodik

„všechno“. Makléře bereme jako součást společnosti, a tak se k nim i chováme, nezatěžujeme je přílišnou agendou (navolávání klientů, tabulky, plány apod.), necháváme je dělat obchod, pak jsou spokojeni makléři i společnost.

Kdo se na vás nejčastěji obrací? Jak sháníte klientelu?

Martin Pešek: S ohledem na skutečnost, že valná většina našich poradců funguje na poli poradenství již delší dobu, někteří již i 20 let, tak velká část jsou referenční klienti. Za tímto účelem aktivně komunikujeme s klienty svého portfolia, snažíme se našim poradcům vytvářet komunikační kampaně a témata, včetně technických řešení, např. smartemailingu. Zároveň servisujeme řadu realitních kanceláří, význačných developerů a v neposlední řadě kanceláře sítě RE/MAX ČR, s kterou máme za tímto účelem založenou i servisní dceřinou firmu RX FINANCE.



Co vám v poradenství funguje?

Martin Pešek: Finanční poradenství, ať už ve vztahu ke koncovému klientovi, našim poradcům nebo obchodnímu partnerovi (banky, Broker

Trust, realitní kanceláře, developéři), je podle nás založeno na otevřenosti, upřímnosti a snaze nalézat řešení. Jedině tak bude fungovat dlouhodobě,

a i v případě, že se něco nedaří, pak právě takto založený vztah překoná tyto situace a umožní hledat společně správná a udržitelná řešení.

Proč spolupráce s Broker Trustem?

Martin Pešek: Historicky jsme byli „hypoteční dinosauři“ a začali jsme to vnímat jako velké riziko, stáli jsme, jak říkáme, „na jedné hliněné noze“. Tudíž

jsem delší dobu hledali řešení pro další možný xsell, upsell a hlavně retenci našich klientů ve snaze nabídnout klientovi z hlediska financí vše. Tu

díž jednak jsme museli hledat kolegy, kteří tyto dovednosti mají, a jednak partnera, který nám poskytne kvalitní zázemí pro všechny tyto segmenty.

Po pečlivé úvaze jsme se mezi možnými partnery rozhodli pro Broker Trust, jenž v našich očích splňoval následující

cí, pro nás zásadní parametry: velmi dobrá reputace na trhu, jeden vlastník s jasným cílem, velké portfolio produktů, sta-

bilní finanční zázemí partnera s vizí „jak dělat byznys dál“ a s možností si budovat dále svoji značku.

V čem je vaše firma úspěšná? Co vám funguje?

Martin Pešek: To je spíše otázka na klienty, partnery, naše poradce. Ale mohu se jen domnívat... jako majitelé společnosti již neděláme aktivně byz-

nys a naše úsilí tak investujeme do našich lidí a společnosti jako takové. Pokoušíme se dělat věci tak, jak nám v předchozích působeních nebylo umož-

něno, a předáváme lidem to, co nám předtím chybělo, a to opět v komunikačně otevřené podobě, tedy jinými slovy vnímáme naše poradce jako partáky.

Jak vnímáte covidové období? Mělo/má nějaký dopad na vaše odvětví?

Martin Pešek: Dopad do našeho odvětví je takový, že celý trh výrazně roste již druhým rokem. Doufejme, že tomu tak bude i nadále. Již na toto téma bylo napsáno spousty článků. Dopady vnímáme hlavně v rovině digitalizace napříč trhem,

banky uzpůsobily postupy zpracování úvěrů velmi rychle. To, co by trvalo rok dva, udělaly loni za jeden až dva měsíce, dále se změnil způsob, jak se jedná s klienty. V každém případě současná situace, kdy s klienty se téměř nemůžete osobně

potkat a úvěr podepisujete „na lavičce“ v parku s respirátorem, je až smutná a doufám, že již brzy skončí a my se budeme s klienty moct potkávat tak, jak jsme byli zvyklí.

Sídlíte ve více městech. Plánujete ještě nějaké rozšíření?

Martin Šíranec: Ano, plánujeme. Souvisí to především s potřebou obsloužit kanceláře RE/MAX v rámci RX Finance. My již dnes umíme pokrýt poptávky klientů v rámci celé republiky, využíváme moderních digitálních nástrojů, máme rozpracován koncept virtuálního makléře, tedy obsluhy klientů na dálku. Přesto právě u spolupráce s realitní kanceláří je stále nezbytné být klientům a realitním makléřům i fyzicky nablížku. Vztahy je třeba budovat, a to se obtížně dělá online. Jinými slovy, ideální stav je kopírovat obchodní místa kanceláří Remax a naplnit tak obchodní filozofii „one stop shop“... tedy pod jednou střechou kompletní nabídka služeb.



Hledáte nové kolegy?

Martin Širanec: Ano. V roce 2017, kdy jsme Hypodům založili, nás bylo přibližně 30, dnes je to více než 3x tolik. Obecně se ale dá říct, že hledáme na trhu reálné funkční vazby. Tedy neinzerujeme a vlastně nehledáme nováčky v oboru. Pokud už se domluvíme na

spolupráci s někým, kdo má malé či dokonce žádné zkušenosti z financí, pak opět pouze tehdy, kdy to má z našeho pohledu potenciál. Typicky nám takového člověka například doporučí někdo z kolegů, příp. někdo ze spolupracujících realitních makléřů anebo se i jed-

ná přímo o realitního makléře. Je třeba si uvědomit, že vstup do našeho odvětví není úplně jednoduchý a noví kolegové kvůli veškeré regulaci a reálné možnosti obchodovat mohou být i několik měsíců bez „výplat“, a to rozhodně není pro každého.

Co vám funguje u náboru?

Martin Širanec: Především je potřeba být trpělivý. Nikdy to není na první dobrou. Musíme si uvědomit, že „změna dresu“ není ani mentálně jednoduchá, a navíc se může objevit i celá řada reálných komplikací. Akviziční jednání jsou běžně v řádu měsíců a plné zapojení nových kolegů bývá zpravidla

ve lhůtě i do půl roku. No a co funguje? Je to různé, tak jako jsou různí potenciální noví kolegové. Také se to liší v čase, je-li hypoteční boom jako loni a letos a všichni mají hodně práce, pak budou fungovat jiné strategie než např. v roce 2019, kdy jsme zaznamenali tržní propad v objemech hy-

poték a panovala určitá nervozita z budoucího vývoje. Naší konkurenční výhodou je jistě možnost nabízet kontakty, nikoliv pouze webové, ale přímo z kanceláří RE/MAX, kde je ta kvalita vyšší a je tak prostor pro stabilizaci portfolia jednotlivých poradců.

Co vás na práci baví?

Martin Širanec: Bude to znít jako klišé, ale je to svoboda. Přestože je často jen zdánlivá, protože pokud podnikáte a pracujete sám na sebe, tak se často přistihnete, že vlastně

pracujete nonstop. Svoboda je ale nejvyšší hodnotou, která nás žene kupředu. Naše práce je navíc neskutečně pestrá, potkáváme spousty inspiračních klientů, stáváme se je-

jich rodinnými poradci a často i přáteli. Je příjemné v čase sledovat i vývoj a růst našich klientů a přebírat do portfolia i jejich děti.

Jaký je váš cíl, vize?

Martin Širanec: Je obtížné definovat vizi pouze několika málo větami, každopádně rádi bychom dosáhli počtu 150 nadstandardně aktivních poradců v rámci celé republiky, překonali hranici 10 mld. v objemu zpracovaných hypotečních obchodů, adekvátně této porci obchodů a klientů

posílili i svou pozici v rámci další segmentů, tedy pojištění a investic, byli jasnou a nezpochybnitelnou první a ideálně jedinou volbou pro klienty ze všech kanceláří RE/MAX. To vše při zachování maximální kvality našich služeb a také loajality našich poradců vůči firmě a klientů vůči porad-

cům. Pro naši profesi jsou mimořádně důležité důvěryhodnost a následné reference, proto na kvalitu a loajalitu klademe maximální důraz, a i proto budujeme opravdu dlouhodobé partnerství s Broker Trustem.



Na byt stačí mít našetřeno jen 10 % z jeho ceny!

Doporučte svým klientům hypotéku, kterou si mohou dovolit. Na první byt do 5 mil. Kč jim stačí mít našetřeno pouze 10 % z ceny.

Zavolejte nám, rádi Vás uslyšíme!

Najdeme společně nejlepší řešení pro vaše klienty, případně nastavíme individuální úrokovou sazbu a provedeme vás celým procesem hypotéky.



Severozápadní Čechy



Pavla Filipi
pfilipi@csas.cz
724 601 047



Michael Beneš
micbenes@csas.cz
739 340 350



Petr Kladivo
petkladivo@csas.cz
724 929 514

Východní Čechy



Yvona Zámečníková
yzamecnikova@csas.cz
724 601 069



Anna Brožová
abrozova@csas.cz
703 429 537

Praha



Hana Voráčková
hvorackova@csas.cz
733 141 171



Miloslav Čermák
milocermak@csas.cz
603 250 151

Severní Morava



Šárka Drozdová
sdrozdova@csas.cz
724 601 067



Iveta Čermáková
icermakova@csas.cz
735 168 326

Jihozápadní Čechy



Libor Jiříček
ljiricek@csas.cz
724 601 046



Šárka Exnerová
sexnerova@csas.cz
739 637 688

Jižní Morava



Zdeněk Šturma
zsturma@csas.cz
733 141 199



Romana Jančíková
rjancikova@csas.cz
602 297 005



Aleš Seifert, majitel FairLife a **Ing. Adam Trávník**, majitel Friends Forever
Foto: Michal Bílek

DĚLÁ NÁM RADOST SLEDOVAT SVÉ KOLEGY, JAK SE JIM DAŘÍ

Nage = New Age. Společnost, která vznikla v roce 2014. Aktuálně spolupracuje s Broker Trustem a odlišuje se bezkonkurenční růstovou atmosférou a „friendly“ prostředím. „Tempo našeho růstu je nyní skutečně dominantní. Například v roce 2019 jsme zprostředkovali přes 0,5 miliardy do hypoték, o rok později již přes 1 miliardu a letos protneme 2 miliardy. Podobné tempo je však i v dalších oblastech, kde se o klienty staráme. Díky dobře nastaveným procesům dokážeme poskytnout kvalitní péči tisícům nových i stávajících klientů ročně,“ říká Ing. Adam Trávník. Nage vznikla jako spojení dvou silných firem Friends Forever a FairLife, kdy Adam Trávník je v roli ředitele společnosti Friends Forever, s.r.o., a Aleš Seifert je ředitel FairLife.

Co stojí za vaším úspěchem? Jaké máte rady, triky?

Aleš Seifert: Kreativní a přátelské prostředí ☺. Věřím, že když k nám nyní někdo přijde, tak nemůže neuspět, pokud má kvalitní hodnoty a chuť na sobě pracovat. Vyhledávané hodnoty: férovost, pokora, chuť na sobě pracovat, sdílet své úspěchy, laskavost, dodržování dohod, zdraví, otevřenost.

Adam Trávník: Řekl bych, že jsme oba pracovití, vztahoví, féroví a cílevědomí. Díky tomu s námi spolupracují úžasní spolupracovníci, s nimiž jsme „úspěchu“ dosáhli. Ještě se však necítíme na konci, ale myslím, že nyní kráčíme po úspěšné cestě.

Co děláte pro firemní rozvoj?

Aleš: Pravidelné setkávání, inspirace jednotlivých kolegů navzájem, oborové vzdělávání – aktuálně zejména hypoteční úvěry a investice, vedení a sdílení různých statistik, firemní mentor pro klíčové spolupracovníky, konzultace, udržování kvalitního prostředí, předcházení konfliktům.

Adam: Od začátku je toto téma alfa omegou. Nage vznikla ze-

jména jako spojení dvou silných firem, Friends Forever a FairLife, s tím, že jsme prvních 5 let kompletně vydělané peníze do Nage vraceli zpět kolegům v rámci rozvoje. Dnes vidíme, že to byla nejlepší investice. Těch prvků k rozvoji je skutečně moc. Od extérního firemního kouče pro klíčové lidi ve firmě po vzdělávací akademie napříč poradenstvím.

Dá se říci, co považujete za největší úspěch?

Aleš: Mně osobně dělá největší radost sledovat mé kolegy, jak se jim daří, jak jsou schopni rozvíjet svou imaginaci v tom, co vše je možné. Každý je úžasný úplně jiným způsobem. Ve finančním vyjádření se dostá-

váme mírně nad 100 000 Kč měsíčně na spolupracovníka od začátku roku v celkovém počtu 50 aktivních spolupracovníků, což mi dělá opravdovou radost. **Adam:** Největší radost mi dělá pohled na spolupracovníky,

kteří za ty roky spolupráce vybudovali neuvěřitelně kvalitní klientské kmeny a dosahují tak svých i klientských cílů.

Zároveň však zůstávají pokorní a loajální. To je pro mě největší úspěch. Protože tak jsme to od začátku skutečně chtěli.

Kdo se na vás nejčastěji obrací? Jak sháníte klientelu?

Aleš: Aktuálně je cca 50 % rozděleno do oblasti hypotečních úvěrů. Velká část klientů se obrací už automaticky, spolupracujeme s developery, máme navázanou spolupráci s významným portálem na hypoteční leady...

Adam: Díky tomu, že máme skutečně pestře složený tým

i s různou specializací, tak máme i širokou škálu klientů. Od běžného rodinného poradenství (finanční plán-hypo/pojištění/investice) po bonitní klientelu, které spravujeme vyšší desítky mio v portfoliu včetně korporátní klientely. Nejčastější však zůstává spravování rodinných financí.

Proč spolupráce s Broker Trustem? V čem je pro vás přínosná?

Aleš: Spolupráce s BT nás baví, líbí se nám lidský přístup, pravidelná komunikace. Někdy to bývá složitější, když chceme něco rychleji, ale to se dá očekávat vzhledem k velikosti společnosti ☺.

Adam: Do Broker Trustu jsme přecházeli ze zásadních důvodů. V jednu chvíli jsme „přerostli“ dosavadní brokerpool

a potřebovali jsme našim poradcům zajistit kvalitnější a širší nástroje a možnosti v péči o klienta. Broker Trust nám toto poskytl a poskytuje. Zároveň má jasnou vizi, se kterou jsme spokojeni. V mnoha projektech máme v testovacích verzích naše poradce, takže vidíme i pod pokličku, a proto víme, že nás čeká jen dobré ☺.

Jak vnímáte covidové období? Mělo či má nějaký dopad na vaše odvětví?

Aleš: Téma Covid se snažím nevnímat, nezaměřovat se na něco, co téměř nemůžu ovlivnit. Naopak se z tohoto období stalo daleko nejlepší období v mém životě. Znovu jsem si

dokázal, jak je důležité dobře vizualizovat ☺.

Adam: Naší strategií od začátku bylo se tímto obdobím nestresovat a naopak ho obrátit v náš prospěch. Naším klientům





jsme od začátku podali pomocnou ruku a pravidelně je informovali o veškerých podporách od státu, daňových benevolencích či odkladech jejich splátek apod. Zároveň jsme nestrkali hlavu do písku a nečekali co bude. Veškeré komunikační kanály s kolegy i klienty jsme přesunuli do online a začali jsme být podstatně efektivnější. Díky tomu se nám rozjel i paradoxně nejlepší rok doposud. Takže toto období hodnotíme samozřejmě jen v rámci businessu jako úspěšné.

Hledáte nové kolegy? Co vám funguje u náboru?

Adam: Hledáme, ale ne za každou cenu. Máme již celkem jasně stanoveno, koho do týmu chceme. Na druhou stranu máme i co nabídnout.

Na co se nejvíce zaměřujete při péči?

Adam: Na budování pevných vztahů.

Co vás na práci baví?

Aleš: Plánovat, dělat si nadhled, spojovat a hledat příležitosti, pozorovat, co se děje, jak ve firmě, tak i vně, komunikovat a tvořit, určovat směr, kam se budeme vyvíjet.

Adam: Ta pestrost a variabilita, jak lze tuto práci uchopit. Baví mě úspěchy a zvládání, respektive ponaučení i z ne-

úspěchů našich kolegů. Baví mě ta mentalita našich lidí, kteří mezi sebou vedou zdravou soutěživost, nikoli však nepřátelskou rivalitu. Je běžné, že si sdílejí své zkušenosti, novinky a ochotu pomoci bez vedlejších úmyslů. Je to vzácné a křehké a přeji si, at' to trvá co nejdéle.

Máte nějaký cíl/vizi?

Aleš: Mít dostatečně velikou představivost si tvořit budoucnost.

Adam: Mou vizí je, že si naši klienti i spolupracovníci plní

své sny a stávají se nezávislími na financích.

Soňa Straková



NN Fresh

Orange

Podcast

Poslouchejte na
beorange.me/podcast

nebo v aplikacích



20 minut čerstvých informací pro poradce

Podcast NN Fresh Orange přináší pravidelnou nálož informací z NN Životní pojišťovny. Je určen pro všechny poradce, kteří chtějí nahlédnout pod slupku pomeranče a dozvědět se více o produktech z nové řady NN Orange. Vychází jednou za dva týdny.

Poslouchejte a přihlaste se k odběru na YouTube nebo ve své oblíbené podcastové aplikaci, ať vám neuteče žádný další díl.



NN Životní pojišťovna

Na vás záleží

FRESH ORANGE PODCAST

Pravidelná nálož čerstvých informací z NN Životní pojišťovny

Vydejte se s námi za hranice NN. Rozhovory Petra Němečka se zajímavými hosty jsou určeny pro poradce, kteří chtějí nahlédnout pod slupku pomeranče a dozvědět se víc. Vycházejí jednou za dva týdny.

Podcast se zaměřuje na produkty z naší nové řady NN Orange a na služby s nimi spojené. Každý díl je unikát a probírané téma obsahuje mnoho užitečností.

A co jsme již probírali? Vše vychází z pojistných podmínek, proto nechybí řeč o nich a jejich struktuře. Také jsme mluvili o vývoji a designu služeb,

které najdete na portálu Stala 2.0. Jaké klíčové služby vám mohou usnadnit život? Vyzdvihujeme jich rovnou 7! Bavíme se také na téma zdravotní oceňování klienta včetně rad a tipů, jak na něj. Odpovídáme na nejčastější dotazy zprostředkovatelů, které dostáváme na kontaktní centrum NN. Nebo odkrýváme tipy a triky na servis smluv NN Orange.

A bude toho ještě mnohem víc. Už jste ho slyšeli? Ne? Tak poslouchejte a přihlaste se k odběru na YouTube nebo ve své oblíbené podcastové aplikaci, ať vám neuteče žádný další díl.

*Sledovat můžete
také na adrese:*

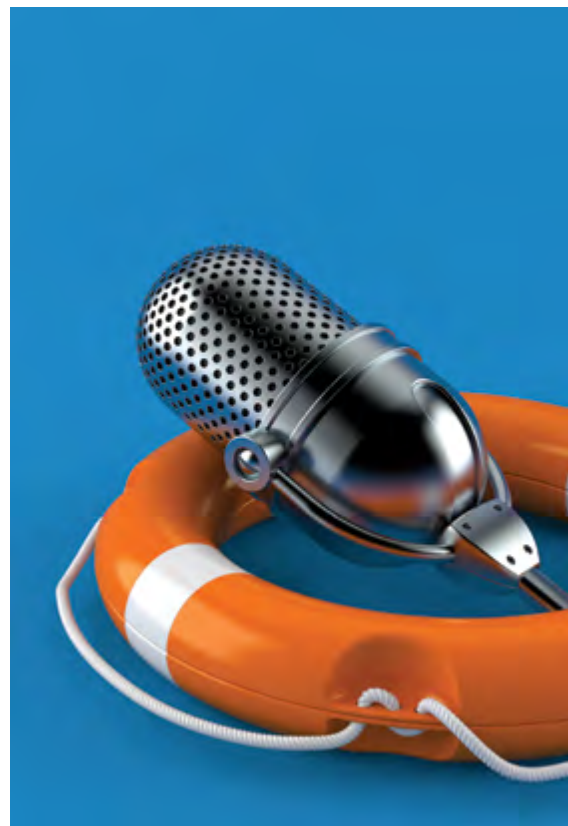
<https://beorange.me/podcast>

**Vítejte ve světě
nové NN,
budte Orange**

Vítejte ve světě nové NN, budte Orange. Nová produktová nabídka NN Orange vznikla spojením dvou výrazných hráčů na českém trhu – NN a Aegon. Prvním z řady je rizikové životní pojištění **NN Orange Risk**, které klientům nabízí to nejlepší možné zajištění pro případ nečekaných životních událostí. Druhým produktem je **NN Orange Bonus**. Ten nabízí stejná krytí, ale zároveň i větší flexibilitu a možnost využití daňových výhod.

**Moderátorem
podcastů je
Petr Němeček**

Moderátorem podcastů je Petr Němeček. Petr se zabývá Životním pojištěním přibližně 15 let. Začínal jako pojistný matematik a produktový manažer. Od roku 2010 se pohybuje v oblasti distribuce. Působil v pojišťovně Aegon, která se v roce 2019 sloučila s NN Životní pojišťovnou. Od 1. 1. 2020 je v NN ředitelem externí



distribuce a zodpovídá za veškeré obchodní aktivity s makléřskými společnostmi.



ZA PRODEJ FIREMNÍCH DLUHOPISŮ PŮJDETE DO PEKLA!

Mainstreamová média je totiž po nedávném pádu investičních skupin Arca a C2H vykreslují jako největší možné zlo v oblasti investic. Je to opravdu tak jednoduché? Co se na trhu vlastně reálně děje a na jaké firmy a dluhopisy si dát pozor? Na to odpovídá ve své úvaze Martin Dočekal, majitel serveru Dluhopisář.

V roce 1990 chtěl jeden developer otevřít v Atlantic City největší kasino na světě. Vydal na něj dluhopisy za nějakých 675 milionů USD. Odborníci už tehdy tvrdili, že neexistuje kasino, které by dělalo takové tržby, aby vydělalo alespoň na úroky

(14 % ročně, holt jiná doba), natož na splacení jistiny. Již po roce se jejich slova potvrdila, v roce 1991 společnost zkrachovala. Celkové ztráty byly více než 1,5 miliardy USD. Investoři viděli zpět 13 centů z každého investovaného dolaru.

Je to důkaz, proč se dluhopisům vyhnout? Za mě ne. Jen jsem chtěl ilustrovat, že i krachy společností ke kapitalismu patří a nevyhýbají se ani oblasť nemovitostí, ani americkým prezidentům. Ten developer se totiž jmenoval Donald Trump.

CITACE 1: “It’s truly going to be an incredible place,” he told reporters. “We’re calling it the eighth wonder of the world.” The Taj was certainly of outsize proportions: Its 42-story tower was New Jersey’s tallest building, and the casino was the world’s largest.

Když vloni na jaře padaly americké akcie i o více jak třetinu své hodnoty, nikoho to moc nepřekvapilo. Proto nechápu šok investorů, když se firma, která vydala dluhopisy, dostane do

finančních problémů. U některých podnikatelů a firem je to dokonce hodně pravděpodobné. A to kvůli povaze jejich podnikání v kombinaci s chamtivostí a naivitou. U některých

je to pravděpodobné málo, protože dluhopisy používají tak, jak se používat mají, a myslí při ošetření rizik na své investory. A dnes se vám pokusím přiblížit, jak je od sebe rozlišit.

K čemu na trhu v loňském roce došlo?

Byly to zejména krachy obou firem z úvodu – investiční skupiny Arca a skupiny C2H. Z pozice člověka, který se snaží kultivovat dluhopisový trh, to bude znít zvláštně, ale jsem za ně rád. Považuji je za ozdravné. Otevřely totiž mnoha investorům i poradcům oči. Společným jmenovatelem bylo špatně zvládnuté finanční řízení obou firem.

Financování Arcy bylo založené zejména na směnkách

s krátkou splatností (obvykle roční). Za tyto krátké peníze se pak nakupovala dlouhodobá aktiva. Což je samozřejmě v rozporu se základy finančního řízení. No a pak přišel covid a distribuce, potažmo možnost otáčet a prodlužovat tento obrovský dluh, se zasekla. Jak to dopadlo, už víte. V insolvenčním návrhu je celková částka pohledávek 18,6 mld. Kč u 1889 věřitelů. Směnky z toho tvoří 15,5 mld. Kč.

CITACE 2: Poučení první – to, že je firma velká, neznamená, že je finančně zdravá a její dluhopisy a směnky jsou bezpečné.

Druhý příběh je podobný. C2H byla skupina firem, která ovládala zejména módní společnosti Pietro Filippi a Kara. A pak opět přišel covid a ze zcela zdravé společnosti se stala společností insolventní. Tolik mediální obraz. Realitou je, že už na podzim

předloňského roku, tedy před jakoukoliv pandemií, měla závazky v hodnotě několika desítek milionů korun po splatnosti. Dopad uzavření prodejen byl samozřejmě pro společnost tohoto typu drtivý, ale nebyl jediným důvodem, proč se tato sku-

pina dostala do problémů. Už před krizí byla řízena agresivně. Ale o to více pracovala na pozitivní image a svém marketingu. Poučení druhé – to, že je firma známá nebo je hodně vidět, opět nevypovídá nic o kvalitě jejího dluhopisu.

Jak to dnes na trhu reálně vypadá?

Je to stále velká divočina. Neustále se zvyšuje počet schválených dluhopisových prospektů, díky kterým mohou firmy na trhu nabízet své dluhopisy. Vloni jich bylo 61. Pro představu – před pěti lety to nebyla ani třetina.

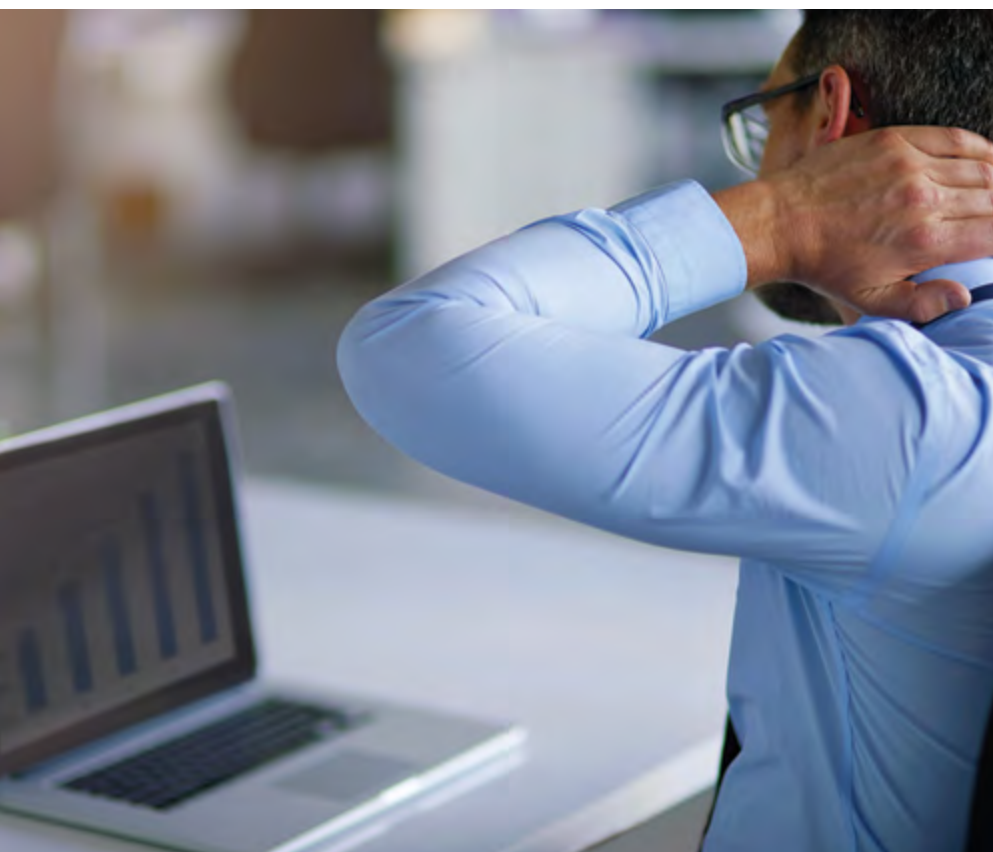
Drtivá většina z jich je i nekvalitně připravená. Vnímám obrovský kvalitativní rozdíl mezi

emisí, kterou připravovala firma ve spojení s nějakou distribucí, typicky bankou. Zde je vidět, že se někdo zamyslel nad tím, že takový dluhopis si má opravdu nějaký investor koupit, a je tedy potřeba myslet na ošetření rizik, která mu hrozí. Pak z toho vzniká hezký dluhopis s rozumným poměrem rizika a výnosu.

Naproti tomu většinu prospektů firem, které jsou dnes k dispozici, připravovaly pouze právní kanceláře těchto firem. A na přístupu jejich právníků při psaní takového prospektu je to vidět. Zde se myslí pouze na zájem firmy a píše se tak, „jen aby to na ČNB prošlo“.

Naštěstí to vyvažuje osvěta na poli poradců i klientů a ty největší zruďnosti jsou i obchodně neúspěšné.

CITACE 3: Jak management distribučních sítí, tak i koncoví poradci si uvědomují, že reputaci mají jen jednu. Zde vidím obrovský posun oproti situaci řekněme před třemi, pěti lety.



Co si z toho odnést a jak tedy poznám kvalitní dluhopis?

Poznáte ho právě tak, že někdo myslel na investora, nejen na své zájmy. Nekvalitní dluhopis tak neobsahuje žádné

závazky (kovenanty) ze strany firmy, která ho nabízí. Kvalitní dluhopis bude jasně říkat, kam peníze půjdou, jak se s nimi bude hospodařit, co se smí a co se nesmí.

Za to nejzásadnější považuji účelové použití peněz. Bez něj si totiž firma s penězi může dělat doslova co chce. A podle toho to pak v realu i vypadá. S účelovostí tak budete mít alespoň tu jistotu, že peníze, které firma na trhu pomocí dluhopisů získala, opravdu jdou tam, kam jít mají. Tedy do projektů. Nikoli na financování provozu, mzdy zaměstnanců a osobní požitky majitelů.

Za druhou zásadní věc považuji sílu protistrany. Uvědomte si, že dluhopis je půjčka dané společnosti. A o jeho splacení či nesplacení tak rozhoduje pouze ekonomika firmy a projektů. Myslete vždy na to nejhorší a vybírejte pouze firmy, kde je jasný byznysplán a hmatatelný majetek.

Martin Dočekal

ZÁVĚR:

Dluhopisy jsou super, ale musí se nad nimi hodně přemýšlet. Pokud se vám do toho nechce a věci jako finanční analýza podniku vám nic neříkají, vyhněte se jim zcela. Drtivá většina poradců by tak měla volit pouze fondové produkty. Tam je pravděpodobnost, že se vy i vaši klienti spálíte, minimálně. Někdo tu těžkou práci se sháněním a vyhodnocením potřebných informací už udělal za vás.

A zároveň je to odpověď na otázku, proč spousta těch skvělých dluhopisů, které poradci nadšeně prodávají, do nějakého fondu cestu nikdy nenašla. Až tak skvělé ve skutečnosti asi nejsou. Já bych z toho, co je na trhu k dispozici, osobně koupil do svého fondu tak každý desátý. Tak pozor na to.



ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ MÁ LEPŠÍ ČASY PŘED SEBOU

Život, křehká to věc. V době pandemie se o tom přesvědčuje stále více a více lidí. Vše je ještě umocněno tragickými úmrtími, o kterých v posledních měsících viditelně informují naše média. Tato situace jistě netěší vůbec nikoho, ani samotné pojišťovny. Pro jejich business však nejde o špatnou situaci. Ani během krize zájem o pojištění nepoklesl. Životní pojištění podle dat České asociace pojišťoven v loňském roce rostlo o téměř 4 % (pohledem předepsaného běžného pojistného).

Naprostá většina pojišťoven neměla výluky na pandemii (tedy na Covid-19), což bylo dobré i pro obrázek životního pojištění v médiích. Je také

dobře, že každým rokem pojišťovnám rostou náklady na pojistná plnění. V loňském roce tyto náklady rostly rychleji než předepsané pojistné. Nelze

tedy tvrdit, že by pojišťovny jako celek neplnily svoji roli. Ze smluv životního pojištění v loňském roce vyplatily okolo 45 miliard korun.

STATISTIKY ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ V ROCE 2020

Předepsané pojistné běžně placené ŽP	45 544 805 tis. Kč
Trend	+ 3,7 %
Počet smluv životního pojištění	5 050 410 Kč
Trend	- 1,7 %
Podíl ŽP na celkovém pojistném	33 %

Zdroj: ČAP

10 TRENDŮ V PRODUKTECH ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

1. Digitalizace a zjednodušení procesů
2. Vyšší slevy z pojistného
3. Vyšší limity pojistných částek a zmírnění podmínek pro lékařské prohlídky
4. Postupná orientace i na starší klientelu
5. Výhodnější systém progresivního plnění u připojištění úrazu
6. Benevolentnější přístup k některým povoláním
7. Snižování poplatků u investičního životního pojištění
8. Rozšiřování územní platnosti pojištění
9. Částečné plnění za rizikové těhotenství a psychická onemocnění u pojištění pracovní neschopnosti
10. Zmírňování přísnosti některých definic u pojištění závažných onemocnění

Globální trh životního pojištění

Než se vrátíme zpět do českých luhů a hájů, podívejme se na životní pojištění z výšky. Globální odvětví životního pojištění znamenalo v posledním období významné změny. Novými hybnými silami globálního růstu se staly pojistné trhy v Asii a nyní tvoří více než polovinu celosvětového růstu pojistného.

Pojišťovny zlepšily práci s daty a naučily se lépe využívat umělou inteligenci. Pokrok v oblasti digitálních a mobilních technologií také zvýšil latku v oblasti transparentnosti a kvality služeb: zákazníci nyní mohou doslova několika kliknutími na obrazovce získávat veškeré potřebné informace.

Poptávka zákazníků je trvale vysoká, současná pandemie pouze zdůraznila potřebu ochrany před riziky. Poradenská společnost McKinsey & Company věří, že odvětví životního pojištění čelí stěžejní, dvojí příležitosti: šanci uspokojit rostoucí potřeby zákazníků při návratu k ziskovosti a růstu.

K DOSAŽENÍ TĚCHTO CÍLŮ SE OČEKÁVÁ, ŽE V BUDOUCNU USPĚJÍ POJIŠŤOVNY, KTERÉ ZVÍTĚZÍ VE TŘECH KLÍČOVÝCH OBLASTECH:

1. Přizpůsobí každý aspekt zákaznické zkušenosti.
2. Vyvinou flexibilní produktová řešení, vhodná pro náročné regulační a úrokové prostředí.
3. Znovu objeví své dovednosti a schopnosti.

Co to znamená? Pojišťovny by měly hrát ještě větší roli v otázce zdraví klientů. Zákazníkům je nutné prodávat nejen produkty, ale také například poskytovat dobře načasované, personalizované

připomenutí nebo oznámení týkající se stravy či fyzické aktivity. Spotřebitelé jsou stále více ochotni sdílet svá data výměnou za personalizaci. Dle průzkumů je dnes šest z deseti spotřebitelů na celém světě spokojeno se sdílením osobních údajů se svojí pojišťovnou výměnou za nižší pojistné.

COVID-19 rovněž zrychlil digitalizaci. Nedávný průzkum McKinsey mezi evropskými spotřebiteli navíc zjistil, že 54 procent zákazníků nyní upřednostňuje přímé nebo digitální kanály, oproti 38 procentům před krizí. Pojišťovací zprostředkovatelé tak budou muset ještě více zapojovat do zprostředkování pojištění i digitální nástroje.

Objeví se také nová flexibilní produktová řešení, která spotřebiteli umožňují upravovat pojistné krytí po celou dobu platnosti pojistné smlouvy. Na-

příklad přední japonská pojišťovna nabízí lékařskou péči, akumulaci majetku a ochranu před hrozivými chorobami a úmrtími zabalené do jediného produktu, což zákazníkovi umožňuje přidat nebo snížit krytí podle změny jeho životních okolností.

Životní pojišťovny budou muset také zvyšovat kvalifikaci a rekvalifikaci svých zaměstnanců. V boji o „technologické talenty“ to nemají na pracovním trhu jednoduché. Lze tedy očekávat i různé akvizice technologií, a to ve spolupráci se začínajícími společnostmi z insurtech odvětví. Jedna z nejznámějších insurtech společností, americká pojišťovna Lemonade, která má pobočku i v sousedním Německu, již do segmentu životního pojištění letos vstoupila. Nabízí levné a rychlé životní pojištění bez lékařské prohlídky, které lze sjednat přes mobilní aplikaci.



Budoucnost životního pojištění v ČR

I v českém prostředí bude probíhat ještě větší přesun do on-line prostředí. Více pojišťoven bude nabízet svoje pojištění na internetu. Začnou se již objevovat první sjednávající a srovnávající na životní pojištění. V poslední době se příliš nemluvilo o bankopojištění, ale banky se nebudou chtít vzdát a v prodeji životního pojištění budou chtít hrát větší roli, než je tomu dnes. V budoucnu půjde životní pojištění sjednat jednoduše přes mobil. Sjednávající vždy přináší tlak na cenu, proto finanční poradce bude muset být schopen obhájit, proč zvolil dražší pojištění. Výhodou finančního poradce ovšem může být širší nabídka pojištění, možnost doručit komplexnější a specializovanější řešení.

Nárůst zdravotních komplikací spojených s prodělaným koronavirem bude mít dopady i do pojištění, kdy i domácí pojišťovny budou hledat cesty, jak klientům ještě více pomoci



v tematicke zdravotní, ať již formou zdravotního připojištění či asistenčních služeb. Častější bude životní pojištění s automatickým zdravotním dotazníkem, kdy poradce bude mít do několika vteřin odpověď ohledně pojistitelnosti daného klienta. Budou se tedy hledat cesty, jak zkoumání zdravotního stavu

zjednodušit či ulehčit. Digitalizace a automatizace se bude ještě více projevovat i v likvidaci pojistných událostí, což ale nemusí být vždy ku prospěchu klienta. Zkrátka proto, že „rychle a jednoduše“ není dnes vždy synonymem pro „nejlépe pro klienta“.

Sport, děti, rizikové těhotenství a koronavirus

Další vývoj pandemie, který je zatím neznámý, jistě ovlivní i segment životního pojištění. Na případný extrémní nárůst zdravotních komplikací spojených s touto nemocí včetně psychických problémů by zareagovaly i životní pojišťovny. Slovo „covid“ v našich metodikách z pohledu vyhledávání ze strany finančních poradců prozatím obsadilo 16. místo. Na první místo v životním pojištění se dostalo slovo „sport“.

Mezi velmi často vyhledávané výrazy patří i slova „dítě“ a „děti“. Na vysokých příčkách se stále drží „rizikové těhotenství“. I když to nejsou významné statistiky, lze se domnívat, že zajímavou a rostoucí cílovou skupinou v pojištění jsou ženy a děti.

Možná se tedy v nabídkách pojišťoven ještě častěji objeví specializovaná připojištění pro jednotlivé segmenty, ať již jde

o sportovce, ženy, děti či seniory. S jistotou lze ovšem tvrdit, že konkurence mezi pojišťovnami, finančními poradci i internetovými srovnávající ještě více naroste, z čehož v konečném důsledku budou profitovat klienti. A to je dobře.

Dušan Šídlo
pojistný analytik společnosti
Broker Trust



Michal Semotan, investor a portfolio manažer J&T Banky
Foto: archiv

J&T OPPORTUNITY

je tu pro investory již 20 let

Akciový fond J&T OPPORTUNITY oslavil dvacáté narozeniny. Loňský rok uchopil jako příležitost a za posledních 12 měsíců vykázal výnos 12,35 %. „Důležité je při propadech nepanikařit,“ říká portfolio manažer fondu Michal Semotan.

Jak se portfolio proměnilo od doby vzniku fondu?

Portfolio je nyní více diverzifikováno, a to jak sektorově, tak regionálně. Rovnoměrně jsou v něm zařazeny všechny hlavní měny, tedy euro, dolar a česká koruna. K tomu jsme dospěli postupným vývojem, když vyprchávala story, že je Česko nováčkem v Evropě a má přidanou hodnotu, poklesl zájem o české akcie a my jsme se více orientovali na zahraničí. Ovšem stále jsme chtěli zůstat v regionu střední Evropy, tedy v oblastech, které velmi dobře známe a kde jsme schopni vyhodnotit, jaká je tu politická situace, jak fungují ekonomiky i jak se

chovají spotřebitelé. Navíc jsme nemohli ignorovat fakt, že na významu nabíraly firmy z technologického sektoru, které najdeme převážně na americkém trhu. Tento význam se ještě zvýšil při pandemii koronaviru, a proto jsme zvýšili váhu akcií, jako je Facebook, Apple, ale i „domácího“ Avastu ve fondu J&T OPPORTUNITY. Loňský těžký rok jsme vzali jako příležitost, a snad se nám to podařilo, vykázali jsme výnos 12,35 % za 2020.

Doba posunula do popředí i další sektory – např. logisti-

ku, která navazuje na oblast e-commerce. Jak se situace postupně uklidňovala a na trhu se začalo mluvit o vakcíně, hledali jsme na trhu společnosti, které koronavirus výrazně „zašlapal“. Příkladem byly např. letecké společnosti, vybrali jsme si loni v létě Ryanair. Zároveň jsme hledali zajímavé investice v regionech, které nám přišly investory opomíjené, přeprodané a valuačně levné – konkrétně jde např. o Řecko. Tam jsme zakoupili akcie řecké energetické společnosti PPC, jež prochází velkou transformační změnou.

Dnes už lze tedy říci, že loňská pandemická situace poskytla mnoho příležitostí pro výhodné investice. Zapojili jste se do nich?

Jak jsem již zmínil výše, např. letecké společnosti (kromě Ryanairu jsme později nakoupili i American Airlines). Snažili jsme se příležitosti hledat,

a zaujal nás i realitní sektor. Nakoupili jsme tak akcie firmy Unibail-Rodamco-Westfield, která je např. vlastníkem obchodního centra na Chodo-

vě, nebo rakouské společnosti S IMMO. Právě tomuto sektoru také pomohlo oznámení o funkčních vakcínách proti koronaviru.

Portfolio manažerem fondu jste už osm let. Nakolik o jeho směřování osobně rozhodujete?

V rámci Investiční společnosti máme pravidelné zasedání investičního výboru, kde mezi sebou myšlenky jednotlivých portfolio manažerů konzultu-

jeme. Je extrémně důležité svůj názor korigovat s názory ostatních, protože některé situace může člověk vnímat jinak než ostatní. Nicméně finální roz-

hodnutí je jen na mně osobně. Tento přístup nám umožňuje, že můžeme pružně reagovat na dění na trzích, i v rámci obchodního dne.

Sledujete konkurenční akciové fondy a poměřujete se s nimi?

Konkurence na českém trhu je poměrně velká. My se snažíme poměřovat s fondy, které jsou aktivně nabízeny v České

republice a jsou denominovány v českých korunách, protože my také nabízíme produkt v české koruně. Z pohledu

výnosu se na investičním horizontu pěti let držíme stabilně v první trojici sledovaných fondů.

Co je konkurenční výhodou fondu J&T OPPORTUNITY?

Jsme schopni nabídnout mix lokálních a střeoevropských aktivit se zajímavými investicemi po celém světě, a to v čes-

ké koruně. Ostatní velcí hráči jsou většinou zaměřeni geograficky nebo sektorově. Zároveň jsme schopni přinášet zajímavé

myšlenky z investičního světa J&T, kterým sami věříme.

Pro jaký typ investora je fond J&T OPPORTUNITY vhodný?

Investice je vhodná pro klienty, kteří jsou ochotni akceptovat investici do akcií, to znamená, že musí počítat s vyšší vola-

tilitou než u smíšených nebo dluhopisových fondů. Investiční horizont se pohybuje kolem pěti let, složení portfolia

se snažíme namíxovat tak, aby dopady na fond byly menší než na trhu.



(NE)Slavíme
20. narozeniny



DĚKUJEME

**partnerům a kolegům
za spolupráci**

„Už 20 let s námi finanční poradci vykonávají své povolání jako řemeslo. Poctivě, moderně, svobodně, ale ne sami. S přínosem pro klienty i vlastní firmy. Těšíme se na příštích 20 let. Vidíme velké příležitosti a máme chytré nástroje i vizi, jak je využít. Spojte s námi svou úspěšnou budoucnost.“

Zdeněk Sluka, zakladatel Broker Trustu

b Broker Trust

