

Analýza investičních příležitostí pro retailového klienta

Denisa Dostálová

Bakalářská práce
2012



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav financí a účetnictví
akademický rok: 2011/2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Denisa DOSTÁLOVÁ**
Osobní číslo: **M09015**
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management a ekonomika**

Téma práce: **Analýza investičních příležitostí pro retailového klienta**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Zpracujte literární průzkum zdrojů a teoretické poznatky týkající se investičních příležitostí pro retailového klienta.

II. Praktická část

- Provedte průzkum současné nabídky investičních příležitostí u vybrané poradenské společnosti.
- Na bázi zjištěných skutečností doporučte klientovi nejlepší variantu investování finančních prostředků.
- Zformulujte závěrečná doporučení pro poradenskou společnost na základě požadavků modelových klientů.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**
Rozsah příloh:
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

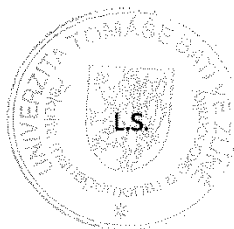
Seznam odborné literatury:

CIPRA, Tomáš. Praktický průvodce finanční a pojistnou matematikou. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 308 s. ISBN 80-86119-91-2.
KALABIS, Zbyněk. Bankovní služby v praxi: Jak se zorientovat v nabídce bankovních produktů. Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1.
KOHOUT, Pavel. Investiční strategie pro třetí tisíciletí. 5. přeprac. vyd. Praha: Grada, 2008. 288 s. ISBN 978-20-247-2559-8.
KRÁLOVÁ, Lenka, et al. Krotitelé dluhů: Průvodce vaším rodinným rozpočtem. Praha: Plot, 2009. 167 s. ISBN 978-80-7428-017-7.
MACHÁČEK, Otakar. Finanční a pojistná matematika. 2. dopl. vyd. Praha: Prospektrum, 2001. 216 s. ISBN 80-7175-104-9.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Jiří Polách**
Ústav financí a účetnictví
Datum zadání bakalářské práce: **2. dubna 2012**
Termín odevzdání bakalářské práce: **18. května 2012**

Ve Zlíně dne 2. dubna 2012


prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka




prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské/diplomové práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby¹;
- bakalářská/diplomová práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému,
- na mou bakalářskou/diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3²;
- podle § 60³ odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;

¹ zákon č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, § 47b Zveřejňování závěrečných prací:

- (1) Vysoká škola nevyjádřeně zveřejňuje disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce, u kterých proběhla obhajoba, včetně posudků oponentů a výsledku obhajoby prostřednictvím databáze kvalifikačních prací, kterou spravuje. Způsob zveřejnění stanoví vnitřní předpis vysoké školy.
- (2) Disertační, diplomové, bakalářské a rigorózní práce odevzdané uchazečem k obhajobě musí být též nejméně pět pracovních dnů před konáním obhajoby zveřejněny k nahlížení veřejnosti v místě určeném vnitřním předpisem vysoké školy nebo není-li tak určeno, v místě pracoviště vysoké školy, kde se má konat obhajoba práce. Každý si může ze zveřejněné práce pořizovat na své náklady výpisy, opisy nebo rozmnoženiny.
- (3) Platí, že odevzdáním práce autor souhlasí se zveřejněním své práce podle tohoto zákona, bez ohledu na výsledek obhajoby.

² zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 35 odst. 3:

- (3) Do práva autorského také nezahrnuje škola nebo školské či vzdělávací zařízení, užije-li nikoli za účelem přímého nebo nepřímého hospodářského nebo obchodního prospěchu k výuce nebo k vlastní potřebě díla vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacímu zařízení (školní dílo).

³ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

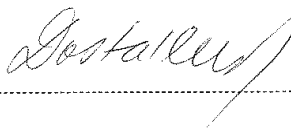
- (1) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení mají za obvyklých podmínek právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla (§ 35 odst. 3). Odpírá-li autor takového díla udělit svolení bez vážného důvodu, mohou se tyto osoby domáhat nahrazení chybějícího projevu jeho vůle u soudu. Ustanovení § 35 odst. 3 zůstává nedotčeno.

- podle § 60⁴ odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou/diplomovou práci - nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské/diplomové práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské/diplomové práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

- jsem bakalářskou/diplomovou práci zpracoval/a samostatně a použité informační zdroje jsem citoval/a;
- odevzdaná verze bakalářské/diplomové práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně 9.5.2012



⁴ zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, § 60 Školní dílo:

- (2) Není-li sjednáno jinak, může autor školního díla své dílo užít či poskytnout jinému licenci, není-li to v rozporu s oprávněnými zájmy školy nebo školského či vzdělávacího zařízení.
- (3) Škola nebo školské či vzdělávací zařízení jsou oprávněny požadovat, aby jim autor školního díla z výdělku jím dosaženého v souvislosti s užitím díla či poskytnutím licence podle odstavce 2 přiměřeně přispěl na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložily, a to podle okolností až do jejich skutečné výše; přitom se přihlídí k výši výdělku dosaženého školou nebo školským či vzdělávacím zařízením z užití školního díla podle odstavce 1.

ABSTRAKT

Téma mojí bakalářské práce nese jméno „Analýza investičních příležitostí pro retailového klienta“, tedy pro nepodnikatele. Základním cílem této práce je výběr neoptimálnější varianty investičních příležitostí pro modelového klienta s ohledem na jeho cíle a plány do budoucnosti ve finančně poradenské společnosti Partners Financial Services. Bakalářská práce je rovnoměrně rozložena do dvou základních částí, teoretické a praktické části. V teoretickém zaměření práce jsou vymezeny základní pojmy, týkající se investic a investičních produktů pro retailového klienta. V části praktické jsou uvedeni modeloví klienti a jejich nejvhodnější investiční příležitosti u vybrané poradenské společnosti. Závěrem bakalářské práce je uvedeno doporučení pro analyzovanou společnost na základě požadavků modelových klientů.

Klíčová slova: životní pojištění, penzijní připojištění, podílové fondy, pravidelné investice, Partners Financial Services

ABSTRACT

Topic of my thesis named Analysis of investment opportunities for retail clients, a non-business. The basic objective of this thesis is the selection of optimal variants of investment opportunities for client model with regard to its objectives and plans for the future in financial consulting company Partners Financial Services. The thesis is evenly divided into two parts, theoretical and practical part. In the theoretical part are defined the basic concepts relating to investments and investment opportunities for retail client. In the practical part of the thesis are listed client model and the best investment opportunities for them in the selected consulting company. At the conclusion of the thesis is recommendation for analyzed company based on the requirements of the clients.

Keywords: life insurance, retirement pension, regular investments, mutual funds, Partners Financial Services

V první řadě bych ráda poděkovala Bc. Jakobovi Hrbáčovi za cenné rady, poskytnuté informace o vybrané poradenské společnosti a čas, který mi pan Hrbáč věnoval.

Dále chci poděkovat vedoucímu mé bakalářské práce Ing. Jiřímu Poláchovi za odborné vedení a praktické rady.

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

OBSAH

ÚVOD	10
TEORETICKÁ ČÁST	11
1 FINANČNÍ TRH	12
1.1 PENĚŽNÍ TRH	12
1.2 KAPITÁLOVÝ TRH.....	12
1.3 JEDNOTLIVÝ INVESTOR.....	12
1.3.1 Úspory	12
1.3.2 Rezerva.....	13
1.3.3 Finanční bilance	13
1.4 INVESTOVÁNÍ	13
1.4.1 Co ovlivňuje ceny investic?	14
1.4.2 Investiční riziko.....	14
1.4.3 Efektivní úroková míra	15
1.4.4 Portfolio.....	15
1.4.5 Investiční dotazník	17
1.4.6 Jednorázová investice.....	17
1.4.7 Pravidelná investice	17
2 VYBRANÉ INVESTIČNÍ PŘÍLEŽITOSTI U JEDNOTLIVÝCH FINANČNÍCH INSTITUCÍ	18
2.1 BANKA	18
2.1.1 Spořicí účet.....	18
2.2 POJIŠŤOVNA	18
2.2.1 Životní pojištění	22
2.3 PENZIJNÍ FONDY	28
2.3.1 Penzijní připojištění	29
2.4 INVESTIČNÍ SPOLEČNOSTI A FONDY	33
2.5 KOMODITY	36
2.5.1 Investice do komodit	36
PRAKTICKÁ ČÁST	38
3 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI PARTNERS FINANCIAL SERVICES, A.S.	39
3.1 ZÁKLADNÍ INFORMACE O SPOLEČNOSTI.....	39
3.2 PARTNERS FINANCIAL SERVICES, A.S. V ČÍSELNÝCH ÚDAJÍCH.....	40
3.3 SWOT ANALÝZA SPOLEČNOSTI PARTNERS FINANCIAL SERVICES, A.S.	41
3.3.1 Silné stránky.....	41
3.3.2 Slabé stránky	48
3.3.3 Příležitosti	49
3.3.4 Hrozby.....	50
4 ANALYTICKÁ ČÁST	51

4.1	MODELOVÝ KLIENT - JAN DUDEK	51
4.2	MODELOVÝ KLIENT – MGR. MARTIN KULICH.....	56
4.3	MODELOVÝ KLIENT – ING. MARTINA FRYMLOVÁ	62
5	ZÁVĚREČNÁ DOPORUČENÍ PRO VYBRANOU SPOLEČNOST	68
	ZÁVĚR	70
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	71
	SEZNAM OBRÁZKŮ	75
	SEZNAM TABULEK.....	76
	SEZNAM PŘÍLOH.....	77

ÚVOD

Pro téma bakalářské práce byl zvolen název Analýza investičních příležitostí pro retailového klienta. Již zmíněná analýza investičních příležitostí je vykonána v největší finančně poradenské společnosti na českém trhu Partners Financial Services, a.s dle strategie společnosti. Téma bakalářské práce bylo zvoleno v souladu s aktuálností problematiky financí a důchodovou reformou, jenž vstoupí v platnost nejpravděpodobněji začátkem roku 2013.

Bakalářské dílo je s ohledem na limitující rozsah práce zaměřeno pouze na problematiku životního pojištění, penzijního připojištění, podílových fondů a spořicíh účtů.

Cílem mé bakalářské práce je zpracovat literární průzkum zdrojů a teoretické poznatky, týkající se investičních příležitostí pro retailového klienta, následně bude proveden průzkum současné nabídky investičních příležitostí u vybrané poradenské společnosti a na bázi zjištěných skutečností bude klientovi doporučena nejlepší varianta investice finančních prostředků. V neposlední řadě budou vyjádřena doporučení pro vybranou poradenskou společnost s ohledem na požadavky klientů společnosti.

Teoretická část je orientována na vymezení základních pojmů, týkající se finančního trhu, jeho funkce, členění a faktorů, které na něm figurují. Dále byla podrobně rozebrána problematika pojišťovnictví a pojistných produktů, zaměřených na životní pojištění, jeho podmínky a daňová zvýhodnění. Obdobným způsobem byla klíčově popsána oblast penzijního připojištění, spořicíh účtů, investičních společností a podílových fondů.

Jako zdroj informací, uvedených v teoretické části, byla použita odborná literatura, přibližující oblast finančních trhů, pojišťovnictví, investičních společností a podílových fondů.

V části praktické byla představena poradenská společnost Partners Financial Services, a.s. a její SWOT analýza, jež byla vytvořena na bázi interních informací společnosti. Následně byly zanalyzovány nejvhodnější investiční příležitosti pro vybrané modelové klienty s ohledem na nákladovost a rizikovost produktu. Závěrem byla vyslovena doporučení pro společnost na základě výhod a požadavků analyzovaných klientů.

Zdrojem informací v praktické části se staly odborné články, interní zdroje společnosti, vlastní zkušenosti s finančně poradenskou společností, rozpravy s hlavním konzultantem mé bakalářské práce a dalšími manažery společnosti.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 FINANČNÍ TRH

Finanční trh je vymezen jako systém institucí a instrumentů, zabezpečující pohyb peněz a kapitálu ve všech formách mezi různými ekonomickými subjekty na základě nabídky a poptávky. Finanční trh můžeme rozdělit na dva segmenty - na peněžní a kapitálový trh. (Revenda, 1996, s. 93)

1.1 Peněžní trh

Tento typ trhu lze definovat jako systém institucí a instrumentů, zabezpečující pohyb různých forem krátkodobých peněz (se splatností do jednoho roku). (Revenda, 1996)

1.2 Kapitálový trh

Kapitálovým trhem se rozumí systém institucí a instrumentů, které zabezpečují pohyb střednědobého a dlouhodobého kapitálu prostřednictvím různých forem cenných papírů mezi ekonomickými subjekty. (Revenda, 1996, s. 97)

1.3 Jednotlivý investor

Investorem může být označen v podstatě každý, kdo je určitým způsobem vystaven trhu. Jednotliví investoři tvoří základní jednotku v investiční hierarchii. Každý investor může obchodovat sám za sebe jako tzv. soukromý investor nebo jako instituční investor, který obchoduje jménem organizace. Cílem investora je samozřejmě maximalizovat celkové výnosy, jež následně rozdělí mezi výdělek a kapitál. (Plummer, 2008)

1.3.1 Úspory



Obr. 1. Křivka úspor (Revenda, 1996, s. 64)

Úspory můžeme definovat jako nespotřebovanou část příjmu za dané období. Růst úspor ovlivňuje úroková míra a očekávaná míra inflace. Na obrázku 1 je zaznačena křivka úspor, která je závislá na úrokové míře pro daný ekonomický subjekt. Z toho obrázku je patrné, že úspory rostou s úrokovou mírou, ale ne tak rychle jako úroková míra. (Revenda, 1996)

1.3.2 Rezerva

Opatrnost radí vytvořit si rezervu, která může pomoci překonat několik problematických měsíců, jejíž výše dle doporučení, které říká, že by každá osoba měla mít na „bezpečném“ bankovním kontě nebo v investici s pevným výnosem částku odpovídající životním nákladům na tři až šest měsíců. Větší rezerva je neúčelná, neboť nadbytečné množství peněz na běžných účtech prodělává inflací, která je několika násobně vyšší, než je samotný úrok běžného účtu. (Králová et al., 2009)

1.3.3 Finanční bilance

Finanční bilance obsahuje:

- **příjmy** - veškeré příjmy, kterými investor disponuje např. ze zaměstnání, z aktiv (vlastní podnikání, nemovitosti – nájemné, cenné papíry apod.).
- **výdaje** - mezi výdaje můžou být zařazeny výdaje na nájem, jídlo, energie, telefon, benzín, oděvy a obuv, zábavu, dárky, apod.
- **pasiva** – výdaje, které nesouvisí přímo se živobytím, ale většinou se jedná o závazky k finančnímu trhu (splátky dluhů, leasing, hypotéka, úvěry, nebankovní úvěry, dluhy na kreditních kartách apod.).
- **aktiva** – vše co nám přináší peníze, co generuje zisk (stavební spoření, spořicí účty, životní pojištění, penzijní pojištění, apod.). (Kolmanová, 2005)

1.4 Investování

Investování je vymezeno jako utrácení našetřeného kapitálu tak, aby byl zaručen vyšší příjem než ze samotného uložení peněz v bance a zároveň byly peníze ochráněny před inflací, znehodnocením či ztrátou. (Kolmanová, 2005)

Na trhu investic figurují vždy dvě skupiny lidí a to na jedné straně lidé, kteří nakupují a na druhé straně prodávající. Lidé, kteří vstupují na tento druh trhu, se zpravidla přidávají k té skupině, která je právě silnější, což často vede ke ztrátě jejich finančních prostředků. Na burze je většina investorů ovládána stádovým pudem, tedy reflexem následování davu.

Klíčem k úspěchu každého investora je zvládnání vlastních emocí. Začínající investoři dělají často při svých prvních transakcích na burze spoustu přešlapů, mezi nejobvyklejší manýry patří stavy, když jsou ceny vysoké, investoři předpokládají, že budou ceny nadále stoupat, proto se rozhodnou nakoupit a naopak jsou-li ceny nízké, domnívají se, že se budou dále klesat a ovlivněni strachem své podíly nebo akcie prodají. Je zřejmé, že opak je pravdou, protože cokoliv je vysoko, má tendenci klesat a cokoliv je nízko, má tendenci stoupat. Herbert Casson ve své knize tvrdí že: *Moudrý investor, nekupuje tehdy, když kupuje dav, ani neprodává tehdy, když dav prodává. Moudrý investor stojí stranou a využívá příležitost založenou na pohybu cen.* Dále radí, aby investoři neinvestovali v případě, když je více kupujících než prodávajících, protože by mohli přijít zkrátka. Naopak mají investovat v okamžiku, kdy je zvykem prodávat a prodává-li když je zvykem kupovat. K investování je potřeba přistupovat s vědomím, že se nikdo nevyhne chybám. Každý investor proto může využít trojí ochrany, tedy bezpečnostního polštáře u každé jednotlivé investice, přiměřenou diverzifikaci portfolia a hlavně umění se poučit z vlastních chyb. (Gladiš, 2004; Casson, 1994, s. 51)

1.4.1 Co ovlivňuje ceny investic?

- **dividendové a úrokové výnosy** = podíly na čistém zisku společnosti
- **úroková míra** = cena peněz a veličina, díky níž může investor srovnávat výhodnost všech investičních příležitostí, které jsou k dispozici na trhu peněz a kapitálu
- **růst** = faktor, který je v moderní době mnohem důležitější než výše dividend, bývá označován jako motor, který žene ceny akcií vzhůru
- **čas** = veličina, která ovlivňuje prakticky vše, jak hodnotu budoucích dividend, růst tržní hodnoty investic, výši říká tak i výši úrokových sazeb. S časem (investičním horizontem) obecně roste celkový očekávaný výnos investic, ale zhoršuje se předvídatelnost výnosů.
- **riziko** = rizikem je nazývána nejistota spojená s výskytem určité potenciální situace. (Kohout, 2002)

1.4.2 Investiční riziko

Jakákoli investice je spojena s určitou úrovní rizika, protože vždy kdy se naskytne možnost investovat s kladnou očekávanou mírou výnosu, je nutné počítat s jistým rizikem. *Toto pravidlo lze lapidárně vyjádřit úslovím „risk je zisk“ nebo „něco za něco“.* Investiční rizi-

ko je obvykle vyjadřováno pomocí volatility, tento pojem můžeme vyjádřit jako číslo, které udává míru kolísavosti kursů akcií, měn komodit nebo obligací. (Kohout a Hlušek, 2002, s. 12; Kohout, 2008)

1.4.3 Efektivní úroková míra

Nastane-li situace, kdy má investor možnost volby mezi různými investičními záměry, ve většině případů si vybírá možnost, která nabízí nejvýhodnější úrokovou míru. V takových to případech mu usnadní rozhodování převod všech uvažovaných úrokových měr na srovnatelnou základnu, nazývanou efektivní úroková míra, jenž vyjadřuje skutečné tempo přírůstku kapitálu (v %) za rok. Efektivní úroková míra je za neměnných podmínek tím vyšší, čím je kratší období složeného úročení, tedy čím je vyšší frekvence. Tento ukazatel je možné vypočítat následujícím způsobem:

$$e_{\%} = 100 \left(\frac{K_n}{K_0} - 1 \right) \quad (1.1)$$

K_0počáteční hodnota

K_nkonečná hodnota (Macháček, 2001, s. 38)

1.4.4 Portfolio

Portfolio bývá označováno jako soubor různých aktiv (akcií, obligací) rozdílných emitentů, jenž umožňuje investorovi diverzifikovat svá aktiva do nejrůznějších příležitostí individuálně nebo s pomocnou rukou profesionálních společností typu podílových či investičních fondů a tím minimalizovat riziko ztráty. Portfolio je efektivní tehdy, jestliže při jisté úrovni rizika poskytuje maximální očekávanou míru výnosu. (Budínský a Grulich, 1993)

Diverzifikace

Diverzifikace je pojem, kterým je možno označit jako rozložení rizika tak, že se peníze vloží do nejrůznějších typů investic, do obligací, dluhopisů, akcií a jiných nástrojů peněžního trhu. Riziko lze rozkládat i v rámci jednotlivých typů investic, kdy je investiční částka rozdělena do menších částek v rozsahu jednoho druhu investice, tím se výrazně sníží dopad výkyvů cena hodnotu celého portfolia. (Gladiš, 2004)

Portfoliové finanční investice

Jak již bylo naznačeno výše portfolio, je soubor finančních investic, do kterých je diverzifikována suma peněžních prostředků investora. Smyslem rozdělení investičních zdrojů je

v první řadě rozdělení investičních rizik do různých nezávislých oblastí. Konstrukce portfolia je tak hledání optimálního kompromisu mezi výší rizika a výnosu. Portfolio často obsahuje kombinaci nerůznějších finančních instrumentů, šperků, starožitností, uměleckých předmětů a podobně. Většina finančních transakcí je ovlivňována náhodnými faktory, jakými jsou například cena akcie v příštím roce, a tedy i odpovídající míra zisku. Tyto náhodné faktory vnáší do finančních transakcí riziko, které je vhodné měřit. V situacích, kdy navzájem porovnáváme rizika několika portfolií, je vhodné měřit toto riziko pomocí směrodatné odchylky. (Budinský a Grulich, 1993)

Střední míra zisku:

$$\bar{i} = i_1 p_1 + \dots + i_n p_n \quad (1.2)$$

\bar{i}střední míra zisku

i, pmíra zisku nabývá hodnot i_1, \dots, i_n s pravděpodobnostmi p_1, \dots, p_n

$$(p_1 + p_2 + \dots + p_n = 1) \quad (1.3)$$

Riziko (směrodatná odchylka):

$$\sigma = \sqrt{(i_1 - \bar{i})^2 p_1 + \dots + (i_n - \bar{i})^2 p_n} \quad (1.4)$$

σ směrodatná odchylka používaná k měření rizika (Cipra, 2005, s. 183)

Optimalizace portfolia

Každý investor by měl optimalizovat své portfolio z hlediska výnosů a rizik a přitom využívat vzdělání nejrozličnějšího stupně, informace různé kvality a hlavně zkušenosti. Optimalizaci portfolia můžeme zajistit pomocí níže uvedených kroků:

1. **Investiční horizont** - V první řadě si investor musí stanovit investiční horizont, což není nic složitého, jelikož nevyžaduje žádné speciální znalosti a často již je předem jasný.
2. **Stanovení tolerance vůči riziku** - Tato problematika úzce souvisí s časovým horizontem. V praxi si pro zjišťování tolerance vůči riziku musí investor položit otázku: „Coby se stalo, kdyby bylo portfolio po uplynutí časového horizontu ztrátové?“ Investor si musí sám odpovědět na tuto otázku, zdali chce podstupovat vysoké riziko ztráty či ne, přičemž by si měl investor uvědomit, že přijetí ztráty znamená rozšíření investičních možností do téměř všech možných typů aktiv.

3. **Dostupné typy investic** - Investor nebo investiční poradce by měl mít dokonalý přehled o různých typech investic, neboť rozhodne-li se investor koupit investici, kupuje její budoucí výnosy
4. **Odhad výnosů a rizik** - Před samotnou optimalizací portfolia je důležité si obstarat odhad výnosů a rizik jednotlivých investic.
5. **Požadovaný výnos** - Investor si musí určit sám, jaký požadovaný výnos očekává v závislosti na riziku od budoucí investice.
6. **Sestavení portfolia**

V případě, že si investor stanovil investiční horizont, přijal riziko své investice, provedl odhad výnosů a rizik, určil si minimální požadovaný výnos, je na nejlepší cestě, jak sestavit optimální portfolio. (Kohout a Hlušek, 2002)

1.4.5 Investiční dotazník

Investiční dotazník je formulář, jehož vyplněním, lze zjistit vztah k riziku investora, jeho očekávání a zkušenosti s investováním. (Srový, 2005)

1.4.6 Jednorázová investice

Jednorázová investice je považována za jednu z forem efektivního zhodnocení peněžních prostředků. Je vhodnou variantou pro investora, který disponuje větším množstvím peněz, jež má zájem zhodnotit. *Jednorázová investice s požadavkem na vyšší výnosy je vhodná pro delší časové období. Jsou vhodné pro přemístění vkladů ze spoření, po vyplacení životního pojištění nebo smlouvy o stavebním spoření, po obdržení větší částky z dědictví nebo po prodeji nemovitosti.* (nainvestice.cz, ©2010)

1.4.7 Pravidelná investice

Pravidelná investice je v dnešní době považována za jeden z zajímavých způsobů, jak nahromadit zajímavý kapitál pro dlouhodobé cíle, např. zabezpečení příjmu v důchodovém věku a jak nechat vlastní prostředky vydělávat. Většina investorů je navyklá své nadbytečné prostředky ukládat do stavebního spoření, penzijního připojištění nebo do životního pojištění, ale možnost pravidelné investice do podílových fondů je mnohdy opomíjena. Důvodem je často malá informovanost o této eventualitě investování a strach konzervativních investorů ze ztráty jejich peněžních prostředků. (Srový, 2005)

2 VYBRANÉ INVETIČNÍ PŘÍLEŽITOSTI U JEDNOTLIVÝCH FINANČNÍCH INSTITUCÍ

Finanční instituce jsou vystihovány jako zařízení poskytující finanční služby, jako instituce pracující s peněžními prostředky, které jim byly svěřeny od klientů, a které jsou následně využity těmito institucemi ke svému podnikání. Další charakteristikou finančních institucí, kterou je možno uvést je, že tyto instituce ve větší míře investují peněžní prostředky klientů a v případě jejich úspěšného zhodnocení se o výnosy se svými klienty dělí. (Hrdý, 2005)

2.1 Banka

Banka je charakterizována jako specifický druh podnikatelského subjektu, jehož prioritní funkcí je zprostředkování pohybu finančních prostředků mezi jednotlivými ekonomickými subjekty. (Hrdý, 2005)

Banka (jakožto úvěrová instituce) je druh finančního zprostředkovatele, jehož hlavní náplní je přijímat vklady nebo jiné splatné peněžní prostředky od veřejnosti a poskytovat úvěry na jeho vlastní účet. (eur-lex.europa.eu, 2012)

2.1.1 Spořicí účet

Investor, jenž si zřídil spořicí účet, ale ve skutečnosti „zapůjčuje“ své vložené peníze instituci, která souhlasí s tím, že mu bude vyplacen dohodnutý úrok a tyto fondy mu dá k dispozici vždy, když jím budou vyžadovány. (Stowers, 1996; Kalabis, 2005)

2.2 Pojišťovna

Pojišťovnou se rozumí právnická osoba se sídlem na území České republiky, které bylo Českou národní bankou uděleno povolení k provozování pojišťovací činnosti dle zákona o pojišťovnictví. (Kameníková, Ředinová a Polách, 2011, s. 148)

Pojišťovnictví

Pojišťovnictví funguje v České republice jako jedna z rozhodujících oblastí hospodářství, jejímž úkolem je ochrana občana či jiného subjektu, z globálního pohledu se stará o bezporuchový chod ekonomiky státu a na kapitálovém trhu zastává pozici konkurenta či partnera bankovního sektoru. (Beneš, 199; Cipra, 1995)

Pojišťovnictví podléhá regulaci a týká se všech pojistitelů (včetně zajistitelů) s oprávněním provozovat pojistnou činnost a je obvykle prováděna pojistným dozorem. V České republi-

ce je pojišťovnictví regulováno v rámci Ministerstva Financí ČR, Úřadem státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění. (Cipra, 2002)

Vymezení základních pojmů z pojišťovnictví

Pojistitel je právnická osoba, která je oprávněna provozovat pojištění, tj. komerční pojišťovna nebo jiný subjekt, jenž má povolení k provozování pojišťovací činnosti.

Pojistník je fyzická nebo právnická osoba, která s pojistitelem uzavřela pojistnou smlouvu a má povinnost platit pojistné.

Pojištěný je fyzická osoba, na jejíž život a zdraví je pojištění sjednáváno.

Oprávněná osoba (obmyšlená osoba) je fyzická nebo právnická osoba, která má právo na výplatu pojistného plnění podle pojistné smlouvy nebo občanského zákoníku. (Cipra, 1995)

Poškozený je osoba, která utrpěla škodu a které náleží pojistné plnění.

Pojistná částka bývá označena jako maximální plnění pojišťovny dohodnuté v pojistné smlouvě nebo byla určena právním předpisem.

Pojistná smlouva je písemná smlouva mezi pojistitelem a pojistníkem, ve které se obě strany zavazují plnit podmínky pojištění.

Pojistná událost je vymezena jako nahodilá událost, kterou byl zasažen v pojistné smlouvě pojištěný předmět, zájem nebo osoba. (Čejková et al., 2003)

Indexovaná složka je instrument, díky kterému dochází k *zachování reálné hodnoty pojistné částky inflačním vyrovnáním*. (Kameníková, Ředinová a Polách, 2011, s. 145)

Solventnost

Pojem solventnost je definován jako dostatek peněžních zdrojů na krytí všech potřeb a závazků, respektive schopnost dostát svým závazkům v příslušném čase. Pojišťovny jsou zatěžovány testy solventnosti, které hodnotí kapitálovou vybavenost pojišťovny. (Čejková et al., 2003)

Technické rezervy

Výše uvedené rezervy jsou utvářeny pojistitelem povinně dle zákona, ve kterém je obvykle stanoven typ i výše technických rezerv. Technické rezervy jsou určeny k plnění závazků z pojišťovací činnosti, které mohou být pravděpodobné, ale nejistá je jejich výše nebo oka-

mžik jejich vzniku. Použití a tvorbu technický rezerv v ČR usměrňuje zákon o pojišťovnictví č. 363/1999 Sb., který je v souladu se směrnicemi Evropské Unie. (Cipra, 2002)

Technická úroková míra

TUM představuje zaručené zhodnocení peněz pojistného výsledku pro klienta, neboť je zakalkulována přímo do výpočtu pojistné sazby a rezervy. V České republice je pro rok 2011 nastaven maximální limit 2,5 %. (Cipra, 2002)

Pojistné

Částka, jež je klient povinen platit, po sepsání pojistné smlouvy s pojišťovnou.

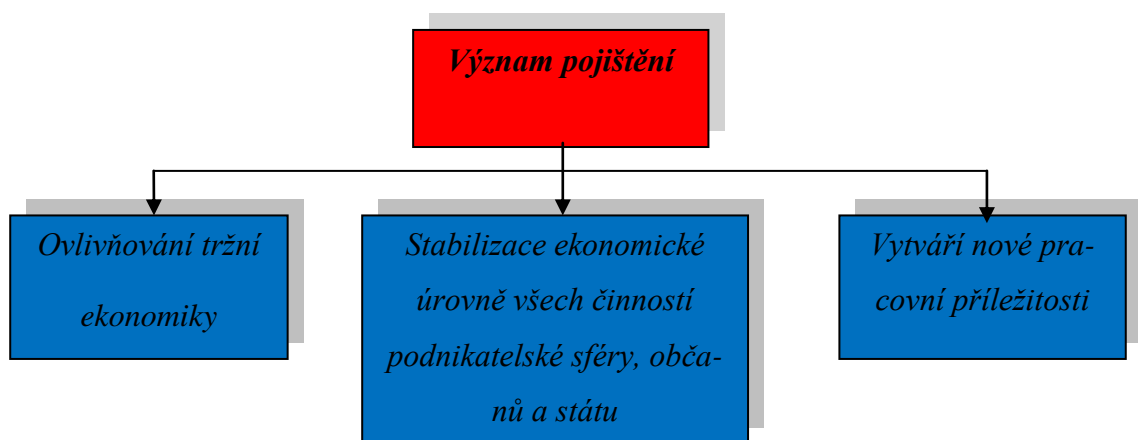
- **Netto pojistné** je hodnota všech závazků pojišťovny vztahující se na klienty vzhledem k jejich předpokládaným událostem, tento druh pojistného je vypočítán tak, aby pojistné pokrylo veškeré pojistné plnění pojišťovny.
- **Brutto pojistné** je netto pojistné rozšířené o správní náklady, které si účtuje pojišťovna a případné nepříznivé odchylky formou bezpečnostní přírážky.
- **Běžné pojistné** se platí formou pravidelných splátek ve stejné výši.
- **Jednorázové pojistné** je označeno jako částka, kterou klienty zaplatí za celou dobu pojištění při sepsání pojistné smlouvy (Čánský, 2004)
- **Nerezervotvorné** je pojištění, kde se pojistné nebezpečí v čase podstatně nemění nebo je dokonce menší (zahrnuje většinu pojištění majetku, úrazové pojištění, apod.).
- **Rezervotvorné pojistné** je finanční instrument, kde nebezpečí neustále vzrůstá během trvání pojištění (zahrnuje pojištění typu životního pro případ smrti, dožití, důchodová pojištění a jiné). (Smékalová, 1996)

Pojistné riziko

Pojistné riziko je označováno jako možnost vzniku pojistné události, při které pojišťovna vyplácí pojistné plnění na základě již sjednané pojistné smlouvy. Pojistné plnění závisí na výši škody a je obvykle shora omezeno sjednanou pojistnou částkou. Existují dva základní druhy rizik a to čisté a spekulativní riziko. Čistě nahodilé skutečnosti jako například úraz, požár, autohavárie apod. jsou řazeny do čistých rizik. Rizika, která byla uměle vytvořena jako např. sázková činnost, jsou nazývána jako spekulativní rizika. Pojistná rizika mohou být klasifikována i podle dalších hledisek na rizika objektivní, subjektivní, morální, osobní, živelní, odpovědnostní a mnoho dalších. (Cipra, 2002; Cipra, 2005).

Pojištění

Na pojem pojištění je možno pohlížet jako na ochranu proti pojistným rizikům. Dále lze pojištění označit jako nástroj finanční eliminace negativních důsledků nahodilosti. Pojištění zasahuje do všech činností, týká se každé společnosti, firmy, podniku i občana. S každým výkyvem v ekonomické situaci podniků, firem, v životní úrovni občanů má bezprostřední vliv na zájem o pojištění. S rozvojem vědy, techniky a kultury, kdy trh přináší nové výrobky a činnosti, je spjat i vznik nových rizik, která musí pojišťovna neustále sledovat a soustavně připravovat nové pojistné produkty. (Cipra, 2002; Čejková et al., 1999)



Obr. 2. Význam pojištění (Čejková et al., 1999, s. 4)

Základní formy pojištění

Smluvní pojištění – vzniká dobrovolně, na základě vlastního projevu vůle pojistitele (dobrovolné) nebo vzniká na základě předpisů, které určí činnosti, u kterých je povinnost uzavřít smlouvu s pojišťovnou (povinně).

Zákonné pojištění – vzniká na základě právního předpisu a pojistná smlouva se neuzavírá. (Čejková et al., 1999)

2.2.1 Životní pojištění

Obecné informace

Životní pojištění je pojistný produkt, který kryje pojistná rizika, riziko úmrtí a dožití. Životní pojištění spojuje jedinečným způsobem myšlenku bezpečnosti a spoření. Umožňuje chránit sebe i své blízké přinejmenším finančně proti různým rizikům a zároveň výhodně investovat do budoucnosti. Tento pojistný produkt je obzvláště vhodný pro živitele rodiny, jehož smrtí by přišla rodina o podstatnou část příjmů. Často bývá požadován v případě, kdy jsou účastníkovi půjčovány peněžní prostředky na spotřebitelský úvěr, hypoteční úvěr popř. jiný typ úvěru., banka se tak chrání proti riziku smrti klienta. Primárním cílem životního pojištění je tedy pojistná ochrana pojištěné osoby, nikoliv spoření či investování. (Gola, usporim.cz, 2011; Šimek, 2011)

Věra Tůmová (2011) ve svém článku uvádí, že životní pojištění experti pojišťoven doporučují uzavřít nejpozději při založení rodiny, případně v okamžiku, kdy si plánujete bez vlastních finančních prostředků pořídit vlastní bydlení či uzavřít smlouvu na jiný větší finanční závazek. (nasepenize.cz, ©2007 – 2012)

Základním principem tohoto pojištění je, že v případě jakékoliv nenadálé situace, pojišťovna vyplatí pojistné plnění. V případě dožití, pojišťovna vyplácí dohodnutou pojistnou sumu k datu, které je uvedeno v pojistné smlouvě. (Čejková et al., 1999) Existuje i možnost vrácení dosud zaplacené částky a to v pojištění pro případ dožití s výhradou vrácení pojistného v případě smrti. (Cipra, 2002)

Tento produkt s dlouholetou tradicí se těší velké oblibě a napomáhá k měnové stabilitě, proto je potřebné utvářet a nadále vyvíjet vhodné podmínky pro jeho rozvoj. Pojišťovny nabízí celou škálu životního pojištění, jež pokrývají v zásadě pojistné potřeby účastníků. (Beneš, 1991)

Kdo může uzavřít pojištění

Životní pojištění je možné uzavřít již od narození do věku, který je limitován, pod podmínkou, že tento účastník má své trvalé bydliště v České republice. Pojišťovny, které se zabývají tímto odvětvím, si své klienty pečlivě vybírají, proto se nemůže stát účastníkem životního pojištění každý. Zdravotní stav potencionálních klientů je pečlivě zkoumán ze všech úhlů ve zdravotním dotazníku, který je uveden ve smlouvě. Často jsou odmítáni klienti,

kteří prodělali infarkt a jinou srdeční poruchu nebo se na vlastní kůži setkali se závažnými onemocněními, apod. (Šimek, 2011)

Postup výpočtu pojistného

V první řadě je nutno stanovit druh životního pojištění, kde je potřeba pohlížet na různé druhy faktorů, jako například zda se jedná o pojištění smíšené nebo na dožití určitého počtu let apod., dále pohlaví pojištěných zda jde o ženy, muže nebo kombinaci obou pohlaví, vstupní věk, v němž byla smlouva sepsána, se kterým jde ruku v ruce vhodná selekce úmrtnostních tabulek. Výpočet pojistného je dále ovlivněn způsobem placení pojistného, které může být uskutečněno ve formě jednorázové nebo běžné, tedy měsíční, roční apod. a v neposlední řadě i úrokovou mírou a správným výběrem matematického vzorce pro výpočet pojistného. (Čámský, 2004)

Výpočet pojistného v životním pojištění

$$P_B = P_N + \alpha + \beta + \gamma + \delta + Z + P_R \quad (2.1)$$

P_B*pojistné brutto*

P_N*pojistné netto*

α*jednorázové počáteční náklady*

β*běžné správní náklady po celou dobu pojištění*

γ*běžné inkasní náklady*

δ*běžné správní náklady spojené s výplatou důchodu*

Z*zisk*

P_R*jiné přírážky (Čejková et al., 2003, s. 35)*

Daňové úlevy

Od roku 2000 je umožněn, podle novely Zákona o daních z příjmů, všem účastníkům životního pojištění (kapitálového, investičního) odpočet zaplaceného pojistného od základu daně z příjmů. V celku se nejedná ani tak o podporu životního pojištění jako takového, ale spíše o nepatrnou pomoc státnímu důchodovému systému. (Šimek, 2011)

Pro možný daňový odpočet jsou stanovena jasně daná pravidla, která musí být v tomto ohledu dodržována. V první řadě musí mít pojistník uzavřenou písemnou smlouvu s pojišťovnou zahrnující soukromé životní pojištění, ve které je zakotveno sjednané pojistné plnění až po 60 měsících od jejího uzavření a současně nejdříve v kalendářním roce,

v jehož průběhu dosáhne poplatník věku 60 let. Maximální výše, kterou si účastník může odečíst od základu daně, je 12 000 Kč ročně. (Šimek, 2011)

I z pohledu zaměstnavatele je záležitost daňového odpočtu velice výhodná. V okamžiku kdy se zaměstnavatel rozhodne přispívat svým zaměstnancům na životní pojištění, je pro něj připravena daňová úleva až do částky 24 000 Kč, která může být zahrnuta do daňově uznatelných nákladů, ovšem za podmínky neplatí-li zaměstnancům nic na penzijní připojištění a naopak. (Šimek, 2011)

Kompletní přehled ročních daňových úspor je uveden v příloze číslo 1. na straně 78.

Druhy životního pojištění

Kapitálové životní pojištění

Kapitálové životní pojištění funguje na principu kombinace jak pojištění pro případ smrti nebo dožití tak i složkou spoření. To znamená, že část pojistného je diverzifikována na pokrytí rizika smrti a další část je použita ve prospěch klienta jako tzv. kapitálová hodnota, kterou pojišťovna dále investuje. Tento produkt nabízí garantované zhodnocení finančních prostředků, maximální výše technické úrokové míry činí 2,5 % (vyhláška č. 458/2006 Sb.). (finance.cz, 2011)

Pojišťovny však ještě přidávají podíl na výnosu z rezerv životního pojištění. Jeho výše závisí na investiční obratnosti a hospodaření pojišťoven. Ovšem musí dodržet zákonem stanovené podmínky investování. Pojišťovny investují převážně do bezpečných instrumentů, jako jsou pokladniční poukázky či státní dluhopisy. Životní kapitálové pojištění je investicí s nízkým rizikem. (Šimek, 2011)

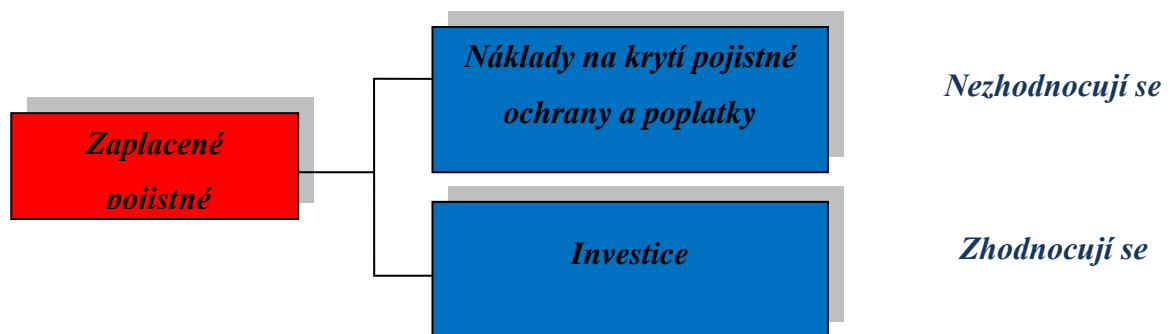
Dříve bylo kapitálové životní pojištění velice oblíbenou variantou životního pojištění obzvláště ve vyspělých zemích, dnes je hojně nahrazováno investičním životním pojištěním.

Investiční životní pojištění

Investiční životní pojištění je chápáno od 70 let 20. století jako zajímavý investiční instrument a o 20 let později je bráno, především díky růstu akciových trhů, jako nejoblíbenější podoba životního pojištění. Investiční životní pojištění funguje na stejném principu jako výše uvedený typ životního pojištění, tedy Kapitálové životní pojištění, ale s rozdílem, že zde výše pojistného plnění závisí na výnosech z investování rezerv pojistného a dalších prostředků. (Šimek, 2011, s. 13)

Charakteristickým rysem tohoto druhu životního pojištění je, že celé investiční riziko, které se týká kursových rizik u zahraničních fondů apod., má ve svých oprávněných pojistník a dalším faktem je, že na rozdíl od kapitálového pojištění v investičním životním pojištění není garantován žádný výnos od pojišťovny. Laicky řečeno, účastník si zvolí investiční strategii, která mu může přinést vyšší výnos nebo i možnost nižšího výnosu. Investiční životní pojištění je rizikovější finanční instrument, který ale na druhou stranu může přinášet ovoce ve formě vyšších výnosů. Investiční životní pojištění může být sjednáno i jako kombinace s ostatními druhy z toho odvětví. Výše pojistného se odvíjí od částky, která je použita na pokrytí rizik, v případě je-li pojistná částka na krytí rizik nízká, účastník životního pojištění si může dovolit více spořit do tohoto instrumentu a naopak. Investiční částka do tohoto pojištění je brána jako flexibilní, neboť ji může účastník libovolně měnit s ohledem na jeho životní situaci. Část pojistného určena na spoření není investována přímo pojišťovnou, ale je vložena do fondu, který si vytvořila pojišťovna pro své účastníky spoření nebo do externího podílového fondu, který je spravován investiční společností, která kooperuje s danou pojišťovnou. Na trhu existuje nespočetné množství fondů, ze kterých si klienti mohou vybrat podle svých nejlepších úsudků. (Šimek, 2011)

Každý takový fond je rozdělen na podílové jednotky, které pojišťovna nakupuje a vkládá je na individuální účet klienta. Zisk klienta bezprostředně závisí na zvolené investiční strategii. Z individuálního účtu jsou následně klientovi strhávány náklady na krytí pojistné ochrany a poplatky.



Obr. 3. Jak funguje životní pojištění (cap.cz, ©2010)

Jednoduše řečeno investiční životní pojištění je vhodné pro účastníky, kteří mají zájem být v životě pojištěni a vedle toho chtějí sami rozhodovat o výnosu a riziku spořicí částky (tzv. aktivní investor). (cap.cz, ©2010)

Tab. 1. Investiční životní pojištění vs. kapitálové životní pojištění
(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

Parametr	Investiční životní pojištění	Kapitálové životní pojištění
Daňové úleva	ano	ano
Flexibilita změny platby	většinou ano	s obtížemi
Možnost prvního výběru	cca po 3 letech	obvykle až v 60 letech
Vlastní investiční strategie	ano	ne, volí jí pojišťovna
Zhodnocení prostředků	cca 6-7%	až 2,5% TÚM + výnos
Možnost příspěvku zaměstnavatele	ano	Ano

Rizikové životní pojištění

Rizikové životní pojištění oproti kapitálovému životnímu pojištění slouží zejména k zajištění rizika smrti pojištěného, rezervotvorná složka je zřizována u takového typu životního pojištění velice zřídka, to znamená, že celková platba často jde pouze na krytí pojistných rizik. Rizikové životní pojištění na rozdíl od ostatních životních pojištění disponující spořicí složkou, představuje podstatně levnější variantu. Obrovskou výhodou tohoto pojistného produktu je možnost přechodu na jakoukoliv novou substituční variantu rizikového životního pojištění, bez finanční újmy. (zamecnikovi.cz, ©2009 - 2012)

Dělení dle pojistné částky:

1. Rizikové životní pojištění s konstantní pojistnou částkou

Toto označení v praxi znamená, že po celou dobu pojištění bude výše pojistné částky na zajištění rizika smrti neměnná. (Šimek, 2011)

2. Rizikové životní pojištění s klesající pojistnou částkou

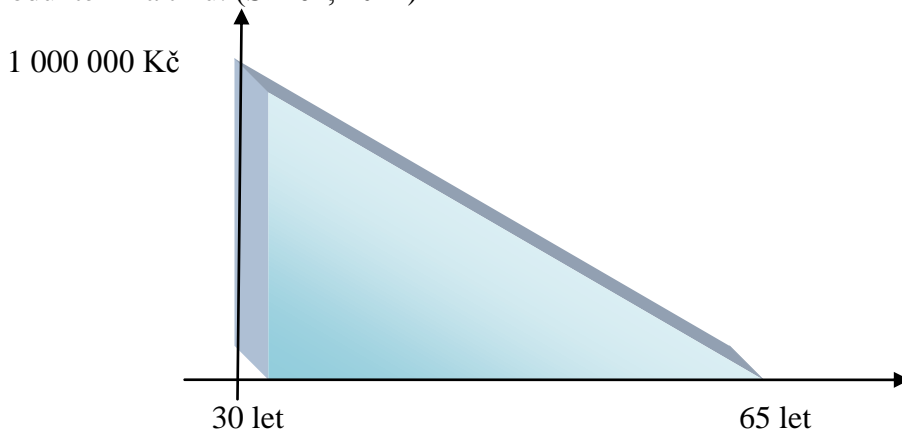
RŽP s klesající částkou je používáno v případě, kdy klient požaduje na počátku pojištění vysoké zajištění, které časem postupně klesá až na nulu, v této době pro pojištěného již není zajištění tak žádoucí. Tento produkt se hojně využívá na zajištění úvěrů, zejména hypoték, jako ochrana banky v případě případného úmrtí klienta. Zajištění rizika smrti RŽP s klesající pojistnou částkou je výrazně levnější než RŽP s konstantní pojistnou částkou,

proto je RŽP s klesající pojistnou částkou často využíváno klienty, kteří nejsou finančně stabilní. (Baroš, peníze.cz, 2011)

Vzhledem k tomu, jakým způsobem dochází ke klesání uzavřené pojistné částky na smrt, rozlišujeme dva typy RŽP s klesající pojistnou částkou:

a) Lineárně klesající pojistná částka

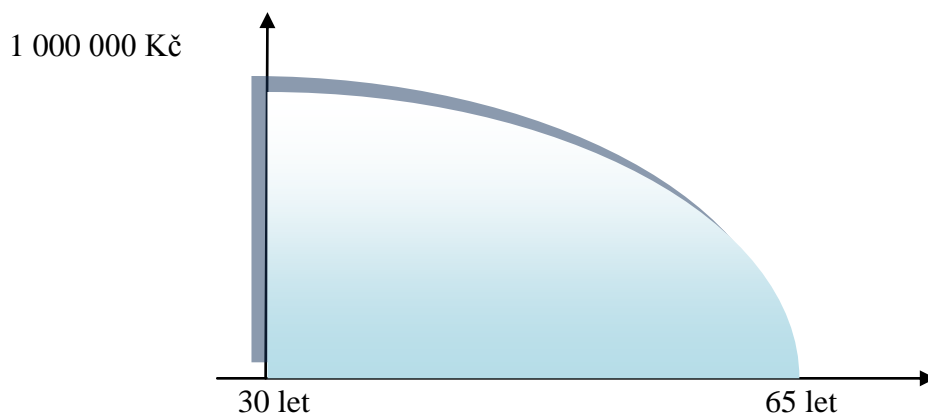
RŽP s klesající pojistnou částkou v praxi znamená, že každým rokem klesá pojistná částka na zajištění rizika smrti úměrně, tedy o stejnou částku. Tento druh pojištění je nejlevnějším produktem na trhu. (Šimek, 2011)



Obr. 4. RŽP s klesající poj. částkou (Šimek, 2011, s. 21)

b) Pojistná částka klesající dle výše úroků

RŽP s klesající pojistnou částkou dle výše úroků je obzvláště používáno na zajištění úvěrů ze stavebního spoření nebo hypotečních úvěrů. Hlavní rysem toho produktu je, že pojistná částka je řízena nastaveným úrokem, který se pohybuje ve stejné výši jako jeho závazek ve formě úvěru. (Šimek, 2011)



Obr. 5. RŽP s klesající poj. částkou dle výše úroků
(Šimek, 2011, s. 22)

Důchodové pojištění

Důchodové pojištění se řadí mezi komerční pojištění doživotního nebo časově omezeného důchodu, který je vyplácen od okamžiku úmrtí pojištěného jako pozůstalostní důchod, nebo po uplynutí doby odkladu (starobní důchod), nebo jako invalidní důchod v případě invalidity pojištěného. (Cipra, 2002)

Životní pojištění dětí

Toto životní pojištění zahrnuje jak rizikovou část, tak i spořicí částku. Prioritou je zajistit dítě v případě úmrtí rodiče, nastane-li taková to nešťastná situace, pojišťovna vyplácí dítěti sjednané pojistné plnění. Druhotnou funkcí je spoření, kde se zhodnocují naspořené peněžní prostředky, jež může v budoucnu dítěti posloužit jako příjemnější a hladší vstupné do samotného života. (Kameníková, Ředinová a Polách, 2011)

Sumární přehled všech typů životních pojištění a jejich vlastností, je uveden v příloze číslo 2 na straně 79.

Poplatky

Při sjednávání životního pojištění by měl být účastník seznámen s počátečními náklady, jinak řečeno poplatky, které způsobují, že během prvních let je uspořena rezerva na pojištění výrazně nižší než zaplacené pojistné. Pokud bude smlouva zrušena v prvních letech, účastník přijde o většinu svých peněz a dostane nazpět jen zlomek vynaložených peněžních prostředků.

Účastník životního pojištění musí brát na zřetel, že je nutností, pro prospěšnost spořicí složky, dodržet dlouhý časový horizont. (idnes.cz, ©1999 – 2012)

2.3 Penzijní fondy

Zákon o penzijním připojištění vymezuje penzijní fond jako právnickou osobu na území České republiky, která provozuje penzijní připojištění podle tohoto zákona. (Šimek, 2011) Milan Hrdý ve své knize zmiňuje, že penzijní fondy zahájili svoji činnost po přijetí zákona č. 42/1994 Sb., o penzijním připojištění a považují se za nejmladší finanční instituce. (Hrdý, 2005)

Veškeré příspěvky účastníků jsou kumulovány v penzijních fondech, které podléhají státnímu dozoru a mají charakter nezávislých soukromých finančních institucí, akciových společností. Penzijní fondy jsou oprávněny provozovat penzijní připojištění, kterým se rozumí

shromáždování peněžních prostředků od účastníků penzijního připojištění a sáto, nakládání s těmito prostředky a vyplácení dávek. (Šimek, 2011)

Penzijní fond rozděluje zisk tak, že nejméně 5% připadá do rezervního fondu a nejvíce 10% se rozděluje dle rozhodnutí valné hromady. Zbylá část zisku se použije ve prospěch účastníků a osob, jejichž penzijní připojištění zaniklo v roce, za který zisk rozděluje. (penzijni-pripojisteni.eu, 2011)

Souhrn penzijních fondů, jenž působí v České Republice od roku 2001 a jejich průměrná výnosnost za jednotlivé roky, je uveden v příloze číslo 4 na straně 81.

2.3.1 Penzijní připojištění

Definice pojmu penzijní připojištění

Penzijní připojištění upravuje zákon č. 42/1994 Sb. o penzijním připojištění se státním příspěvkem ve znění pozdějších předpisů. Účelem tohoto produktu je poskytnout každému účastníkovi možnost naspořit si množství doplňkových prostředků nad rámec důchodového zabezpečení. Docent Tomáš Cipra uvádí, že: *Penzijní připojištění pomáhá státu čelit rostoucímu důchodovému břemenu (míře závislosti populace v produktivním věku na populaci v produktivním věku)*. (Cipra, 2005, s. 215)

Jak již v první větě bylo naznačeno, penzijní připojištění je podporováno státem, protože je nejen výhodné pro střadatele, ale i pro celou ekonomiku daného státu. Kdekdo pak jistě ocení to, že nebude muset spoléhat výhradně na státní systém důchodového zabezpečení. V České republice má sjednáno penzijní připojištění 4,57 milionu lidí. (Šimek, 2011)

Kritéria založení penzijního připojištění

Podmínky pro založení penzijního připojištění nejsou nijak striktní. Účastníkem již zmiňovaného připojištění se může stát každá fyzická osoba, která se podílí na zákonném pojištění jak sociálním tak zdravotním, má trvalý pobyt v České republice nebo v jiném členském státu Evropské Unie a dosáhla hranice věku dospělosti tedy osmnácti let. Důležitou informací pro každého střadatele je to, že může být podle zákona připojištěn v určitý okamžik pouze u jednoho penzijního fondu. (Šimek, 2011, Kalabis 2005)

Možnost přestupu k jinému PF

Do konce února byla pro spořitele utvořena jedinečná možnost přestoupit k jinému výnosnějšímu nebo stabilnějšímu fondu., za splnění podmínky pětiletého spoření do jiného fondu, pokud tato podmínka nebyla splněna, účastník musel povinně zaplatit 800 korun.

Později (nejpravděpodobněji od ledna 2013) bude možné přestupovat do fondů s jinými pravidly, například bez záruky nezáporného výnosu nebo možnosti vybrat si polovičku našetřených peněz po 15 letech spoření (tzv. výsluhová penze). (idnes.cz, ©1999 – 2012, peníze.cz, ©2010 – 2012)

Jak plánovaná důchodová reforma ovlivní penzijní připojištění?

Jolana Nováková (2011) uvádí ve svém webovém článku, že od 1. 1. 2013 účastníky penzijního připojištění čekají velké změny, protože parlament přijal zásadní změny v důchodovém systému. Mezi nejrazantnější změny může být zařazeno zavedení druhého pilíře, kdy část peněz (3% z hrubé mzdy) bude možno ukládat do individuálního fondu tzv. důchodového spoření. Změnou si projde i třetí pilíř, který zahrnuje penzijní připojištění. Dále vysvětluje, že si potencionální zájemci již zmiňovaného připojištění mohou sjednat tento produkt za stávajících podmínek do 30. 11. 2012. Od 1. 1. 2013 se penzijní fondy přemění na penzijní společnosti, které budou následně nabízet svým klientům takzvané doplňkové penzijní spoření. Jakmile účastník kývne na nabídku přejít na tuto novinku, přesněji řečeno od nynějšího transformovaného fondu do nového systému doplňkového penzijního připojištění, toto rozhodnutí mu bude zprostředkováno bez větších problémů, zpět už to ale nepůjde. Kromě toho se změní i strategie investování penzijních fondů, které dnes musí striktně dodržovat podmínky dané státem (účastník nesmí být nikdy ve ztrátě apod.). Nově budou zavedeny tři strategie investování a omezení již nebudou tak přísná. Mladým bude doporučována konzervativní strategie investování a to z důvodu dlouhého časového horizontu přispívání. Další dvě strategie budou doporučovány spíše dravějším spořitelům. Nové ustanovení oplývá ještě dalšími změnami, některé ovšem netvoří vzhledem k účastníkovi přidanou hodnotu. Prvním zvratem je zrušení výsluhové penze, jejíž podstata je vysvětlena níže a naopak založení doživotní penze, kde po smrti účastníka propadají jeho naspořené prostředky fondu. Státní sféra ovšem nezapomněla ani na možnost b, kde zformovala i další možnost výplaty penze a to penze na dvacet let.

Na závěr Nováková doporučuje sjednat si penzijní připojištění do konce listopadu všem a pak se následně rozhodnout za jakých podmínek spořit. (idnes.cz, ©1999 – 2012)

Státní podpora

V závislosti na výši měsíční úložky jsou státem poskytovány státní příspěvky, které se v současné době pohybují v rozmezí 90 – 150 Kč. Od roku 2013 se změní výše státního

příspěvku. Tato změna se bude týkat i těch účastníků, kteří mají své penzijní připojištění uzavřené již několik let. (Šimek, 2011)

Tab. 2. Porovnání změn podmínek státní podpory penzijního připojištění mezi roky 2012 a 2013 (idnes.cz, ©2012)

Rok 2012		Rok 2013	
Příspěvek účastníka měsíčně (v Kč)	Výše státního příspěvku měsíčně	Příspěvek účastníka měsíčně (v Kč)	Výše státního příspěvku měsíčně
100 - 199	50 Kč + 40% z částky nad 100 Kč	100 - 199	0
200 - 299	90 Kč + 30% z částky nad 200 Kč	200 - 299	0
300 - 399	120 Kč + 20% z částky nad 300 Kč	300 - 399	90 Kč
400 - 499	140 Kč + 10% z částky nad 400 Kč	400 - 499	110 Kč
500 - 599	150 Kč	500 - 599	130 Kč
600 - 699	150 Kč	600 - 699	150 Kč
700 - 799	150 Kč	700 - 799	170 Kč
800 - 899	150 Kč	800 - 899	190 Kč
900 - 999	150 Kč	900 - 999	210 Kč
1000 a více	150 Kč	1000 a více	230 Kč

Z tabulky je zřejmé, že minimální příspěvek účastníka, který by obdržel státní příspěvek v roce 2012, je 100 Kč. Na rozdíl od roku 2013, kdy bude účastníkovi přiznána státní podpora od výše příspěvku do penzijního fondu, který činí 300 Kč. Prodělají ti co si spoří 500 Kč měsíčně naopak ti co si spoří nad 600 Kč si přilepší.

Daňové úlevy

Daňové úlevy penzijního připojištění si spořitel může uplatnit na základě novely zákona o penzijním připojištění č. 170/1999 Sb. Úlevy se vztahují na každou uzavřenou smlouvu o penzijním připojištění bez ohledu na typ penzijního plánu a datum jejího uzavření. Daňové úlevy představují jasný cíl státu jak motivovat zaměstnavatele k příspěvku do penzijního připojištění a také jak zatraktivnit spoření částek nad 500 Kč. Pokud účastník tohoto připojištění spoří více než 500 Kč do penzijního fondu měsíčně, následně si může tuto celou platbu odečíst od základu daně. Daňové úlevy mají ale i své hranice. Klient si může ročně od daňového základu odečíst maximální možnou částku 12 000 Kč a to za podmínky, že si naspořil minimálně 18 000 Kč (tzn., že k vloženým 6 000 Kč získává státní dotaci a zbylých 12 000 Kč si může odečíst od základu daně). Z toho vyplývá, že nejvyšší možnou částkou, ke které dostane klient státní dotaci i daňovou úlevu, činí 1 500 Kč měsíčně. (Šimek, 2011)

Přehled veškerých daňových úlev a státních příspěvků u penzijního připojištění je uveden v příloze číslo 3. na straně 80.

Zaměstnanecké benefity

Zákon o dani z příjmů (novela od 1. 8. 2008), který upravuje zaměstnanecké výhody, týkající se životního a penzijního připojištění, říká, že zaměstnavatel může svému zaměstnanci přispívat na jeden nebo oba výše uvedené produkty současně a to do celkové výše 24 000 Kč. Zaměstnavatel do tohoto limitu nemusí odvádět sociální a zdravotní pojištění ani daň z příjmů. (Šimek, 2011)

Výplata penzí

Existuje několik způsobů, jakými si může účastník penzijního připojištění nechat vyplatit svoji rentu od penzijního fondu, ovšem každý způsob výplaty má své jasně dané podmínky. (Šimek, 2011)

Druhy výplaty penzí

- **Starobní penze** je klasickou formou penzijního připojištění, kde figurují dvě základní podmínky pro její získání. První podmínkou je dosažení hranice věku šedesáti let klienta a druhou podmínkou je délka spoření s minimálním horizontem šedesáti měsíců. V neposlední řadě je tato forma důchodu přiznána i v případě, je-li účastníkovi penzijního spoření přiznán starobní důchod. (finance.cz, 2011)

- **Výsluhová penze** je dávka, u které vznikne oprávnění na její vyplacení již po patnácti letech spoření. (Šimek, 2011)
- **Invalidní penze** je druh penze, na který má nárok účastník po třech letech spoření za předpokladu, že mu byl státem přiznán plný invalidní důchod.
- **Pozůstalostní penze** je vyplácena pozůstalým určeným v pojistné smlouvě po spořiteli, jedinou podmínkou je splnění tříletého limitu spoření. (finance.cz, 2011)
- Další možností výplaty penze, kterou může účastník využít je **jednorázové vyrovnání**. To znamená, že po splnění základních podmínek, si může spořitel vybrat naspořené prostředky najednou. (Šimek, 2011)
- V neposlední řadě existuje i další způsob, jakým si účastník připojištění může vybrat své naspořené prostředky, a to **odkupné**. Odkupné může využít spořitel, kterému nevznikl nárok na penzi, ale již nechce přispívat do penzijního fondu a chce si své prostředky vybrat předčasně. Jedinou podmínkou, kterou musí splňovat je platit příspěvky alespoň dvanáct měsíců. Nevýhodou odkupného je, že předčasným vybráním prostředků, přijde tento pojistník o státní příspěvek a výnos ze státního příspěvku, které se vrací zpět do státní pokladny. (finance.cz, 2011, Šimek, 2011)

Zánik penzijního připojištění

Zákon o penzijním připojištění uvádí, že penzijní připojištění zaniká dnem ukončení výplaty poslední penze, dnem na kterém se účastník a penzijní fond písemně dohodli, dnem ke kterému bylo penzijní připojištění vypovězeno podle § 17 a 18, dnem výplaty odbytného při zániku penzijního fondu, pokud nedošlo k převzetí povinností penzijního fondu jiným penzijním fondem, dnem ukončení trvalého pobytu účastníka na území České republiky, dále dnem ztráty bydliště na území členského státu Evropské unie nebo ukončení účasti v důchodovém pojištění nebo ve veřejném zdravotním pojištění v České republice a úmrtím účastníka. (penzijni-prijisteneni.eu, ©2011, penzijniprijisteneni.cz, ©2011)

2.4 Investiční společnosti a fondy

Investiční společnosti a fondy jsou popisovány jako obchodní společnosti, jejichž předmětem podnikání je kolektivní investování vykonávané na základě povolení vydaného Komisí pro cenné papíry. Přesnější profil investičních společností a fondů je zakotven v zákoně č. 248/1992 Sb., o investičních společnostech a fondech, ve znění pozdějších předpisů. Nejčastěji mají investiční fondy podobu akciové společnosti, která je založena na principu shromažďování peněžních prostředků, jejich ukládání a směna za jiné majetkové hodnoty.

Veškeré obchody s cennými papíry, vyjma obchodů s dluhopisy, jejichž vydávání není investiční společnosti dovoleno, jsou vykonávány pouze prostřednictvím makléře nebo obchodníka s cennými papíry. (Hrdý, 2005)

Investiční společnost své finanční nástroje soustřeďuje do podílového fondu vydáváním podílových listů. Investiční společnost má oprávnění vytvářet podílové fondy jako otevřené nebo uzavřené. Otevřenými podílovými fondy se rozumí fondy, které nejsou limitovány ve vydávání podílových listů a podílník má právo na zpětný prodej svého podílového listu investiční společnosti. U uzavřených fondů je omezeno vydávání podílových listů a podílník nemá nárok na zpětný prodej podílového listu mateřské investiční společnosti. (Dočkal, 1998)

Majetek podílového fondu je investiční společností využíván jako instrument ke koupi cenných papírů, kromě toho je obhospodařován jménem investiční společnosti na účet majitelů podílových listů. Každý podílový či investiční fond oplývá vlastním statutem, kde bývají uvedeny základní údaje týkající se primárně cílů a zaměření investiční společnosti v již zmiňovaném podílovém nebo investičním fondu, dále zásady hospodaření a způsob použití výnosů z tohoto majetku. Investiční fond shromažďuje na rozdíl od investiční společnosti peněžní prostředky vydáváním akcií a svůj majetek koncentruje ke koupi nemovitostí, cenných papírů, movitých věcí nebo jej má uložen na bankovním účtu, ale nesmí jej využívat ve formě darů, úvěrů nebo půjček. (Hrdý, 2005)

V případě zahraničních fondů, je důležité si uvědomit zásadní věc a to, že fondy se zahraniční působností jsou denominované v cizí měně (EUR, USA) a také výkonnost fondu je vypočítaná v dané měně. Proto v případě, kdy investor má zájem o porovnání výkonnosti fondu s jiným finančním nástrojem v domácí měně, tedy v korunách, je třeba udělat propočít pomocí výměnných kurzů následujícím způsobem:

$$Y_d = (Y_z + 1) \times (S_1/S_0) - 1 \quad (2.2)$$

Y_dvýnos v zahraniční měně

Y_zvýnos v domácí měně

S_0směnný kurz na začátku

S_1směnný kurz na konci (Steigauf, 2003, 37)

Posláním investičních společností a investičních fondů je spravovat prostředky zejména drobných investorů a dbát na jejich bezpečné a výnosné uložení do různých majetkových hodnot. (Špička, 1993)

Investice skrze podílové fondy je dobrou variantou pro ty investory, kteří chtějí investovat menší část svých finančních prostředků a nemají čas na to, aby se sami starali o své investice, nebo si na to netroufají. (Gladiš, 2004)

K základním atributům, díky kterým jsou podílové fondy tak populární, patří výhody typu diverzifikace, odborná správa, likvidita, jednoduchost a dostupnost, nízké náklady, průměrování nákladů a rodina fondů. (Steigauf, 2003, s. 19)

Poplatky a náklady související s investováním do fondů

Potencionální investor musí být připraven na náklady (administrativní náklady tj. náklady související se službami pro podílníky), poplatky (poplatky spojené s marketingovými náklady) a správní náklady fondu, které si tyto společnosti odečtou z výnosu z investičního podílu. Na trhu ovšem existují i bezpoplatkové fondy, které si neúčtují žádné prodejní poplatky, ale mají náklady na správu investic a služby klientům, jež jsou hrazeny samotným fondem. (Grosjean, 199; Steigauf, 2003)

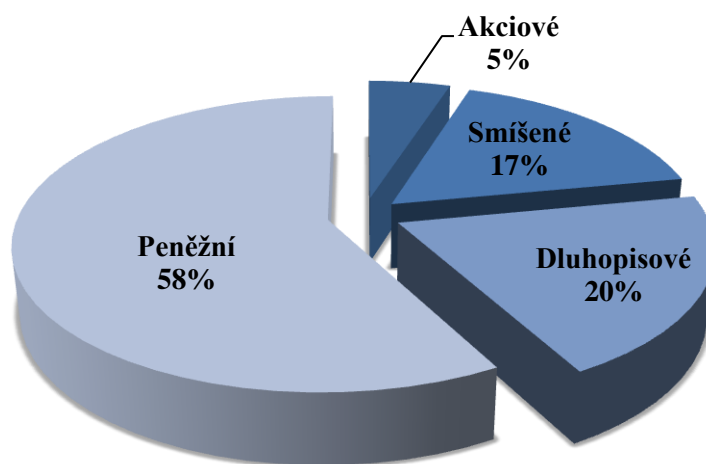
Druhy investičních a podílových fondů specifikované dle investiční strategie

- příjmový fond (cíl strategie je maximální roční výnos)
- růstový fond (cílem je dlouhodobě udržet růst majetku fondu)
- tezaurovaný fond (neposkytuje účastníkům roční výnos, strategií je investice do nových finančních instrumentů)
- vyvážený fond (preferuje minimalizaci rizika)
- zastřešující fond (soustřeďuje pod sebou větší množství fondů)
- zelený fond (cílem je společensky odpovědné investování) (Srový, 2005)

Fondy jsou rozděleny do čtyř základních druhů fondů:

- Fondy peněžního trhu
- Fondy dluhopisové
- Fondy smíšené (akcie + dluhopisy)
- Fondy akciové (Srový, 2005)

Podrobnější popis výše uvedených fondů je přibližně v příloze číslo 5 na straně 82, kde je uveden průměrný výnos, doporučený investiční horizont, očekávání investora a riziko investice dílčích fondů.



Obr. 6. Zastoupení fondů dle druhu na českém trhu

(Šimek, 2011, s. 45)

Volba fondu dle rizikového profilu klienta a doby investice

V tabulce, která se nachází v příloze číslo 6 na straně 83, se může potenciální investor informovat o fondech vzhledem k jejich rizikovosti a době investice.

2.5 Komodity

Komoditou je zboží, jež má podobu hmotných předmětů a služeb. Proto toto zboží v užším slova smyslu, někdy označované jako zboží reálné. (Dědič, 1992, s. 21)

Členění komodit dle patria.cz

- Průmyslové (měď, olovo, hliník, nikl, aj.)
- Energické (ropa, zemní plyn, topný olej, aj.)
- Zemědělské (kukuřice, bavlna, kakao, káva, cukr, aj.)
- Drahé kovy (zlato, stříbro, platina, aj.) (patria.cz, ©1997 – 2012)

2.5.1 Investice do komodit

Do komodit lze investovat různými způsoby, ať už přímo či zprostředkovaně. Přímá cesta formou komoditních future však vyžaduje značné zkušenosti a neustálý dohled. Kromě toho velmi svádí ke spekulacím. Pro „normálního“ investora je proto vhodnější investovat

„oklikou“ přes komoditní akcie, tj. akcie firem, které komodity těží, zpracovávají nebo vyrábějí zařízení pro jejich těžbu a zpracování. (Kohout, 2008, s. 169)

Investice do vzácných kovů

Investice do zlata, stříbra nebo platiny je v dnešní době považováno investory za schůdnou variantu, díky které mohou dostat k zajímavému výnosu. Velkou výhodou je pro investora permanentní prodejnost za transparentní denní kurs a stálost vůči krizím. Existuje nespočet variant, jakými lze investovat v rámci drahých kovů. Investor si může vybrat, zda zainventuje formou nákupu mincí, cihel, šperků nebo do akcií společnosti, zabývající se těžbou, zpracováním, či prodejem vzácných kovů. (Grosjean, 1994)

Energetické komodity

Investor může zvolit i jinou cestu, kam investovat své peněžní prostředky, tou je investice do ropných a plynářských podniků. Ropné a plynářské vrty jsou ale vysoce spekulativní podnikání, které je nevhodnou variantou investice pro průměrného investora. (Stowers, 1996)

Dlouhodobé trendy – komodity, měny a úrokové míry

Komodity na rozdíl od akcií nejsou považovány za stabilní dlouhodobé trendy, jelikož s komoditami nejsou spojeny žádné zisky ani dividendy, nýbrž dlouhodobé trendy v cenách komodit existují, ale směřují oběma směry (od počátku 80. let, kdy bylo zlato oceněno na 900 dolarů za trojskou unci, má zlato dlouhodobě klesající trend, jeho výše se v polovině 90.let snížila na 300 až 400 dolarů za trojskou unci). Nabídka zlata v důsledku těžby roste, zatímco poptávka po zlatě stagnuje. Zlato je zvláštním typem komodity, u které je průměrný výnos za velmi dlouhou dobu nulový, jejíž reálná hodnota se během 400 let nezměnila. (Kohout a Hlušek, 2002)

Charakter měnových kursů se odvíjí stejným směrem jakožto u výše zmíněných komodit. Kurs měny dlouhodobě závisí především na obchodní bilanci příslušné země.

Je-li řeč o měnách, není možno opomenout ani úrokové míry. *Úrokové míry mají tendenci oscilovat kolem určité dlouhodobě normální hodnoty. Tento „dlouhodobý normál“ je do jisté míry ekvivalentem vnitřní hodnoty akcií. Zatím co komodity, měny a někdy akcie mívají kladné krátkodobé autokorelace výnosů (tj. pozitivní trendy), autokorelace úrokových měr bývají typicky záporné.* (Kohout a Hlušek, 2002, s. 51)

II. PRAKTICKÁ ČÁST

3 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI PARTNERS FINANCIAL SERVICES, A.S.

3.1 Základní informace o společnosti

Akciová společnost Partners Financial Services, a. s. zahájila, v červnu roku 2007 zápisem do obchodního rejstříku u městského soudu v Praze, svoji činnost, tedy nabídku služeb nezávislého finančního poradenství a zprostředkování finančních produktů po celé České republice. Společnost Partners Financial Services, a.s. vzešla z konkurenční německé společnosti OVB, jejichž někdejší poradci, dnes zakladatelé a partneři společnosti Partners, se rozhodli vrátit finančnímu poradenství jméno a důstojnost, a nabídnout tedy klientům komplexní a hlavně seriózní pomoc s jejich rodinnými financemi, s cílem zvýšit jejich životní úroveň. Tato ryze česká finančně poradenská společnost se již po pár letech od vzniku, může chlubit statusem největší poradenské společnosti na českém trhu, s více než miliardovým ročním obratem.

Heslem této společnosti je „Finanční poradenství JINAK“, pod kterým je možno si představit kvalitní finanční poradenství založené na odborných znalostech, nezávislosti a objektivitě poradců, jež je přidanou hodnotou pro každého klienta. Společnost Partners se snaží vybudovat jakési dlouhodobé partnerství mezi poradcem této společnosti a klientem, které je založeno na důvěře. Společnost také lpí na dodržování velice disciplinované firemní kultury a etiky svých zaměstnanců.

Společnost Partners oplývá svojí vlastní podnikatelskou filozofií, do které se integrují její poslání, nadefinované vize a strategie.

Součástí strategie Partners Financials Service je produktové portfolio, jež tvoří exkluzivní nízkonákladové produkty z oblasti pojištění i investic, které jsou připraveny ve spolupráci s analytiky společnosti a partnerskými finančními institucemi společnosti.

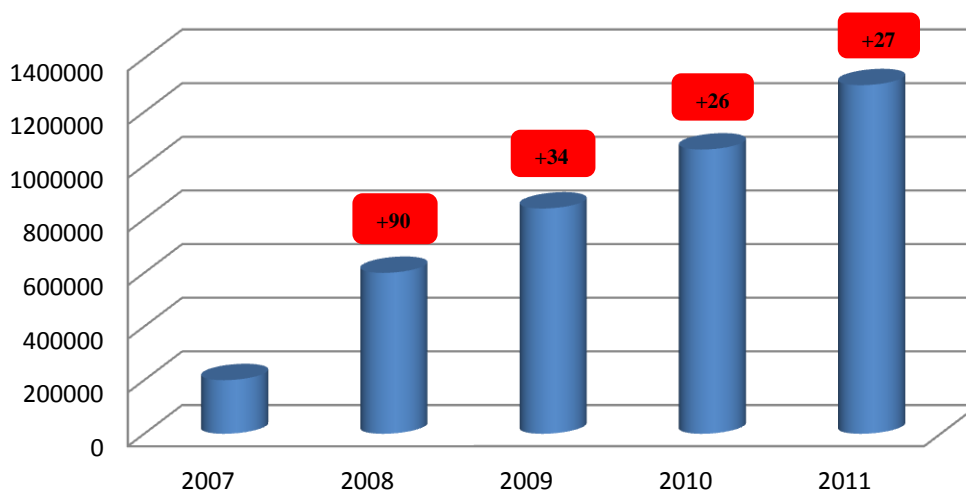
Jedním ze základních cílů společnosti je zvyšování finanční gramotnosti nejen svých klientů, ale i široké veřejnosti, viz., pořad krotitelé dluhů, den finanční gramotnosti a podobně. (interní materiály společnosti)

3.2 Partners Financial Services, a.s. v číselných údajích

Tab. 3. Partners Financial Services, a.s. v číselných údajích
(Vlastní zpracování na základě interních materiál společnosti)

Partners Financial Services, a. s. v datech*	
Vznik společnosti	2007
Výše základního kapitálu	30 000 000 Kč
Provizní obrat v roce 2009	838 000 000
Provizní obrat v roce 2010	1 048 000 000
Provizní obrat v roce 2011	1 174 000 000
Provizní obrat v roce 2012 (odhad)	1 494 000 000
Počet obchodních partnerů	52
Počet produktů v portfoliu	365
Počet poradců	3500
Počet manažerů	460
Počet ředitelů	29
Počet partnerů	5
Počet klientských center	20
Počet klientů	276 000

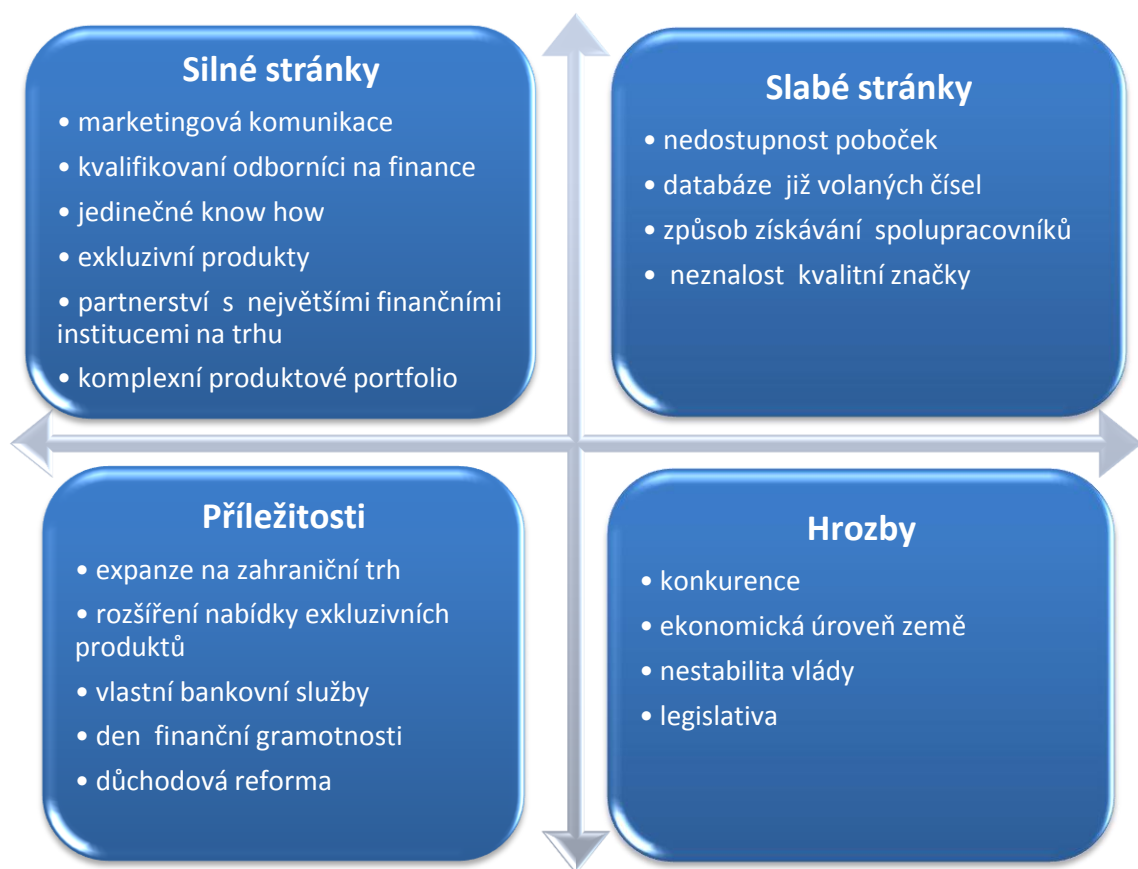
*Pozn. Údaje v tabulce č. 3 jsou platné k 1. čtvrtletí 2012



Obr. 7. Růst tržeb společnosti Partners v tis. Kč (Šimek, 2011, s. 11)

Z obrázku č. 8 lze spatřit fakt, že tržby společnosti Partners mají tendenci vzrůstat. Obrat v roce 2007 je nízký z důvodu vzniku společnosti v měsíci červnu, obrat je brán v potaz pouze za období 7 měsíců. I přes ekonomickou krizi se obrat, v roce 2008 oproti předchozímu roku, vzrostl o 90 %, jinak tomu nebylo ani v roce 2009, kdy se obrat ve srovnání s rokem 2008 zvýšil o 34%. Na rozdíl od roku 2009 o rok později vzrostly tržby o 27% a v roce 2011 společnost zaznamenala nárůst tržeb oproti roku 2010 o 26%, tedy na hranici 1,3 miliardy.

3.3 SWOT Analýza společnosti Partners Financial Services, a.s.



Obr. 8. SWOT Analýza Partners Financial Services, a.s.
(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

3.3.1 Silné stránky

Marketingová komunikace

Společnost Partners lpí na pozitivní vnímání kvality a síly této značky a finančního poradenství jako takového, proto každý rok investuje nemalý obnos peněžních prostředků do nejrůznějších marketingových kampaní a akcí.

- **Televizní reklamy.** Společnost neopomněla ani televizní reklamu, která v sobě skrývá vkus i důvtip, jež mohou televizní diváci sledovat denně v přesně definovaných časech.
- **Billboardové akce.** V měsících listopad a prosinec 2011 proběhly rozsáhlé personifikované billboardové kampaně poradců a manažerů této společnosti po celé České republice, jejichž cílem bylo především zvýšit povědomí o značce a podpořit byznys v dané lokalitě.
- **Inzerce.** Vedle televizních reklam a billboardů, se lze s Partners setkávat i na stránkách dobře známých deníků a předních zpravodajských týdeníků jako jsou například Hospodářské noviny, MF Dnes, Lidové noviny, Ekonom nebo Respekt. Cílem inzerce je opět zvýšení povědomí o značce a získání důvěry klienta.
- **Webové stránky.** Partners Financial Services, a.s. se může pochlubit i svými efektivně propracovanými webovými stránkami (www.partners.cz; www.jsmepartners.cz apod.), kde se potenciální zájemce o poradenské služby může informovat blíže o popisované společnosti.
- **Sponzoring.** Partners Financial Services, a.s. je velice výkonná i v oblasti sponzoringu. Společnost podporuje řadu ekonomických škol, zejména ty, které jsou zaměřeny na ekonomii a finance. V kooperaci s Provozně ekonomickou fakultou univerzity Mendelovy v Brně vznikl nový studijní obor Finance a investiční management, šitý na míru těm studentům, kteří chtějí svojí pracovní kariéru ukotvit v oblasti finančnictví.
- **Charita.** Společnost je zapojená na popud firemních poradců, manažerů, ředitelů a jiných členů společnosti do ne mála charitativních projektů (banka pupečnickové krve, nadační fond šťastný úsměv, domov pro seniory v Lanškrouně a mnoho dalších), které jsou financovány z firemního budgetu.
- **Televizní pořad „Krotitelé dluhů“.** Partners Financial Services, a.s. získala popularitu i přes televizní obrazovky, a to pořadem Krotitelé dluhů, který reagoval na stále rozšířenější jev naší společnosti – zadlužování osob a domácností. Úspěšný seriál spočíval v cenných radách poradců společnosti Partners osobám, jež žily na okraji společnosti nebo osobního bankrotu, jak se z nepříznivé situace co nejdříve postavit zpět na vlastní nohy.
- **Další aktivity společnosti.** Společnost Partners se snaží ve vzdělávání angažovat dlouhodobě, tato slova potvrzují aktivity a akce, které tato společnost pořádá za

účelem vzdělávání společnosti v oblasti financí. Tyto akce jsou pořádány také v rámci základních a středních škol, kde se poradci a manažeři snaží přiblížit mladým studentům příležitosti a nástrahy, které finanční trh přináší. (interní materiály společnosti)

Kvalifikovaní odborníci na finance

Společnost Partners se snaží ze svých finančních poradců udělat odborníky na finance na slovo vzaté, proto dbá na řádné vzdělání. Finanční poradci jsou první řadě podrobeni několika měsíčnímu vzdělání v rámci Trainee akademie, kde jsou tito začátečníci nastaveni na podnikání, budování i obchod a učí se základním obchodním a produktovým znalostem. Následně své znalosti dále prohlubují na individuálních školeních, které se konají nespočetněkrát do měsíce a jsou přednášena těmi nejúspěšnějšími v rámci společnosti.

Jedinečné know how

Partners Financial Service se od jiných finančně poradenských společností odlišuje svým jedinečným know how, které spočívá také v unikátním systému práce. Již zmíněný systém práce spočívá v třech základních schůzkách s klientem, tedy analýzou, poradenstvím a servisem.

Analýzou se rozumí prvotní schůzka, kde finanční poradce představí systém spolupráce mezi poradcem a klientem, stanoví se vzájemné podmínky spolupráce, poradce dále zjišťuje klientovi cíle, přání a plány do budoucnosti, kterých by mohli společnými silami docílit.

Na druhé schůzce (na poradenství) má finanční poradce Partners již vypracovaný finanční plán šitý na klientovu míru dle informací zjištěných na analýze, který mu je představen a ve kterém jsou uvedeny možnosti, jakými lze docílit klientovým cílů a plánů.

Třetím typem schůzky bývá servis, kde se obvykle podepisují smlouvy a jiné tiskopisy. Servis ovšem nemusí být jenom o smlouvách, servis hlavně spočívá v dlouhodobé spolupráci mezi finančním poradcem a klientem, v tomto případě se řeší další potřeby nebo změny, které plynou ze strany finančního poradce (aktualizace smluv nebo informace o novinkách na finančním trhu aj.) nebo ze strany klienta, jenž můžou být zapříčiněny různými životními událostmi (založení rodiny, ztráta povolání apod.)

Komplexní portfolio společnosti

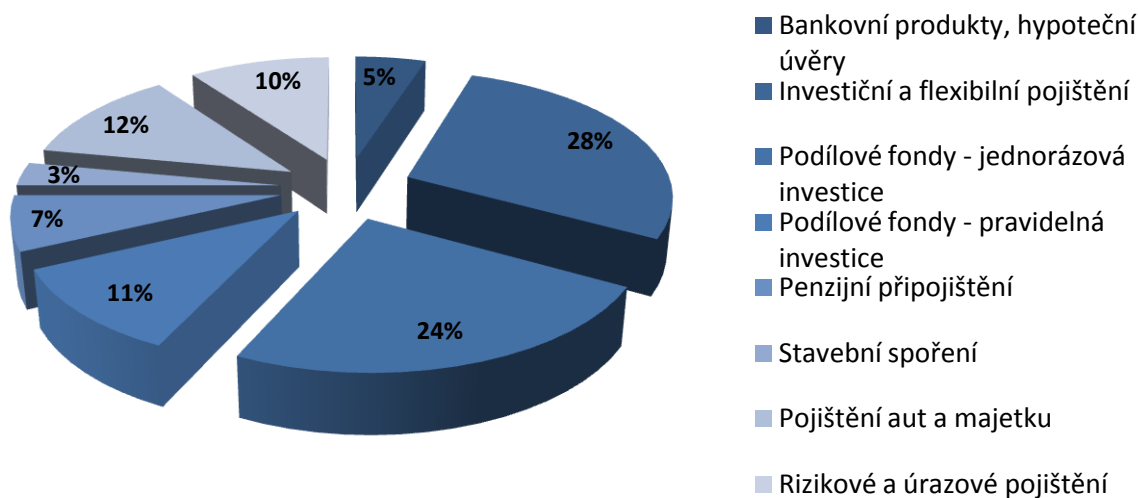
Společnost Partners poskytuje komplexní nabídku finančních služeb, jenž může nabídnout svým klientům. Souhrnný přehled produktů je demonstrován níže v tabulce.

Tab. 4 Produktové portfolio společnosti Partners Financial Services, a.s.

(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

Typ produktu	
Bankovní produkty	běžné účty, hypoteční úvěry, investiční úvěry pro firmy a podnikatele, investiční úvěry pro společenství vlastníků bytových jednotek a bytová družstva, platební a kreditní karty, podnikatelské úvěry, překlenovací hypoteční úvěry, spořicí účty a termínované vklady
Investice	investiční zlato, modelová portfolia, podílové fondy, pravidelné investování, přímé investice na burzách
Leasing	leasingové úvěry
Neživotní pojištění	cestovní, havarijní, pojištění aut a majetku, pojištění majetku a odpovědnosti občanů, pojištění pracovní neschopnosti, pojištění majetku a odpovědnosti podnikatelů, pojištění nákladů na veterinární léčbu, pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla, pojištění podnikatelských rizik, pojištění právní ochrany, pojištění proti úpadku cestovních kanceláří, úrazové pojištění, zdravotní připojištění
Penzijní připojištění	penzijní připojištění se státním příspěvkem
Stavební spoření	překlenovací úvěry a úvěry ze stavebního spoření, stavební spoření
Životní pojištění	důchodové, flexibilní, investiční, kapitálové, rizikové, úvěrové

Podíl produktů v portfoliu Partners Financial Services, a. s.



Obr. 9. Podíl produktů v portfoliu Partners Financial Services, a.s.
(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

Partnerství s největšími finančními institucemi na trhu

Společnost Partners spolupracuje s desítkami finančních institucí. V portfoliu lze najít největší banky, pojišťovny i investiční společnosti, které figurují na tuzemském finančním trhu. Níže jsou uvedeny veškeré finanční instituce, se kterými je společnost Partners Financial Services, a.s. ve vzájemné kooperaci.

- **Společnosti poskytující životní pojištění** - AEGON Pojišťovna, a.s., Allianz pojišťovna, a.s., Aviva životní pojišťovna, a.s., AXA životní pojišťovna a.s., Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., ČSOB Pojišťovna, a.s., Generali Pojišťovna, a.s., ING Životní pojišťovna N.V., pobočka pro ČR, Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, Pojišťovna České spořitelny, a.s., UNIQA pojišťovna, a.s.
- **Společnosti poskytující neživotní pojištění** - Allianz pojišťovna, a.s., AXA pojišťovna a.s., AXA Assistance CZ, Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., ČSOB Pojišťovna, a. s., D.A.S. pojišťovna právní ochrany, Evropská cestovní pojišťovna, Generali Pojišťovna, a.s., Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, BNP Paribas Cardif Pojišťovna, a.s., Triglav pojišťovna, a.s., UNIQA pojišťovna, a.s.
- **Společnost poskytující penzijní připojištění** -AEGON Penzijní fond, a.s., Allianz penzijní fond, a.s., AXA penzijní fond, a.s., ČSOB Penzijní fond Stabilita, a.s., Penzijní fond Komerční banky, a.s., Generali penzijní fond a.s., ING Penzijní fond, a.s., Penzijní fond České spořitelny, a.s.

- **Společnosti poskytující stavební spoření a úvěry ze stavebního spoření** - Raiffeisen stavební spořitelna, a.s., Wüstenrot stavební spořitelna, a.s., Stavební spořitelna České spořitelny, a.s
- **Společnosti poskytující hypoteční a spotřebitelské úvěry** - Česká spořitelna, a.s., Hypoteční banka, a.s., Komerční banka, a.s., LBBW Bank CZ, a.s., Raiffeisenbank, a.s., UniCredit Bank Czech Republic a.s., Volksbank CZ, a.s., Wüstenrot hypoteční banka, a.s.
- **Společnosti poskytující leasingy a úvěry na auto** – ESSOX, s.r.o.
- **Společnosti zabývající se investicemi a spořicími účty** - AXA investiční společnost, a.s., Conseq Investment Management, a.s., CYRRUS, a.s., ČP INVEST investiční společnost, a. s., NG Bank N.V., a.s., Investiční společnost České spořitelny, a.s., Pioneer investiční společnost, a.s., REICO investiční společnost České spořitelny, a.s., SAFINA, a.s. (interní materiály společnosti)

Exkluzivní produkty

Pro společnost Partners byly vytvořeny produkty v kooperaci s největšími partnery společnosti, které se vyznačují nízkonákladovostí a exkluzivitou, jež jistě ocení každý klient společnosti. Ve skutečnosti poradci pracují s mnoha exkluzivními produkty, ale ve své bakalářské práci jsem se zaměřila pouze na pětici produktů tohoto typu, které jsou finančními poradci nejpoužívanější a se kterými budu následně pracovat v analytické části. (interní materiály společnosti)

a) AVIVA - Vision

Investiční životní pojištění AVIVA Vision komplexně kryje rizika invalidity navazující na všechny tři stupně invalidity a umožňuje pojistit až pět dětí v rámci jedné smlouvy. Mezi hlavní výhody tohoto pojistného produktu je možné zařadit flexibilní sestavení Úvěrové asistence, kvalitní pojistné krytí horolezců a potápěčů v rámci standardní ochrany, rozšířené krytí v rámci připojištění trvalých následků úrazu a závažných onemocnění a dále možnost progresu jak při pracovní neschopnosti, při hospitalaci, ale i ve výplatě denních dávek. Kromě toho AVIVA Vision vyniká oproti jiným investičním pojištěním možností sjednání jednotlivých připojištění na minimální dobu, která byla snížena na 10 let a při bezškodním průběhu je schopna nabídnout slevu 30% za úrazová připojištění dospělých. (interní materiály společnosti)

b) AEGON – Invest and Live

AEGON Invest and Live je investiční životní pojištění, jenž obsahuje 17 druhů pojištění a připojištění včetně nestandardního řešení rizika invalidity, dále nabízí velmi širokou paletu připojištění až pro pět osob včetně bohaté nabídky připojištění invalidity, která se vyznačuje nízkými sazbami všech připojištění. Tento pojistný produkt jednoduše nabízí úplnou transparentnost všech poplatků, které jsou jedny z nejnižších na trhu. Jeho další jedinečnou vlastností je, že se stal prvním produktem využívajícím e-Underwriting AEGON Expres, díky němuž může finanční poradce online vyhodnotit zdravotní stav klienta. (interní materiály společnosti)

c) ALLIANZ – F1

Allianz F1 je investiční životní pojištění s nejmodernější investiční složkou, jenž je v mnoha ohledech unikátní. Zahrnuje exkluzivní pojištění pro ženy, ze kterého je vyplaceno plnění při narození vážně nemocného dítěte, při méně vážné rakovině nebo při výkonu plastické chirurgie po úrazu a mnoho dalších. Je výhodné pro ženy, které plánují rodinu, jež si mohou sjednat denní dávku, která bude vyplacena i při pracovní neschopnosti nebo v důsledku hospitalizace v souvislosti s těhotenstvím. (interní materiály společnosti)

d) GENERALI – Allegro

Rizikové životní pojištění Allegro je životní pojištění s komplexní pojistnou ochranou. V rámci jedné pojistné smlouvy je možné pojistit 1 až 8 osob (děti, dospělí, seniory; nemusí být v příbuzenském vztahu) a sjednat tak až 160 pojištění. Produkt v rámci jedné smlouvy kombinuje životní, úrazová a nemocenská pojištění až pro osm osob najednou, včetně plné invalidity II. stupně úrazem i nemocí. U sedmi rizik lze navíc sjednat klesající pojistnou částku, a tedy i pojistné. To je výhodné např. tehdy, kdy si klient sjednává pojištění především kvůli hypotéce.

Allegro obsahuje asistenční služby doplněné o bezplatnou konzultaci s lékařem či právníkem po telefonu a produkt lze nyní rozšířit o pojištění vybraných onkologických onemocnění. Klienti tím získávají kromě pojistné ochrany možnost opakovaně čerpat příspěvek 500 Kč na jejich prevenci. (interní materiály společnosti)

e) AXA – GENERACE X

AXA Generace X je produktem pravidelného investování. Portfolia se skládají z otevřených podílových fondů AXA, klient může kdykoliv změnit svoji investiční strategii a bez-

platně přesouvat investici mezi jednotlivými fondy AXA. Portfolia byla vytvořena ve spolupráci s hlavním analytikem společnosti Partners Pavlem Kohoutem. (interní materiály společnosti)

3.3.2 Slabé stránky

Nedostupnost poboček na každém místě

Mezi slabé stránky je možno zařadit i nedostupnost poboček v některých místech republiky, neboť mnoho klientů je donuceno cestovat do kanceláří mnohdy vzdálených několik desítek kilometrů od jejich domovů, což se jim zdá často zbytečné nebo finančně či časově náročné a často se kvůli tomuto pádnému důvodu setkání s poradcem neuskuteční. Společnost Partners i na takováto úskalí své dostupnosti myslí, proto by do budoucna ráda otevřela pobočky v každém menším městě, aby se finanční služby staly přístupné pro každého.

Databáze již volaných čísel

Každý finanční poradce společnosti Partners funguje na bázi doporučení na nové potenciální klienty nebo spolupracovníky, které mu mohou zajistit další pracovní příležitost. Občas se ale stává, že tito případní klienti či spolupracovníci jsou zkontaktováni hned několika poradci v krátkém časovém horizontu, což je často pro tyto jedince nepříjemné a navíc si mohou utvořit zkreslený obraz o společnosti či oboru jako takovém. Řešením tohoto problému by mohl být například pc systém, kde by bylo vepsáno datum, kdy byl potenciální klient či spolupracovník zkontaktován a následně časový horizont, ve kterém by mohl být zkontaktován opět.

Způsob získávání nových spolupracovníků

Výjimečným problémem, který se může vyskytnout, je i způsob získávání nových spolupracovníků, a to v případě kdy si poradce zmiňované společnosti vytvoří inzerát v médiích, ve kterém slibuje pracovní příležitost v této společnosti. Takovýto postup vyhledávání nových spolupracovníků je výslovně zakázán etickým výborem společnosti, neboť toto jednání je vnímáno okolím spíše negativně a je následně sankcionováno různými formami pokut. Tyto praktiky jsou ovšem provozovány výjimečně a to v důsledku neznalosti či nekompletní informovanosti zaměstnanců.

Neznalost kvalitní značky

I přes velice zdatnou marketingovou komunikaci je společnost pro spoustu lidí „španělskou vesnicí“, proto je velice důležité marketing společnosti neustále zlepšovat nebo alespoň udržovat na stávající úrovni.

3.3.3 Příležitosti

Expanze na zahraniční trh

Mezi vize společnosti patří i expanze na zahraniční trh. Společnost Partners se zaměřila zejména na země, v nichž finanční poradenství ještě nemá tradici, jako například Polsko, Chorvatsko, Maďarsko aj., kde chce vybudovat silný kmen poboček stejně jako v České republice.

Rozšíření nabídky exkluzivních produktů

Partners má ve svém portfoliu mnoho exkluzivních produktů a v kooperaci s největšími finančními institucemi na trhu se neustále vytvářejí další nové unikátní a nízkonákladové produkty, které oplývají výhodnější poplatkovou strukturou a kvalitnějším „obsahem“, jenž utváří ve finále přidanou hodnotu pro klienta společnosti. (interní materiály společnosti)

Vlastní bankovní služby

Vzhledem k faktu, že společnost přišla s vlastními bankovními službami, zastřešila tím komplexní nabídku servisu klientovi ze strany Partners. Díky těmto bankovním službám již klient nepotřebuje v oblasti osobních financí nic jiného než poradce Partners a jeho služby, neboť všechny záležitosti týkající se financí může vyřídit na jediném místě s jedinou osobou. (interní materiály společnosti)

Den finanční gramotnosti

Den finanční gramotnosti je nejnovějším projektem společnosti Partners Financial Services, a. s., kde se společnost snaží dodat váhu, zájem a hlavně potřebu zvyšovat finanční gramotnost ekonomicky vyspělých zemí. Tímto významným dnem chce tato společnost apelovat na občany, firmy i vlády, aby vnesli a investovali do tohoto zásadního problému své prostředky a úsilí. Tento projekt by měl být uskutečňován každý rok 8. září, vždy s odlišnou tematikou, kde si veřejnost osvojí základní pojmy a zví praktické dovednosti. (interní materiály společnosti)

Důchodová reforma

Vzhledem k důchodové reformě, která vstoupí v účinnost nejpravděpodobněji na počátku roku 2013, se na českém trhu bude zvyšovat poptávka nejen po penzijním připojištění, ale životním pojištění jako nástroji řešení potřeb ve stáří. Proto má důchodová reforma pro společnost obrovský potenciál.

3.3.4 Hrozby

Konkurence

I přes skutečnost, že společnost Partners je v oblasti finančně poradenských služeb největší na trhu, musí mít stále „ostré lokty“, neboť český trh oplývá i dalšími silnými hráči v této atraktivní oblasti podnikání.

Ekonomická úroveň země

Ekonomická úroveň země vyplývá zejména z vývoje inflace, úrovně nezaměstnanosti, která značně souvisí s příjmy a výdaji obyvatelstva. V neposlední řadě je také ekonomická úroveň země ovlivněna vývojem hrubého domácího produktu. Jakákoliv sebemenší změna některých výše uvedených faktorů by mohla výrazně ovlivnit pojištěnost a tím i finančně poradenskou oblast.

Legislativa

Dalším ohrožením pro společnost může být i regulace legislativy ze strany státu. V případě, že by se stát rozhodl snížit státní podporu či daňové zvýhodnění u penzijního připojištění, zapříčinil by tímto krokem snížení poptávky po tomto produktu, což by mělo nepříznivý dopad i na popisovanou společnost.

Nestabilní vláda

Dlouhodobým problémem je nestabilita vlády. Nestabilita vlády vždy přináší obavy a nejistotu obyvatelstva, jež by mohla zaznamenat nižší pojištěnost a ta by se mohla stát další hrozbou pro společnost Partners.

4 ANALYTICKÁ ČÁST

V analytické části byly rozebrány vybrané investiční příležitosti u tří modelových retailových klientů, dle investiční strategie Partners Financial Services, a.s. Níže jsou blíže definovány údaje o modelových klientech, jejich cíle a přání do budoucna, od kterých se bude zvolená investiční strategie odvíjet.

Následně je u každého klienta uvedena finanční bilance, tedy rozdíl mezi jeho příjmy a výdaji. S ohledem na výslednou částku bilance je klientem určena investiční částka, kterou má zájem investovat.

Dalším úkolem je diverzifikovat investiční částku s ohledem na investiční riziko. Po kalkulaci nevyužití investiční částky budou zaznamenány nejvhodnější pojistné produkty pro typového klienta, s podrobně popsány parametry (pojistná rizika, výše poplatků, výše pojistného, pojistná doba, přibližný výnos, investiční částka na konci pojištění a komentář, jenž bude obsahovat fakta, proč byl pojistný produkt vybrán) a spořicí produkty, které budou demonstrovány obdobným způsobem (doba spoření, měsíční úložka, diverzifikace podílového fondu, přibližný výnos, investiční částka na konci spoření, výše poplatku a komentář).

4.1 Modelový klient - Jan Dudek

Jméno a příjmení: Jan Dudek

Věk: 23 let

Rodinný stav: svobodný

Zdravotní stav: dobrý, bez zdravotních komplikací

Počet potomků: žádné dítě

Povolání: student medicíny 4. ročníku

Cíle a plány do budoucna: Po studiu pan Dudek plánuje praxi jako lékař v Saudské Arábii a do budoucna si chce otevřít vlastní soukromou kliniku.

Finanční bilance Jana Dudka

Tab. 5. Finanční bilance Jana Dudka

(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

Výdaje		Čisté příjmy		
Pasiva – domácnost			Klient/ka	Partner/ka
Bydlení	2 400	Hlavní pracovní poměr	0	
Jídlo, běžné nákupy	2 000	Vedlejší pracovní poměr	3 000	
Doprava do zaměstnání	0	OSVČ	0	
Auto + benzín. atd.	0	Mateřská, rodičovská	0	
Mobil + pevná linka	600	Sociální příspěvek	0	
Internet+ kabelová TV	0	Výživné	0	
Oblečení + obuv	500	Ostatní	0	
Koníčky	600	Příjem z kapitálového maj.	0	
Restaurace, kultura	1 000	Příjem z pronájmu	0	
Cigarety	0	Ostatní příjmy (rodiče)	10 000	
Děti + zájmy, koníčky	0	Pravidelné bonusy, prémie	0	
Vánoce, dárky (ročně)	(9 000)	Příjmy celkem	13 000	
Dovolené (ročně)	(10 000)			
Studium, jazyky	800			
Výživné	0			
Domácí mazlíčci	0			
Leky + lék. Péče	300			
Ostatní	200			
Měsíčně pasiva - dom.	8 400			
Pasiva - finanční trh				
Úrazová pojištění	0			
Majetková pojištění	0			
Povinné ručení	0			
Ostatní pojištění	0			
Úvěry leasingy	Splátka	Účel	Výše dluhu	Rok splac.
	0			
Měsíčně pasiva -fin.trh	0	Úspory		
Za pasiva celkem	0			
Aktiva		Účel	Společnost	Částka
Stavební spoření	0			
Životní pojištění	0			
Investice	0			
Penzijní připojištění	0			
Běžné/Spořicí účty	30			
Ostatní	0			
Za aktiva celkem	30			
Výdaje celkem	8 430			
VÝSLEDNÁ BILANCE				
			4 570,-Kč	

Odsouhlasená investiční částka klientem: 2500,-Kč.

Investiční částka 2500,- bude dle strategie Partners Financial Services, a.s. diverzifikována:



*Obr. 10. Diverzifikace investiční částky Jana Dudka
(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)*

Pozn.: Nevyužitá investiční částka **48 Kč**.

Investiční životní pojištění AVIVA Vision

Pojistná doba: 47 let (do 70 let)

Pojistné: 1 000 Kč (450 Kč pojistná rizika + 550 Kč spoření)

Pojistná rizika: Zajištění smrti s konstantní pojistnou částkou 500 000 Kč

Zajištění smrti s klesající pojistnou částkou 1 500 000 Kč

Invalidita 2. a 3. stupně s progresivním plněním s klesající pojistnou částkou 1 000 000 Kč

Závažné nemoci s konstantní pojistnou částkou 100 000 Kč

Závažné nemoci s klesající pojistnou částkou 400 000 Kč

Trvalé následky úrazu od 0,5 % v částce 500 000 Kč

Výnos: cca 6%

Investiční částka na konci pojištění: cca 1 169 700 Kč

Poplatek: 24 měsíců

Komentář: Životní pojištění bylo zvoleno z důvodu velkých životních plánů pana Jana Dudka, neboť kdyby u pana Dudka nastala nějaká nenadálá situace, jakou je například vážný úraz, klienta již nikdo nepojistí, s čímž souvisí i jeho životní sen, klinika, na jejíž výstavbu by mu žádná finanční instituce nepůjčila své finanční prostředky. Produkt AVIVA Vision byl zvolen, neboť vzhledem k nákladovosti finančních rizik a poplatkům je tento produkt nejvhodnější a dalším pádným důvodem výběru produktu je fakt, že pojistná rizika jsou vyplacena i v případě úrazu v době praxe v Saudské Arábii.

Pojistná doba: Pojistná doba byla zvolena do klientových 70 let, neboť odchod do důchodu pro mladé se neustále prodlužuje, z toho důvodu je výhodnější spořit co nejdéle. V případě klientovi finanční nouze si samozřejmě může své naspořené prostředky předčasně vybrat (odkupné).

Pojistná rizika: Vzhledem ke klientově situaci byla pojistná rizika zvolena následovně:

- Smrt s konstantní částkou 500 000 Kč byla zvolena v souladu se strategií Partners, která tvrdí, že každý by měl být zajištěn na smrt nejméně na 0,5 mil. Kč.
- Zajištění smrti s klesající pojistnou částkou 1 500 000 Kč je s ohledem na jeho věk velice levná a vzhledem k jeho plánům do budoucna je toto zajištění účelné.
- Invalidita 2. a 3. stupně s progresivním plněním s klesající pojistnou částkou 1 000 000 Kč poslouží jako zabezpečení příjmů na 5 let (1milión/5 let/12 měsíci = 16 000 Kč/ měsíčně) Klesající pojistná částka byla zvolena z důvodu zajištění jeho aktivního života, celá část tohoto rizika bude klesat, čímž časem docílíme vyšší částky, jenž půjde na spoření.
- Závažné nemoci s konstantní pojistnou částkou 100 000 Kč a závažné nemoci s klesající pojistnou částkou 400 000 Kč, tato kombinace byla zvolena z důvodu ceny pojistného rizika, v případě diagnózy závažné nemoci bude vyplacena celá částka 0,5 mil. Kč.
- Trvalé následky úrazu od 0,5 % v částce 500 000 Kč klientovi byla nastavena, aby mu pokryla drobné vážnější úrazy. 0,5 mil. Kč bylo zvoleno z důvodu snadné komunikace a jednoduché kalkulace klientovi s ohledem na jeho příjem.

Do budoucna budou s ohledem na finanční situaci pana Dudka pojistná rizika navýšena.

Poplatek: Poplatek za pojistnou smlouvu bude uhrazen za 24 měsíců.

Rizikové životní pojištění GENERALI Allegro

Pojistná doba: 47 let (do 70let)

Pojistné: 152 Kč (152 Kč pojistná rizika bez spoření)

Pojistná rizika: Zajištění smrti konstantní pojistnou částkou 10 000 Kč

Trvalé následky úrazu od 10 % v částce 2 000 000 Kč

Komentář: Rizikové životní pojištění bylo zvoleno z důvodu levného zajištění závažných úrazů a tím i zajištění životního standardu, který by mohl být v důsledku závažného úrazu rapidně snížen. Produkt GENERALI Allegro je vzhledem k jeho nákladovosti neoptimálnější variantou.

Pojistná rizika: S přihlédnutím ke klientově situaci byla pojistná rizika zvolena následovně:

- Zajištění smrti konstantní částkou 10 000 Kč, je částkou, která je již v pojistné smlouvě trvale nastavena.
- Trvalé následky úrazu od 10 % v částce 2 000 000 Kč, toto pojistné riziko bylo nastaveno na výše uvedenou částku v důsledku progresu (4x, tedy 8 mil. Kč), které v případě závažného úrazu zajistí jeho životní standard.

Penzijní připojištění se státním příspěvkem ALLIANZ penzijní fond

Doba spoření: 42 let

Měsíční úložka: 300 Kč

Státní příspěvek 2012: 120 Kč

Státní příspěvek 2013: 90 Kč

Výnos: cca 3 %

Investiční částka na konci spoření: cca 389 800 Kč

Komentář: Do portfolia pana Dudka bylo zahrnuto i penzijní připojištění se státním příspěvkem Allianz. Tento penzijní fond byl zvolen v důsledku nejvyššího zhodnocení na trhu, které činí cca 3%. Panu Dudkovi sice toto penzijní připojištění na důchod nevydělá, ale v rámci diverzifikace je vhodné ho mít.

Progresivní spoření – CONSEQ – smíšené fondy**Doba spoření:** 20 let**Měsíční úložka:** 1 000 Kč (za celou dobu spoření bude vloženo 240 000 Kč)**Diverzifikace podílového fondu:** C-quadrat AMI (CZK) v částce 500 Kč

BNPP L1 Convertible Bond World CZK

v částce 500 Kč

Výnos: cca 7%**Investiční částka na konci spoření:** cca 480 000 Kč**Poplatek:** 6 000 Kč

Komentář: Nejprůhodnější variantou pro klienta je česká investiční společnost Conseq, neboť umožňuje zvolení si vlastní investiční strategie a je vhodná pro menší měsíční částky. Toto spoření bude fungovat jako příprava základního kapitálu na kliniku, který se bude s postupem času upravovat, dle klientových možností.

Diverzifikace podílového fondu: Diverzifikace do dvou fondů chrání hodnotu peněz s ohledem na nízké riziko ztráty peněžních prostředků.

- C-quadrat AMI (CZK) v částce 500 Kč – chrání hodnotu, v případě propadu ekonomiky se zakonzervuje.
- BNPP L1 Convertible Bond World CZK v částce 500 Kč – dluhopisy, které se dokážou proměnit v akcie – chrání hodnotu a mohou zajímavě vydělávat

Obecnou výhodou těchto fondů je, že v případě klient má nějaký nenadálý výdaj a na spoření mu již nezbyly žádné peněžní prostředky, spoření nemusí platit ani následně doplácet.

4.2 Modelový klient – Mgr. Martin Kulich**Jméno a příjmení:** Martin Kulich**Věk:** 36 let**Rodinný stav:** ženatý**Zdravotní stav:** dobrý, bez zdravotních komplikací**Počet potomků:** 2 děti (věk dětí: 4 roky a 1 rok)**Povolání:** učitel na střední škole

Cíle a plány do budoucna: Klient by se rád co nejrychleji zbavil svých dluhů, přilepšil si rád na důchod, naspořil dle možností dětem na studium a věnoval se svým koníčkům (horelezectví).

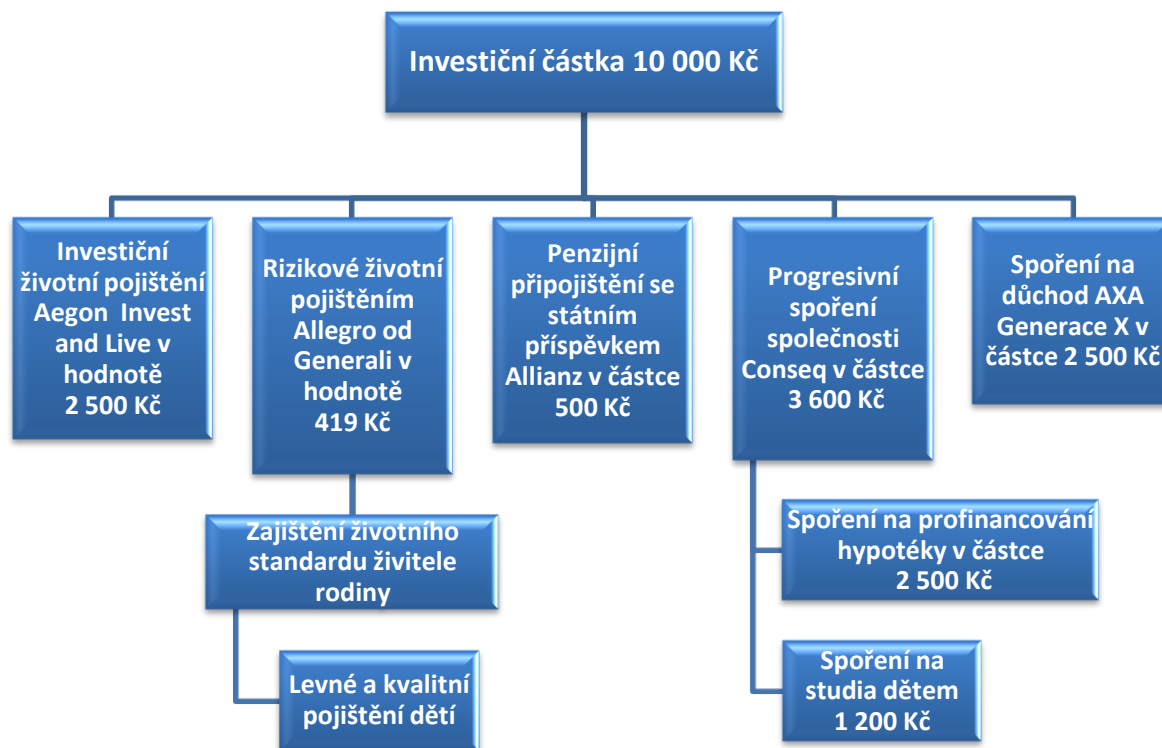
Finanční bilance Ing. Martina Kulicha

Tab. 6. Finanční bilance Ing. Martina Kulicha
(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

Výdaje		Čisté příjmy		
Pasiva – domácnost			Klient/ka	Partner/ka
Bydlení	5 400	Hlavní pracovní poměr	25 000	15 000
Jídlo, běžné nákupy	7 000	Vedlejší pracovní poměr	0	
Doprava do zaměstnání	300	OSVČ	0	
Auto + benzín. atd.	1 000	Mateřská, rodičovská	0	
Mobil + pevná linka	800	Sociální příspěvek	0	
Internet+ kabelová TV	300	Výživné	0	
Oblečení + obuv	1 000	Ostatní	0	
Koníčky	500	Příjem z kapitálového maj.	0	
Restaurace, kultura	1 000	Příjem z pronájmu	10 000	
Cigarety	0	Ostatní příjmy	0	
Děti + zájmy, koníčky	0	Pravidelné bonusy, prémie	0	
Vánoce, dárky (ročně)	(10 000)	Příjmy celkem	50 000	
Dovolené (ročně)	(20 000)			
Studium, jazyky	500			
Výživné	0			
Domácí mazlíčci	200			
Leky + lék. Péče	300			
Ostatní	500			
Měsíčně pasiva - dom.	18 800			
Pasiva - finanční trh				
Úrazová pojištění	450			
Majetková pojištění	1 300			
Povinné ručení	1 880			
Ostatní pojištění	0			
Úvěry leasingy	Splátka	Účel	Výše dluhu	Rok splac.
Hypotéka	6 500	Rekonstrukce domu	1 mil.	2042
Měsíčně pasiva -fin.trh	10 130	Úspory		
Za pasiva celkem	28 930			
Aktiva		Účel	Společnost	Částka
Stavební spoření	0			
Životní pojištění	1 250			
Investice	0			
Penzijní připojištění	500			
Běžné/Spořicí účty	130	Rezerva	ČS	120 000
Ostatní	0			
Za aktiva celkem	1 880			
Výdaje celkem	30 810			
VÝSLEDNÁ BILANCE			19 190.- Kč	

Odsouhlasená investiční částka klientem: 10 000,-Kč.

Investiční částka 10 000,- bude dle strategie Partners Financial Services, a.s. rozdělena:



Obr. 11. Diverzifikace investiční částky Ing. Martina Kulicha
(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

Pozn.: Nevyužitá investiční částka **392 Kč**.

Investiční životní pojištění AEGON – INVEST AND LIVE

Pojistná doba: 34 let (do 70 let)

Pojistné: 2 500 Kč (1 100 Kč pojistná rizika + 1 400 Kč spoření)

Pojistná rizika: Zajištění smrti konstantní částkou 500 000 Kč

Zajištění smrti s klesající pojistnou částkou 2 500 000 Kč

Invalidita 2. a 3. stupně s progresivním plněním s klesající pojistnou částkou 1 000 000 Kč

Závažné nemoci s konstantní pojistnou částkou 1 000 000 Kč

Trvalé následky úrazu od 1% v částce 500 000 Kč

Výnos: cca 7%

Investiční částka na konci pojištění: cca 756 000 Kč

Poplatek: 36 měsíců

Komentář: Životní pojištění Aegon bylo zvoleno z důvodu klientova koníčku horolezectví, díky němuž je v produktu Aegon Invest and Live náležitě zajištěn.

Pojistná rizika: Vzhledem ke klientově situaci byla pojistná rizika zvolena následovně:

- Smrt s konstantní částkou 500 000 Kč byla zvolena v souladu se strategií Partners, která tvrdí, že zajištění smrti s konstantní částkou 0,5 mil. Kč, je „základním stavebním kamenem“ životního pojištění.
- Zajištění smrti s klesající pojistnou částkou 2 500 000 Kč (2,5 mil. Kč = 1 mil. Kč + 3 x 0,5 mil. Kč), tato suma byla nastavena z důsledku dluhů, kterými klient disponuje, jež činí 1 mil. Kč. Další věcí, která v této částce hraje významnou roli, je fakt, že je to živitel rodiny, který prakticky živí tři další osoby (0,5 mil. Kč na hlavu v rodině) v domácnosti. Stejně jako u pana Dudka byla zvolena u pana Kulicha smrt s klesající pojistnou částkou, neboť je podstatně levnější než smrt s konstantní pojistnou částkou a také protože toto pojistné riziko klesá společně s výší hypotéky, klient s postupem času nebude potřebovat tak vysoké zajištění na smrt.
- Invalidita 2. a 3. stupně s progresivním plněním s klesající pojistnou částkou 1 000 000 Kč poslouží jako zabezpečení příjmů na 5 let (1milión/5 let/12 měsíce = 16 000 Kč/ měsíčně + invalidní důchod od státu). Klesající pojistná částka byla zvolena z důvodu zajištění jeho aktivního života, celá část tohoto rizika bude klesat, čímž časem docílíme vyšší částky, jež půjde na spoření.
- Závažné nemoci s konstantní pojistnou částkou 1000 000 Kč, tato částka byla nastavena z prostého důvodu a tím je, že klient zároveň funguje jako živitel rodiny, proto musí být náležitě zajištěn i na riziko závažných nemocí, neboť by ztráta příjmů hlavního živitele byla pro rodinu velkým zásahem do rodinného rozpočtu.
- Trvalé následky úrazu od 0,5 % v částce 500 000 Kč klientovi byla nastavena, aby pokryla drobné vážnější úrazy. Částka 0,5 mil. Kč byla zvolena z důvodu snadné komunikace a jednoduché kalkulace klientovi s ohledem na jeho příjem.

Poplatek: Poplatek za pojistnou smlouvu bude uhrazen za 36 měsíců.

Rizikové životní pojištění GENERALI – ALLEGRO**Pojistná doba:** 29 let (do 65 let)**Pojistné:** 419 Kč (419 Kč pojistná rizika bez spoření)**Pojistná rizika:** Zajištění smrti konstantní pojistnou částkou 10 000 KčZajištění trvalých následků úrazu živitele rodiny od 10 % v částce
2 000 000 Kč

Denní odškodné za nezbytné léčení v částce 200 Kč

Zajištění trvalých následků úrazu od 0,001 % obou dětí, každé na
1 000 000 Kč

Komentář: Rizikové životní pojištění bylo zvoleno z důvodu levného dozajištění závažných úrazů a tím i zajištění životního standardu celé rodiny, který by mohl být v důsledku závažného úrazu rapidně snížen. Produkt GENERALI Allegro je vzhledem k jeho nákladovosti neoptimálnější variantou pro klienta.

Pojistná rizika: S přihlédnutím ke klientově situaci byla pojistná rizika zvolena následovně:

- Zajištění smrti konstantní částkou 10 000 Kč, je částkou opět fixně nastavenou.
- Trvalé následky úrazu od 10 % v částce 2 000 000 Kč, toto pojistné riziko bylo nastaveno na výše uvedenou částku v důsledku progresu (4x, tedy 8 mil. Kč), které v případě závažného úrazu zajistí životní standard rodiny.
- Denní odškodné za nezbytné léčení v částce 200 Kč klientovi bylo sjednáno jako přilepšení v případě úrazu.
- Zajištění trvalých následků úrazu od 0,001 % obou dětí, každé na 1 000 000 Kč. Zajištění dětí bylo zvoleno od 0,001 % každé na částku 1 mil. Kč, neboť není důležité jim pokrýt lehčí úrazy, ale takové úrazy, které by je mohly omezit do konce života. Zajištění dětí není prioritní, prioritní je řádně zajistit živitele rodiny.

Penzijní připojištění se statním příspěvkem ALLIANZ penzijní fond**Doba spoření:** 36 let**Měsíční úložka:** 500 Kč**Státní příspěvek 2012:** 150 Kč**Státní příspěvek 2013:** 130 Kč**Výnos:** cca 3 %

Investiční částka na konci spoření: cca 347 200 Kč

Komentář: Do portfolia pana Kulicha bylo zahrnuto i penzijní připojištění se státním příspěvkem Allianz. Tento penzijní fond byl zvolen v důsledku nejvyššího zhodnocení na trhu, které činí cca 3%. Panu Kulichovi sice toto penzijní připojištění na důchod nevydělá, ale v rámci diverzifikace je vhodné ho mít. Ve smlouvě mu byla sjednána výsluhová penze, díky níž si své naspořené prostředky může vybrat již po 15 letech spoření a zaplatit s nimi například studia svým dětem.

Spoření

Veškerá spoření fungují na bázi „dobrovolného“ spoření, tzn., že ho nemusíme platit pravidelně s faktem, že investiční částka na konci spoření nebude ve stejné výši jako je uvedeno v modelaci.

Progresivní spoření na umoření hypotéky – CONSEQ Active Invest

Doba spoření: 11 let

Měsíční úložka: 2 500 Kč (za celou dobu spoření bude vloženo 330 000 Kč)

Diverzifikace podílového fondu: 40% akcie, 43% dluhopisy, 5% nemovitosti, 12% peněžní trh

Výnos: cca 6 %

Investiční částka na konci spoření: cca 480 000 Kč

Poplatek: 6 600 Kč

Komentář: Diverzifikované a vyvážené portfolio bylo vybráno s ohledem na jeho nízkou nákladovost a naopak velice přívětivou výnosnost, díky které pan Kulich bude moci přibližně za jedenáct let doplatit svojí hypotéku. Funguje na bázi „dobrovolného spoření“, tzn., že v případě nedostatku peněžních prostředků nemusí spoření platit.

Progresivní spoření na studia nejmladšího dítěte – CONSEQ – Clasiq Invest

Doba spoření: 19 let

Měsíční úložka: 500 Kč (za celou dobu spoření bude vloženo 114 000 Kč)

Diverzifikace podílového fondu: C-quadrat AMI (CZK) v částce 500 Kč

Výnos: cca 8%

Investiční částka na konci spoření: cca 260 000 Kč

Poplatek: 4 400 Kč

Komentář: Tento produkt i fond byl vybrán opět jako nejvhodnější varianta vzhledem k jeho nákladovosti a výnosnosti.

Progresivní spoření pro starší dítě – CONSEQ – Clasiq Invest

Doba spoření: 16 let

Měsíční úložka: 700 Kč (za celou dobu spoření bude vloženo 134 400 Kč)

Diverzifikace podílového fondu: C-quadrat AMI (CZK) v částce 500 Kč

Výnosnost: 8%

Investiční částka na konci spoření: cca 250 000 Kč

Poplatek: 5 100 Kč

Komentář: Důvody výběru byly obdobné jako u výše uvedeného sourozence.

Progresivní spoření na důchod pro živitele rodiny – AXA – Generace X

Doba spoření: 29 let

Měsíční úložka: 2 500 Kč (za celou dobu spoření bude vloženo 870 000 Kč)

Výnosnost: 9%

Investiční částka na konci spoření: cca 3 817 000 Kč

Poplatek: 29 400 Kč (tedy 3,5%)

Komentář: Progresivní a dobrovolné spoření AXA Generace X bylo vybráno v důsledku diverzifikace portfolia. Výhodou těchto dynamických fondů je, že jsou kdykoliv k dispozici a disponují dlouhodobým zajímavým výnosem.

Administrativní centrum – běžný/ spořicí účet od Unicredit Bank

Poplatek: 89 Kč/měsíc

Výnosnost: 0 – 3% (0 Kč – do 75 000 Kč = 0, 5%; od 75 000 Kč do 150 000 Kč = 3%)

Komentář: Výhodnější varianta než stávající běžný účet.

4.3 Modelový klient – Ing. Martina Frymlová

Jméno a příjmení: Martina Frymlová

Věk: 30 let

Rodinný stav: svobodná (bezdětná)

Zdravotní stav: dobrý, bez zdravotních komplikací

Povolání: manažerka prodeje

Cíle a plány do budoucna: Založení rodiny, možnost předčasného odchodu do důchodu a spoření pro dítě, které poslouží jako vstupenka do jeho samostatného života.

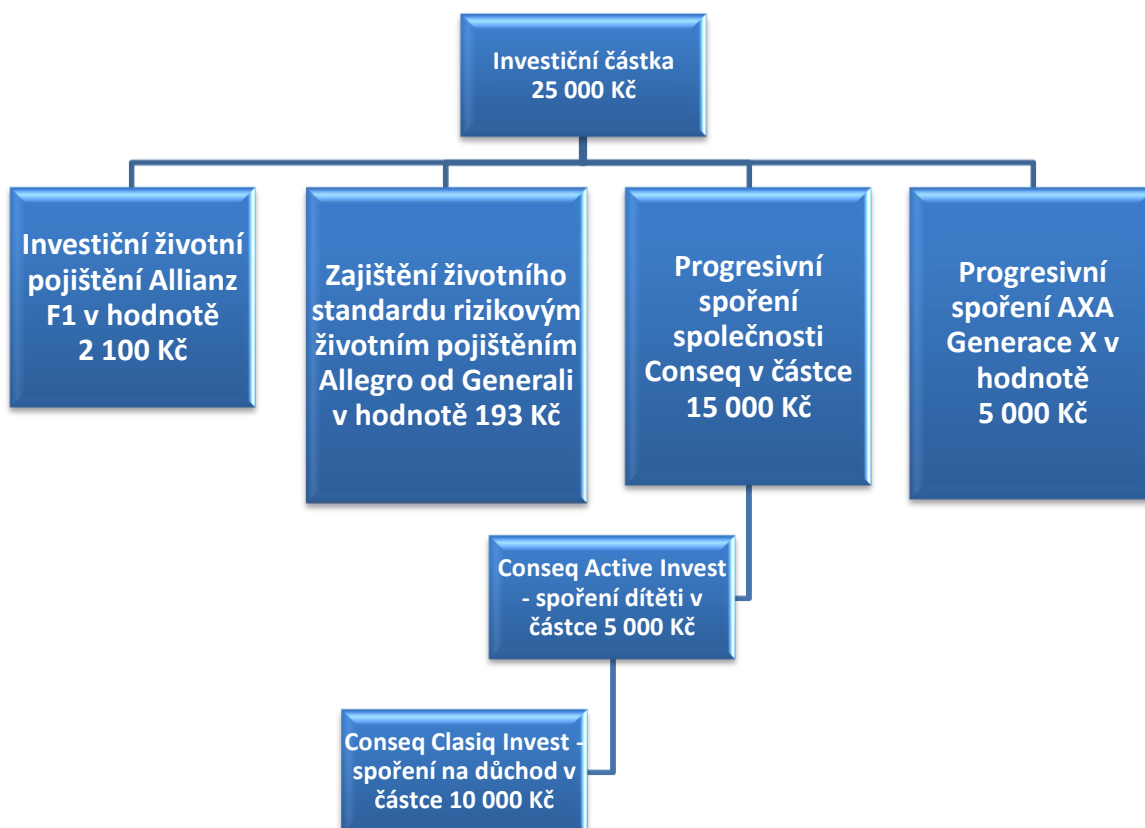
Finanční bilance Ing. Martiny Frymlové

Tab. 7. Finanční bilance Ing. Martiny Frymlové
(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

Výdaje		Čisté příjmy		
Pasiva - domácnost			Klient/ka	Partner/ka
Bydlení	4 500	Hlavní pracovní poměr	55 000	
Jídlo, běžné nákupy	3 000	Vedlejší pracovní poměr	0	
Doprava do zaměstnání	0	OSVČ	0	
Auto + benzín. atd.	1 500	Mateřská, rodičovská	0	
Mobil + pevná linka	1 000	Sociální příspěvek	0	
Internet+ kabelová TV	400	Výživné	0	
Oblečení + obuv	1 500	Ostatní	0	
Koníčky	1 500	Příjem z kapitálového maj.	0	
Restaurace, kultura	3 000	Příjem z pronájmu	0	
Cigarety	0	Ostatní příjmy	0	
Děti + zájmy, koníčky	0	Pravidelné bonusy, prémie	0	
Vánoce, dárky (ročně)	(20 000)	Příjmy celkem	55 000	
Dovolené (ročně)	(30 000)			
Studium, jazyky	0			
Výživné	0			
Domácí mazlíčci	250			
Leky + lék. Péče	0			
Ostatní	500			
Měsíčně pasiva - dom.	14 150			
Pasiva - finanční trh				
Úrazová pojištění	0			
Majetková pojištění	1 500			
Povinné ručení	3 000			
Ostatní pojištění	0			
Úvěry leasingy	Splátka	Účel	Výše dluhu	Rok splac.
	0			
Měsíčně pasiva -fin.trh	4 500	Úspory		
Za pasiva celkem	18 650			
Aktiva		Účel	Společnost	Částka
Stavební spoření	0			
Životní pojištění	1880			
Investice	0			
Penzijní připojištění	0			
Běžné/Spořicí účty	125	Spoření na důchod	KB	350 000
Ostatní	0			
Za aktiva celkem	2 005			
Výdaje celkem	20 665			
VÝSLEDNÁ BILANCE				
			34 355.-Kč	

Odsouhlasená měsíční investiční částka klientem: 25 000,-Kč.

Investiční částka 2500,- bude dle strategie Partners Financial Services, a.s. diverzifikována:



Obr. 12. Diverzifikace investiční částky Martiny Frymlové
(Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti)

Pozn.: Nevyužitá investiční částka 2 707 Kč.

Investiční životní pojištění Allianz F1

Pojistná doba: 40 let (do 70 let)

Pojistné: 2 100 Kč (1580 Kč pojistná rizika + 520 Kč spoření)

Pojistná rizika: Zajištění smrti konstantní částkou 500 000 Kč

Zajištění smrti s klesající pojistnou částkou 1 500 000 Kč

Invalidita s konstantní částkou 500 000 Kč

Závažné nemoci s konstantní pojistnou částkou 500 000 Kč

Trvalé následky úrazu od 1% v částce 1000 000 Kč

Zajištění ročního důchodu 120 000 Kč

Pracovní neschopnost 500 Kč

+ bonus k smlouvě zajištění smrti úrazem při dopravní nehodě 500 000 Kč

Výnos: cca 7%

Investiční částka na konci pojištění: cca 1 400 000 Kč

Poplatek: 24 měsíců

Komentář: Investiční životní pojištění Allianz F1 bylo zvoleno v důsledku chystaného založení rodiny paní Frymlové, neboť produkt skýtá nevídané benefity pro nastávající matky.

Pojistná rizika: Vzhledem ke klientově situaci byla pojistná rizika zvolena následovně: zajištění smrti konstantní částkou 500 000 Kč bylo zvoleno ze stejných důvodů jako u předchozích dvou modelových klientů

- Zajištění smrti s klesající pojistnou částkou 1 500 000 Kč bylo nastaveno v důsledku založení rodiny a životního partnera, se kterým sdílí domácnost.
- Invalidita s konstantní částkou 500 000 Kč poslouží se zajištěním ročního důchodu 120 000 Kč jako zajištění životního standardu klientky v případě invalidity, měsíčně na 20 000 Kč + invalidní důchod.
- Závažné nemoci s konstantní pojistnou částkou 500 000 Kč, v případě diagnózy nemoci jí bude částka plně vyplacena, konstantní částka byla zvolena z důvodu klientčiny příjmů.
- Trvalé následky úrazu od 1% v částce 1000 000 Kč byly nastaveny z důvodu zajištění jejího životního standardu (s ohledem na klientčiny příjmy) i v případě méně závažných úrazů, které jí mohou vyřadit z pracovního procesu
- pracovní neschopnost 500 Kč byla nastavena v důsledku brzkého těhotenství paní Frymlové, kdy v případě pracovní neschopnosti těhotenství jí bude vyplácena denní dávka v částce 500 Kč.
- + Bonus ke smlouvě zajištění smrti úrazem při dopravní nehodě 500 000 Kč.

Rizikové životní pojištění GENERALI – ALLEGRO

Pojistná doba: 40 let (do 70 let)

Pojistné: 193 Kč (193 Kč pojistná rizika bez spoření)

Pojistná rizika: Zajištění smrti konstantní pojistnou částkou 10 000 Kč

Trvalé následky úrazu od 10 % v částce 3 000 000 Kč

Komentář: Rizikové životní pojištění bylo zvoleno z důvodu levného zajištění závažných úrazů a tím i zajištění životního standardu, který by mohl být v důsledku závažného úrazu

rapidně snížen. Produkt GENERALI Allegro je vzhledem k jeho nákladovosti nejoptimálnější variantou.

Pojistná rizika: Vzhledem ke klientově situaci byla pojistná rizika zvolena následovně:

- Zajištění smrti konstantní částkou 10 000 Kč, je částkou, která je již v pojistné smlouvě trvale nastavena.
- Trvalé následky úrazu od 10 % v částce 3 000 000 Kč, toto pojistné riziko bylo nastaveno na výše uvedenou částku v důsledku progresu (4x, tedy 12 mil. Kč), které v případě závažného úrazu zajistí její životní standard.

Spoření

Spoření bylo u paní Frymlové nastaveno v souladu s jejími životními plány. Veškerá níže uvedená spoření jsou „dobrovolná“ tzn., že v případě nějaké nenadálé skutečnosti či akutnosti peněžních prostředků paní Frymlová může jednu či několik dalších plateb vynechat, bez následného doplacení, ale následně bude klientka muset počítat s nižší investiční částkou na konci spoření.

Progresivní spoření – CONSEQ – Active Invest – vyvážené portfolio

Doba spoření: 25 let

Měsíční úložka: 5 000 Kč (za celkovou dobu spoření bude vloženo 1 500 000 Kč)

Diverzifikace podílového fondu: 40% akcie, 43% dluhopisy, 5% nemovitosti, 12% peněžní trh

Výnos: cca 7%

Investiční částka na konci spoření: cca 4 000 000 Kč

Poplatek: 31 000 Kč

Komentář: Diverzifikované a vyvážené portfolio bylo vybráno s ohledem na jeho nízkou nákladovost a naopak velice přívětivou výnosnost, díky kterému bude mít dítě paní Frymlové dostatečné množství peněz na start jeho samostatného života.

Progresivní spoření – CONSEQ – Clasiq Invest

Doba spoření: 25 let

Měsíční úložka: 10 000 Kč (za celkovou dobu spoření bude vloženo 3 000 000 Kč)

Diverzifikace podílového fondu: C-quadrat AMI (CZK) v částce 2 500 Kč

BNPP L1 Convertible Bond World CZK 2 500 Kč

Invest Latin America 2 500 Kč

Invest Materials 2 500 Kč

Výnos: cca 9%

Investiční částka na konci spoření: cca 8 500 000 Kč

Poplatek: 82 000 Kč

Komentář: Směs fondů velmi progresivních s konzervativními fondy zajistí klientce sličný a vyvážený výnos s nízkým vstupním poplatkem, díky kterým bude mít dostatek finančních prostředků na odchod do důchodu.

Progresivní spoření– AXA – Generace X – konservativní portfolio

Doba spoření: 25 let

Měsíční úložka: 5 000 Kč (za celou dobu spoření bude vloženo 1 500 000 Kč)

Diverzifikace: AXA Konto 50%, Dluhopisový fond 35%, Selection Opportunities 15%

Výnosnost: 4%

Investiční částka na konci spoření: cca 2 500 000 Kč

Poplatek: 24 000 Kč

Komentář: Progresivní a dobrovolné spoření AXA Generace X bylo vybráno z důvodu diverzifikace portfolia. Výhodou těchto dynamických fondů je, že jsou kdykoliv k dispozici a disponují dlouhodobým zajímavým výnosem.

Partners Komodity Invest

Partners Komodity Invest je jednorázové investiční životní pojištění, které klientovi umožňuje podílet se na růstu cen ropy, zlata a zemědělských komodit. Zároveň chrání návratnost 100% investice při dodržení podmínek, zejména šesti let trvání smlouvy.

Doba spoření: 6 let

Investiční částka: 250 000 Kč

Výnos: 8,9%

Investiční částka na konci spoření: 415 000Kč

Poplatek: 0 Kč

Komentář: Klientka má velkou bilanci a je škoda, aby jí peníze ležely na běžném účtu, kde se řádně nezhodnocují a jsou navíc ovlivněny inflací, díky níž ztrácí peněžní prostředky svoji hodnotu. Proto je vhodné s nimi co nejvíce pracovat a připravit se na stáří. Tento produkt byl vybrán, neboť je bez poplatku nad vloženou investiční částku 150 000 Kč pro klienty Partners, oplývá zajímavým výnosem a neexistuje u něj měnové riziko – investice je zajištěna do koruny.

5 ZÁVĚREČNÁ DOPORUČENÍ PRO VYBRANOU SPOLEČNOST

Na bázi požadavků modelových klientů byla níže formulována závěrečná doporučení pro vybranou poradenskou společnost dle poslední zásady bakalářské práce.

Po rozpravě s každým z modelových klientů byly zaznamenány požadavky a výhrady klientů k vykonané práci, jenž by měly být ze strany finančního poradce lépe komunikovány, popřípadě řešeny managementem společnosti.

Nejprve je tedy nezbytné zanalyzovat případný požadavek klienta a následně navrhnout eventuelní řešení.

V první řadě je třeba začít velice častým požadavkem, výhradou k odměně za vykonanou práci poradce, která nepředstavuje finanční prostředky, jak tomu bývá v jiných společnostech a firmách, ale spočívá v doporučení služby, které zajistí poradci další pracovní příležitost. Doporučení si každý finanční poradce bere na konci schůzky, kde klienta žádá o spojení na klientovo blízké okolí. Tento způsob odměny se nezamlouval ani poslední modelové klientce Ing. Martině Frymlové, navzdory tomu, že byla se službou velice spokojena. S tímto problémem se poradci společnosti Partners setkávají velice často. Jediným řešením této situace je správná komunikace s klientem. Finanční poradce by proto měl svého klienta argumentovat tím, že doporučení je jedinou platbou za jeho práci, se kterým by měl finanční poradce již na konci první schůzky odcházet. Existuje mnoho způsobů, jak klientovi demonstrovat potřebu odměny, důležité ale je, klienta ujistit, že spojení, která vzniknou v rámci jeho doporučení na blízké okolí, proběhnou na úrovni, bez přemlouvání potenciálního klienta a také podotknout, že svým známým může v mnoha ohledech ulehčit život, neboť finance dnes řeší každý. Pro takovouto argumentaci je potřebné disponovat dobrými komunikačními dovednostmi, které některým poradcům dělají nemalé problémy. Řešením této problematiky by mohly být tréninky doporučení formou různých externích školení, zaměřených na komunikační dovednosti či individuální školení s tréninkem pod dohledem nejúspěšnějších finančních poradců, jež vynikají v problematické oblasti doporučení, v rámci společnosti Partners.

Další výtkou k práci finančního poradce, přispěl klient Mgr. Martin Kulich, která se týká nedostupnosti bankomatů světově známé banky Unicredit Bank, jenž mu byla finančním poradcem společnosti Partners doporučena.

Problém nedostatku bankomatů tíží i samotné finanční poradce společnosti, neboť u zmiňované banky mají všichni poradci sjednán svůj podnikatelský účet. V případě nedostupnosti bankomatů majitel unikátního účtu za každý další výběr z jiného bankomatu (jeden výběr měsíčně z jiného bankomatu než Unicredit Bank je zdarma) zaplatí poplatek ve výši 30 Kč.

Proto by bylo vhodné, aby společnost Partners zřídila další bankomaty Unicredit Bank, nejlépe na každé pobočce Partners, přednostně tam, kde není v blízkém okolí dostupný žádný bankomat Unicredit Bank. Dalším řešením by mohl být i nátlak na známou banku ze strany společnosti, která by mohla na banku apelovat s požadavkem snížení poplatků za výběr z ostatních bankomatů či dalšími výběry z jiných bankomatů zdarma.

Na pochybách byl i klient Jan Dudek, který nemá důvěru v podílové fondy, neboť se bojí o ztrátu svých peněžních prostředků a přichází s požadavkem důkladnějšího objasnění problematiky podílových fondů ze strany finančního poradce, jež mu nebyla dostatečně vysvětlena.

Odborný finanční poradce by měl disponovat nejméně základními informacemi, týkající se podílových fondů a tím, na jaké bázi tyto fondy fungují. Dále by měl mít znalosti o současné ekonomické situaci či vývoji světových trhů, aby situaci na trzích a možnou rizikovost investičního produktu, mohl klientovi řádně přiblížit a sestavit optimální portfolio pro klienta. Těmito informacemi často nedisponují právě začátečníci v oboru.

Proto bych ráda apelovala na vybranou poradenskou společnost, aby svým nováčkům zajistila již od prvopočátku spolupráce odborná školení zaměřená na problematiku trhu, nejlépe pod vedením uznávaného ekonoma, který ve společnosti Partners Financial Services a.s. pracuje jako hlavní analytik, Pavla Kohouta nebo jinou kapacitou v oboru.

ZÁVĚR

Při zpracování bakalářské práce mi byly vodítkem zásady pro vypracování bakalářské práce, které jsou ukotveny v zadání bakalářského díla.

Každý člověk ať majitel společnosti či její zaměstnanec řeší svoje osobní radosti, starosti. Jednou z těchto radostí či starostí mohou být i příležitosti v oblasti investic nebo naopak nedostatek peněžních prostředků na investice, s čímž je spojeno zajištění financí. Služba finančního poradenství je proto vhodná pro každého v jakémkoliv věku či životní situaci. Správný finanční poradce by měl klientovi předat zkušenosti a hlavně mu poradit, jaké investiční příležitosti na trhu existují a proč mu byla z obrovské nabídky investičních produktů vybrána konkrétní investiční příležitost. Na stejné bázi pracují i finanční poradci společnosti Partners, kde byla provedena analýza investičních příležitostí pro retailového investora.

Přínosem bakalářské práce je analýza investičních příležitostí pro ostatní drobné investory, neboť oni sami mohou porovnat své zajištění či další rozložení prostředků do investičních produktů s modelovými klienty, ale musí mít na zřeteli, že každé portfolio klienta, vytvořeno společností Partners, je velice individuální, neboť každý člověk disponuje odlišným životním standardem, cíly a plány, které jsou objektivně zohledněny v každém portfolio.

Dále byly odhaleny požadavky klientů, jejichž zohlednění, by mohlo přispět ke zkvalitnění poradenských služeb společnosti Partners Financial Services, a.s.

V neposlední řadě i pro mě jako autorku, byla bakalářská práce obrovským přínosem, neboť jsem se obohatila o cenné informace a zkušenosti z oblasti plánování financí.

Téma bakalářské práce bylo omezeno a specializováno pouze na vybrané investiční příležitosti z důvodu limitovaného rozsahu práce, vytváří se tedy prostor pro rozsáhlejší řešení v podobě projektu diplomové práce.

Na závěr bych ráda poděkovala všem, kteří mi poskytli cenné informace, praktické rady a pomoc při zpracování této bakalářské práce jakoukoliv formou.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Monografie

BENEŠ, Ladislav. *Finance: (peníze, vklady, úvěry, cenné papíry, pojistné, banky, kurs měny, finanční trh)*. Praha: Práce, 1991. ISBN 80-208-0213-4.

BUDINSKÝ, Václav a Tomáš GRULICH. *Banky a finanční organizace v České republice: - adresy, kontakty, služby, náklady*. Ostrava: Montanex, 1996, s. 167. ISBN 80-901 432-5-3.

CASSON, Herber. *12 tipů na finance*. Žilina: alfa + avis, 1994. ISBN 80-967198-3-1.

CIPRA, Tomáš. *Praktický průvodce finanční a pojistnou matematikou*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 308 s. ISBN 80-86119-91-2.

CIPRA, Tomáš. *Kapitálová přiměřenost ve financích a solventnost v pojišťovnictví*. Praha: Ekopress, 2002. ISBN 80-86119-54-8.

ČÁMSKÝ, František. *Pojistná matematika v životním a neživotním pojištění*. Brno: Olprint, 2004, s. 115. ISBN 80-210-3385-1.

ČEJKOVÁ, Viktória et.al. *Pojišťovnictví*. Brno: MU, 1999, s. 189. ISBN 80-210-1637-X.

ČEJKOVÁ, Viktória et.al. *Pojistná ekonomika*. Brno: Olprint, 2003, s. 145. ISBN 80-210-32-88-X.

DĚDIČ, Jan. *Burza cenných papírů a komoditní burza*. Praha: Prospektum, 1992. ISBN 80-85431-62-9.

DOČKAL, Emil. *Kam s penězi*. Olomouc: Rubico, 1998. ISBN 80-85839-20-2.

GLADIŠ, Daniel. *Naučte se investovat*. Praha: Grada, 2004, s. 156. ISBN 80-247-0709-8.

GROSJEAN, René. *Jednáme v bance: Průvodce klienta službami banky*. Praha: Management press, 1994. ISBN 80-85603-66-7.

HRDÝ, Milan. *Oceňování finančních institucí: Praktické postupy a příklady*. Praha: Grada, 2005, s. 216. ISBN 80-247-0938-4.

INTERNÍ MATERIÁLY SPOLEČNOSTI.

KALABIS, Zbyněk. *Bankovní služby v praxi: Jak se zorientovat v nabídce bankovních produktů*. Brno: Computer Press, 2005. 148 s. ISBN 80-251-0882-1.

- KAMENÍKOVÁ, Blanka, Hana ŘEDINOVÁ a Jiří POLÁCH. *Bankovníctví a pojišťovnictví: Cvičebnice*. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně Academia centrum, 2011, s. 189. ISBN 978-80-7454-117-9.
- KOHOUT, Pavel a Martin HLUŠEK. *Peníze, výnosy a rizika*. 2. rozšíř. vyd. Praha: Ekopress, 2002. ISBN 80-86119-48-3.
- KOHOUT, Pavel. *Investiční strategie pro třetí tisíciletí*. 5. přeprac. vyd. Praha: Grada, 2008. 288 s. ISBN 978-20-247-2559-8.
- KOLMANOVÁ, Hana. *Cesta k finanční prosperitě: Příručka budoucího milionáře*. Praha: Profess Constulting, 2005. ISBN 80-7259-023-5.
- KRÁLOVÁ, Lenka et al. *Krotitelé dluhů: Průvodce vaším rodinným rozpočtem*. Praha: Plot, 2009. 167 s. ISBN 978-80-7428-017-7.
- MACHÁČEK, Otakar. *Finanční a pojistná matematika*. 2. dopl. vyd. Praha: Prospektrum, 2001. 216 s. ISBN 80-7175-104-9.
- PLUMMER, Tony. *Prognóza finančních trhů: Psychologie úspěšného investování*. Brno: Computer press, 2008. ISBN 978-80-251-1997-6.
- REVENDA, Zbyněk. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Praha: Management press, 1996. ISBN 80-85943-06-9.
- SMÉKALOVÁ, Darina. *Finanční a pojistná matematika: pro střední školy s ekonomickým zaměřením*. Ostrava: Montanex, 1996, s. 167.
- STEINGAUFG, Slavomír. *Fondy: jak vydělávat pomocí fondů*. Praha: Grada, 2003, s. 192. ISBN 80-247-0247-9.
- STOWERS, James. *Jak dosáhnout finanční nezávislosti*. Praha: Grada, 1996, s. 312. ISBN 80-7190-337-5.
- SYROVÝ, Petr. *Investování pro začátečníky*. Praha: Grada, 2005, s. 108. ISBN 80-247-1366-7.
- ŠIMEK, Robin. *Produktový manuál*. Hradec Králové, 2011.
- ŠPIČKA, Jiří. *Investiční společnosti a investiční fondy: Kolektivní investování a jeho právní úprava*. Praha: Management press, 1993. ISBN 80-85603-33-0.

Internetové zdroje

- ČAP, ©2010. Cap.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: <http://www.cap.cz/Item.aspx?item=Investi%C4%8Dn%C3%AD+%C5%BDP&typ=HTM>
- EUR-LEX EUROPA. 2012. eur-lex.europa.eu [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/cs/treaties/dat/12003T/pdf/cs052_1236.pdf
- FINANCE. 2011. Finance.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/duchody-a-davky/penzijni-pripojisteni/abeceda-penzijnihopripojisteni/jednorazove-vyrovnani-a-odbytnu-penzijnihopripojisteni/>
- FINANCE. 2011. Finance.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/pojisteni/osoby/zivotni-pojisteni/kapitalove/>
- IDNES, ©1999-2012. Idnes.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: http://finance.idnes.cz/nasetrene-penize-na-penzi-putuji-prevazne-do-investic-na-bydleniphs-/spor.aspx?c=A110823_142940_spor_bab
- IDNES, ©1999-2012. Idnes.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: http://finance.idnes.cz/jaky-typ-zivotniho-pojisteni-splni-nejlepe-vase-ocekavani-pav-/poj.aspx?c=A081029_154449_poj_hru
- IDNES, ©1999-2012. Idnes.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: http://finance.idnes.cz/penzijni-pripojisteni-zmeny-se-dotknou-i-tech-kteri-uz-smlouvu-maji-1ia-/spor.aspx?c=A110913_1650690_spor_zuk
- NA INVESTICE. ©2010 Nainvestice.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: <http://www.nainvestice.cz/jednorazove-investice/>
- NAŠE PENÍZE. ©2007-2012. Nasepenize.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: <http://www.nasepenize.cz/spatne-zivotni-pojisteni-vam-muze-mesicne-z-kapsy-vytahnout-az-tisicikoruny-zbytecne-9749>
- PATRIA. ©1997-2012 Patria.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: <http://www.patria.cz/komodity/komodity.html>
- PENÍZE, ©2010-2012. Penize.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/zivotni-pojisteni/216182-skola-financni-gramotnosti-zivotnipojisteni-podruhe>
- PENÍZE, ©2010-2012. Penize.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/penzijni-pripojisteni/228640-za-sest-tydnu-spadne-klec-nadpenzijnimi-fondy>

PENZIJNÍ PŘIPOJIŠTĚNÍ. ©2011. Penzijniprijisten.cz [online]. [cit. 2012-04-06].
Dostupné z: <http://www.penzijniprijisten.cz/penzijni-prijisten/vyhody/>

PENZIJNÍ PŘIPOJIŠTĚNÍ. 2011. Penzijni-prijisten.eu [online]. [cit. 2012-04-06]. Do-
stupné z: <http://www.penzijni-prijisten.eu/zakon-o-penzijnim-prijisten/>

ZÁMEČNÍKOVI. ©2007-2012. Zamecnikovi.cz [online]. [cit. 2012-04-06]. Dostupné z:
<http://www.zamecnikovi.cz/co-spojuje-rizikove-a-kapitalove-zivotni-pojisten/>

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1. Křivka úspor (Revenda, 1996, s. 64).....	12
Obr. 2. Význam pojištění (Čejková et al., 1999, s. 4).....	21
Obr. 4. Jak funguje životní pojištění (cap.cz, © 2010).....	25
Obr. 5. RŽP s klesající poj. částkou (Šimek, 2011, s. 21)	27
Obr. 6. RŽP s klesající poj. částkou dle výše úroků (Šimek, 2011, s. 22).....	27
Obr. 7. Zastoupení fondů dle druhu na českém trhu (Šimek, 2011, s. 45)	36
Obr. 8. Růst tržeb společnosti Partners v tis. Kč (Šimek, 2011, s. 11).....	40
Obr. 9. SWOT Analýza Partners Financial Services, a.s. (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	41
Obr. 10. Podíl produktů v portfoliu Partners Financial Services, a.s. (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	45
Obr. 11. Diverzifikace investiční částky Jana Dudka (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	53
Obr. 12. Diverzifikace investiční částky Ing. Martina Kulicha (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	58
Obr. 13. Diverzifikace investiční částky Martiny Frymlové (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	64

SEZNAM TABULEK

Tab. 1. Investiční životní pojištění vs. kapitálové životní pojištění (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	26
Tab. 2. Porovnání změn podmínek státní podpory penzijního připojištění mezi roky 2012 a 2013 (idnes.cz, ©2012).....	31
Tab. 3. Partners Financial Services, a.s. v číselných údajích (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	40
Tab. 4 Produktové portfolio společnosti Partners Financial Services, a.s (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	44
Tab. 5. Finanční bilance Jana Dudka (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	52
Tab. 6. Finanční bilance Ing. Martina Kulicha (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	57
Tab. 7. Finanční bilance Ing. Martiny Frymlové (Vlastní zpracování na základě interních materiálů společnosti).....	63
Tab. 8 Roční daňová úspora u životního pojištění (Šimek, 2011, s. 14).....	78
Tab. 9 Souhrnný přehled druhů životních pojištění a jejich parametrů (finance.cz, 2011).....	79
Tab. 10 Státní dotace a daňové úlevy penzijního připojištění (Šimek, 2011, s. 21).....	80
Tab. 11 Penzijní Fondy působící na trhu v České republice v letech 2001 – 2011 v období 2001 – 2011 a jejich průměrná výnosnost za jednotlivé roky (Šimek, 2011, s. 22).....	81
Tab. 12 Popis jednotlivých druhů fondů vzhledem k jejich vlastnostem a rizikům (Srový, 2005, s. 32).....	82
Tabulka 13 Volba typu fondu dle rizikového profilu klienta a doby investice (Srový, 2005, s. 37).....	83

SEZNAM PŘÍLOH

- P I Roční daňová úspora u životního pojištění.
- P II Souhrnný přehled druhů životních pojištění a jejich parametrů
- P III Přehled státních dotací a úlev penzijního připojištění
- P IV Penzijní fondy působící na českém trhu.
- P V Popis jednotlivých druhů fondů vzhledem k jejich vlastnostem a rizikům
- P VI Volba typu fondu dle rizikového profilu klienta a doby investice

PŘÍLOHA P I: ROČNÍ DAŇOVÁ ÚSPORA U ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

Tab. 8 Roční daňová úspora u životního pojištění (Šimek, 2011, s. 14)

Daňová úspora		
Měsíční investice	Odpočet od ZD ročně	Úspora na dani z příjmů (15%)
100 Kč	1 200 Kč	180 Kč
200 Kč	2 400 Kč	360 Kč
300 Kč	3 600 Kč	540 Kč
400 Kč	4 800 Kč	720 Kč
500 Kč	6 000 Kč	900 Kč
600 Kč	7 200 Kč	1 080 Kč
700 Kč	8 400 Kč	1 260 Kč
800 Kč	9 600 Kč	1 440 Kč
900 Kč	10 800 Kč	1 620 Kč
1000 Kč	12 000 Kč	1 800 Kč

PŘÍLOHA P II: SOUHRNNÝ PŘEHLED DRUHŮ ŽIVOTNÍCH POJIŠTĚNÍ A JEJICH PARAMETRŮ

Tab. 9 Souhrnný přehled druhů životních pojištění a jejich parametrů (finance.cz, 2011)

Vlastnosti	Druh životního pojištění				
	Rizikové	Kapitálové	Flexibilní	Investiční	Důchodové
Krytí rizika (smrti)	✓	✓	✓	✓	✗
Tvorba kapitálové hodnoty	✗	✓	✓	✓	✓
Aktivní ovlivňování výnosu	✗	✗	✗	✓	✗
Garantované zhodnocení	✗	✓	✓	✗	✓
Flexibilita	✗	✗	✓	✓	✗
Daňová uznatelnost	✗	✓	✓	✓	✓

PŘÍLOHA P III: PŘEHLED STÁTNÍCH DOTACÍ A DAŇOVÝCH ÚLEV PENZIJNÍHO PŘIPOJIŠTĚNÍ

Tab. 10 Státní dotace a daňové úlevy penzijního připojištění (Šimek, 2011, s. 21)

Měsíční platba klienta	Státní dotace	Daňový odpočet od daně		Úspora na dani ročně
		měsíčně	ročně	
100 Kč	50 Kč	-	-	-
200 Kč	90 Kč	-	-	-
300 Kč	120 Kč	-	-	-
400 Kč	140 Kč	-	-	-
500 Kč	150 Kč	-	-	-
600 Kč	150 Kč	100 Kč	1200 Kč	180 Kč
700 Kč	150 Kč	200 Kč	2400 Kč	360 Kč
800 Kč	150 Kč	300 Kč	3600 Kč	540 Kč
900 Kč	150 Kč	400 Kč	4800 Kč	720 Kč
1000 Kč	150 Kč	500 Kč	6000 Kč	900 Kč
1100 Kč	150 Kč	600 Kč	7200 Kč	1080 Kč
1200 Kč	150 Kč	700 Kč	8400 Kč	1260 Kč
1300 Kč	150 Kč	800 Kč	9600 Kč	1440 Kč
1400 Kč	150 Kč	900 Kč	10800 Kč	1620 Kč
1500 Kč	150 Kč	1000 Kč	12000 Kč	1800 Kč

PŘÍLOHA P IV: PENZIJNÍ FONDY PŮSOBÍCÍ NA TRHU V ČESKÉ REPUBLICĚ

Tab. 11 Penzijní Fondy působící na trhu v České republice v letech 2001 – 2011 v období 2001 – 2011 a jejich průměrná výnosnost za jednotlivé roky (Šimek, 2011, s. 22)

Název penzijního fondu	Průměrná výnosnost penzijního fondu za jednotlivé roky									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
AEGON PF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,50	3,50	2,10	2,11
Allianz PF	4,36	3,71	3,00	3,00	3,00	3,11	3,00	3,00	3,00	3,00
Axa penzijní fond	4,25	3,41	3,36	3,10	3,70	2,50	2,20	0,00	2,00	1,50
ČSOB PF Progres	3,90	4,26	4,30	5,30	5,00	2,30	2,40	0,6	1,00	1,04
ČSOB PF Stabilita	3,20	3,00	2,30	4,30	4,00	2,80	2,40	0,4	1,40	1,47
Generalli PF	4,60	4,10	3,00	3,00	3,81	3,74	4,10	2,3	2,40	2,10
ING PF	4,80	4,00	4,00	2,50	4,20	3,60	2,50	0,00	0,10	2,14
PF České pojišťovny	3,80	3,20	3,10	3,50	3,80	3,30	2,40	0,20	1,20	2,00
PF České spořitelny	3,80	3,50	2,64	3,74	4,03	3,04	3,10	0,50	1,28	2,34
PF Komerční banky	4,40	4,63	3,40	3,50	4,00	3,00	2,30	0,58	0,24	2,23

PŘÍLOHA P V: POPIS JEDNOTLIVÝCH DRUHŮ FONDŮ VZHLEDEM K JEJICH VLASTNOSTEM A RIZIKŮM

*Tab. 12 Popis jednotlivých druhů fondů vzhledem k jejich vlastnostem a rizikům
(Syrový, 2005, s. 32)*

Druh fondu	Průměrný výnos	Doporučený investiční horizont	Očekávání investora	Riziko investice
Fond peněžního trhu	2 %	min. ½ roku	nejbezpečnější fond, jistota výnosu	malý výnos těsně na hranici s inflací
Fond dluhopisový	4,5 %	min. 2 roky	výnosy překonají inflaci	vyšší riziko v porovnání s peněžním trhem
Fond smíšený	7 %	min. 5 let	nadprůměrné výnosy, rozmnožení investovaných prostředků	žádná jistota výnosu, mohou krátkodobě prodělat
Fond akciový	25 %	min. 7 let	maximální výnos, který dokáže při dlouhodobé investici znásobit vložené prostředky	vysoké kolísání investovaných peněz, možnost ztráty až 50% investované částky

PŘÍLOHA P VI: VOLBA TYPU FONDU DLE RIZIKOVÉHO ROFILU KLIENTA A DOBY INVESTICE

*Tabulka 13 Volba typu fondu dle rizikového profilu klienta a doby investice
(Syrový, 2005, s. 37)*

Typ investora	Doba investice			
	do 1 roku	2 až 3 roky	4 až 6 let	nad 7 let
Silně konzervativní	Peněžní trh	Peněžní trh	Peněžní trh	Peněžní trh
Konzervativní	Peněžní trh	Dluhopisové fondy	Dluhopisové fondy	Dluhopisové fondy
Vyvážený	Peněžní trh	Dluhopisové fondy	Smišené fondy	Smišené fondy
Dynamický	Peněžní trh	Dluhopisové fondy	Smišené fondy	Akciové fondy