

Rodinné finance z pohledu finančního poradenství

Lubomír Fink

Bakalářská práce
2013



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Lubomír FINK**
Osobní číslo: **M10103**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management a ekonomika**
Forma studia: **prezenční**

Téma práce: **Rodinné finance z pohledu finančního poradenství**

Zásady pro vypracování:

Úvod

I. Teoretická část

- Provedte deskripci a specifikaci produktů spadajících do rodinných a osobních financí.

II. Praktická část

- Popište nejvýznamnější společnosti zabývající se finančním poradenstvím v České republice.
- Uvedte právní rámec upravující poskytování služeb finančního poradenství v České Republice.
- Analyzujte situaci nízkopříjmové rodiny, navrhněte či optimalizujte jejich finanční portfolio.

Závěr

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

Seznam odborné literatury:

BELÁS, Jaroslav. Management komerčních bank, bankových obchodů a operací. 1. Vyd. Žilina: GEORG, 2010, 471 s. ISBN 978-80-89401-18-5.

KRÁL', Miloš. Bankovníctví a jeho produkty. 1. vyd. Žilina: GEORG Žilina, 2009, 265 s, ISBN 978-80-89401-07-9.


SMRČKA, Luboš. Osobní a rodinné finance: svět rodinných financí – jak spořit a rozmnožovat majetek. 1. vyd. Praha: Professional Publishing – Kamil Mařík, 2007, 227 s. ISBN 978-80-86946-41-2.

SYROVÝ, Petr a Tomáš TYL. Osobní finance: řízení financí pro každého. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 207 s. ISBN 978-80-247-3813-0.


SYROVÝ, Petr a Martin NOVOTNÝ. Osobní a rodinné finance. 2. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2005. 176 s. ISBN 80-247-1098-6.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Blanka Kameníková, Ph.D.**
Ústav financí a účetnictví
Datum zadání bakalářské práce: **22. února 2013**
Termín odevzdání bakalářské práce: **17. května 2013**

Ve Zlíně dne 22. února 2013


prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
děkanka




prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že:

- odevzdáním bakalářské 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 práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému,
- na mou bakalářskou 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 nevdělečně 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 těž 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 zveřejnění práce počítovat na své náklady výpisy, optiky 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 dílo vytvořené žákem nebo studentem ke splnění školních nebo studijních povinností vyplývajících z jeho právního vztahu ke škole nebo školskému či vzdělávacího 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). Odporů-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 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 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 práce využít ke komerčním účelům.

Prohlašuji, že:

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

Ve Zlíně 15. 5. 2023



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 užívat 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 jim 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

Název této bakalářské práce zní Rodinné finance z pohledu finančního poradenství.

V teoretické části se zaměřuji na představení finančního trhu, zejména pak z orientací na privátní a rodinné finance. Zmiňuji právní podmínky, upravující poskytování služeb finančního poradenství v České Republice, uvádím význam finančního poradenství pro klienta, popisuji postup při tvorbě rodinného rozpočtu, tvorbě finančního plánu, zabezpečení a dosažení jednotlivých cílů finančního plánu. V praktické části analyzuji finanční situaci a stávající portfolio produktů vzorové rodiny a doporučuji vhodné kroky k jejich zabezpečení a k dosažení požadovaných cílů. Dalším krokem je představení a porovnání nejznámějších finančně poradenských společností působících na Českém trhu. Na závěr přikládám výsledky dotazníkového průzkumu o vnímání a spokojenosti veřejnosti se službami finančního poradenství v České republice.

Klíčová slova: rodinné finance, osobní finance, finanční poradenství, finanční plán, rodinný rozpočet, pojišťovnictví, pojištění.

ABSTRACT

The title of this bachelor's work is „Family finance from the point of view of the financial-consultancy.“ At the theoretical part I am focused on presentation of financial market, especially on it's two spheres - private and family finance. I mention some basic information about jurisdictional conditions of financial consultancy on the market in the Czech Republic, present the importance of financial consultancy for a client, describe the working procedure of making family budget and plans. In the practical part I analyse financial situation and the current financial portfolio of a model family and recommend some expedient steps how to secure their financial situation and how to achieve their targets. In the next part of my work I introduce and compare the well-known financial consulting firms in the Czech Republic. In the end of this work I present the results of questionnaire survey about the public viewing and satisfaction with a servis of financial consulting in the Czech Republic.

Keywords: Family finance, Financialconsulting, Financialplan, Insurance

Děkuji za pomoc a podporu při psaní této bakalářské práce, za věnovaný čas, připomínky a vstřícný přístup Ing. Blance Kameníkové, Ph.D., dále děkuji společnosti Fincentrum, a. s. za poskytnuté materiály a odborné konzultace.

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

OBSAH

ÚVOD.....	11
I TEORETICKÁ ČÁST.....	12
1 DEFINICE FINANČNÍHO PORADENSTVÍ.....	13
2 PRÁVNÍ PODMÍNKY POSKYTOVÁNÍ SLUŽEB FINANČNÍHO PORADENSTVÍ V ČESKÉ REPUBLICE	14
2.1 ZÁKON Č. 38/2004 SB. O POJIŠŤOVACÍCH ZPROSTŘEDKOVATELÍCH A SAMOSTATNÝCH LIKVIDÁTORECH POJISTNÝCH UDÁLOSTÍ.....	14
2.2 SMĚRNICE MiFID	15
2.2.1 Vliv MiFid na finanční poradenství	15
2.3 DALŠÍ ZÁKONY UPRAVUJÍCÍ POSKYTOVÁNÍ SLUŽEB FINANČNÍHO PORADENSTVÍ NA ÚZEMÍ ČESKÉ REPUBLIKY	16
2.4 ZÁKONNÉ POŽADAVKY A NEZBYTNÉ NÁLEŽITOSTI NUTNÉ K PROVOZOVÁNÍ FINANČNÍHO PORADENSTVÍ	16
2.5 NEJVÝZNAMNĚJŠÍ INSTITUCE ZABEZPEČUJÍCÍ DOHLED NAD FINANČNÍM TRHEM A FINANČNÍM PORADENSTVÍM NA ÚZEMÍ ČESKÉ REPUBLIKY	17
2.5.1 ČNB.....	17
2.5.2 AFIZ.....	17
2.5.3 USF	18
2.5.4 ČAP.....	18
2.5.5 AKAT.....	18
3 FUNKCE FINANČNÍHO PORADENSTVÍ V BLIŽŠÍM VZTAHU KE KLIENTOVÍ.....	20
3.1 VÝZNAM FINANČNÍHO PORADENSTVÍ PRO KLIENTA.....	20
3.2 RODINNÝ ROZPOČET - ANALÝZA PŘÍJMŮ A VÝDAJŮ	21
3.2.1 Analýza příjmů.....	21
3.2.2 Analýza výdajů.....	22
3.2.3 Zhodnocení situace rodinného rozpočtu	23
3.2.4 Optimalizace rodinného rozpočtu	24
3.3 ANALÝZA MAJETKU	25
3.4 TVORBA FINANČNÍHO PLÁNU.....	26
3.4.1 Finanční plán.....	26
3.4.1.1 Stanovení cílů a analýza současné situace.....	26
3.4.1.2 Zdroje.....	27
3.4.1.3 Rizika a pojištění	27
3.4.1.4 Přiřazení zdrojů cílům.....	27
3.5 ZABEZPEČENÍ DOSAŽENÍ CÍLŮ FINANČNÍHO PLÁNU V SOULADU S RODINNÝM ROZPOČTEM.....	28
3.5.1 Zajištění přítomnosti	29
3.5.1.1 Ochrana osob	29
3.5.1.2 Ochrana majetku	31
3.5.1.3 Ochrana úspor	31
3.5.2 Zajištění budoucnosti	32
3.5.2.1 Výnos z úspor	32
3.5.2.2 Příjem v důchodu	33

3.5.2.3	Životní cíle	33
3.5.3	Optimalizace finančního plánu a portfolia	34
II	PRAKTICKÁ ČÁST	35
4	FUNKCE FINANČNÍHO PORADENSTVÍ V PRAXI	36
4.1	HLAVNÍ PŘÍNOS FINANČNÍHO PORADENSTVÍ.....	36
5	ZPRACOVÁNÍ FINANČNÍHO PLÁNU A PORTFOLIA NA MÍRU PRO VZOROVÉHO KLIENTA	38
5.1	PŘEDSTAVENÍ VZOROVÉHO KLIENTA – RODINA NOVÁKOVÝCH.....	38
5.2	ANALÝZA PŘÍJMŮ A VÝDAJŮ	39
5.2.1	Analýza příjmů	39
5.2.2	Analýza výdajů.....	39
5.2.3	Vyhodnocení	40
5.3	ANALÝZA MAJETKU	41
5.4	ANALÝZA STÁVAJÍCÍCH PRODUKTŮ	41
5.5	ANALÝZA CÍLŮ	42
5.6	NAVRHOVANÁ ŘEŠENÍ.....	43
5.6.1	Riziko ztráty příjmu hlavního živitele rodiny	43
5.6.1.1	Životní pojištění	43
5.6.2	Refinancování hypotéky.....	44
5.6.3	Zajištění penze – reakce na penzijní reformu	46
5.6.3.1	Penzijní připojištění	46
5.6.3.2	Otevřené podílové fondy	48
5.6.3.3	Bydlení jako zajištění důchodu.....	49
5.6.4	Prostředky pro vzdělání dcery.....	50
5.6.4.1	Umístění prostředků.....	50
5.6.5	Prostředky na start do života pro syna	51
5.6.6	Likvidní rezerva	52
5.7	FINANČNÍ VYHODNOCENÍ SITUACE PO APLIKACI NAVRHOVANÝCH ŘEŠENÍ.....	53
5.7.1	Výhody optimalizace financí rodiny Novákových:	53
5.7.2	Shrnutí navrhovaných řešení.....	53
6	PŘEDSTAVENÍ NEJZNÁMĚJŠÍCH PORADENSKÝCH SPOLEČNOSTÍ V ČESKÉ REPUBLICE	55
6.1	TŘI NEJZNÁMĚJŠÍ PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI V ČESKÉ REPUBLICE	55
6.2	BROKER CONSULTING, A. S.	55
6.2.1	Reference.....	56
6.3	OVB ALLFINANZ, A. S.....	56
6.3.1	Reference.....	57
6.4	FINCENTRUM.....	57
6.4.1	Reference.....	58
6.5	VÝSLEDKY NEZÁVISLÉHO ROZSÁHLÉHO TESTU KVALITY SLUŽEB FINANČNÍHO PORADENSTVÍ V ČESKÉ REPUBLICE.....	59
7	PRŮZKUM VEŘEJNÉHO MÍNĚNÍ O FINANČNÍM PORADENSTVÍ.....	61

7.1	SETKAL(A) JSTE SE NĚKDY S FINANČNÍM PORADCEM?.....	61
7.2	JAKÝM ZPŮSOBEM DOŠLO KE KONTAKTU MEZI VÁMI A PORADCEM?.....	62
7.3	JAKÝM ZPŮSOBEM NA VÁS PORADCE PŮSOBIL?.....	63
7.4	BYLO PRO VÁS NAVRHOVANÉ ŘEŠENÍ PŘIJATELNÉ?	64
7.5	PRACOVAL(A) JSTE NĚKDY VE FINANČNÍM PORADENSTVÍ?.....	65
7.5.1	Pracujete v tomto oboru i nyní?	66
	ZÁVĚR	67
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	69
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	72
	SEZNAM OBRÁZKŮ	73
	SEZNAM TABULEK.....	74
	SEZNAM GRAFŮ	75
	SEZNAM PŘÍLOH.....	76
	PŘÍLOHA P IV: VÝVOJ HOSPODAŘENÍ PENZIJNÍCH FONDŮ	82
	PŘÍLOHA P V: CONSEQ HORIZONT INVEST - RŮSTOVÉ PORTFOLIO	83
	PŘÍLOHA P VI: CONSEQ HORIZONT INVEST – VYVÁŽENÉ PORTFOLIO.....	84
	PŘÍLOHA P VII: J&T CLEAR DEAL.....	85

ÚVOD

Pro svou bakalářskou práci jsem si vybral téma Rodinné finance z pohledu finančního poradenství, neboť je mi toto téma velice blízké, rád sleduji novinky na finančních trzích, a jelikož peníze dnes hýbou světem, je dobré s nimi umět co nejlépe nakládat a hospodařit. Problematika rodinných a osobních financí je v posledních letech, od boomu poradenských společností na Českém finančním trhu, velice ožehavé téma a často je o něm v různých spojitostech možné slyšet v médiích. Ať už se jedná o změny na finančním trhu dotýkající se běžných domácností, tak i například různé kauzy poradenských společností. Máme za sebou nejhorší období krize, které prověřilo nejen firmy, ale i mnohé domácnosti v tom, jak pevně drží v rukou otěže svých financí a zda je vedou správným směrem. Právě zde bylo možné sledovat, jak se tato situace dotkla finančních plánů jednotlivých rodin, případně jak dobrou práci jejich finanční poradce odvedl. Zda skončil pouze uzavřením životní pojistky, nebo zda své klienty patřičně zabezpečil i pro takovéto situace. Cílem mé práce je komplexní pohled jak na finanční poradenství, co se týče právní úpravy a podstaty této služby, tak především zaměření na metodiku tvorby finančního plánu, rodinného rozpočtu a následný systém výběru vhodných produktů do portfolia. Má práce poskytuje jednoduchý návod komukoliv, kdo by si chtěl sám zkusit sestavit, či zkontrolovat svůj finanční plán a ošetřit řízení svých financí. V praktické části poté, na náhodně vybraném vzorovém subjektu, aplikuji konkrétní postup od analýzy rodinného rozpočtu až po výsledná doporučení a portfolio nejvhodnějších produktů. Dále představím několik nejznámějších poradenských společností a uvedu jejich srovnání v nezávislém testu. Na závěr provedu vyhodnocení dotazníkové šetření o vnímání, zkušenostech a názoru na kvalitu finančního poradenství v České republice.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 DEFINICE FINANČNÍHO PORADENSTVÍ

Finanční poradenství lze jednoznačně definovat velice obtížně, přitom každý si pod tímto pojmem dovede určitou konkrétní službu představit. Finanční poradenství je poměrně mladý obor. V takovém pojetí, v jakém je známé dnes, zažilo svůj rozmach v západním světě teprve v 70. letech 20. století. V České republice se začalo rozvíjet po roce 1989. Do počátku 90. let minulého století ovládalo finanční trh v České republice pouze několika velkých institucí. Trh tak postrádal nejen zdravé konkurenční prostředí, ale také větší množství složitějších a odlišných produktů, mezi nimiž by bylo možné volit. Proto zde v této době pro finanční poradce prakticky nebyl prostor (Juřík, 2011).

Finanční poradenství je služba, jejímž cílem je pomoc klientovi v orientaci na nepřehledném finančním trhu mezi množstvím institucí a produktů jimi nabízenými tak, aby výsledkem byl finanční plán obsahující optimální portfolio produktů, které řeší jeho danou finanční situaci, jeho současné potřeby a cíle do budoucna (Syrův, 2010).

Konkrétní poskytované služby v sobě zahrnují široký rozsah úkonů, mezi něž patří například zajištění rizik spojených s životem a s vlastnictvím majetku, zabezpečení důchodu, bydlení, vhodná volba uložení a zhodnocení volných prostředků, konkrétní kroky k dosažení stanovených finančních cílů, zabezpečení prostředků na penzi, financování koupě nemovitosti apod. (Oškrdalová, 2009; Lener, 2007).

Finanční poradce by měl plnit roli zkušeného průvodce, který klienty provádí neznámým, prostředím plným nástrah – finančním trhem. Tuto cestu finančním trhem, lze přirovnat k cestě do neznámého lesa. Průvodce nejprve zhodnotí klientovu kondici, v jaké situaci se nachází a jaká cesta pro něj bude nejvhodnější, zda už má v této oblasti nějaké zkušenosti a jak si při dosavadním počínání zatím vedl. Dále se ho zeptá na jeho cíle, kam a za jak dlouho by chtěl dojít. Dobrý průvodce neskončí pouze u toho, že nakreslí mapu cesty a rozloučí se, dobrý průvodce absolvuje cestu se svým klientem, průběžně ho kontroluje a varuje před konkrétními nástrahami a upozorňuje na měnící se situace (Syrův, 2010).

2 PRÁVNÍ PODMÍNKY POSKYTOVÁNÍ SLUŽEB FINANČNÍHO PORADENSTVÍ V ČESKÉ REPUBLICE

V této kapitole jsou uvedeny hlavní zákony a směrnice upravující práci běžného finančního poradce. Jsou zde také podmínky, zkoušky a další nezbytné náležitosti, jež musí budoucí finanční poradce získat a splnit, pokud chce poskytovat služby finančního poradenství. Dále je zde uveden přehled institucí, zabývajících se dohledem nad finančním trhem v České republice a jejich stručný popis.

2.1 Zákon č. 38/2004 Sb. o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí.

Zákon č. 38/2004 Sb. o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí má tři části, přičemž nejpodstatnější je první část, v níž je uvedeno, co vše zákon upravuje. Nachází se zde podmínky podnikání pojišťovacích zprostředkovatelů a samostatných likvidátorů pojistných událostí, dále podmínky zahájení činnosti pojišťovacích zprostředkovatelů na základě práva zřizovat pobočky, nebo svobody dočasně poskytovat služby. Zřizuje také registr pojišťovacích zprostředkovatelů a samostatných likvidátorů pojistných událostí a v neposlední řadě upravuje také výkon dohledu nad činností pojišťovacích zprostředkovatelů a samostatných likvidátorů pojistných událostí. Upravuje, kdo může na území České republiky vykonávat poradenskou činnost a stanoví typy pojišťovacích zprostředkovatelů, jimiž jsou: Vázaný pojišťovací zprostředkovatel, Podřízený pojišťovací zprostředkovatel, Pojišťovací agent, Výhradní pojišťovací agent, pojišťovací agent, nebo pojišťovací zprostředkovatel, jehož domovským státem není Česká republika. Důležité je, že zprostředkovatel může provozovat pouze takovou činnost, k jaké byl zaregistrován (zákon č. 38/2004sb. o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí).

2.2 Směrnice MiFid

MiFID neboli Markets in Financial Instruments Directive, je rámcová evropská směrnice o trzích finančních nástrojů. Jde o normu, jejímž účelem je harmonizace Evropské právní úpravy podnikání na kapitálových trzích. Zaměřena je především na obchodníky s cennými papíry, investiční společnosti a investiční zprostředkovatele. Vztahují se k ní také evropské předpisy nazývající se prováděcí směrnice a prováděcí nařízení. Hlavními oblastmi, na něž se zaměřují, je úprava podmínek pro poskytování investičních služeb a organizování trhů s finančními nástroji. Mezi hlavní rysy obsahu MiFID patří přísnost, transparentnost, odpovědnost a ochrana zákazníka. Pravidla zavedená MiFID, jsou v České republice obsažena v několika právních předpisech. Jsou jimi například zákon č. 256/2004 Sb. o podnikání na kapitálovém trhu. Na tento zákon navazuje několik vyhlášek ČNB, z nichž nejkomplexnější je vyhláška č. 237/2008 Sb. o podrobnostech některých pravidel při poskytování investičních služeb (Škvára, 2011).

2.2.1 Vliv MiFid na finanční poradenství

Stručně a přehledně se dopad pravidel MiFID na finanční poradenství, především pak na jeho složku investiční poradenství, dá shrnout do těchto bodů:

- Pravidla přinášejí mnohem větší zodpovědnost investičních poradců za poskytnuté služby
- Dále je zde povinnost poskytnutí všech potřebných informací v patřičném kontextu a srozumitelné formě tak, aby si byl klient vědom dopadů navrhovaných řešení.
- Zavedení investičního dotazníku, kterým získá investiční zprostředkovatel investořův profil a může ho tak zařadit do patřičné skupiny. Investor je buď profesionální nebo neprofesionální (CNB , © 2003-2013).

2.3 Další zákony upravující poskytování služeb finančního poradenství na území České republiky

Dalšími zákony upravujícími finanční poradenství v České republice jsou například zákon č. 227/2009 Sb. o pojišťovnictví, Zákon č. 37/2004 Sb. o pojistné smlouvě, Vyhláška č. 582/2004 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí, ve znění pozdějších předpisů, zákon č. 634/1992 Sb. o ochraně spotřebitele ve znění pozdějších změn. Právní základna upravující poskytování služeb finančního poradenství na území České republiky je velice rozsáhlá, proto se v této práci zabývám pouze tím nejzásadnějším. (CESKO, 1992; Cap.cz, © 2010).

2.4 Zákonné požadavky a nezbytné náležitosti nutné k provozování finančního poradenství

Pro výkon povolání finančního poradce v České republice je nutné splnit několik podmínek. V tomto směru je vhodné začít svou kariéru finančního poradce u některé poradenské společnosti, která svým nováčkům v začátcích pomáhá, dává cenné rady a poskytne celistvý přehled, co vše je nutné absolvovat. Záleží také na rozsahu působnosti poradce, čím širší spektrum služeb chce nabízet, tím více podmínek musí splňovat. Zde je uvedeno, jaká kritéria musí budoucí začínající finanční poradce splňovat a co musí absolvovat, než smí řádně dle zákona začít vykonávat toto povolání. Mezi podmínky o něž se jedná, patří:

- Splnění základních podmínek (Věk 18 let, Trestní bezúhonnost – dokládá se aktuálním výpisem z trestního rejstříku, způsobilost k právním úkonům)
- Registrace podřízeného pojišťovacího zprostředkovatele u ČNB
- Registrace vázaného zástupce investičního zprostředkovatele u ČNB
- Živnostenské oprávnění na zprostředkování obchodu a služeb.
- Zkoušky z pojišťovnictví (Soubor 300 otázek z nichž v testu je 50 otázek, odpovídá se formou výběru z variant: a, b, c)
- Poradce se zavazuje ručit až dva roky za své uzavřené smlouvy. (V případě výpovědi životního pojištění přichází o poměrnou část své provize)
- Registrace k SP a ZP a povinnost danit své příjmy.

(Nováková, 2010)

2.5 Nejvýznamnější instituce zabezpečující dohled nad finančním trhem a finančním poradenstvím na území České republiky

Mezi instituce, jež se nejvíce podílejí na kontrole finančního trhu v návaznosti na finanční poradenství, patří: ČNB, AFIZ, ČAP, USF a AKAT.

2.5.1 ČNB

V České republice je dozorčím orgánem nad finančním trhem dle zákona č. 6/1993 Sb. o České národní bance ČNB. Mezi subjekty kontrolované ČNB tedy spadají například pojišťovnictví, penzijní fondy, kapitálový trh, směnárny, družstevní záložny a další. (cnb.cz)

Samotný dohled je pak reprezentován činnostmi jako je například povolovací a schvalovací řízení, plnění informačních povinností, vlastní dohled na místě i na dálku, mezinárodní spolupráce atd. (CNB, © 2003-2013)

V užším pohledu na finanční trh a poradenskou činnost je ČNB tím, kdo má právo udělovat potřebná oprávnění a povolení pro poskytování poradenské činnosti. Existuje také samostatný Výbor pro finanční trh, jež vykonává funkci poradního orgánu bankovní rady ČNB, jeho úkolem je mimo jiné sledovat a projednávat obecné koncepce, strategie a přístupy k dohledu nad finančním trhem, významné nové trendy na finančním trhu, v jeho dohledu nebo regulaci a systémové otázky finančního trhu a výkon dohledu nad ním, a to vnitrostátní i mezinárodní povahy (CNB , © 2003-2013).

2.5.2 AFIZ

Dalším patronem střežícím pořádek na finančním trhu je Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců České republiky, neboli AFIZ. Ta vznikla ve formě občanského sdružení již na konci roku 2002. Podnětem k založení asociace byla nová právní úprava vymezující nový předmět podnikání, mimo režim živnostenského zákona – investiční zprostředkovatel registrovaný tehdy Komisí pro cenné papíry (AFIZ , © 2010).

Významný byl rok 2004, kdy AFIZ rozšířil svou působnost na všechny zprostředkovatelské a poradenské činnosti na finančním trhu. Díky tomuto bylo umožněno členství všem fyzickým i právnickým osobám působícím jako poradci či zprostředkovatelé na finančním trhu. AFIZ má dnes 11 členů, z nichž jmenujme třeba KAPITOL, TOP pojištění či MAXIS Group (AFIZ , © 2010).

2.5.3 USF

Za zkratkou USF se skrývá název Unie společností finančního zprostředkování a poradenství, jedná se o neziskové profesní sdružení fyzických a právnických osob podnikajících v oboru finančního zprostředkování a poradenství na území České republiky. Působení tohoto sdružení se datuje od roku 2006 a jeho cíle se dají shrnout pod tři hlavní body. Těmi je neustálé zlepšování kvality služeb v oblasti finančního poradenství a zprostředkování na českém trhu, dále jasná deklarace standardů týkající se finančního poradenství a zprostředkování, a v neposlední řadě kontrola a dohlížení na dodržování těchto standardů členy USF (USFR , © 2006).

USF zastupuje své členy v jednání se státními a veřejnoprávními institucemi, ostatními profesními sdruženími na trhu a finančními institucemi, chce zlepšovat podmínky především s ohledem na výkon podnikání v oboru se zaměřením na legislativní a ekonomickou oblast (USFR , © 2006).

V současné době má unie 18 členů, přičemž mezi ty nejznámější patří OVB, AWD, Broker Consulting či Broker Trust (USFR , © 2006).

2.5.4 ČAP

Česká asociace pojišťoven je jednou z dalších institucí, zabývajících se dozorem nad pojistným trhem v České republice. Jedná se o zájmové sdružení mající 28 členů, jež zahájilo svou činnost roku 1994. Mezi členy patří například Allianz pojišťovna, a. s., Axa pojišťovna a. s., Česká pojišťovna a. s., Generali pojišťovna a. s. a další. Dle toho, že podíl členu Čap na ročním podepsaném pojistném se pohybuje okolo 98% lze usoudit, že v ČAP jsou soustředěni všichni velcí hráči pojistného trhu. Zároveň členové asociace jsou povinni dodržovat tzv. etický kodex pojišťovnictví a Etický kodex finančního trhu. Hlavním posláním asociace je zastupování zájmů pojišťoven ve vztahu k orgánům státní správy, dalším osobám, i ve vztahu k zahraničí (CAP, © 2010).

2.5.5 AKAT

Asociace, jejíž celý název zní Asociace pro kapitálový trh České republiky má širokou členskou základnu skládající se z nejvýznamnějších tuzemských investičních společností, zahraničních správců fondů nabízejících své produkty v České republice, a dalších subjektů, působících v rámci kolektivního investování. Ač se jedná o konkurenty, dokázaly se tyto subjekty v cestě za naplněním společných cílů spojit, neboť to bylo pro všechny zú-

částečně nejvýhodnější řešení. Hlavním cílem této asociace je tedy snaha o zlepšení situace a o další růstu oblasti kapitálového trhu a kolektivního investování. Když se některé společnosti podaří získat místo v asociaci, získává kredit navíc, členstvím totiž v očích ostatních získává na důvěře a prokazuje tím svou poctivost při správě cizího majetku (AKATCR, © 2010).

3 FUNKCE FINANČNÍHO PORADENSTVÍ V BLIŽŠÍM VZTAHU KE KLIENTOVÍ

V této kapitole je uveden význam finančního poradenství, jako služby pro klienty, dále správný postup při plánování rodinných financí a tvorbě rodinného rozpočtu.

3.1 Význam finančního poradenství pro klienta

Hlavní význam finančního poradenství pro klienta je v úspoře času. V dnešní uspěchané době, je pro obyčejného člověka velice obtížné orientovat se v nepřehledném množství produktů, které různé instituce na finančním trhu nabízejí, nutno dodat, že často za pomoci velice rafinovaných marketingových metod. Klient například ví, že chce spořicí účet, ale nemá čas zjistit si všechny potřebné informace k danému produktu, neví, která banka nabízí nejvyšší úrok, za jakých podmínek, zda jsou s tímto produktem spojené nějaké poplatky či závazky apod. Velkou roli v tomto hraje i strategie jednotlivých institucí, ty se totiž snaží, aby podmínky jejich produktů bylo nesrozumitelné, a transparentní jsou pouze ty údaje, které budou z daného produktu v očích klienta dělat ten nejlepší na trhu. Lidé tak často nevědomí o existenci mnohem výhodnějších produktů platí měsíčně i o několik tisíc více, než by tomu mohlo být v případě, že by zvolili top produkt z dané nabídky. Pokud by se člověk chtěl sám zorientovat na trhu, znamenalo by to pro něho mnohahodinové studium nabízených produktů a principu fungování jednotlivých produktů včetně jejich porovnání, nehledě na sledování aktuálního trendu. Zde se otevírá prostor pro finanční poradenství, které se právě na tuto problematiku zaměřuje (Oškrdalová, 2009).

Dobrý finanční poradce by měl však nejen vybrat klientovi top produkt na trhu, ale měl by k jeho financím přistupovat komplexně a systematicky. Nejdříve by se měl seznámit s klientovou stávající situací, s jeho současnými a budoucími potřebami, dále by měl na základě provedené analýzy rodinného rozpočtu a portfolia stávajících produktů odhalit silná a slabá místa. Na základě těchto poznatků, pak může klientovi poskytnout kvalitní poradenské služby a pomoci mu co nejlépe vyřešit uspořádání jeho financí (Oškrdalová, 2009).

„Finanční poradenství není o produktech, ale o osobním finančním plánování. Produkty jsou pak jen nástroje k tomu, jak dosáhnout naplánovaných cílů. Poradce si tedy neberu na produkty, ale na sestavení finančního plánu a jeho následné naplňování.“ uvádí Petr

Šafránek, generální sekretář Asociace finančních zprostředkovatelů finančních poradců České republiky.

3.2 Rodinný rozpočet - Analýza příjmů a výdajů

Rodinný rozpočet je prvním krokem řádného finančního plánování, vytváří přehled příjmů, výdajů a volných prostředků. Z pohledu rozpočtu se subjekt může nacházet ve třech situacích. V situaci přebytkového rozpočtu, schodkového rozpočtu, či vyrovnaného rozpočtu. Tyto situace jsou více přiblíženy níže. Prvním krokem finanční analýzy, jež provádí finanční poradce u klienta, je tedy analýza příjmů a výdajů, která vede ke stanovení měsíčního rodinného rozpočtu. Poradce tak získává přehled, v jaké situaci se daný subjekt nachází. Pro zjednodušení výpočtu a práce s daty, je doporučeno používat kalkulačku rodinného rozpočtu, jejíž vzor zobrazuje příloha (Příloha – PI). (Nováková a Sobotka, 2011; Novotný, 2009).

Vhodné je též použití softwaru, například známého tabulkového editoru MS Excel, s jehož pomocí lze mnohem lépe a systematicky kontrolovat a spravovat své příjmy a výdaje v rodinném rozpočtu, zjistit případná slabá místa, odhalit finanční rezervy domácnosti či předejít případným hrozbám, jež by mohly nastat v budoucnu. Zjednoduší se také různé úpravy, změny, práce s daty a vše bude mít vyšší vypovídající hodnotu. Na základě informací o příjmech a výdajích se pak dále udává směr při tvorbě finančního plánu. (Ryan, 2011)

3.2.1 Analýza příjmů

Jak již bylo zmíněno, tvorba rodinného rozpočtu se skládá z analýzy výdajů a příjmů. Je však nutné, pro lepší vypovídající hodnotu, tyto dvě kategorie ještě dále rozdělit. Příjmy domácnosti dělí Nováková a Sobotka do čtyř hlavních skupin. Těmi jsou:

- **Příjmy ze zaměstnání** – sem patří mzdy, platy, ale také další příjmy od zaměstnavatele, jimiž mohou být stravenky, cestovné atd.
- **Sociální příjmy** – tyto příjmy plynou od státu a počítají se sem přídavky na děti, rodičovský příspěvek, podpora v nezaměstnanosti apod.
- **Nepřavidelné příjmy** – zde mohou být příjmy z prodeje nepotřebných věcí, výhry v různých soutěžích, příspěvky od rodičů, atd.

- **Pasivní příjmy** – tuto skupinu charakterizují příjmy z pronájmu, úroky, dividendy, apod.

Pro rodinný rozpočet jsou nejdůležitější příjmy stabilní, tedy takové, s kterými může opakovaně a pravidelně počítat a přizpůsobovat podle nich tak své výdaje. Primárně nás tedy zajímají příjmy ze zaměstnání a sociální příjmy (Nováková a Sobotka, 2011).

3.2.2 Analýza výdajů

Řízení výdajů je v rodinných financích nesmírně důležité a mělo by přímo navazovat na stav rodinného rozpočtu. Zatímco zdroje jsou jasné dané a omezené, což znamená, že jednou měsíčně dostaneme například 20 000 Kč, výdaje oproti tomu jsou velice variabilní a jejich nedostatečná kontrola a rozvržení může vést k tomu, že rodině nevyjdou prostředky do další výplaty a bude nucena si vypůjčit. Takovéto jednání může dlouhodobě vést až k dluhové pasti. Proto je nutné mít o svých výdajích přehled a pevně je kontrolovat. Podívat se na své výdaje z hlediska důležitosti a nezbytnosti a přiřadit jim patřičnou váhu. V tomto směru pomáhá členění výdajů do sedmi kategorií, které Nováková a Sobotka charakterizují takto:

- **Běžná spotřeba** – nejhůře kontrolovatelná složka výdajů, ovlivňuje jí velké množství faktorů a mnohdy je náhodná, čili měsíc od měsíce se liší. Vyplatí se sledovat běžné výdaje každého člena domácnosti například po dobu 6ti měsíců, a za tuto dobu je zprůměrovat. Na druhou stranu se jedná o výdaje relativně variabilní, které jsme schopni v případě potřeby snížit, například výběrem levnějšího zboží, využití akčních nabídek apod.
- **Bydlení** – do této skupiny spadají všechny výdaje vztahující se k bydlení. Ty se výrazně liší podle toho, zda daný subjekt bydlí v podnájmu, či má vlastní bydlení. Objevují se zde výdaje typu nájemné, energie, voda, popelnice, fond oprav, ...
- **Vzdělání, luxus, zábava** – tuto složku výdajů lze dobře kontrolovat a také nejlépe redukovat, je považována za nejvariabilnější. Jedná se o výdaje za koníčky, zábavu, restaurace, dovolené, internet, kabelová televize. Výdaje jako je například jednorázová dovolená můžeme rozpočítat na měsíce.
- **Ochrana** – jedná se především o pojištění. Ať už majetku, života nebo odpovědnosti. Některé se platí měsíčně, jiné ročně. Roční výdaje tohoto typu opět rozpočítáme na jednotlivé měsíce pro lepší využití při sestavování analýzy výdajů.

- **Spoření** – odchozí platby do spořicíh produktů typu stavební spoření, penzijní připojištění, investice v podílových fondech apod.
- **Dluhy** – sem se řadí půjčky všeho druhu, od spotřebitelských úvěrů, přes leasing, až po hypoteční úvěr. Jedná se o nejzásadnější výdaje spolu s výdaji na základní lidské potřeby. Tyto výdaje je nutné hradit přednostně, neboť jejich neplacením se subjekt zvyšují náklady, což může vést až kritické situaci exekuce.
- **Ostatní** – zde mohou být uvedeny výdaje nespádající ani do jedné z předešlých skupin, pokud nějaké takové subjekt vykazuje (Nováková a Sobotka, 2011).

Je vhodné při sepisování a analýze výdajů dbát na několik dalších zásad, například v situaci, kde není možné dohledat přesný výdaj, je dobré stanovit cenu odhadem, dále se vyvarovat dvojímu započtení některých výdajů, avšak zároveň žádnou položku nevynechat. Při vyčíslování výdajů platí, že je lepší nadhodnocený odhad než podhodnocený (Novotný, 2009).

3.2.3 Zhodnocení situace rodinného rozpočtu

Ve chvíli kdy jsou rozděleny příjmy a výdaje do kategorií zmíněných výše, je možné s nimi lépe pracovat a podrobit je hlubší analýze. Tento postup poskytne nástroj k mnohem přesnějšímu a bezpečnějšímu řízení daných rodinných financí. Daný subjekt bude schopen přiřadit svým výdajům váhu, najít slába a riziková místa svého rozpočtu, ale i příležitosti k úspoře či k přerozdělení svých příjmů (Ryan, 2011).

Pan Smrčka ve své knize píše:

„Specialisté na krizové řízení tvrdí, že v každém rozpočtu lze v první redukci výdajů ušetřit minimálně čtvrtinu, v následné druhé revizi ještě pětinu a napotřetí desetinu aktuálního objemu výdajů.“ (Smrčka, 2007, s. 56)

Uvádí zde, že tato redukce platí spíše pro firemní sektor, než pro oblast rodinných financí, nicméně přehodnocení rodinného rozpočtu a redukce zbytečných výdajů vede k jeho lepšímu řízení, šetrnějšímu nakládání s příjmy, vhodnějšímu využití přebytečných prostředků a tím i ve finále k rychlejšímu dosažení stanovených cílů dané rodiny. (Smrčka, 2007)

Systém osobních financí bývá často přirovnáván k vodovodnímu systému, neboť stejně jako ten obsahuje vstupní a výstupní toky – příjmy a výdaje. V podstatě se finance dané rodiny mohou nacházet ve třech fázích:

- **Přebytkový rozpočet** - V ideálním případě jsou vstupy natolik vyšší než výdaje, že je možné vytvářet rezervy, či přebytky investovat a tím získávat další dodatečné příjmy.
- **Vyrovnaný rozpočet** - V případě vyrovnané situace jsou vstupy rovny výstupům. Zde už hrozí riziko potíží při výpadku příjmů. Je nutné dbát na zabezpečení a prevenci takovéto situace.
- **Schodkový rozpočet** - Nejhorší situace nastává ve chvíli, kdy je spotřebováno více prostředků, než do rozpočtu přichází. Tato situace je v mnohých rodinách řešena formou půjček a úvěru, což sebou přináší další náklady ve formě úroků z těchto půjček a může vést až k dluhové pasti a následné exekuci majetku (Novotný, 2009).



Obr. 1. Systém osobních a rodinných financí (Novotný, 2013)

3.2.4 Optimalizace rodinného rozpočtu

Poté co je rodinné cash - flow patřičně přehledně rozepsáno a je sepsán rodinný rozpočet, jasně vyplývá finanční situace dané rodiny a je možné postupovat dále. Většina domácností v České republice se nachází v situaci, kdy svými příjmy vystačí akorát na pokrytí výdajů, nebo ani ze svých příjmů výdaje nepokryje a je nucena si prostředky vypůjčit (Smrčka, 2010).

V takovém případě je nutná optimalizace rodinného rozpočtu. Jako základní metody ke zlepšení této situace uvádí pan Smrčka dvě odlišné cesty:

- **Snížení výdajů** – zde je nutné hledat možnosti, jak snížit výdaje, a jak je stlačit pod úroveň příjmů. Nabízí se možnost znovu projít rodinný rozpočet a pokusit se najít položky vhodné k redukci.
- **Zvýšení příjmů** – tato cesta je obtížněji proveditelná, neboť lépe se snižují výdaje, než zvyšují příjmy. Zde máme možnost najít si lépe placenou práci, vzít si druhou práci, přivýdělek, prodat nepotřebné věci, pronajmout část svého majetku apod. (Smrčka, 2007).

Mnoho rodin se dostává do Dluhové pasti tím, že nedostatek příjmů řeší půjčkou či spotřebitelským úvěrem. V následujícím období však situace není lepší a je třeba nejen pokrýt rodinné výdaje, ale také zaplatit úroky z půjčky. Rodina tedy tuto situaci řeší formou dalších a dalších půjček až do situace, kdy už není odkud si půjčovat a přichází exekutor. Takovéto situaci je nutné předejít a nepůjčovat si víc, než bude rodina schopna splácet (Nováková a Sobotka, 2011).

3.3 Analýza majetku

Nedílnou součástí kvalitního řízení rodinných financí je nejen analýza rodinného rozpočtu, zobrazující současnou situaci hospodaření a sloužící jako měsíční výkaz, ale také analýza majetku, jímž subjekt disponuje (Nováková a Sobotka, 2011).

Soupis majetku rodiny není tak složitý v porovnání s analýzou příjmů a výdajů, je však nutné mít na paměti některé zásady. Rodinný majetek je nejčastěji oceňován v pořizovacích historických cenách, tj. cenách, za které byl majetek v určité době pořízen. Hodnota majetku se logicky s dobou jeho užívání mění. Vlivem opotřebení se může snižovat, avšak u některých druhů majetku, jako jsou například starožitnosti, umělecké předměty, archivní vína apod. se cena časem naopak zvyšuje. Rodina může také disponovat majetkem přinášejícím další příjmy, mezi tento majetek lze zařadit nemovitosti, akcie, dluhopisy apod. Samostatnou kategorií je majetek spojený s podnikáním, jako například výrobní haly, zásoby, stroje, automobily atd., jež může vlastníkově také přinášet příjmy.

Majetek lze podle Novákové a Sobotky rozdělit tímto způsobem:

- **Nemovitost** – dům, pozemek, zahrada, chata, garáž, ...
- **Věci movité** – vybavení domu, auta, šperky, obrazy, osobní majetek, ...
- **Finanční majetek** – cenné papíry, penzijní připojištění, stavební spoření, peníze, ...
- **Nehmotný majetek** – ocenitelná práva, software, vynálezy, licence, ...

- **Pohledávky** – představují právě věřitele požadovat plnění po dlužníkovi. (Nováková a Sobotka, 2011)

3.4 Tvorba finančního plánu

Poté co je známá klientova finanční situace a je hotova analýza příjmů, výdajů a majetku, nastává fáze zpracování finančního plánu, který je specifický pro každého klienta, a na nějž navazuje odpovídající produktové portfolio.

3.4.1 Finanční plán

Výsledkem finančního poradenství jako služby je kvalitní finanční plán šitý danému klientovi na míru. Finanční plán pomáhá vytvořit přehled a jasnou představu o požadovaném cíli rodinných financí, časovém horizontu, a nutných prostředcích k jeho naplnění. Zároveň má za úkol chránit před možnými riziky a nepříznivými životními situacemi, které mohou nastat a zabránit, nebo oddálit dosažení cílů. Finanční plán tak stanoví určitá pravidla, přirovnat jej lze k pravidlům silničního provozu, které je nutné v provozu dodržovat. Ty pomáhají zdárně dosáhnout cíle a vyhnout se haváriím či pokutám, které jsou na finančním trhu charakterizované například dluhovou pastí (Syrový, 2011).

Dle pana Syrového jsou nejideálnějšími kroky při sestavování finančního plánu tyto body:

- Cíle – stanovit si, čeho chceme dosáhnout.
- Zdroje – kolik peněz můžeme na naše cíle uvolnit nyní, a kolik v následném čase
- Rizika – zohlednit i možná rizika, jejich zajištění.
- Přiřazení zdrojů cílům – přiřadit jednotlivým cílům prostředky (Syrový, 2011).

3.4.1.1 Stanovení cílů a analýza současné situace

Na úvod je potřeba si zrekapitulovat. Jakým směrem se nyní dané rodinné finance ubírají a jak se s nimi hospodaří. Ve většině případů, už nějakým způsobem rodina své finance rozdělené má. Například si měsíčně odkládá část peněz na spořicí účet, část peněz do stavebního spoření a část leží volně na účtu. Pokud však toto odkládání probíhá bezúčelně, je vysoce neefektivní, proto je důležitým bodem právě ono stanovení cíle. Od cíle se bude odvíjet další strategie a výběr produktu. V této fázi je nutné udělat analýzu budoucnosti. Identifikovat správně budoucí potřeby, je zásadní krok pro vytvoření kvalitního finančního plánu. Nastává také situace, kdy rodina již nějaké cíle vytyčené má a dokonce pro jejich splnění i něco dělá. V takovém případě je dobré si vytyčené cíle připomenout a přehodnotit

zvolenou strategii k jejich dosažení. Cíle se dají rozdělit na krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé. Nejběžnějšími druhy cílů jsou například bydlení, studium dětí, finanční nezávislost, dovolená či nové auto atd. (Syrův, 2011).

3.4.1.2 Zdroje

Další fází po stanovení cíle, je analýza zdrojů, které je rodina schopna na dané cíle vyčlenit. Pro zjištění výše těchto zdrojů poslouží analýza příjmů a výdajů, kde se nachází přehled volných měsíčních prostředků, které by bylo možné využít k odkládání na dané cíle. Další složkou prostředků je majetek, ten je přehledně vyčíslen v analýze majetku. Za potenciální zdroje je také možné považovat úvěry, ovšem pouze v takové míře, aby rodina byla schopna daný úvěr splácet (Syrův, 2011; Smrčka 2010).

3.4.1.3 Rizika a pojištění

Finanční plán dokáže dobře odhalit možná rizika a odhadnout jejich výši v přepočtu na peníze. Rizika jsou první složkou, kterou by měl kvalitní finanční plán zabezpečit. Proti rizikům je možno využít široké škály pojištění. Samotná rizika mohou mít různou podobu, vždy však nějakým způsobem naruší rovnováhu rodinných financí. Ať už se jedná o ztrátu zaměstnání a s tím spojený výpadek příjmu, zdravotní potíže, škody na majetku apod. Pojistky se uzavírají v době, kdy je daný subjekt nepotřebuje, neboť ve chvíli kdy je potřebovat bude, už ho nikdo nepojistí (Smrčka, 2010).

Jedním z vhodných zabezpečení, která nás nic nestojí, je vytvořit si tzv. likvidní rezervu, například na spořicí účtu, která bude odpovídat 6ti násobku měsíčních rodinných výdajů. V případě výpadku příjmu odtud můžeme čerpat na pokrytí poklesu příjmu, nebo v situaci úplné ztráty příjmů nám zajistí k překlenutí období, než si opět nalezneme zdroj příjmu. (Ryan, 2011)

3.4.1.4 Přiřazení zdrojů cílům

Po vytvoření seznamu cílů a analýzy zdrojů, je dalším krokem přiřazení zdrojů jednotlivým cílům. Také je nutné si k daným cílům přiřadit odpovídající časový horizont, kdy bychom určitého cíle chtěli dosáhnout, zda za měsíc, za rok, nebo za 20 let. Zároveň pokud budou peníze přiřazeny k určitému cíli, bude jasné, k čemu mají sloužit a zabrání se jejich použití na něco jiného, než na co jsou určeny dle finančního plánu. To přispívá k lepší kontrole rodinných financí a rychlejšímu dosažení vytyčených cílů. (Smrčka, 2010)

Primárně se kalkuluje s vlastními zdroji, avšak v případě, že je cíl nutno splnit ihned, nezbyvá jiného řešení než využití úvěru. V takovém případě je však nutné být obezřetný. Pan Syrový ve své knize *Osobní finance* používá definici: „*Splácení úvěru je tvrdší, než spoření.*“ (Syrový, 2011, s. 46)

U úvěru se splácí nejen splátka, ale navíc úroky úvěrové instituci, čímž vzniká dodatečný náklad. Naopak při spoření, kdy se část prostředků odkládá, vzniká dodatečný příjem ve formě přijatých úroků (Syrový, 2011).

Pan Syrový tedy uvádí tyto tři možnosti dosažení potřebných prostředků:

- **Pravidelné odkládání** – každý měsíc se odvede z rozpočtu část prostředků do zvoleného finančního produktu za účelem dosažení finální částky v určitém časovém horizontu.
- **Uložení celé částky nyní** – další možností je uložení většinové částky nyní, s tím že využijeme jejího zhodnocení za daný časový horizont k dosažení celé cílové částky.
- **Využití cizích prostředků** – pokud je daný cíl nutné splnit ihned a chybí potřebné prostředky, nezbyvá než využít úvěru a počítat s dodatečnými náklady.

(Syrový, 2011)

3.5 Zabezpečení dosažení cílů finančního plánu v souladu s rodinným rozpočtem

Finanční plán pomáhá vytyčit cíle, stanovit časový horizont, zároveň poskytuje přehled prostředků, které k tomu budou zapotřebí. Nyní přichází fáze výběru vhodných druhů produktů k dosažení daných cílů. Zde je snaha o volbu takové kombinace, která zajistí co nejrychlejší a přitom nejbezpečnější dosažení cílů. Kvalitní řízení rodinných financí se snaží o zabezpečení jednotlivých oblastí z hlediska závažnosti jejich dopadu na finanční stabilitu rodiny. Je tedy nezbytné postupovat systematicky, nemá smysl zabývat se investičními produkty, pokud není zabezpečeno například riziko poklesu příjmu při onemocnění nebo pokud není zajištěno bydlení. Na obrázku je zobrazena důležitost jednotlivých oblastí tak, jak je vhodné se jimi zabývat (Nováková, Sobotka, 2011).



Obr. 2. Pyramida cílů (Nováková, Sobotka, 2011)

3.5.1 Zajištění přítomnosti

Zajištění přítomnosti dělí Nováková a Sobotka do tří vrstev. Jedná se o ochranu osob, majetku a úspor. (Nováková, Sobotka, 2011)

3.5.1.1 Ochrana osob

V případě ochrany osob se v první řadě rozumí zajištění rizik, jejichž následkem je výpadek příjmu, který může mít vážné dopady nejen na plnění cílů finančního plánu, ale také na celkovou finanční stabilitu rodiny (Srový, 2011).

Takováto situace může nastat v případě:

- **Nemoci** – v případě nemoci není nárok na plnou mzdu. Plný příjem se mění v náhradu mzdy, jež dosahuje v průměru na 60% z příjmů. Po 22 dnech tato částka ještě dále klesá. Možnost obrany proti tomuto riziku poklesu příjmu je dvojitá. Buď je doporučeno pokrýt tento dočasný výpadek příjmu likvidní rezervou, nebo, v případě že likvidní rezerva není a daná rodina má závazky v podobě úvěrů, je doporučeno pokrýt ho pojištěním pracovní neschopnosti, aby dané závazky mohly být řádně splaceny a zabránilo se pádu do dluhové pasti. Pan Srový uvádí výhody krytí výpadku příjmu z důvodu onemocnění z vlastních prostředků především v nižších nákladech a ve zhodnocení odkládaných prostředků (Srový, 2011).

- **Invalidity** – Invalidita se rozlišuje na invaliditu způsobenou nemocí a na invaliditu následkem úrazu. V druhém případě se jedná o trvalé následky úrazu. Zde je rizikem především situace, kdy až člověk utrpěl trvalé následky limitující ho ve schopnosti pracovat, přesto nebude mít nárok na státní invalidní důchod. Proto je důležitá uzavírat nejen pojištění invalidity, ale zároveň i pojištění trvalých následků. V případě invalidity živitele rodiny, nastává situace vážně ohrožující finanční stabilitu. Je totiž nutné počítat nejen s tím, že rodina přichází o příjem daného člena, nýbrž vznikají i další náklady (pořízení invalidního vozíku, úprava vozidla, úprava bytových prostor apod.)
- **Úmrtí** – Na zajištění pozůstalých a vypořádání závazků v případě úmrtí živitele rodiny existuje více doporučení, jakým způsobem se zajistit, přičemž hlavní otázkou je pojistná částka. První varianta spočívá ve vynásobení průměrného měsíčního příjmu s počtem měsíců zbývajících do odchodu do důchodu. Tím je zajištěnou, že v případě úmrtí živitele, rodina nepřichází o zdroje, které poskytoval jeho příjem. Druhá varianta je zajištění do výše hypotečního úvěru. V případě úmrtí živitele bude vyplacena částka odpovídající výši hypotečního úvěru a rodina bude mít zajištěnou alespoň střechu nad hlavou. Třetí možností je zajištění na 3 až 5 násobek ročního příjmu. Existují i další možnosti jak rozhodnout o výši pojistné částky, ovšem tyto jsou v praxi využívány nejčastěji. (Syrový, 2011).
Pan Syrový doporučuje volit pojistku bez spořicí složky, jelikož pro zhodnocení prostředků existují výhodnější produkty, a pojistku s klesající pojistnou částkou, neboť postupem času klesá výše splácených závazků a zároveň je budován majetek, čímž klesá potřeba pojistné ochrany. Tento typ pojištění je navíc o mnoho méně nákladný. (Syrový, 2011)
- **Pojištění dětí** – Děti nejsou živitelé rodiny, nicméně váží se na ně rizika, které není vhodné opomíjet. V případě, že dítě utrpí vážný úraz, který bude mít vážné trvalé následky, může to pro rodinu znamenat zvýšení výdajů, v podobě nákupu zdravotních pomůcek a nákladů na léčbu. Dále zde hrozí snížení příjmů, v případě, že bude nutné se o dítě starat.

3.5.1.2 *Ochrana majetku*

Pojistit je možné jak majetek movitý, tak i majetek nemovitý. V případě nemovitého majetku se jedná především o krytí rizik typu záplav, zemětřesení, vandalismu, pádu stromů, požáru apod. V případě movitými věcmi se nejčastěji pojišťují rizika jako například odcizení, úmyslné poškození či zničení, zničení vlivem povodně, vichřice, požáru, uderu blesku atd. (Nováková a Sobotka, 2011).

Stanovení pojistné částky je v případě pojištění majetku velice jednoduché. Jde o princip, kdy daný majetek pojišťujeme v takové hodnotě, aby bylo možné si ho v dané době znovu pořídit. (Syrový, 2011).

3.5.1.3 *Ochrana úspor*

Do kategorie zajištění přítomnosti spadá i ochrana úspor, neboť nejvhodnějším zajištěním krátkodobých výpadků příjmu či neočekávaných výdajů jsou právě úspory ve formě likvidní rezervy (Syrový, 2011).

Rodina v případě, že se rozhodne volné prostředky neinvestovat, ale držet v podobě likvidní rezervy pro případ náhlé potřeby, řeší při volbě umístění prostředků tyto základní kritéria: bezpečnost, ochranu před inflací a likviditu. (Smrčka, 2010).

Z pohledu likvidity je nutné, aby prostředky byly ihned a bezpodmínečně k vybrání. Není tedy možné, takovéto prostředky vložit například na termínovaný vklad, kde jsou peníze po určitou dobu nedostupné. (Smrčka, 2010)

Z pohledu rizika se jedná především o riziko inflace. Inflace postupem času snižuje hodnotu uložených prostředků. Co se týče rizika ztráty prostředků, volíme pro tyto prostředky bezpečné produkty peněžního trhu, například spořicí účty (Smrčka, 2010).

Výše úrokové sazby na spořicích účtech je závislá na vývoji základních úrokových sazeb České národní banky, na inflaci a na externích a interních vlivech, které na banku působí. Nejčastěji banky používají pohyblivé úročení, což znamená, že výše úrokové sazby je navázána na jednu ze základních úrokových sazeb, nejčastěji na základní sazbu banky, nebo na tržní referenční sazbu. Úroková sazba vkladu tedy přímo kopíruje vývoj referenční sazby. (Syrový, 2005)

3.5.2 Zajištění budoucnosti

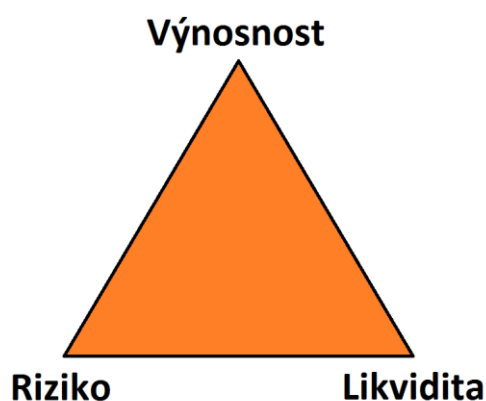
Po zajištění současnosti je možné začít se zabývat dosažením cílů zasahujících do budoucnosti, jedná se především o vytvoření takových prostředků, aby bylo zajištěno splnění stanovených cílů a byla zajištěna dostatečná životní úroveň ve stáří.

3.5.2.1 Výnos z úspor

Část zdrojů, přiřazena na zabezpečení krátkodobých a střednědobých cílů typu nové auto, prostředky pro studium dětí apod. Tyto zdroje jsou buď pravidelně odkládány, nebo je většinová částka uložena nyní a zbývající část je dosažena výnosem z takto uložených prostředků. Při rozhodování o uložení volných prostředků je nutné brát v potaz zákonitosti investičního trojúhelníku. (Srový, 2011)

Nováková a Sobotka ve své knize komentují působení investičního trojúhelníku takto:

„Obecně platí, že čím vyšší je pravděpodobná výnosnost dané investice, tím vyšší je její rizikovitost a tím nižší je její likvidita, tj. rychlost, s jakou se investor může dostat ke svým finančním prostředkům. Všechna uvedená hlediska tak spolu těsně souvisí a do značné míry se vzájemně potlačují. Neexistuje investice, která by zároveň byla nejvýnosnější, nejbezpečnější a přitom nejlikvidnější.“ (Nováková a Sobotka, 2011, s. 199)



Obr. 3. Investiční trojúhelník (Nováková a Sobotka, 2011)

Pro investora je tedy nezbytné ujasnit si, co od dané investice požaduje a jaké aspekty investice je schopen akceptovat. Ve finančním plánu jsou k jednotlivým cílům přiřazeny potřebné finanční prostředky a časový horizont, jež jsou dalším významným kritériem pro

výběr vhodného investičního nástroje. Základní volbou investora je, zda investice bude směřována do peněžního či kapitálového trhu. (Nováková a Sobotka, 2011).

3.5.2.2 Příjem v důchodu

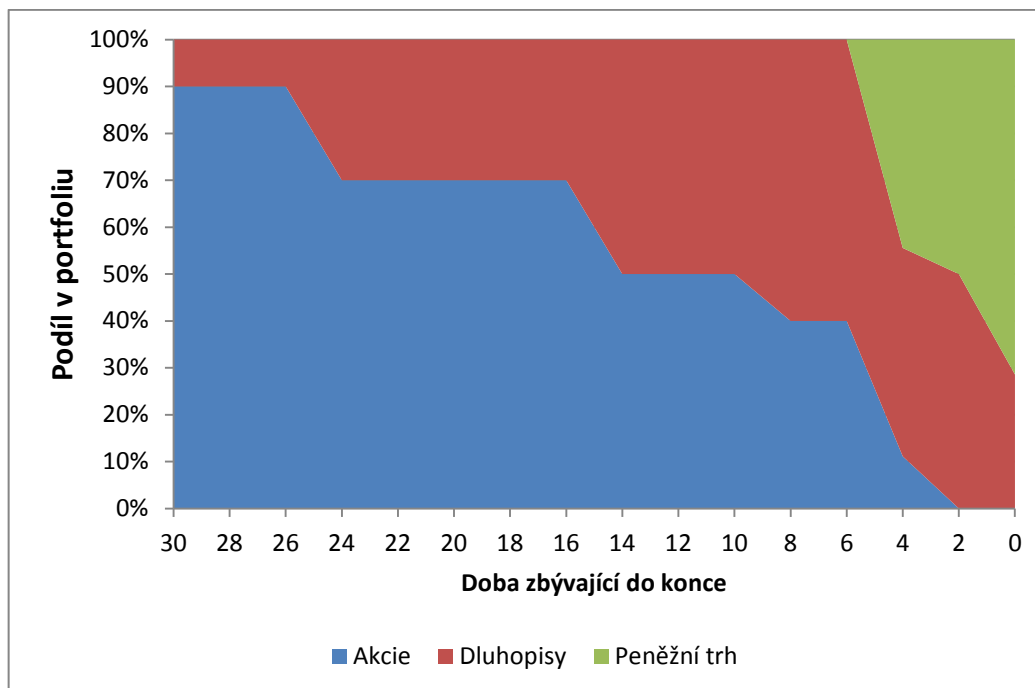
Cílem je zajistit si finanční nezávislost v důchodovém věku. Při volbě zajištění je nutné volit cílovou částku tak, aby vyplácená renta dokázala zajistit zachování žádané životní úrovně, přičemž je nutné brát v potaz růst cen vlivem inflace. (Srový, 2011)

V dnešní době nastává situace, kdy se stát snaží přesunout část odpovědnosti v oblasti zabezpečení důchodu na občany. Z prognóz vyplývá, že počet ekonomicky aktivních obyvatel bude klesat, zatímco počet obyvatel v důchodovém věku poroste. Průměrný důchod z přerozdělených prostředků v rámci průběžného systému se tedy bude snižovat a rozdíly mezi příjmem v době aktivního věku a důchodového věku se budou prohlubovat. Tudiž se občané musí více spoléhat na své osobní finanční rezervy, které budou mít za úkol dorovnat tento pokles příjmu. (Škvára, 2012).

3.5.2.3 Životní cíle

Na samém vrcholu pyramidy cílů stojí dlouhodobé životní cíle. Po zabezpečení stability v přítomnosti a provedení nutných opatření pro zajištění budoucnosti, přicházejí na řadu ty cíle, jejichž dosažení není životně důležité a samotnou finanční stabilitu neohrožují. Patří sem dovolené, pořízení chaty, nadstandardní vybavení domácnosti, koníčky apod.

Tyto cíle jsou většinou charakterizovány dlouhým časovým horizontem a k jejich dosažení je možné volit dlouhodobější investiční strategie. Pan Srový doporučuje volit strategii fondu životního cyklu, jež je charakteristická postupnou realokací portfolia od rizikovějších a výnosnějších aktiv k bezpečnějším, čímž optimálně kombinuje výnosnost a míru rizika s časovým horizontem investice (Srový, 2011).



Graf 1. Postupná realokace prostředků v časovém horizontu investice
(Syrový, 2011)

3.5.3 Optimalizace finančního plánu a portfolia

Postupem času se některé cíle finančního plánu mohou měnit, například rozšiřovat, zužovat, zcela z plánu zmizet, nebo se naopak objeví cíle nové. Stejně tak se mohou měnit podmínky, při kterých je finanční plán realizován. Například se může v rodině některému z členů zvýšit příjem, rodina může zdědit či vyhrát nějaký majetek. To všechno jsou důvody k optimalizaci finančního plánu. Postupuje se stejným způsobem, jako při tvorbě nového finančního plánu a portfolia. Zrekapitulují se cíle, zda stále platí nebo proběhla určitá změna, na níž je třeba reagovat. Dále proběhne kontrola zdrojů, zda není možné vynaložit více prostředků na splnění stanovených cílů, nebo zda naopak není vhodné investice na splnění jednotlivých cílů zredukovat na úkor nově vzniklých potřeb, například zajištění určitých rizik. S tím souvisí především otázka rizik zdrojů financování, například zda by bylo zvladatelné plnit finanční plán v případě ztráty zaměstnání, nebo v případě, že vznikly nové, nečekané výdaje apod. Co se týče optimalizace produktů stávajícího portfolia, porovnávají se s aktuálními produkty na trhu, zda není výhodnější některé produkty obměnit či provést jejich aktualizaci. (Syrový, 2011)

II. PRAKTICKÁ ČÁST

4 FUNKCE FINANČNÍHO PORADENSTVÍ V PRAXI

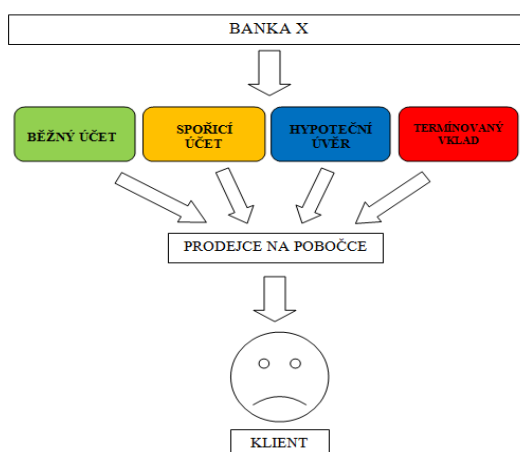
Praktickou část bakalářské práce začínám uvedením výhod, které může klientovi přinést kvalitní finanční poradenství. Jak již jsem zmínil v úvodu, mou práci je možné brát jako návod pro řízení osobních financí a čtenář si může podle ní sestavit jak svůj domácí rozpočet, tak i finanční plán a stanovit si pyramidu cílů. Tyto činnosti nezaberou tolik času a nejsou příliš komplikované. Ovšem ve chvíli, kdy už má člověk zhodnocenou svou finanční situaci, stanovené cíle a chystá se vybírat konkrétní produkty, tak právě zde se dostává do situace, která je nad jeho síly. Pro běžného člověka totiž není možné sledovat a porovnávat neustále se měnící nabídky jednotlivých subjektů finančního trhu. Od toho jsou zde poradenské společnosti, které se sledováním top nabídek na trhu živí.

4.1 Hlavní přínos finančního poradenství

Pro objasnění hlavního přínosu finančního poradenství mi dobře poslouží jednoduchý příklad. Klient přichází do banky X s žádostí se zájmem o spořicí účet. Na pobočce se dozví o množství výhod, kterými spořicí účet Banky X disponuje. O tom, že v porovnání s konkurencí je tento spořicí účet až na pátém místě, co se týče zhodnocení, nepadne ani slovo, stejně tak poplatky za příchozí a odchozí platby se berou jako samozřejmost, ač konkurenční Banky Y nabízí tyto služby ke svému spořicímu účtu zdarma.

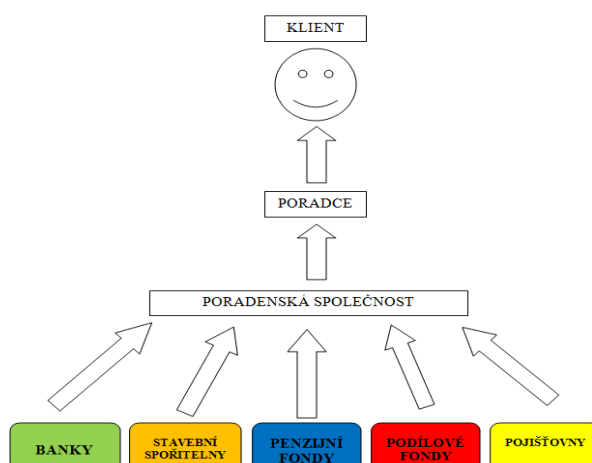
Pokud by se jednalo pouze o spořicí účet, není situace až tak bolestivá. V případě, že by šlo o hypoteční úvěr, mohou takto klientovi zbytečně narůst měsíční náklady až o několik tisíc, které by ušetřil, kdyby byl dostatečně informován o nabídce hypoték na trhu.

V praxi se každá z institucí snaží, aby její produkty vypadaly před klientem jako ty nejlepší. Běžný člověk pak má malou šanci vlastními silami se na finančním trhu zorientovat. Jak tedy vypadá situace klienta na finančním trhu, znázorňuji na následujícím obrázku. (Oškrdalová, 2009; vlastní zpracování a poznatky z interních zdrojů společnosti fincentrum, a. s.)



Obr. 4. Přepážková prodejní strategie (Vlastní zpracování a poznatky z interních zdrojů společnosti fincentrum, a. s.)

Jiná situace nastává v případě, že se klient rozhodne svou situaci konzultovat s finančním poradcem. Ten totiž nepracuje pouze pro jednu danou instituci, ale může vybírat z široké nabídky produktů partnerských institucí. Nebude tedy klientovi tvrdit, že nejlepší spořicí účet, běžný účet, hypotéku a další produkty má banka X, nýbrž mu udělá výběr mezi institucemi podle toho, jaký produkt má ta či ona instituce opravdu nejlepší. Klient tedy obdrží například spořicí účet od banky X, běžný účet od banky Y a hypotéku od banky Z.



Obr. 5. Strategie výběrového koše poradenských společností. (Vlastní zpracování a poznatky z interních zdrojů společnosti fincentrum, a. s.)

5 ZPRACOVÁNÍ FINANČNÍHO PLÁNU A PORTFOLIA NA MÍRU PRO VZOROVÉHO KLIENTA

Cílem dané části mé bakalářské práce je přiblížit tvorbu finančního plánu a na to navazujícího portfolia produktů na praktickém příkladu, v případě konkrétního klienta. Jelikož každý klient vyžaduje řešení odpovídající přímo jeho konkrétní situaci, je prakticky nemožné uvést zde jeden vzorec, platný pro všechny. Proto svůj vzorový subjekt zúžím na běžnou nízkopříjmovou rodinu, která bude řešit několik vzorových situací.

Pro tuto rodinu vypracuji analýzu stávající situace, vytvořím finanční plán a navrhu vhodná opatření.

5.1 Představení vzorového klienta – rodina Novákových

Mým vzorovým subjektem je rodina Novákových, uvedená v tabulce (Tab. 1), skládající se ze dvou dospělých a ze dvou dětí. Hlavním zdrojem příjmu je zde práce pana Nováka. Ten pracuje jako stavbyvedoucí. Jeho práce je obtížná a celkem riziková. Paní Nováková pracuje jako prodavačka v malých potravinách a spíše vylepšuje rodinný rozpočet. Mají dvě děti, Petra a Pavlínu, ty zatím studují. Novákovi bydlí v bytě 3+1, na který splácejí hypotéku. Nedávno zdědili finanční majetek v hodnotě 500 000 Kč. Novákovi jsou k investicím jako většina průměrných Čechů spíše skeptičtí, a preferují jistotu. Hlavním cíle rodiny je zabezpečit svým dětem vzdělání a prostředky na start do života. Zároveň se Novákovi pod tlakem penzijní reformy chtějí začít více starat o své stáří. Hlavním cílem finančního plánu rodiny je zajištění stability, vzhledem k hypotečnímu úvěru a dosažení stanovených cílů.

Tab. 1. Základní údaje o rodině Novákových (Vlastní zpracování)

<p>Pan Novák</p> <p>Věk: 40</p> <p>Zaměstnání: Stavbyvedoucí</p> <p>Příjem: 30 000 Kč</p>	<p>Paní Nováková</p> <p>Věk: 38</p> <p>Zaměstnání: Prodavačka</p> <p>Příjem: 12 000 Kč</p>
<p>Petr Novák</p> <p>Věk: 17</p> <p>Student</p>	<p>Pavlína Nováková</p> <p>Věk: 8</p> <p>Student</p>

5.2 Analýza příjmů a výdajů

Detailní představu o daném rodinném rozpočtu poskytuje vyplnění přílohy (Příloha - PI), s níž lze dále pracovat a rozpočet různě optimalizovat. V tomto vzorovém příkladu však není zapotřebí mít co nejdetailnější rozpis příjmů a výdajů a postačí rozčlenění do kategorií tak, jak je uvedeno v kapitolách 3.2.1 a 3.2.2.

5.2.1 Analýza příjmů

Jako první analyzují příjmy, jež jsou uvedeny v tabulce (Tab. 2). Co se týče příjmů, u Novákových je hlavním příjmem domácnosti práce pana Nováka. Ten vydělává 30 000 Kč. Příjmy paní Novákové ve výši 12 000 Kč pak rodinnou finanční situaci ještě o něco vylepšují. Rodinu lze řadit do kategorie střední třídy.

Tab. 2. Analýza měsíčních příjmů (Vlastní zpracování)

Druh příjmu:	Částka v Kč:
Zaměstnání	30 000 + 12 000
Sociální příjmy	0
Nepravidelné příjmy	0
Pasivní příjmy	0
CELKEM	42 000

5.2.2 Analýza výdajů

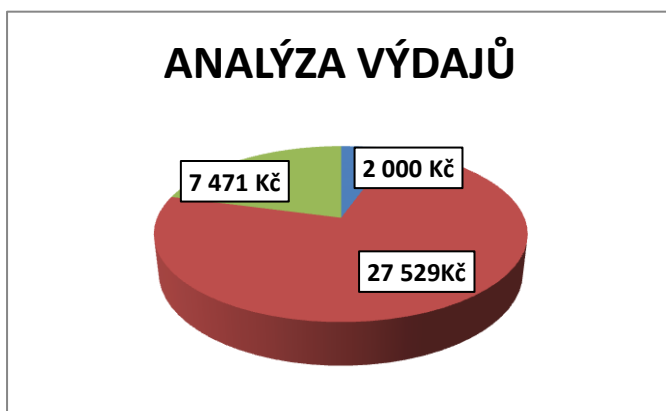
Následuje analýza výdajů, uvedená v tabulce (Tab. 3). Nezbytné výdaje zahrnují především běžnou spotřebu a náklady na bydlení, spadá sem tedy například jídlo, energie, splátka hypotéky, benzín, náklady na studium dětí a telefonní paušály jsou ve výši 29 000 Kč. Novákovi si každý měsíc drží navíc rezervu na neočekávané výdaje ve výši 2 000 Kč. Rozdíl mezi celkovými měsíčními výdaji a nezbytnými výdaji navýšenými o rezervu pak tvoří ostatní výdaje, jež činí 7 650 Kč, jsou to výdaje například na kino, rodinnou večeři v restauraci, návštěvu zoologické apod. tedy výdaje méně důležité, s nimiž se dá hýbat.

Tab. 3. Analýza měsíčních výdajů (Vlastní zpracování)

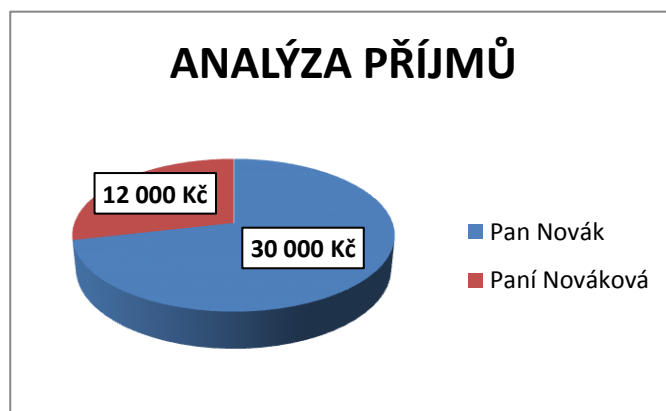
Druh výdaje:	Částka v Kč:
Běžná spotřeba	13 430
Bydlení	14 099
Vzdělání, luxus, zábava	6 000
Ochrana (pojištění)	221
Spoření	1250
Dluhy	0
Ostatní	2 000
CELKEM	37 000

5.2.3 Vyhodnocení

Celkové výdaje, zobrazené na grafu (Graf 3) tedy činí 37 000 Kč a celkové příjmy, zobrazené na grafu (Graf 2) jsou 42 000 Kč, z čehož je vidět, že každý měsíc má rodina k dispozici 5 000 Kč volných prostředků. Její situace nyní tedy spadá do kategorie mírně přebytkového rozpočtu.



Graf 3. Analýza výdajů (Vlastní zpracování)



Graf 2. Analýza příjmů (Vlastní zpracování)

5.3 Analýza Majetku

Novákovi disponují movitým majetkem zachyceným v tabulce (Tab. 4). Jejich movitý majetek čítá vybavení domácnosti a osobním automobilem. Byt, na který si v roce 2010 vzali hypotéku, má hodnotu 2 000 000 Kč, nicméně prozatím se nedá zahrnout do disponibilního majetku. Co se týče finančního majetku, mají na běžném účtu P. Nováka 500 000 Kč, což je částka nedávno nabytá formou dědictví. Na běžném účtu P. Novákové mají za dva roky odkládání 2 000 Kč měsíčně 24 000 Kč

Tab. 4. Analýza majetku (Vlastní zpracování)

Druh majetku:	Hodnota v Kč
Nemovitost	0
Movitost (automobil)	100 000
Finanční majetek (dědictví)	500 000 + 24 000
Nehmotný majetek	0
Pohledávky	0
Celkem:	624 000

5.4 Analýza stávajících produktů

Novákovi mají ve svém portfoliu produkty nacházející se v tabulce (Tab. 5)

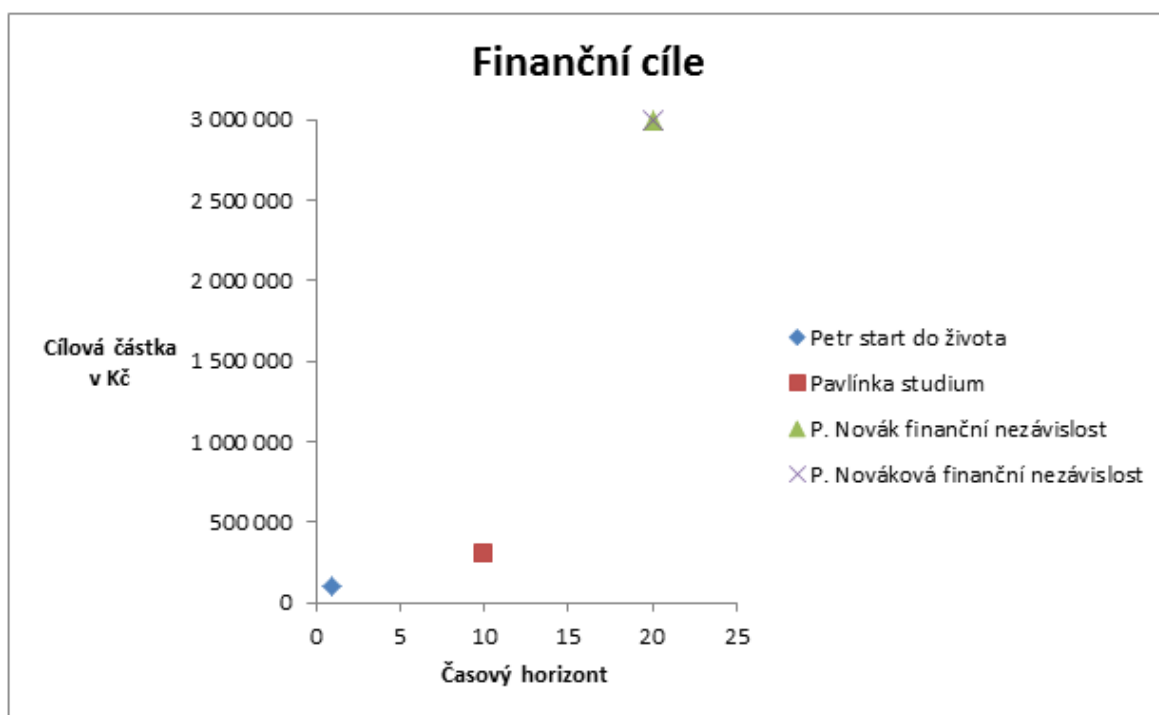
Tab. 5. Analýza stávajících produktů (Vlastní zpracování)

Produkt:	Měsíční splátka v Kč:
Hypoteční úvěr	14099
Stavební spoření	1250
Pojištění	54
Povinné ručení	167
Penzijní připojištění	200
Celkem	15 770

5.5 Analýza cílů

Mezi hlavní přání Novákových patří zabezpečení dětí, Pavlínce chtějí naspořit na studium vysoké školy a Pavlovi poskytnout prostředky na start do života. Dále by rádi zlepšili otázku svého důchodu, na nějž si do nynějška odkládali pouze 100 Kč měsíčně.

Rodina může mít rozdílné cíle, přičemž některé jsou jasně dané a není problém je vyjádřit v penězích a v čase, cíle Novákových zobrazuje graf (Graf 4). Novákoví vědí, že Pavlínka půjde za 10 let na vysokou školu a dovedou si zhruba spočítat, kolik prostředků bude třeba. U vzdálenějších a obsáhlejších cílů, však lze jen velmi obtížně provést jejich stoprocentní stanovení. Mezi mlhavé cíle patří například finanční nezávislost, čili dostatek prostředků na zabezpečení stáří. Jde těžko odhadnout, jak se bude vyvíjet míra inflace, kolik budou Novákoví vydělávat v příštích letech, kdy přesně půjdou Novákoví do důchodu atd., proto v tomto případě bude důležité se splnění cíle alespoň co nejvíce přiblížit a postupem času jeho dosahování optimalizovat.



Graf 4. Finanční cíle v čase a v penězích (Vlastní zpracování)

5.6 Navrhovaná řešení

5.6.1 Riziko ztráty příjmu hlavního živitele rodiny

Základním pilířem, na němž stojí finanční zajištění rodiny Novákových je příjem pana Nováka. V případě, že by pan Novák přišel o příjem, dostane se rodina do vážných finančních potíží, proto je nutné se proti tomuto riziku pojistit.

5.6.1.1 Životní pojištění

V závislosti na rozsahu pojištění je možné klientovi doporučit dvě varianty:

- **Economy** – Základní a levnější varianta pojištění, popsaná v tabulce (Tab. 6) se bude týkat pouze smrti pojištěného, výše pojistné částky se stanoví dle výše hypotečního úvěru a bude vybrána klesající pojistná částka, neboť úvěr je postupem času splácen a výše potřebného pojištění bude tím pádem nižší. Čím nižší bude potřeba krytí, tím levnější bude i pojištění. Pokles krytí je zobrazen na grafu (Graf 5).

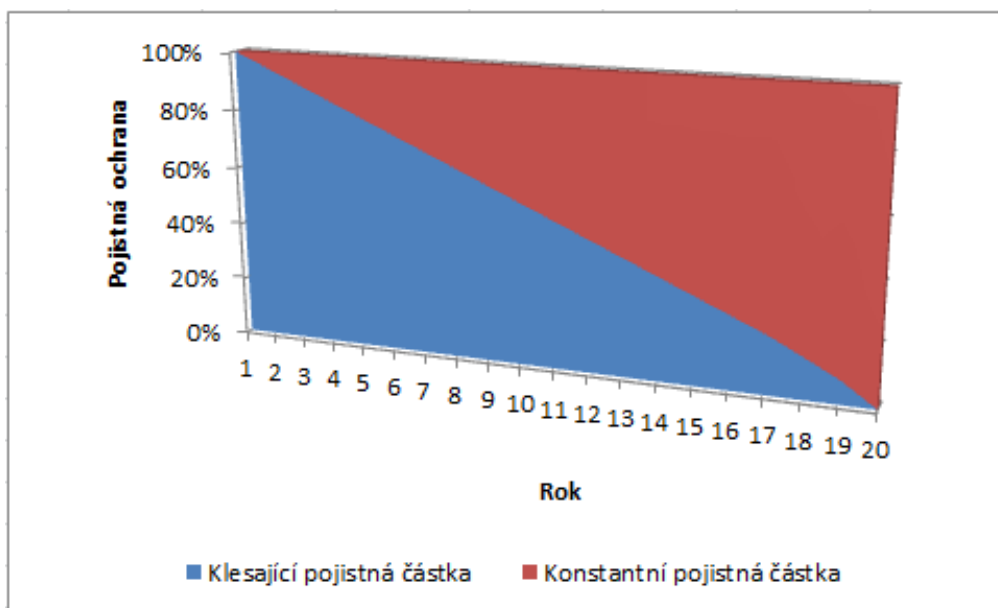
Tab. 6. Varianta pojištění s krytím smrti z jakýchkoliv příčin (Pro modelaci použita kalkulačka produktu Generalli Dolce vita)

Riziko	PČ	Druh	Čas. horizont	Cena v Kč
Smrt	1 700 000	S klesající pojistnou částkou	15 let	249

- **Profi** – Rozšířená varianta, uvedená v tabulce (Tab. 7), zahrnující nejen pojištění na smrt, ale také pojištění trvalých následků, invalidity. Vzhledem k doporučení vytvořit si likvidní rezervu pro neočekávané výdaje, není nutné v tomto případě pojišťovat i denní odškodné následkem úrazu, hospitalizaci apod.

Tab.7. Varianta pojištění s krytím smrti z jakýchkoliv příčin (Pro modelaci použita kalkulačka produktu Generalli Dolce vita)

Riziko	PČ	Druh	Čas. horizont	Cena v Kč
Smrt	1 700 000	S klesající pojistnou částkou	15 let	124
Trvalé následky	2 000 000	Progresivní	15	188
Invalidita	2 000 000		15	300



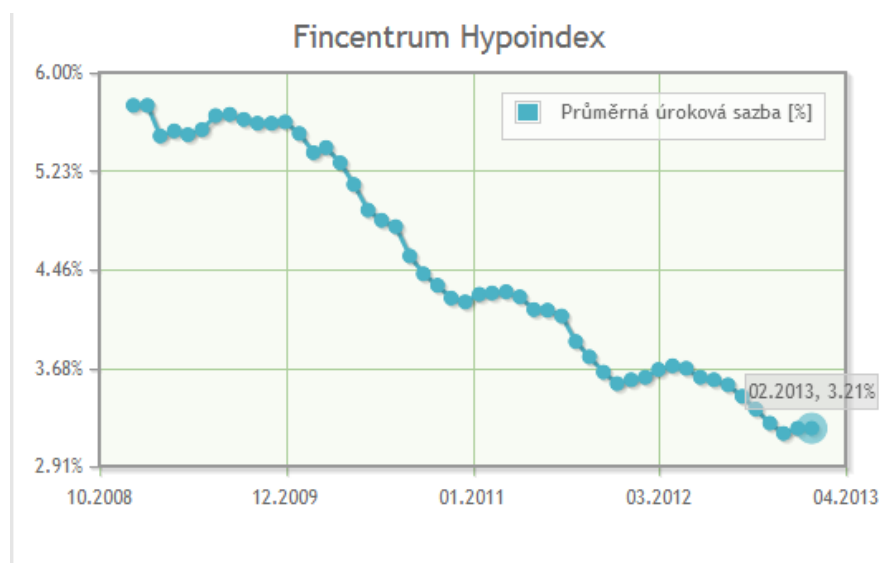
Graf 5. Pojistka s klesající a konstantní pojistnou částkou (Syrový, 2011)

5.6.2 Refinancování hypotéky.

Novákovi mají od roku 2008 hypotéku s tříletou fixací s úrokovou mírou 5,4 % ve výši 2 000 000 Kč, jejíž specifikace je uvedena v tabulce (Tab. 8). V současné době se banky předhánějí v lepší nabídce hypotéky, ve snaze získat nové klienty. Sazby za hypoteční úvěr v průběhu posledních let spadly až na průměrnou hodnotu 3,2 %, vykazovanou Hypoindexem, jak zobrazuje obrázek (Graf 6). Podle předních analytiků sazby již klesat nebudou, je proto ideální čas na refinancování hypotéky a její fixaci při takto výhodných sazbách. Po uplynutí fixačního období budou s klientem sjednány podmínky na další fixační období a je zde také možnost hypotéku jednorázově splatit mimořádnou částkou bez sankčních poplatků. Po shrnutí údajů se tedy jako nejvhodnější varianta jeví 5ti letá fixace. Ta ještě spadá do kategorie běžných fixací, jejichž sazby v posledních letech hluboce klesaly. (Škvára, 2011, Hypoindex.cz, © 2013)

Tab.8. Základní informace o hypotečním úvěru (Vlastní zpracování)

Výše úvěru	2 000 000 Kč
Doba splatnosti	20let
Fixace	5let
Úroková sazba (původní)	5,8 %
Měsíční splátka (původní)	14 099 Kč



Graf 6. Vývoj sazeb u hypotéčních úvěrů (Hypoindex, © 2013)

Navrhované řešení přinese Novákovým snížení měsíční splátky o 2 240 Kč měsíčně, což za rok činí úsporu 26 880 Kč a za období pětileté fixace až 134 400 Kč.

Tab. 9. Vyhodnocení refinancování hypotéky (Penize.cz, © 2000 – 2013)

VYHODNOCENÍ REFINANCOVÁNÍ HYPOTÉKY	
<u>Dřívější stav:</u>	
Výše sazby	5,8 %
Splátka	14 099 Kč
Výše úvěru na konci fixace	1 692 353 Kč
Splaceno z úvěru	307 647 Kč
<u>Stav po refinancování:</u>	
Výše sazby	3,21 %
Splátka	11 859 Kč
Pokles měsíční splátky	2 240 Kč
Roční úspora	26 880 Kč
Roční úspora v procentech	15,89 %

5.6.3 Zajištění penze – reakce na penzijní reformu

Jedním z cílů Novákových je zajistit si dostatek prostředků na stáří. Za stávající situace je vhodné nejen využít penzijního systému, ale zároveň i alternativních zdrojů.

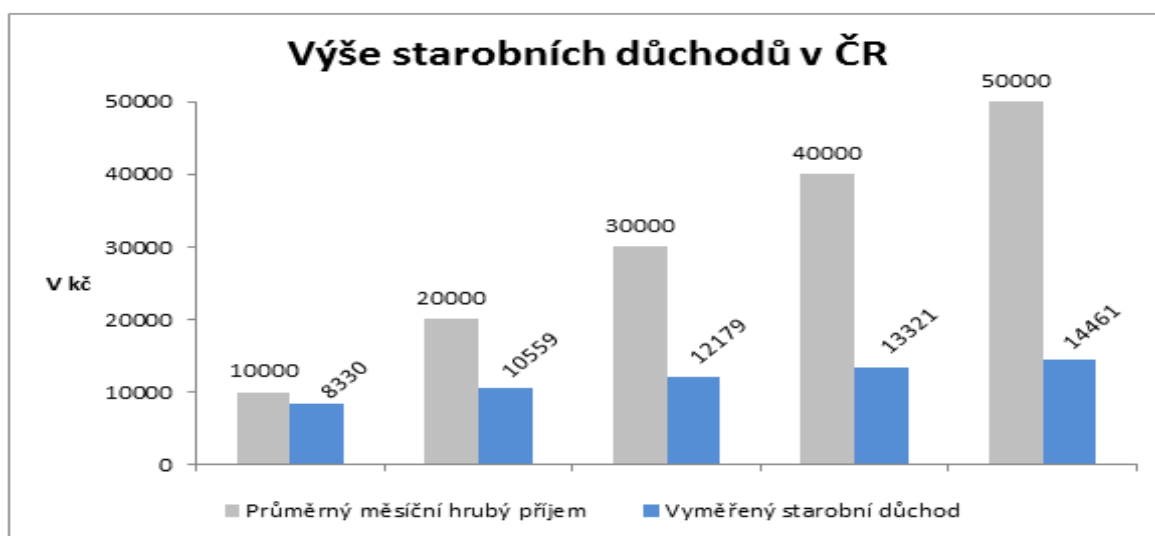
5.6.3.1 Penzijní připojištění

Jak již bylo zmíněno v teoretické části, zajištění v důchodu bude čím dál více na odpovědnosti občanů a jejich pravidelném odkládání. Státní důchodový systém nyní stojí na třech pilířích, jež popisuje příloha (Příloha - PII).

Následující tabulka (Tab. 10) a graf (Graf 7) zobrazují výši státní penze v závislosti na příjmu občana. Je zde patrné, že občané s vyššími příjmy obdrží od státu mnohem menší částku v porovnání s občany s nižšími příjmy.

Tab.10. Modelový výpočet měsíční penze v závislosti na příjmu (Škvára, 2012)

Průměrná hrubá mzda (v Kč)	Čistá mzda (v Kč)	Doba pojištění (v letech)	Měsíční penze (v Kč)	Poměr penze/čistá mzda
10 000	8 900	40	8 330	93,6 %
20 000	15 850	40	10 559	66,6 %
30 000	22 740	40	12 179	53,6 %
40 000	29 630	40	13 321	45,0 %
50 000	36 520	40	14 461	39,6 %



Graf 7. Výše starobních důchodů v ČR (Škvára, 2012)

Novákovi si nyní platí na penzijní připojištění 100Kč, začali si přispívat před rokem 2013. V této době dostávali ke své stokoruně navíc každý měsíc 50 Kč od státu. Podle nových podmínek penzijní reformy by nedostali v tomto případě žádný příspěvek. Je tedy doporučeno navýšit svůj příspěvek minimálně na 300 Kč, kdy příspěvek státu začíná na částce 90Kč jak zobrazuje tabulka (Tab. 11).

- **Státní příspěvek** – Maximální využití výhody státního příspěvku nastává v situaci, kdy vložená částka dosáhne výše 2 000 Kč měsíčně. V tomto případě je dosaženo na 230Kč měsíčního státního příspěvku, což je strop.
- **Daňové zvýhodnění** – Část příspěvku, která ročně přesáhne 12 000 Kč, lze uplatnit jako odpočet ze základu daně z příjmu. Ročně tak je možné odečíst až 12 000 Kč, což při sazbě 15% znamená roční úsporu na daních ve výši 1 800 Kč. Hodnoty jsou uvedeny v tabulce (Tab. 12).

Tab.11. Měsíční státní příspěvek před a po reformě (Vlastní zpracování)

Měsíční příspěvek										
Příspěvek účastníka	100Kč	200Kč	300Kč	400Kč	500Kč	600Kč	700Kč	800Kč	900Kč	>1000Kč
Státní příspěvek dříve	50Kč	90Kč	120Kč	140Kč	150Kč	150Kč	150Kč	150Kč	150Kč	150Kč
Státní příspěvek nyní	0Kč	0Kč	90Kč	110Kč	130Kč	150Kč	170Kč	190Kč	210Kč	230Kč

Tab.12. Daňové zvýhodnění penzijního připojištění (Vlastní zpracování)

Měsíční úložka	1 000 Kč	1 100 Kč	1 200 Kč	1 300 Kč	1 400 Kč	1 500 Kč	1 600 Kč	1 700 Kč	1 800 Kč	1 900 Kč	2 000 Kč
Úspora na daních	0Kč	180Kč	360Kč	540Kč	720Kč	900Kč	1080Kč	1260Kč	1440Kč	1620Kč	1800Kč

V rámci dobrovolného penzijního připojištění by Novákovi měli zvýšit svůj příspěvek přinejmenším na 300 Kč, aby dosáhli na měsíční příspěvek od státu 90 Kč, a ročně si tak přilepšili o 1 080 Kč k prostředkům, jež si sami odkládají. Pokud by Novákovi nově volili penzijní fond, mohou dosáhnout až na 3% p. a. zhodnocení těchto prostředků, jak je vidět v příloze (Příloha - PIV).

5.6.3.2 Otevřené podílové fondy

Jelikož státní penzijní systém v dnešní době nepůsobí příliš stabilně a nikdo neví, co v budoucnu bude, doporučují se i alternativní způsoby střežení prostředků na stáří. Jedním z nich mohou být dle investičního profilu Novákových podílové fondy, konkrétně otevřené podílové fondy. Vedle zajímavého zhodnocení, nabízejí také možnost volby a změny investiční strategie či možnost vstoupit a vystoupit z fondu, kdykoliv to je třeba. Pro pana Nováka volíme růstové portfolio podílových fondů, charakterizované v tabulce (Tab. 13).

Tab.13. Profil investice pana Nováka Novákové (Vlastní zpracování)

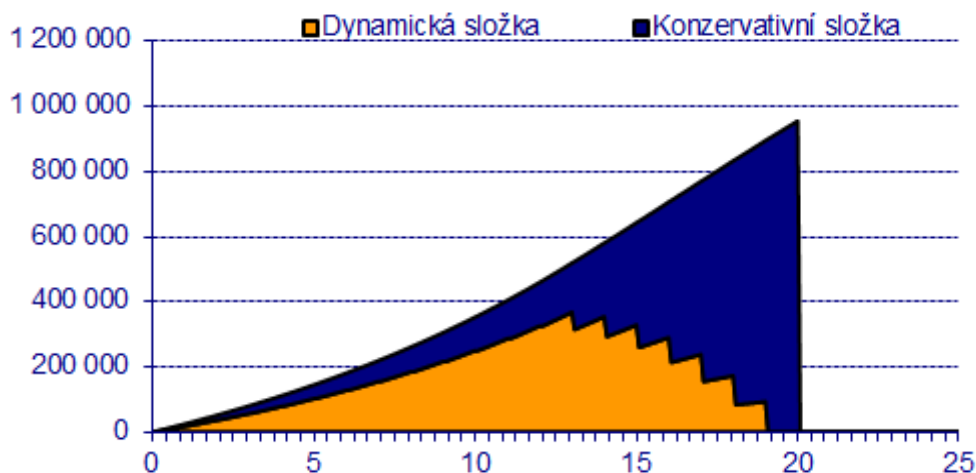
Časový horizont	Periodicita	Měsíční platba	Vložená částka	Roční zhodnocení	Částka k výběru
20 let	měsíčně	2 000 Kč	495 120 Kč	6,47 %	955 702 Kč

Pro paní Novákovou volíme konzervativní portfolio podílových fondů, charakterizované v tabulce (Tab. 14).

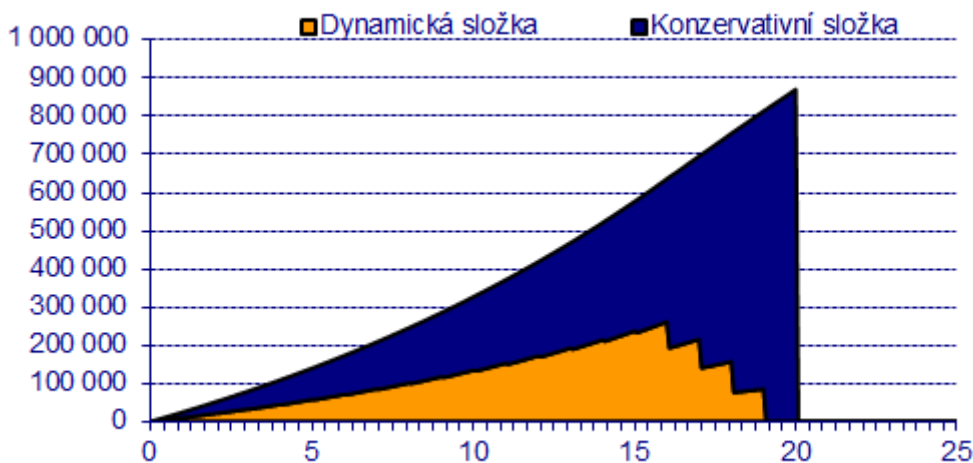
Tab.14. Profil investice paní Novákové (Vlastní zpracování)

Časový horizont	Periodicita	Měsíční platba	Vložená částka	Roční zhodnocení	Částka k výběru
20 let	měsíčně	2 000 Kč	495 120 Kč	5,63 %	870 693 Kč

U pana Nováka bylo zvoleno růstové portfolio fondu, sledující trend středního rizika a zajišťující střední výši zhodnocení, což znamená v počátečním období vyšší podíl dynamické složky portfolia, konkrétně je podíl 70 % dynamická a 30 % konzervativní, vývoj alokace zobrazuje graf (Graf 8). Bližší informace o vývoji investičního portfolia jsou uvedeny v příloze (Příloha – PV). U paní Novákové bylo vybráno konzervativní vyvážené portfolio, charakteristické nižším rizikem a nižšími výnosy, toto portfolio má velký podíl konzervativní složky portfolia, konkrétně 60 % konzervativní složka a 40 % dynamická složka, vývoj alokace zobrazuje graf (Graf 9). Bližší informace o vývoji investičního portfolia se nacházejí v příloze (Příloha - PVI).



Graf 8. Podíl dynamické a konzervativní složky v portfoliu investice Pana Nováka (Vlastní zpracování)



Graf 9. Podíly dynamické a konzervativní složky v portfoliu investice paní Novákové (Vlastní zpracování)

5.6.3.3 Bydlení jako zajištění důchodu

Novákovi splácejí hypotéku, na jejímž konci se velký byt 3+1 v hodnotě 2 000 000 Kč stane jejich majetkem, s nímž mohou dle uvážení nakládat. V případě potřeby se mohou přestěhovat do menšího bytu, děti již budou dospělé a nejspíše s nimi v jedné domácnosti bydlet nebudou. Nabízí se tak možnost velký byt prodat a prostředky použít z části na ná-

kup menšího bytu a z části na vylepšení svého důchodu či jako dědictví pro děti, které v té době již budou dospělé.

5.6.4 Prostředky pro vzdělání dcery

Novákovi chtějí pro dceru zabezpečit dostatek prostředků na vystudování vysoké školy, spolu se zahraničními kurzy a stážemi. Spočítali si, že nyní by potřebovali 500 000 Kč, tyto prostředky sice na účtu mají, nicméně za 10 let díky inflaci nebudou dostačující.

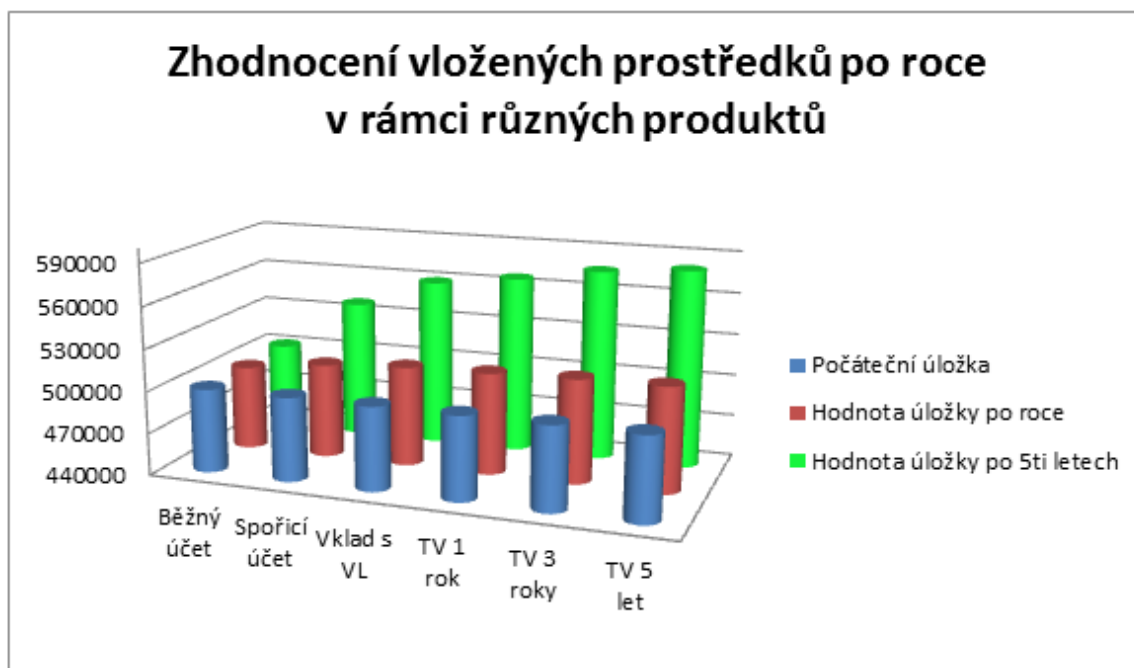
Potřebují proto uložit prostředky do takového prostředku, které minimálně překonává průměrnou inflaci. Zároveň se však jedná o cíl, u kterého si Novákovi nemohou dovolit přílišné kolísání či jeho nesplnění, proto se budou orientovat na nízko rizikovou alokaci.

5.6.4.1 Umístění prostředků

Novákovi mají k dispozici 500 000 Kč, které mají v současné době v bance na běžném účtu. Následující tabulka (Tab. 15) a graf (Graf 10) zobrazují možné formy alokace těchto prostředků, jejich zhodnocení a likviditu na produktech s minimálním rizikem, což odpovídá přání Novákových, jakožto konzervativních investorů.

Tab.15. Zhodnocení vložených prostředků po roce v rámci různých produktů (vlastní zpracování informací z materiálů společnosti fincentrum, a. s.)

Produkt	Zhodnocení p.a.	Roční získaná částka po zdanění	Celková výše úločky	Celková výše úločky za 5 let	Likvidita
Běžný účet	0,01 %	425 Kč	500 425 Kč	502129 Kč	Ihned
Spořicí účet	1,8 %	7 650 Kč	507 650 Kč	539 438 Kč	Ihned
Vklad s VL	2,7 %	11 475 Kč	511 475 Kč	560 070 Kč	3 měsíce
Term. vklad 1	3 %	12 750 Kč	512 750 Kč	567 085 Kč	1 rok
Term. vklad 3	3,4 %	14 450 Kč	514 450 Kč	576 549 Kč	3 roky
Term. vklad 5	3,6 %	15 300 Kč	515 300 Kč	581 327 Kč	5 let



Graf 10. Graf znázorňující zhodnocení při různých alokacích (Vlastní zpracování)

Nutno podotknout že takto vysoké sazby nejsou na termínovaných vkladech běžné. Na takovéto sazby u termínovaných vkladů dosáhli Novákovi díky využití nabídky J&T banky, konkrétně produktu ClearDeal, jehož podrobnější specifikaci zobrazuje příloha (Příloha- PVII). Jedná se o termínovaný vklad určený pro vklady od 500 000 Kč, zcela bez poplatků s možností jednoleté, tříleté a pětileté fixace. Čím delší fixace, tím vyšší úrok. Právě toto je případ situace, kdy je velice nepravděpodobné, že by Novákovi sami dokázali na finančním trhu najít takovou nabídku bez pomoci finančního poradce. Jelikož Novákovi zmíněné prostředky nebudou příštích deset let potřebovat, není zde likvidita rozhodujícím kritériem. Zakládají si však na nízké rizikovosti, což termínovaný vklad splňuje.

5.6.5 Prostředky na start do života pro syna

Synovi již běží pátým rokem stavební spoření kam Novákovi platí 1 250 Kč měsíčně, za rok bude mít k osmnáctým narozeninám naspořeno 104 084 Kč, což Novákovi odhadují, jako dostačující částku. Pokud by Novákovi chtěli peníze ze stavebního spoření dříve, přijdou o částku státního příspěvku, neboť vázací doba, po kterou musí stavební spoření běžet je 6 let. Výhodou oproti jiným produktům, jakým je například Investiční životní pojištění, je fakt, že platba do stavebního spoření není povinná a lze ji v případě nouze přerušit. Stručnou definici stavebního spoření zobrazuje tabulka (Tab. 16).

Tab.16. Specifikace stavebního spoření (Skálová, 2013)

	Zhodnocení	Státní příspěvek	Vázací doba	Výhoda
STAVEBNÍ SPOŘENÍ	2% p.a.	10% z vkladu a max. 2 000 Kč ročně	6 let	V případě nouze není nezbytné spořit.

5.6.6 Likvidní rezerva

Jedním z vhodných zabezpečení, která člověka nic nestojí, je vytvořit si tzv. likvidní rezervu, která by měla odpovídat alespoň 6ti násobku měsíčního příjmu. V konkrétním případě Novákových je likvidní rezerva popsána v tabulce (Tab. 17). To postačí na půl roční zabezpečení, než se danou situaci podaří vyřešit a není to příliš zbytečně mnoho, aby nebylo v neatraktivním produktu vázáno příliš volného kapitálu.

V případě výpadku příjmu je z Likvidní rezervy bez sankcí a průtahů ihned možné čerpat prostředky na pokrytí poklesu příjmu, nebo v situaci úplné ztráty příjmů slouží k překlenutí nejhoršího období, než se opět podaří nalézt zdroj příjmu. (Srov. Syrový, 2011)

Ideálním místem pro uložení likvidní rezervy jsou v dnešní době spořicí účty. Prostředky zde uložené jsou ihned k dispozici, jsou mnohem lépe úročené než na běžném účtu a vedení i transakce jsou dnes již u mnohých bank zdarma.

Tab.17. Doporučená likvidní rezerva a její alokace (Srov. Syrový, 2011)

Výdaje Novákových nové	6ti násobek výdajů	Pravidelně odkládat	Alokace
37 000 Kč	222 000 Kč	2 000 Kč	Spořicí účet

5.7 Finanční vyhodnocení situace po aplikaci navrhovaných řešení

5.7.1 Výhody optimalizace financí rodiny Novákových:

Příjmy z alokace finančního majetku do TV	15 300 Kč
Výnosy z podílového fondu	2 904 Kč
Zajištění státního příspěvku na penzi	1 080 Kč
Splátka hypotéky snížena o	26 880 Kč
<u>CELKEM:</u>	+ 46 164 Kč

5.7.2 Shrnutí navrhovaných řešení

Životní pojištění P. Novák – smrt, invalidita, TN	753 Kč
Důchod I. - Penzijní připojištění Novákovi – zvýšit	600 Kč
Důchod II. - Otevřený podílový fond	4000 Kč
Refinancování hypotéky – fix na 5 let, sazba 3,21% p. a.	11 889 Kč
Vzdělání dcery – J&T Clear Deal 3,6% p. a. (jednorázově)	500 000 Kč
Likvidní rezerva – do hodnoty 6ti násobku výdajů	2 000 Kč

Díky těmto návrhům se podařilo zajistit rodině ročně navíc prostředky ve výši 46 164 Kč a zabezpečit hlavní rizika. Proti dlouhodobému výpadku příjmu hlavního živitele rodiny bylo zvoleno pojištění na smrt, trvalé následky a invaliditu, které do nynějška rodina neměla ošetřena. V případě že by došlo k některé ze zmíněných variant a Novákovi by na tuto situaci nebyli připraveni, mělo by to pro rodinu vážné následky. Proti krátkodobým výpadkům příjmu a na zajištění nenadálých výdajů bylo doporučeno začít tvořit na spořicímu účtu likvidní rezervu do výše 6ti násobku měsíčních výdajů. Dále bylo navrženo zvýšit příspěvek do penzijního připojištění, aby bylo možno čerpat státní příspěvek. Vzhledem k situaci a nejistotě ohledně státního důchodového, kdy například v Maďarsku byly před dvěma lety zestátněny příspěvky na úrovni třetího pilíře a v Polsku se o tom dnes vážně diskutuje, je doporučeno odkládat si prostředky i do jiných zdrojů, například do otevřeného podílového fondu. Refinancování hypotéky přineslo Novákovým značnou úsporu, čítající ročně 26 880

Kč. Nedávno nabyté dědictví Novákových ve výši 500 000 Kč, které čekalo na běžném účtu na lepší využití, bylo doporučeno uložit na termínovaný vklad s pětiletou fixací a ročním úrokem 3,6 %. Toto zhodnocení je pro cíl, k jakému mají prostředky sloužit dostačující a oproti jiným instrumentům finančního zde nehrozí riziko kolísání či ztráty prostředků. Prostředky ze stavebního spoření budou použity na zajištění životního startu pro syna, spoření bylo ponecháno bez změn, neboť běží šesti roční vázací doba a cílová částka odpovídá vytyčenému cíli.

6 PŘEDSTAVENÍ NEJZNÁMĚJŠÍCH PORADENSKÝCH SPOLEČNOSTÍ V ČESKÉ REPUBLICCE

V této kapitole jsou představeny profily nejznámějších poradenských společností působících na finančním trhu České republiky.

6.1 Tři nejznámější poradenské společnosti v České republice

Mezi tři nejznámější poradenské společnosti v České republice patří dle průzkumu PPM-Factum Research ze Září roku 2012 společnosti Broker Consulting, OVB Allfinanz a Fincentrum. Dotazováno bylo 1000 respondentů a výsledky jsou následující. Nejvíce v povědomí mají lidé společnost Broker consulting (37 %), na druhém místě OVB Allfinanz (31 %) a na třetím Fincentrum (28 %). Podrobnější výsledky průzkumu jsou uvedeny v příloze (Příloha - PIII). Profily těchto společností se nacházejí na následujících stránkách.

6.2 Broker Consulting, a. s.

Založeno: 1998

Základní kapitál: 31,5 mil. Kč

Počet klientů: cca 250 000

Počet poradců: 1 000

Společnost Broker Consulting byla založena v České republice v roce 1998 za účelem poskytování kvalitních služeb finančního poradenství. Nyní se společnost tvoří skupinu firem Broker Consulting, a. s. pro Českou republiku, Broker Consulting, a. s. pro Slovenskou republiku a Fin Consulting, a. s. taktéž pro Slovenskou republiku. (Broker consulting, © 1998 - 2012).

Mezi další aktivity společnosti mimo finanční poradenství patří charitativní sdružení Dobrý skutek, které vzniklo spoluprací s Jagr Team, s. r. o. a zabývá se především pomocí lidem s určitým druhem postižení apod.

V posledních letech zaznamenává společnost růst vždy v řádech desítek procent, což vedlo v roce 2012 k významnému rozšíření nejen společnosti ale také poskytovaných služeb.

„Zatímco v bankách se privátní bankéři věnují pouze extrémně bonitním klientům, u nás poskytujeme srovnatelnou službu i lidem s průměrnými příjmy. Individuální přístup, spolupráce s nejvýznamnějšími finančními institucemi na českém trhu, vyjednání výhodných

smluvních podmínek a přizpůsobení se časovým možnostem klientů, jsou u nás běžnou součástí poskytovaných služeb. Kvalitu našich služeb potvrdil v loňském roce také výsledek rozsáhlého testu finančních poradců, v němž získali naši konzultanti absolutní vítězství,“ říká generální ředitel Broker Consulting Petr Hrubý.

6.2.1 Reference

Broker Consulting stálo u zrodu oborové organizace USF, která dohlíží na kvalitu poskytovaných služeb napříč celým oborem finančního plánování. V roce 2011 vyhrála společnost Broker Consulting ve velkém nezávislém testu kvality poskytovaných poradenských služeb publikovaném na finančních portálech finance.idnes.cz a mesec.cz (viz. kapitola 7.5 výsledky nezávislého rozsáhlého testu kvality poradenských služeb v České republice.)

6.3 OVB Allfinanz, a. s.

Založeno: 1970 (příchod do ČR 1992)

Základní kapitál: 16,5 mil. Kč

Počet klientů: 1 100 000

Počet poradců: 5 000

Obrat finanční skupiny: 1,59 miliardy korun (údaj pro východní Evropu, pro samotnou ČR nezveřejněno). (OVB, © 2009)

Společnost OVB Allfinanz byla založena v roce 1970 v Německu a postupem času se rozšířila do 14 evropských zemí.

OVB vstřícná banka - OVB se kromě poskytování služeb finančního poradenství věnuje i dalším aktivitám. Mezi ně patří například generální partnerství projektu OVB vstřícná banka. Tento projekt poskytuje pravidelné čtvrtletní ratingy a hodnocení bank OVB Vstřícná banka mají za úkol poskytovat kvalitní a objektivní informace o tuzemských bankách, jejich kondici, stavu, image a kvalitě jejich služeb s výhledem vývoje do budoucna. (OVB, © 2009).

Moje familie - Dalším projektem společnosti OVB je Moje familie, což je projekt zaměřující se na zvýšení finanční gramotnosti žáků základních škol. (OVB, © 2009).

Zlatá koruna - OVB je také dlouhodobým partnerem projektu Zlatá koruna, jenž se stal uznávaným indikátorem kvality a svým tlakem na kvalitní finanční produkty může reálně

ovlivnit trh s nabídkami. Největší využití zde najdou běžní spotřebitelé, kterým projekt pomáhá orientovat se v nabízených produktech na finančním trhu.(OVB, © 2009).

Další aktivity – OVB kromě již zmíněných projektů, dále podporuje například Fond ohrožených dětí v Praze, ligu vozíčkářů v Brně, Plavecký maraton handicapovaných, Dětské centrum Jihočeského kraje a další.

6.3.1 Reference

Společnost OVB získala v roce 2011 významné ocenění v oborové kategorii Dynamický růst v soutěži Českých sto nej. Mezi další pozitivní reference patří také získání ratingu AAA v rámci Čekia Stability Award, který OVB Allfinanz získala v roce 2010 a obhájila i v roce 2011. (investujeme, 2011)

6.4 Fincentrum

Založeno: 2000

Základní kapitál: 2,93 mil. Kč

Počet klientů: 900 000

Počet poradců: 3 000

Obrat finanční skupiny: 1,241 miliardy Kč

Společnost Fincentrum byla založena v České republice v roce 2000. Činnost společnosti lze rozdělit do čtyř divizí, jimiž jsou divize finančního poradenství, divize pro korporátní obchody, divize pro společenské projekty a divize pro odborné portály.

Divize finančního poradenství je hlavní složkou společnosti Fincentrum. Společnost si zakládá na dobrém jménu podpořeném vysokou odborností svých poradců, jimž zajišťuje to nejlepší know-how a orientaci v aktuální situaci na finančních trzích. (Fincentrum, © 2013)

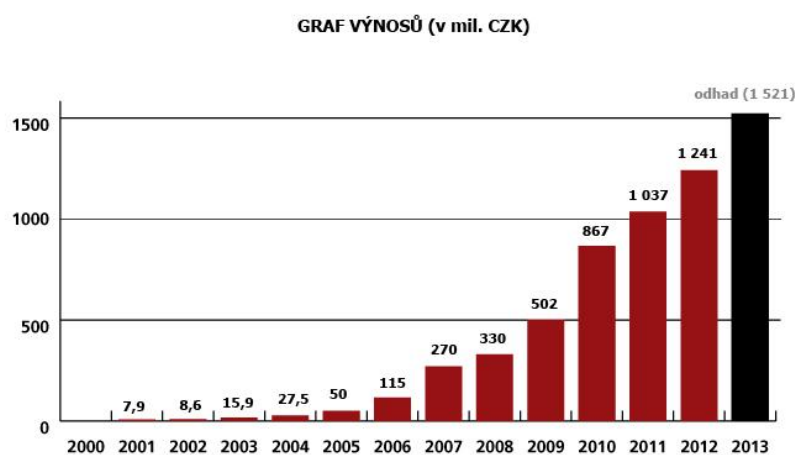
Divize Korporátních obchodů společnosti Fincentrum je zaměřena na komplexní zajištění potřeb malých a středních podnikatelů, organizací a státních institucí v oblasti pojištění (Fincentrum, © 2013)

Divize společenských projektů se může pochlubit různými projekty, například Investice roku, zaměstnavatel roku, či asi nejznámějším projektem Fincentrum Banka roku.

Divize odborných portálů se zabývá provozem odborných internetových portálů Investujeme.cz, Hypoindex.cz, CeskeReformy.cz a OvereniPoradcu.cz.

„Fincentrum patří mezi největší finančně-poradenské firmy na trhu a neustále zaznamenává rychlý růst a rozvoj. Cílem Fincentra je získat do roku 2017 pozici suverénní jedničky, jak v kvalitě, tak i v objemu finančně-poradenských služeb v ČR i na Slovensku.“(Fincentrum, © 2013)

Rostoucí úspěšnost společnosti Fincentrum dokládá vývoj výnosů za poslední roky, jež můžete vidět na grafu (Graf 11).



Graf 11 Výnosy společnosti Fincentrum (fincentrum, © 2013)

6.4.1 Reference

Fincentrum se umístilo na prvním místě v žebříčku nejlepších finančně-poradenských společností pro důchodovou reformu týdeníku Euro. Ocenění kvality poradenských služeb společnosti Fincentrum redakcí týdeníku Euro následuje předchozí vítězství v nezávislých testech iDNES.cz a České televize (Černé ovce, 2008), týdeníku Profit (2009) a odborného magazínu FP-finanční poradce (2010, 2011). (Investujeme, 2012)

Fincentrum jako první finančně poradenská společnost dosáhlo na umístění v soutěži Českých sto nej, což je nesporným důkazem kvality a odbornosti nabízených služeb a také rostoucího významu oboru finančního poradenství jako takového. Fincentrum se poprvé zařadilo mezi Českých sto nej v roce 2010 a to hned na 78. místě. V následujícím roce 2011 svůj úspěch zopakovalo a obsadilo 65. místo a v roce 2012 se umístilo dokonce na 35. místě. (Investujeme, 2012)

6.5 Výsledky nezávislého rozsáhlého testu kvality služeb finančního poradenství v České republice

Nejrozsáhlejší test kvality poskytování finančně poradenských služeb se uskutečnil v Červnu roku 2011 ve spolupráci odborné poroty finančních portálů Poradci-sobe.cz, Finance.idnes.cz, Mesec.cz, E-konzultant.cz, časopisu Finanční poradce a společnosti KFP.

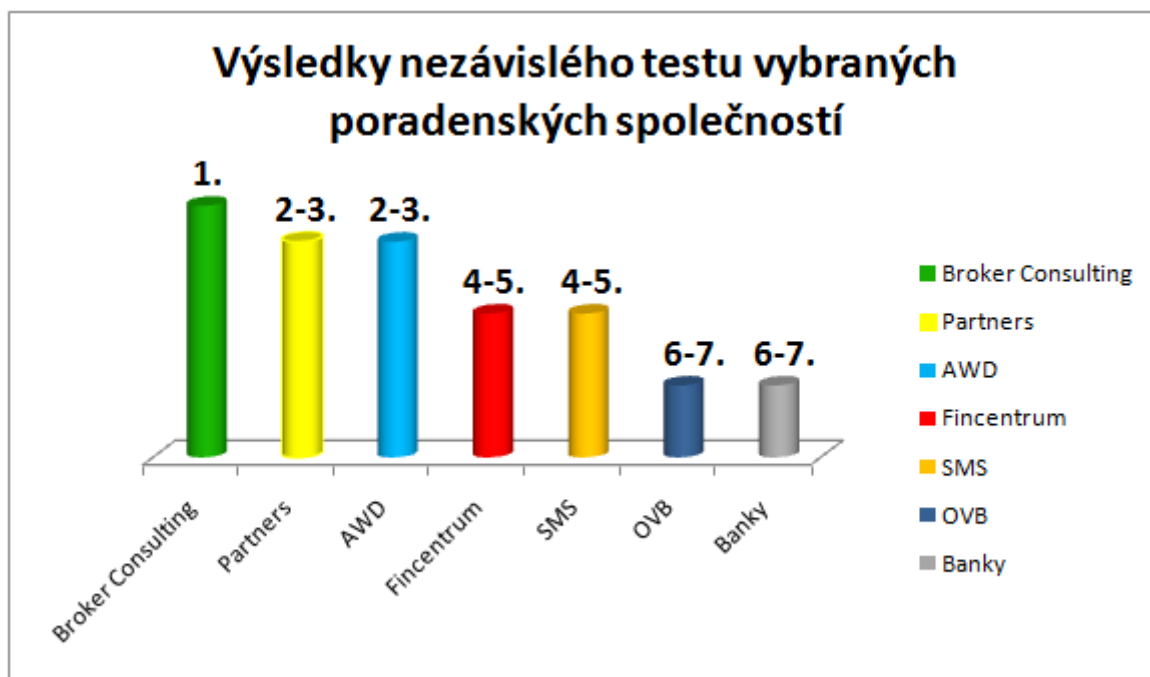
Test byl situován do čtyř velkých měst České republiky, do Prahy, Brna, Liberce a Plzně. Porota se skládala jak z odborníků, tak také z proškolených laiků, aby byla zajištěna objektivnost. Porotci absolvovali přes 60 konzultačních schůzek, při nichž formou Mystery shoppingu testovali vstřícnost, dojem, schopnost vyslechnout klientova přání, subjektivně vnímanou nezávislost, odbornost, srozumitelnost prezentace doporučení, míru manipulace s klientem, vhodnost navrhaných řešení. (finance.idnes, 2011; mesec, 2011)

Následné poznatky pak byly shrnuty do kategorií: Analýza klienta, Profesionální dojem a Finanční plán. Výsledné vyhodnocení probíhalo formou známek na stupnici od jedné do pěti, jak je vidět v tabulce (Tab. 18).

Umístění účastníků testu bylo následující a je zachyceno na grafu (Graf 12). Na prvním místě Broker Consulting, dále Partners, AWD, Fincentrum, SMS, OVB a banky.

Tab.18. Vyhodnocení nezávislého testu finančních poradců (Vlastní zpracování)

Společnost	Analýza klienta	Profesionální dojem	Finanční plán	Celkem	Pořadí
Broker Consulting	1,5	1	1,5	1,5	1.
Partners	2,5	2	2	2	2-3.
AWD	2	2,5	2	2	2-3.
Fincentrum	3	3	3	3	4-5.
SMS	3	3	3	3	4-5.
OVB	3,5	3,5	4	4	6-7.
banky	4	3,5	3,5	4	6-7.



Graf 12. Výsledky nezávislého testu vybraných poradenských společností (finance.idnes, 2011; mesec, 2011)

Vítězem testu byla společnost Broker Consulting, o druhé a třetí místo se podělili Partners spolu s AWD, čtvrté až páté místo připadá Fincentru a SMS poradenství. Nejméně úspěšní byli v testu poradci společnosti OVB a bankovní poradci.

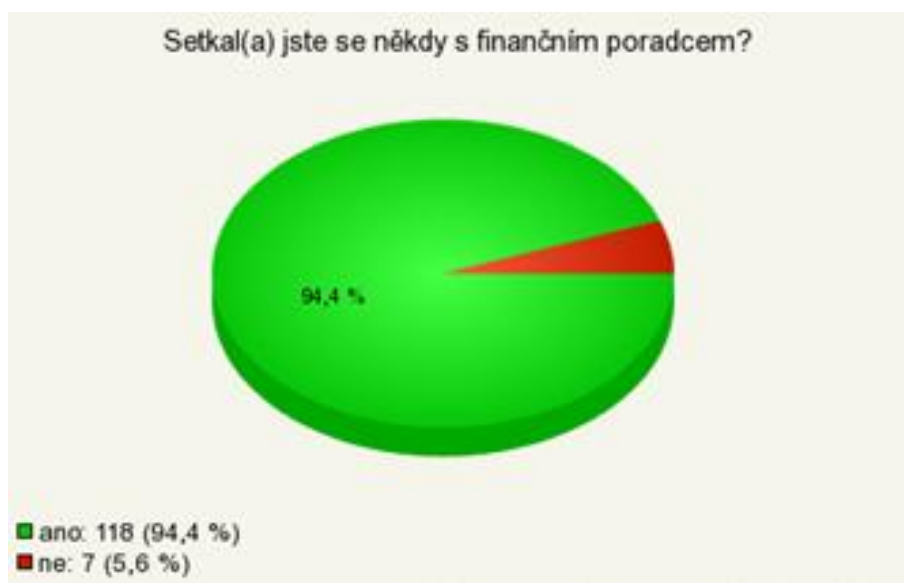
V testu nebyla srovnávána pouze práce poradců v poradenských společnostech, ale zahrnovala také přístup pracovníků na náhodně vybraných bankovních pobočkách. Zatímco poradci se většinou aktivně snaží jít nad rámec klientových otázek a chtějí nabídnout komplexní řešení a zabezpečení dané situace, u bankovních poradců je tomu zcela naopak. Zde se většinou klienti setkají s vlažným přístupem a pouhým prodejem, bez širšího zájmu o klientovu situaci.

Při testech byly zaznamenány velké rozdíly v kvalitě poskytnutých služeb v jednotlivých městech, což je logické, neboť ve finančním poradenství záleží především na lidech. Ač se poradenské společnosti snaží formou školení a interních předpisů vychovat ze svých poradců ty nejlepší, ve finále pořád nejvíce záleží na konkrétní osobnosti daného poradce, jak svědomitě svou práci odvede.

7 PRŮZKUM VEŘEJNÉHO MÍNĚNÍ O FINANČNÍM PORADENSTVÍ

V této části bakalářské práce, poukazuji na vnímání finančního poradenství veřejností České republiky. Z výsledků reakcí široké veřejnosti vyplývá, že je na finanční poradenství nahlíženo skepticky. Mnohdy převažuje názor, že finanční poradci jsou lidé, kteří prošli pouze pár školeními spíše obchodního, než finančně poradenského rázu. S vidinou rychlých zisků a s minimálním zájmem na opravdu kvalitně odvedené služby pro konkrétního klienta. Samozřejmě nejsou všichni takový, jedná se spíše o černé ovce vyskytující se v řadách poradců, kteří pak dělají špatné jméno, ale o jejichž skutcích se nejvíce diskutuje. Představu o vnímání finančního poradenství veřejností poskytují výsledky dotazování 125ti náhodných respondentů na následující otázky.

7.1 Setkal(a) jste se někdy s finančním poradcem?



Graf 13. Výsledky odpovědí na otázku zda jste se někdy setkal s finančním poradcem. (Vlastní zpracování)

Výše uvedený graf (Graf 13) potvrzuje, že finanční poradenství je v dnešní době velice rozšířené a dobře známé. Ze 125ti respondentů odpovědělo 118 kladně na otázku, zda se již někdy setkali s finančním poradcem.

7.2 Jakým způsobem došlo ke kontaktu mezi Vámi a poradcem?

Finanční poradenství je ukázkou klasického multilevel-marketingu, kde základním kamenem úspěchu a postupu je získávání nových partnerů do svého týmu (poradců) a prodeji svých produktů či služeb. (Toman, 2008)

Z pohledu prodeje služeb, poradci v praxi nejčastěji využívají dvě formy jak se dostat ke klientům. Prvním způsobem je využití seznamu vlastních kontaktů. Druhým způsobem je žádost o doporučení. Poradce stávajícímu klientovi předloží formulář s prázdnými políčky pro jména osob a jejich telefonní čísla, s prosbou o jejich vyplnění a doporučení, jako odměnou za odvedenou práci. Tím tak poradce získává kontakty na nové potenciální klienty, většinou známé stávajícího klienta, čímž má i lepší výchozí pozici pro sjednání schůzky, oproti zcela neznámým klientům. (Zámečník, 2009)

Na následujícím grafu (Graf 14) je vyhodnocení údajů, vztahujících se k prvnímu kontaktu mezi respondenty a finančním poradcem. Pouze 17 respondentů samo z vlastní vůle vyhledalo služby finančních poradců. V ostatních případech se jednalo o iniciativu ze strany samotných poradců.



Graf 14. Výsledky odpovědí na otázku Jakým způsobem došlo ke kontaktu poradce s Vámi (Vlastní zpracování)

7.3 Jakým způsobem na Vás poradce působil?

Samotná osobnost poradce je velice důležitým aspektem v tom, zda práce bude odvedena kvalitně či nikoliv. Osobnost poradce se dá rozdělit na dva základní typy. První je poradce zodpovědný, profesionální, který poskytuje komplexní poradenské služby, od analýzy současné situace, přes zpracování finančního plánu až po výsledné portfolio produktů a jeho snahou je s klientem budovat dlouhodobou spolupráci. Druhým typem je poradce, který s klientem řeší pouze to, o co má klient zájem, jeho práce mnohdy působí jako vytržená z kontextu. Právě poradcům rozhled a zájem o celkovou finanční situaci klienta, je prvním signálem k rozpoznání, s jakým druhem poradce má klient čest. Poradenské společnosti zajišťují produktová a prodejní školení svých poradců, snaží se udržovat jejich profesionalitu na nejvyšší úrovni, jde přeci o jejich dobré jméno. Nakonec však nejvíc záleží na každém jednotlivém poradci, jakým způsobem svou práci bude vykonávat. (Zámečník, 2009)

Výsledky dotazníkového šetření k této otázce jsou uvedeny na grafu (Graf 15).



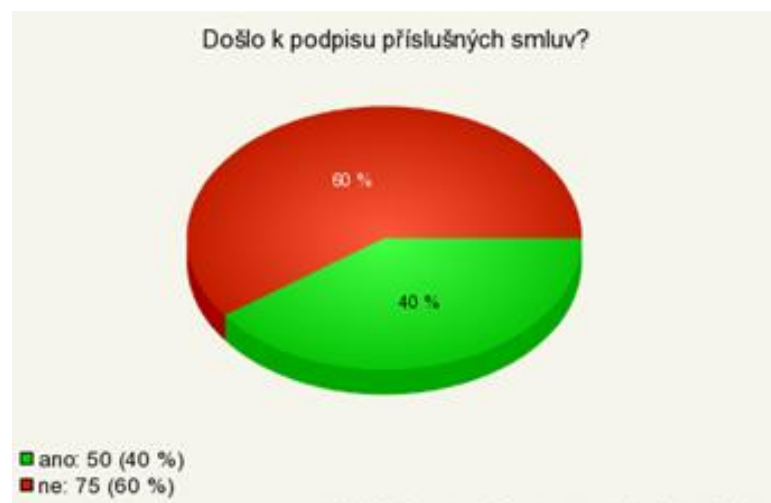
Graf 15. Výsledky odpovědí na otázku jak na Vás poradce působil. (Vlastní zpracování)

7.4 Bylo pro Vás navrhované řešení přijatelné?

Na grafu (Graf 16) je vidět, že pouze 24 dotazovaným vyhovovalo řešení navržené finančním poradcem zcela bez výhrad. Dále, jak je uvedeno na grafu (Graf 17), u méně než poloviny respondentů nakonec došlo k podepsání předložených smluv. Úspěšnost finančních poradců tedy není příliš velká, jak vyplývá z uskutečněného průzkumu.



Graf 16. Výsledky odpovědí na otázku bylo navrhované řešení (výběr finančních produktů poradcem) přijatelné (Vlastní zpracování)

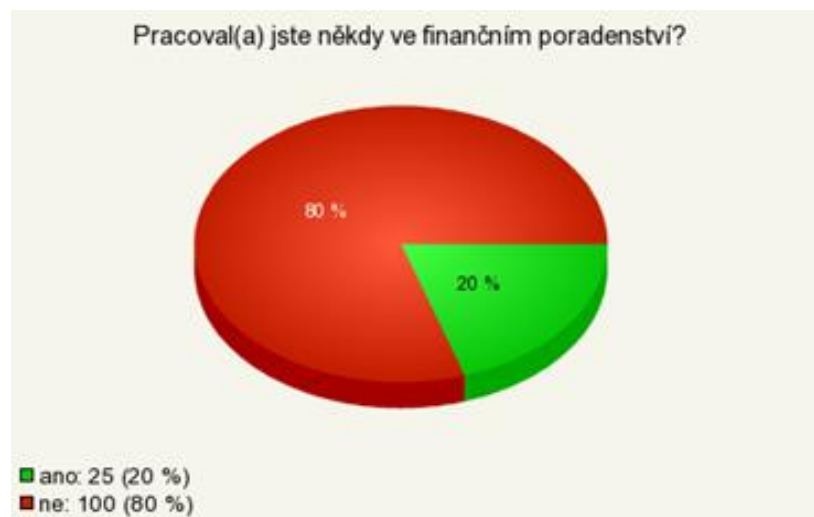


Graf 17. Výsledky odpovědí na otázku zda došlo k podpisu příslušných smluv. (Vlastní zpracování)

7.5 Pracoval(a) jste někdy ve finančním poradenství?

Tato otázka je velice zajímavá, je známo, že některé poradenské společnosti rekrutují své pracovníky v řadách studentů, důchodců, žen na mateřské dovolené apod. Vzniká tak problém výskytu nekompetentních poradců, jelikož se do poradenství s vidinou rychlého zisku dostávají lidé, kteří o financích nemají dostatečné znalosti. Problém je tedy možné najít v minimálních požadavcích při náborovém řízení jednotlivých společností na post finančního poradce. Proč poradenské společnosti riskují a najímají do svých řad takovéto lidi? Poradenské společnosti jsou založeny na známém principu multilevel - marketing, kde často vítězí kvantita před kvalitou. Jednotlivé pobočky se snaží rozšířit řady svých poradců o co nejvíce lidí a tak oslovit široké masy kontaktů, které sebou tyto nováčci přinášejí. Společnosti tedy zájemcům o práci finančního poradce mnohdy řeknou „ano“ velmi rychle. Existují samozřejmě i zákonné podmínky, které je nutno splnit proto, aby mohl člověk práci poradce vykonávat. V České republice ovšem nejsou nijak přísně a neplní svou funkci tak, jak by měli.

Výsledky zobrazené na grafu (Graf 18) uvádí, že mezi 125ti náhodně oslovenými respondenty, jich 25 uvedlo, že již někdy pracovali v oblasti finančního poradenství.



Graf 18. Výsledky odpovědí na otázku zda jste někdy pracoval ve finančním poradenství (Vlastní zpracování)

7.5.1 Pracujete v tomto oboru i nyní?

Na tomto grafu (Graf 19) je vidět, že z původních 25 poradců, jich v oboru dnes působí pouze 11. Ve finančním poradenství se často objevuje syndrom vyhoření. Nejčastější trend vypadá asi takto, lidé nastoupí s energií a vidinou rychlých zisků do této práce, ovšem s postupem času a prvními neúspěchy nadšení opadá. Časem se navíc vypotřebuje okruh známých a noví klienti se shánějí těžko, přičemž obchod se u nich uzavírá ještě obtížněji. Mnoho lidí tedy zjistí, že finanční poradenství jim jako zaměstnání nevyhovuje a tento obor opouštějí.



Graf 19. Výsledky odpovědí na otázku zda v tomto oboru pracujete i nyní. (Vlastní zpracování)

ZÁVĚR

Hlavním cílem mé bakalářské práce bylo shrnutí správného postup při řízení osobních a rodinných financí, od základů analýzy příjmů, výdajů, majetku, přes vytvoření rozpočtu až po stanovení finančního plánu.

V praktické části jsem na vzorové rodině aplikoval postupy analýzy rodinného rozpočtu, cílů a stávající situace. Poté jsem navrhl vhodná řešení k zabezpečení a dosažení vytyčených cílů dané rodiny.

Díky těmto návrhům se podařilo zajistit rodině ročně navíc prostředky ve výši 46 164 Kč a zabezpečit hlavní rizika. Proti dlouhodobému výpadku příjmu hlavního živitele rodiny bylo zvoleno pojištění na smrt, trvalé následky a invaliditu, které do nynějška rodina neměla ošetřena. V případě že by došlo k některé ze zmíněných variant a Novákoví by na tuto situaci nebyli připraveni, mělo by to pro rodinu vážné následky. Proti krátkodobým výpadkům příjmu a na zajištění nenadálých výdajů bylo doporučeno začít tvořit na spořicímu účtu likvidní rezervu do výše 6ti násobku měsíčních výdajů. Dále bylo navrženo zvýšit příspěvek do penzijního připojištění, aby bylo možno čerpat státní příspěvek. Vzhledem k situaci a nejistotě ohledně státního důchodového, kdy například v Maďarsku byly před dvěma lety zestátněny příspěvky na úrovni třetího pilíře a v Polsku se o tom dnes vážně diskutuje, je doporučeno odkládat si prostředky i do jiných zdrojů, například do otevřeného podílového fondu. Refinancování hypotéky přineslo Novákovým značnou úsporu, čítající ročně 26 880 Kč. Nedávno nabyté dědictví Novákových ve výši 500 000 Kč, které čekalo na běžném účtu na lepší využití, bylo doporučeno uložit na termínovaný vklad s pětiletou fixací a ročním úrokem 3,6 %. Toto zhodnocení je pro cíl, k jakému mají prostředky sloužit dostačující a oproti jiným instrumentům finančního trhu zde nehrozí riziko kolísání či ztráty prostředků. Prostředky ze stavebního spoření budou použity na zajištění životního startu pro syna, spoření bylo ponecháno bez změn, neboť běží šesti roční vázací doba a cílová částka odpovídá vytyčenému cíli.

Další částí mé práce bylo představení a porovnání nejznámějších poradenských společností na Českém finančním trhu. Zde jsem uvedl základní informace o společnostech a jejich reference. K porovnání mi pak posloužil zatím největší uskutečněný nezávislý test finančních poradců v ČR pořádaný ve spolupráci několika finančních portálů v roce 2011.

V závěru práce uvádím výsledky dotazníkového šetření mezi náhodnými respondenty z řad české veřejnosti na otázky spojené s vnímáním, zkušenostmi a spokojeností se službami finančního poradenství.

Rodinné finance jsou velice složitý a neustále se měnící obor a pro běžného člověka je velice obtížné zvládnout jejich komplexní řízení. Z mé práce vyplývá, že rodina je schopna si sestavit svůj rozpočet a stanovit finanční plán. Další postup však záleží na jejich možnostech. Mohou buď věnovat velké množství času a úsilí a pokusit se porovnat nabídky jednotlivých institucí, nebo se mohou svěřit do rukou poradenské společnosti, která nejnovější trendy a produkty na trhu denně sleduje a provádí neustálá porovnání.

Co se týče otázky kvality služeb finančního poradenství, pro klienty nejspíše nastanou lepší časy, neboť poradci budou za své rady právně odpovědní. Bude totiž nezbytné se vyrovnat s novým ustanovením občanského zákoníku, které bude účinné od 1. ledna 2014 a které nově definuje odpovědnost za škodu způsobenou informací nebo radou. Dále začíná být čím dál tvrdší konkurenční prostředí a společnosti budou nuceny podávat ty nejlepší výkony, nabízet různé benefity a výhody pro své klienty a důkladně hlídat kvalitu práce svých poradců v rámci zachování dobrého jména.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

JUŘÍK, Pavel, 2011. *Historie bank a spořitelén v Āechách a na Moravě*. 1. vyd. Praha: Libri, 190 s. ISBN 978-80-7277-488-3.

NOVÁKOVÁ, Vladimíra a Věroslav SOBOTKA, 2011. *Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 2., aktualiz. vyd. Praha: COFET, 416 s. ISBN 978-80-904396-1-0.

SMRČKA, Luboš, 2007. *Osobní a rodinné finance: (svět rodinných financí - jak spořit a rozmnožovat majetek)*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing - Kamil Mařík, 227 s. ISBN 978-80-86946-41-2.

SMRČKA, Luboš, 2010. *Rodinné finance: ekonomická krize a krach optimismu*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, xxii, 538 s. ISBN 978-80-7400-199-4

SYROVÝ, Petr a Tomáš TYL, 2011. *Osobní finance: řízení financí pro každého*. 1. vyd. Praha: Grada, 207 s. ISBN 978-80-247-3813-0.

ŠKVÁRA, Miroslav, 2012. Penzijní reforma: aneb jak úspěšně zvládnout demontáž pečovatelského státu. *Investiční magazin*. č. 2.

ŠKVÁRA, M, 2011. *Finanční gramotnost*. Praha: Ing. Miroslav Škvára, ISBN 978-80-904823-0-2

RYAN, Joan, 2011. *PersonalFinancialLiteracy*. London: CengageLearning, ISBN 9780840058294.

INTERNETOVÉ ZDROJE

Āeských 100 Nejlepších: OVB oceněna za dynamický růst. *Investujeme.cz* [online]. 2011 [cit. 2013-04-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/ceskych-100-nejlepsich-ovb-ocenena-za-dynamicky-rust/>>.

Finanční poradenství. *Fincentrum.com* [online]. 2009 [cit. 2013-04-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.fincentrum.com/nase-sluzby/financni-poradenstvi>>.

Fincentrum zvítězilo v žebříčku finančních poradců týdeníku Euro. *Investujeme.cz* [online]. 2012 [cit. 2013-04-17]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/fincentrum-zvitezilo-v-zebricku-financnich-poradcu-tydeniku-euro/>>.

Fincentrum je opět mezi 100 nejlepšími firmami v Česku: na 38. místě je nejlepší finančně-poradenskou společností. *Investujeme.cz* [online]. 2012 [cit. 2013-04-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/fincentrum-je-opet-mezi-100-nejlepsimi-firmami-v-cesku-na-38-miste-je-nejlepsi-financne-poradenskou-spolecnosti/>>.

HRUŠOVÁ, Monika. Vyplatí se co nejdříve fixace u hypoték? Raději je zvažte. In: *Hypindex.cz* [online]. 2013 [cit. 2013-04-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.hypindex.cz/vyplati-se-co-nejdelsi-fixace-radeji-je-zvazte/>>.

Hypotéka - změna úrokové sazby - Kalkulačka. *Penize.cz* [online]. © 2000 - 2013 [cit. 2013-05-07]. Dostupný z WWW: <<http://www.penize.cz/kalkulacky/hypoteka-zmena-urokove-sazby#hypoZmenaSazby>>.

Termínované vklady ClearDeal. *Jtbank.cz* [online]. 2013 [cit. 2013-05-15]. Dostupné z WWW: <<http://www.jtbank.cz/privatni-klienti/clear-deal/produkty/terminovane-vklady/terminovane-vklady-clear-deal>>.

LENER, Jan. Kdo je finančním poradcem. In: *Investujeme.cz* [online]. 2007 [cit. 2013-04-09]. Dostupné z: <http://www.investujeme.cz/kdo-je-financnim-poradcem/Kdo-je-financnim-poradcem>. In: *Investujeme.cz* [online]. 2007 [cit. 2013-04-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/kdo-je-financnim-poradcem/>>.

MiFID. *CNB.cz* [online]. 2008 [cit. 2013-04-09]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/legislativa/leg_kapitalovy_trh/mifid/>.

Nejznámější jsou Broker Consulting a OVB. *Poradce-sobe.cz* [online]. 2012 [cit. 2013-04-18]. Dostupný z WWW: <<http://poradci-sobe.cz/poradenske-firmy/nejznamejsi-jsou-broker-consulting-a-ovb/>>.

Největší test finančních poradců v ČR: rozdali jsme vysvědčení. *Mesec.cz* [online]. 2011 [cit. 2013-04-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.mesec.cz/clanky/nejvetsi-test-financnich-poradcu-v-cr-rozdali-jsme-vysvedceni/>>.

NOVÁKOVÁ, Jolana. Finanční poradce žije z provizí, za rady mu nikdo neplatí. *Finance.idnes.cz* [online]. 2010 [cit. 2013-04-10]. Dostupný z WWW: <http://finance.idnes.cz/financni-poradce-zije-z-provizi-za-rady-mu-nikdo-neplati-p2a-/podnikani.aspx?c=A100303_133757_zamestnani_bab>.

NOVOTNÝ, Radovan. Dvě stránky osobních financí. *Investujeme.cz* [online]. 2009 [cit. 2013-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/dve-stranky-osobnich-financi/>>.

NOVOTNÝ, Radovan. Jak zvládnout rodinný rozpočet?. *Investujeme.cz* [online]. 2009 [cit. 2013-04-11]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/jak-zvladnout-rodinny-rozpocet/>>.

NOVOTNÝ, Radovan. Základy finančního poradenství: Cash flow a rozpočet. *Investujeme.cz* [online]. 2013 [cit. 2013-04-11]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/zaklady-financniho-poradenstvi-cash-flow-a-rozpocet/>>.

Nejznámější značkou na trhu finančního poradenství je Broker Consulting. *Investujeme.cz* [online]. 2012 [cit. 2013-04-17]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/nejznamejsi-znackou-na-trhu-financniho-poradenstvi-je-broker-consulting/>>.

OŠKRDALOVÁ, Gabriela. O finančním poradenství. *Finance.cz* [online]. 2009 [cit. 2013-04-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/271696-o-financnim-poradenstvi-/>>.

O společnosti. *Ovb.cz* [online]. © 2009 [cit. 2013-04-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.ovb.cz/Ospole%C4%8Dnosti/Z%C3%A1kladn%C3%ADinformace.aspx>>.

Porovnání výnosů penzijních fondů. *Mesec.cz* [online]. 2011 [cit. 2013-05-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.duchody.cz/penzijni-pripojisti/porovnani-vynosu-penzijnich-fondu>>.

Pilíře českého důchodového systému. *Duchodovareforma.cz* [online]. © 2013 [cit. 2013-04-16]. Dostupný z WWW: <<http://www.duchodovareforma.cz/duchodovy-system/>>.

SKALKOVÁ, Olga. Největší změny ve stavebním spoření od roku 2013 a jak jich využít. *Ihned.cz* [online]. 2013 [cit. 2013-05-14]. Dostupný z WWW: <<http://byznys.ihned.cz/c1-55517210-nejvetsi-zmeny-od-roku-2013-a-jak-jich-vyuzit>>.

Zákon o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí. *Podnikatel.cz* [online]. 2005 [cit. 2013-03-05]. Dostupný z WWW: <<http://www.podnikatel.cz/zakony/zakon-c-38-2004-sb-o-pojistovacich-zprostredkovatelich-a-samostatnych-likvidatorech-pojistnych-udalosti/cele-zneni/>>

ZÁMEČNÍK, Petr. Multilevel ve finančním poradenství. *Investujeme.cz* [online]. 2009 [cit. 2013-04-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.investujeme.cz/multilevel-ve-financnim-poradenstvi/>>.

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

AFIZ Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců České republiky.

AKAT Asociace pro kapitálový trh České republiky.

ČAP Česká asociace pojišťoven.

ČNB Česká národní banka

MiFid The Markets in Financial Instruments Directive.

USF Unie společností finančního zprostředkování a poradenství

p.a Per annum

SEZNAM OBRÁZKŮ

<i>Obr. 1. Systém osobních a rodinných financí</i>	<i>24</i>
<i>Obr. 2. Pyramida cílů</i>	<i>29</i>
<i>Obr. 3. Investiční trojúhelník.....</i>	<i>32</i>
<i>Obr. 4. Přepážková prodejní strategie.....</i>	<i>37</i>
<i>Obr. 5.Strategie výběrového koše poradenských společností.</i>	<i>37</i>
<i>Obr. 6. J&T Banka produkt Clear Deal</i>	<i>85</i>

SEZNAM TABULEK

<i>Tab. 1. Základní údaje o rodině Novákových</i>	38
<i>Tab. 2. Analýza měsíčních příjmů</i>	39
<i>Tab. 3. Analýza měsíčních výdajů</i>	40
<i>Tab. 4. Analýza majetku</i>	41
<i>Tab. 5. Analýza stávajících produktů</i>	41
<i>Tab. 6. Varianta pojištění s krytím smrti z jakýchkoliv příčin</i>	43
<i>Tab. 7. Varianta pojištění s krytím smrti z jakýchkoliv příčin</i>	43
<i>Tab. 8. Základní informace o hypotečním úvěru</i>	44
<i>Tab. 9. Vyhodnocení refinancování hypotéky</i>	45
<i>Tab. 10. Modelový výpočet měsíční penze v závislosti na příjmu</i>	46
<i>Tab. 11. Měsíční státní příspěvek před a po reformě</i>	47
<i>Tab. 12. Daňové zvýhodnění penzijního připojištění</i>	47
<i>Tab. 13. Profil investice pana Nováka Novákové</i>	48
<i>Tab. 14. Profil investice paní Novákové</i>	48
<i>Tab. 15. Zhodnocení vložených prostředků po roce v rámci různých produktů</i>	50
<i>Tab. 16. Specifikace stavebního spoření</i>	52
<i>Tab. 17. Doporučená likvidní rezerva a její alokace</i>	52
<i>Tab. 18. Vyhodnocení nezávislého testu finančních poradců</i>	59
<i>Tab. 19. Příklad podrobné kalkulačky rodinného rozpočtu</i>	77
<i>Tab. 20. Důchodový systém České republiky</i>	78
<i>Tab. 21. Vývoj zhodnocení růstového portfolia</i>	83
<i>Tab. 22. Vývoj zhodnocení vyváženého portfolia</i>	84

SEZNAM GRAFŮ

<i>Graf 1. Postupná realokace prostředků v časovém horizontu investice</i>	34
<i>Graf 2. Analýza příjmů</i>	40
<i>Graf 3. Analýza výdajů</i>	40
<i>Graf 4. Finanční cíle v čase a v penězích</i>	42
<i>Graf 5. Pojistka s klesající a konstantní pojistnou částkou</i>	44
<i>Graf 6. Vývoj sazeb u hypotéčních úvěrů</i>	45
<i>Graf 7. Výše starobních důchodů v ČR</i>	46
<i>Graf 8. Podíl dynamické a konzervativní složky v portfoliu investice Pana Nováka</i>	49
<i>Graf 9. Podíly dynamické a konzervativní složky v portfoliu investice paní Novákové</i>	49
<i>Graf 10. Graf znázorňující zhodnocení při různých alokacích</i>	51
<i>Graf 11 Výnosy společnosti Fincentrum</i>	58
<i>Graf 12. Výsledky nezávislého testu vybraných poradenských společností</i>	60
<i>Graf 13. Výsledky odpovědí na otázku zda jste se někdy setkal s finančním poradcem.</i>	61
<i>Graf 14. Výsledky odpovědí na otázku Jakým způsobem došlo ke kontaktu poradce s Vámi</i>	62
<i>Graf 15. Výsledky odpovědí na otázku jak na Vás poradce působil.</i>	63
<i>Graf 16. Výsledky odpovědí na otázku bylo navrhované řešení (výběr finančních produktů poradcem) přijatelné</i>	64
<i>Graf 17. Výsledky odpovědí na otázku zda došlo k podpisu příslušných smluv.</i>	64
<i>Graf 18. Výsledky odpovědí na otázku zda jste někdy pracoval ve finančním poradenství</i>	65
<i>Graf 19. Výsledky odpovědí na otázku zda v tomto oboru pracujete i nyní.</i>	66
<i>Graf 20. Výsledky znalostního testu poradenských společností</i>	81
<i>Graf 21. Zhodnocení penzijních fondů za rok 2008</i>	82
<i>Graf 22. Zhodnocení penzijních fondů za rok 2009</i>	82
<i>Graf 23. Zhodnocení penzijních fondů za rok 2010</i>	82
<i>Graf 24. Vývoj samotné a úročené částky</i>	83
<i>Graf 25. Vývoj samotné částky a úročené částky s vlivem inflace</i>	83
<i>Graf 26. Vývoj samotné a úročené částky</i>	84
<i>Graf 27 Vývoj samotné částky a úročené částky s vlivem inflace</i>	84

SEZNAM PŘÍLOH

- P I Rodinný rozpočet
- P II Systém důchodové reformy
- P III Test znalosti poradenských společností
- P IV Vývoj hospodaření penzijních fondů
- P V CONSEQ Horizont Invest – vývoj růstového portfolia
- P VI CONSEQ Horizont Invest – vývoj vyváženého portfolia
- P VII J&T CLEAR DEAL

PŘÍLOHA P I: RODINNÝ ROZPOČET

Tab. 19. Příklad podrobné kalkulačky rodinného rozpočtu (Škvára, 2011)

Příjmy (peníze na vstupu)	Měsíčně:	Ročně
Váš příjem	0 Kč	0 Kč
Příjem vašeho partnera	0 Kč	0 Kč
Přídavky na dítě nebo alimenty	0 Kč	0 Kč
Sociální a jiné dávky	0 Kč	0 Kč
Pobíraný důchod	0 Kč	0 Kč
Příjem z investic a úroků	0 Kč	0 Kč
Příjem z pronájmu	0 Kč	0 Kč
Jiné příjmy	0 Kč	0 Kč
PŘÍJMY CELKEM:	0 Kč	0 Kč

KROK PRVNÍ: soupis příjmů
- Vypíňte jen šedě podbarvená políčka, zbytek se automaticky dopočte
 Příklad: jednou za tři měsíce mi matka posílá darem 5000 Kč. Do políčka "jiné příjmy" pak zapíšete 1667,- (pět tisíc děláno třema).

Výdaje (peníze na výstupu)	Měsíčně:	Ročně
Nájemné a splátky hypotéky	0 Kč	0 Kč
Daně a poplatky (TV, rozhlas, poplatek za...)	0 Kč	0 Kč
Plavná elektřina	0 Kč	0 Kč
Voda a stočné	0 Kč	0 Kč
Poplatek za odpady	0 Kč	0 Kč
Benzin	0 Kč	0 Kč
Opravy a údržba auta	0 Kč	0 Kč
Pojištění auta	0 Kč	0 Kč
Pojištění domácnosti	0 Kč	0 Kč
Další pojištění (zajištění rizik, dům, výdělek...)	0 Kč	0 Kč
Nákupy pro domácnost	0 Kč	0 Kč
Toaletní potřeby a léky	0 Kč	0 Kč
Občerstvení a boty	0 Kč	0 Kč
Telefonování	0 Kč	0 Kč
Noviny, časopisy, předplatné	0 Kč	0 Kč
Služby (prádelna, obědy...)	0 Kč	0 Kč
Opravy a údržba v domácnosti	0 Kč	0 Kč
Opravy a údržba domu	0 Kč	0 Kč
Péče o děti (tjesle, školka, hlídání...)	0 Kč	0 Kč
Výdaje na děti	0 Kč	0 Kč
Účty kreditních karet, poplatky bance	0 Kč	0 Kč
Splátky půjček (auto, spotřebiče...)	0 Kč	0 Kč
Kabelová televize	0 Kč	0 Kč
Zábava a kultura (půjčovna filmů, kino...)	0 Kč	0 Kč
Jídlo v restauraci	0 Kč	0 Kč
Pivo a alkohol	0 Kč	0 Kč
Cigarety a tabák	0 Kč	0 Kč
Dovolená a cestování	0 Kč	0 Kč
Internetové připojení	0 Kč	0 Kč
Domácí miláčci (péče a jídlo)	0 Kč	0 Kč
Členové příspěvky (sport, zájmy...)	0 Kč	0 Kč
Ostatní výdaje (dárky, večírky, svatby...)	0 Kč	0 Kč
VÝDAJE CELKEM:	0 Kč	0 Kč

KROK DRUHÝ: soupis výdajů
- Vypíňte jen šedě podbarvená políčka, zbytek se dopočte automaticky.
 Příklad: jednou za rok platím 2900,- Kč za pojištění auta. Do kolonky "pojištění auta" vyplním 242 (2900 Kč počináno dvanácti měsíci).

Výdaje na spoření (peníze na výstupu)	Měsíčně	Ročně
Stavební spoření	0 Kč	0 Kč
Důchodové pojištění	0 Kč	0 Kč
Spořicí účet	0 Kč	0 Kč
Další	0 Kč	0 Kč
VÝDAJE CELKEM:	0 Kč	0 Kč

KROK TŘETÍ: soupis výdajů na spoření
- Vypíňte jen šedě podbarvená políčka, zbytek dopočte automaticky

SHRNUTÍ VÝSLEDKŮ	Měsíčně	Ročně
Příjmy	0 Kč	0 Kč
Výdaje celkové	0 Kč	0 Kč
Výdaje na spotřebu	0 Kč	0 Kč
Výdaje na spoření	0 Kč	0 Kč
Úspěšné prostředky nebo výše dluhu	0 Kč	0 Kč

KROK ČTVRTÝ: zvážení výsledků
- Příjmy by měly být větší než výdaje.
- Pokud jsou výdaje větší než příjmy, je zapotřebí přijmout opatření (buď snížit výdaje, nebo zvýšit příjmy).

JAKY PODL PRŮMŮ UTRATÍTE? #D/V/D/ Je-li větší než 100%, zadlužujete se

JAKY PODL PRŮMŮ UŠETŘÍTE? #D/V/D/ ušetřit bychom měli minimálně 3% (je-li políčko černé, vyznačte dluhy)

PŘÍLOHA P II: SYSTÉM DŮCHODOVÉ REFORMY

Tab. 20. Důchodový systém České republiky (Vlastní zpracování)

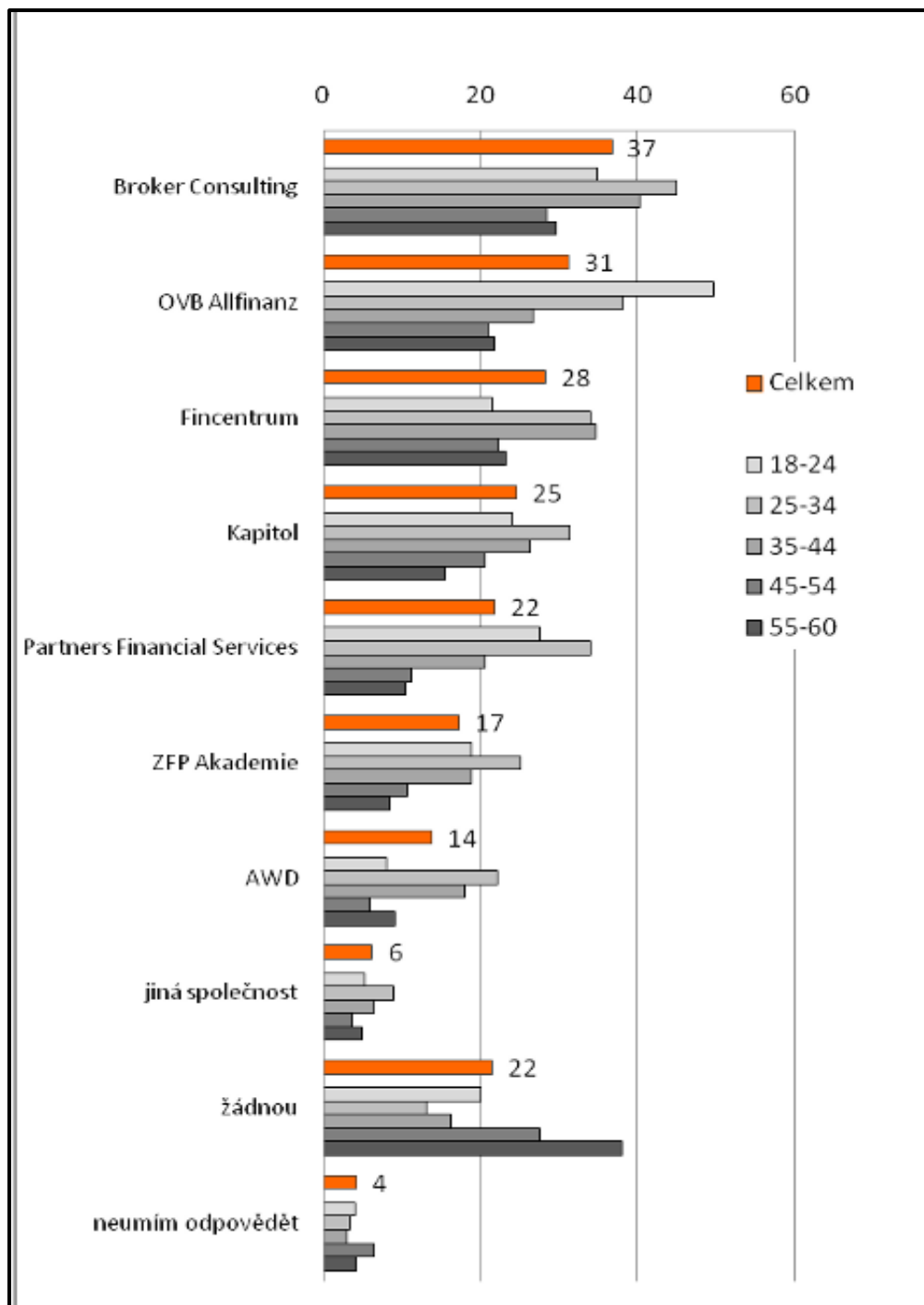
I. PILÍŘ	II. PILÍŘ	III. PILÍŘ
<p>POVINNÝ</p> <p>Základní pilíř stávajícího průběžného důchodového systému. Vyplácí se z něj aktuální starobní důchody.</p>	<p>DOBROVOLNÝ</p> <p>Od 1. 1. 2013 nově vzniklý pilíř důchodového systému.</p>	<p>DOBROVOLNÝ</p> <p>Již od roku 1994. Od 01. 01. 2013 se změnila podmínka sjednání smlouvy, výplaty prostředků i název produktu.</p>
<p>ÚČASTNÍK:</p> <p>fyzická osoba starší 18 let, která je poplatníkem důchodového pojištění</p>	<p>ÚČASTNÍK:</p> <p>fyzická osoba, která platí důchodové pojištění (do I. pilíře) a dosáhla věku 18 let, pokud uzavře s penzijní společností smlouvu o důchodovém spoření nejpozději:</p> <p>do konce kalendářního roku, ve kterém dosáhne věku 35 let</p> <p>pro starší 35 let (věk 35 let dosažen před 1. 1. 2013) možno vstoupit</p> <p>do 30. 6. 2013</p> <p>do 6 měsíců ode dne, od kterého byla poprvé od 1. 1. 2013 poplatníkem pojistného na důchodovém pojištění</p>	<p>ÚČASTNÍK:</p> <p>fyzická osoba starší 18 let, která uzavřela s penzijní společností smlouvu o doplňkovém penzijním spoření (do 30.11. smlouvu o penzijním připojištění)</p>
<p>POVINNÝ ODVOD ZE MZDY:</p> <p>Povinné důchodové spoření</p>	<p>DOBROVOLNÝ FINANČNÍ PRODUKT:</p> <p>důchodové spoření</p>	<p>DOBROVOLNÝ FINANČNÍ PRODUKT:</p> <p>penzijní připojištění (do 31. 11. 2012)</p> <p>doplňkové penzijní spoření (od 1. 1. 2013)</p>
<p>UKONČENÍ ÚČASTI:</p> <p>Není možné</p>	<p>UKONČENÍ ÚČASTI:</p> <p>Není možné</p>	<p>UKONČENÍ ÚČASTI:</p> <p>Je možné výpovědí smlouvy</p>

		za daných podmínek
DĚDĚNÍ: Ne	DĚDĚNÍ: Ano, za daných pravidel	DĚDĚNÍ: Ano
SPRÁVCE PENĚŽNÍCH PROSTŘEDKŮ: Stát	SPRÁVCE PENĚŽNÍCH PROSTŘEDKŮ: Soukromá penzijní společnost	SPRÁVCE PENĚŽNÍCH PROSTŘEDKŮ: Od 01. 01. 2013 soukromá penzijní společnost
SPRAVOVANÉ FONDY**: Žádné	SPRAVOVANÉ FONDY**: Důchodové fondy (povinně ze zákona fond státních dluhopisů, fond konzervativní, fond vyvážený a fond dynamický)	SPRAVOVANÉ FONDY**: transformovaný fond (pouze klienti penzijního připoj. Účastnické fondy (ze zákona povinný konzervativní fond, další fondy dle nabídky)
FINANCOVÁNÍ: 28 % z hrubé mzdy (ti, kteří nevstoupí do 2. pilíře) nebo 25 % z hrubé mzdy (ti, kteří vstoupí do 2. pilíře)	FINANCOVÁNÍ: 3 % z hrubé mzdy (namísto odvodu do 1. pilíře) 2% z hrubé mzdy účastníka (navýšený odvod z hrubé mzdy) Zhodnocení (dle vybrané investiční strategie)	FINANCOVÁNÍ: vlastní příspěvek účastníka příspěvek státu (dle výše příspěvku účastníka) příspěvek zaměstnavatele (není povinné) daňové odpočty (od určité výše vlastního příspěvku) zhodnocení (dle vybrané strategie)
VÝPLATA PROSTŘEDKŮ: Po odchodu do důchodu formou starobního důchodu od státu	VÝPLATA PROSTŘEDKŮ: Po odchodu do důchodu vyplácí měsíčně životní pojišťovna formou: <ul style="list-style-type: none"> • doživotní starobní důchod • doživotní starobní důchod se sjednanou výplatou pozůstalostního důchodu po dobu 3 let • starobní důchod na dobu 20 let 	VÝPLATA PROSTŘEDKŮ: složitější koncept: liší se podmínky starých smluv penzijního připojištění oproti podmínkám nového doplňkového penzijního spoření.

** Dědění se rozlišuje pro jednotlivé varianty sjednané výplaty prostředků a s ohledem na jednotlivý případ úmrtí účastníka - ve spořicí fázi nebo ve výplatní*

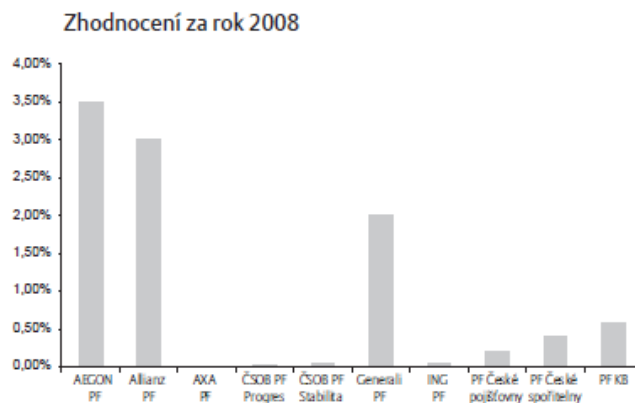
*** Většina penzijních společností nabízí správu prostředků v tzv. strategiích životního cyklu - tyto strategie kombinují více fondů zároveň a pracují s délkou horizontu let do důchodu - v závislosti na ní přesouvají prostředky v průběhu času z více rizikových fondů do fondů nejméně rizikových. (Důchodová reforma, © 2013)*

PŘÍLOHA P III: TEST ZNALOSTI PORADNESKÝCH SPOLEČNOSTÍ

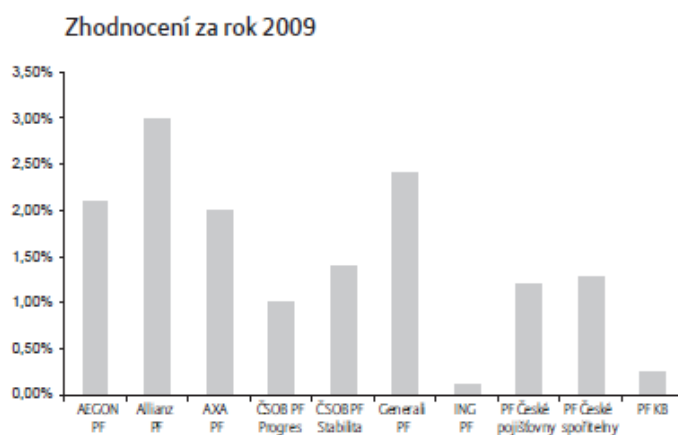


Graf 20. Výsledky znalostního testu poradenských společností (Finance.idnes, 2011)

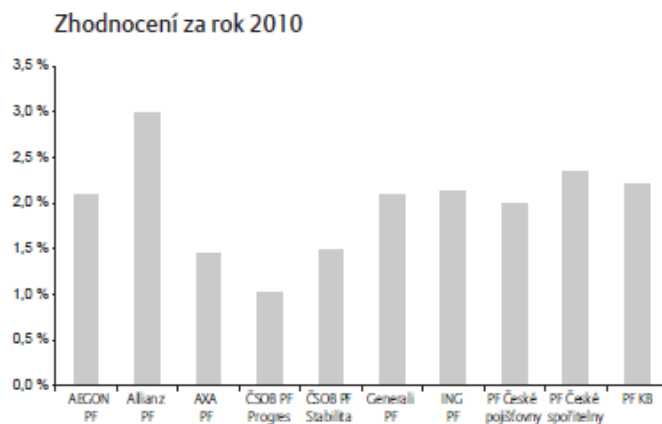
Příloha P IV: Vývoj hospodaření penzijních fondů



Graf 21. Zhodnocení penzijních fondů za rok 2008 (Vlastní zpracování)



Graf 22. Zhodnocení penzijních fondů za rok 2009 (Vlastní zpracování)

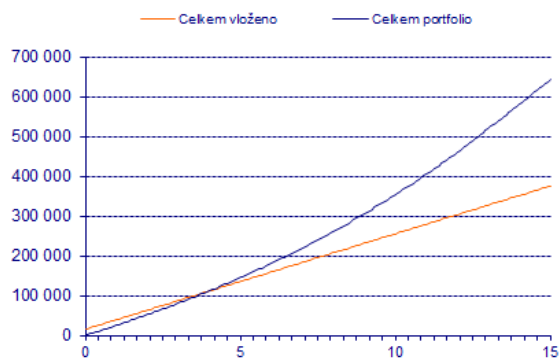


Graf 23. Zhodnocení penzijních fondů za rok 2010 (Vlastní zpracování)

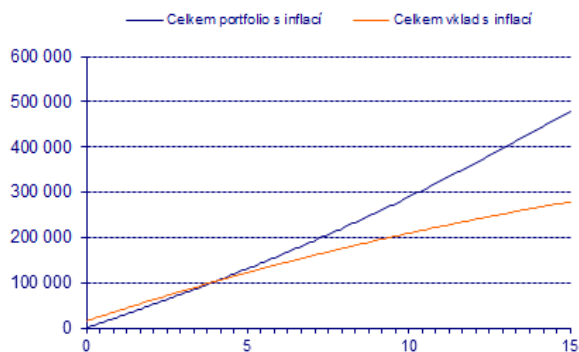
Příloha P V: CONSEQ Horizont Invest - růstové portfolio

Tab. 21. Vývoj zhodnocení růstového portfolio (Vlastní zpracování)

Počet let	Celkem vklad	Očekávaná hodnota investice	Celkem vklad s inflací	Očekávaná hodnota investice s inflací
0	15 120 Kč	- Kč	15 120 Kč	- Kč
1	39 120 Kč	24 963 Kč	38 353 Kč	24 474 Kč
2	63 120 Kč	51 799 Kč	60 669 Kč	49 787 Kč
3	87 120 Kč	80 647 Kč	82 095 Kč	75 995 Kč
4	111 120 Kč	111 659 Kč	102 658 Kč	103 155 Kč
5	135 120 Kč	144 997 Kč	122 382 Kč	131 328 Kč
6	159 120 Kč	180 835 Kč	141 294 Kč	160 576 Kč
7	183 120 Kč	219 360 Kč	159 417 Kč	190 966 Kč
8	207 120 Kč	260 776 Kč	176 775 Kč	222 570 Kč
9	231 120 Kč	305 297 Kč	193 391 Kč	255 459 Kč
10	255 120 Kč	353 158 Kč	209 287 Kč	289 712 Kč
11	279 120 Kč	404 608 Kč	224 486 Kč	325 411 Kč
12	303 120 Kč	459 917 Kč	239 008 Kč	362 641 Kč
13	327 120 Kč	519 374 Kč	252 874 Kč	401 493 Kč
14	351 120 Kč	580 629 Kč	266 105 Kč	440 045 Kč
15	375 120 Kč	643 206 Kč	278 720 Kč	477 912 Kč
16	399 120 Kč	706 570 Kč	290 737 Kč	514 698 Kč
17	423 120 Kč	770 140 Kč	302 176 Kč	550 005 Kč
18	447 120 Kč	833 291 Kč	313 055 Kč	583 437 Kč
19	471 120 Kč	895 370 Kč	323 391 Kč	614 610 Kč
20	495 120 Kč	955 702 Kč	333 202 Kč	643 160 Kč



Graf 24. Vývoj samotné a úročené částky (Vlastní zpracování)

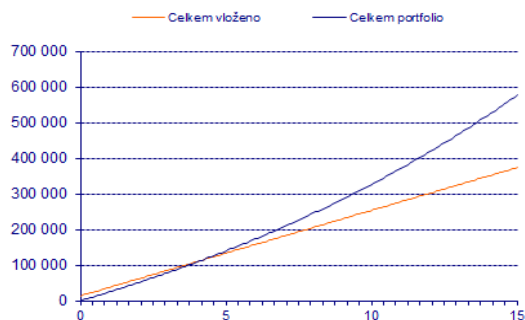


Graf 25. Vývoj samotné částky a úročené částky s vlivem inflace (Vlastní zpracování)

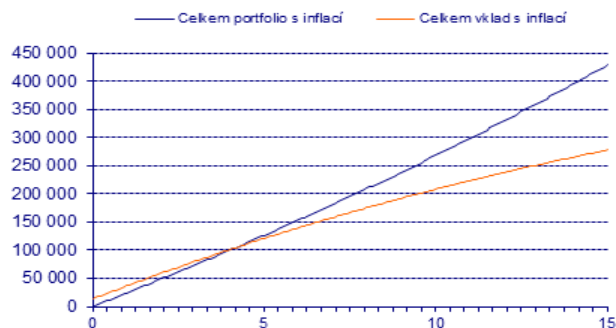
Příloha P VI: CONSEQ Horizont Invest – vyvážené portfolio

Tab. 22. Vývoj zhodnocení vyváženého portfolia (Vlastní zpracování)

Počet let	Celkem vklad	Očekávaná hodnota investice	Celkem vklad s inflací	Očekávaná hodnota investice s inflací
0	13 440 Kč	- Kč	13 440 Kč	- Kč
1	37 440 Kč	24 772 Kč	36 706 Kč	24 286 Kč
2	61 440 Kč	51 030 Kč	59 054 Kč	49 049 Kč
3	85 440 Kč	78 864 Kč	80 512 Kč	74 315 Kč
4	109 440 Kč	108 368 Kč	101 106 Kč	100 115 Kč
5	133 440 Kč	139 642 Kč	120 861 Kč	126 478 Kč
6	157 440 Kč	172 792 Kč	139 802 Kč	153 435 Kč
7	181 440 Kč	207 932 Kč	157 954 Kč	181 017 Kč
8	205 440 Kč	245 180 Kč	175 341 Kč	209 259 Kč
9	229 440 Kč	284 663 Kč	191 985 Kč	238 193 Kč
10	253 440 Kč	326 514 Kč	207 909 Kč	267 855 Kč
11	277 440 Kč	370 877 Kč	223 135 Kč	298 283 Kč
12	301 440 Kč	417 902 Kč	237 683 Kč	329 513 Kč
13	325 440 Kč	467 748 Kč	251 576 Kč	361 584 Kč
14	349 440 Kč	520 585 Kč	264 832 Kč	394 538 Kč
15	373 440 Kč	576 592 Kč	277 471 Kč	428 416 Kč
16	397 440 Kč	635 959 Kč	289 514 Kč	463 262 Kč
17	421 440 Kč	695 645 Kč	300 977 Kč	496 804 Kč
18	445 440 Kč	755 072 Kč	311 879 Kč	528 671 Kč
19	469 440 Kč	813 631 Kč	322 238 Kč	558 501 Kč
20	493 440 Kč	870 693 Kč	332 071 Kč	585 951 Kč



Graf 26. Vývoj samotné a úročené částky (Vlastní zpracování)



Graf 27 Vývoj samotné částky a úročené částky s vlivem inflace (Vlastní zpracování)

Příloha P VII: J&T CLEAR DEAL



Úrokové sazby J&T BANKY, a. s. Pro vklady Clear Deal (v % p.a.)

Fyzické osoby – Nepodnikatelé

Platnost od 1.5.2013

Termínované vklady v CZK	
Délka vkladu	Úroková sazba (v % p.a.)
1 rok	3,00
2 roky	3,40
5 let	3,60

Vklady s výpovědní lhůtou v CZK	
Výpovědní lhůta	Úroková sazba (v % p.a.)
3 měsíce	2,60

Minimální vklad pro založení vkladu je 100 000 CZK, podmínkou je, že klient ke dni založení vkladu má na všech produktech v J&T BANCE uloženo minimálně 500 000 CZK. V ostatních případech je minimální vklad pro založení vkladu 500 000 CZK.

Periodicita připsování úroků u termínovaných vkladů je ročně. Periodicita připsování úroků u vkladů s 3 měsíční výpovědní lhůtou je čtvrtletně.

Úrokové sazby jsou platné pro vklady založené na základě Rámcové smlouvy o sjednávání a vedení vkladových produktů nebo Rámcové smlouvy Clear Deal.

Banka stanovuje úrokové sazby pro vklady v návaznosti na vývoj tržních podmínek a s přihlédnutím k výši objemu, měně a délce trvání vkladu. Při stanovování úrokových sazeb banka vychází zejména z vývoje referenčních úrokových sazeb příslušných centrálních bank. Banka je oprávněna jednostranně měnit úrokové sazby v návaznosti na vývoj tržních podmínek, pokud ve smluvních dokumentech to není ujednáno jinak. Aktuální výše úrokových sazeb platné pro vklady jsou zveřejněny na obchodních místech banky.

Obr. 6. J&T Banka produkt ClearDeal (Jtbanka, 2013)