



MICHAL PITUCHA, MAREK MACURA:

Změň dres ještě dnes

TÉMA ČÍSLA: VIZE 2025

Jak bude vypadat trh za sedm let podle lídrů trhu?

ZPŘÍSNĚNÍ HYPOTÉK

Názory odborníků, jaký bude mít dopad poslední rozhodnutí ČNB.

GLOSA O ŽIVOTNÍM POJIŠTĚNÍ

Proč klienti nerozumí řeči pojišťoven?

10

let na
trhu

500

tisíc klientů

1,4

miliardy
obrat

PARTNERS

VAŠI PARTNEŘI
VE SVĚTĚ
FINANCÍ



Partners
Finanční poradenství jinak

Jednička ve finančním poradenství.

„Rozdávat rady je zbytečné. Moudrý si poradí sám a hlupák stejně neposlechne.“

Mark Twain, americký spisovatel
1835–1910

Editorial

ČNB nás chrání před sebou samými

Zpřísnění hypoték. To je panečku téma. Mohl bych si nahnat pár bodů oblíbenosti a plivnout si také, jak je ČNB špatná. Ale já tak to necítím. Její kroky chápu.

Vám omezení, která přišla, připadají moc přísná? Mně to tak osobně přijde šílené, že dnes někdo s příjmem 300 tisíc Kč ročně dluží více než tři miliony korun. A že takových lidí, kteří už v dnešní krásné ekonomicky prosperující době jdou na dřeň, je celkem dost. Ta pravá sranda začne, až ekonomika bude zase zpomalovat. Nebo při konci fixace jejich úvěrů.

To, že dnes má nemovitost nějakou cenu ještě neznamena, že to tak zůstane navždy. Podle odhadů ČNB jsou ceny bytů už dnes nadhodnoceny zhruba o 14 %. Naše paměť je selektivní, ale zkuste si vzpomenout na pokrizové roky 2009/2010, kdy developři běžně dávali slevy v desítkách procent, přihazovali minimálně garážová stání nebo rovnou rozdávali auta střední třídy. Případně své bytové projekty dočasně sami pronajímali. Taková byla realita tehdejšího trhu.

Celkově nízká finanční gramotnost národa našeho je fakt, se kterým vás nemusím seznamovat. Potkáváte se s ním každý den ve své práci. Někteří zkusíte tyto (finančně) sebevražené mise klientům vymluvit, někteří budete hledat cesty jak klientům jejich sny splnit, nehledě na rozumnost takového počínání.

Doba, kdy vlastní bydlení bylo výsadou, je pryč. Je potřeba se smířit s tím, že někteří lidé svou vlastní nemovitost vlastnit nikdy nebudou. A že jim to ČNB systémově zatrhne? Jedině dobře. Je to lepší než hasit daleko větší požáry v budoucnu.



Martin Dočekal,
šéfredaktor

PROFI PORADENSTVÍ & FINANCE

Datum vydání:

25. 6. 2018

Adresa redakce:

Profi Poradenství & Finance,
Dejvická 9, 160 00 Praha 6

Šéfredaktor:

Martin Dočekal,
martin.docekal@a11.cz,
tel.: 739 233 282

Redakce:

Petr Fejtek,
petr.fejtek@a11.cz,
tel.: 603 558 880

Inzerce:

Pavel Horský,
pavel.horsky@a11.cz,
tel.: 775 940 614

Marketing:

Barbora Fousková,
barbora.fouskova@a11.cz,
tel.: 777 992 579

Grafická úprava:

Jakub Záruba,
jakub.zaruba@a11.cz,
tel.: 777 145 223

Předplatné:

Zajišťuje jménem
vydavatele společnost
SEND předplatné,
tel.: 225 985 225
(Po až Pá 8.00–16.00 hod.),
e-mail: send@send.cz,
www.send.cz/profipf
Internet: www.profipf.cz

Vydavatel:

A 11 s.r.o.,
Bělehradská 568/92,
120 00 Praha 2,
IČ 27120805,
www.A11.cz
Redakcí nevyžádané
příspěvky se nevracejí.

Registrace:

MK ČR E 21144,
ISSN 1805-9015
Ročník: VI

Enneagram aneb devět úhlů pohledu na motivaci lidí

str. 52

Foto: Depositphotos.com

KRÁTCE

Stalo se

PORADENSKÝ TRH – TÉMA MĚSÍCE

Infografika

Partners v roce 2025

M&M: Trh 2025

Broker Trust: trendy 2025

SAB servis: Jsme jednička na trhu

Broker Consulting: Výhled na situaci na trhu

Fincentrum: Jaké bude finanční poradenství v roce 2025?

Trendy vývoje v poradenství

Pitucha, Macura: Změň dres ještě dnes!

Kvalifikace s důrazem na praktické dovednosti

Broker Office – více než broker pool, více než servisní organizace pro finanční poradce

HYPOTEČNÍ TRH

Prísnejší hypotéky nejvíce postihnou samožadatele, mladé páry a drobné investory

Regulace hypoték je tady! Katastrofa se ale nekoná

POJIŠTĚNÍ

- | | | |
|---|--|----|
| 6 | Kam asi zamíří životky | 34 |
| | Glosa Martina Podávky: Životní pojištění a hlas klienta... | 36 |

INVESTICE

- | | | |
|----|---|----|
| 12 | | |
| 14 | Realitní fondy – poslužte si | 40 |
| 15 | Penzijní fondy mají budoucnost | 42 |
| 16 | Žijeme na skvělém místě, nevěříte? | 45 |
| 17 | Čím dřív začnete na důchod spořit, tím lépe pro vás | 46 |
| 18 | Zhodnocení fondů | 48 |
| 19 | Kupovat, či nekupovat akcie? | 51 |

STYL

- | | | |
|----|---|----|
| 26 | Enneagram aneb devět úhlů pohledu na motivaci lidí | 52 |
| | Řeší poradci s nízkou produkcí ten správný problém? | 54 |
| 28 | Encyklopedie oblékání: klobouk panama | 56 |
| | Bitcoin's big cleanup | 58 |
| | Čím jezdím: Audi A4 | 60 |
| | Finanční výkazy v éře digitálních společností pokulhávají | 62 |

31

32

1805, před bitvou u Slavkova

„Dělá-li soupeř
chybu, netřeba
ho rušit.“

Bonaparte,
francouzský panovník,
vojenský a politický vůdce,
1769–1821



Odborný magazín pro finanční poradce.

Objednejte si roční předplatné za 1 150 Kč. Navíc získáte 50 % slevu na Profi Breakfast, speciální slevu na konferenci Profi PF Jak dál v poradenství? a newslettery o aktuálním dění každý týden.

www.profipf.cz

Opět rozumní Švýcaři

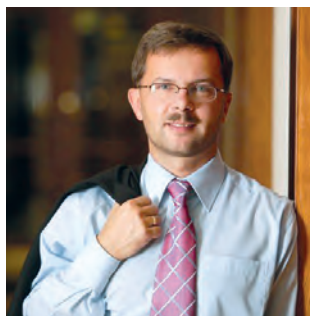
Referendum jasně odmítlo návrh změny způsobu půjčování peněz komerčními bankami, který by radikálně přetvořil švýcarský bankovní systém (komerční banky by směly klientům půjčovat peníze jen do výše rezerv, které drží u centrální banky). Naopak většina byla pro vládní návrh uvalit na internetové sázkové hry licenční povinnost a zdanit jejich zisk až 80 %. Nadále je nebudou moci provozovat zahraniční společnosti.

Nájemné bude zdražovat

Zpřísnění pravidel pro poskytování hypoték ze strany ČNB povede ke zdražení nájemného hlavně ve větších městech. Nové opatření totiž výrazně sníží možnost pořídit si vlastní bydlení a naopak vzroste podíl lidí, kteří kupují byt kvůli zisku z nájmu. Uvedla to většina zástupců realitních kanceláří a developerů v anketě ČTK. Opatření ČNB většinou považují za příliš úzkostlivé.

Inflace opět přidala

Meziroční růst spotřebitelských cen v květnu zrychlil na 2,2 % z dubnových 1,9 %. Rostly především ceny pohonných hmot a potravin, ovšem hlavním inflačním faktorem podle očekávání zůstává zdražující bydlení (včetně energií), které přispívá k současné inflaci téměř z jedné třetiny. Protože se v nejbližších měsících inflace zřejmě udrží nad 2% cílem, může to z pohledu ČNB vedle slabé koruny zafungovat jako argument pro dřívější zvýšení úrokových sazeb – podle ČSOB není vyloučen už červen, i když pravděpodobnější se zdá srpen.



Probere se někdo...?

Třeba se po zpřísnění podmínek pro hypotéky někdo probere a začne řešit, proč se nestaví, říká ředitel sekce finanční stability ČNB Jan Frait.

Nálada v Německu klesá

V Německu index očekávání ZEW v červnu poklesl na -16,1 b. z předchozích -8,2 b. – nejnižší za šest let. Konsenzus analytiků přitom byl -14,0 b. Index se tak dále vzdálil svému dlouhodobému průměru, který činí 23,6 bodu. Dílčí index současných ekonomických podmínek v Německu v červnu klesá na 80,6 b. (odhad trhu 85,0 b.) z květnových 87,4 b. Na poklesu výhledů se podepsala eskalace obchodních sporů se Spojenými státy, ale i obavy, že politika nové italské vlády by mohla destabilizovat finanční systém.

Zase průšvih s dotacemi

EU chce po Česku sankci zhruba 7,5 miliardy korun za chyby v dotacích pro zemědělce. Podle Evropské komise ČR nedostatečně prověřovala, zda se příjemci dotací aktivně věnují zemědělské výrobě. Ministerstvo pochybení popírá a pokutu chce zvrátit v řízení.

To jsou paradoxy...

Guvernér ČNB Jiří Rusnok vysvětlil, že omezení hypoték (stejně jako další dnes oznámená opatření týkající se finančního trhu) vycházejí z takzvaného paradoxu finanční stability. „Ten vychází z toho, že největší rizika se rodí právě v těch nejlepších časech, kdy banky i lidé vnímají rizika jako nejmenší. Je to zkušenost mnoha minulých krizí,“ říká Rusnok.

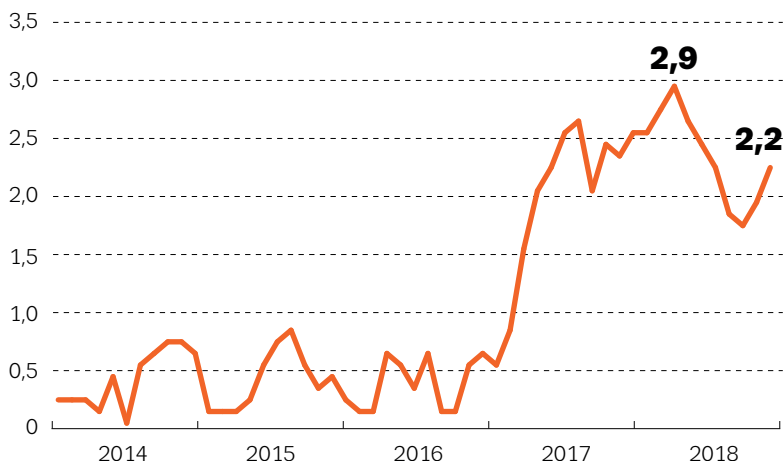
CZECH TOP 100

V roce 2017 předním českým firmám vzrostly tržby o 2,4 %, zisky ovšem klesly o 1,1 %. Tržby stovky nejúspěšnějších českých firem loni dosáhly 2,7 bil. Kč, zisky přesáhly 186 mld. Kč. Přední místa žebříčku CZECH TOP 100 tradičně patří firmám ŠKODA AUTO (vítěz v tržbách i zisku), ČEZ (druhý v tržbách i zisku) a AGROFERT. Zisky stovky předních českých firem loni přesáhly 186 mld. Kč (první desítka přes 105 mld. Kč). Prvních deset firem v kategorii Největší zaměstnavatel poskytl v roce 2017 práci 181 tisícům lidí.

I drony potřebují regulaci

Provoz malých bezpilotních letounů označovaných jako drony bude podléhat celoevropské regulaci. Shodli se na tom dnes poslanci Evropského parlamentu, kteří schválili novelu pravidel bezpečnosti civilního letectví zohledňující provoz dronů. Nová pravidla mají podle europoslanců zajistit bezpečnost, ochranu soukromí a životního prostředí.

Vývoj inflace (CPI y/y, %)



Zdroj: ČSÚ

Foto: archiv ČNB

Mladí zájemci o byt mají smůlu

ČNB od 1. října zpřísní „doporučení“ pro poskytovatele hypoték: celkové měsíční splátky by neměly přesáhnout 45 % čistého (!!!) měsíčního příjmu žadatele, jeho celkové zadlužení pak devítinásobek čistého ročního příjmu. Guvernér Jiří Rusnok dodal, že reguli 80 % LTV se ČNB rozhodla zachovat, funguje prý dobře, ale pohrozil i možným snížením. Dále podotkl, že „budeme bankám poskytovat 5% toleranci pro výjimky z dodržení hodnot DTI a DSTI“. Proti dříve komunikovaným limitům nakonec zavedla ČNB mírnější zastropování, ale v Evropě výjimečnou kombinaci všech tří limitů přijala prý kvůli „nežádoucím inovacím“. Nová doporučení citelně omezí možnosti mladých žadatelů i jejich rodin (byť mohou žádat o úvěr společně) ve velkých městech o vlastní bydlení. To jistě podpoří černý trh s půjčkami. ČNB dále od pololetí příštího roku zvyšuje sazbu proticyklické kapitálové rezervy na 1,5 %.

Zisky pojišťoven o pětinu nižší

Ministerstvo financí vydalo každoroční publikaci s názvem Zpráva o vývoji finančního trhu. Jak dopadlo tuzemské pojišťovnictví? Pojistnému sektoru se podařilo otočit dvouletý sestupný trend v hrubém předepsaném pojistném, které meziročně vzrostlo o 2,5 % a dosáhlo téměř 151 mld. Kč. Mírný nárůst celkového škodního průběhu v neživotním pojištění o 7 % spolu s omezenými možnostmi zhodnocení investic se však promítl do meziročního poklesu zisku před zdaněním o 19,9 % na 10,6 mld. Kč.

Malí s EET jen na účtenkách

Podnikatelé s nízkými příjmy, kteří zároveň nejsou plátcí DPH, by mohli během příštího roku začít evidovat tržby bez připojení k internetu. Museli by ovšem využívat papírové účtenky poskytnuté ministerstvem financí a čtvrtletně posílat finanční správě údaje o tržbách. Vyplyvá to z návrhu novely zákona o EET, kterou schválila vláda.

Dlouhá cesta k normálu

„Ekonomika se určitě pohybuje nad svou rovnovážnou úrovní. Oblastmi, které se přehřívají, je určitě trh práce a tou druhou je trh rezidenčního bydlení,“ řekl člen Bankovní rady ČNB Tomáš Nidetzský agentuře Reuters. „Všichni víme, kde je reálná rovnovážná úroková sazba: 2,5 až 3 %. To je, kam směřujeme. Ale otázka je, jestli nás tam ekonomika pustí. Teprve až této úrovně dosáhneme, pak se můžeme bavit o tom, že jsme se dostali do normálního stavu.“

Výjimečnou kombinaci všech tří limitů přijala prý kvůli „nežádoucím inovacím“.

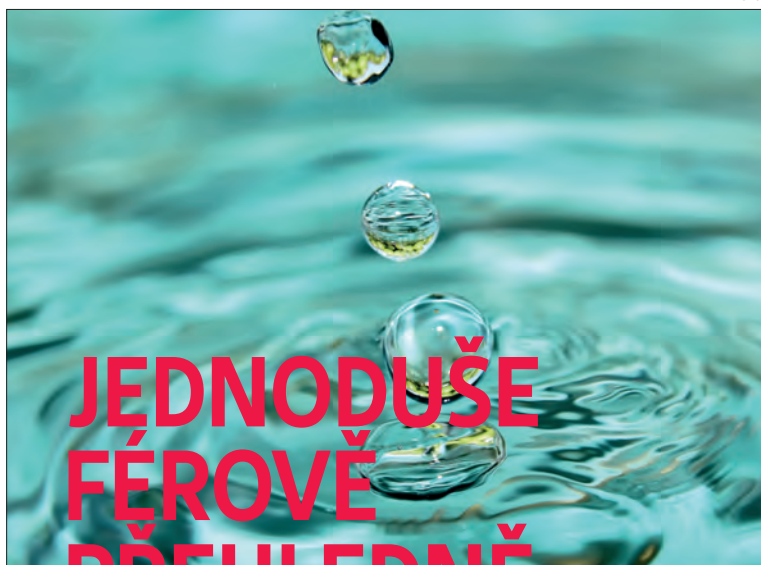
Franšízý u nás rostou

V ČR loni působilo 8476 franšízových poboček, které provozovalo 8103 franšízantů. Je to o třetinu více než před dvěma lety. Franšízových značek funguje více než 260. Na český trh vstoupily mimo jiné španělská značka Telepizza nebo německé Vapiano. Vyplyvá to ze zprávy konzultační společnosti Profit system a portálu Franchising.cz.

Chequepoint končí

ČNB konečně odejmula společnosti Chequepoint povolení k činnosti směnárníka. Důvodem bylo opakované porušování zákonných povinností, které se vztahují k provádění směnárenské činnosti a uložila jí pokutu 1,2 milionu Kč za porušování zákona o směnárenské činnosti, zákona o platebním styku a také zákona o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu. Firma směňovala euro i za 15 korun. ➔

inzerce



Modří už vědí, ostatní začínají tušit:

pouze pojištění bez absurdních poplatků má budoucnost.



Allianz ŽIVOT

Allianz

PF180601

Fed zvedl sazby

Americká centrální banka (Fed) podle očekávání zvýšila svou základní úrokovou sazbu o čtvrt procentního bodu do rozpětí 1,75 až dvě procenta. Fed nyní předpokládá, že v letošním roce přikročí ještě ke dvěma zvýšením úroků. Centrální banka by tak letos úroky zvýšila celkem čtyřikrát, zatímco dříve počítala pouze se třemi zvýšeními. V příštím roce Fed nadále plánuje zvýšit sazby třikrát.

Jak účtovat digitální měny

Ministerstvo financí vydalo nové stanovisko, ve kterém objasňuje, jak správně účtovat digitální měny. Doporučuje ke kryptoměnám přistupovat jako k zásobám „svého druhu“, bez ohledu na to, zda slouží ke spekulativním účelům nebo nákupům. Ministerstvo financí se tak přiklání k přístupu, který popsala ČNB v únoru 2014. Podle ČNB bitcoiny nejsou peníze ani investiční nástroje. Viceguvernér Mojmír Hampl je označil za kryptokomoditu.

Mzdy vylétly jako raketa

Průměrná hrubá mzda v letošním prvním čtvrtletí stoupla na 30 265 korun, což je o 8,6 % (o 2385 korun) více než ve stejném období předchozího roku. Inflace byla za uvedeného období 1,9 %, reálně tedy výdělky vzrostly o 6,6 %, což je nejvíce od roku 2003. Medián mezd stoupl za leden až březen meziročně dokonce o 8,3 % na 25 674 korun (u mužů dosáhl 28 031 korun, u žen 23 084 korun). Růst ale opět více táhl stát.

Medián mezd stoupl za leden až březen meziročně dokonce o 8,3 % na 25 674 korun (u mužů dosáhl 28 031 korun, u žen 23 084 korun).

Věnujte se dlouhodobým cílům

Známý americký investor Warren Buffett a šéf americké banky JPMorgan Chase Jamie Dimon společně vyzvali veřejně obchodované společnosti, aby omezily zveřejňování čtvrtletních hospodářských odhadů nebo od něj zcela upustily. Firemní vedení ve snaze splnit vytčené krátkodobé cíle obětuje příliš často dlouhodobý zájem podniku, což pak podle jejich názoru poškozuje celou ekonomiku. Nic ale nenamítají proti zveřejňování již dosažených kvartálních výsledků, což podle nich zajišťuje transparentnost firem obchodovaných na burze.

Kanada s marihuanou

Kanadský senát schválil zákon o legalizaci marihuany, čímž se Kanada může stát první zemí G7, která rekreační užití marihuany legalizuje.

Kde brát zaměstnance?

Čeští zaměstnavatelé plánují ve 3. čtvrtletí nadále nabírat nové zaměstnance, vyplývá z průzkumu společnosti Manpower. Přijímat nové zaměstnance plánuje 8 % zaměstnavatelů, naopak 2 % očekávají snižování počtu zaměstnanců.

Přinese Revolut revoluci?

Britská fintechová společnost Revolut vstoupila na český trh. Firma nabízí klientům mimo jiné bankovní převody zdarma, možnost nakupovat či prodávat kryptoměny a analýzy plateb. Revolut má v Česku nyní 30 000 zákazníků, do konce letošního roku jich chce mít 100 000. Firma chce prý ukončit dominanci bank: banky, třeště se!

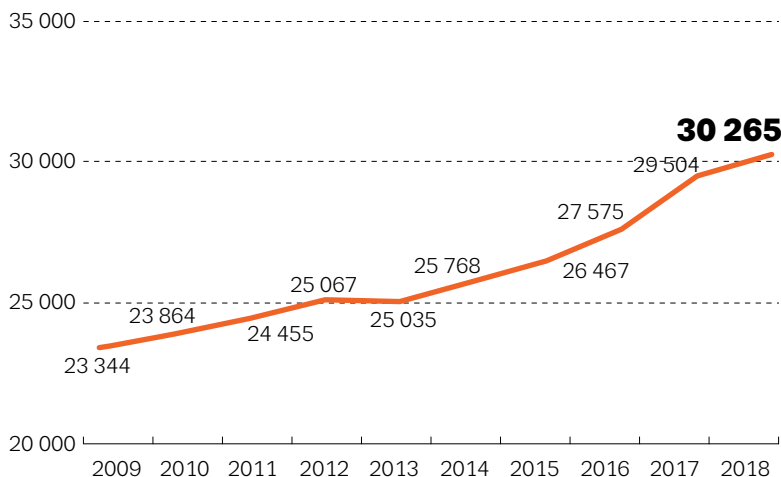
Kam míří špinavé rublíky

Vlivná komise britského parlamentu vyzvala vládu, aby zesílila boj proti přílivu ruských „špinavých peněz“ do Londýna. Finanční služby v britské metropoli ruští „kleptokrati“ napojení na prezidenta Vladimíra Putina podle poslanců využívají k praní špinavých peněz a obcházení hospodářských sankcí vůči Moskvě.

Povídání s počítačem

Softwarový obr Microsoft koupil firmu Semantic Machines, která se zabývá vývojem v oblasti komunikace umělé inteligence s lidmi. Společnost Semantic Machines vyvíjí technologie pro konverzační umělou inteligenci, která by umožnila lidem přirozenou komunikaci s počítači. Tým firmy v minulosti pracoval například na vývoji automatického rozpoznávání řeči pro hlasovou asistenční službu Siri firmy Apple.

Vývoj průměrné hrubé mzdy v Česku (v Kč)



Zdroj: ČSÚ

Partnerství banky a pojišťovny

Moneta Money Bank oznámila, že zvítězila v tendru na strategické partnerství uspořádaném Českou pojišťovnou. „V rámci připravované strategické spolupráce budou vybrané retailové produkty a služby banky nabízeny v pobočkové síti České pojišťovny a naopak. Banka tímto krokem v zájmu dalšího zrychlení svého hospodářského růstu posiluje distribuci svých produktů napříč celou Českou republikou,“ uvedla Moneta v prohlášení.

ČPP brala hatrick

Téměř osm set pojišťovacích makléřů registrovaných ČNB hodnotilo kvalitu a rozsah služeb tuzemských pojistitelů a porovnálo jejich výkony v roce 2017. Z pěti hodnocených kategorií obsadila Česká podnikatelská pojišťovna první místa v kategoriích Pojištění průmyslu a podnikatelů i Pojištění občanů, navíc obhájila loňské prvenství v Autopojištění, což se podařilo i Kooperativa pojišťovně v kategorii Životního pojištění.

Snad budou bondy i pro retail

Nikoli jednorázové „spořicí“, ale běžně emitované státní dluhopisy by mohl stát nabídnout i drobným investorům. Alespoň to zvažuje ministerstvo financí. Co je běžné v mnoha zemích, zamýšlel spustit RM-Systém již před 15 lety, ale banky měly přednost. Poptávka by jistě byla zejména po tzv. protiinflačních dluhopisech, kde se výnos odvíjí od růstu cen.

ZDPZ je v Senátu

Datum jeho schvalování není přesně určeno, ale pokud bude schválen, poputuje k prezidentovi. Podle všeobecného názoru by už nic nemělo bránit, aby novela zákona s transponovanou směrnicí IDD vstoupila v platnost od 1. října, tedy s menším zpožděním proti plánovanému 1. červenci.

Dáčka dobývá Evropu

Na západoevropském trhu si z automobilek za posledních deset let podle analýzy společnosti EY nejvíc polepšila Dacia. Její prodej vzrostl o 305 000 vozů, tedy o 444 %, na 373 628 aut. V absolutních nárůstech následují Nissan, Kia, Hyundai a Škoda Auto.

I u medvědů se fixovalo?

Zastoupení značky Mercedes-Benz by mohlo v Česku svolat kvůli nepovolenému softwaru pro regulaci emisí do servisů zhruba 5000 vozů, řekl mluvčí českého dovozce Jan Kuhn.

Poptávka by jistě byla zejména po tzv. protiinflačních dluhopisech, kde se výnos odvíjí od růstu cen.

Důvěru „drží“ spotřebitelé

Celková důvěra v tuzemskou ekonomiku v květnu klesla na šestiměsíční minimum. Proti dubnu se snížila o 0,9 bodu. Indikátor důvěry podnikatelů se meziměsíčně snížil o 1,4 bodu, indikátor důvěry spotřebitelů se zvýšil o 1,3 bodu. Ve srovnání s květnem loňského roku jsou souhrnný indikátor důvěry, indikátor důvěry podnikatelů a indikátor důvěry spotřebitelů vyšší, dodal ČSÚ ve zprávě.

Elektřiny chceme víc

Spotřeba elektřiny v ČR loni meziročně vzrostla o 1,9 % na 73,8 TWh. Je to nejvyšší hodnota od roku 1981, odkdy jsou údaje k dispozici. Výroba stoupla o 4,5 % na 87 TWh. Největší podíl (42 %) připadal na hnědouhelné elektrárny. Nu a distribuční společnosti rozesílají oznámení o zvýšení cen silové elektřiny.

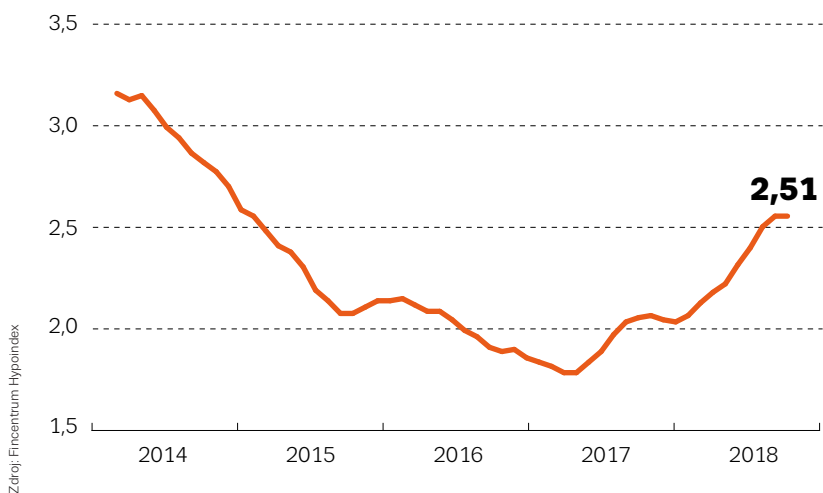
I Porsche fixluje?

Porsche celosvětově svolal na 60 tisíc dieslových vozů modelu Cayenne a Macan. Nařídil jí to německý spolkový úřad pro motorová vozidla KBA, podle jehož zjištění jsou tyto vozy vybaveny nelegálním zařízením, které při testování uměle snižuje naměřený objem škodlivin.

Úroky na čekání, zájem ale klesá

Průměrné úrokové sazby hypoték v květnu zastavily růst a zůstaly nezměněné na 2,51 %. Poprvé od roku 2009 ovšem došlo k meziměsíčnímu, přestože jen mírnému poklesu počtu i objemu nových úvěrů. Určitá stagnace zřejmě signalizuje významné zpomalení hypotečního trhu. →

Průměrná sazba hypotečních úvěrů



Uber vydělávat ani nechce

Provozovatel alternativní osobní přepravy Uber Technologies zvýšil v 1. Q 2018 mezitřetletí tržby o 70 % na 2,59 mld. dolarů. Ztrátu snížil téměř na polovinu, se započtením výnosu z prodeje aktivit v Rusku a východní Asii je firma v zisku 2,5 mld. dolarů. Uber je známý ztrátovým hospodařením a firma ve středu uvedla, že se ziskem v dohledné době nepočítá.

Kdo nevěří, pro krypto běží

Polovinu loňského růstu ceny bitcoinu a dalších digitálních měn lze připsat na vrub soustředěné cenové manipulaci a nikoli poptávce investorů. Podle New York Times k tomuto závěru dospěl profesor Texaské univerzity John Griffin.

I nové byty bez realitek

Podle údajů serveru Bezrealitky.cz jdou i nově postavené byty stále častěji do přímého prodeje. Developerům se za současné situace nevyplácí využívat služeb realitních kanceláří a kromě vlastních stránek využívají i portály pro přímý prodej nemovitostí. V současnosti jde o stovku bytů měsíčně a očekává se další nárůst.

Vklady rostou více než dluhy

Zadlužení domácností sice za první čtyři měsíce letošního roku stoupl o více než 30 miliard korun, ale jen bankovní vklady za tutéž třetinu roku vzrostly o více než 65 miliard korun. Celkový dluh domácností dosáhl 1,56 bilionu korun, ovšem objem dluhu ohroženého nesplácením naopak klesl o 4,5 miliardy na 36,6 miliardy korun.



Pohádky kryptoměn

„Pokud fiat měny pošlou svět do kolen, což se může stát, to poslední, co chci vlastnit ve chvíli, kdy přestane fungovat elektřina, je bitcoin,“ uvedl zakladatel Kynikos Associates Jim Chanos. Nejde jen o technické překážky: „Ve skutečnosti jde jen o finanční spekulaci, která se maskuje jako technologický pokrok v monetární politice. Někdo to nedávno popsal jako snahu o vytvoření monetárního Somálska.“

Sítě budou lidem platit

Předseda dozorčí rady reklamní agentury Publicis Groupe Maurice Lévy předpovídá revoluci v obchodním modelu sociálních sítí. Jejich uživatelé si začnou nárokovat podíl z bohatství technologických firem, za poskytování vlastních uživatelských dat pro marketingové účely bude běžné si nechat platit, uvádí pro CNBC Lévy. Služby Facebooku nebo Googlu lidé sice využívají formálně bezplatně, ve skutečnosti za ně ale platí jednou z nejcennějších komodit současnosti – svými uživatelskými daty.

Stírací losy mají boom

Na tuzemském trhu se loni prodalo přes čtyřicet milionů stíracích losů, za které lidé utratili téměř tři miliardy korun. Nejvíce loni prodala Sazka (34,5 milionu losů za 2,18 miliardy korun) i díky převzetí konkurenční firmy Fortuna sázky. Tržby z prodeje losů předloni podle posledních údajů ministerstva financí dosáhly 2,59 miliardy korun, přičemž ještě před šesti lety se prodaly losy „jen“ za 441 milionů. Projevuje se údajně nejvíce růst příjmů domácností.

Netflix poráží Disneye

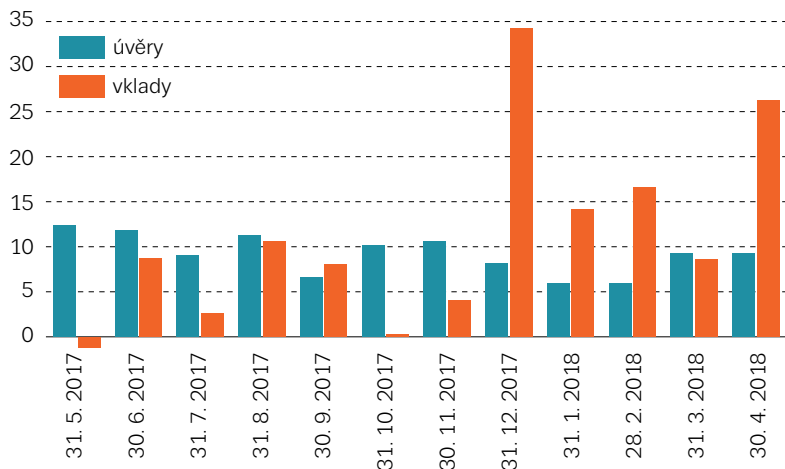
Tržní hodnota Netflixu stoupla na rekordních 153 miliard dolarů (3,4 bilionu Kč). Netflix tak poprvé překonal mediální gigant Walt Disney Co. a stal se největší zábavní společností na světě. Růst hodnoty Netflixu přichází v době masivního přesunu diváků z kin a od kabelové televize k internetu. Akcie Netflixu letos stouply o 82 %, ale od roku 2002, kdy vstoupil na burzu a zasílal poštou filmy na DVD, akcie vzrostly o 33 000 %.

Nový ukazatel investic

Český fondový investor od začátku letošního roku vydělal ze svých zainvestovaných prostředků průměrně 0,05 % jejich hodnoty. Za poslední tři roky je pak v zisku 7,3 %. Aktuální slabá výkonnost odráží vývoj globálního kapitálového trhu, zejména dluhopisů, nejvíce se tak na průběžném výsledku podepsaly investice do dluhopisových fondů, které v průměru poklesly o 0,53 %.

Naopak vydělat mohli Češi na akciových fondech, od začátku roku v průměru 0,94 %. Ukazuje to zcela nový Index českého investora (CII750), který společně představily poradenská společnost Swiss Life Select a agentura Thomson Reuters. Index průběžně sleduje výkonnost 750 investičních fondů působících na českém kapitálovém trhu.

Nárůsty vkladů a úvěrů domácností (v mld. Kč)



Zdroj: ČNB

Foto: archiv Kynikos Associates

Z eurofondů dostaneme méně

ČR bude moci mezi roky 2021 až 2027 z evropských fondů vyčerpat přibližně 18 mld. eur, tedy kolem 454 miliard korun. Je to asi o čtvrtinu méně než v období stávajícím. Vyplývá to z informací dostupných před jednáním Evropské komise, která by měla schválit své návrhy na modernizaci kohezní politiky.

Mladí blbnou taky

Podle průzkumu Ipsos Marketing volí stále více Čechů alternativní formy investic. Především mladší generace místo ukládání peněz do životního pojištění či na spořicí účet častěji vyhledává například investice do půjček nebo zlata.

Dlužíme, ale splácíme

Podle analýzy společnosti CRIF mělo ke konci prvního čtvrtletí dluhy po splatnosti nejméně Čechů za posledních 10 let. Výrazně se též snižuje objem dluhu ohroženého nesplacením. Lidé i firmy si ale současně půjčují stále vyšší částky. Podle odborníků k pozitivnímu vývoji přispívají levné úvěry i ekonomický růst, díky kterému mají rodiny lepší cash flow a mohou se snáze vypořádat se splátkami půjček. Firmy jsou zase mimořádně optimistické ohledně své budoucí ekonomické situace a nebojí se investovat do rozvoje svého podnikání.

Italské strašidlo

Německá průmyslová a obchodní komora (DIHK) snížila odhad letošního růstu německé ekonomiky na 2,2 % z dříve předpokládaných 2,7 %. Zároveň varovala, že politická krize v Itálii by mohla ještě více podkopat hospodářský růst v Německu a ohrozit budoucnost celé eurozóny.

Důchodci jdou podnikat

Do deseti let se počet podnikatelů starších 61 let zdvojnásobí. Dva z deseti seniorů navíc uvažují o zahájení podnikání. Hlavním motivem nejsou pouze peníze, ale i společenská prospěšnost a udržování psychické a fyzické aktivity. Vyplývá to alespoň z průzkumu, který pro Asociaci malých a středních podniků a ČSOB uskutečnila agentura Ipsos.

Hike už v červnu?

ING posunula svůj odhad příštího navýšení úrokových sazeb ČNB na červen ze srpna. Guvernér Jiří Rusnok také naznačil, že slabší koruna v kombinaci se silným růstem mezd otevírá prostor pro dřívější zvýšení úrokových sazeb, než předpokládá ČNB ve své prognóze.

Podle analýzy společnosti CRIF mělo ke konci prvního čtvrtletí dluhy po splatnosti nejméně Čechů za posledních 10 let.

Boom dluhů na Slovensku

Na Slovensku se za posledních šest let téměř zdvojnásobil objem úvěrů domácnostem. Rostl tak nejrychleji z celé EU a s ohledem na výkon ekonomiky byla úroveň dluhu domácností nejvyšší v regionu.

Patří drogy do HDP?

Asi 2,7 mld. eur putuje ročně do kapes obchodníků s nelegálními drogami ve Francii. Odhadl to francouzský statistický úřad INSEE, který do výpočtu loňského hrubého domácího produktu vůbec poprvé zahrnul obchod s drogami.

Zdroje jsou a budou...

Návrh státního rozpočtu na příští rok navyšuje příjmy a výdaje rozpočtu o zhruba 103 mld. Kč. Po schůzce s prezidentem Milošem Zemanem to uvedl Andrej Babiš. Letošní rozpočet počítá s příjmy 1,32 bil. Kč a výdaji 1,37 bil. Kč.

Omezení hypoték na Slovensku

Slovenská národní banka (NBS) se rozhodla od 1. července 2018 zpřísnit hypotéky. Omezuje limity LTV a zavádí i obávaný limit ukazatele celkového zadlužení žadatele k ročním příjmům (DTI). NBS navíc varuje, že slovenská ekonomika začíná jevit známky přehřívání, takže může bankám zvýšit sazbu proticyklického kapitálového polštáře.

Nebankovek už je 84

Licenci nebankovního poskytovatele spotřebitelských úvěrů získalo od České národní banky k 30. květnu 84 firem. Žadatelů bylo celkem 108.

Itálie straší investory

Odliv prostředků z akciových fondů zaměřených na Evropu prudce vzrostl v důsledku nejistoty kolem Itálie. Za sedm dní končících 30. květnem fondy podle dat společnosti EPFR Global zaznamenaly odliv 4,5 mld. dolarů. Byl to tak dvanáctý týden v řadě, kdy investoři redukovali své pozice. Od začátku roku 2018 investoři vybrali již 13,3 mld. dolarů.

Podivné zvěsti

Největší italská banka UniCredit se údajně zajímá o spojení s francouzským konkurentem Société Générale. Informoval o tom na svých internetových stránkách list Financial Times s odvoláním na zdroje obeznámené se situací. UniCredit Bank působí i v Česku, Société Générale je zase 60% matkou Komerční banky. Povoľili by však takovou fúzi regulátoři?

Téma čísla: Vize ve finančním poradenství

ZEPTALI JSME SE LÍDRŮ TRHU, JAK SI PŘEDSTAVUJÍ BLÍZKOU BUDOUCNOST. KONKRÉTNĚ ROK 2025. BUDOU JEJICH FIRMY VYPADAT JINAK NEŽ DNES? A JAK SE ZMĚNÍ JEJICH PORADCI, KLIENTI, PŘÍPADNĚ CELÝ TRH?



Všichni již mají na jednotlivé segmenty srovnávače, případně jejich spuštění plánují maximálně v rámci měsíců.

Nejčastěji zmiňovanými pojmy jsou digitalizace, efektivita a inovace.

Nejvíce protichůdné názory stojí na otázce, zda se má poradce specializovat, či být odborníkem na vše.

Všichni velcí hráči mohutně investují do IT.

Nikdo z nich nevěří na zánik osobního kontaktu s klientem.

Většina z nich věří na zvyšující se tlak na výši odměn poradce a jejich postupné snižování.

Partners v roce 2025: Inovátor s vlastními produkty

JSME A BUDEME NEJLEPŠÍ A NEJFÉROVĚJŠÍ PARTNER PRO PODNIKÁNÍ NA FINANČNÍM TRHU A ZÁROVEŇ POKRAČUJEME V ROLI INOVÁTORA A LÍDRA TRHU. VYSVĚTLÍME ČECHŮM, CO JE FINANČNÍ PORADENSTVÍ. NESPOČÍVÁ V PRODUKTECH ČI V PRODEJI, VE VYSOKÝCH VÝNOSECH NEBO V JEJICH SLIBOVÁNÍ. ZA ZÁSAVNÍ POVAŽUJEME TVORBU A OCHRANU AKTIV, PLNĚNÍ PLÁNOVANÝCH I NEOČEKÁVANÝCH POTŘEB KLIENTŮ.



Petr Borkovec,
předseda představenstva Partners

Vidím Partners jako společnost, která nahradí banky, prodejce na poště i jinde a také online srovnávače, které už nedou potřebu. Stejně jako finanční instituce budeme také my tvořit produkty v oblasti investic a pojištění, zároveň budeme poskytovat skutečné řešení u klienta, na pobočce, telefonicky, online či třeba ve virtuální realitě. Zásadní bude vztah s klientem. Finanční poradce bude především kouč a zdroj informací.

PORADCI PARTNERS V ROCE 2025: PORADENSTVÍ JAKO KOUČINK

Už dnes máme vysoké nároky a požadavky na vzdělání a profesní aktivitu. Poradci u nás například mohou podnikat jen na plný úvazek a u hlavních produktů máme rovné provize, aby nebyli motivováni výdělkem, ale hledáním nejlepšího produktu pro klienta. Vypracovali jsme pro ně komplexní vzdělávací systém, manuály a naše procesy jsou kontrolované finančně plánovacím systémem. Supervize (zkouška) zajišťují připravenost našich trainee poradců a koncipientů, než jdou do praxe. Následné certifikace ověřují schopnosti a vzdělání vedoucích manažerů. Máme pracovaný IT systém Watchdog, jenž hlídá každou smlouvu a finanční portfolio, a je zde vytvořena funkční a na vedení nezávislá etická komise, která řeší spory. Plánujeme 3000 profesionálních finančních poradců – úspěšných podnikatelů, jejichž příjem nejde pod šestinásobek průměrného příjmu v Česku. Naší vizí je 500 partnerů, ředitelů a manažerů, kteří to vše vybu-

Mnoho byznysu se bude řešit online.

dovali, jdou příkladem a dále řídí, koučují, vytvářejí prostředí plné podnikatelské energie, motivace a inspirace. Budeme mít 300 VIP poradenských kanceláří, jejichž poradci budou mít titul EFA, a tým specialistů a profesionálů, kteří se starají o nejbonitnější klientelu v ČR a i jejich cash flow se pohybuje kolem milion měsíčně. Plánujeme 200 bankovních a poradenských poboček Partners market v každém regionu země s obrátem přes milion korun měsíčně a s deseti koncipienty na palubě, kteří servisují 5000 klientů.

TRH V ROCE 2025: FRČÍ ONLINE BYZNYS

Vidíme pročištěný trh díky regulaci, standardům samoregulace i vysokým nárokům klientů. Na trhu zůstanou pouze profesionálové s odpovídajícími hodnotami, vzděláním i zkušenostmi, praxí a aktivitami. Trh finančního poradenství a zprostředkování bude z pohledu provizí 1,5x až 2x větší než dnes, ale poradců v registrech bude výrazně méně než dnes. Mnoho byznysu se bude řešit online. Poradce bude třeba zejména ve složitějších záležitostech, jako je financování bydlení, zajištění životního standardu nebo zhodnocování peněz. Lidé budou chtít mít i nadále po boku skutečného odborníka. Výhodnou online distribuce je cena, efektivita a rychlost. Naší myšlenkou je, že existuje určitá část klientů, kteří si myslí, že jsou dostatečně chytří, aby si některé produkty vybrali sami, a my jim ten nástroj dáme k dispozici. A ve složitějších situacích pomůžeme.

Internet a obecně IT budou tedy skvělé na proces zprostředkování, realizace smluv a servis s reportingem a pro část klientů, kteří vědí, co chtějí a mají to dobře zanalyzované z pohledu kontextu celého života i stávající situace. Pokud přijde klient, který řekne, že chce bydlet, pak naší hlavní přidanou hodnotou bude příprava komplexního finančního plánu. Ten nemá nic společného s produkty. |

M&M: Trh 2025

SEDM LET JE DLOUHÁ DOBA PRO PREDIKCE A NETROUFÁM SI ŘÍKAT, JAK BUDE TRH VYPADAT, NICMÉNĚ UVEDU PÁR TRENDŮ A OBLASTÍ, KTERÉ MI PŘIJDOU ZAJÍMAVÉ A MŮŽOU SE DOTKNOUT I OBORU FINANČÍ.



Marek Macura,
obchodní ředitel M&M Finance

> **Blockchain** – velmi často skloňované slovo a nejvíce ve spojení s Bitcoinem a jinými kryptoměnami, nicméně nejde o kryptoměny, ale o to, co stojí v pozadí, tedy blockchain. Jde o „speciální databázi“, která vzniká a dále roste na základě přímého propojení jednotlivých lidí (počítačů). Tím je decentralizovaná a díky mechanismu propojení a vzájemného šifrování dat, je v podstatě nemožné měnit data uvnitř této databáze, čímž jsou data důvěryhodná a správná. Využití vidím v katastru nemovitostí, potažmo odhadech, který by byl otázkou vteřin, podobně by bylo možné během chvilky ověřovat údaje o bonitě klienta bez rizika podvodu.

> **Umělá inteligence** – zejména expertní systémy a neuronové sítě. V realitách je zajímavé využití pro výpočty výkupních cen nemovitostí a jejich vývoje. Pro oblast investic je množství využití v predikčních modelech a analýzách.

> **Elektronizace** – papír a tužka v obchodě zůstane, ale snad do 7 let už významně pokročíme v oblasti elektronické výměny dat (i s producenty). V M&M Holdingu hodně na elektronizaci procesů tlačíme a sázíme.

> **Autorizace/podpisy** – za 7 let už nebudeme řešit biometrický podpis a jeho váhu u soudu, ale budeme mít jasný model, jak elektronicky rychle a bezpečně podepisovat. Zda NFC chipy přímo v těle lidí (existuje již nyní běžně) nebo chipové občanské průkazy, to uvidíme.

> **Online produkty** – dojde k proklikantským inovacím produktů. Možností blockchainu a dalších technologií založených na peer-to-peer budou dále vytvářet tlak na poskytovatele produktů, aby své služby zlepšovali ve prospěch klientů a opodstatnili svoji existenci.

> **Méně peněz** – díky online bude větší tlak na efektivitu distribuce. Bude velký rozdíl v ocenění a hodnocení push a pull produktů. Ohroženější

Nároky na poradce budou růst a budou vyžadovat schopnost a zejména ochotu učit se novým věcem.

budou pull produkty, které klient sám poptává. Jen prodej produktů bez poradenství už nebude stačit.

> **PSD2** – otevření online přístupu do bank je velká výzva pro zprostředkovatele a poradce. Jediná aplikace pro komplexní obsluhu klienta už není jen sen.

> **Profesionalizace a vzdělávání** – trh se bude dále profesionalizovat, jednak přirozeným vývojem, jednak tlakem regulace. Nároky na poradce budou růst a budou vyžadovat schopnost a zejména ochotu učit se novým věcem. Efektivita kvalitních poradců se díky technologiím zvyšuje a nemají problém obsloužit další klienty.

> **Počítač vs. člověk** – role poradců bude spíše „finanční koučink“. Počítače vyřeší technické věci a poradci komunikaci, zjišťování potřeb a jejich správné pochopení, motivaci klientů. Kvalitní poradci se zaměřením na klienta zůstanou, zůstane i zajímavá odměna, ale počet lidí v branži klesne.

MM HOLDING 2025

Určovat vizi a pozici M&M Holdingu v roce 2025 je primárně role majitele, ale trůfám si tvrdit, že se budeme stále zabývat bydlením a dále propojovat jednotlivé služby, které s nemovitostmi souvisí a „měnit svět realit“. Již dnes rekonstruujeme vlastní firmou nemovitosti a směřujeme ke kompletnímu vybavení bytu klienta, včetně nábytku a služeb. Díky velikosti a počtu klientů to budeme schopni pro klienty zajistit za výrazně lepších podmínek. Pravděpodobně bude existovat i vlastní stavební firma. Začínáme realizovat i výstavbu rychlých montovaných domů, které jsou běžné třeba v USA. „Emka“ nebude „pouze“ zprostředkovávat bydlení, ale také ho vytvářet. Na prodej nemovitostí jsou již dnes napojené další služby, které klientům poskytujeme, a tak nemusí sami řešit například energ. štítky, daňové přiznání, odhady, energie a tak dále. Klienti chtějí bydlet. Kdo jim tuto potřebu vyřeší nejrychleji a nejpříjemněji, včetně „všeho okolo“, ten bude na trhu vítězit.

M&M finance budou díky zázemí a začlenění do holdingu patřit mezi nejvýznamnější hráče na finančněporadenském trhu. |

Broker Trust: trendy 2025

ZÁKAZNÍK V ROCE 2025 NEBUDE PŘEMÝŠLET O MOC JINAK. FINANČNÍ PRODUKT PRO NĚJ NADÁLE NEBUDE CÍLEM, ALE PROSTŘEDKEM K NAPLNĚNÍ JEHO OSOBNÍCH CÍLŮ. BUDE CHTÍT ŘEŠENÍ RYCHLEJI, JEDNODUŠEJI A PŘESNĚJI NA MÍRU.



Zdeněk Sluka,
zakladatel Broker Trust

Masivní využití technologií a obecně digitalizace mu toto přání umožní splnit. Finanční služby na rozdíl od jiných segmentů trhu jsou teprve na začátku disruptivních změn, o kterých můžeme říci jen to, že jistě nastanou, jen neumíme říci kdy. Online distribuční kanály a inovativní finanční produkty vytvoří tlak na marže běžných poskytovatelů produktů a tím i na provize finančních poradců. Poradce bude muset víc než dnes obhájit přidanou hodnotu pro zákazníka. Poroste význam práce s velkými dostupnými daty o zákaznících v kombinaci se strojovým učením. V některých oborech medicíny již dnes automatizované systémy na bázi umělé inteligence stanovují přesnější diagnózy než lékaři díky obrovskému množství dat, které dokážou zpracovat a hledat souvislosti. Výstupy takového systému ale svému zákazníkovi – pacientovi interpretuje lékař, který umí lépe reagovat na jeho osobnost. Podobně bude umělá inteligence vyhledávat nejlepší řešení pro zákazníky, ale jeho interpretace zůstane na finančním poradci, který bude mít se svým zákazníkem osobní vztah.

Druhý z významných trendů v podobě silící regulace finančních služeb má bohužel záměr ochrany spotřebitele, ale ne vždy volí správnou cestu. Náročnější podmínky pro finanční poradce v podobě povinných zkoušek a kontinuálního vzdělávání pomohou vyčistit trh a počet poradců bude možná poloviční. Potřeby klientů mít důvěryhodného partnera pro finanční otázky ale zůstanou zachovány, či dokonce porostou díky rostoucí komplexitě a rychlosti změn finančního trhu. Poradci, kteří se budou umět přizpůsobit očekávaným změnám a využít je ve svůj prospěch, budou v lepší pozici než dnes, ať už z pohledu osobní úspěšnosti nebo reputace celé branže.

Samostatný poradce, který se snaží umět vše do posledního detailu, se stane minulostí.

2025 BT

Broker Trust významně sází na digitalizaci. V první polovině letošního roku jsme spustili dvě významné technologické inovace. Jednou z nich je srovnávač vlastností pojistných a úvěrových produktů, který umožňuje rychle a efektivně nalézt vhodné řešení a argumentovat klientovi výběr nejlepšího produktu. Dalším nástrojem je platforma BT invest umožňující zpracovat celý proces investičního zprostředkování a poradenství online. Počínaje prezentací klientovi přes analýzu a návrh portfolia, automatické generování potřebné dokumentace až po průběžný reporting vlastností a vývoje portfolia klientovi.

V tomto trendu pokračujeme a ještě v letošním roce uvedeme na trh další zásadní digitální nástroj posilující vztah mezi poradcem a jeho zákazníky. V Broker Trustu věříme, že špičkové technologie a digitální nástroje v rukách finančních poradců jsou optimální kombinací z pohledu koncového zákazníka. Naše technologie budou v roce 2025 ve velké míře využívat umělou inteligenci a budou i nadále pomáhat poradcům získávat nové zákazníky, poskytovat kvalitní službu s vysokou hodnotou a udržovat dlouhodobé vztahy.

Důležitá bude efektivní organizace práce finančněporadenského týmu. Dnes ještě není branže finančních poradců vystavena zásadnějšímu tlaku na efektivitu fungování, ale to se v následujících letech změní. Samostatný poradce, který se snaží umět vše do posledního detailu, se stane minulostí. Přestože klient bude preferovat jednoho člověka v roli poradce, kouče či vztahového manažera, budou efektivní firmy fungovat týmově. Ostatně již dnes je v zahraničí běžný poměr poradců a podpůrného týmu 1:1. Důležitá bude schopnost pracovat na sobě, rozvíjet se a přizpůsobovat svůj model fungování měnící se situaci a požadavkům svých zákazníků. Jedním z klíčových úkolů Broker Trustu je pomoci svým partnerům uspět i v budoucnosti. Proto investujeme do oblasti vzdělávání a podpory rozvoje našich partnerů více než naši konkurenti. |

SAB servis: Jsme jednička na trhu

TAKY MÁTE POCIT, ŽE POSLEDNÍ DOBOU JE KAŽDÝ NA TRHU JEDNIČKA? VŠICHNI ROSTOU A VŠICHNI BUDUJÍ VELKOU, ÚSPĚŠNOU FIRMU. DOSTAL JSEM PŘÍLEŽITOST VYJÁDŘIT SE K TOMU, JAK SI PŘEDSTAVUJI, ŽE BUDE VYPADAT TRH ZA 8 LET A MYSLÍM SI, ŽE TO SLOVO, KTERÉ BUDE KLÍČOVÉ PRO VĚTŠINU PORADCŮ NA TRHU, JE STABILITA.



Mojmír Urbánek,
zakladatel SAB servis

Většina dobrých poradců na trhu tady s klientem chce trávit čas i za 5, 10, 15 let, možná i 30 let. Pro tyto poradce je důležité, aby v té zrychlující době měli oporu, že firma, které svěřili svoji důvěru jim toto zázemí vytvoří. Jenže STABILITA není o velikosti nebo o tom, kdo je první nebo druhý. Stabilita je o tom, že jsou klientské kmeny vaše. Že když pracujete jako finanční poradce zpočátku třeba i dva roky za minimální peníze, takže vás ten kmen v budoucnu uživí. K tomu potřebujete perfektní zázemí, nástroje a svobodu.

ŘEŠENÍ UŠITÉ NA MÍRU

Když jsem před 4,5 roku zakládal SAB servis, založil jsem ho s jediným cílem, vytvořit komunitu lidí, kteří denně přemýšlejí nad potřebou klienta a je pro ně kvalita poskytovaných služeb, se kterou chodí za klientem stejně důležitá, jako zázemí, které dostávají a svoboda, se kterou tu práci mohou dělat. Klient se vyvíjí, má stále větší nároky a vyžaduje komplexně vybaveného poradce.

Nevěřím, že poradce, který jde za klientem s cílem sjednat smlouvu, bude mít na trhu místo. Poradce, který nebude umět chápat celou tu životní situaci klienta, ztratí jeho zájem, protože klient čím dál tím víc chápe, že bez informací o příjmech, výdajích, životní situaci, potřebách, cílech a rodině, poradce těžko sestaví smysluplné řešení. Bez těchto informací je totiž poradce jen prodejce řešení, které není ušité na míru klientovi. A klient je již přesycen velkým množstvím

nabídek produktů a ztrácí o ně zájem. Těch zaručeně lepších nabídek už má plné zuby.

PORADCE TVOŘÍ VZTAHY

Mnohem víc jde na dračku poradce, který i například hypoteční úvěr zasadí do celkové situace. A představte si poradce, který má vedle sebe tým lidí, zaměstnance, kteří těží z toho, že poradce má za svou aktivní kariéru 500, 1000 klientů, o které se samozřejmě nezvládá sám starat. K tomu musí mít poradce samozřejmě patřičné nástroje.

Musí umět například srovnat pojistné podmínky podle požadavků klienta za minutu, připravit návrh cen takového pojištění za další minutu, vytvořit řešení zasazené do celkové situace na klik a hlavně musí mít nástroj, který mu celkovou měnící se situaci klienta aktivně ohlídá. Představte si jednoduše poradce, který nemusí aktivně svého klienta oslovovat dokola s nějakou nabídkou, ale představte si poradce, který udržuje vztah s klientem a ví, že systém, který aktivně používá a zná i data z bankovního účtu svého klienta, připravuje neustále aktivně řešení, jež poradce prostě jenom vezme a vykomunikuje s klientem.

TRH SE ZÚŽÍ

Pro velké množství poradců sci-fi, jenže poradce v prostředí plném regulací, legislativy, pravidel a systémů musí vědět, že klientovi dává nejlepší řešení, a to bez dat na jedné straně a vztahu s klientem na druhé straně, nepůjde. Proto je moje představa o budoucí vizi trhu i hodně zúžená na pár finančněporadenských firem, pár servisních společností typu broker pool a pár makléřů, kteří inovují a investují a kteří pochopili, že klíčem pro to tady být nejenom za 8 let, je vytvářet hodnoty. Trh se dostal do svého peaku a tam se udrží jen ti, kteří nabídnou netradiční, nový pohled na finanční poradenství. |

Výhled na situaci na trhu a ve firmě v roce 2025

DOUFÁM, ŽE V ROCE 2025 TADY BUDE POŘÁD TRŽNÍ EKONOMIKA A REGULAČNÍ SOCIALISMUS A ŽE VĚCI BUDOU V ROZUMNÉ MÍŘE UMOŽNOVAT PODNIKATELSKÝ ÚSPĚCH. TO JE PRVNÍ A ZÁSADNÍ PŘEDPOKLAD.



Petr Hrubý,
předseda dozorčí rady Broker Consulting

Ovšem silná ochrana spotřebitele zde bude potřeba a věřím, že bude symetrická, aby v ní nebyly díry, které vedou k extrému. Za tohoto předpokladu vidím budoucnost optimisticky. Myslím, že finanční instituce a poradenské firmy se k sobě budou přibližovat, dojde k určité vertikální integraci. Banky budou řešit potřeby klientů svými produkty (white labeling – jako supermarket) a prodejem třetím stranám. Poradenské firmy a jejich konzultanti budou nabízet nejen české produkty, ale i zahraniční (např. panevropský penzijní produkt nebo zahraniční produkty pojišťoven). Budou tím pádem ve stále nezávislejším a tím pádem atraktivnějším postavení oproti bankám.

Podíl digitálních procesů v prodeji se bude zvětšovat, ale samostatně digitálně budou klienti řešit jen minimum věcí. Lídrem trhu bude fyzická distribuce propojená s digitálními procesy, a to jak na získání klienta, tak na přípravu řešení, tak i na servisní činnost. Zcela samostatně bude fungovat digitální prodej u jednoduchých poptávkových produktů (cestovní pojištění, povinné ručení).

V praxi už bude možné sledovat více svých bank v jedné aplikaci podle směrnice PSD2 a chytré aplikace budou našeptávat řešení pro klienty i jejich konzultanty. Klient bude mít vše na mobilu nebo tabletu a jeho konzultant taky. Co bude však klient očekávat, bude nezávislá rada. Bude očekávat, že si zajde pro servis do míst, která budou hezká a moderní – budou to banky či ještě lépe multibanking chains.

Myslím, že bude daleko méně poradců i zprostředkovatelů. Každý odborník s licenci bude mít své administrativní asistenty. Pročistí se trh, bude méně „poradců“, zůstanou jen vyškolení odbor-

Myslím, že finanční instituce a poradenské firmy se k sobě budou přibližovat.

níci s certifikací. Vnímání veřejnosti o těchto profesionálech bude se značně větším respektem a úctou. Ubude většina monoproduktových prodejců, protože si lidé zvyknou na výběr ze široké nabídky. Přestanou fungovat také zprostředkovatelé zprostředkovatelů a budou jen odměny, které budou vypláceny za opravdovou práci.

Vnímání konzultanta se zkrátka bude blížit dnešnímu vnímání v zahraničí. Byli jsme na stáži v britské společnosti St. James's Place – je to významná britská společnost, která patří do FTSE 100 (100 společností s největší tržní kapitalizací v Británii, jejichž akcie se obchodují na londýnské burze). Zabývají se prodejem vlastních investičních produktů, a to tak, že vytvářejí co nejlepší předpoklady pro své konzultanty, potažmo klienty. Produkt je vytvořen St. James's Place a spravován externím správcem. Je to vlastně opačný postup, než ten u nás běžný – že správce vytvoří produkt a pak pro něj hledá distribuci. Po vzoru Apple – Designed by Apple in California, Assembled in China. V našem případě by to mělo být Designed by Broker Consulting, Assembled by ABC insurance companies. Velcí zprostředkovatelé zkrátka převezmou částečně role těch správců a iniciátorů vzniku produktů.

Z pohledu firmy – v roce 2025 bych se chtěl podívat za sebe a říci, že jsme všechny poslední roky rostli tak neohroženě, jako do roku 2018 a že jsme největší firmou svého druhu v České republice a dodáváme solidní služby našim affluentním klientům v oblasti finančních a realitních služeb. V roce 2025 bych rád viděl, že máme 100 skvěle fungujících OK POINTů. Očekávám, že se nejen přizpůsobíme trhu, ale pomůžeme mu vyrůst, a to v různých pohledech. Budeme spoluvytvářet jedinečné finanční produkty, digitalizace poroste a vše bude dostupné na tabletech. Odbornost a výkonnost našich lidí bude stále růst a bude v rámci trhu špičková, navíc budou tito lidé zpravidla zaměstnávat administrativní asistenty a využívat jejich práci jako efektivní části prodejního procesu. Tak jako v St. James's Place. Tam je náš vzor budoucího vývoje. |

Jaké bude finanční poradenství v roce 2025?

ZALITÉ SLUNCEM, KORMIDLOVÁNO JEDNOTNOU ASOCIACÍ, KLIENT S PORADCEM
DLOUHODOBĚ RUKU V RUCE, VŠE POD MOUDRÝM DOHLEDEM ČESKÉ NÁRODNÍ BANKY.



Petr Stuchlík,
předseda představenstva Fincentrum

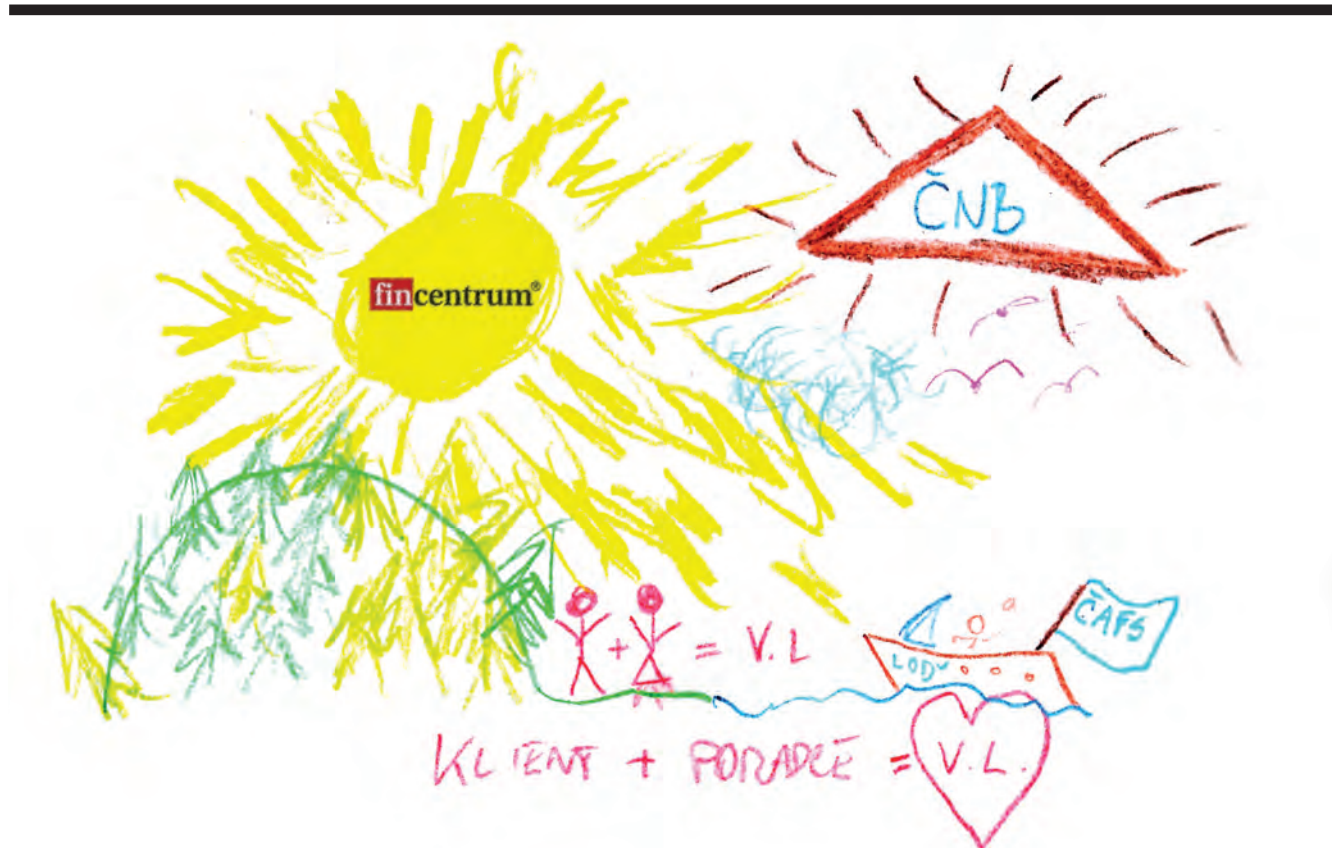
Oproti dnešku bude průměrný finanční poradce vzdělanější, starší a zkušenější; stejně jako klient. Většina finančních poradců budoucnosti započala svou kariéru před rokem 2018. Poradců bude nejméně o 25 % méně než v roce 2018.

Ilustrace© 2018
Petr Stuchlík & Vít Novák

Na trhu bude existovat několik velkých poradenských společností, ty menší neufinancují požadavky regulace, dohledu a rozvoje digitálních technologií.

Pod broker pooly nebudou moci fungovat „jakože samostatné a nezávislé“ poradenské firmy, tento podvod na klienta regulátor zakáže mezi lety 2020 a 2021.

Práce finančního poradce bude o něco vážnější než dnes. Klienti budou prostřednictvím digitálních platform sami refinancovat své hypotéky, naopak v investicích budou stále preferovat kontakt s živým poradcem. Petr Fejtek bude stále psát editorial a společnost Kapsch vybírat mýto na českých dálnicích. |



Trendy vývoje v poradenství

DALŠÍ SROVNÁNÍ FINANČNĚPORADENSKÝCH FIREM ZPRACOVAL ROBERT STEJKORA, SPOLUZAKLADATEL A SPOLUMAJITEL SPOLEČNOSTI EXPERTI NA FINANCE A ČLEN RADY AFP ČR.



Robert Stejkora,
Expert na finance

Upozorňuje, že data, která naleznete níže, pocházejí z veřejně dostupného registru ČNB a dále ze serveru Justice. Hodnocení nazvané „Mračna nad MLM“ publikuje na webu Experti na finance, kde naleznete i komplexní data (vč. přehledu vývoje obdržených/vyplacených provizí) aktualizovaná na čtvrtletní bázi v samostatné sekci webu Finančně-poradenské firmy v číslech.

Stejně jako loni, tak i letos došlo k rozšíření zveřejňovaných dat, tentokrát o dva „hráče“ – F & P Consulting a.s. v rámci MLM finančněporadenských společností a o společnost PERNA-MENTA a.s. v rámci poolů. Tím pádem je ve srovnání již 25 finančněporadenských společností: 15 zastupuje společnosti typu MLM a 10 společností typu pool.

Tím pádem je ve srovnání již 25 finančněporadenských společností: 15 zastupuje společnosti typu MLM a 10 společností typu pool.

POČTY PORADCŮ

Pojďme se podívat na meziroční výsledky v počtech zasmulvněných poradců jak v MLM finančněporadenských společnostech, tak i v těch poolových. V meziročních výsledcích (2017–2018) dosáhly MLM společnosti rekordního propadu – téměř 20 %. Ztratily téměř pětinu svých zasmulvněných poradců, které měly ve svých týmech v květnu 2017. Celkově vůči začátku sledovaného období již překonaly magickou padesátiprocentní hranici. Vyjádřeno celým číslem, z MLM za čtyři roky odešlo téměř 14 000 lidí (přes 3000 jen meziročně 2017–2018).

PROČ TOMU TAK JE?

Ptáme se na to každý rok. Ale letos tuto otázku ještě rozšíříme – proč stále na výročních konferencích, velkých MLM finančněporadenských společností vídají jejich poradci údaje, které naznačují růst? Proč, když to není pravda? Meziročně skutečně rostly jen tři MLM finančněporadenské společnosti a jen jedna z nich by se dala zařadit k „tvůrcům trhu“, Fincentrum, a.s., které ovšem, meziročně vyrostlo jen o 0,85 %.

Naproti tomu poolové finančněporadenské společnosti meziročně rostly. Jen o 4 %, ale rostly.



To přímo nahrává rýpavé poznámce, že se drží tak-tak a že nemají daleko od záporných čísel. Ano, takto se na to lze dívat. Nebo je možné, že „budoucnost oboru není o rozšiřování týmů“... Je o odbornosti a k té není třeba mít obří tým. A pokud to skeptiky nepřesvědčí, tak se stačí mrknout ještě o jeden sloupec doleva (v tabulce Poolových finančněporadenských společností), tedy na údaj o nárůstu vůči začátku sledovaného období a tam je 56 % (o kolik, že se propadly MLM?), takže sice se nejedná o markantní meziroční růst, ale o stabilní, dlouhodobý růst...

Nicméně, je třeba být fér a zmínit, že ne všechny poolové finančněporadenské společnosti

Budoucnost oboru není o rozšiřování týmů.

rostly. Meziročně zaznamenalo propad pět těchto společností. A proč? Že by neplatilo dogma – pryč z MLM a rovnou do poolu? Zjevně ne – rozhodně ne. Naopak, pokud platí premisa, že z MLM odcházejí zkušení odborníci, aby zakotvili v Poolu, tak tito odborníci mají logicky vyšší nároky. A o peníze nepůjde. Půjde o zázemí, které dostanou k dispozici. Především zázemí, které potřebují ke své práci. Tuto domněnku potvrzuje právě první trojice poolových finančněporadenských společností, které rostly meziročně nejvíce. Mladé, progresivní společnosti. Rozhodně nestačí si dát nálepku „My jsme Pool“ a čekat, že se poradci pohnou, nepohnou. |

Společnosti typu MLM	20. 1. 2014 počet poradců	9. 5. 2017 počet poradců	9. 5. 2018 počet poradců	Změna 2017–2018 počtu poradců (v %)		Změna (v %) 2014–2018
AKROPOL nezávislé fin. poradenství a.s.	154	59	42	-17	-28,81%	-72,73%
Allrisk, a.s.	161	205	211	6	2,93%	31,06%
Broker Consulting, a.s.	864	895	798	-97	-10,84%	-7,64%
DataLife a.s.	331	149	121	-28	-18,79%	-63,44%
F & P Consulting a.s.	33	211	251	40	18,96%	660,61%
FG Financial Group, a.s. *	0	74	55	-19	-25,68%	–
Fincentrum a.s.	1 606	1 406	1 418	12	0,85%	-11,71%
KAPITOL pojišťovací a fin. poradenství, a.s.	2 317	1 005	927	-78	-7,76%	-59,99%
M.S.QUATRO, s.r.o.	188	68	55	-13	-19,12%	-70,74%
OVB Allfinanz, a.s.	13 615	8 113	5 334	-2 779	-34,25%	-60,82%
Partners Financial Services, a.s.	2 679	1 558	1 442	-116	-7,45%	-46,17%
Salve Finance, a.s.	255	145	142	-3	-2,07%	-44,31%
SMS finance, a.s.	750	535	531	-4	-0,75%	-29,20%
Swiss Life Select Česká republika s.r.o.	553	271	257	-14	-5,17%	-53,53%
ZFP akademie, a.s.	3 591	1 676	1 540	-136	-8,11%	-57,12%
CELKEM:	27 097	16 370	13 124	-3 246	-19,83%	-51,57%

Zdroj: expertinafinance.cz

Společnosti typu POOL	20. 1. 2014 počet poradců	9. 5. 2017 počet poradců	9. 5. 2018 počet poradců	Změna 2017–2018 počtu poradců (v %)		Změna (v %) 2014–2018
Broker Trust, a.s.	1 518	2 100	2 249	149	7,10%	48,16%
holver s.r.o.	223	215	203	-12	-5,58%	-8,97%
Chytrý Honza a.s.	510	1 050	1 141	91	8,67%	123,73%
INSIA a.s.	1 244	1 369	1 123	-246	-17,97%	-9,73%
M & M pojišťovací s.r.o.	111	180	212	32	17,78%	90,99%
OK KLIENT a.s.	185	398	454	56	14,07%	145,41%
PERNAMENTA a.s. **	0	198	191	-7	-3,54%	–
PRVNÍ MORAVSKÁ SPOLEČNOST, spol. s r. o.	189	245	232	-13	-5,31%	22,75%
SAB servis s.r.o.	26	387	593	206	53,23%	2180,77%
Sillet Group a.s.	161	129	126	-3	-2,33%	-21,74%
CELKEM:	4 167	6 271	6 524	253	4,03%	56,56%

Zdroj: expertinafinance.cz

Pitucha, Macura: Změň dres ještě dnes!

PŘED PŮLROKEM PŘEDSTAVILI REVOLUČNÍ ŘEŠENÍ STORMMBOOK, KTERÉ MĚNÍ SVĚT REALIT A FINANČÍ. ROZBÍHAJÍCÍ SE NÁBOROVÁ KAMPAŇ LÁKÁ NA PĚT NOVÝCH KONTAKTŮ KAŽDÝ DEN. JAK SE AKTUÁLNĚ DAŘÍ M&M FINANCE A STORMMBOOKU, CO ŘÍKAJÍ NA SOUČASNÉ DĚNÍ NA REALITNÍM A FINANČNÍM TRHU.

Začněme aktuálním tématem. Jak vnímáte poslední kroky ČNB?

MP: Nutno připomenout, že kroky ČNB už komunikovala dříve. Původní záměr byl dokonce ještě přísnější. Některé banky už část doporučení respektovaly, jiné nikoliv. Jde sice o doporučení, ale již u předchozích „doporučení“ jsme viděli, jak na ně postupně trh přejde, takže obdobnou aplikaci do metodik bank očekáváme i tady. Ceny na realitním trhu rostou, ale otázkou je, zda situace je tak zásadní, že je potřeba dále zpřísňovat pravidla poskytování. Zajímavé je, že politici hlásají podporu bydlení mladým a ČNB těmito kroky jde spíše proti těmto hlasným politickým slibům.

Jak se tedy díváte na nemovitostní trh z pozice největšího realitního hráče?

MP: Trh je velmi podobný tomu z roku 2007 – tehdy byl rovněž velký boom, nabídka nemovitostí byla velmi malá, avšak obrovská poptávka. Možná s tím rozdílem, že tehdy si všichni mysleli, že ceny nemovitostí mohou jen a pouze růst. Dnes máme už tu zkušenost, že tomu tak není. Ještě jeden rozdíl – tehdy byly za tohoto boomu úrokové sazby hypoték někde kolem 5 %. Dnes je to polovina. Obecně vnímám v ČR dva trhy – Praha a zbytek světa (tedy zbytek ČR). V Praze byl ten nárůst cen celkem enormní, ale Praha si žije v tomto ohledu vlastním životem a svou roli tam hraje zahraniční poptávka. Zbytek republiky nevnímám tak dramaticky, i když samozřejmě došlo k výraznějším nárůstům, především v krajských městech, avšak absolutní ceny nejsou tak dramatické. Obecně jsou ceny nemovitostí v ČR stále relativně „levné“ ve vztahu k příjmům, když to porovnám s vyspělou západní Evropou. Málokde si tolik lidí může dovolit vlastní bydlení jako u nás. Nové opatření ČNB s tím zřejmě lehce zahýbe.

Měsíčně nám zavolá cca 33 tisíc klientů, kteří aktuálně řeší problematiku bydlení a s tím související služby.

Kam směřuje M&M holding v letošním roce?

MP: V letošním roce jsme se pustili do poslední oblasti realitního trhu, která nám zatím chyběla, a to je výstavba nových bytů a rodinných domů. Chceme se více soustředit na okresní města. Myslíme si, že v těchto lokalitách je velký potenciál, velký nedostatek bytů a nových domů a zajímavá poptávka. Mnozí starostové těchto měst tuto aktivitu velmi kvitují. Na tuto aktivitu jsme se dlouho připravovali a říkali jsme si, že největší realitní hráč by měl umět zajistit klientům i nové bydlení. Zároveň nám výstavba přinese další příležitosti v dalších firmách holdingu (např. financování). V letošním roce se nám rovněž nad očekávání rozjela oblast výkupů nemovitostí a jejich následná rekonstrukce – ať již na přání kupujícího, prodávajícího, případně děláme rekonstrukci „naslepo“ a poté prodáváme zrekonstruovaný byt či dům. Zajímavou oblastí je rovněž odkoupení starších nájemních domů a jejich rekonstrukce – většinou se jedná o 20 bytů a více.

Nás samozřejmě primárně zajímá M&M finance..., co je nového u vás?

MP: My se samozřejmě snažíme obrátově dohnat naši realitku..., soutěžíme :-). Začali jsme sice o pár let později, ale věřím, že to dáme. Ten potenciál, který máme mne nenechává klidným. Měsíčně nám zavolá cca 33 tisíc klientů, kteří aktuálně řeší problematiku bydlení a s tím související služby. Je jasné, že všichni nekoupí hned, ale už můžeme s těmi klienty komunikovat a připravovat je na koupi nemovitosti, její povinné dofinancování přibližně z jedné čtvrtiny ceny atd. Toto je naše rodinné zlato, které zatím nejsme zdaleka schopni vytěžit. Měsíčně máme 1800 klientů, kteří prodali nemovitost a chtějí své peníze třeba investovat. Naším hlavním



Foto: archiv M&M Finance

cílem je proto doplnění našich řad o šikovné hypoteční, pojišťovací a investiční specialisty. Před měsícem a půl jsme spustili kampaň „Vyměň dres ještě dnes“. Máme rádi sportovní tematiku, a proto jsme se rozhodli zaměřit kampaň sportovně. Sport a byznys mají mnoho společného. Snažíme se tímto způsobem říci, že poradci dostanou v našem klubu to nejlepší zázemí (holding), sportovní vybavení (Stormmbook), podmínky, máme nejvíce fanoušků (klientů) a prostě je bude hra u nás bavit. Vzniká u nás zajímavá byznysová příležitost.

**Hodně sázíte na váš Stormmbook, že?
Kam jste jej letos posunuli.**

MP: Ano, sázíme :-). Je to u nás hlavně Markova hračka, tak mu předám slovo....

**Michal Pitucha
a Marek Macura,
M&M Finance**

MM: Je to neustálý proces a vývoj. Od představení Stormmbooku na Summitu přidáváme nové funkce a dle zpětné vazby z terénu zlepšujeme ty stávající.

Jaké jsou tedy ty nové?

MM: Posunuli jsme práci a modelaci investice. Umíme simulovat mimořádné vklady i výběry do investice a porovnat efektivitu například i s mimořádnou splátkou úvěru. Dále je v investici možnost i měnit v průběhu investování výši vkladů. Snížit, zvýšit, takže třeba v čase umíme zobrazit, jak se změní situace, kdy žena odejde na mateřskou a rodina už do investic nemůže dávat tolik. Částku lze snížit, po návratu ženy zase navýšit. Lze i simulovat částečné výběry na snížení splátky hypotéky při růstu →



Foto: archiv MM Finance

sazeb nebo začít investovat později a ukázat, kolik klienta takové rozhodnutí stojí, tedy o kolik přijde na výnosu.

Dále je zbrusu nově připravená univerzální žádost. Aktuálně finišujeme testování. Pouze jednou s klientem projdete potřebná data a zadáte do „Univerzální žádosti“ ve Stormmbooku a pak jen na kliknutí vygenerujete žádost dané banky případně více bank. Není třeba nic vyplňovat znovu a přehazovat informace. Stormmbook vše udělá za vás. Navíc vše už slouží jako podklad k přípravě řešení krytí rizik a sjednání pojištění je ještě o to jednodušší. Pojišťovací specialista už má komplet informace připravené. Nicméně tady narážíme trochu na producenty, kteří nejsou připraveni na přímé propojení, ale víže je, že žádost přímo posíláme do banky a zrychlujeme a zjednodušujeme tak celý proces administrativně, ale i významnou úsporou času a rychlosti zpětné vazby/informace od banky.

Hodně jsme se zaměřili i na doplňující informace, jako jsou infolisty, statistiky ve Stormmbooku, ať můžeme toto zařízení používat i v rámci vzdělávání nových poradců. Je daleko zábavnější se interaktivně proklikávat aplikací a komunikovat, než sedět a dívat se na slidy o pojištění nebo úvěrech.

Co plánujete se Stormmbookem dál?

MM: Aktuálně je to velmi šikovná „hračka“

STORMMBOOK,
velmi šikovná hračka

a pomocník, který dokáže ušetřit obchodníkům hodiny denně. Povinné dokumenty na úvěry a pojištění vyřešíte během tří minut, vše elektronicky podepíšete a automaticky synchronizujete do hlavního systému. Hodiny času a nervů můžou naši poradci ušetřit a investovat do vztahu s klientem nebo večer rodině.

Dále je to zábava pro klienty. Reakce lidí z praxe i klientů jsou super. Nicméně to je už standard, ale dalším krokem, jak jsem už naznačil, je propojení přímo na systémy producentů (banky, pojišťovny, investiční společnosti), kdy se z hračky stane plnohodnotný byznysový nástroj, který umožní do zprostředkování dostat úplně jiný rozměr a už se moc těším, až vše na obou stranách dořešíme a budeme moct spustit.

Zmínil jste i vzdělávání skrze Stormmbook, jak to funguje?

MM: Hodně jsme zapracovali na celé adaptaci v rámci MM Finance. Máme spoustu kontaktů, ale samozřejmě nám klienti nevolají s otázkou, kdy jim přijdeme konečně sepsat tu pojistku nebo úvěr :-). Konkurence je dnes tvrdá, a tak tlačíme i na vzdělávání a rozvoj lidí. Začali jsme celým adaptačním procesem, aby nově příchozí lidé do firmy věděli, co je čeká a co jsou jednotlivé úkoly na daný týden a měsíc. Aktuálně proces zavádíme do praxe. Hledáme nové finanční

poradce a jelikož těch kvalitních je jak šafránu, nechceme o ně přijít jen kvůli špatné adaptaci na nové prostředí. Důležitý je pro nás i úplný začátečník, tedy systém stavíme tak, ať umíme poradce vychovat od nuly. Stormmbook nám v tom celém pomáhá jako průvodce a nástroj, který je pro lidi daleko zábavnější a srozumitelnější.

MP: V rámci nové adaptace spouštíme i projekt „Majetkového poradce“, který je srozumitelný pro klienty i úplné začátečníky v oboru a výborně se osvědčil v pilotním období.

Co si pod tím mám představit „Majetkového poradce“?

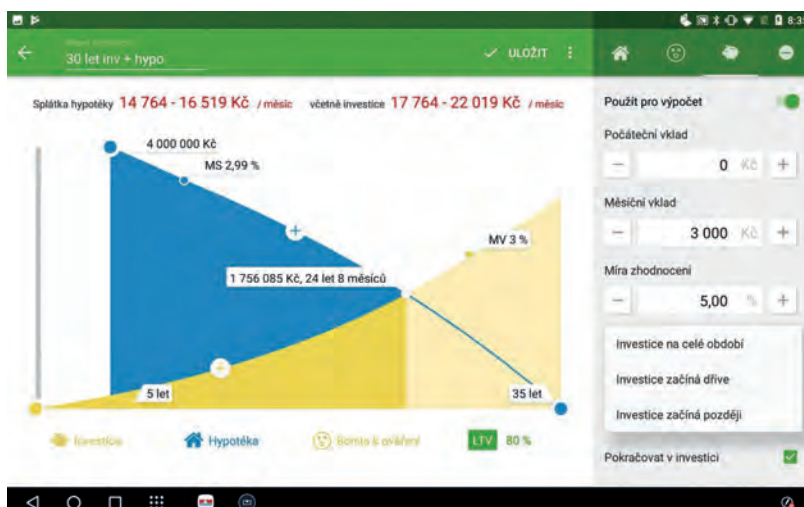
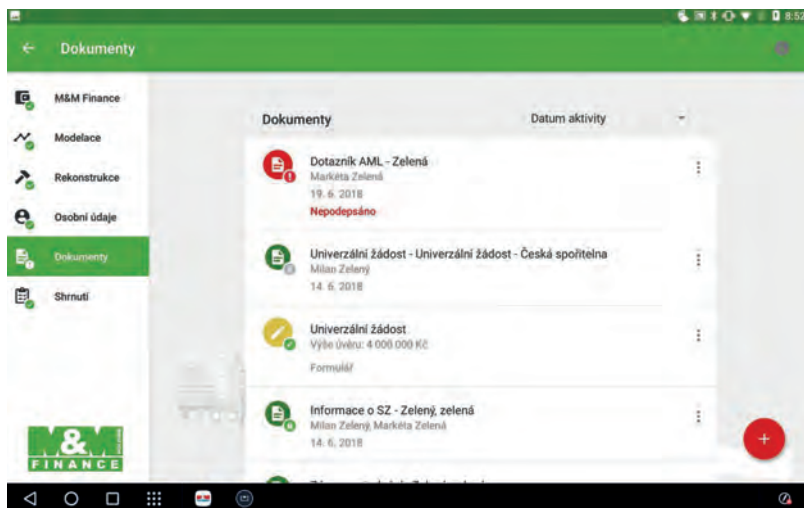
MM: Začalo to naší segmentací klientů. Díváme se zvlášť na klienty, kteří kupují nemovitost na úvěr nebo hotovostí, odlišujeme prodávající a kupující, jinak se díváme na klienty, kteří řeší pronájem. Dle jednotlivých segmentů pak stavíme služby, které klientům nabízíme. Vzhledem k situaci na realitním trhu, kdy je výrazný nedostatek nemovitostí a rostou požadavky ČNB na žadatele úvěrů, tak je pro nás významná skupina klientů, kteří hledají bydlení, ale ještě nenašli to správné nebo nemají dostatečné vlastní zdroje. Pro tyto klienty jsme připravili koncept „Majetkového poradce“, který je pro klienty výborně pochopitelný a celé jim to dává smysl.

Nemůžeme opomenout IDD, jak se připravujete?

MP: Postupně se nám to začíná vyjasňovat, jakkoli hlavní body jsou už delší dobu známy. Obecně je dle našeho názoru správně, že trh se profesionalizuje a sjednocují se požadavky napříč trhem, třeba i pro síť pojišťoven nebo bank, také je bezpochyby správné srovnání nároků na vzdělání, praxi, oborové zkoušky. Krátkodobě to bude pro trh náročné, ale dlouhodobě nám to pomůže zlepšit pověst i prostředí, zejména obor pojištění to potřebuje.

MM: Dovolím si opět vstoupit se Stormmbookem. Díky tomu, že zařízení má přímo integrovanou podpisovou plochu s biometriku, lze v průběhu procesu kdykoli validovat, že dané informace klient opravdu viděl a že jim rozumí, navíc lze díky interaktivitě zařízení klientovi lépe rozdíly řešení návrhu a zvolené varianty vysvětlit a prezentovat, zároveň bude i pro poradce jednodušší se na nové věci a změny připravit, které si implementace IDD do procesů vyžádá. Každopádně nás čeká velmi zajímavý závěr roku. Končí přechodné období na úvěry, takže bude i těsně kolem splnění podmínek VZ, budeme pracovat na implementaci změn kolem IDD a určitě ještě něco vyleze nového :-). |

1. Seznam elektronicky podepsaných dokumentů.
2. Modelace hypotéky a investice.
3. Univerzální žádost. Data o klientovi vyplníte pouze jednou.



Kvalifikace s důrazem na praktické dovednosti

PROFESNÍ ASOCIACE USF ČR PŘEDSTAVILA NOVÉ VZDĚLÁVÁNÍ MASTER OF FINANCIAL PLANNING (MFP). FINANČNÍ PLÁNOVÁNÍ V NÁZVU JE SICE VRCHOLNĚ TEORETICKÝ KONCEPT, ALE ZAMĚŘENÍ MÁ CÍLIT PŘEDEVŠÍM NA PRAKTICKÉ VYUŽITÍ.

Každou novinku ve vzdělávání poradců lze uvítat, kam bude MFP změřeno?

JŠ: Po dlouhých diskusích s členy, které trvaly skoro tři roky, jsme uznali, na trhu chybí praktické vzdělávání zaměřené na problematiku finančního plánování – , ale ne toho „teoretického“, ale do slova rodinného. Na jedné straně se na poradce valí zákonné zkoušky, které zahrnou základní minimum, které by měl poradce znát – co je to akcie, jak se počítá složený úrok... Ale na druhé straně jsou zkoušky poměrně vysoko teoreticky postavené, jako je např. CFA, které jdou tak vysoko, že to běžný poradce nepotřebuje a není pro něj efektivní to obsáhnout. Tady vidíme příležitost a především dlouhodobou poptávku zkušených finančních poradců.

Takže kdybych chtěl nějakou ilustraci: zákonné zkoušky jsou maturita, mezinárodní EFA doktorát a vaše MFP něco jako střed – řekněme bakalář?

PB: To možná není nepříhodné porovnání – a náš „bakalář“ bude na rozdíl od poměrně teoretického zaměření většiny konkurentů klást důraz jednoznačně na praktické otázky/oblasti. Ale to srovnání s vysokoškolským vzděláním trochu kulhá –, nejde o standardní vzdělávací systém: je to profesní vzdělávání. Možná by byla vhodnější určitá analogie k titulu MBA.

Jak bude Akademie fungovat?

JŠ: Společně s Vysokou školou finanční a správní (VŠFS), která uspěla v tendru za účasti celé řady subjektů, připravujeme od sklonku loňského roku naši Českou akademii finančního plánování coby novou společnou entitu. Ta bude v první fázi nabízet právě program Master of Financial Planning (MFP), coby výrazně prakticky orientovanou certifikaci pro finanční poradce.

Spolupráce s vysokou školou je určitě „praktická“ – učebny, kuchařské komise atd. A budou i „přijímačky“?



Petr Budínský,
prorektor VŠFS
a Jiří Šindelář,
výkonný ředitel
USF ČR



JŠ: Spolupráce s VŠFS do značné míry vzdělávání garantuje, dává mu řekněme akademické mantinely i procesy. Obdobou přijímaček bude podmínka, že člověk, který se bude chtít ucházet o certifikaci, třeba i jen vstoupit do vzdělávacího programu, bude muset mít složený akreditovaný zkoušky ve všech základních sektorech, to znamená pojišťovnictví ve chvíli, kdy budou zavedeny, kapitálový trh, úvěry, penze. Na těchto základech chceme stavět. V žádném případě nechceme v programu recyklovat tyto základní znalosti. Vždycky jsem pokládal za bizarní poté, co se poradci prokoušou základními zkouškami, jim začínat znovu cpát základy finanční matematiky anebo definice. To mi přijde buď jako důsledek neznalosti skutečných potřeb lidí na trhu, anebo snahy obhájit si delší a dražší kurz.

PB: Abychom nezapomněli, další podmínkou je minimálně roční praxe v oblasti finančního zprostředkování, poradenství, bankovního poradenství apod.

Certifikace MFP se bude skládat asi z testu a zkoušky...

JŠ: Program je orientovaný primárně na stávající profesionály. U nás je spousta lidí, kteří finanční poradenství dělají dlouho a podle nás to dělají dobře. A oni by uvítali nějakou prestižní certifikaci, kterou by mohli prokázat, že to opravdu umějí a že to umějí dělat dobře.

Pro nás je primární certifikační zkouška, kde předpokládáme, že se přihlásí řada stávajících poradců a odborníků, kteří jsou v oboru dlouho. Na ty cílíme v první řadě, nikoli na vzdělávání nováčků od nuly. Samozřejmě, to je byznysově nejzajímavější, protože tam můžete „navalit“ masivní kurz za statisíce. Ale je to opravdu to, co trh chce a potřebuje? Dle dostupných statistik mi to tak nepřijde.

Ale i nějakou „přípravku“ asi poskytnete?

PB: Vzdělávací program připravujeme. V okamžiku spuštění máme tzv. ucelovací kurz, jehož

délka bude v řádu jednotek týdnů. To není plnohodnotný vzdělávací program, ale spíše předzkouškové „soustředění“ pro poradce, kteří již mají základ znalostí a dovedností a chtějí si je jen utřídit.

JŠ: Počítáme ale primárně s tím, že ucházet se o zkoušku bude možné i bez předchozího vzdělávání. A firmám umožňujeme i třetí cestu – akreditovat si své vnitřní vzdělávací programy jako kompatibilní s programem MFP.

Bude u zkoušky důležitější test, anebo ústní zkoušení? A kolik bude stát?

PB: Zkouška rozhodně nebude jednoduchá, bude odpovídat titulu „master“. Měla by ale umožnit to, že když přijde někdo, kdo dělá deset let finanční plány a má všechny základní zkoušky, bude moci certifikaci absolvovat i bez toho, aby mu někdo znovu vysvětloval, co je to opce a akcie.

JŠ: Naopak začínající poradce nebude mít šanci zkoušku bez opravdu důkladné přípravy „dát“, to je jasné. V tuto chvíli cenovou politiku ještě finalizujeme, ale cena zkoušky se bude pohybovat okolo pěti tisíc korun.

Přípravný kurz bude asi nákladnější?

JŠ: Ucelovací kurz, který máme připravený, bude stát do 20 tis. Kč. V dalším období nejspíš nabídneme i plnohodnotné vzdělávání pro člověka, který neví „téměř nic“ kromě teoretického základu. Ale to v první fázi nabízet nebudeme.

Už jste provedli nějakou testovací fázi nebo pilota?

JŠ: V dubnu připravujeme představení zkuškových otázek a finální testování zkuškového systému. V květnu pak nabídneme první otevřené termíny a v červnu první přípravné kurzy.

Problém, negativně vnímaný odbornou veřejností a zejména poradci, spočívá v tom, že všechny zkoušky jsou doslova zahlceny teoretickými a právními otázkami. Co s tím?

JŠ: Je potřeba říci dvě věci. My jako de facto jediný profesní program na trhu úzce spolupracujeme s vysokou školou, která je garantem toho, že veškeré procesy a postupy budou mít vysoký akademický standard. Ale obsah kurzu bude zaměřený maximálně prakticky, maximálně na finanční plánování. A to v míře, jaká dosud na trhu není.

PB: I podle rešerší existujících studijních programů jsme se snažili neopakovat témata či otázky základních zkoušek (typicky výpočet složeného úročení anebo různé definice). Zároveň také nepotřebujeme témata, která běžný finanční plánovač rodinného typu pro běžného klienta ne-

Program je orientovaný primárně na stávající profesionály. U nás je spousta lidí, kteří finanční poradenství dělají dlouho a podle nás to dělají dobře.

upotřebí – pokročilé způsoby správy portfolia, teorie portfolia atd.

Naše zkouška je z tohoto pohledu úžeji zacílená, ale jde mnohem více do hloubky. Prostě „mistrovská“ zkouška pro finančněporadenské řemeslo.

Nebude vysoká škola spíš překážkou? Nikdo z pedagogů nikdy žádný finanční plán klientovi nepromoval?

JŠ: Jak jsem zmínil, role univerzity je především v nastavení procesů a mantinelů na úrovni, jaká je běžná ve vysokoškolském vzdělávání. Praktické zaměření zkoušky nicméně garantují lidé z trhu: ti tvoří otázky, jiná skupina je opouje – všechno reální finanční poradci! A u každé ústní zkoušky bude sedět člověk z trhu, před kterým bude muset uchazeč obhájit svůj poradenský přístup. Nikoli nějaké naučené poučky, které někdo vymyslel jako jediné správné poradenství. Tomu jsme se vždy usmívali u konkurenčních programů, kde za námi chodili lidé a říkali: „proti mně tam seděl ten a ten bafuňář, co v životě neviděl klienta, tak jsem mu odříkal tu poučku ze skript. Ale sám si myslím, že je to špatně a u svých klientů to dělám jinak“. Tak to u nás opravdu chodit nebude.

Bude program zcela „otevřený“ pro všechny zájemce?

JŠ: Vycházíme sice z poptávky našich členů, ale je výrazně akcentováno, že to není spojeno s žádnou firmou. A není omezeno na členy USF či zákazníky VŠFS v jiných oblastech. Nic takového. Je to zcela otevřený systém. Využili jsme poptávky našich členů a vytvořili jsme program, který bude pro všechny. A jeho skutečným posláním je poskytnout službu profíkům na trhu z pohledu neziskového profesního sdružení, nikoli generovat maximální marže a zisky. Čemuž bude odpovídat i velmi atraktivní cenová politika.

Při spuštění programu si certifikaci prý chtějí vyzkoušet i vedoucí některých firem?

PB: Ano, na konec dubna je plánován pilotní zkuškový termín pro manažery členských firem USF. Na výsledky se opravdu těšíme.

Asi máte radost, že řídící výbor Akademie posílil profesor Jaroslav Daňhel?

JŠ: Jednoznačně, jde o jednu z největších osobností finančního trhu v naší republice. Stejně jako univerzita a její lidé, i on je pro nás garantem akademické kvality a nastavení obecného zaměření zkoušky. Kterou pod jeho vedením připravují profíci z trhu, kdybych parafrázoval onu obrozenec-kou frázi, stylem „finanční poradci sobě“. | red

BROKER OFFICE – více než broker pool, více než servisní organizace pro finanční poradce

„VYVÍJÍME A MĚNÍME ZPROSTŘEDKOVATELSKÝ TRH K LEPŠÍMU. JSME LÍDREM V PODPOŘE FINANČNÍCH PORADCŮ,“ ŘÍKÁ OBCHODNÍ ŘEDITEL JIŘÍ STROUHAL.

Investujeme dlouhodobě vysoké částky do software ve prospěch a na ochranu našich spolupracujících partnerů a jejich klientů (novela občanského zákoníku, MIFID, GDPR atd.). Výsledkem je špičkový administrativní, provizní, obchodní a produktový systém MIA (MOJE INTELIGENTNÍ ADMINISTRATIVA), BROKER POINT, online srovnávač neživotního pojištění BOOSS, HYPOTEČNÍ KALKULAČKA a SÁRA – profesionální nástroj pro detailní analýzu rodiny.

JAK DLOUHO JE VAŠE FIRMA NA TRHU A JAKÉ JE VAŠE POSLÁNÍ?

Letos jsme slavili jako společnost PRVNÍ MORAVSKÁ SPOLEČNOST 25 let na finančním trhu. Je to dlouhá doba, jejímž vývojem jsme nabrali obrovské zkušenosti, jak úspěšně a dlouhodobě spolupracovat s našimi finančními zprostředkovateli. Jak je podporovat, v čem jim pomáhat, aby rostli jak po profesní, obchodní, tak i lidské stránce. Výsledkem je náš brand BROKER OFFICE, www.brokeroffice.cz.

Vývojem jsme nabrali obrovské zkušenosti, jak úspěšně a dlouhodobě spolupracovat s našimi finančními zprostředkovateli.

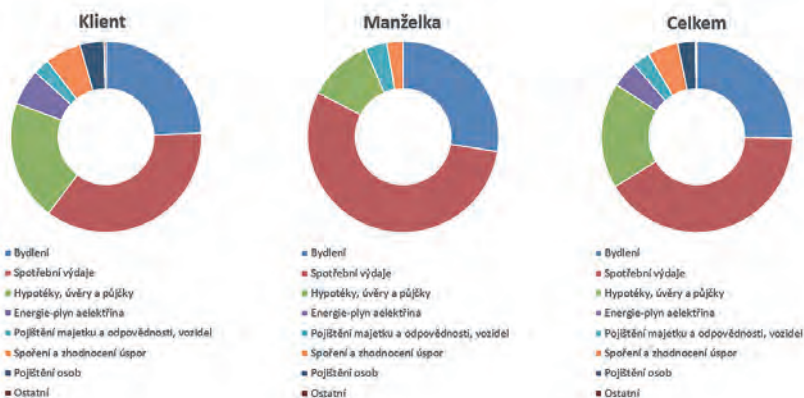
SÁRA – ukázka přehledu výdajů rodin

V ČEM SI MYSLÍTE, ŽE JSTE JINÍ OPROTI OSTATNÍM POOLŮM?

Víte, každý z konkurence tvrdí, že má nejlepší provizní podmínky a podpůrné nástroje na světě, ale realita je jiná. Ze zkušenosti víme, že to, co deklarují na svých stránkách mají buď částečně anebo teprve vyvíjí. My jsme v tomto směru jiní. To, co deklarujeme již máme a každý se může o tom hned fyzicky přesvědčit. Jsme o krok a někdy i dva vpředu. Další rozdíl je v administrativním systému a online nástrojích, kde si konkurence např. srovnávače stahuje z veřejně dostupných serverů nebo je nakupuje od třetích stran a jakékoliv změny potom buď nejsou možné, nebo neodpovídají v danou chvíli realitě. My si vše vyvíjíme sami ve spolupráci s odborníky a profesionály v dané oblasti a tím zaručujeme aktuálnost 24 hodin denně s vysokou kvalitou. Jsme díky tomu také velmi pružní a rychle reagujeme na dění na finančním trhu.

JSOU VAŠE PROVIZE SROVNATELNÉ S KONKURENCÍ?

Určitě ano. Nejenže nabízíme jedny z nejvyšších provizí na trhu, **ale my je nabízíme navíc bez limitu výše produkce!** Nehceme naše partnery tlačit do vysoké produkce na úkor profesionálního přístupu ke klientovi. Odměňujeme je proto také bonifikací za kvalitu odvedené práce ve prospěch klienta, např. za nízkou stornovost, za věrnost apod. Samozřejmostí je nastavení stornokonta od 0 % na smlouvy životního pojištění či nastavení výplaty pro rata na oblast, jakou si poradce zvolí. V praxi to znamená, že např. smlouvy životního pojištění jsou v režimu pro rata a ostatní smlouvy, např. hypotéky, investice jsou vypláceny v plné výši. Provize vyplácíme několikrát do měsíce, a to díky automatickému párování příchozích provizí od finančních



ústavů. Každý poradce vidí své očekávané provize, má nad nimi přímou kontrolu a je schopen tak plánovat svoje osobní cash flow. V poslední době se nám daří získávat i firmy či skupiny, kde výše provize hraje důležitou roli pro jejich firemní rozvoj.

JAKÝ INFORMAČNÍ SYSTÉM POUŽÍVÁTE A PROČ?

Používáme bezkonkurenční námi již několik let vyvíjený systém MIA (Moje Inteligentní Administrativa), který díky jeho variabilitě (připraven i pro realitní kanceláře, broker pooly, MLM společnosti) nabízíme i třetím stranám. Obsahuje více než 1400 finančních produktů. Poradce má tento systém plně k dispozici, a to ZDARMA z jakéhokoli zařízení (PC, notebook, tablet, mobil) on-line přehled o svých klientech, dokumentech, smlouvách, provizích, manažerských statistikách. Samozřejmostí je automatické párování provizí, přehled očekávaných provizí, libovolné nastavení ziskatelských a pečovatelských provizí až pro 5 poradců na smlouvě. Neomezené nastavení přístupů a kariéry v rámci firmy. Převod smluv např. z jiného poolu je pro něj hračkou. Garantujeme doživotní přístup!

JAKOU PODPORU DOSTÁVAJÍ VAŠI PORADCI?

Této oblasti přikládáme mimořádně velkou důležitost, a proto jí věnujeme spoustu času a energie. Naším cílem je, aby náš poradce měl všechny nástroje na jednom místě a online. Tyto nástroje jsou vyvíjeny pro méně i více sofistikované poradce, tak aby zjednodušily a zefektivnily práci poradcům a poskytly klientovi nezávislé komplexní finanční poradenství.

Naše nástroje šetří čas a vydělávají peníze:

> **BROKER POINT** – na jednom místě najdete všechny potřebné informace, od formulářů přes kalkulatory, analýzy produktů, srovnávací parametrů, metodiky, softwarovou podporu s finančními a pojišťovacími produkty. Tento praktický pomocník je dokonalou službou pro usnadnění práce a fungující podporou snižující náklady, a to nejen finanční, ale především časové. Náš partner nemusí vše vědět, ví, kde to najde.

> **BOOSS – ONLINE SROVNÁVAČ A SJEDNÁVAČ** smluv neživotního pojištění (aut, nemoovitostí, cestovního pojištění). V současné době zde máme během několika minut srovnání 10 pojišťoven, což by reálně zabralo dvě hodiny práce. Klientovi se odešle mailem návrh smlouvy a klient zaplacením smlouvu uvede v platnost. Celý proces nevyžaduje osobní se-



Jiří Strouhal,
obchodní ředitel
BROKER OFFICE

Foto: archiv

tkání s klientem; žádné papírování, žádné posílání smluv poštou. Do systému se smlouva načte automaticky.

> **ONLINE HYPOKALKULAČKA** – bleskové srovnání 10 bank během několika minut napříč trhem. Díky online propojení na banky zde najdete vždy nejlevnější aktuální úrokové sazby dle výše LTV a délky fixace. Součástí jsou i probíhající akce (odhad zdarma atd.).

> **SÁRA – správa rodinného cashflow.** Profesionální nástroj pro detailní analýzu rodiny. Jednoduché a intuitivní ovládání komplexního poradenství. Cílem je optimální krytí klienta a investice jeho volných prostředků, tvorba krátkodobých a dlouhodobých rezerv včetně spoření na důchod. Poradci přináší ochranu před novelou občanského zákoníku, nemusí se bát kontroly ČNB a klient ví, co a proč si sjednal.

MUSÍ VAŠI PORADCI POUŽÍVAT VÁŠ BRAND – BROKER OFFICE?

NEMUSÍ... naopak pomáháme svým partnerům při budování jejich značky. Do vedení a strategie skupiny či firmy nezasahujeme a vše je na rozhodnutí majitele či manažera. Klienti a kmen smluv jsou tak jejich a záleží jen na nich, kdy a kam si smlouvy převedou. Toto jim garantujeme smluvně.

PŘÍJÍMÁ VÁŠ BROKER OFFICE KAŽDÉHO PORADCE ČI SKUPINU?

Díky dlouholetým zkušenostem máme ověřeno, že je lepší prevence než následné řešení problémů, a proto si každého poradce prověřujeme ve veřejně dostupných systémech (exekuce, insolvence, trestní stíhání...). Toto se nám již několikrát osvědčilo a díky tomu máme velmi nízkou stornovost smluv a velmi dobré vztahy jednak s našimi partnery, tak i s pojišťovnami, bankami a finančními institucemi. →

BROKER OFFICE



BROKER POOL



SERVISNÍ
ORGANIZACE



BROKER OFFICE
VAŠE VÝHODNĚJŠÍ
ALTERNATIVA

JAK VZDĚLÁVÁTE VAŠE PORADCE?

V našem online systému máme školicí program. Pravidelné školicí dny na jednotlivé oblasti jednak na centrále, nebo po domluvě u našeho partnera. Využíváme také školicí dny od pojišťoven, bank, investičních společností, společností působících na finančním trhu v daných regionech naší republiky.

Dále každý týden připravujeme a rozesíláme NEWSLETTER, což je souhrn aktualit za uplynulý týden včetně probíhajících akcí pro poradce či klienta. Tyto aktuality má poradce kdykoliv k dispozici v systému MIA.

Jedna z dalších forem vzdělávání je pořádání pravidelných odborných seminářů, které jsou zaměřeny zejména na novinky či aktuální problematiku na trhu v oblasti pojišťovnictví, hypoték či investic.

Další devízou těchto seminářů je setkání a výměna zkušeností našich poradců z celé ČR.

JE VAŠE FIRMA PŘIPRAVENA NA GDPR?

Samozřejmě, že ANO. Tuto problematiku jsme řešili a řešíme ve spolupráci s naším compliance, advokátní kancelář. Historicky jsme byli mezi prvními, kdo si ke každému nově získanému klientovi vyžádal jeho souhlas s nakládáním osobních údajů.

Pro naše poradce to tedy nebyla žádná výrazná změna, jen jsme upravili dokument „Karta klienta“ tak, aby byl v souladu s nařízením legislativy Evropské unie. Začátkem roku jsme také inovovali naše serverová úložiště a přijali přísná kontrolní opatření.

inzerce

Spousta poradců si neuvědomuje, že dle nového občanského zákona musí poradce při stížnosti klienta prokázat, že ho nepoškodil.

V ČEM SPOČÍVÁ VAŠE OCHRANA PORADCŮ PŘED NOVELOU OBČANSKÉHO ZÁKONÍKU?

Spousta poradců si neuvědomuje, že dle nového občanského zákona musí poradce v případě stížnosti a kontroly ze strany ČNB prokázat, že klienta NEPOŠKODIL. Podle starého zákona to bylo opačně. Proto jsme pro naše poradce vyvinuli kalkulátor SÁRA (správa rodinného cash flow), pomocí kterého každý náš poradce zjistí a zajistí potřeby, přání a cíle klienta. Podrobnou analýzou je schopen klientovi doporučit a nastavit správná rizika připojištění (smrt, trvalé následky, nemocenská) dle jeho příjmů, výdajů, závazků atd. SÁRA ho celou dobu vede, navrhuje, optimalizuje a vytvoří konečný výstup – návrh pro klienta. SÁRA také umožňuje následnou péči o klienta a jeho rodinu.

JAK VNÍMÁTE REGULACI PPZ OHLEDNĚ ZÁKONA O DISTRIBUCI?

Upřímně se na to těšíme. To, že bude moci být PPZ pod jedním subjektem, stejně jako již nyní je to ve spotřebitelských úvěrech či investicích, přináší poradci výhodu mít vše přehledně na jednom místě, díky čemuž si sáhne např. i na vyšší provize. A klient má také vše na jednom místě. Dostává také jako jeho poradce přístup do našeho systému a na vše, co s ním bylo sjednáno, komunikováno vidí. Jsme přesvědčeni a naši partneři nám to dokazují, že jsme špičkou v podpoře na finančním trhu. Proto je nyní ten správný čas vybrat si svého partnera.

BROKER OFFICE je připraven na dlouhodobou a úspěšnou spolupráci s našimi partnery. |



PROFI Poradenství & Finance
pohodlně ve vašem
mobilu a tabletu

Předplatte si elektronickou verzi časopisu
PROFI Poradenství & Finance
na www.alza.cz/media

Přísnější hypotéky nejvíce postihnou samožadatele, mladé páry a drobné investory

VŠEOBECNĚ SE OČEKÁVÁ, ŽE ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA ZPŘÍSNÍ SVÉ DOPORUČENÍ PRO POSKYTOVÁNÍ HYPOTÉK, A TO PRO POSUZOVÁNÍ UKAZATELŮ DTI A DSTI. TY VYJADŘUJÍ VÝŠI CELKOVÝCH DLUHŮ KLIENTA K JEHO ROČNÍMU PŘÍJMU, RESPEKTIVE VÝŠI VŠECH SPLÁTEK DLUHŮ VZTAŽENOU K MĚSÍČNÍMU PŘÍJMU.



Jiří Kryl,
hypoteční analytik společnosti
Broker Trust

Podobná doporučení ČNB sice nejsou závazná, ale banky se jimi zpravidla řídí. Dosáhnout na hypotéku v dostatečné výši tak bude reálně pro některé žadatele složitější, často budou muset slevit ze svých nároků na pořizovanou nemovitost. Změny ale nebudou mít na celkový objem poskytovaných hypoték zásadní vliv. Odhaduji korekci trhu maximálně do 10 procent.

KOHO NEJVÍC POSTIHNE

Zpřísnění hodnocení zmíněných ukazatelů se nejvíce dotkne mladých rodin a samožadatelů. S problémy se pravděpodobně setkají i drobní investoři do nájemních nemovitostí, kteří nemají na pořízení dalšího investičního bytu dostatek vlastního kapitálu a již dnes mají jeden i více úvěrů na několik nemovitostí. Nové podmínky ovšem neznamenaají, že mladé rodiny či páry nedostanou hypotéku vůbec. Jen budou muset o něco slevit ze svých nároků na nemovitost a hledat nové bydlení za nižší cenu, případně zapojit do svého záměru rodiče. V následujících měsících tak ještě více vzroste zájem o menší byty nebo nemovitosti z méně atraktivních,

Alternativou k pořízení vlastního bydlení do osobního vlastnictví financovaného pomocí hypotéky je i nová družstevní výstavba.

a tedy levnějších lokalit dál od center měst.

Určité zpřísnění posuzování bonity u úvěrů na bydlení je dnes namístě, ale nemělo by být nastaveno plošně pro všechny skupiny žadatelů na stejné úrovni. Vzhledem k připravovanému vylepšení úvěrů na bydlení pro mladé, které poskytuje Státní fond rozvoje bydlení, by mohl nastat paradox, kdy na komerční hypotéky budou kvůli doporučení ČNB uplatňována přísnější pravidla než na „úvěr od státu“, na který ovšem státní rozpočet nebude mít dostatek prostředků, aby pokryl alespoň třetinu potenciální poptávky.

POMOCI BY MOHLA DRUŽSTVA

Alternativou k pořízení vlastního bydlení do osobního vlastnictví financovaného pomocí hypotéky je i nová družstevní výstavba. Zájemce o takový byt musí složit obvykle 25 procent z ceny formou členského vkladu. Ten lze financovat nezajištěným úvěrem ze stavebního spoření, zbylá část ceny bytu se pak splácí formou nájmu družstvu, které si na výstavbu bere hypotéku. Nevýhodou je ovšem vyšší úročení a kratší splatnost obou úvěrů, a tedy i celkově vyšší měsíční zatížení rodinného rozpočtu.

Aktuálně nejdůležitějším krokem pro stabilizaci trhu s bydlením je zrychlení povolovacího procesu nových výstavby v exponovaných lokalitách. Počet nových bytů se v loňském roce sice zvýšil meziročně o necelých pět procent, bytovou výstavbu ale momentálně táhnou především regiony. Na rozdíl od hlavního města, kde se stále staví méně, než je potřeba. |

Regulace hypoték je tady! Katastrofa se ale nekoná

U NOVĚ POSKYTNUTÝCH HYPOTÉK ČNB OD ŘÍJNA NAŘIZUJE, ABY SPLÁTKA DLUHŮ NEPŘESÁHLA 45% ČISTÉHO MĚSÍČNÍHO PŘÍJMU A CELKOVÉ ZADLUŽENÍ DEVÍTINÁSOBEK ČISTÉHO ROČNÍHO PŘÍJMU. PRAVIDLA SE DOTKNOU JEN ČÁSTI TRHU. POKUD ALE ČNB BUDE CHTÍT BOJOVAT SE ZADLUŽENÍM ČESKÝCH DOMÁCNOSTÍ, BUDE MUSET PŘITVRDIT.



Tereza Pokorná,
analytička Comsense Analytics

Přesně tak, jak odborníci i komerční banky předpokládali, oznámila ČNB, že od 1. října letošního roku opětovně přitvrdí pravidla týkající se hypotečního trhu.

Všichni žadatelé o hypoteční úvěr tak budou muset už za necelé čtyři měsíce mnohem více brát do úvahy svoje výše příjmů. Seznámit se musí se dvěma novými ukazateli – DTI a DSTI.

DSTI – ukazatel, který vyjadřuje roční výši splátek úvěrů včetně dalších souvisejících nákladů k ročnímu příjmu domácnosti.

DTI – ukazatel, který vyjadřuje poměr dluhů k ročním příjmům. Tento ukazatel v součtu dluhů ovšem zohledňuje nejen splátku hypotečního úvěru, ale i splátky jiných úvěrů, leasingy, splátky na kreditních kartách a kontokorenty. V případě kreditních karet a kontokorentů dokonce i v případě, že nebyly nikdy čerpány.

Když se o zavedení těchto ukazatelů spekovalo, předpokládalo se, že DSTI bude stanoveno na úrovni 40 % a DTI na úrovni 5 až 8.

ČNB svým rozhodnutím ovšem překvapila, neboť zmíněné povolené limity zvolnila. Od října by tak výše dluhu žadatele o hypoteční úvěr neměla překročit devítinásobek jeho ročního příjmu. Zároveň by žadatel neměl na splátky dluhů vynakládat více než 45 % svého měsíčního příjmu (spekulovalo se o 40 %).

CO TO ZNAMENÁ PRO DOMÁCNOSTI?

Jako příklad si vezmeme žadatele s čistým měsíčním příjmem 25 000 korun. Jak je vidět z ná-

sledující tabulky, při stanovené regulaci DTI na úrovni 9 na současnou průměrnou výši hypotečního úvěru 2,05 milionu korun žadatel dosáhne. Dokonce to zvládne i s čistým příjmem 20 tisíc korun. Jeho maximální měsíční splátka jen nesmí přesáhnout 11 250 korun (ukazatel DSTI – splátka nesmí přesáhnout 45 % příjmů).

Na rozdíl od dosud předpokládané regulace DTI na úrovni 5, kdy by na stejnou výši hypotéky (2,05 mil. Kč) žadatel dosáhl jen v případě, že by jeho měsíční splátka nepřesáhla 10 000 korun (ukazatel DSTI – splátka nesmí přesáhnout 40 % příjmů). Nicméně kvůli DTI by si mohl vypůjčit jen 1,5 milionu korun (maximálně pětinašobek ročního příjmu – $5 \times (12 \times 25\,000) = 1\,500\,000$).

Na současnou, průměrnou výši hypotečního úvěru by dle nových parametrů dosáhl v podstatě každý s čistým měsíčním příjmem 20 000 korun. Pokud by byly parametry nastavené dle dřívějších očekávání, byla by situace o poznání horší. Pokud by bývalo bylo DSTI 40 % a DTI 5, na průměrnou hypotéku by dosáhla až domácnost s čistým měsíčním příjmem 35 000 korun. Jiná situace samozřejmě nastane, pokud má žadatel již nějaké jiné dluhy a splátky.

Regulace výše splátek v poměru k příjmům je proto logický krok, který je zcela namístě.

Schválená varianta regulace ČNB (v Kč)

Příjem v čistém	Max. splátka dle DSTI	Max. úvěr dle DTI	Průměrná výše hypo	Průměrná splátka	Dostane úvěr?
15 000	6 750	1 620 000	2 050 000	9 000	ne
20 000	9 000	2 160 000	2 050 000	9 000	ano
25 000	11 250	2 700 000	2 050 000	9 000	ano
30 000	13 500	3 240 000	2 050 000	9 000	ano
35 000	15 750	3 780 000	2 050 000	9 000	ano
40 000	18 000	4 320 000	2 050 000	9 000	ano
45 000	20 250	4 860 000	2 050 000	9 000	ano
50 000	22 500	5 400 000	2 050 000	9 000	ano

Zdroj: Comsense Analytics

Původně uvažovaná varianta regulace ČNB (v Kč)

Příjem v čistém	Max. splátka dle DSTI	Max. úvěr dle DTI	Průměrná výše hypo	Průměrná splátka	Dostane úvěr?
15 000	6 000	900 000	2 050 000	9 000	ne
20 000	8 000	1 200 000	2 050 000	9 000	ne
25 000	10 000	1 500 000	2 050 000	9 000	ne
30 000	12 000	1 800 000	2 050 000	9 000	ne
35 000	14 000	2 100 000	2 050 000	9 000	ano
40 000	16 000	2 400 000	2 050 000	9 000	ano
45 000	18 000	2 700 000	2 050 000	9 000	ano
50 000	20 000	3 000 000	2 050 000	9 000	ano

Zdroj: Comsense Analytics

Každopádně rozhodnutí ČNB znamená, že se zase až o takovou katastrofu nejedná.

PROČ ČNB TRH REGULUJE?

Z pohledu ČNB se jedná o vcelku logický krok, který má ještě více omezit poskytování hypotečních úvěrů.

Ač se to českým domácnostem nemusí líbit, zadlužení českých rodin roste. I přesto, že ČNB omezila výši poskytovaných hypotečních úvěrů a zavedla podmínku investice vlastních zdrojů,

nejeden žadatel, ale i banky pravidla stále obcházejí.

Jelikož míra úspor není vysoká, mnoho žadatelů zjišťuje, že nemá dostatek volných zdrojů, aby hypoteční úvěr dofinancovali. Obrací se proto s žádostí o půjčku v lepším případě na rodinu, v horším případě na stavební spořitelny a jiné nebankovní společnosti. Tím se zadlužují ještě více a místo jednoho úvěru skončí mnohdy s dvěma i třemi úvěry.

BUDE HŮŘ?

Regulace výše splátek v poměru k příjmům je proto logický krok, který je zcela namístě. Nelze ani hovořit o tom, že by regulace byla tak tvrdá, nebo že se od října hypoteční trh zhroutí, protože nikdo nedosáhne na hypotéku.

Hypoteční úvěr ve výši devítinásobku ročního příjmu není zrovna málo. Znamená to, že by domácnost devět let musela splácet úvěr, bez toho aby si dovolila cokoliv jiného. Přijde to snad někomu málo?

Dle mého názoru se jedná pouze o začátek regulace, o takové prvotní představení ukazatelů. Pokud bude ČNB opravdu chtít něco udělat s neustále zvyšujícím se zadlužováním obyvatelstva, bude muset přitvrdit. |

Inzerce

PRVOTŘÍDNÍ PENZIJNÍ SPOŘENÍ A PODÍLOVÉ FONDY.

OD ROKU 2011 PRAVIDELNĚ NA STUPNÍCH VÍTĚŽŮ V SOUTĚŽI ZLATÁ KORUNA.

- 4 nominace v roce 2018
- 4 ocenění odborné poroty



Penzijní
program
Zenit



Conseq globální
akciový účastnický
fond



Horizont
Invest



Active
Invest

CONSEQ
JIŽ OD 1994

Kam asi zamíří životky

OTEVŘENÝ ROZHOVOR JE VŽDY PŘÍNOSNÝ. TENTOKRÁT JSME MUČILI ŘEDITELE ÚSEKU POJIŠTĚNÍ OSOB V KOOPERATIVA POJIŠŤOVNĚ, ODPOVĚDNÉHO ZA VÝVOJ, PRICING A METODIKU SPRÁVY I ZA ODDĚLENÍ LIKVIDACÍ ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ ONDŘEJE POULA.

Znalci se neshodují na vývoji produkce po účinnosti ZDP – jedni tvrdí, že IŽP čeká dramatický pokles prodeje, druhý tábor předpokládá jen nejvýš postupný útlum?

Patřím k těm druhým, nemyslím, že by mělo dojít k nějakému převratu. Mnohé novější produkty IŽP již splňují přísná hlediska transparentnosti. Dovedu si představit, že by dočasně mohl nastat „strach z vyděšení“ nebo strach z neznáma. Spíš to nebude mít nijak zničující

Ondřej Poul,
ředitel úseku pojištění
osob v Kooperativa
pojišťovna

dopad. Na druhou stranu jsou změny vlastně cestami pokroku, že to člověka nutí naučit se s novinkami zacházet.

To „sedání“ bude jistě zajímavé, ale vzpomínám na prosinec roku 2016, kdy také panovalo zděšení a emoce z toho, co se po zavedení pěti-letého storna stane – a ono se zas tak moc nestalo. Spíše to pomohlo posunout celé myšlení poradců k dlouhodobějšímu uvažování.

Jde mi spíše jen o to, jestli se větší část lidí „nepřeklopí“ na nabízení čistých rizikovek, protože to budou považovat nejen za jednodušší, ale hlavně za bezpečnější?

Uvidíme, jaký dopad přinese to dočasné „vyděšení“, na druhou stranu chvíli určitě bude trvat, než se nový produkt naučí. IŽP jako princip se podle mne udrží, protože umožňuje pojištění a zároveň i vytvoření rezervy na stáří. Je vhodný pro využívání daňového zvýhodnění. Možná se některé pojišťovny rozhodnou časem na trh vrátit i klasické KŽP.

Sjednání IŽP po nových regulacích bude zase administrativně i poradensky náročnější, ale to se lze časem naučit.

My jsme se v Kooperativě vydali na cestu rizikových produktů již před dvěma lety. A během letošního roku „na podvozku“ produktu „NA PŘÁNÍ“ vytvoříme verzi, ve které úplně odstraníme investiční složku a která tedy bude jen riziková. Bude zcela jasné, kolik jde na rizika, bude jasný poplatek: 40 korun měsíčně, a to bude vše.

Jak vůbec u vás v interní službě vypadá stav – jaká část lidí přistoupila na rozložení provizí?

Záleží, zda toto měříme kusy či v korunách. V kusech je poměr v interní obchodní službě asi 60 : 40, ale nyní v květnu jsme udělali významné změny. Naši poradci si stěžovali, že jim v mnoha případech PERSPEKTIVA vychází pro klienta levnější. Když jsme se na to podívali, tak jsme skutečně zjistili, že invaliditu i závažné onemocnění jsme měli příliš opatrně nastavené a že je můžeme poněkud zlevnit. To platí teprve



od 2. května, takže zatím máme přesná data jen za květen, ale i ta jsou velmi pozitivní: v interním obchodě rizikové pojistné vzrostlo o 44 %, celkové pojistné o 17 % a velmi se zvýšil i počet prodaných smluv v porovnání s květnem loňského roku. Ohledně podílu NA PŘÁNÍ věřím, že se dostaneme až k 80 %, protože problém byl s cenami. Navíc jsme upravili i některé výluky, o kterých se v současnosti dost mluví a jsou velmi nepopulární. Zkrátka květnový facelift produktu se nám podle prvních údajů velice povedl. Ostatně vycházeli jsme z podnětů na změny, které zazněly na podzimních seminářích s našimi interními i externími obchodními partnery.

Vy koncem roku v podstatě „adoptujete“ FLEXI... i tu klasickou, nebo jen Flexi RISK? A s jakými provizemi?

Ano, už společně pracujeme na začlenění produktů od PČS do naší společné produktové nabídky. A těšíme se na to, protože Flexi je velmi úspěšný produkt, a tak děláme vše pro to, aby byl nejméně stejně tak úspěšný i nadále.

Ohledně provizí se domnívám, že v rámci VIG máme všichni velmi podobné sazby provizí.

Trend směřuje ke zjednodušení asi nejen ve výlukách, v čem ještě?

Výluky jsou důležité – stížnosti ohledně pojistného plnění po pojistné události se u nás týkají především právě výluk. Stejně jako Sazebník poplatků, tak i výluky by měly být popsány na jedné stránce, aby jim klient opravdu rozuměl.

S výlukami je skutečně časté nedorozumění, takže je omezujeme, kde to jde a kde to nejde, pak je musíme popsat jasně i srozumitelně. Nemyslím si, že by nám klienti chtěli detailně „vidět do kuchyně“, jen jim chtějí rozumět, protože na každém riziku nějaké jsou – i historicky nastřádané.

Pak jsou některé problémy, které si neseme jako celé odvětví. Třeba jestli je prasklá achilovka nemoc nebo úraz. Některé pojišťovny ji mají jako nemoc, protože zdravá achilovka by nepraskla ani při špatném doskoku. A některé plní. Tomu pak už klient nemůže rozumět vůbec.

Máme naštěstí vynikající brand, dlouhou historii i určitou tržní sílu. Předvídat budoucnost se mi ale nechce, konkurence je mocná, jen někdy nepracuje směrem, který považujeme za ideální.

Kalkulačka pro Flexi-RISK je neuvěřitelně jednoduchá – není to až příliš oholené „na kost“?

V jednoduchosti myslím, že trefili hřebíček na hlavičku. A největší zásluha je v tom, že přišli na trh, který je skoro totálně sofistikovaný. Řekli si po identifikaci ohlasů z trhu: musíme udělat čistou a plnohodnotnou rizikovku. Je to tím pádem ale hodně u druhého extrému – jen pár rizik, není to pro více osob, nejsou tam některé varianty připojištění.

Není to produkt vlastně jako stvořený pro přímý prodej, třeba přes internet?

Vidím, že uvažujeme velmi podobným směrem. Ano věřím, že bude velmi úspěšný v tomto kanálu. Kolegové z PČS vidí potenciál i v prodeji v bance.

Takže vidíme rozložení palety produktů racionálně: vlajkovou lodí interu bude NA PŘÁNÍ (koncem roku i v čisté rizikové verzi), exter bude mít na výběr všechno, v bance Flexi nebo Flexi-RISK. Nu a PERSPEKTIVA je stále velmi populární a úspěšná, ale musí se ukázat, kde a jaké by ještě mohla mít místo, zatím ji nestahujeme.

Tím se opět dostáváme k provizím, PERSPEKTIVA zůstává upfront?

V principu je provize u tohoto produktu čistě upfront. Trh se vyvíjí, některé směry jsou určitě pozitivní, na druhou stranu vidíme, že „limit“ Kooperativy 180 % mnozí konkurenti překonávají. Máme naštěstí vynikající brand, dlouhou historii i určitou tržní sílu. Předvídat budoucnost se mi ale nechce, konkurence je mocná, jen někdy nepracuje směrem, který považujeme za ideální.

Faktem je, že prodloužením storna na pět let vznikl určitý prostor. A kolegové z jiných pojišťoven říkají: částečně jsme se podělili s klientem, ale proč se nepodělit i s distributorem? Jsme na tom lépe, říkají, než jsme na tom byli, tak si to nechceme nechat jen pro sebe – to je hezká rétorika, že?

A že jde o klientské peníze, které ten prostor vytvořily a že patří klientovi? My jsme se rozhodli je po klientovi již ani nežádat, proto jsme zlevnili. Je to špatně? | red

Glosa Martina Podávky: Životní pojištění a hlas klienta...

UDÁLOSTI POSLEDNÍCH MĚSÍČŮ TÝKAJÍCÍ SE ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ NÁM DÁVAJÍ PŘÍLEŽITOST ODŘÍZNOUT SE OD MINULOSTI A OPTIKOU POŽADAVKŮ SOUČASNÉHO KLIENTA PROVÉST ZMĚNY, KE KTERÝM JSME JAKO SEKTOR NENAŠLI V MINULÝCH LETECH ODVAHU. ABYCH CO NEJJEDNODUŠEJI POPSAL POTŘEBNÉ ZMĚNY A PROBLÉM, VE KTERÉM SE NYNÍ POJIŠŤOVNICTVÍ NACHÁZÍ, BUDU VYCHÁZET Z POHLEDU KLIENTA.



Martin Podávka,
ředitel Market Managementu Allianz pojišťovna

Jsme pod velkým tlakem. Nejedná se však o rozhodnutí finančního arbitra nebo soudů či některých advokátních skupin. Tím nejdůležitějším faktorem je změna klientského očekávání. Pokud naši zákazníci v jiných oblastech svého života získávají služby jednoduché a srozumitelné, budou stejný přístup očekávat i od pojišťoven. A s odpovědí, že „jsme specifictí“, že u nás to „dělat jednoduše nejde“, se nespokojí. Jediný důvod, proč jsme klienty zatím neztratili, je vysoká míra regulací neumožňujících vstup alternativních společností. Zatím.

Očekávání klientů lze shrnout do tří jednoduchých požadavků: jednoduchost, srozumitelnost a férovost. Nebudu se snažit tyto pojmy definovat (stejně mají výrazný překryv) a spíše je v dalším textu vymezím opačně – příkladem jejich nedodržení.

Odlišný pohled pojišťoven a klientů odkrylo investiční pojištění a konkrétně jeho poplatková struktura. Žádný z klientů se nedomáhal u finančního arbitra prohlášení smlouvy za neplatnou. Problémem, se kterým se obraceli na finančního arbitra, byla nespokojenost s kapitálovou hodnotou pojištění, s výší vyplaceného odbytného vzhledem k zaplacenému pojistnému atd. Tyto rozdíly nebyly způsobeny náhlým po-

Odlišný pohled pojišťoven a klientů odkrylo investiční pojištění a konkrétně jeho poplatková struktura.

klesem hodnot podílových jednotek kvůli kolísání hodnoty podkladových aktiv, ale výší poplatků.

Hlavním problémem je, že klienti nerozumí našim sazebníkům poplatků. Musíme se změnit tak, aby každý klient 100% rozuměl smlouvě, kterou podepisuje.

POČÁTEČNÍ POPLATEK

„Schováváte poplatek za nejasný název“

Dobrá zpráva úvodem: s novelou zákona pojišťovny odstranily tzv. počáteční jednotky. Systém, který nedokázal běžný klient pochopit a který obsahoval pojmy typu „domnělé“ a „reálné“ počáteční jednotky.

V sazebnících ale nadále používáme pojmy jako Alokační procenta, Alokační poplatek, Uzávěrací náklady, Procento úhrady počátečních nákladů atd. Požadavek srozumitelnosti však vyžaduje přímočaré pojmenování Počáteční poplatek, netřeba používat rádob odborné termíny, které ve skutečnosti nic lépe nevysvětlují a jen odvádí pozornost od skutečného stavu věcí.

„Záměrně děláte výpočet složité“

V sazebníku poplatků je počáteční poplatek standardně uveden jako procento z ročního pojistného, např. 40 %. Existují však i produkty, které uvádějí poplatek ne z ročního pojistného, ale z celkového zaplaceného pojistného. Kvůli tomuto přístupu je výpočet nejen složitější, ale opticky je poplatek nižší. Pro dobu 20 let se pak nejedná o 40 %, ale „pouze“ o 2 %. Požadavek srozumitelnosti něco podobného jednoznačně zakazuje.

„Strháváte počáteční poplatky i z navýšení“

Každý pojišťovací matematik nám s neotřesitelnou jistotou vysvětlí, proč je nutné účtovat počáteční poplatek nejen na počátku pojištění, ale z každého navýšení. Argumenty jsou ale pouze interní, nejsou a nikdy nebudou akceptovatelné z pohledu klienta. Podobné chování bude vždy pro spotřebitele jen dalším důkazem neférovosti pojišťoven. Nepřímým důkazem nesmyslnosti podobného postupu je dopad na pojistné podmínky – aby bylo právo pojišťovny na strhávání poplatku při navýšení správně popsáno, prodlužují se podmínky o další těžko srozumitelné odstavce. A ještě jiný pohled – co si průměrný člověk může myslet o podmínkách, kdy z navýšení se poplatek platí, ale při snížení pojistného mu již zaplacený poplatek nikdo nevrátí? Počáteční poplatek z navýšení nesplňuje požadavek férovosti.

„Schováváte před námi počáteční poplatek“

Kuriozita, která ale reputaci našeho sektoru velmi ubližuje. U dvou produktů IŽP existuje sazebník poplatků a rizikového pojistného, který hned na první straně má část nazvanou „Poplatky ...“. Následující části od strany 2 uvádí tabulky s rizikovým pojistným. Průměrný klient se tedy může domnívat, že po prostudování první stránky má dostatečný přehled o celkových nákladech. Ve skutečnosti se mezi poplatky nenachází tabulka s počátečním poplatkem. Ta je z pohledu klienta doslova „ukryta“ až na straně 21 mezi rizikovým pojistným a dalšími parametry pojištění.

„Neukazujete jasně výšku počátečního poplatku“

Počáteční poplatek je často nejvýznamnější nákladovou položkou v prvních pěti letech pojištění, jeho výše dosahuje hodnoty i několika desítek tisíc Kč. Zatímco jiné produkty se počátečních poplatků zbavují, v pojištění přetrvává. Z pohledu klienta se tedy čím dál více bude jednat o překvapivé ustanovení a nebude možné se pouze spoléhat na to, že si absolutní výši klient dopočítá sám pomocí tabulek v sazebníku poplatků. Klientský požadavek na transparentnost nám diktuje jediné možné: počáteční poplatek musí být vypočten v absolutní výši a být součástí pojistné smlouvy ještě před podpisem klienta. Ne proto, že to bude požadováno IDD, ale z důvodu klientského požadavku na srozumitelnost.

„Výše poplatku nemá žádný strop“

Neexistuje omezení maximální výše počátečního poplatku. Zatímco v sazebníku bank nalezneme horní omezení poplatku u hypotéky nebo stavebního spoření. Maximální počáteční poplatek



Foto: Depositphotos.com

Pokud bychom tento klientský požadavek férovosti zohlednili hned na počátku éry investičního pojištění, neřešili bychom ani jednu z aktuálních kauz finančního arbitra. Jak prosté.

by měl vycházet např. z hodnoty měsíčního pojistného 1000 Kč až 2000 Kč. Pokud bychom tento klientský požadavek férovosti zohlednili hned na počátku éry investičního pojištění, neřešili bychom ani jednu z aktuálních kauz finančního arbitra. Jak prosté.

„Poplatky určujete, jak se vám to hodí“

„Nám z pojišťoven“ přijde normální, že čím delší doba pojištění, tím je počáteční poplatek vyšší. Ale stačí se na vše podívat z pohledu klienta a zjistíme: není to normální. Dokonce to není ani férové. Není více práce se smlouvou na 20 let než se smlouvou na 10 let. A klienti to podvědomě cítí a jejich závěr je: do smlouvy na delší dobu se jednodušeji schová větší počáteční poplatek. Ano, máme právo takto postupovat dál. Ano, pak mají klienti právo si o nás i nadále myslet, že nejednáme férově.

„Máte přemrštěné poplatky“

Relativní výše počátečního poplatku je u nejdražších produktů rovna 250 % ročního pojistného. Nikdo nám nediktuje omezení, ale běžme se zeptat, jakou výši považují klienti za férovou vzhledem k hodnotě, kterou získávají. 99 % klientů nám odpoví částku nedosahující 100 % ročního pojistného. Nemůžeme být vnímáni jako přátelský obor, pokud investiční složku zatížíme neadekvátně vysokými poplatky. Situace v rizikovém pojištění je odlišná, zde klient posuzuje celkovou hodnotu pojistného, ve které jsou zakalkulovány náklady, a porovnává s pojistnou částkou, kterou →

za pojistné získává. A asi každý z praxe potvrdí, že stížnosti na vysokou cenu úrazového či invalidního pojištění prostě nevidujeme. Pokud se totiž klientovi zdá vysoká na počátku, prostě ne koupí a jde jinam.

PRŮBĚŽNÉ POPLATKY

„Klamete názvem“

Není omluvou, pokud používáme nesrozumitelnou věc, kterou jsme sami nevymysleli a pouze přebírali ze zahraničí. Nejkriklavějším případem je tzv. rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou (bid-offer spread, BoS). Jak nás vnímá klient, když místo jasného sdělení „z každého pojistného vám strhne 5 %“ ho informujeme, že „rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou je 5 %“? Jedná se o nejlepší ukázkou popření požadavku srozumitelnosti.

„Rozděluje poplatek, nemluvíte na rovinu“

Hned tři příklady porušují požadavek jednoduchosti. První: průběžný poplatek z pojistného je rozdělen mezi výše uvedený poplatek rozdíl nákupní-prodejní cena a alokační procento. Kromě 4 % BoS je na jiném místě sazebníku napsáno, že se alokuje 98 % pojistného. Kolik z klientů je schopno ihned jednoduše dovodit, že z každého pojistného je strženo 4 plus (100-98), tedy 6 %? Druhý příklad: poplatek rozdělen mezi „za inkaso pojistného“ a „bezpečnostní přírážka“. Mimochodem: přírážka jako další synonymum pro poplatek. A příklad třetí: místo jednoho měsíčního poplatku klient nalezne na dvou místech: měsíční poplatek a inkasní poplatek, tedy např. 40 Kč a dalších 15 Kč. Pokud by se klient zeptal, proč to rozdělujeme a nenapíšeme jednoduše 55 Kč, ihned jsme připraveni poskytnout „logické“ vysvětlení – inkasní poplatek 15 Kč platíte pouze při splatnosti, tedy při roční platbě pouze jednou. Ale na další otázky vycházející z požadavku férovosti (přes 90 % smluv je stejně placeno měsíčně, inkasní náklady v době automatizace jsou prakticky nulové, výplatu přece dostávám měsíčně, proč mne takto sankcionujete za přirozené chování) již raději budeme mlčet a snad se i trochu stydět.

„Neřeknete, jak to je přesně“

Zjednodušeně: jeden poplatek znamená jednu větu v podmínkách. Dva poplatky ale požadují věty dvě, nýbrž tři. Jak je to možné? Kromě definice poplatku je třeba také popsat vzájemnou interakci poplatků. Pokud strháváme počáteční poplatek a i průběžný poplatek z pojistného, musíme dobře popsat, co je základem pro výpočet. Tedy, je průběžný poplatek počítán až po odečtu počátečního poplatku nebo ještě před

Myslíme si, že klienti chtějí platit počáteční poplatek? Ne, nechťejí ho platit. Lze namítnout, že každý by chtěl vše zadarmo, ale to přece nejde.

odečtem? Na příkladu: pojistné 1000 Kč, počáteční poplatek 40 %, poplatek z pojistného 5 %. Celkový poplatek může být 40 % z 1000 plus 5 % z (1000 - 400) = 430 Kč nebo 40 % z 1000 plus 5 % z 1000 = 450 Kč. Pouze jedna pojišťovna (z těch, které mají počáteční i průběžný poplatek) má součástí podmínek ilustrační příklad, který jednoznačně ukazuje z jakého základu se oba poplatky počítají.

„Je to dublování poplatku“

Myslíme si, že klienti chtějí platit počáteční poplatek? Ne, nechťejí ho platit. Lze namítnout, že každý by chtěl vše zadarmo, ale to přece nejde. Ale pozor, i zde lze nalézt racionalitu v hlasu zákazníků, stačí se porovnat s programy pravidelného investování do podílových fondů. Zde se klient může rozhodnout mezi průběžně placeným poplatkem nebo je tento poplatek sečten a se slevou účtován na počátku jako tzv. předplacený. Pokud pomineme diskuse o etičnosti předplaceného poplatku, již nyní je vidět, že poplatek je buď průběžný, nebo počáteční, ale ne oba najednou. Nemůžeme ignorovat jiné produkty na trhu, které naplňují stejnou potřebu klienta. Pokud budeme účtovat poplatky oba, nedivme se, že z pohledu klientů porušujeme požadavek férovosti.

(Zatím) si nerozumíme

Pojišťovny a klienti hovoří rozdílným jazykem a chyba je na naší straně. Jako příklad uvedu odpověď (bez jakýchkoli úprav) jedné pojišťovny na dotaz, jakým způsobem se počítá poplatek z pojistného.

„Dobrý den, rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou není poplatkem. Informace obsažená v této věci sazebníku určuje maximální rozdíl mezi prodejní a nákupní cenou. Poplatky začínají v sazebníku až poté níže – nadešláno poplatek. V podmínkách pojištění tedy ani není popsán žádný způsob výpočtu. Děkuji za využití našich služeb.“ Pokud si také myslíte, že srážka 2,5 % z každého zaplaceného pojistného není poplatkem, je pravděpodobné, že jste se odtrhli od reality a žijete ve světě, který normální lidé (naštěstí) nikdy nepochopí. Naopak – pokud vám současný stav věcí vadí, prosím, změňte ho. Nikdo jiný to za vás neudělá (tedy pokud nechcete čekat na budoucí soudní rozhodnutí).

Mám pro vás dobrou zprávu: jde vytvořit produkt, který nemá žádnou z výše uvedených chyb. Produkt, který s klienty hovoří jazykem, kterému rozumějí a který naplňuje požadavky srozumitelnosti a férovosti. A představte si – počet stížností klientů na investiční složku je 0, slovy nula. |



Innovation

Váš investiční průvodce



4x ročně
S předplatným za 569 Kč.

www.innovation-magazine.cz

Realitní fondy – poslužte si

S REALITNÍMI FONDY SE V POSLEDNÍCH LETECH ROZTRHNUL PYTEL. STÁVÁ SE Z NICH POPULÁRNÍ FORMA INVESTOVÁNÍ. JAK SE V NICH ALE MÁ BĚŽNÝ INVESTOR ORIENTOVAT?



Tomáš Kálal,
Senior Relationship Manager Conseq

Nemovitostní fondy dnes číhají na investory za každým rohem. Jedná se o jednoduchou formu investování do nemovitostí a v posledních letech také velmi výnosnou formu. Takže se není čemu divit, že jejich nabídka se exponenciálně zvyšuje. Mnohdy tomu napomáhá množství volných peněz v ekonomice, mnohdy zase transparentní právní rámec, daný především zákonem o investičních fondech a investičních společnostech. Ten umožňuje spolehlivě zakládat nemovitostní fondy v různých podobách už i v naší kotlině. Jestliže v roce 2010 byste napočítali jen tři nemovitostní fondy, o pár let později už jich je mnohonásobně více. Tento typ investování do nemovitostí je přitom v zahraničí běžnou praxí. Tamní fondy mají hodnoty majetku počítané v miliardách eur. Největšími matadory v Evropě jsou Švýcaři, fond jejich UBS banky „Léman Residential «Foncipars»“ letos oslaví 75 let od začátku své existence. Obdobně to ale funguje po celém světě, většina „velkých“ nemovitostí je vlastněna fondem.

Proč vlastně lidé investují do nemovitostí skrze fondy? Zkrátka proto, že jsou pro ně nemovitosti nad rámec jejich vlastního bydlení moc velkým soustem. Běžný investor si většinou nemůže dovolit investovat do komerčního centra. Trochu lehčí je to u bytů, naopak u průmyslových a kancelářských prostor je fond často jedinou možností jak z jejich výnosů profitovat. Největší výhodou nemovitostních fondů je tak jejich přístupnost běžným investorům a možnost skrze ně investovat do nemovitostí, které bychom si jinak nikdy nemohli dovolit.

NEMOVITOSTNÍ FONDY ALE MAJÍ MNOHO DALŠÍCH VÝHOD:

Zaprvé, vám odpadne starost o hledání nájem-

níků. V případě nákupu tisíců metrů čtverečních kanceláří budete nájemníky hledat velmi těžko. Ještě méně by se vám chtělo v této administrativní budově vyměňovat žárovky a opravovat WC.

Zadruhé, skrz fond můžete i s menší investicí vhodně diverzifikovat nemovitosti jak odvětvově, tak regionálně. Jeden fond například může vlastnit kanceláře, komerční prostory i průmyslové haly. Navíc po celé republice, nebo třeba celé střední Evropě.

Zatřetí, jde o aktivum, které se vyvíjí odlišně od tradičních dluhopisů a akcií. Tím pádem skrz něj lze lépe diverzifikovat jakékoliv portfolio. Nemovitosti tímto přístupem vnímáme čistě jako investice, nikoliv pocitově jako něco, co potřebujeme pro naše bydlení.

Začtvrté, je investice do fondu podstatně likvidnější než přímý nákup nemovitosti. Dnes je pro prodej sice dobrá doba, ale ani tak se komerčního centra nezbavíte během jednoho měsíce. To fondy mají stanovené obchodní dny, při kterých lze z fondu vystoupit. Může to být spojené s nějakou srážkou, ale ani ta nebývá po uplynutí investičního horizontu obvyklá.

Zapáté, se skrze fond dostanete do podstatně výnosnější oblasti, než jsou jen byty. Ty svým výnosem průměrně zaostávají za ostatními sektory nemovitostí. Dle studie CBRE se výnos z prémiových komerčních center dostal na 4,5 % p.a., z prémiových kanceláří to bylo 4,75 % a z průmyslových parků dokonce ještě o procento více. Byť jsou tyto výnosy pro českého investora nebyvale nízké, stále bohatě převyšují výnos z pronájmu bytu ve srovnatelných exkluzivních lokalitách. Z toho důvodu také většina fondů krouží v oblasti průmyslových či komerčních nemovitostí.

Zašesté, fondy si mohou efektivně zvýšit výnosy prostřednictvím finanční páky. Půjčují si za nižší úrok, než jaký je jejich výnos z nájmu. Pokud je to v rozumné míře, efektivně tím maximalizují zisk pro své investory. Fondy navíc využívají výhodnější daňový režim než fyzické osoby.

Pojďme se ale podívat také na odvrácenou stranu měsíce. Obzvlášť v prostředí velmi nízkých sazeb mají nemovitosti v portfoliu své

místo, nedá se ale říct, že budou snadnou investicí, která se vyhne poklesům. Naopak, dle výše zmíněných výnosů jsme i na nemovitostním trhu velmi vysoko. Rekordně nízké nájemní totiž znamenají také rekordně vysoké nákupní ceny. A to je zcela největší riziko pro všechny nemovitostní fondy a ještě více pro nemovitostní fondy využívající vysoký dluh. Může totiž přijít doba, kdy ceny nemovitostí budou klesat mnohem rychleji, než vám to bude stačit pokrývat příjmem z nájmu.

Nemovitostní fondy samozřejmě musejí pravidelně oceňovat nakoupené nemovitosti, a to s frekvencí minimálně jednou za rok, při určitých výjimkách jednou za roky dva. V okamžiku hlubší krize tak nečekejte, že uvidíte fond stále na stejných úrovních. Jakmile se uskuteční nějaká transakce s podobnou nemovitostí, kterou vlastní váš fond, automaticky dojde také k jeho přecenění. Ostatně oceňování podkladových nemovitostí je také největší slabinou těchto investic. Byť mohou být znalci tisíckrát nezávislí, přístupů je mnoho a většinou také záleží na obhospodařovateli, jak moc bude při oceňování agresivní.

V každém případě platí, že nemovitostní fondy nejde porovnávat jen dle jejich výkonnosti. To by bylo příliš snadné. Mimo standardních parametrů, jako jsou poplatky za správu, celková nákladovost, likvidita, historický vývoj, zkušenosti obhospodařovatele, regionální zaměření a typ podkladových nemovitostí jsou ve hře ještě mnohem důležitější charakteristiky.

Vždy si před investicí do fondu zjistěte jeho zadlužení. To bývá udáváno údajem LTV (Loan to value), tedy poměrem zadlužení vůči hodnotě nemovitostí. Banky mají často požadavek na „zastropování“ tohoto zadlužení například na 70 %. Byť nemovitostní fondy pro kvalifikované investory mohou jít v zadlužení ještě dál, jako investor bych toto riziko nechtěl podstupovat. S vysokým zadlužením totiž nesete nadměrné riziko při případném poklesu cen nemovitostí. U speciálních fondů nemovitostních bývá zadlu-

Obzvlášť v prostředí velmi nízkých sazeb mají nemovitosti v portfoliu své místo, nedá se ale říct, že budou snadnou investicí, která se vyhne poklesům.

žení mnohem nižší, a byť mají fondy nižší výnosy, budou se chovat mnohem předvídatelněji v případě krize. Příkladem z této oblasti může být Conseq Realitní, který sice necílí na dvouciferné výnosy, ale díky tomu také poměrně elegantně ustál poslední hypoteční krizi. Jen hrstka fondů v ČR se může pochlubit stejně dlouhou historií.

Druhý velmi důležitý parametr je mix nájemců, kteří si od fondu prostory pronajímají. Jinou bonitu bude mít výživová specialista z Horní Dolní a společnosti jako C&A či Tchibo. Za známé společnosti často poskytuje záruku banka, takže pravděpodobnost zaplacení nájmu je velmi blízká jistotě. Čím bonitnější nájemníky bude vámi zvolený fond mít, tím jistější bude jeho vývoj.

S tím souvisí také průměrná délka nájemních smluv. Ta nejde porovnávat v různých nemovitostních segmentech, ale v rámci stejných segmentů je to vynikající vodítko. V délce, na kterou se nájemce upisuje, to mají nejsnazší fondy s průmyslovými nemovitostmi. Tam je běžná doba pět, ale i patnáct let. Ostatně také výměna nájemníka je tam velmi složitá, minimálně proto, že se průmyslové budovy hůře dělí a hledáte tak nájemníky s podobnými požadavky. V tomto parametru vyniká například Accolade Fund, s velmi známými nájemci a průměrnou dobou do konce jejich smlouvy 6 až 7 let. Kvůli aktuálně vysokým cenám nemovitostí bych byl velmi obezřetný při výběru fondu, který zatím ve svém portfoliu nemovitosti nemá a jen je hledá. Pokud si totiž sečtete jeho náklady a porovnáte je s aktuálními příležitostmi, mohli byste zjistit, že výnos bude jen lehce pozitivní. Přitom stále můžeme v nemovitostní oblasti očekávat výnosy kolem 4 až 9 %, na základě výše popsaných charakteristik fondu (dluh a typ nemovitosti).

Nemovitosti mají v portfoliu své místo. Přivíme tedy jejich širokou nabídku s otevřenou náručí. Určitě si ale buďme vědomí toho, že nemovitostní fondy nemusejí jenom růst a porovnávejme fondy dle relevantních informací. Přejí vám při výběru fondu šťastnou ruku. |

inzerce



Dobře nastavený život je základ

**Životní pojištění
NA PŘÁNÍ**

Většinu životních situací hravě zvládnete sami, ale pak jsou takové, které by vás mohly zaskočit. Přitom stačí pár minut, abychom vám správně nastavili životní pojištění a vy si užívali život ve větší pohodě a klidu.


Kooperativa
WIENNA INSURANCE GROUP

Pro život jaký je

Penzijní fondy mají budoucnost

JAK SE DAŘÍ NAŠÍ NEJVĚTŠÍ PENZIJNÍ SPOLEČNOSTI, JAKÉ INOVACE POUŽÍVÁ A CHYSTÁ I SMLOUVY BEZ PAPIRU. S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM PENZIJNÍ SPOLEČNOSTI ČESKÉ POJIŠŤOVNY MARCELEM HOMOLKOU JSME SE NAKONEC DOSTALI I K MOŽNOSTEM A ZKUŠENOSTEM REFORMNÍCH PERSPEKTIV.

Asi nejaktuálnější problém je v pohledu na vývoj oblíbenosti DPS, tedy účastnických fondů oproti transformovaným fondům. Jak ten vývoj urychlit, jak jste se situací spokojeni?

Jde o širší oblast, která potřebuje „uzrát“. To není, jako si koupit nový telefon. My ani nechceme tlačit na obchodníky, aby lidem přechod vnucovali nebo dávali za každou cenu.

Lidem se musí ukazovat a argumentovat, proč to má smysl – a pak se musejí sami rozhodnout. Jsme přesvědčení, že se to vyplatí skoro každému, ale to musejí lidé ne-li pochopit, tak alespoň přijmout.

Na druhou stranu – a to je poctivě přiznat – tady máme skupinu klientů, které ta mantra kladné nuly vyhovuje, takže ani není vhodné je tlačit jinam. Přestože takové pravidlo uplatněné na každý rok neexistuje nikde na světě. Naše přesvědčení tedy je, že máme při každé příležitosti klientovi ukazovat, jaké možnosti a perspektivy má.

Jak je ale oslovovat, jak se jim dostat do hlav?

Proto naši klienti dostali k ročnímu výpisu informaci s modelovým propočtem, který jim jednoznačně ukazuje: pokud zůstaneš, dostaneš zhruba o polovinu méně, než když přejdeš do vyvážené strategie. Nejsme stříelci, abychom ukazovali rovnou dynamické zaměření.

A pokud člověk před sebou vidí porovnání, že může na konci dostat půl milionu nebo milion, tak to už snad je na zamyšlení. Ovšemže to není bez určitého rizika, proto zřetelně dodáváme, že přichází o garanci kladné nuly. A sám se rozhodni a řekni si, jestli ti ten půlmilion stojí za tu garanci kladné nuly. Chceme, aby to byl skutečně férový obchod a prodejce se profilel spíše jako skutečný poradce, který klientovi vysvětluje, jaký to má pro něj smysl.

Na obchodníky se díváme jako na profesionály, kteří nabízejí poradenství na vysoké úrovni, a nerozlišujeme, zda jde o novou smlouvu nebo o převod.

Máte milion klientů – takovou přílohu dostal k ročnímu výpisu každý?

Pozor – jen ten, komu zbývá do penze alespoň 10 let. Nemá smysl to zasílat lidem, kteří mají do důchodu jen několik let. I když máme tisíce klientů, kteří přestoupili dobrovolně a z vlastní iniciativy. Stále více lidí také zvažuje, že budou i po dosažení důchodového věku nějakým způsobem dál pracovat. Je to velice individuální.

Provizi tedy obchodníci dostanou nejen za nového klienta, ale i za takového, který přejde z transformovaného do účastnického?

Přesně tak, provizi nekrátíme. Na obchodníky se díváme jako na profesionály, kteří nabízejí poradenství na vysoké úrovni, a nerozlišujeme, zda jde o novou smlouvu nebo o převod.

Co vím, tak máte zajímavý „pomocný“ nástroj pro přechod klientů? Ten by mohl mnoha z nich pomoci se rozhodnout...

Jmenuje se „Balancovaný převod“ a zatím jsme jediní na trhu, kdo jej nabízí. Doufáme, že by skutečně mohl pomoci nejen klientům, ale i poradcům, kteří by na něj také mohli slyšet.

Naspořené peníze v transformovaném fondu se všechny převedou do Spořicího účastnického fondu, který je podobně bezpečný i s obdobným výnosem. Z něj se pak 36 měsíců postupně převádějí do zvolené investiční strategie. Toto rozložení v čase je „pojistka“ proti riziku počátečního poklesu hodnoty. Nové vklady jdou už do zvolené strategie přímo.

Jak jste spokojen s produkcí třetích stran? Zlepšuje se?

Přesnou statistiku nemáme, ale myslím, že u všech partnerů jsme do třetího místa. A jsou i velké sítě, které nás tradičně distribuují na prv-



ních místech. Hodně se snažíme setkávat se s partnery a ukazovat jim, že jsme moderní a dynamická firma. Což je nejlépe vždy doložit nějakou konkrétní inovací. Třeba před deseti lety jsme byli první, kdo začal s klienty komunikovat přes SMSky. Pak jsme byli z prvních, kdo umožnil svůj účet ovládat elektronicky.

A teď pro obchod chystáme absolutní změnu: od léta budou obchodníci uzavírat smlouvy zcela bez papíru. Tedy i bez hraček typu signpadů a podobně – jen s pomocí klientova počítače nebo chytrého mobilu, na který se mu všechno pošle. Za pět let se tomu možná budeme také smát, ale zatím se nikdo do takového řešení nepustil.

Takže místo podpisu bude klientovo kliknutí „souhlasím“ – prošlo to u právníků?

Pokud chce firma uspět, musí být inovativní. Pro nás je podstatné usnadnit obchodníkovi práci, aby s sebou nemusel nosit formuláře. Sjednání bez papíru je logisticky jednodušší a také rychlejší. A co je možná nejdůležitější, elektro-

Marcel Homolka,
generální ředitel penzijní
společnosti České
pojišťovny

nická verze se vám, na rozdíl od formuláře, jen tak neztratí.

Jsme stále relativně malá firma, takže nejen můžeme, ale dokonce musíme té své kompaktnosti využívat k inovacím. A musíme žít nejen tím, co bude za rok, ale za více let.

Většina klientů stále končí jednorázovým vyrovnáním, přestože už je daňově zvýhodněná renta. Myslíte, že se situace nějak posune?

Systém nebo „setup“ je skutečně nastavený poměrně racionálně. Ale lidé nevolí rentu proto, že by byl špatně nastavený. Problém je v tom, že mají zatím ve fondech málo peněz. Jakmile by tam měli alespoň milion, už by byla výchozí situace úplně jiná. Věřím, že v budoucnu bude také velká poptávka po tzv. degresivní rentě, tedy začnete s vyššími částkami, protože první roky v důchodu budete určitě aktivnější a naopak poslední roky vašeho života už vám zřejmě bude stačit méně.

Myslím, že náš systém obecně není špatně nastavený, jen je nutné do něj dostat více →

Vidíme zejména tři pojítka, která rezonují: prvním je snaha odpoutat se od garancí, protože jsou příliš drahé a v konečném důsledku jsou pro klienty spořicí na penzi nevýhodné. K tomu sáhli Němci, kteří vloni uskutečnili vlastně největší reformu od Bismarcka. I Dánové, kteří mají velmi rozvinutý systém.

peněz. Jsme v Česku největší, máme 4 miliardy eur ve správě, ale největší soukromé penzijní společnosti v Evropě spravují až 100krát větší objem úspor.

Máme se kde inspirovat, abychom přece jen nakousli možnosti nějaké reformy?

Díky tomu, že mám pod sebou kromě České republiky také penzijní společnosti v šesti stře-doevropských zemích, tak vím – tady se o tom prakticky nemluví – jak to téma všude silně rezonuje. Protože politika nicnedělání v doufání, že „to nějak vysedíme“ je velmi lichá.

Jen takový krátký přehled, co se jen loni odehrálo v Německu, Dánsku, Itálii... i Nizozemci jdou do velké reformy, přestože jde o zemi, kde je situace doslova „příkladná“.

Vidíme zejména tři pojítka, která rezonují: prvním je snaha odpoutat se od garancí, protože jsou příliš drahé a v konečném důsledku jsou pro klienty spořicí na penzi nevýhodné. K tomu sáhli Němci, kteří vloni uskutečnili vlastně největší reformu od Bismarcka. I Dánové, kteří mají velmi rozvinutý systém, opouštějí garance, protože to brzdí rozvoj soukromých úspor, je to jako by se přikázalo po městech jezdit pouze třicítkou.

A jak s povinným zapojením lidí, bylo by to průchodné?

Druhé pojítka je možná pro nás ještě pouč-nější: automatic enrolment, tedy automatické přihlášení. K němu přistoupili Poláci, Irové i Britové. Člověk může odmítnout, ale aktivně, jinak je automaticky do systému zahrnut. Nad tím nemusíme nijak výrazně dumat: ve 20 letech vás penze nebo pohřeb zkrátka nezajímá. Ale s vysokou pravděpodobností vás obojí čeká!

Ani u nás nemáme takový problém dostat do systému starší 40 let, ale ty mladší nikoli. Proto se mi velmi líbí polský systém, kdy je každý „narolován“ do systému při nástupu do prvního zaměstnání – pak má tři měsíce na to, aby účast vypověděl. Za další dva roky je opět automaticky

přihlášen a opět má tři měsíce na výpověď. A to jde stále až do 50 let, aby si každý stále uvědomoval, že penzi bude muset řešit.

Tento režim mně přijde jako ideální – vystoupit je možné, ale běžný člověk je spíše od nůry líný, takže s vysokou pravděpodobností v systému zůstane.

Takže žádný druhý pilíř, to už nemá smysl oživovat?

Ukázalo se, že čistý druhý pilíř není „politicky“ bezpečný, protože stát jej může kdykoli a jakkoli reformovat či spíše deformovat... Opět si můžeme vzít příklad z Polska, kde nyní druhý pilíř už úplně ruší. A zavádějí místo něj povinný příspěvek zaměstnavatele do třetího pilíře – to je další vhodný motivační moment – pro obě strany, protože příspěvky budou daňově zvýhodněné. Ostatně i Poláci využívali doporučení OECD. Tohle vše se snažíme v rámci Asociace penzijních společností ukazovat napříč politickým spektrem a reakce jsou zatím převážně velmi pozitivní.

U nás převládá myšlení „stát se postará“.

Myslíte, že ten náš bude mít odvalu něco ještě v dohlednu podniknout?

Jen od sametové revoluce se zvýšila průměrná doba dožití o nějakých 8–9 let. Dnes je 17 % obyvatel starších 65 let a podle ČSÚ bude již v roce 2050 jejich podíl 32 %. A v průběžném systému na ty pasivní musejí platit ti aktivní, což matematicky příliš nevychází, nechceme-li připustit poloviční důchody, anebo naopak dvojnásobné daně či odvody. Z logiky věci tedy stát bude muset tak jako tak nějaké úpravy udělat. Prostě náš současný průběžný systém nikdy s tak zásadními změnami v demografii nepočítal.

Nechci říkat, že je pozdě, to není nikdy. Ale čím dříve se začnou zdroje na budoucí důchody vytvářet, tím líp. |

Příklad – ideální stav

V Nizozemsku jsou příjmy v penzi vysoké jako plat v posledních pěti letech (průměrná mzda odpovídá cca 110 000 Kč), z toho je ale jen 40 % státní důchod. Další část tvoří druhý pilíř s povinnou účastí zaměstnavatele plus velkoryse daňově podpořený třetí pilíř. I tam však řeší, že kvůli demografii by už v budoucnu jejich důchody nemusely být 100 % platu, ale třeba jen 90 %.

Žijeme na skvělém místě, nevěříte?

ŽIJEME NA SKVĚLÉM MÍSTĚ, PLNÉM PŘÍLEŽITOSTÍ, KTERÉ NÁM OSTATNÍ MOHOU JEN ZÁVIDĚT. NESOUHLASÍTE? MÁTE DOJEM, ŽE NA ČESKU NENÍ NIC VÝJIMEČNÉHO, ŽE „VŠETCI KRADNÚ“, ZDEJŠÍ POLITIKOVÉ NESTOJÍ ZA NIC, MÁME NÍZKÉ VÝPLATY, DRAHOU ELEKTRINU, VODU? TO ALE MLUVÍME KAŽDÝ O NĚČEM JINÉM.



Václav Pech,
investiční analytik společnosti Broker Trust

Jako investiční profesionál mám možná na některé věci jiný úhel pohledu. Pokud říkáte, že investice jsou jen pro bohaté, není to úplně tak. Uznávám, že je bohužel stále mnoho těch, kteří si investovat ve svých rozpočtech, ať už svojí vinou nebo nezaviněně, nemohou dovolit, nicméně podívejte se třeba na pražskou burzu. Najdete tam hned několik firem, jejichž jedna akcie nestojí ani sto korun. Jedna akcie za cenu krabičky cigaret? Nabízí se otázka, co mi dlouhodobě přinese jedna vykouřená krabička cigaret denně a co mi mohou dát akcie.

Pojďme k meritu věci. Proč si myslím, že je Česko tak skvělé místo? Na parketu pražské burzy se obchodují cenově široce dostupné akcie, které za sebou nemají zdaleka takový růst, jakým od poslední krize v roce 2008 prošly hlavní světové indexy. A zároveň také poskytují svým investorům zdaleka nejvyšší dividendový výnos! Co to znamená? Firmy obchodované v Praze jsou ke svým akcionářům mimořádně štědré a vyplácejí jim ze svých zisků velice slušné částky.

VÝNOS PŘES PĚT PROCENT

Průměrný dividendový výnos pražských akcií se pohybuje kolem pěti a půl procenta, a to je číslo, dnes už ve světě nevídané. Třeba všemi milované americké akcie mají tuto hodnotu pod hranicí dvou procent a lepší to není ani na dalších vyspělých akciových trzích.

Dividendové akcie jsou celosvětově vyhledávaným terčem dlouhodobých investorů. Zpra-

Firmy obchodované v Praze jsou ke svým akcionářům mimořádně štědré a vyplácejí jim ze svých zisků velice slušné částky.

vidla se jedná o velké, zaběhnuté firmy s ověřeným obchodním modelem a stabilním hospodařením. Ceny jejich akcií jsou méně kolísavé a nepřinášejí majitelům v dobách krizí až tak emočně vypjaté chvíle jako zbytek akciového trhu. Navíc jim kromě růstu ceny akcií nabízí také možnost generovat další příjem ve formě dividend. Není výjimkou ani to, že takové společnosti ruku v ruce s růstem svého zisku zvyšují každoročně i částku, kterou svým akcionářům vyplácí.

To má pro dlouhodobého investora další příjemný efekt. Dividendový výnos z původně investované částky se neustále zvyšuje. Když jsem před devíti lety kupoval akcie amerického tabákového koncernu Altria, byl dividendový výnos z mé investice kolem osmi procent ročně. Dnes po letech dalšího zvyšování je dividendový výnos na dvojnásobku. Uložte si někde peníze na šestnáct procent s tím, že za pár let bude váš výnos ještě vyšší. Mám dokonce podezření, že vyplácené dividendy mi už moji počáteční investici zcela zaplatily a teď mám podíl v Altrii a z něj proudící peníze vlastně „zadarmo“. Za pouhých devět let.

Zpět domů. Důsledky štedrosti našich firem vůči akcionářům jsou pro jejich praktický život poměrně příjemné. Můj příbuzný již nějakou dobu nenadává na cenu elektřiny ve svém domě. Účty za ni s přehledem zaplatí dividendy, kterou každý rok získá jako majitel akcií ČEZu. Jedna z bank obchodovaných v Praze poskytla svým akcionářům v uplynulých dvou letech dividendový výnos blížící se deseti procentům, přičemž cena jejich akcií je pod osmdesáti korunami. Je tedy i pro drobné investory mimořádně příznivá a v uplynulých dvou letech jim zpětně vrátila bezmála pětinu jejich investice zpět.

Možná z tohoto pohledu skutečně uznáte, že žijeme na mimořádně skvělém místě. A jsme na něm v tu správnou chvíli. To se nestává často. |

Čím dříve začnete na důchod spořit, tím lépe pro vás

O NUTNOSTI SPOŘIT SI NA OBDOBÍ PENZE JIŽ BYLO ŘEČENO MNOHÉ. POJĎME SE VŠAK PODÍVAT, JAKÝ VLIV NA TOTO SPOŘENÍ MÁ ČAS, JAK JE DŮLEŽITÉ ZAČÍT CO NEJDŘÍVE A CO TO ÚČASTNÍKOVI PŘINESE. ČAS TOTIŽ MŮŽE EFEKTIVNĚ POSLOUŽIT PŘI ZHODNOCOVÁNÍ PROSTŘEDKŮ ÚČASTNÍKŮ, A TO DÍKY EFEKTU SLOŽENÉHO ÚROČENÍ.



Michal Stupavský,
investiční stratég společnosti Conseq

Pokud jste se ještě otázkou spoření na důchod nezačali vůbec zabývat anebo pokud již o této otázce uvažujete, ale zatím jste si ještě spořit nezačali, měli byste zbystřit pozornost. Jsou faktory, které v této záležitosti ovlivnit nemůžete, existují ale také faktory, kterými své finančně zajištěné stáří můžete ovlivnit velmi výrazně. Do první skupiny patří zejména fakt, že podle naprosté většiny odborných studií je současný státní systém důchodového zabezpečení v Česku dlouhodobě neudržitelný s tím, že je přítomna velmi vysoká pravděpodobnost

hraničící téměř s jistotou, že státní důchody budou v budoucnosti výrazně nižší než dnes.

Český důchodový systém, jak je v Evropě dobrým zvykem, je tzv. systémem průběžným (pay-as-you-go), což znamená, že dnešním důchodcům skrze státní rozpočet hradí důchodové dávky dnešní pracující. Jelikož se bude dle aktuálních demografických trendů počet pracujících obyvatel v dlouhodobém horizontu výrazně snižovat, a naopak počet občanů v důchodovém věku prudce narůstat, bude relativně silně klesat podíl počtu pracujících na počtu důchodců. S tím se bude účtet stávajícího penzijního systému dostávat do stále většího a neudržitelného deficitu, což bude mít dříve či později za následek, že se budou státní důchodové dávky snižovat.

Pokud nebudou chtít dnešní pracující občané po odchodu do penze zaznamenat citelné snížení kvality života, nezbude jim nic jiného než si začít individuálně spořit, aby výpadek části státního důchodu vyrovnali.

Zhodnocení pravidelné měsíční investice ve výši dvou tisíc korun na různých časových horizontech

Investiční horizont (jak dlouho budete investovat v letech)	10	20	30	40
Počet měsíčních období	120	240	360	480
Pravidelná měsíční investice	2 000 Kč	2 000 Kč	2 000 Kč	2 000 Kč
Roční výnos p.a.	4 %	4 %	4 %	4 %
Celková zainvestovaná částka	240 000 Kč	480 000 Kč	720 000 Kč	960 000 Kč
Hodnota úspor na konci investičního horizontu	294 500 Kč	733 549 Kč	1 388 099 Kč	2 363 923 Kč
Celkový výnos	54 500 Kč	253 549 Kč	668 099 Kč	1 403 923 Kč
Celkový výnos relativně k celkové investované částce	23 %	43 %	93 %	146 %

Zdroj: autor

ČAS JSOU PENÍZE A TO DOSLOVA A DO PÍSMENE

Z výše uvedeného je tedy evidentní, že si k důchodu od státu musíme sami spořit. Otázka pak zní: Kdy bych měl tedy se spořením ideálně začít? Tím se dostáváme do druhé skupiny faktorů, kterými můžeme naše finanční zajištění stáří ovlivnit. Odpověď na tuto otázku je velice jednoduchá. Se spořením na důchod bychom měli začít co nejdříve, ideálně ještě dnes. Čas má totiž pro střadatele velkou hodnotu, a to z toho důvodu, že v otázce spoření, resp. investování hraje klíčovou roli tzv. složené úročení neboli fakt, že v průběhu času vyděláváme „úroky z úroků“. Čím déle spoříme, tím více se dosažené investiční výnosy dále zhodnocují. S narůstajícím časem přitom tento efekt výrazně narůstá a to tzv. exponenciálně.

Sklon exponenciální křivky se postupně zvyšuje, což můžeme přeložit tak, že úroky se v průběhu času neustále čím dál tím více samy zhodnocují. Vývoj celkového zhodnocení není lineární, ale exponenciální. Po dvaceti letech počáteční investice 1000 Kč s uvažovaným zhodnocením 4 % ročně činí hodnota investice 2191 korun, výnos tedy činí 1191 korun, což je k počáteční tisícikorunové investici celkový výnos ve výši 119 %. Za dalších dvacet na konci 40letého investičního horizontu činí hodnota investice 4801 korun, výnos tedy činí 3801 korun, což je k počáteční tisícikorunové investici celkový výnos ve výši 380 %.

Je to tedy daleko více než dvojnásobek zhodnocení po prvních dvaceti letech, neboť výnosy vydělané v prvních dvaceti letech se v druhých dvaceti letech ještě dále výrazně zhodnotily.

SÍLA PRAVIDELNÉHO SPOŘENÍ

380% celkový výnos po čtyřiceti letech je sice pěkný, ovšem výsledných 4801 korun by nás v důchodovém věku rozhodně finančně nezachránilo. Proto je třeba investovat pravidelně, ideálně každý měsíc určitou konstantní částku, která zásadním způsobem neovlivní váš stávající rodinný rozpočet, ale na druhou stranu nebude také příliš nízká.

Uvedená tabulka podrobně ukazuje zhodnocení pravidelné měsíční investice ve výši dvou tisíc korun, kterou si budeme spořit na různých časových horizontech s ročním zhodnocením 4 %:

Opět vidíme, že celkový výnos neroste v čase lineárně, nýbrž exponenciálně, neboť působí již zmiňované složené úročení, když se jednou dosažené výnosy dále v čase zhodnocují. Pokud budeme investovat deset let, celkový výnos relativně vzhledem k celkové investované částce bude činit 23 %. Pokud budeme investovat dvacet let, celkový výnos nebude dvojnásobný ve výši 46 %, ale dokonce 53 %. Tento efekt složeného úročení se v čase exponenciálně zvyšuje, což ve finále znamená, že pokud budeme pravidelně každý měsíc investovat dva tisíce po dobu čtyřiceti let, celkový výnos bude činit velmi solidních 146 %. Za čtyřicet let jsme celkem zainvestovali 960 tisíc korun, celková hodnota úspor se bude blížit dvěma a půl milionům korun a celkový výnos dosáhne téměř jednoho a půl milionu.

Výše uvedená fakta jsou zásadní pro spoření na důchod do doplňkového penzijního spoření.

Zaprvé, toto spoření je myšlené jako dlouhodobé spoření na penzi. Dlouhodobé se myslí 30 i více let. Neznamená to, že pro kratší horizont nemá smysl, ale efekt úročení z úroků je tím větší, čím déle spoříme.

Úroky z úroků v dlouhém časovém horizontu mohou vydělat i miliony ke státnímu důchodu.

Uveďme si to na příkladu. Spoření 35 let, 2000 Kč měsíční příspěvek účastníka. Zhodnocuje se samozřejmě i státní příspěvek, nicméně vlastní příspěvek je pro zhodnocení zásadní. Naspořená částka v takovém případě bude v řádu několika milionů korun. To hodně závisí od zvolené investiční strategie. Ale v tomto bodě je důležitý poměr mezi vloženými penězi a dosaženými výnosy.

Tento poměr může být v rozmezí 25 až 35 % vlastních příspěvků a cca od 70 do 60 % výnosy. Zbytek jsou státní příspěvky. Výpočet byl udělán s průměrným zhodnocením od 4,85 do 6,25 % ročního výnosu.

Z výpočtu je patrné, že efekt úroků z úroků je opravdu značný a účastníkovi penzijního spoření je schopný přinést významné peníze pro jeho spokojenou penzi.

Zadruhé, dlouhodobost spoření do doplňkového penzijního spoření přináší možnost volit dynamické investiční strategie s větším potenciálem zhodnocení, ale samozřejmě též s větší možností kolísání hodnoty tohoto zhodnocení. Ovšem právě s ohledem na tuto dlouhou dobu spoření se riziko kolísání zhodnocení kompenzuje. Speciálně mladší účastníci DPS s dlouhým horizontem v řádu 25 až 40 let by se neměli obávat volit dynamické investiční strategie s potenciálem zajímavých výnosů.

Zatřetí, pravidelnost odkládání peněz je významná pro docílení relevantních částek na konci spoření pro zajištění dobré životní úrovně v době penze. Zde je nutné poznamenat, že mnoho účastníků si spoří v řádu několika stokorun měsíčně a neuvědomují si, že finální suma nebude mít tak výrazný vliv pro pozvednutí průměrné měsíční částky jejich penze. Jednoznačně doporučujeme nechat si vymodelovat situaci na konci spoření při různých měsíčních příspěvcích a při různých investičních strategiích. A také podle tohoto výpočtu doporučujeme volit výši měsíčního příspěvku.

Jak vidíte, čas hraje při spoření na důchod jednoznačně pro vás. Čím dříve si spořit začnete, tím lépe pro vás. Čím později začnete, tím hůře pro vás. Čím dříve totiž začnete, tím více budete využívat složeného úročení, v jehož rámci se dosažené výnosy v čase dále zhodnocují, přičemž s přibývajícím časem tento efekt exponenciálně roste.

Efekt složeného úročení bychom také mohli nazvat železný zákon investování. Je to opravdu mocný faktor, jenž jednoznačně ukazuje, že byste, ať jste v jakémkoliv věku, neměli se začátkem spoření na důchod vůbec otálet, ale naopak se postavit tomuto problému čelem a začít si spořit ideálně ještě dnes. |

Zhodnocení fondů

JAK VIDÍ VÝSLEDKY ÚČASTNICKÝCH FONDŮ ANALYTIK MARTIN TOMÁNEK? PŘEČTĚTE SI JEHO KOMENTÁŘ K FONDŮM CONSEQ, ALLIANZ, ČESKÉ SPOŘITELNY A NN.



Martin Tománek,
investiční analytik společnosti
Partners

Když hodnotíme výkonnost dynamických účastnických fondů (dále jen ÚF), narážíme na několik problémů. Přitom některé nejsou na první pohled zjevné.

Při pohledu na výkonnost fondů od založení (vyjádřeno p.a.) vidíme velké rozdíly. Conseq má přes 10 % ročně, na druhé straně Allianz jen 3 % ročně. Bohužel výkonnost od založení nám

v našem hodnocení vůbec nepomůže. Jednak fondy nebyly založeny ke stejnému datu. Například zmíněný Conseq globální akciový ÚF byl založen 1. 1. 2013, zatímco Růstový fond NN byl založen až 24. 3. 2015. A potom ještě jeden problém. Když byly dynamické účastnické fondy založeny, z různých důvodů (malý majetek pod správou, opatrnost manažerů) se zainvestovaly do akcií jen pozvolna. Bylo běžné, že na začátku fondy držely jen relativně menší část svého majetku v akciích, přestože měly v názvu „dynamický“. Ovšem byla tam jedna výjimka, Conseq. Ten svůj globální akciový ÚF zainvestoval do akcií prakticky okamžitě a v plné míře. Tato rychlost se vyplatila, neboť následně ceny akcií po celém světě svižně rostly. Pozitivní tržní

inzerce

Česká spořitelna – penzijní společnost dnes nabízí klientům možnost vybrat si ze čtyř účastnických fondů

DÍKY TOMU JE ČS PENZIJNÍ SPOLEČNOST SCHOPNA KAŽDÉMU KLIENTOVI NABÍDNOUT STRATEGII SPOŘENÍ PŘESNĚ DLE JEHO PREFERENCÍ KE ZHODNOCENÍ NEBO K DÉLCE JEHO INVESTIČNÍHO HORIZONTU.

Mezi konzervativní investice patří rovněž Etický účastnický fond. Jako jediná společnost na trhu nabízí ČS penzijní společnost možnost investovat své prostředky skrze doplňkové penzijní spoření do společensky odpovědného účastnického fondu. Tento způsob investování nehledá pouze výnosná podkladová aktiva, ale zároveň přináší klientům přidanou hodnotu v tom, že zohledňuje, zda vybraná firma nebo stát ve kterém se finanční prostředky zhodnocují, splňují kritéria

společensky odpovědných investic. ČS penzijní společnost využívá k takovému hodnocení například mezinárodně uznávaná pravidla ESG. Více informace získáte na www.eticke-sporeni.cz.

Mezi výnosově orientované investice patří Dynamický účastnický fond, který klientům nabízí optimální výši zhodnocení vůči riziku podstoupenému na kapitálových trzích. Klienty tak mohlo potěšit zhodnocení za rok 2017 ve výši 8,20 % a za rok 2016 zhodnocení ve výši 7,42 %. To vše při rostoucím akciovém trhu. ČS penzijní společnost ovšem nespoléhá pouze na roky, kdy se akciím daří a proto má dynamická strategie také malou stabilizační složku dluhopisů a peněžního trhu. Ať s klientem vyberete jakýkoliv účastnický fond, můžete se spolehnout na aktivní a profesionální správu portfolia a stabilní zázemí penzijní společnosti, která na trhu působí již od počátku penzijního spoření.

vývoj se samozřejmě projevil na výkonnosti fondu. Zatímco ostatní penzijní společnosti do svých dynamických ÚF teprve opatrně nakupovaly akcie a akciové fondy, Conseq měl hotovo. Co si z toho vzít:

CONSEQU SE TO PROSTĚ POVEDLO, GRATULUJI.

Znamená to nutně, že Conseq globální akciový ÚF je ze všech účastnických fondů nejlepší? Nikoli. Znamená to nutně, že Conseq i v budoucnu dosáhne ze všech ÚF nejvyššího výnosu? Nikoli.

V žádném případě nechci říct, že fond Consequ není kvalitní, nebo že jej nemáte klientům doporučovat. Je to jistě velice solidní volba. Na druhé straně pozor, hodnotíme jen krátký časový horizont a musíme přihlídnout k faktu, že Conseq byl na rozdíl od všech ostatních plně zainvestovaný v akciích od samého začátku. V budoucnosti tedy nemusí svůj úspěch (první místo mezi dynamickými účastnickými fondy) zopakovat. Už jsme si řekli, že hodnotit výkonnost dynamických ÚF od založení nemá žádný smysl, protože fondy nemají stejné datum vzniku. Podívat se tedy můžeme na výkonnost za poslední tři roky. Pořadí vypadá takto:

Při pohledu na výkonnost fondů od založení (vyjádřeno p.a.) vidíme velké rozdíly.

Conseq	6,8 % p.a.
ČSOB	6,2 % p.a.
Česká spořitelna a NN, obě	5,0 % p.a.

Moc hezké..., ale bohužel pro odhad budoucí výkonnosti k ničemu. Horizont tří let je jedno-duše příliš krátký na to, aby mělo smysl z něj cokoli vyvozovat. Potřebovali bychom historii dlouhou alespoň 10 let. V takovém případě by se už dalo dospět k nějakému závěru. Bylo by totiž zřejmé, které fondy mají tendenci ke konzistentně dobrým výsledkům, a to jak na rostoucím, tak i klesajícím trhu. Zkrátka bychom mohli zhodnotit výkonnost na celém investičním cyklu.

Jak z toho ven? Nezbyvá nám nic jiného než kritickým okem zhodnotit aktuální složení portfolia dynamických fondů a říct si plusy a minusy každé strategie.

Asi nepřekvapí, že se strategie dynamických ÚF značně liší. Ve stručnosti:

CONSEQ

Conseq má aktuálně výrazné pozice v emerging markets, váha v portfoliu činí zhruba 20 %. Ještě větší váhu mají středoevropské akcie, kon- ➔

inzerce

Spolu s úsporami poroste i váš dobrý pocit

PENZIJNÍ 
České spořitelny

www.csps.cz



Dynamický fond NN mohl některé investory zaujmout svou nedávnou vysokou výkonností. V roce 2017 byl jedničkou, když přinesl zhodnocení 14 %. Musíme ovšem říct i B: jeden dobrý rok solidní fond rozhodně nedělá. Fond je výrazně zainvestovaný ve středoevropském regionu, což je v kontextu málo významný trh.

krétně 41 %. Připomeňme, že středoevropský region je stále řazen mezi rozvíjející se trhy. Fond má tedy přibližně 60 % portfolia mimo rozvinuté trhy.

Conseq tak sleduje odvážnou strategii, která se vzhledem k relativně nízkým valuačním emerging markets akcií může na dlouhém horizontu vyplatit. Tato strategie ale zcela jistě nebude vyhovovat každému klientovi. Pro některé bude příliš agresivní. Zkrátka na rozvíjejících se trzích na investory číhají vyšší rizika než třeba v takovém „nudném“ Německu.

ČESKÁ SPOŘITELNA

Česká spořitelna se ubírá dost odlišným směrem, je výrazně zainvestovaná na rozvinutých trzích. Nejvíce investuje do amerických a německých akcií (v obou případech váha víc než 30 %). Do těchto akcií investuje zejména prostřednictvím ETF, ale neváhá ani nakupovat jednotlivé akcie. V portfoliu fondu tak najdeme akciové tituly jako BMW, Microsoft, Unilever nebo ČEZ. Na rozvíjejících se trzích má fond jen malé pozice.

Dynamický fond České spořitelny může oslovit opatrnější investory, kteří nechtějí svou penzi vsadit na emerging markets. Má také uspokojivé výsledky.

ALLIANZ

Dynamický fond Allianz začal v poslední době rovněž poměrně výrazně investovat do akcií emerging markets. Mezi deseti nejvýznamnějšími pozicemi fondu najdeme hned tři ETF zaměřená na rozvíjející se trhy (dohromady tvoří cca 24 %). Jak už jsem psal výše, emerging markets akcie jsou relativně levné, takže taková strategie dává smysl. Váha emerging markets (včetně regionu CEE) na druhé straně není tak velká jako u Consequ.

Allianz spoléhá především na široce diverzifikovanou ETF, mezi největšími pozicemi fondu nenajdeme jednotlivé akcie. V tomto ohledu tedy sleduje opatrnější strategii.

Na horizontu tří let dosáhl dynamický Allianz relativně nízkého výnosu 3,5 % p.a. Z takto krátkodobé výkonnosti ovšem nelze vyvozovat solidní závěry.

NN

Dynamický fond NN mohl některé investory zaujmout svou nedávnou vysokou výkonností. V roce 2017 byl jedničkou, když přinesl zhodnocení 14 %.

Musíme ovšem říct i B: jeden dobrý rok solidní fond rozhodně nedělá. NN Růstový fond je výrazně zainvestovaný ve středoevropském regionu, což je v globálním kontextu málo významný trh. Právě středoevropským akciím se v roce 2017 po několika špatných letech velice dařilo, což se projevilo na výkonnosti fondu.

Manažer neváhá nakupovat jednotlivé akcie, které mají v portfoliu fondu poměrně výraznou váhu. Mezi významné pozice patří akcie polských bank (např. PKO Bank Polski), akcie polské petrochemické společnosti PKN Orlen, v portfoliu najdeme rumunské akcie a podobně.

Takové zaměření nemusí zdaleka vyhovovat každému. Český investor si například může říct, že svou penzi by rád „vsadil“ na staré dobré rozvinuté trhy, zkrátka že Rumunsko je pro něj příliš divoký trh.

ZÁVĚRY

S dynamickými ÚF Consequ, České spořitelny a Allianz chybu neuděláte. Nelze přitom dát univerzální doporučení, vždy je vhodné přihlédnout k situaci konkrétního klienta a k jeho stávajícímu portfoliu. Praktický příklad: pokud váš klient hodně investuje do akcií emerging markets (například drží nějaké podílové fondy zaměřené na CEE), tak mu určitě nedoporučíte dynamické účastnické fondy NN nebo Consequ. Ty jsou tam totiž rovněž výrazně zainvestované.

ÚF Conseq sleduje odvážnou strategii, která se na delším horizontu může vyplatit. Tak velká preference emerging markets má ale svoje rizika. Dokážu si ovšem představit, že charakterově dynamičtí investoři mohou být s fondem Consequ velice spokojeni. Allianz sleduje relativně opatrnější strategii. Přestože dosavadní výsledky patří jednoznačně ke slabším, nemůžeme fond hodnotit negativně jen na základě tříleté (krátkodobé) výkonnosti. Portfolio fondu Allianz je postaveno racionálně a fond tak zůstává solidní volbou. Autor textu se ovšem musí přiznat, že určité sympatie chová k České spořitelně. Dosavadní výsledky jsou uspokojivé a jasná preference rozvinutých trhů (typu USA, Německo) se mu u penzijního fondu líbí. |

Kupovat, či nekupovat akcie?

KUPOVAT, NEBO NEKUPOVAT V DNEŠNÍ DOBĚ AKCIE? TO JE OTÁZKA, KTEROU SI MŮŽEME POKLÁDAT TÉMĚŘ KDYKOLI, PROTOŽE NA TRZÍCH SE NEUSTÁLE NĚCO DĚJE A EXISTUJÍ DŮVODY, PROČ AKCIE KUPOVAT, ALE TAKÉ MNOHO DŮVODŮ, PROČ TAK NEČINIT.



Michal Valentík,
investiční ředitel společnosti
Broker Trust

V investičním světě hrají první housle Spojené státy a dění na tamních trzích výrazně ovlivňuje ostatní světové burzy, tak se podívejme na karty, které nyní hrají ve prospěch amerických akcií a naopak.

ARGUMENTY PRO:

- 1) Americká ekonomika šlape nepřetržitě od roku 2009, což je nejdelší ekonomický růst v její historii – celkem již 104 měsíců. K americkému růstu se připojují i ostatní světové ekonomiky, tudíž oheň pod kotlem stále nehasne. Obrys americké, ale i globální recese je tak v nedohledu.
- 2) V období prezidentování demokrata Baracka Obamy byly americké firmy více konzervativní a příliš neinvestovaly, respektive byly ve „vyčkávacím módu“. Firmy byly opatrné, protože Obama byl jako prezident spíše nakloněn regulacím. Naopak prezident Donald Trump je velmi byznysově orientovaný a snaží se mnoho regulací zrušit a zlepšit tak i podnikatelské prostředí. Tím se změnil i sentiment amerických společností.
- 3) Dalším bodem ve prospěch akcií je nedávno provedená daňová reforma v USA. Ta firmám ušetří více peněz a některé světové giganty jako Apple nebo Google by mohly část svých zisků stáhnout zpět z daňově výhodných jurisdikcí do USA, což by byl další pozitivní signál pro americký trh.
- 4) Úroveň inflace nenutí americkou centrální banku zatím dramaticky zvyšovat úrokové sazby. Zvyšování sazeb je postupné a plynulé, což nevytváří výrazné tlaky v hospodářství. Navíc si Fed vytváří opět „náboje“, kdyby došlo k nějakému klopýtnutí jako v letech 2008/2009, kdy zuřila finanční krize.

Z pohledu dlouhodobého investora je ale de facto jedno, zdali krátkodobě v řádu několika týdnů či měsíců dojde ke korekci trhu.

ARGUMENTY PROTI:

- 5) Americká ekonomika sice roste a vykazuje slušné makroekonomické ukazatele, ale růst trvá extrémně dlouho a data přicházející z ekonomiky se mohou kdykoli zhoršit. Nemluvíme zde o recesi, ale pouze o zpomalení nebo zastavení ekonomického růstu. Kdyby k tomu došlo, a jednou se tak stane, můžeme na trhu zažít slušnou korekci.
- 6) Extrémně dlouho trvající růst se odrazil i na ocenění trhu. Současné ohodnocení je jedno z nejdražších v historii. Veškeré ukazatele vykazují zvýšené, ba až extrémní hodnoty, ze kterých vždy v historii došlo dříve či později k propadu trhu.
- 7) Mnoho investorů dnes kupuje akcie jenom proto, aby dosáhlo alespoň nějakého slušného výnosu, protože ostatní investice (především dluhopisy) nenesou výnos téměř žádný. Je to tedy hledání výnosu za každou cenu, respektive hledání výnosu bez ohledu na riziko, což z podstaty věci není správné a je jen otázkou času, kdy se investoři spálí.
- 8) Současný ekonomický růst je poháněn dluhy, které jsou splatné v budoucnosti. Dluhy jak domácností, tak i vlády jsou neúměrně vysoké. Potenciál budoucího růstu je omezen právě kvůli nutnosti splácet dluhy, přesněji kvůli nutnosti začít šetřit, což ekonomiku taženou ze dvou třetin ze spotřeby musí zákonitě utlumit.

Každý investor by pravděpodobně našel takové argumenty, které by odpovídaly jeho investiční strategii, ať už by byly pro či proti nákupu akcií. Optimisté budou spíše inklinovat k argumentům ve prospěch dalšího růstu. Pesimisté zase budou ukazovat na současné vysoké ceny. Z pohledu dlouhodobého investora je ale de facto jedno, zdali krátkodobě v řádu několika týdnů či měsíců dojde ke korekci trhu. Jeho investiční horizont se počítá v řádu desítek let a na své straně má vždy výhodu, protože akciové trhy v dlouhém období rostou. Ty jsou spojeny se zvyšující se produktivitou práce, jež souvisí s technologickým pokrokem, zefektivněním procesů či automatizací, což jsou zatím stále ještě nevyčerpané veličiny. |

Enneagram aneb devět úhlů pohledu na motivaci lidí

V PRÁCI I DOMA JSME ČASTO PŘEKVAPENI, ŽE DRUHÉ MOTIVUJE ÚPLNĚ NĚCO JINÉHO NEŽ NÁS. ZATÍMCO U NĚKOHO JE PŘEDSTAVA KRÁSNÉHO VEČERA NAD DOBRÝM JÍDLEM NEBO ZAJÍMAVÁ KONFERENCE LÁKADLEM, PRO KTERÉ MOHOU CESTOVAT KILOMETRY, NĚKOMU JSOU TAKOVÉ MALIČKOSTI UKRADENÉ. PROČ TOMU TAK JE?



Cristina Muntean,
lektorka strategické komunikace a emoční inteligence,
zakladatelka poradenské a vzdělávací společnosti
Media Education CEE

Představte si ale, že máte před sebou mapu, která umí jít daleko za vlivy věku, pohlaví, kultury či národnosti lidí, a která dokáže pojmenovat, jak vypadají hlavní motivátory lidí.

Taková mapa je enneagram, komplexní a dynamický systém rozvoje osobnosti pro zdravé lidi, který popisuje devět struktur osobnosti, její vznik, vnitřní nastavení i cesty růstu.

1. JEDNIČKY:

PERFEKCIONISTA, REFORMÁTOR

MOTIVACE: Jedničky motivuje především touha žít v lepším, dokonalejším světě. K tomu chtějí hojně přispívat, a proto začínají u sebe. V práci je motivují výzvy spojené se zlepšením lidí, procesu i celé firmy.

DEMOTIVACE: Co jedničky demotivuje, je práce, která se nedá dělat pořádně. Množství úkolů, které na ně někdo hází, potřeba je dodělat rychle a pod svými standardy, ledabylý šéf, který nechá zaměstnancům projít cokoli – všechno může jedničku hluboce demotivovat.

RE-MOTIVACE: Zeptejte se na to, jak by jednička udělala něco jinak a lépe. Zapojte ji do procesu zdokonalování čehokoli, co potřebuje upravit a napravit.

Dejte jí prostor, jasnou roli a laskavou zpětnou vazbu a budete překvapeni, jak dlouho může jednička zůstat zapojená, pokud může projevoval svůj talent – zlepšení světa.

Ztráta motivace trojky je silným indikátorem, že něco v týmu či ve firmě nefunguje. Pečlivě ji poslouchejte a zeptejte se na to, jak by dělala něco jinak a efektivněji.

2. DVOJKY: POMOCNÍK, DÁRCE

MOTIVACE: Dvojky motivuje propojení, pozornost a kontakt s lidmi. Proto se budou zaměřovat na služby a na podporu a rozvoj lidí. Dále je motivuje viditelná pochvala, ideálně od vysoce postavené osoby.

DEMOTIVACE: Co dvojky zásadně demotivuje, je práce, kterou nikdo neocení. Dvojky dokáží potlačit své potřeby velmi dlouho a udělat velké množství úkolů pro někoho jiného; nesmí se vám ale stát, že si toho nevšimnete, nebo že to začnete brát jako samozřejmost.

RE-MOTIVACE: K znovuoaktivaci dvojky vám stačí jedno slovo: „Děkuji!“ Otevřete také konverzaci na téma, kdy se dvojka necítí viděná a oceněná; její zpětná vazba vám může přinést zajímavé vhledy na to, jak to vaše firma má s uznáváním lidí, od zaměstnanců až po zákazníky.

3. TROJKY: VÍTEŽ, HVĚZDA, HEREC

MOTIVACE: Trojky motivuje především touha vyhrát a být lepší než ostatní. Přijímají jen výzvy, které mohou zdolat s výborným výsledkem. Ocenění a pochvala – ideálně formou tučných bonusů či čehokoli, co přináší společenský status.

DEMOTIVACE: Pro trojku není nic horšího než hrozba prohry a selhání. Také je demotivuje šéf, který jim odepře uznání; v takových situacích nemají problém přeskóčit firemní hierarchii a jít k vyššímu šéfovi pro potřebné uznání.

RE-MOTIVACE: Ztráta motivace trojky je silným indikátorem, že něco v týmu či ve firmě nefunguje. Pečlivě ji poslouchejte a zeptejte se na to, jak by dělala něco jinak a efektivněji. Dokud mají šanci uspět, trojky budou silnými hráči, ve dle kterých nemůžete prohrát.

4. ČTYŘKY: INDIVIDUALISTA, ROMANTIK, UMĚLEC

MOTIVACE: Čtyřky motivuje prostor, kde mohou

projevovat svoji osobnost, individualitu a tvořivost. Emočně intenzivní a osobití, čtyřky potřebují cítit, že jejich jinakost je uvítaná a prospěšná.

DEMOTIVACE: Jako silně demotivující působí na čtyřky fakt, že někdo neocení originalitu jejich práce. Chybějící prostor k projevu tvořivosti může tedy vést k rychlému prasknutí dveřmi.

RE-MOTIVACE: Zkoumejte společně profil jejich práce a zkuste zakomponovat větší prostor na originalitu do jejich práce (design, organizace eventů atd.). Stejně jako dvojky, oceňujte je viditelně, často a nahlas.

5. PĚTKY: POZOROVATEL, ANALYTIK

MOTIVACE: Pětky motivuje informace a vědění; věcem potřebují porozumět. K tomu se budou radši izolovat. Intelektuální úkoly: analýza a výroba nových produktů na základě pozorování a porozumění světa.

DEMOTIVACE: Pětku nejvíc rozcíljuje, když jí sáhnete do vlastního prostoru nebo máte velké požadavky na její čas a pozornost. Také ji demotivuje povrchnost a krátkodobé, nikam nevedoucí projekty.

RE-MOTIVACE: Pokud chcete pětku znovu motivovat, dejte jí na starost analytickou činnost a možnost ponořit se do dat za účelem porozumění věcem.

6. ŠESTKY: LOAJÁLNÍ SKEPTIK, VOJÁK

MOTIVACE: Šestky mají jednu misi: udělat svět bezpečnějším. Vše, co je spojené s efektivním fungováním a bezpečím lidí, procesů i prostředí je pro šestku důležitým motivátorem.

DEMOTIVACE: Nejsilnějším zabíjákem je zpochybnitelná autorita a chybějící předvídatelnost. Pokud mají nad sebou šéfa, který je impulzivní a neustále mění směr, či pracují ve firmě nebo na projektech, které je neustále negativně překvapí, šestky se stáhnou do sebe a začnou prokrastinovat.

RE-MOTIVACE: Motivovat šestku může jen silná, transparentní a předvídatelná autorita, která bere její obavy vážně, naslouchá a zapojuje ji do tvorby plánů budoucna. Dávat jim jasné pokyny.

7. SEDMIČKY: NADŠENEC, DOBRODRUH, INOVÁTOR

MOTIVACE: Zde máme konečně ego-typ, kde je motivace legrace: sedmičku motivuje v podstatě cokoli, co je to nové, zajímavé, zábavné a dává smysl. Druhá strana mince je, že motivace sedmičky vydrží krátce, obvykle do další křížovky, kde se může objevit něco zajímavějšího.



DEMOTIVACE: Cokoli nudného, pomalého a spojeného s rutinou. Zvídaví a hladoví po nových zkušenostech a zážitcích, sedmičky demotivujete, pokud jim sáhnete na možnosti rozhodování a vlastního růstu.

RE-MOTIVACE: Neustále jim připomínejte, jak jejich práce – především ta nudná a rutinní – přispívá většímu celku. Pochvalte je a dávejte uznání, ale především dejte sedmičkám cíl, uzávěrku a pak svatý pokoj – cestu k cíli si vždy už najdou.

8. OSMIČKY: OCHRÁNCE, ŠÉF

MOTIVACE: Osmičky motivuje pozice, ve které se mohou cítit nezranitelní; obvykle je taková pozice v čele firmy. Silným afrodiziakem pro osmičky je moc – nad procesem, nad výsledkem a nad vlastním životem. Také je motivuje pocit, že někdo ocení to, co vše pro svou smečku dělají a jak se obětují pro ty, které chrání a mají rádi.

DEMOTIVACE: Pokud se osmička cítí ohrožená, stáhne se, aby si našla novou strategii, jak znovu nastolit kontrolu a moc. Demotivuje ji také zrada lidí; ze zrady není cesta zpátky. Demotivace se projevuje u osmiček větší agresí a častými, konfrontačními až asociálními projevy vzteku.

RE-MOTIVACE: Změna pozice, projektu či úkolů, které osmičkám berou sílu, a umístění do pozice, kde je více autonomní, je pro osmičku znovu oživující. Podpora, přijetí a upřímná zpětná vazba k jejímu chování může vést také k jejímu uvolnění.

9. DEVÍTKY: POHODÁŘ, HARMONIČTÍ, MÍRUMILOVNÍ

MOTIVACE: Devítky motivuje především pocit, že mohou patřit do společnosti, kde vládne harmonie. Klid, pohoda, rutina a nízký stres je to, co je motivuje nadevše.

DEMOTIVACE: Nejsilnějším faktorem je tlak a hrozba konfliktu. Pokud někdo po nich chce něco, s čím nesouhlasí, devítky vám to neřeknou do očí; ucítíte to, ale tak, že to prostě nedělají nebo nechávají věci plynout v naději, že nějak vyšumí a nebudou to přece muset udělat. Rychlost, spěch a neustálé změny jsou pro devítky velkými faktory demotivace.

RE-MOTIVACE: Pokud se devítka stáhla a je pasivně agresivní, je důležité jí připomenout, kdo ji potřebuje a k čemu. Stojí za to také se zeptat, co by se dalo udělat ke snížení jejího stresu a tlaku, a jak by si představila sama své úkoly. Podpora v průběhu rozhodování jí bude také k nezaplacení. |

Řeší poradci s nízkou produkcí ten správný problém?

PORADCI JSOU OBCHODNÍCI, A TAK SE OD NICH OČEKÁVAJÍ VÝSLEDKY V PODOBĚ UZAVŘENÝCH SMLUV. JEJICH NEDOSTATEK JE TEDY PROBLÉM K ŘEŠENÍ. KDE HO HLEDAT?



Miroslav Princ,
lektor a spisovatel

Poradce nejčastěji napadá, že mají problém s uzavíráním obchodu, s argumentací a překonáváním námitek. To je přirozená reakce plynoucí z naprogramování tím, čím si prošli nebo procházejí.

Při nástupu byli proškoleni, jak prezentovat produkty a služby, a jak argumentovat v případech, že klient nechce smlouvu uzavřít. Manažer se jich někdy i denně ptá, kolik smluv uzavřeli nebo kolik bodů „napsali“. Soutěž o nejlepšího poradce samozřejmě vyhrává ten,

kdo prodá nejvíc, a ještě ke všemu odměna většiny poradců je zcela závislá na provizi z uzavřených smluv. V takovém prostředí se rychle dochází k závěru, že problém s nízkou produkcí vyřeší „lepší“ prezentování a „pádnější“ argumenty. Může to tak být a v některých případech to tak je. Mnohem častěji je ale problém ještě před prezentací, často ve zjišťování potřeb, a ještě častěji na úplném začátku, v oslovování nových kontaktů.

Například, z odpovědí návštěvníků mých webových stránek věnovaných telefonování jsem se dozvěděl, že každý třetí z nich někdy i celý týden neudělá akviziční telefonát. Takoví obchodníci potom nemají problém s uzavíráním obchodů, ale s jejich vyhledáváním.

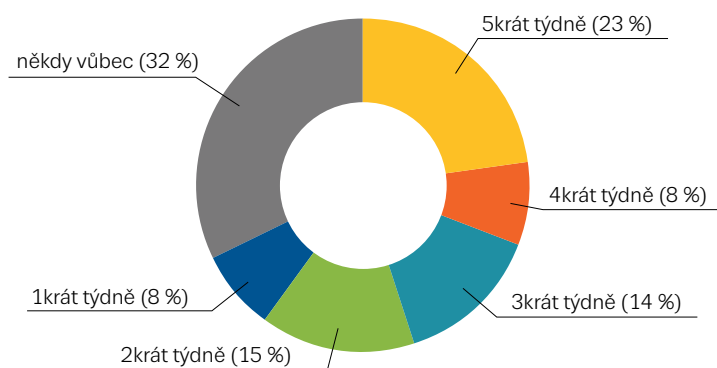
PÉČE A SERVIS VŠECHNO NEVYŘEŠÍ

Nové příležitosti a klienti jsou nezbytnou podmínkou přežití, rozvoje a růstu poradenské firmy a samostatného poradce. Při práci obchodníka totiž není nic důležitějšího než oslovovat nové kontakty. Ano, poskytovat servis a pečovat o současné klienty je také důležité. Nicméně, až budete upřednostňovat péči před oslovováním nových kontaktů, položte si otázku: „Kolik procent z mého ročního cíle produkce nebo příjmu získám péčí o současné klienty?“ Jestli si odpovíte číslem menším než sto, tak se musíte pustit do oslovování nových.

Někteří poradci si problém s vyhledáváním nových klientů uvědomují sami, když mě oslovují s žádostmi o radu při telefonování: „Mám vyzkoušeno, že když se mi při osobním jednání podaří vysvětlit moje služby a rozdíly mezi produkty, většina lidí se rozhodne stát se mými klienty. Jen je hrozně těžké přesvědčit je, aby se se mnou setkali anebo se vůbec začali v telefonu bavit.“

Jak často telefonujete za účelem akvizice?

Odpovědi 193 návštěvníků webu www.prodejpotelefonu.cz



Častěji bývá problém na úplném začátku, v oslovování nových kontaktů.

NA PORADENSTVÍ JE NEJTĚŽŠÍ TO, CO MU PŘEDCHÁZÍ

Oslovování nových kontaktů, ať už telefonem nebo jinak, je v dnešní době ta nejtěžší část poradenské práce a vůbec obchodu. To dává smysl, když se podíváme na vývoj na trhu.

Na trhu finančních služeb nenajdeme významnější prázdná místa, neuspokojenou poptávku. Všichni chtějí prodat relativně stabilnímu počtu klientů, kteří jsou zahlceni přívalem žádostí o jejich pozornost a peníze, a tak se brání. Schovávají se za asistentky nebo říkají, že nemají čas anebo že všechno mají. Následně nezvedají telefon a neodpovídají na e-maily nebo ruší a odkládají schůzky. Lidé se prostě soustředí na řešení svých priorit a zdolávání překážek na cestě ke svým cílům. Proto je tak těžké se k nim dostat. A jednodušší to nebude, zejména když poradci a obchodníci budou využívat stále stejné metody a postupy.

Neznamená to ale, že poradenství nemá smysl. Jde víc o to, jak k němu a zejména k jeho obchodní části přistupovat. Poradci se mě ptají, jak mají klienty přesvědčit, jaké triky mají použít, a někdy i jak je „donutit“ k osobnímu setkání. Já odpovídám: „Zapomeňte na triky, nucení a přesvědčování. Přesvědčovat někoho, kdo nechce být přesvědčený, není vaše práce. Plytváte tak časem a energií, způsobujete si frustraci a snižujete sebevědomí. Namísto toho věnujte váš čas a energii vyhledávání těch, kteří smlouvy uzavírat chtějí. Takoví klienti právě teď někde jsou. A jestli jim právě vy neumožníte smlouvu uzavřít, tak je to proto, že jste je nenašli. To je vaše práce.“

ZAMYSLETE SE

Jaký objem obchodů a smluv k finančním produktům se uzavře v příštích dvanácti měsících? Budou to miliardy. A myslíte, že ty nákupy udělají klienti proto, že je poradci přinutí? Nebo nějak obalamutí? Já věřím, že dnes už klienti stále častěji dělají drtivou většinu rozhodnutí samostatně a na základě vědomého rozhodnutí.

Možná se vám to ve chvílích, kdy oslovujete někoho poprvé nezdá, ale na trhu je spousta potenciálních klientů, kteří váš produkt nebo službu chtějí začít nakupovat a co nejdřív vy-



Foto: Depositphotos.com

užívat. Vy máte každý den jen několik hodin na to, abyste je našli, a proto musíte s časem nakládat promyšleně a cíleně. Pro vás bude v mnoha směrech lepší, když se naučíte včas rozlišit, kdo je připravený smlouvu uzavřít hned, kdo později a kdo nikdy, a podle toho budete lidem věnovat svůj čas. Proto doporučuji, prodávejte až tam, kde kupují.

ŘEŠÍTE TEN SPRÁVNÝ PROBLÉM?

Když se vrátíme k původní otázce, řešíte ten správný problém? Pomůže vám víc lepší prezentace nebo pádňější argumenty, anebo máte větší rezervy v oslovování nových kontaktů a vyhledávání nových klientů? |

Části textu jsou citace z knihy **Prodávejte tam, kde kupují**, kterou Miroslav Princ vydal v březnu 2018.



Miroslav Princ

Bývalý finanční poradce v Kanadě a ČR, je uznávaný lektor obchodního telefonování, autor knižního bestselleru *Jak uspět při obchodním telefonování*, knihy *Prodávejte tam, kde kupují* a mobilní aplikace na měření úspěšnosti telefonátů Call Smartly. Publikuje články na svých stránkách www.prodejpotelefonu.cz a www.miroslavprinc.cz.

Encyklopedie oblékání: klobouk panama

JSTE RÁDI ELEGANTNÍ, CHCETE BÝT JAKO SKUTEČNÝ GENTLEMAN Z TŘICÁTÝCH LET NEBO JEN PROSTĚ POTŘEBUJETE CHRÁNIT SVOU HLAVU PŘED SLUNCEM?



Štěpán Duháň,
módní poradce, stylist

Bojíte se klobouků, nevíte který zvolit? Začněte nesmrtelnou klasikou – panamským kloboukem.

PŮVOD KLOBOUKU

Klobouk panama (jednoduše panama nebo panamák) je skutečně pojmenován podle státu Panama, kde ho hojně nosili dělníci na stavbě panamského průplavu, ač skutečnou zemí jeho původu je Ekvádor. Zde se dobře daří Panamské palmě, z jejíchž listů jsou klobouky splétány a to už od 17. století. V Ekvádoru se panamské klobouky nazývají jipijapa a jejich kvalitu určuje úroveň zpracování kloboukové tkaniny. Ta, která má méně než 300 nití na čtvereční palec, je považována za velmi běžnou až podprůměrnou, přičemž vyrobit klobouk z této tkaniny trvá asi tři dny. Na druhé straně lze utkat materiál, kde na čtvereční palec připadne 1600 až 2000 nití. Klobouk z takového materiálu je naopak velmi luxusní a kvalitní, jeho výroba může trvat i rok a v Ekvádoru se mu říká montecristi. Vlákna z palmy se před jejich splétáním navlhčí a tvar klobouku se následně lisuje na dřevěné formě. Ty nejlepší tkaniny se zpracovávají výhradně v noci, kdy je nejvhodnější vlhkost vzduchu a tkanina tak rychle nevysychá.

ZE STŘEDNÍ AMERIKY DO EVROPY

Stavba panamského průplavu na přelomu 19. a 20. století nebyla ničím jiným než obrovským byznysem. Na něm se podílely tehdejší velmoci, Spojené státy americké a Francie. Americký prezident Theodore Roosevelt osobně

Klobouk panama je považován za klasický a hodí se k elegantnímu oblečení. Stejně tak dobře ale vypadá i se šortkami a tričkem.

Autor je módní poradce, stylist, autor blogu o stylu a módě. Milovník historie, elegance a etikety. Osobní motto – Chceš-li být lepší člověk, pak se dobře oblékni.

stavbu navštívil. Když se tehdy v tisku objevila jeho fotografie v nezvyklém, ale zajímavém klobouku, začali ho následovat i ostatní muži. Panamák začal nosit např. Napoleon III., Winston Churchill nebo arbitr světové módy a elegance anglický král Edvard VII. Ostatně v Anglii se panamák velmi dobře vžil. Umí totiž dobře ochránit před nenadálým slunečním svitem a tak jsou dnes turnaje ve Wimbledonu plné právě panamských klobouků, které dnes nosí dokonce i ženy. Dobře se klobouk na počátku 20. století vžil i ve Francii, rodilí Pařížané dokonce svému hlavnímu městu občas něžně přezdívali Paname.

JAK NOSIT PANAMÁK

Panamský klobouk je klasikou, kterou milovaly a milují nejrůznější osobnosti jako např. Ernest



Foto: archiv Štěpána Duháně



Klasickou verzí panamáku je smetanová barva s černou stuhou. Existují ale i barevné varianty, které uspokojí jak milovníky nadčasové elegance, tak muže, kteří mají rádi moderní nebo sportovní módu.



Hemingway, Paul Newman, Anthony Hopkins, Sean Connery nebo Johnny Depp. Nosí ho i mnozí členové královských rodin. Nejedná se sice o ryze formální klobouk, ale lze jím doplnit mnoho outfitů. Panamák lze nosit s oblekem a třeba i kabátem, když počasí dovolí, dokud klobouk skutečně chrání hlavu před sluncem, protože před chladem ji příliš neochrání. Lze ho nosit samozřejmě i s blejzrem, chinos kalhotami a vytvořit tak příjemný letní styl. Jelikož panamský klobouk opravdu nevypadá formálně, je považován spíše za šmrncovní a frajerský doplněk, je možno ho nosit dokonce i s tričkem a šortkami, třeba na dovolené. I tak bude tento klobouk vypadat dobře.

DRAHÝ, ALE VYDRŽÍ

Když je řeč o dovolené, mnoho gentlemanů vždy řeší otázku, jak správně zabalit klobouk. Pakliže ho nemáte přímo na své hlavě a necestujete přímo v klobouku, můžete použít kufr, tašku nebo i batoh. Vlákna z panamské palmy jsou tak pevná, že vydrží jednoduché stočení do ručičky a vložení do nějakého malého prostoru mezi ostatní ošacení. V závislosti na zpracování a původu klobouku se liší jeho cena. Obyčejný panamák může stát pár set korun, klobouky na úrovni montecristi stojí tisíce i více, ovšem jedná se vždy o dobrou investici. Takový klobouk vám totiž vydrží na celý život. |



Foto: Depositphotos.com

Bitcoin's Big Cleanup

BITCOIN AND OTHER CRYPTOCURRENCIES MAKE UP JUST A TINY **SLICE** OF THE GLOBAL ECONOMY. BUT THAT DOESN'T MEAN REGULATORS CAN IGNORE THE WAVE OF **SCAMS**, FRAUD AND MARKET MANIPULATION DESIGNED TO **SNARE GULLIBLE** PUNTERS.



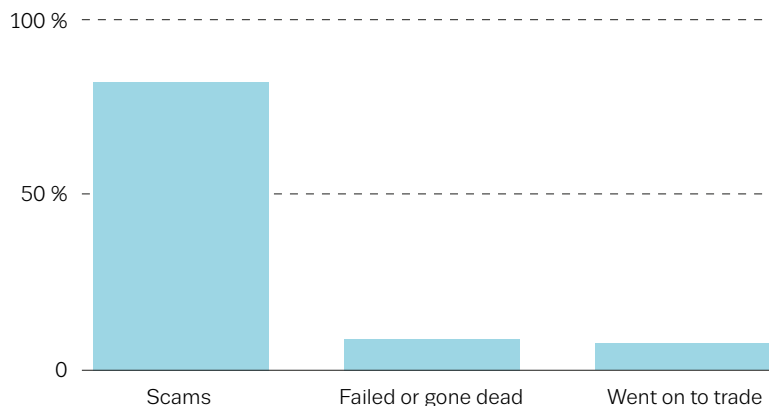
Lionel Laurent,
Bloomberg

called „wash“ trading, where one entity buys and sells the same order. The popular Coinbase exchange faces **allegations** from clients of insider trading. Of course, it's natural to question the authorities' track record of putting spoofers and manipulators behind bars, even those working in traditional financial markets. It's a fairly recent phenomenon. The practice of spoofing

With U.S. law enforcers now probing trading practices such as „spoofing“ — illegal and aggressive order cancellations designed to move markets — this looks very much like the beginning of a **sustained** crypto cleanup. Drawing investors back in, even with the promise of a less Wild West-style market, will take longer than **cheerleaders** expect. Investigating possible price manipulation in these markets was a natural next step for the authorities, which have ramped up **scrutiny** of everything from new token sales to crypto-hedge funds in recent months. There's plenty of data evidence to dig into, and the Commodity Futures Trading Commission and SEC have demanded information from a lot of companies.

There are the „pump-and-dump“ chat rooms where traders take advantage of thinly traded digital currencies. Elsewhere, exchanges have been **accused** of being open to spoofing or so-

Draining The Swamp Some 81 percent of Initial Coin Offerings are scams, according to adviser Satis Group



Zdroj: Satis Group, Columbia Law School, Bloomberg

was only made illegal in the U.S. in 2010, and the first conviction was in 2015. In January, the CFTC announced the creation of a new Spoofing Task Force to „**root out**“ the practice. So there's still no established model for building a successful anti-spoofing case – for example, what a jury would deem to be a suspicious level of order cancellations.

But the drive by law enforcers to dig into the crypto world and demand more transparency is here to stay. This can only dent the aura, and price, of Bitcoin. We don't know the true „worth“ of a cryptocurrency – although there are many **wacky** price targets – but there's evidence that the price is closely linked to the ecosystem where it is traded. One recent **research** paper found that a near-**tenfold** rise in Bitcoin's price in 2013 was driven primarily by two **bots** engaging in suspicious activity in a thin market. The market today is very different, with more traders, more coins and more exchanges, but greater transparency is bound to have an impact. Bitcoin fell to its lowest price in more than a month after Bloomberg's report on the U.S. criminal probe.

What happens next? Crypto-evangelists will no doubt argue that a better-maintained market is a healthy development, and one that will **pave** the way for the flood of institutional Wall Street money that always seems to be right around the corner. Plenty of market participants have been asking for more transparency. New crypto exchange Legolas, for instance, has criticized the incumbents as being opaque and vulnerable to manipulation. Still, the idea that big risk-averse institutional investors will jump in just as authorities start to trawl the depths of this **murky** market seems fanciful. Speculation has been Bitcoin's chief appeal, of course, but the necessary cleanup operation will drag on its price for some time to come. |

Lionel Laurent

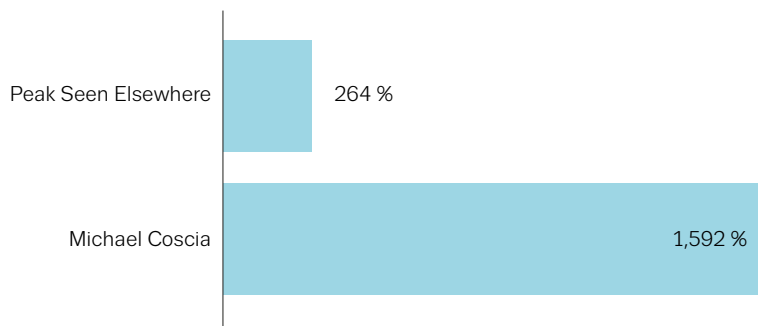
I write about finance, markets and business for Bloomberg Opinion. I have written columns on the impact of Brexit, Bitcoin, fintech, the roller-coaster ride of Europe's banking system, the future of the Euro zone and how to regulate the financial sector. I appear as a guest on Bloomberg TV & Radio and have appeared on euronews TV and Reuters TV.

Elsewhere, exchanges have been accused of being open to spoofing or so-called „wash“ trading, where one entity buys and sells the same order.

Slovníček

slice – plátek
scams – podvody
snare – ulovit
gullible – naivní
sustained – trvalý
cheerleaders – roztleskávačky
scrutiny – kontrola
accused – obžalovaný
allegations – obvinění
root out – vymýtit
wacky – nesmyslný
research – průzkum
tenfold – desetinásobný
bots – roboti
pave – dláždít
murky – pochybný

Too Many Orders, Not Enough Trades Order-to-trade ratios played a part in determining the first-ever conviction



Deflation The bursting of the Bitcoin bubble has led to a prolonged stagnation as regulators dive in (%)



Čím jezdím: AUDI A4 Avant S-line



Artur Petržilka,
ředitel společnosti VALfin ČR, s. r. o.
prezident AFP ČR, spolek

AUTO JE PRO MĚ PROSTŘEDEK
I HRAČKA. PŘES TÝDEN DÁM
NA SPOTŘEBU A JEZDÍM
V NAFTOVÉM KOMBI. NA VÍKEN-
DY SI POŘÍDÍM SUPERSPORT.



Co pro vás znamená vaše auto?

Hlavní roli hraje samozřejmě v podobě dopravního prostředku. V Praze sice raději volím MHD, ideálně metro, ale na jízdy mimo Prahu je k nezaplacení. Vlastní auto v kombinaci s kvalitní navigací je určitě rychlejší a flexibilnější, než jiné formy dopravy.

Ale je to i objekt touhy – když jsem před 10 lety začínal podnikat, byla koupě auta jeden z mých prvních cílů. Ale to je asi sen každého kluka v útlém věku.

Čím aktuálně jezdíte?

Nyní jezdím s Audi A4 Avant. Je v příplatkovém paketu S-Line, který mu i přes svou nudnou

Navíc si teď plánuji splnit ten klukovský sen a pořídit si i víkendové auto.

předlohu – naftový kombík – přeci jen propůjčuje trochu sportovnější a dynamičtější vzhled.

Je to ročník 2015 s klasickou manažerskou motorizací 2.0 TDI a 110 kW. Je pravda, že by mohlo být trochu silnější. Jsou situace, kdy by se více výkonu hodilo. Na druhou stranu se odměňuje spotřebou. Delší jízdy mimo Prahu absolvuji se spotřebou cca 5,6 l/100 km.

Navíc si teď plánuji splnit ten klukovský sen a pořídit si i víkendové auto. Hledal jsem nějakého dravce a volba padla na Audi R8. A tomu už výkon snad chybět nebude.

Jaké bylo vaše automobilová historie?

První auto jsem si pořídil až po 3 letech mého podnikání. Bylo to benzinové Volvo S60. Mělo dvouapůllitrový motor s turbem a výkonem 154 kW. I přes slibné dynamické parametry nebylo moc výkonné. Hodně ho omezoval zastaralý automat. Když nad tím tak přemýšlím, všechna má auta byla automaty. Pokud ho srovnám s tím, jaké převodovky používá Audi, potažmo koncern VW, je to velký rozdíl. Člověk řazejí a změnu jednotlivých stupňů vůbec necítí.

Nahradilo ho Volvo S80 s 3.2 litrovým motorem a čtyřčlankem. Bylo krásné, pohodlné a reprezentativní, ale mělo jednu vadu – i při klidnější jízdě žralo 13 litrů benzínu na 100 km. I to byl jeden z důvodů, proč jsem v současném autě volil naftu. | red

Audi A4 Avant 2.0 TDI S tronic

Audi A4 je zástupce prémiového segmentu střední třídy automobilů po boku svých rivalů BMW řady 3, Mercedesu řady C nebo Lexusu IS.

Motorizace:

Pod kapotou tepe vznětový motor o objemu 1 968 cm³ poskytující výkon 110 kW (150 koní) a kroutícím momentem 320 Nm. Díky němu zrychluje z 0 na 100 km/h za 8,9 sekundy a dosahuje nejvyšší rychlosti 221 km/h.

Cena v dané motorizaci:

Od 1 040 900 Kč



Foto: archiv Artura Petřílky

Finanční výkazy v éře digitálních společností pokulhávají

PŘED MĚSÍCEM VSTOUPILA NA BURZU SPOLEČNOST SPOTIFY. JAK JE MOŽNÉ, ŽE JEJÍ TRŽNÍ KAPITALIZACE SE POHYBUJE V DESÍTKÁCH MILIARD DOLARŮ, KDYŽ TATO FIRMA PRO SVÉ AKCIONÁŘE NEPŘINÁŠÍ ANI CENT ZISKU? A TO SPOTIFY EXISTUJE JIŽ 12 LET.



Michal Valentík,
člen investičního výboru Broker Trust

Podobně to platí pro Twitter, Trivago nebo v minulosti pro WhatsApp či LinkedIn, než je koupil Facebook, respektive Microsoft. Naopak akcie průmyslového gigantu General Electric se propadly za posledních 12 měsíců o 55 %, protože poprvé za poslední půlstoletí firma oznámila ztrátu za celý účetní rok. Proč investoři negativně reagují na finanční výkazy průmyslových společností, ale u digitálních firem je tržba a potažmo zisky až tak moc nezajímají?

FINANČNÍ VÝKAZY ZTRÁCEJÍ SMYSL

Odpověď je jednoduchá. Finanční výkazy, jak je dlouhá léta známe, a to především rozvaha a výsledovka, ztrácejí v digitálním světě smysl. Finanční výkazy vznikaly dlouho před digitální érou, kdy existovaly převážně firmy, které vlastnily fyzická aktiva. Když se podíváme do rozvahy, tak ta nám na jedné straně říká, jaká aktiva firma vlastní, a na druhé straně, jak tato aktiva financuje. A fyzická aktiva je jednoduché kvantifikovat a ocenit. V případě digitální společnosti je ale hlavní aktivum nehmotný majetek (goodwill, unikátní software, různě populární „komunita“ a podobně). V některých případech nelze ani aktivum v účetnictví vykázat, protože se de facto nejedná o aktivum, ale o určitý jedinečný systém. Jak může Uber vykázat v rozvaze vozidla svých řidičů? Nebo jak má Airbnb přistupovat k nemovitostem lidí, kteří je nabízejí k pronájmu? Nijak.

Finanční ukazatele a poměrové ukazatele rostou do stratosféry a mnoho hodnotových investorů pouze kroutí hlavou, že to není možné.

Proto jsou rozvahy „klasických“ společností diametrálně odlišné od těch digitálních. Stačí srovnat rozvahu Walmartu a Facebooku. Walmart má ve fyzických aktivech 160 miliard dolarů a tržní kapitalizaci 250 miliard dolarů. Facebook má ve fyzických aktivech pouze devět miliard dolarů a tržní kapitalizaci 430 miliard dolarů. Podobné zákonitosti nalezneme i ve výsledovce.

ODPISY

Dalším zajímavým úkazem jsou odpisy. Fyzická aktiva se v účetnictví odepisují tak, jak se opotřebovávají, a firma by si měla tvořit rezervy, aby si v budoucnu koupila nové stroje. Čím více má strojů, tím vyšší vykazuje společnost odpisy – náklady, a zároveň více peněz dává stranou pro tvorbu rezerv. To ale u digitálních společností platit nemusí. V některých případech je to přesně naopak. Například čím více lidí používá Facebook, tím se majetek Facebooku (software apod.) vylepšuje, protože vy jako uživatel máte vyšší pravděpodobnost, že naleznete dalšího vhodného uživatele. I zde tedy může koncept klasických finančních výkazů pokulhávat.

Finanční ukazatele a poměrové ukazatele rostou do stratosféry a mnoho hodnotových investorů pouze kroutí hlavou, že to není možné. Někteří investoři, kteří si nejsou vědomi této změny, vidí v digitálních společnostech „rychlou kvašku“ a spekulují na jejich pokles. A právě tito spekulanti/investoři si většinou vylámu zuby. Netvrdím, že bychom digitální společnosti měli kupovat. Já osobně technologiím nerozumím, nedokážu je finančně ocenit, tudíž nejsem v okruhu mých kompetencí, a coby investor se jim vyhýbám. Na druhou stranu mohou přinést tyto akcie nadstandardní výnosy. Ale zákonitě platí, že tím pádem mohou představovat i zvýšené riziko. Záleží tak na strategii každého investora. |

Díky našim partnerům jsme nejsilnější brokerpool v ČR



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

FINCENTRUM ROSTEME S VÁMI

Jsme největším zprostředkovatelem hypoték
v České a Slovenské republice.

Děkujeme za důvěru.

www.fincentrum.cz

fincentrum®