

**VYSOKÁ ŠKOLA EVROPSKÝCH A REGIONÁLNÍCH
STUDIÍ, O. P. S., ČESKÉ BUDĚJOVICE**

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

VÝVOJ FINANČNÍHO PORADENSTVÍ V ČR

Autor práce: Tereza Šimůnková

Studijní obor: Regionální studia

Forma studia: Kombinovaná forma

Vedoucí práce: Ing. Jiří Dušek, Ph.D.

Katedra: Katedra společenských věd

2011

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně, na základě vlastních zjištění a s použitím odborné literatury a materiálů uvedených v této práci.

Souhlasím, aby práce byla uložena v knihovně Vysoké školy evropských a regionálních studií v Českých Budějovicích a zpřístupněna v souladu s § 47b zákona č.111/1998 Sb. v platném znění.

.....

Děkuji vedoucímu bakalářské práce Ing. Jiřímu Duškovi, Ph.D. za cenné rady, připomínky a metodické vedení práce.

ABSTRAKT

ŠIMŮNKOVÁ, T. *Vývoj finančního poradenství v ČR : bakalářská práce*. České Budějovice : Vysoká škola evropských a regionálních studií, o. p. s., 2011. 83 s.
Vedoucí bakalářské práce : Ing. Jiří Dušek, Ph.D.

Klíčová slova: banka, finanční analýza, finanční poradce, finanční poradenství, poradenské společnosti

Práce je zaměřena na finanční poradenství v České republice, s cílem analyzovat jeho vývoj z pohledu finančního trhu, profese finančního poradce a poradenských společností.

Práce je rozdělena na čtyři části, které se dále dělí na teoretickou a praktickou část. V teoretické části bakalářská práce definuje finanční poradenství a představuje dělení finančního trhu. V této části práce charakterizuje druhy finančních institucí, mezi které patří banky, stavební spořitelny, pojišťovny, pojišťovací zprostředkovatelé, investiční společnosti a fondy, investiční zprostředkovatelé a penzijní fondy, a zabývá se jejich vývojem v České republice. Teoretická část se dále zabývá vývojem profese finančního poradce z pohledu vzdělávání, legislativy a odměňování.

V praktické části práce je uvedena komparativní analýza Československé obchodní banky, České spořitelny a Komerční banky a poradenské společnosti AWD, OVB, Broker Consulting a Partners For Life Planning. Analýza vychází z ekonomických dat institucí od roku 2007 do roku 2009. Další kapitola se podrobněji zaměřuje na autorkou vybranou společnost Broker Consulting, a. s., její vývoj, služby, finanční plán a jeho použití v praxi. V závěru pak práce charakterizuje provizní podmínky a provizní systém finančního poradenství na příkladu společnosti Broker Consulting, a.s. a uvádí konkrétní příklady s výpočty výše provizí.

ABSTRACT

ŠIMŮNKOVÁ, T. *Development of financial advisory services in Czech Republic : Bachelor thesis.* České Budějovice : The College of European and Regional Studies, o. p. s., 2011. 83 p. Supervisor: Ing. Jiří Dušek, Ph.D.

Key words: bank, financial analysis, financial advisor, financial advisory, consulting company

The thesis is focused on financial advisory services in the Czech Republic, in order to analyze its evolution in terms of financial market, financial advisor and consulting companies.

The thesis is divided into four parts, which are further divided into theoretical and practical parts. In the theoretical part of the thesis defines a financial consulting and financial markets division. In this part the thesis characterizes the types of financial institutions, including banks, building societies, insurance companies, insurance intermediaries, investment companies and funds, investment intermediaries and pension funds, and discusses their development in the Czech Republic. Furthermore, the theoretical part deals with the development of the profession of financial advisor in terms of education, legislation and remuneration.

In the practical part of this work is presented a comparative analysis of Československá obchodní banka, Česká spořitelna and Komerční banka and consulting companies AWD, OVB, Broker Consulting and Partners For Life Planning. The analysis is based on institutions of economic data from 2007 to 2009. Another chapter focuses more on the author selected by company Broker Consulting, a.s., its development, services, financial plan and its use in practice. In conclusion, the thesis characterizes commission terms and commission system of financial advice on the example of Broker Consulting, a.s., and gives concrete examples of calculations of the commissions.

OBSAH

ÚVOD.....	9
1 CÍL A METODIKA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE	11
2 FINANČNÍ PORADENSTVÍ	13
2.1 Finanční trh.....	13
2.1.1 Rozdělení finančních trhů	14
2.2 Druhy finančního poradenství	14
2.2.1 Banky	16
2.2.2 Stavební spořitelny.....	17
2.2.3 Pojišťovny	17
2.2.4 Pojišťovací zprostředkovatelé.....	18
2.2.4.1 Vázaný pojišťovací zprostředkovatel.....	18
2.2.4.2 Podřízený pojišťovací zprostředkovatel.....	18
2.2.4.3 Pojišťovací agent.....	19
2.2.4.4 Pojišťovací makléř	19
2.2.5 Investiční společnosti a fondy.....	20
2.2.6 Penzijní fondy	21
2.2.7 Investiční zprostředkovatelé	21
2.3 Vývoj finančního poradenství	22
2.3.1 Vývoj bankovního sektoru	22
2.3.2 Vývoj stavebních spořitelen.....	23
2.3.3 Vývoj pojišťoven	23
2.3.4 Vývoj investičních společností a fondů	24
2.3.5 Vývoj penzijních fondů.....	24
3 PROFESE FINANČNÍHO PORADCE	26
3.1 Vzdělávání finančního poradce	26
3.1.1 Zprostředkování pojištění	27
3.1.2 Zprostředkování investic	27
3.1.3 Zprostředkování ostatních finančních produktů.....	27
3.2 Legislativa zprostředkovatelské činnosti.....	28
3.3 Bankovní a nezávislý finanční poradce	29
3.3.1 Bankovní poradce.....	29
3.3.2 Nezávislý finanční poradce	30

3.3.3	Banka versus poradenská společnost	30
3.4	Odměňování bankovních a nezávislých finančních poradců	31
3.4.1	Rozdíl mezi placeným a bezpoplatkovým poradenstvím.....	32
3.5	Přínos práce finančního poradce	33
4	ANALÝZA BANK A PORADENSKÝCH SPOLEČNOSTÍ.....	35
4.1	Analýza Československé obchodní banky, a. s., České spořitelny, a. s. a Komerční banky, a. s.....	35
4.1.1	Československá obchodní banka, a. s.	35
4.1.1.1	Vývoj hospodaření Československé obchodní banky, a. s. v letech 2005 až 2009	35
4.1.2	Česká spořitelna, a. s.	37
4.1.2.1	Vývoj hospodaření České spořitelny, a. s. v letech 2005 až 2009	37
4.1.3	Komerční banka, a.s.	39
4.1.3.1	Vývoj hospodaření Komerční banky, a. s. v letech 2005 až 2009	39
4.2	Komparace Československé obchodní banky, a. s., České spořitelny, a. s. a Komerční banky, a. s.....	41
4.3	Analýza AWD Česká republika s. r. o., OVB Allfinanz, a. s., Partners For Life Planning, a. s. a Broker Consulting, a. s.....	42
4.3.1	AWD Česká republika s. r. o.	42
4.3.1.1	Vývoj hospodaření AWD Česká republika, s.r.o. v letech 2007 až 2009	43
4.3.2	OVB Allfinanz, a. s.	44
4.3.2.1	Vývoj hospodaření OVB Allfinanz, a. s. v letech 2007 až 2009	44
4.3.3	Broker Consulting, a. s.	45
4.3.3.1	Vývoj hospodaření Broker Consulting, a. s. v letech 2007 až 2009	45
4.3.4	Partners For Life Planning, a. s.	46
4.3.4.1	Vývoj hospodaření Partners For Life Planning, a. s. v letech 2007 až 2009	46
4.4	Komparace OVB Allfinanz, a. s., Broker Consulting, a. s. a Partners For Life Planning, a. s.	47
5	ANALÝZA VYBRANÉ PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI BROKER CONSULTING, A.S.	49
5.1	Představení společnosti Broker Consulting, a.s.....	49
5.2	Vývoj společnosti Broker Consulting, a.s.....	49

5.2.1	Nejdůležitější mezníky ve vývoji společnosti.....	49
5.3	Služby Broker Consulting, a.s.....	51
5.3.1	Optimalizace rodinných financí.....	51
5.3.2	Financování bydlení.....	52
5.3.3	Optimalizace zaměstnaneckých výhod.....	53
5.4	Finanční plán.....	54
5.5	Využití finančního plánu v praxi – případová studie.....	54
5.5.1	Finanční plán rodiny – příklad aplikace.....	55
5.5.1.1	Zajištění rizik.....	55
5.5.1.2	Zhodnocení finančních prostředků.....	56
5.5.1.3	Penze.....	57
5.5.2	Zhodnocení analýzy finančního plánu.....	57
5.5.3	Cíl finančního plánu.....	58
5.6	Provizní podmínky a provizní systém Broker Consulting, a.s.....	59
5.6.1	Výše provize u konkrétních finančních produktů.....	60
	ZÁVĚR.....	65
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....	68
	PŘÍLOHY.....	74

ÚVOD

Tématem bakalářské práce je vývoj finančního poradenství v České republice. Toto téma bylo zvoleno z důvodu, kterým byl zájem o zhodnocení finančního poradenství a vlastní zkušenost z oboru.

Finanční poradenství je poměrně mladé odvětví, které se neustále vyvíjí. Až do počátku 90. let minulého století byl v České republice prakticky finanční monopol několika institucí - České spořitelny a České pojišťovny. Neexistovaly složitější finanční produkty, proto nebylo třeba finančních poradců. Jednalo se jen o přepážkové bankovní specialisty.

Od 1. ledna 1990 v České republice působily čtyři státem plně vlastněné banky (Česká spořitelna, Živnostenská banka, Komerční banka, Investiční banka) a jedna banka s rozhodující státní účastí (ČSOB). Český bankovní systém zaujímal až do roku 1993 výsadní místo ve zprostředkování pohybu finančních zdrojů, protože kapitálový trh a jeho aktéři v prvních letech transformace ještě nefungovali.

Na finančním trhu se objevilo mnoho nových bank, spořitelen, kampeliček, pojišťoven atd. Trh byl otevřený a poptávka po všem byla obrovská a nabídka jí nestačila pokrýt. K prodeji služby či produktu musel prodávající vědět i základní vlastnosti o produktu a vědět, jak se například budou peníze zhodnocovat a kolik přispěje stát. K 28. lednu 2011 Česká národní banka evidovala na českém trhu 53 různých pojišťoven, 41 bank, 71 investičních společností a 10 penzijních fondů. Snadno dostupné jsou i produkty zahraniční. S tímto vývojem přišla i potřeba zcela nových odborníků – komplexních finančních poradců.

Finanční trh poskytuje velké množství finančních nabídek a produktů. Člověk, který se v tomto prostředí neorientuje, nedokáže přesně určit, která služba anebo který produkt je pro jeho situaci nejvhodnější. Právě v okamžiku takového rozhodování, by měl využít služeb finančního poradce, který je kvalifikován k tomu, aby správně a nestranně posoudil možnosti a přednosti vybraných finančních produktů ve vztahu k finanční situaci klienta. Je stále mnoho lidí, kteří služby finančního poradce nedoceňují.

Finanční poradenství vyžaduje spolupráci poradce a klienta. Nejde jen o to, aby byly klientovi nabídnuty nějaké produkty, ale především, aby odpovídaly jeho aktuálním potřebám, a aby se daly měnit podle toho, jak se jeho život vyvíjí. Základem je vždy dlouhodobá spolupráce a spokojenost jedince. Na trhu v současné době působí velké množství finančních poradců a poradenských společností, a proto je velmi

důležitý správný výběr. Tomu mohou pomoci i plánované změny v legislativě, které zvýší kvalitu a odbornost finančních poradců.

Mezi nejznámější finančně poradenské společností patří AWD Česká republika, OVB, Broker Consulting, a Partners For Life Planning. Společnosti fungují na schématu multi-level marketingu, ve kterém se využívá pyramidového schématu. Pomyslná pyramida je rozdělena do několika úrovní. Na samé základně působí noví finanční poradci, přičemž na vrcholu jsou šéfové struktur, které mají desítky nebo stovky poradců. Poradenské společnosti působící na českém trhu se v určitých oblastech liší. Zvolit správnou finančně poradenskou společnost může být poté rozhodující pro spokojenost finančního poradce. Každému poradci vyhovuje jiný přístup a každá finančně poradenská společnost jiný přístup nabízí. V čem se obecně finančně poradenské společnosti liší, jsou provize, analytické zázemí a zpracování smluv. Záleží pak na finančním poradci, jakou poradenskou firmu si vybere pro svoji budoucí kariéru.

1 CÍL A METODIKA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Cílem bakalářské práce je analýza vývoje finančního poradenství z pohledu finančního trhu, profese finančního poradce a poradenských společností.

Cíle je dosaženo použitím následujících metod. Studium a analýza literatury – práce vychází z odborné literatury a internetových zdrojů, které obsahují informace pro zpracování práce. Komparativní metoda je použita k porovnání dat získaných z výročních zpráv poradenských společností. Popisná metoda je založená na sdělení údajů o finančním trhu a finančním poradenství.

Práce je rozdělena do čtyř kapitol. První kapitola se zabývá finančním trhem a jeho rozdělením a charakteristikou jednotlivých druhů finančního poradenství. V této kapitole je popsán vývoj bankovního sektoru, stavebních spořitelen, pojišťoven, investičních společností a fondů a penzijních fondů. Zdroje informací jsou čerpány z odborné literatury z oblasti bankovníctví a pojišťovnictví.

Druhá kapitola hodnotí vývoj profese finančního poradce, se zaměřením na vzdělávání, legislativu, rozdíly mezi bankovním a nezávislým finančním poradcem a odměňování poradců.

V další kapitole jsou charakterizovány vybrané konkurenční banky a poradenské společnosti z historického hlediska a analyzovány podle ekonomických ukazatelů. Banky, které práce hodnotí, jsou Československá obchodní banka, Komerční banka a Česká spořitelna. Kritériem výběru byla velikost bank, tyto banky jsou tři největší banky podle hlavních finančních ukazatelů v České republice. Jejich komparace je proto také vhodná z toho důvodu, že práce porovnává podobně velké instituce zaměřené na podobnou strukturu obchodů. Data použitých ukazatelů jsou čerpána z výročních zpráv, které jsou k dispozici na webových stránkách bank. Práce stručně popisuje vznik a historii každé banky a poté analyzuje jejich hospodaření v období roku 2005 až 2009. Poradenské společnosti, které práce analyzuje a porovnává, jsou AWD Česká republika s. r. o., OVB Allfinanz, a. s., Broker Consulting, a.s. a Partners For Life Planning, a. s. Data finančních ukazatelů jsou čerpána z výročních zpráv, které jsou k dispozici na webových stránkách společností.

V poslední části se práce zabývá profilem společnosti Broker Consulting, a.s. a jejími službami, které v rámci svého působení na trhu poskytuje. Informace potřebné pro tuto část jsou získány hlavně z interních zdrojů a publikací společnosti, spolu s osobní zkušeností autorky získané během působení ve společnosti. Tato část je

zaměřena na definici, tvorbu a cíl finančního plánu, který je součástí práce společnosti. Zde je vytvořen fiktivní plán pro čtyřčlennou rodinu krok za krokem. Tento příklad byl zvolen pro lepší pochopení a orientaci při tvorbě finančního plánu – základu finančního poradenství. Rodina byla vybrána jednak proto, že má stanoveny konkrétní cíle, které chce do budoucna realizovat, a také z důvodu, že u finančního plánu pro jedince by nebyla možnost porovnat oblast zajištění dospělé osoby a dítěte. Tento finanční plán byl vytvořen v květnu roku 2010, ve spolupráci s finančním poradcem pracujícím ve společnosti Broker Consulting, a.s.

Poslední část práce se věnuje rozboru provizních podmínek a provizního systému společnosti, kde jsou použity konkrétní příklady výpočtu výše provizí za jednotlivé finanční produkty. Mezi nejlépe ohodnocené produkty patří životní pojištění a investiční produkty. Naopak je tomu u pojištění nemovitostí, penzijního připojištění a stavebního spoření. K sestavení vhodných příkladů byla použita mandátní smlouva společnosti Broker Consulting, a.s.

2 FINANČNÍ PORADENSTVÍ

Finanční poradenství je možné vymezit jako poskytování individualizovaného poradenství fyzickým a právnickým osobám týkající se financí, a to v širším slova smyslu. Finanční poradenství řeší otázky z různých oblastí osobních a rodinných financí klienta (v případě fyzické osoby), resp. firemních financí klienta (v případě právnické osoby). Finanční poradenství samozřejmě může pomoci klientovi s výběrem vhodných finančních produktů do jeho portfolia a může mít i charakter investičního poradenství. Vždy je ale třeba pamatovat na to, že jeho záběr je obecně širší a že případné zúžení pouze na určitou oblast osobních a rodinných, resp. firemních financí klienta vychází buď z potřeb, případně poptávky daného klienta nebo je způsobeno omezenou nabídkou služeb konkrétního finančního poradce.¹

2.1 Finanční trh

Obchodování s finančními prostředky (penězi) se uskutečňuje na finančních trzích. Základní funkcí finančních trhů je umožnit tok finančních prostředků mezi jednotlivými subjekty.

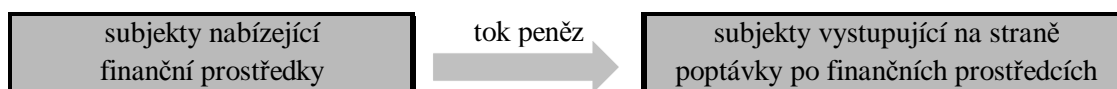
Na finančních trzích vystupují:

- subjekty přebytkové, které nabízejí finanční prostředky (spořitelny, banky, investiční a podílové fondy, pojišťovny atd.),
- subjekty schodkové, které mají nedostatek finančních prostředků (veřejný sektor, podnikatelská sféra atd.).

Přerozdělení finančních zdrojů je na finančních trzích uskutečňováno:

- a) pomocí zprostředkovatelů (finančních institucí)
- b) nezprostředkovaně pomocí nejrůznějších finančních nástrojů (např. emise akcií nebo obligací).

Obrázek 1: Vztahy na finančních trzích²



¹ *Co je to finanční poradenství* [online]. 2011 [cit. 2011-01-20]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/financni-poradenstvi/informace/definice-financniho-poradenstvi/co-to-je/>>.

² KUPIELOVÁ, I., et al. *Bankovníctví pro střední školy a veřejnost*. Praha : Fortuna, 1995. s. 13. ISBN 80-7168-273-X.

2.1.1 Rozdělení finančních trhů

Nejběžnějším rozdělením finančních trhů je jejich rozlišení podle typu používaných nástrojů, a to především z hlediska doby do splatnosti. Podle tohoto kritéria se finanční trhy dělí na dvě základní skupiny:³

A. Peněžní trh

Účelem a hlavní funkcí peněžního trhu je umožnit přerozdělení krátkodobých finančních zdrojů. Obvykle se jedná o řešení problémů spojených s potřebou získání nebo umístění finančních prostředků na velmi krátké období.

B. Kapitálový trh

Na kapitálovém trhu jsou umísťovány středně a dlouhodobé finanční zdroje a získávány finanční prostředky pro dlouhodobé investice.

Tabulka 1: Rozdělení finančních trhů⁴

Typ finančního trhu	Základní charakteristika	Příklady nástrojů
Peněžní trh	Tok krátkodobých finančních zdrojů (splatnost do 1 roku) pojišťoven	Ne termínované vklady Krátkodobé termínované vklady Krátkodobé úvěry Krátkodobá mezibankovní depozita Depozitní certifikáty Směnky
Kapitálový trh	Tok střednědobých a dlouhodobých finančních zdrojů	Střednědobé a dlouhodobé termínované vklady Střednědobé a dlouhodobé úvěry Emise akcií Emise obligací

2.2 Druhy finančního poradenství

Česká národní banka evidovala k 28. lednu 2011 41 bank a poboček zahraničních bank, 53 pojišťoven a poboček zahraničních pojišťoven, 11 573 vázaných zástupců, 71 investičních společností a investičních fondů, 10 penzijních fondů a 9 045 investičních zprostředkovatelů.⁵

Ačkoliv část těchto osob uvízla v registrech jen ze setrvačnosti a není již aktivní, stále se jedná o úctyhodná čísla. Základním vodítkem při rozčleňování společností do různých úrovní služeb může být členství v profesním sdružení. Unie společností

³ KUPIELOVÁ, I., et al. *Bankovníctví pro střední školy a veřejnost*. Praha : Fortuna, 1995. s. 13-14. ISBN 80-7168-273-X.

⁴ KUPIELOVÁ, I., et al. *Bankovníctví pro střední školy a veřejnost*. Praha : Fortuna, 1995. s. 14. ISBN 80-7168-273-X.

⁵ *Seznamy regulovaných a registrovaných subjektů finančního trhu* [online]. Praha : Česká národní banka, 2011 [cit.2011-01-28]. Dostupné z WWW: <https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB24.SUBJECTS_COUNTS_2>.

finančního zprostředkování a poradenství (USF) reprezentuje poradenské firmy orientované hlavně na sofistikovanější, kvalitativně vyšší úroveň služeb. Toto hledisko je podstatné, neboť na trhu existují různé modely, od vázaného poradenství sítí pojišťoven či bank až po nezávislou, skutečně odbornou expertízu.⁶

Finanční zprostředkovatele můžeme rozdělit do dvou velkých skupin: první tvoří banky a druhou nebankovní finanční zprostředkovatelé.

Banky jsou finanční instituce, které na komerční bázi provádějí finanční zprostředkování. Jejich charakteristickým rysem je příjem různých forem vkladů na jedné straně a poskytování úvěrů na straně druhé. Mezi nebankovní finanční zprostředkovatele patří finanční instituce, které nemají bankovní licenci, a tudíž nejsou bankami. Proto se na ně obvykle nevztahují přísná pravidla bankovní regulace. K nejvýznamnějším nebankovním finančním zprostředkovatelům patří pojišťovny, penzijní fondy, vzájemné fondy, podílové a investiční fondy a firmy cenných papírů. Nebankovní finanční zprostředkovatelé se v posledních letech stávají významným účastníkem na finančních trzích. Především můžeme sledovat obrovskou expanzi investičních firem, investičních, podílových a penzijních fondů.⁷

Obrázek 2: Dělení bankovních zprostředkovatelů⁸



⁶ ŠINDELÁŘ, J. *Trh finančního poradenství v ČR – Kdo je kdo?* [online]. 2010 [cit. 2011-01-28]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/256734/>>.

⁷ REVENDA, Z., et al. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 4. doplněné vydání. Praha : Management Press, s. r. o., 2005. s. 186. ISBN 80-7261-132-1.

⁸ Vlastní zdroj.

Obrázek 3: Dělení nebankovních zprostředkovatelů⁹



2.2.1 Banky

Banka je organizace, která má povolení provádět bankovní operace. Banky přijímají vklady, poskytují úvěry a provádějí další bankovní služby. Zjednodušeně řečeno, banka je instituce specializovaná na obchodování s penězi.¹⁰ Banku můžeme definovat ze dvou hledisek, a to z hlediska funkčního vycházejícího z ekonomických funkcí a činností banky, a z hlediska právního vycházejícího ze zákona o bankách.

Z funkčního hlediska je banka charakterizována jako druh finančního zprostředkovatele, jehož hlavní činnost spočívá ve zprostředkování pohybu finančních prostředků mezi jednotlivými ekonomickými subjekty.¹¹ Základní funkce banky lze shrnout do následujících tří oblastí:¹²

- **finanční zprostředkování** – peníze získané od klientů ve formě vkladů poskytují dále dlužníkům v jiných formách za účelem dosažení zisku,
- **emise bezhotovostních peněz** – tj. peněz v podobě zápisů na bankovních účtech,
- **provádění platebního styku** – realizace plateb mezi jednotlivými ekonomickými subjekty.

Z právního hlediska podle §1 zákona č. 21/1992 Sb., o bankách se bankami rozumějí právnické osoby se sídlem v České republice, založené jako akciová společnost, které:¹³

- a) přijímají vklady od veřejnosti,

⁹ Vlastní zdroj.

¹⁰ KUPIELOVÁ, I., et al. *Bankovníctví pro střední školy a veřejnost*. Praha : Fortuna, 1995. s. 16. ISBN 80-7168-273-X.

¹¹ REVENDA, Z., et al. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 4. doplněné vydání. Praha : Management Press, s. r. o., 2005. s. 117. ISBN 80-7261-132-1.

¹² DVOŘÁK, P. *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. Praha : Linde, 2001. s. 24. ISBN 80-7201-310-6.

¹³ *Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách* [online]. 2011 [cit. 2011-01-28]. Dostupný z WWW: <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/banky/cast1.aspx>>.

b) poskytují úvěry, a které k výkonu činností podle písmen a) a b) mají bankovní licenci.

2.2.2 Stavební spořitelny

Stavební spořitelny jsou zvláštní bankovní instituce shromažďující od klientů finanční prostředky, které se zhodnocují díky připisovaným úrokům a státní podpoře a poskytující z takto naspořených prostředků podle přesně definovaných pravidel úvěry na financování bytových potřeb svých klientů.¹⁴

Stavební spořitelna je provozovatelem stavebního spoření. Je to instituce, která je zakládána podle zákona č. 21/1992 Sb., o bankách a vztahuje se na ni stejný režim jako na univerzální banky. Navíc také podléhají speciálnímu zákonu o stavebním spoření (zákon č. 96/1993 Sb.), podle kterého může být povolení působit jako banka – stavební spořitelna vydáno až po souhlasu Ministerstva financí. Stavební spořitelny jsou specializované banky, které smějí podle zákona provádět pouze stavební spoření (popř. některé další činnosti vymezené tímto zákonem). Neboli poskytování stavebního spoření je v ČR ze zákona institucionálně odděleno do samostatných specializovaných bank a univerzální banky nemohou samy tento produkt nabízet.¹⁵

2.2.3 Pojišťovny

Podle zákona č. 363/1999 Sb. O pojišťovnictví se pojišťovnou rozumí právnická osoba, které bylo Ministerstvem financí uděleno povolení k provozování pojišťovací činnosti podle tohoto zákona. Za pojišťovací činnost se považuje uzavírání pojistných smluv. V dnešní době se setkáváme s mnoha úzce specializovanými pojišťovnami na jedné straně, na druhé pak s těmi, jež poskytují velice široké portfolio služeb.¹⁶

Pojišťovny jsou důležité ze dvou důvodů. Za prvé poskytují finanční bezpečnost, ať se jedná o finanční náhradu v případě nehody, poškození nebo jestliže zajišťují příjem v budoucnosti. Za druhé, vzhledem k objemu prostředků, mají obrovský dopad na investování do cenných papírů.¹⁷

¹⁴ SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. Praha : GRADA Publishing, 2003. s. 68-69. ISBN 80-247-0478-1.

¹⁵ DVOŘÁK, P. *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. Praha : Linde, 2001. s. 113. ISBN 80-7201-310-6.

¹⁶ HRADEC, M., ZÁRYBNICKÁ, J. *Vybrané statě z pojišťovnictví*. Praha : Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2003. s. 30. ISBN 80-86754-09-X.

¹⁷ JÍLEK, J. *Finanční trhy*. Praha : Grada Publishing, 1997. s. 462-463. ISBN 80-7169-453-3.

Pojišťovny vyvíjejí celou řadu činností s cílem dosahování zisku. Hlavním obsahem podnikání je:¹⁸

- **pojišťovací činnost** (zprostředkování a sjednávání pojištění, jeho správu a poskytování pojistného plnění v případě pojistné události),
- **finanční činnost** (investování prostředků pojistných rezerv),
- **zábranná činnost** (preventivní opatření směřující ke snižování rizika vzniku škod).

2.2.4 Pojišťovací zprostředkovatelé

Pojišťovací zprostředkovatel je právnická nebo fyzická osoba, která za úplatu provozuje zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví. Podle stupně dosažené odbornosti rozděluje zákon č. 38/2004 Sb. o pojišťovacích zprostředkovatelích pojišťovací zprostředkovatele do několika kategorií, přičemž každý z nich může provozovat činnost pouze v tom postavení, v jakém je registrován.

2.2.4.1 Vázaný pojišťovací zprostředkovatel

Rozlišovacím znakem vázaného pojišťovacího zprostředkovatele je skutečnost, že vykonává zprostředkovatelskou činnost v pojišťovnictví jménem a na účet jedné nebo více pojišťoven, neinkasuje pojistné a nevyplácí plnění z pojistných nebo zajišťovacích smluv. Pokud má uzavřeny smlouvy s více pojišťovnami, nesmí být tyto produkty vzájemně konkurenční.

Ve své činnosti je vázán písemnou smlouvou s pojišťovnou, jejímž jménem a na jejíž účet jedná. Vázaný pojišťovací zprostředkovatel musí být zapsán do registru a splňovat podmínky důvěryhodnosti a podmínky pro základní kvalifikační stupeň odborné způsobilosti.

2.2.4.2 Podřízený pojišťovací zprostředkovatel

Rozlišovacím znakem podřízeného pojišťovacího zprostředkovatele je skutečnost, že spolupracuje s pojišťovacím agentem nebo pojišťovacím makléřem na základě písemné smlouvy, neinkasuje pojistné a nezprostředkovává plnění z pojistných nebo zajišťovacích smluv. Je vázán pokyny pojišťovacího zprostředkovatele, jehož jménem jedná a jímž je odměňován. Za škodu způsobenou podřízeným pojišťovacím zprostředkovatelem odpovídá pojišťovací agent nebo makléř, jehož jménem jedná. Podřízený pojišťovací zprostředkovatel musí být zapsán do registru a splňovat

¹⁸ HORA, J., ŠULCOVÁ, J., ZUZAŇÁK, A. *Příručka pro zprostředkovatele pojištění*. Praha : Linde, a.s., 2004. s. 43. ISBN 80-7201-488-9.

podmínky důvěryhodnosti a podmínky pro základní kvalifikační stupeň odborné způsobilosti.

2.2.4.3 Pojišťovací agent

Rozlišovacím znakem pojišťovacího agenta je výkon zprostředkovatelské činnosti v pojišťovnictví na základě písemné smlouvy, jménem a na účet jedné nebo více pojišťoven. V případě nabídky pojistných produktů více pojišťoven mohou být tyto produkty vzájemně konkurenční. Ve své činnosti je vázán vnitřními předpisy pojišťovny, jejímž jménem a na jejíž účet jedná. Je oprávněn přijímat pojistné nebo zprostředkovávat plnění z pojistných smluv. Pojišťovací agent musí být zapsán do registru a splňovat podmínky důvěryhodnosti a podmínky pro střední kvalifikační stupeň odborné způsobilosti.

2.2.4.4 Pojišťovací makléř

Rozlišovacím znakem činnosti pojišťovacího makléře je skutečnost, že je vázán obsahem smlouvy uzavřené se zájemcem o pojištění nebo zajištění (dále jen „klient“). V závislosti na obsahu smlouvy s klientem pojišťovací makléř zpracovává komplexní analýzy pojistných rizik, návrhy pojistných nebo zajišťovacích programů, poskytuje konzultační a poradenskou činnost, provádí správu uzavřených pojistných nebo zajišťovacích smluv, sleduje lhůty k jejich revizi, spolupracuje při likvidaci pojistných událostí. Je odměňován pojišťovnou nebo zajišťovnou. V hierarchii pojišťovacích zprostředkovatelů představuje nejvyšší stupeň. Pojišťovací makléř musí být zapsán do registru a splňovat podmínky důvěryhodnosti a podmínky pro vyšší kvalifikační stupeň odborné způsobilosti.¹⁹

¹⁹ HORA, J., ŠULCOVÁ, J., ZUZAŇÁK, A. *Příručka pro zprostředkovatele pojištění*. Praha : Linde, a.s., 2004. s. 105-109. ISBN 80-7201-488-9.

Tabulka 2: Povinnosti podle typu pojišťovacího zprostředkovatele²⁰

Povinnosti	Vázaný zprostředkovatel	Podřízený zprostředkovatel	Pojišťovací agent	Pojišťovací makléř
kvalifikační stupeň odborné způsobilosti	základní	základní	střední	vyšší
zastupuje	jednu nebo více pojišťoven	pojišťovacího agenta či makléře	jednu nebo více pojišťoven	zájemce o pojištění
inkasování pojistného	NE	NE	ANO	ANO
výplata pojistného plnění	NE	NE	ANO	ANO
povinnost uzavřít pojištění odpovědnosti za škodu	NE	NE	ANO	ANO

2.2.5 Investiční společnosti a fondy

Investiční společnosti a fondy jsou obchodní společnosti, jejichž předmětem podnikání je kolektivní investování vykonávané na základě povolení vydaného Českou národní bankou. Kolektivním investováním se zde rozumí podnikání, které je založeno na principu shromažďování peněžních prostředků, jejich ukládání, jakožto i směna majetkových hodnot, které byly nabyty tímto ukládáním. Obchody s cennými papíry může investiční společnost vykonávat pouze prostřednictvím makléře nebo obchodníka s cennými papíry. Peněžní prostředky shromažďuje investiční společnost v podílovém fondu vydáváním podílových listů.

Investiční fond shromažďuje peněžní prostředky na rozdíl od investičních společností vydáváním akcií. Svůj majetek využívá ke koupi cenných papírů, nemovitostí a movitých věcí nebo jej má uložen na bankovním účtu. Investiční fond hospodaří se svým majetkem sám nebo může obhospodařování svého majetku svěřit investiční společnosti na základě obhospodařovatelné smlouvy.²¹

Každá investiční společnost a podílový fond musí mít svého depozitáře. Depozitář je banka, která chrání zájmy investorů jednotky kolektivního investování tím,

²⁰ MAJTÁNOVÁ, A., et al. *Pojišťovnictví - Teorie a praxe*. 1. vyd. Praha : Ekopress, 2006. s. 85. ISBN 80-86929-19-1.

²¹ HRDÝ, M. *Oceňování finančních institucí*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2005. s. 181-182. ISBN 80-247-0938-4.

že má majetek jednotky kolektivního investování ve své evidenci a kontroluje, zda je s majetkem nakládáno v souladu se zákonem a příslušným statutem.

Depozitářem jednotky kolektivního investování může být pouze:²²

- a) banka se sídlem na území České republiky, nebo
- b) pobočka zahraniční banky umístěná na území České republiky, která má ve své bankovní licenci povolenou činnost depozitáře.

2.2.6 Penzijní fondy

Penzijní fondy mohou být zakládány jen ve formě akciových společností se sídlem na území České republiky. Jsou oprávněny provozovat penzijní připojištění, kterým se rozumí shromažďování peněžních prostředků od účastníků penzijního připojištění a státu, nakládání s těmito prostředky a vyplácení dávek. Penzijní připojištění mohou vykonávat jen penzijní fondy, ale obhospodařovat jejich majetek mohou i investiční společnosti.²³

Penzijní fondy mají řadu specifik, především:²⁴

- Ke vzniku a činnosti penzijního fondu je třeba povolení. O jeho udělení rozhoduje státní dozor (ministerstvo financí),
- K některým operacím se vyžaduje předchozí souhlas státního dohledu,
- Penzijní fond může vydávat pouze akcie stejné jmenovité hodnoty znějící na jméno. Nesmí vydávat zaměstnanecké a prioritní akcie.

2.2.7 Investiční zprostředkovatelé

Investiční zprostředkovatel je osoba, která poskytuje investiční službu přijímání a předávání pokynů týkajících se investičních cenných papírů nebo cenných papírů kolektivního investování, avšak:

- nepřijímá peněžní prostředky nebo investiční nástroje zákazníků,
- pokyny předává pouze:²⁵
 - bance,
 - obchodníkovi s cennými papíry,

²² KRABEC, J. *Finanční trhy*. Praha : Bankovní institut vysoká škola, 2007. s. 137. ISBN 978-80-7265-105-4.

²³ HRDÝ, M. *Oceňování finančních institucí*. Praha : Grada Publishing, 2005. s. 195. ISBN 80-247-0938-4.

²⁴ ŠULC, J., ILLETŠKO, P. *Penzijní připojištění*. Praha : Grada Publishing, 2000. s. 28. ISBN 80-7169-979-9.

²⁵ § 29 zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu [online]. Praha : Havít, s.r.o., 2011 [cit. 2011-01-28]. Dostupný z WWW: <<http://business.center.cz/business/pojmy/p2082-investicni-zprostredkovatel.aspx>>.

- zahraniční osobě, která má sídlo v členském státě Evropské unie a jejíž předmět podnikání odpovídá činnosti některé z osob uvedených v bodech 1 a 2,
- organizační složce zahraniční osoby, která má povolení podle § 28 odst. 1 zákona o podnikání na kapitálovém trhu,
- investiční společnosti,
- investičnímu fondu, nebo
- zahraniční osobě oprávněné veřejně nabízet a vydávat své cenné papíry fondu kolektivního investování v České republice.

2.3 Vývoj finančního poradenství

Předpokladem a zároveň důsledkem všech výrazných změn, které přinesla transformace české ekonomiky porevolučního období od roku 1989, jsou rozsáhlé změny a bouřlivý rozvoj celé finanční soustavy.²⁶

Až do počátku 90. let minulého století byl u nás prakticky finanční monopol několika institucí, z nichž běžná rodina znala pouze Českou spořitelnu a Českou pojišťovnu. Neexistovaly složitější finanční produkty, proto ani komplexní finanční poradci nebyli potřeba. Jednalo se jen o přepážkové bankovní specialisty, případně o klasické „pojišťováky“. Dnes však je na českém trhu 53 různých pojišťoven, 41 bank, počty investičních společností jdou do desítek, není problém pořídit si i produkty zahraniční. A s tím vším přišla i potřeba zcela nových odborníků – komplexních finančních poradců.²⁷

2.3.1 Vývoj bankovního sektoru

Od 1. ledna 1990 v České republice působily čtyři státem plně vlastněné banky (Česká spořitelna, Živnostenská banka, Komerční banka, Investiční banka) a jedna banka s rozhodující státní účastí (ČSOB). Český bankovní systém zaujímal až do roku 1993 výsadní místo ve zprostředkování pohybu finančních zdrojů, protože kapitálový trh a jeho aktéři v prvních letech transformace ještě nefungovali.²⁸

²⁶ *Instituce finančního trhu v České republice*. I. ročník. Praha : TOP PRESS, s.r.o., 1994. s. 12. ISBN 80-901820-0-3.

²⁷ *Finanční poradce – profesionální finance* [online]. 2010 [cit. 2011-01-28]. Dostupné z WWW: <<http://www.rodina-finance.cz/finance.201/financni-poradce-profesionalni-finance.20144.html>>.

²⁸ MERVART, J. *České banky v kontextu světového vývoje*. Praha : Nakladatelství Lidové noviny, 1998. s. 43. ISBN 80-7106-236-7.

V těchto letech došlo k několikanásobnému nárůstu počtu klientů a s tím i spojenému nárůstu počtu nabízených produktů. Došlo k nárůstu vysokého počtu podnikatelských subjektů a nárůstu počtu domácností, které využívaly bankovní služby. Aby banky mohly uspokojovat poptávku po těchto stávajících i nových bankovních službách a zvyšovat jejich kvalitu, musely otevírat stále více poboček, aby se přiblížili více lidem. S tímto rozvojem se stal bankovní sektor velmi důležitou částí národního hospodářství, neboť zde našlo práci přes 60 tisíc pracovníků.²⁹

2.3.2 Vývoj stavebních spořitelen

Počátky vzniku a rozvoje stavebních spořitelen a stavebního spoření přinesl v České republice zákon č. 96/1993 Sb., o stavebním spoření a státní podpoře stavebního spoření, který nabyl účinnosti dne 1. ledna 1993. V tomto roce vznikly 4 stavební spořitelny. V průběhu následujících let se jejich počet rozšířil na celkem šest stavebních spořitelen, jejichž akcionáři byly banky působící na českém trhu společně s německými a v jednom případě s rakouskou stavební spořitelnou. V České republice do té doby neznámý produkt v podobě stavebního spoření zaujal velmi rychle významné místo na trhu.³⁰

2.3.3 Vývoj pojišťoven

Vývoj pojištění lze zhruba rozdělit do tří etap. První etapa zahrnuje období od starověku do konce 18. století. Lze ji charakterizovat tím, že v ní nejprve převažovalo pojištění vzájemné pomoci s obecně formulovanými okruhy pojistných událostí. V druhé polovině 18. století již vznikají vzájemné pojišťovny, které již konkrétně vymezovaly pojistné události, sjednávající například námořní, požární či životní pojištění.

Druhá etapa zahrnuje 19. století a pojištění se v ní profiluje jako předmět podnikání. Vznikají a rozvíjejí se pojistná matematika a vědecké základy pojištění, ve větší míře se začíná rozvíjet zajištění.

Třetí etapa je vymezena od konce 19. století do současnosti. Jsou pro ni charakteristické regulativní státní zásahy projevující se v udělování licencí, v posilování státního dozoru, který kontroluje dodržování právních předpisů, sleduje povinnou

²⁹ VENCOVSKÝ, F. *Dějiny bankovníctví v českých zemích*. Praha : Bankovní institut, a.s., 1999. s. 594. ISBN 80-7265-030-0.

³⁰ VOJTĚCH, L., KIELAR, P. *Stavební spoření a stavební spořitelny*. Praha : Ekopress, 2007. s. 23-24. ISBN 978-80-86929-30-9.

tvorbu pojistných rezerv, solventnost, úrokové míry při kalkulaci pojistného, dohlíží na hospodaření pojišťoven a jiné.³¹

V roce 1991 byl přijat zákon o pojišťovnictví, který umožňoval provozovat pojišťovací činnost na území České republiky subjektům, které splňují podmínky pro tuto činnost stanovené tímto právním předpisem. Na základě tohoto zákona začalo provozovat v letech 1991-1992 pojišťovací činnost na našem území 20 dalších pojišťoven. Toto číslo narůstalo až do roku 1997, kdy se pojistný trh začal postupně stabilizovat.³²

2.3.4 Vývoj investičních společností a fondů

V České republice se kolektivní investování, stejně jako finanční trh, začalo v novodobé historii vyvíjet v souvislosti s kupónovou privatizací v 90. letech minulého století. V průběhu obou kol kupónové privatizace byla většina kupónů investována nikoliv přímo do akcií jednotlivých podniků, ale do investičních fondů, vytvořených právě pro kupónovou privatizaci.

V tomto období byly českými investičními společnostmi zakládány též uzavřené podílové fondy, jejichž podílové listy byly obchodovány na burze. Uzavřené podílové fondy na českém trhu postupně zanikají, neboť podle schválené legislativy musí dojít k jejich přeměně na otevřené podílové fondy. Renesance kolektivního investování v České republice je spojována až s otevřenými podílovými fondy, kterým se postupně podařilo eliminovat negativní náhled široké veřejnosti na fondy jako celek.³³

2.3.5 Vývoj penzijních fondů

V roce 1994 obdržely první penzijní fondy licence k poskytování penzijního připojištění se státním příspěvkem v ČR. Česká republika se tak stala první zemí bývalého východního bloku, která zavedla doplňkový penzijní pilíř na kapitálovém principu. Již během roku 1994 a 1995 vzniklo celkem 44 penzijních fondů a v roce 1997 další 2 fondy. Dnes jich však zůstalo pouhých deset. Během roku 2009 aktivně působilo na trhu 10 penzijních fondů. Do likvidace nevstoupil v roce 2009 žádný penzijní fond. Státní dozor nebyl nucen přijmout žádné rozhodnutí o likvidaci již od roku 2002. Do konce roku 2001 skončilo v likvidaci celkem 12 penzijních fondů. Jejich

³¹ HORA, J., ŠULCOVÁ, J., ZUZAŇÁK, A. *Příručka pro zprostředkovatele pojištění*. Praha : Linde, a.s., 2004. s. 15-16. ISBN 80-7201-488-9.

³² HRADEC, M., ZÁRYBNICKÁ, J. *Vybrané statě z pojišťovnictví*. Praha : Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2003. s. 9-10. ISBN 80-86754-09-X.

³³ KRABEC, J. *Finanční trhy*. Praha : Bankovní institut vysoká škola, a.s., 2007. s. 142. ISBN 978-80-7265-105-4.

podíl na trhu byl však malý. Snížení počtu operátorů z původních 47, které obdržely licenci (dva činnosti nikdy nezačaly), byl tedy důsledkem proběhlých fúzí.³⁴

³⁴ RUSNOK, J. *Výroční zpráva 2010 - Asociace penzijních fondů ČR* [online]. 2011 [cit. 2011-01-28]. Dostupný z WWW: <http://publikace.apfcr.cz/cz_verze.html>.

3 PROFESE FINANČNÍHO PORADCE

Finanční poradce je profese, která se v Čechách začala zvolna šířit od začátku devadesátých let minulého století. Zpočátku byl finanční poradce zaměřován s pojišťovacím poradcem. Označení finanční poradce představuje určitou míru zobecnění a nadhledu nad prací například pojišťovacího poradce, hypotečního poradce nebo investičního poradce. Hlavním odlišným znakem finančního poradce je komplexní pohled na finanční záležitosti klientů. Druhým faktorem je způsob, jakým finanční poradce sestavuje svá doporučení - po předchozím poznání a pochopení situace a cílů klientů. Jen tehdy mohou být pro klienty účinná a prospěšná.³⁵

3.1 Vzdělávání finančního poradce

Každý finanční poradce projde na začátku své profese základními školeními, které mu poskytne společnost, pod kterou zprostředkovává svou činnost. Tato školení jsou většinou zdarma, poradce má vlastní náklady pouze na dopravu, stravování a případně ubytování. Poradce má dále možnost doplnit si své znalosti na dalších produktových školeních v průběhu vykonávání své činnosti.

Pokud poradce uzavírá smlouvy stavebního spoření, penzijního připojištění, úvěry a bankovní produkty, musí si na živnostenském úřadě vyřídit živnostenský list na „zprostředkovatelskou činnost“. Cena je 1 000 Kč. V případě prodeje pojistek je třeba být zapsán v registru pojišťovacích zprostředkovatelů a likvidátorů pojistných událostí, který vede ČNB, jako takzvaný „podřízený pojišťovací zprostředkovatel“. O vše se postará společnost, pro kterou poradce pracuje, je však nutné se zúčastnit jednodenního školení, a to včetně zkoušky. Cena registrace činila do 30. června 2011 2 000 Kč, od 1. července 2011 je poplatek za registraci 10 000 Kč. Co se týče prodeje investic, poradce musí být v dalším rejstříku ČNB, tentokrát jako „vázaný zástupce investičního zprostředkovatele“. Opět se do něj dostane pod vedením zprostředkovatelské společnosti. Toto školení je obvykle bezplatné.

Novinkou je zcela nový koncept odborné způsobilosti. Původní, často pouze formální, testy nahradí odborná zkouška u tzv. akreditované osoby, tj. subjektu, který prošel úspěšně akreditačním řízením u centrální banky. Platnost akreditace bude, stejně jako u samotného osvědčení o zkoušce, omezena na 5 let. Zkoušku jako takovou

³⁵ *Profese: finanční poradce* [online]. 2010 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.profeseporadce.cz/>>.

navrhuje ministerstvo financí skládat veřejně před nejméně tříčlennou komisí (odbornost bude odpovídat jednotlivým skupinám činnosti).³⁶

3.1.1 Zprostředkování pojištění

Zprostředkování pojištění mohou klientům nabízet pouze tito zprostředkovatelé: zaměstnanci pojišťoven (nejsou vedeni v žádných registrech, za jejich činnost odpovídá jejich zaměstnavatel, tedy příslušná pojišťovna), zaměstnanci pojišťovacích zprostředkovatelů (nejsou taktéž vedeni v žádných registrech, za jejich činnost odpovídá jejich zaměstnavatel, tedy příslušný zprostředkovatel) a pojišťovací zprostředkovatelé (musí být zapsáni v Registru subjektů, vedeném ČNB).

3.1.2 Zprostředkování investic

Zavedení normy MiFID Evropské komise do české legislativy (zákon č. 256/2004 Sb.) notně pozměnilo situaci v oblasti zprostředkování investic, především výrazně ovlivnilo statut konečného distributora – nově vázaného zástupce. Vázaným zástupce podle stávající úpravy je fyzická nebo právnická osoba, která je oprávněna na základě písemné smlouvy se zastoupeným jeho jménem zařídit, a popřípadě i uzavřít, obchody týkající se hlavní investiční služby, poskytovat investiční poradenství a propagovat investiční služby. Zákonná úprava zde jednoznačně stanovuje, že vázaným zástupcem se může stát pouze osoba, která je zaregistrovaná u regulátora (ČNB) a splňuje přísné nároky na znalosti, vzdělání a praxi. Na základě těchto kritérií jsou vázaní zástupci oprávněni poskytovat různé úrovně investičních služeb. V praxi musí být vázaný zástupce zapsán v registru vedeném ČNB, kde je také uvedena informace, pro kterého investičního zprostředkovatele, obchodníka s cennými papíry nebo investiční společnost svou činnost vykonávají a přehled povolených úrovní investičních služeb.

3.1.3 Zprostředkování ostatních finančních produktů

V rámci třetí kategorie mohou být klientovi nabízeny velmi frekventované produkty jako hypotéční úvěry, penzijní připojištění či stavební spoření a to těmito osobami: zaměstnanci zprostředkovatelů (nejsou vedeni v žádných registrech, za jejich činnost odpovídá jejich zaměstnavatel, tedy příslušný zprostředkovatel) a zprostředkovateli – fyzickými osobami (musí mít platné živnostenské oprávnění). Toto

³⁶ *Fondshop č. 13/2011*. Brno : Moneco, spol. s.r.o., 2011. s. 22. ISSN 1211-7277.

oprávnění lze snadno ověřit ve veřejně přístupném Živnostenském rejstříku vedeném Ministerstvem průmyslu a obchodu.³⁷

3.2 Legislativa zprostředkovatelské činnosti

Ministerstvo financí vydalo návrh novely zákona 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí. Přesto, že se praxe finančního poradenství do jisté míry sama kultivuje zásluhou konkurenčního boje, médií a ojedinělým aktivistům, kteří na jmenované problémy upozorňují, se „pojišťovákům“ až dosud dařilo proplouvat regulacemi bez újmy a i poslední významný regulační balíček z roku 2005 byl nakonec formulován tak, že přinesl pouze mírné zvýšení administrativní zátěže. V roce 2011 vychází z MF ČR návrh regulace, který usiluje o zvýšení transparentnosti a omezení velkých nákladů především v produktech typu investičního a kapitálového pojištění. Zatímco dnes se za sepsání smlouvy platí průměrně kolem 40 000 Kč, nově je omezena na dvojnásobek měsíční platby klienta, maximálně však 4 000 Kč. Toto, společně s navýšením poplatku za registraci nového prodejce na 10 000 Kč, jsou podmínky, které by měly výrazně omezit počet prodejců finančních produktů a také agresivní obchodní praktiky multilevelových firem, pro které již provize v této výši nebude zajímavá.

Nově bude možné přerušit činnost zprostředkovatele pojištění, pokud osoba přestala být důvěryhodná. O důvěryhodnosti bude moci rozhodovat přímo ČNB. Pojišťovna nebo zprostředkovatelská společnost ponese za své podřízené zodpovědnost, které se již nebude moci smluvně zbavit. Prodejce pojištění bude muset jednat čestně a spravedlivě a v nejlepším zájmu zákazníků. Dnes je běžná praktika hromadného nahrazování konkurenčních i vlastních rezervotvorných životních pojistek obdobnými produkty, kde klient znovu zaplatí počáteční poplatky. V novém a lepším produktu získává většinou stejnou nebo i horší službu. Instrukce tohoto druhu vycházejí často i z nejvyššího vedení poradenských firem popř. pojišťoven. Takové jednání by nyní mělo být jednoznačně protizákonné.

Většina poradenských firem má dnes víceúrovňovou strukturu. Poté, co nový obchodník pojistí své nejbližší, je nucen naborovat další prodejce. Podíl na sjednaných obchodech, který je zprostředkovateli vyplácen, proto dnes závisí také na počtu získaných dalších zprostředkovatelů a objemu jejich prodejů. Tomu má být nyní učiněna přítrž: firma se dopustí správního deliktu v případě, že odměny osoby, která se

³⁷ MATOUŠEK, P., ŠINDELÁŘ, J. *Jaké licence a znalosti musí kvalitní finanční poradce mít* [online]. 2009 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.usfcr.cz/cs/zprava/82/>>.

podílí nebo má podílet na zprostředkovatelské činnosti v pojišťovnictví, odvozuje od získání dalších osob pro tuto činnost, které takto získal. Navíc již nebude možné od rekrutovaných zájemců o spolupráci vybírat na počátku poplatky jako podmínku výplaty příštích odměn. Díky těmto zálohám se dosud na oslovených jedincích vydělávalo již na počátku a současně ti byli motivováni, aby si na tento poplatek co nejdříve vydělali.

Ačkoliv navrhovaná novela zákona mění pravidla hry správným směrem, vyvstávají některé otázky. Zatímco zprostředkovatelským firmám má být nově vyplácena provize maximálně ve výši 4 000 Kč a současně dvojnásobku měsíční platby, výše platu zaměstnanců pojišťoven regulována nijak není. Zastropování provizí by tedy vedlo k potlačení externích distribučních kanálů na úkor zaměstnanců pojišťovny a alternativní distribuce, popřípadě k obcházení tohoto ustanovení skrze jiné formy plnění (v podobě darů apod.). Otázkou je, zda raději neomezit výši celkové nákladovosti než poplatků.

Přijetí změn do zákona ve stávající podobě by určitě přineslo zvýšení ochrany spotřebitelů na finančním trhu. Snížení provizí za prodej životního pojištění na max. 4 000 Kč však bude velmi pravděpodobně neprůchozí. Nabízí se proto otázka, zda je tento bod míněn jako první výkop a očekává se další jednání a zda se alespoň některé z navrhovaných úprav podaří prosadit.³⁸

3.3 Bankovní a nezávislý finanční poradce

3.3.1 Bankovní poradce

V minulosti byly banky schopné poskytovat klientům pouze bankovní produkty, kde si klienti na jedné straně mohli uložit peníze na běžný účet, termínovaný vklad a na straně druhé si peníze půjčit formou kreditní karty, hotovostního úvěru, hypotečního úvěru. S vytvořením finančních skupin, kam kromě bank patří i stavební spořitelny, penzijní fondy, investiční společnosti a pojišťovny, nastala situace, kdy by banka měla být schopná nabídnout komplexní škálu produktů a služeb. Hovoří se o takzvaném cross-sellingu. Banky usilují o to, aby si u nich klienti, kteří u nich mají své účty, koupili také ostatní finanční produkty v rámci jejich finanční skupiny. Proto si banky začínají vychovávat své vlastní bankovní poradce, kteří by měli nabídnout klientům komplexní škálu finančních produktů. Ale ani tady nemůže být klient zcela spokojen, chce-li ze svých peněz získat co největší výnos. Bankovní poradce pracuje totiž pouze

³⁸ *Fondshop č. 12/2011*. Brno : Moneco, spol. s.r.o., 2011. s. 22. ISSN 1211-7277.

pro jednu banku a může tak klientovi nabídnout finanční produkty pouze této instituce. Klient tak nemá jistotu, že využívá tu nejlepší nabídku na trhu. Bankovní poradce mu totiž ani nemůže nabídnout produkty více finančních institucí.

3.3.2 Nezávislý finanční poradce

Nezávislý finanční poradce je schopen nabídnout klientovi minimálně stejné spektrum finančních produktů a služeb jako bankovní poradce. Jeho jednoznačnou výhodou je jeho nezávislost na konkrétní finanční instituci. Finanční poradce, který pracuje pod hlavičkou některé z poradenských společností, může vybírat v jednotlivých oblastech z nabídky všech společností na trhu, může tyto nabídky třídit, vyhodnocovat a předkládat klientům skutečně ta nejvýhodnější řešení, která na trhu najde. Konečné složení produktů tak může být od různých finančních společností z různých finančních skupin. Takovou službu by bankovní poradce nikdy nemohl sestavit. Výsledkem pak je, že nezávislý finanční poradce přináší svým klientům vyšší výnosy z jejich peněz a naopak jim šetří značné finanční prostředky na poplatcích díky správnému výběru finančních produktů a společností.

Co se týká výběru vhodného produktu, může se stát, že by se poradce mohl rozhodovat podle výše odměny pro něj samotného za daný finanční produkt. Je proto důležité si zjistit, zda není poradenská společnost závislá na nějakém peněžním ústavu, a také jak postupuje při odměňování poradců za zprostředkování produktů.

3.3.3 Banka versus poradenská společnost

Předností bank vždy bylo jejich zázemí a fungující systém. Banka by měla být schopná produkovat lidi s určitým standardizovaným vzděláním, kteří jsou schopni poskytnout služby či produkty v určité standardizované formě a kvalitě. Kamenné domy banky vzbuzují v klientech dojem bezpečnosti a jistoty, klienti vědí, že se na svou banku mohou kdykoli obrátit, vědí, kde si mohou stěžovat a podobně. Klient vždy vnímá více subjekt banky než osobnost svého bankovního poradce.

U nezávislých poradenských společností je výhodou možnost vybrat z celého trhu ty nejvýhodnější finanční produkty a přinést tak klientům značné finanční výhody navíc. Další výhodou poradenských firem je komplexnost řešení. Nezávislý finanční poradce by měl být vzdělán stejně kvalitně ve všech oblastech a neměl by klást důraz pouze na jeden segment osobních financí.³⁹

³⁹ PYŠÍK, M. *Bankovní versus nezávislí finanční poradci* [online]. 2009 [cit. 2011-04-11]. Dostupné z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-18677090-bankovni-vs-nezavisli-financi-poradci>>.

3.4 Odměňování bankovních a nezávislých finančních poradců

Bankovní poradce je placen jak fixním, tak i variabilním způsobem. Fixní plat je pevně daný a je vyplácen jednou měsíčně. Variabilní složka je finanční odměna za prodané produkty a je vyplácena většinou jednou za tři měsíce.

U finančních poradců je situace jiná. Mezi nejrozšířenější druhy jejich odměňování patří provizní systém. Provize je vyjádření peněžní odměny, kterou každý poradce získá, uzavře-li smlouvu s klientem na určitý finanční produkt. Další formou odměny může být paušální částka za poradenskou činnost při sestavování finančního plánu nebo také podíl na výnosech (tzn., že se klient zaváže vyplatit předem dohodnutý podíl z výnosu finančnímu poradci, který mu sestavil finanční portfolio).⁴⁰

Při sjednání pojistného nebo investičního produktu může být zprostředkovatel motivován nejen blahem klienta, ale i výší provize. Je to logické, musí být z něčeho živ. Výše provizí je však u některých produktů tak vysoká, že lze stěží pochybovat o čistých úmyslech při podpisu smlouvy zprostředkovatelem. Způsob, kterým jsou odměňováni finanční nebo pojišťovací poradci, ale také makléři cenných papírů, stojí na provizním systému. Přes poměrně jednoduchý princip výplaty je problematika vyplácení provizí složitější.

Některé poradenské nebo pojišťovací společnosti přímé provize svým poradcům nevyplácejí. V rámci finanční nezávislosti a korektnosti používají tyto společnosti bodový systém. Ten spočívá v přiřazení určitého počtu bodů každému finančnímu produktu od každé finanční instituce, se kterou má poradenská společnost smlouvu. Tak se minimalizuje riziko, že by finanční nebo pojišťovací poradce preferoval jen nejvíce provizně ohodnocené finanční produkty. Na druhé straně, dohodnutou výší provize mezi pojišťovnou získává právě poradenská společnost a tu pak přerozděluje podle svých vnitřních kritérií. Přerozdělená provize podle bodů počítá s náklady poradenské společnosti a podílem na zisku, zbytek se vyplatí zprostředkovateli.

Kromě motivačních prvků je výpočet provize závislý na několika faktorech. Výše provize závisí na druhu pojistky, na délce trvání smlouvy, na výši pojistné částky, na vstupním věku klienta. Finanční poradci ručí pojišťovně, že pojištění nebude zrušeno do 2 až 3 let od jeho uzavření. V opačném případě vrací poměrnou nebo celou část provize. Opět se provizní schémata různí v závislosti na konkrétním finančním produktu. Mezi hlavní problém provizí v pojištění je jejich utajenost. Výše provize je

⁴⁰ *Když se řekne finanční poradce* [online]. 2011 [cit. 2011-04-11]. Dostupné z WWW: <<http://www.penize.cz/investice/18503-kdyz-se-rekne-financni-poradce>>.

dána obchodním vztahem mezi zprostředkovatelem a pojišťovnou či jinou společností. Tím se na ni váže obchodní tajemství. Kdyby se přitom výše provizí odtajnila, muselo by to zákonitě vést nejen ke snížení cen pojištění, ale hlavně k transparentnímu prodeji pojistného produktu.

Zatímco před patnácti lety maximální provize na kapitálovém životním pojištění nebo investičním životním pojištění byla 80 % ročního pojistného, dnes není výjimkou provize ve výši 190 % ročního pojistného. Průměrná výše provize vyplacení za sjednané kapitálové nebo investiční životní pojištění je přitom okolo 150 % ročního pojistného, které platí klient. Naproti tomu provize v neživotním pojištění jsou téměř beze změny a jejich výše se pohybuje od 10 do 60 % u ročního pojistného.⁴¹

3.4.1 Rozdíl mezi placeným a bezpoplatkovým poradenstvím

Plně placené poradenství

Při tomto způsobu odměnu poradce v plné výši hradí klient. Pokud je součástí služby i zprostředkování finančních produktů, pak se tak děje buď bez nároku na provizi, případně tak, že provize je sice čerpána, ale o její výši se snižuje úhrada klienta za poradenství. Předností takového vztahu je jeho průhlednost. Klient si poradenství plně hradí a povinností poradce je využít všech svých znalostí a schopností v jeho prospěch. V tomto případě je poradce zcela nezávislý, a to jak na finančních institucích, tak i na jejich provizích. Riziko střetu zájmů je zde tedy minimalizováno. Negativem tohoto způsobu odměňování je jeho cena. Za podrobné komplexní řešení, vycházející z důsledné analýzy klientových finančních přání, cílů a možností, by klient musel zaplatit často i více než 10 000 Kč. To je ale, pro většinu našich spoluobčanů, zatím těžko akceptovatelné. Situace se však postupně mění. Některé tuzemské poradenské společnosti koupěschopnost obyvatelstva testují a jsou i připraveny vydat se ve vhodnou dobu tímto směrem.

Bezpłatkové poradenství

Jedná se o druhou krajní variantu, při které klient za vypracování finančního plánu neplatí vůbec nic. Je třeba mít ale na paměti, že poskytnutí tohoto poradenství je vždy vázáno na povinnost navržené řešení realizovat zakoupením finančních produktů. Provize za produkty musí poradci uhradit i jeho práci na finančním plánu. Kladem

⁴¹ VIKTORA, M. *Provize v pojištění pod pokličkou* [online]. 2009 [cit. 2011-06-20]. Dostupné z WWW: <<http://poradci-sobe.cz/uncategorized/provize-v-pojisteni-pod-poklickou/>>.

tohoto typu poradenství, oproti klasickému zprostředkování finančních produktů, je jeho přidaná hodnota. Navíc tuto přidanou hodnotu získává klient zcela zdarma. Při důsledném uplatnění zásad finančního plánování by i konečný výsledný efekt dosažený neplaceným poradenstvím neměl být výrazně horší, než u poradenství placeného. Negativem, kromě již zmíněné povinnosti realizace, je závislost bezpoplatkového poradce na provizích. Tuto závislost ještě prohlubuje nižší produktivita jeho práce (za provizi shodnou s provizí zprostředkovatele musí odvést výrazně více práce). U takového poradce proto vždy dochází ke střetu jeho ekonomických zájmů se zájmy klienta. Míra preferování vlastních zájmů je pak otázkou morálky poradce. V této kategorii jsou proto mezi jednotlivými poradci největší rozdíly, které ale řadový občan není schopen poznat a které se projeví zpravidla až za poměrně dlouhou dobu.

Kombinovaná úhrada

Třetí možností odměňování poradce je kombinovaná úhrada. Zde část odměny poradce tvoří přímá úhrada od klienta a část provize za produkty. Cílem této kombinace je zmírnit negativa obou předchozích způsobů, což je ale vykoupeno nižší průhledností výsledné odměny. Cena služby je v tomto případě přijatelná i pro běžného občana. Ale i v tomto případě je objektivní přístup otázkou charakteru a morálky poradce.

Řešením je smluvní poradenství. Finanční poradenství je služba jako každá jiná, a proto by měla být vždy poskytována na smluvním základě. Smlouvu o dílo lze uzavírat i na neplacené poradenství. Ve smlouvě by měl poradce garantovat, že využil všech svých znalostí a dostupných informací ve prospěch klienta. Pokud se pak dodatečně ukáže, že poradce klienta vědomě poškodil, má klient možnost požadovat odškodnění. Nikoli tedy placené či neplacené poradenství, ale pouze smluvní poradenství může klientovi garantovat, že poradce jej svou službou vědomě nepoškodil.⁴²

3.5 Přínos práce finančního poradce

Kvalita poradenství záleží mnohem více na lidech než na značce. Přesto je celá řada důvodů, pro které stojí za to pečlivě zvážit finančně poradenskou společnost, pro niž bude poradce pracovat. Finanční poradce by v žádném případě neměl pracovat pouze pro jednu finanční instituci nebo finanční skupinu. Je-li tomu tak, nejedná se o finančního poradce, ale o prodejce. Finanční poradce by měl zanechat v klientovi

⁴² *Placené či bezpoplatkové finanční poradenství?* [online]. 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.penize.cz/financni-poradenstvi/16457-placene-ci-bezpoplatkove-financni-poradenstvi>>.

pozitivní dojem. Ideální je, pokud je doporučen blízkou osobou, která je s ním spokojena. Kladné hodnocení v jeho profilu také vypovídá o jeho schopnostech. Jen poradce, který dokonale zná situaci, přání a potřeby svých klientů, může nabídnout kvalitní řešení šité přímo na míru. Klienti nemají stejné cíle, mají i různá přání, potřeby a v neposlední řadě odlišné finanční příjmy. Dobrý finanční poradce vždy nejprve provede důkladnou analýzu situace klienta, než začne nabízet jakýkoliv finanční produkt. Poradce by měl prokázat příslušnost k poradenské firmě a na požádání doložit svou odbornou kvalifikaci. Samozřejmostí je také široký přehled o produktech a aktuálním dění na finančním trhu, rady by měly být objektivní a nezávislé. Správný finanční poradce doporučí ten nejlepší produkt pro klientovy individuální potřeby. Vztah klienta a finančního poradce by měl být dlouhodobý.

4 ANALÝZA BANK A PORADENSKÝCH SPOLEČNOSTÍ

4.1 Analýza Československé obchodní banky, a. s., České spořitelny, a. s. a Komerční banky, a. s.

Banky, které práce hodnotí, jsou Československá obchodní banka, Komerční banka a Česká spořitelna. Kritériem výběru byla velikost bank, tyto banky jsou tři největší banky podle hlavních ukazatelů v České republice. Jejich komparace je proto také vhodná z toho důvodu, že práce porovnává podobně velké instituce zaměřené na podobnou strukturu obchodů.

Data použitých ukazatelů jsou čerpána z výročních zpráv, které jsou k dispozici na webových stránkách bank. Práce stručně popisuje vznik a historii každé banky a poté analyzuje jejich hospodaření v období roku 2005 až 2009.

4.1.1 Československá obchodní banka, a. s.

Československá obchodní banka, a. s. působí jako univerzální banka v České republice. ČSOB byla založena státem v roce 1964 jako banka pro poskytování služeb v oblasti financování zahraničního obchodu a volnoměnových operací. V červnu 1999 byla privatizována – jejím majoritním vlastníkem se stala belgická KBC Bank, která je součástí Skupiny KBC. V červnu 2000 ČSOB převzala Investiční a poštovní banku. Do konce roku 2007 působila ČSOB na českém i slovenském trhu; slovenská pobočka ČSOB byla oddělena k 1. 1. 2008.

Skupina ČSOB je součástí mezinárodní bankopojišťovací skupiny KBC, která aktivně působí v Belgii a v regionu Střední a východní Evropy. Tato společnost působí v ČR pod dvěma značkami – ČSOB a Poštovní spořitelna.⁴³

4.1.1.1 Vývoj hospodaření Československé obchodní banky, a. s. v letech 2005 až 2009

Skupina ČSOB uzavřela rok 2005 se ziskem ve výši 8,1 mld. Kč. Čistý zisk vzrostl ve srovnání se stejným obdobím předchozího roku o 17 %, což byl největší růst ze všech bankovních skupin v České republice. Hlavními tahouny výnosů se stal nárůst počtu klientů – osob, malých a středních firem i velkých korporací, dále nárůst objemu poskytnutých hypoték a rostoucí objem spravovaných aktiv. Výše aktiv dosáhla v roce

⁴³ *O společnosti ČSOB* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-10-04]. Dostupné z WWW: <<http://www.csob.cz/cz/Csob/O-CSOB/Profil-CSOB/Stranky/default.aspx>>.

2005 736,5 mld. Kč. ČSOB zaměstnávala 6 857 pracovníků a poskytovala služby více než 3 milionům zákazníků. Počet poboček se zvýšil na 210.⁴⁴

V roce 2006 skupina ČSOB meziročně zvýšila čistý zisk bez jednorázových vlivů o 10 %. Čistý zisk za rok 2006 překročil 9,5 miliardy Kč. Aktiva pod správou vzrostla meziročně o 4 % na 762,3 mld. Kč. Počet zaměstnanců se snížil na 6 750 a počet klientů zůstal zhruba stejný jako v roce 2005. Počet poboček činil 214.⁴⁵

V roce 2007 dosáhla skupina ČSOB čistého zisku ve výši 10,8 mld. Kč. Po očištění o jednorázový výnos z prodeje nemovitostí v roce 2006 čistý zisk vzrostl o 22 %. Meziroční nárůst aktiv pod správou a vkladů činil 3 %, tzn. 782,8 miliard Kč. Počet zaměstnanců vzrostl na 8 224, počet klientů byl 2,9 milionu. Číslo 222 patřilo pobočkám.⁴⁶

Srovnatelný udržitelný čistý zisk skupiny ČSOB v roce 2008 dosáhl 12,7 mld. Kč, tj. o 22 % více než v roce 2007. Aktiva činila 824,5 mld. Kč. Společnost provozovala 231 poboček a zaměstnávala 8 468 zaměstnanců. Služeb využívalo stále zhruba 3 miliony klientů.⁴⁷

Udržitelný čistý zisk za rok 2009 navzdory recesi české ekonomiky dosáhl 10,5 mld. Kč, což byl meziroční pokles 17 %. Meziroční nárůst aktiv pod správou a vkladů činil 4 %, tzn. 859 miliard Kč. Počet poboček se zvýšil na 237, počet klientů byl 3 miliony a počet zaměstnanců se snížil na 8 018.⁴⁸

⁴⁴ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2005* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.csob.cz/WebCsob/Data/tz/2006/TZ060321a.pdf>>.

⁴⁵ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2006* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit.2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2006_cz.pdf>.

⁴⁶ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2007* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2007_media_cz.pdf>.

⁴⁷ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2008* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2008_cz.pdf>.

⁴⁸ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2009* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2009_cz.pdf>.

Tabulka 3: Výsledky ekonomických ukazatelů ČSOB v letech 2005 - 2009^{49,50,51,52,53}

ČSOB	2005	2006	2007	2008	2009
čistý zisk/Kč	8,1 mld.	9,5 mld.	10,8 mld.	12,7 mld.	10,5 mld.
aktiva/Kč	736,5 mld.	762,3 mld.	782,8 mld.	824,5 mld.	859 mld.
pobočky	210	214	222	231	237
klienti	3 mil.	3 mil.	2,9 mil.	3 mil.	3 mil.
zaměstnanci	6 857	6 750	8 224	8 468	8 018

4.1.2 Česká spořitelna, a. s.

Česká spořitelna, a.s. je také univerzální bankou v rámci České republiky. Její kořeny sahají až do roku 1825, kdy zahájila činnost Spořitelna česká, nejstarší právní předchůdce České spořitelny. Ovšem vznik České spořitelny jako akciové společnosti je datován do roku 1992. Od roku 2000 je Česká spořitelna členem Erste Group, jednoho z předních poskytovatelů finančních služeb ve střední a východní Evropě s 17,5 miliony klientů v osmi zemích, z nichž většina je členy Evropské unie.⁵⁴

4.1.2.1 Vývoj hospodaření České spořitelny, a. s. v letech 2005 až 2009

K 31. prosinci 2005 vykázala Česká spořitelna podle mezinárodních standardů pro finanční výkaznictví konsolidovaný čistý zisk po menšinových podílech ve výši 9,1 mld. Kč. Výsledek představuje zvýšení o 12 % (o 997 mil. Kč) ve srovnání s rokem 2004, kdy čistý zisk činil 8 137 mil. Kč. Celková aktiva se zvýšila o 12,4 % na 654,1 mld. Kč důsledkem růstu klientských úvěrů a pohledávek za bankami. Počet zaměstnanců finanční skupiny ČS byl 11 406. K 31. prosinci 2005 měla Česká

⁴⁹ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2005* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.csob.cz/WebCsob/Data/tz/2006/TZ060321a.pdf>>.

⁵⁰ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2006* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit.2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2006_cz.pdf>.

⁵¹ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2007* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2007_media_cz.pdf>.

⁵² *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2008* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2008_cz.pdf>.

⁵³ *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2009* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2009_cz.pdf>.

⁵⁴ *Profil České spořitelny* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.csas.cz/banka/nav/o-nas/profil-ceske-sporitelny-d00014413>>.

spořitelna 646 poboček, tj. o jednu pobočku méně než na konci roku 2004. Na českém trhu je s počtem 5,3 milionu klientů největší finančním ústavem.⁵⁵

K 31. prosinci 2006 vykazala Česká spořitelna konsolidovaný čistý zisk po menšinových podílech ve výši 10,4 mld. Kč. V porovnání s rokem 2005, kdy čistý zisk činil 9 134 mil. Kč, hospodářský výsledek vzrostl o 14 %. Celková aktiva vzrostla od konce roku 2005 o 11,4 % na 728,4 mld. Kč. Ve srovnání s rokem 2005 se průměrný počet zaměstnanců snížil o 5 % (o 597 pracovníků) na 10 809. Počet poboček meziročně poklesl z 646 v roce 2005 na 637 poboček v roce 2006, přičemž z důvodu neefektivity bylo zrušeno deset poboček. Počet klientů byl stále 5,3 milionu.⁵⁶

Společnost v roce 2007 spravovala finanční aktiva ve výši přesahující 814 mld. Kč. V roce 2007 vytvořila banka čistý zisk 12,2 mld. Kč. Průměrný počet zaměstnanců celé finanční skupiny se ve srovnání s rokem 2006 zvýšil o necelé 1 % na 10 897, důsledkem rozšiřování finanční skupiny České spořitelny. Pobočkovou síť tvořilo 636 poboček, které byly k dispozici 5,3 milionu klientů.⁵⁷

V roce 2008 Česká spořitelna spravovala finanční aktiva ve výši přesahující 862 mld. Kč a vytvořila čistý zisk 15,8 mld. Kč. Se svými 646 pobočkami představovala jednu z největších bankovních sítí v České republice. Průměrný počet zaměstnanců se stabilizoval na úrovni 10 911. Počet klientů byl 5,3 milionu.⁵⁸

K 31. prosinci 2009 vykazala Česká spořitelna podle mezinárodních standardů pro finanční výkaznictví konsolidovaný čistý zisk náležející akcionářům mateřské banky ve výši 12 mld. Kč. Ve srovnání s předchozím obdobím, kdy čistý zisk činil 15,8 mld. Kč, se jedná o pokles o 24 %. Celková aktiva dosáhla výše 855 mld. Kč. Pro 5,3 milionu klientů se otevřelo 14 nových poboček, počet se tedy zvýšil na 660. Průměrný počet zaměstnanců celé finanční skupiny mírně poklesl na 10 843.⁵⁹

⁵⁵ *Výroční zpráva 2005 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/CS_VZ2005_web.pdf>.

⁵⁶ *Výroční zpráva 2006 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2006.pdf>.

⁵⁷ *Výroční zpráva 2007 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2007.pdf>.

⁵⁸ *Výroční zpráva 2008 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2008.pdf>.

⁵⁹ *Výroční zpráva 2009 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2009.pdf>.

Tabulka 4: Výsledky ekonomických ukazatelů ČS v letech 2005 - 2009^{60,61,62,63,64}

ČS	2005	2006	2007	2008	2009
čistý zisk/Kč	9,1 mld.	10,4 mld.	12,2 mld.	15,8 mld.	12 mld.
aktiva/Kč	654,1 mld.	728,4 mld.	814 mld.	862 mld.	855 mld.
pobočky	646	637	636	646	660
klienti	5,3 mil.	5,3 mil.	5,3 mil.	5,3 mil.	5,3 mil.
zaměstnanci	11 406	10 809	10 897	10 911	10 843

4.1.3 Komerční banka, a.s.

Komerční banka byla založena v roce 1990 jako státní instituce a v roce 1992 byla transformována na akciovou společnost. Finanční skupina KB byla k 31. prosinci 2009 tvořena osmi dceřinými společnostmi, z toho v sedmi společnostech držela KB nadpoloviční podíl. V roce 2001 koupila státní 60 % podíl v Komerční bance Société Générale. Société Générale je jednou z největších finančních skupin v Eurozóně a působí ve více než 83 zemích světa. Po této privatizaci začala KB kromě své tradičně silné pozice na trhu podniků a municipalit výrazně rozvíjet své aktivity také pro individuální zákazníky a podnikatele. Součástí rozvoje retailových aktivit byl i nákup zbývajících 60 % podílu v Modré pyramidě v roce 2006, kterým Komerční banka získala plnou kontrolu nad třetí největší stavební spořitelnou v České republice. Komerční banka patří mezi přední bankovní instituce v České republice a v regionu střední a východní Evropy.⁶⁵

4.1.3.1 Vývoj hospodaření Komerční banky, a. s. v letech 2005 až 2009

V roce 2005 celkový čistý zisk banky dosáhl hodnoty 8,9 mld. Kč a aktiva dosáhla výše 492,7 mld. Kč. Banka poskytovala své služby 1,5 milionu klientů, což

⁶⁰ Výroční zpráva 2005 - Česká spořitelna, a. s. [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/CS_VZ2005_web.pdf>.

⁶¹ Výroční zpráva 2006 - Česká spořitelna, a. s. [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2006.pdf>.

⁶² Výroční zpráva 2007 - Česká spořitelna, a. s. [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2007.pdf>.

⁶³ Výroční zpráva 2008 - Česká spořitelna, a. s. [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2008.pdf>.

⁶⁴ Výroční zpráva 2009 - Česká spořitelna, a. s. [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2009.pdf>.

⁶⁵ Výroční zpráva 2009 - Komerční banka, a. s. [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2009-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?902224eabf0bfb0321006e3f3f51031b>>.

bylo meziroční zvýšení o 4 %, a to prostřednictvím rozsáhlé sítě 360 obchodních míst v celé České Republice. Celkový počet zaměstnanců Komerční banky činil 7 390. Ve srovnání s koncem roku 2004 se počet zaměstnanců zvýšil o 114, tedy o 1,6 %.⁶⁶

V roce 2006 čistý zisk skupiny vzrostl meziročně o 2,3 % a dosáhl více než 9,1 miliardy Kč. Společnost v roce 2006 spravovala finanční aktiva ve výši 598 mld. Kč. Celkový počet klientů meziročně vzrostl o 48 000, tedy o 3 %, a na konci roku 2006 dosáhl přibližně 1,5 milionu. Pobočková síť se rozrostla o 19 nových prodejních míst na počet 378. Ke konci roku 2006 činil celkový počet zaměstnanců banky 7 563. Oproti roku 2005 se celkový počet zvýšil o 173 zaměstnanců, tj. 2,3 %.⁶⁷

Čistý zisk skupiny se v roce 2007 zvýšil meziročně o 21,9 % na 11,2 mld. Kč, což byl nejlepší výsledek v historii banky. Celková aktiva dosáhla výše 661,8 mld. Kč. Ke konci roku 2007 pracovalo v bance 7 816 zaměstnanců. Oproti předchozímu roku se celkový počet zaměstnanců zvýšil o 253 (3,4 %). Komerční banka zajišťovala v roce 2007 služby pro 1,6 milionu klientů. Komerční banka otevřela osm poboček v nových obytných a obchodních centrech, a tak dosáhla počtu 386 poboček.⁶⁸

V roce 2008 skupina KB dosáhla čistého zisku 13,2 miliardy Kč, což je nárůst o 17,9 % oproti roku 2007. Aktiva dosáhla v roce 2008 výše 699 mld. Kč. Služby Komerční banky využívalo v roce 2008 téměř 1,6 milionu zákazníků. Ke konci roku 2008 činil celkový počet zaměstnanců Komerční banky 8 073. Oproti roku 2007 se celkový počet zaměstnanců zvýšil o 257 (3,2 %). Počet poboček se meziročně zvýšil o osm a dosáhl čísla 394.⁶⁹

Zisk skupiny KB za rok 2009 po zdanění dosáhl 11 mld. Kč, což je o 16,2 % méně než za rok 2008. Komerční banka spravovala aktiva v celkové hodnotě 695 mld. Kč. Služby této společnosti využilo 1,6 milionu klientů. Pobočková síť se rozrostla o čtyři nové pobočky na celkový počet 398. Na konci roku 2009 činil celkový počet

⁶⁶ *Výroční zpráva 2005 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2005-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?902224eabf0bfb0321006e3f3f51031b>>.

⁶⁷ *Výroční zpráva 2006 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2006-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?a1526c3166f3b3732d695f6b1b5c71cb>>.

⁶⁸ *Výroční zpráva 2007 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2007-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?8ca7fdb8e4abf213f4b439b02f36c878>>.

⁶⁹ *Výroční zpráva 2008 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2008-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?a1526c3166f3b3732d695f6b1b5c71cb>>.

zaměstnanců v Komerční bance 7 848. Oproti roku 2008 se celkový počet zaměstnanců snížil o 225 (3 %).⁷⁰

Tabulka 5: Výsledky ekonomických ukazatelů KB v letech 2005 - 2009^{71,72,73,74,75}

KB	2005	2006	2007	2008	2009
čistý zisk/Kč	8,9 mld.	9,1 mld.	11,2 mld.	13,2 mld.	11 mld.
aktiva/Kč	492,7 mld.	598 mld.	661,8 mld.	699 mld.	695 mld.
pobočky	360	378	386	394	398
klienti	1,5 mil.	1,5 mil.	1,6 mil.	1,6 mil.	1,6 mil.
zaměstnanci	7 390	7 563	7 816	8 073	7 848

4.2 Komparace Československé obchodní banky, a. s., České spořitelny, a. s. a Komerční banky, a. s.

Tím, že ČS má oproti ČSOB a KB daleko rozsáhlejší historii, působí daleko důvěryhodněji, což částečně potvrdila i tím, že ČS i v roce 2009 vyhrála titul nejdůvěryhodnější banka roku.

Co se týče předmětu podnikání bank, je patrné, že tyto banky mají v podstatě stejné zaměření. Ekonomickým cílem bank je maximalizace zisku a obchodním záměrem je uspokojení potřeb svých klientů.

⁷⁰ Výroční zpráva 2009 - Komerční banka, a. s. [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2009-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?902224eabf0bfb0321006e3f3f51031b>>.

⁷¹ Výroční zpráva 2005 - Komerční banka, a. s. [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2005-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?902224eabf0bfb0321006e3f3f51031b>>.

⁷² Výroční zpráva 2006 - Komerční banka, a. s. [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2006-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?a1526c3166f3b3732d695f6b1b5c71cb>>.

⁷³ Výroční zpráva 2007 - Komerční banka, a. s. [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2007-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?8ca7fdb8e4abf213f4b439b02f36c878>>.

⁷⁴ Výroční zpráva 2008 - Komerční banka, a. s. [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2008-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?a1526c3166f3b3732d695f6b1b5c71cb>>.

⁷⁵ Výroční zpráva 2009 - Komerční banka, a. s. [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/o-bance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocní-zprava-za-rok-2009-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?902224eabf0bfb0321006e3f3f51031b>>.

Z pohledu čistého zisku a aktiv je vidět, že všechny banky vykazovaly do roku 2008 nárůst, ale dopadem finanční krize byl v roce 2009 znatelný pokles. ČS zaznamenala pokles čistého zisku o 24 % a aktiv 0,8 %. Čistý zisk KB klesl v roce 2009 o 16,6 % a aktiva o 0,6 %. Pouze u ČSOB, kde sice zisk poklesl o 17,3 %, aktiva vzrostla o 4 %. Nejvyšší průměrný zisk na zaměstnance má KB ve výši 1,4 mil. Kč. Poté následuje ČSOB se 1,3 mil. Kč a poslední je ČS s průměrným ziskem na zaměstnance 1,1 mil. Kč. V případě průměrného počtu klientů na zaměstnance je první v pořadí ČS s počtem 483. Následuje ČSOB s počtem 391 a KB má průměrný počet 207 klientů na zaměstnance.

Rozdíly mezi těmito institucemi jsou vidět v provozním zázemí, co se týče počtu zaměstnanců a bankovních poboček. Z uvedených dat je patrné, že ČS disponuje větším zázemím než ČSOB a KB, což potvrzuje průměrným počtem 5,3 mil. klientů a 645 poboček. ČSOB má průměrně 223 poboček a 3 mil. klientů, KB disponuje v průměru 383 pobočkami a 1,6 mil. klientů. Tento rozdíl mezi zmíněnými ukazateli je daleko markantnější nežli v počtu zaměstnanců, což KB vystihuje jako méně efektivní. ČSOB je v tomto ohledu s ČS vyrovnaná. Naproti tomu při porovnání vývoje v počtu klientů od roku 2005 do roku 2009 můžeme však vidět, že KB oproti ČS a ČSOB má tendenci růstu v počtu klientů, což odráží její proaktivní přístup pro rozvoj na trhu.

ČS je vhodnou bankou pro širokou škálu klientů napříč celým trhem z hlediska největší dostupnosti a stability. KB se oproti tomu více specializuje na bonitní segment trhu a ČSOB staví na pevném a dlouhodobém partnerství s každým klientem, ať už v oblasti osobních a rodinných financí, nebo ve financování firem.

4.3 Analýza AWD Česká republika s. r. o., OVB Allfinanz, a. s., Partners For Life Planning, a. s. a Broker Consulting, a. s.

Poradenské společnosti, které práce analyzuje a porovnává, jsou AWD Česká republika s. r. o., OVB Allfinanz, a. s., Broker Consulting, a.s. a Partners For Life Planning, a. s. Data finančních ukazatelů jsou čerpána z výročních zpráv, které jsou k dispozici na webových stránkách společností.

4.3.1 AWD Česká republika s. r. o.

Skupina AWD se řadí mezi největší společnosti poskytující privátní finanční poradenství. Byla založena roku 1988 v Hannoveru a dnes působí v osmi zemích Evropy. Společnost je jedničkou na trhu v Německu a ve Švýcarsku, na čele trhu v Rakousku a nyní také číslem dvě ve Velké Británii. Kromě toho patří AWD mezi

vedoucí nezávislé poskytovatele finančních služeb v České republice, na Slovensku, v Polsku a Maďarsku.⁷⁶

4.3.1.1 Vývoj hospodaření AWD Česká republika, s.r.o. v letech 2007 až 2009

Společnost v roce 2007 spravovala finanční aktiva ve výši 294,4 mil. Kč. V roce 2007 vytvořila společnost čistý zisk 133,4 mil. Kč. Počet zaměstnanců dosáhl počtu 43.⁷⁷

V roce 2008 dosáhl čistý zisk 83,3 mil. Kč a aktiva tvořila 258 mil. Kč. Ke konci roku 2008 činil celkový počet zaměstnanců 47.⁷⁸

Zisk společnosti za rok 2009 po zdanění dosáhl 37,5 mil. Kč. Aktiva dosáhla celkové hodnoty 240,9 mil. Kč. Na konci roku 2009 činil celkový počet zaměstnanců 55.⁷⁹

Ve výročních zprávách společnosti AWD nejsou uvedeny údaje o počtu klientů a poradců. Pro zjištění těchto informací jsem oslovila centrálu společnosti, aby mi informace poskytli. Bylo mi sděleno, že mi společnost může poskytnout pouze informace uvedené ve výročních zprávách.

⁷⁶ *Historie společnosti* [online]. Praha : AWD Česká republika, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.awdcr.cz/awdcz/cz/awd_home/va_e_vyhody_v_awd/historie_spole_nosti.html>.

⁷⁷ *Výroční zpráva 2007 - AWD Česká republika, s.r.o.* [online]. Praha : AWD Česká republika, 2008 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700328972&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=525a51f814e48fcb53e2efb94b1ba7bb>>.

⁷⁸ *Výroční zpráva 2008 - AWD Česká republika, s.r.o.* [online]. Praha : AWD Česká republika, 2009 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700391989&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=d1dd18337656db25e963857f8191d6b5>>.

⁷⁹ *Výroční zpráva 2009 - AWD Česká republika, s.r.o.* [online]. Praha : AWD Česká republika, 2010 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700493517&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=f43bb061abe220b75b19e40d06b8ab72>>.

Tabulka 6: Výsledky ekonomických ukazatelů OVB v letech 2007 - 2009^{80,81,82}

AWD	2007	2008	2009
čistý zisk/Kč	133,4 mil.	83,3 mil.	37,5 mil.
aktiva/Kč	294,4 mil.	258 mil.	240,9 mil.
zaměstnanci	43	47	55

4.3.2 OVB Allfinanz, a. s.

Společnost OVB působí na evropském trhu již od roku 1970. Ve 14 evropských zemích se stará o více než 2,8 milionu privátních i korporátních klientů. Na českém trhu nabízí svoje služby od roku 1993 jako dceřiná společnost německé OVB Holding AG.

4.3.2.1 Vývoj hospodaření OVB Allfinanz, a. s. v letech 2007 až 2009

Čistý zisk skupiny byl v roce 2007 144,1 mil. Kč. Celková aktiva dosáhla výše 350,7 mil. Kč. Ke konci roku 2007 pracovalo ve společnosti 57 zaměstnanců, což bylo o 8 více než v roce 2006. Ve společnosti působilo 2 690 poradců. Ve srovnání s rokem 2006 se počet klientů zvýšil ze 760 na 795 tisíc.⁸³

V roce 2008 OVB spravovala finanční aktiva ve výši 343,1 mil. Kč a vytvořila čistý zisk 132,6 mil. Kč. OVB za rok 2008 spolupracovala se 2 994 poradci, což byl nárůst o 11,3 % oproti předcházejícímu roku. Počet zaměstnanců se dostal na počet 60. Za rok 2008 se zvýšil počet klientů ze 795 tisíc na 815 tisíc.⁸⁴

V roce 2009 OVB spravovala aktiva ve výši 320,2 mil. Kč. Zisk po zdanění dosáhl 106,4 mil Kč, což znamená meziroční pokles o 20 %. Pokles byl způsoben rozsáhlými investicemi do rozvoje společnosti a marketingové podpory. Společnost se starala o 863 000 klientů, zaměstnávala 58 lidí a spolupracovala se 3 487 poradci.⁸⁵

⁸⁰ Výroční zpráva 2007 - AWD Česká republika, s.r.o. [online]. Praha : AWD Česká republika, 2008 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW:

<<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700328972&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=525a51f814e48fcb53e2efb94b1ba7bb>>.

⁸¹ Výroční zpráva 2008 - AWD Česká republika, s.r.o. [online]. Praha : AWD Česká republika, 2009 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW:

<<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700391989&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=d1dd18337656db25e963857f8191d6b5>>.

⁸² Výroční zpráva 2009 - AWD Česká republika, s.r.o. [online]. Praha : AWD Česká republika, 2010 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW:

<<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700493517&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=f43bb061abe220b75b19e40d06b8ab72>>.

⁸³ Výroční zpráva 2007. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2008. s. 2-12.

⁸⁴ Výroční zpráva 2008. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2009. s. 35-56.

⁸⁵ Výroční zpráva 2009. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2010. s. 20-45.

Tabulka 7: Výsledky ekonomických ukazatelů OVB v letech 2007 - 2009^{86,87,88}

OVB	2007	2008	2009
čistý zisk/Kč	144,1 mil.	132,6 mil.	106,4 mil.
aktiva/Kč	350,7 mil.	343,1 mil.	320,2 mil.
klienti	795 tis.	815 tis.	863 tis.
poradci	2 690	2 994	3 487
zaměstnanci	57	60	58

4.3.3 Broker Consulting, a. s.

Společnost byla založena v roce 1998. Od začátku je činnost spojena s poskytováním nezávislého zprostředkování finančních produktů a poradenství. Za dvanáct let své existence se z malé společnosti s ručením omezeným stala nadnárodní akciová společnost s významným postavením na českém i slovenském trhu, přičemž své aktivity vyvíjí také na trhu maďarském a rumunském. Po celou dobu existence společnosti roste meziročně její obrat průměrně o 43 %.⁸⁹

4.3.3.1 Vývoj hospodaření Broker Consulting, a. s. v letech 2007 až 2009

Čistý zisk v účetním období roku 2007 dosáhl za celé účetní období hodnoty 59 mil. Kč, což znamenalo nárůst o 107,62 % oproti účetnímu období roku 2006. Aktiva dosáhla výše 152 mil. Kč. Počet zaměstnanců byl 27 a počet spolupracovníků dosáhl počtu 935. Počet klientů se v roce 2007 zvýšil na 169 512.⁹⁰

Čistý zisk v účetním období roku 2008 dosáhl za celé účetní období hodnoty 29,9 mil. Kč, což znamenalo pokles o 49 % oproti účetnímu období roku 2007. Hlavním důvodem bylo zvýšení nákladů souvisejících s podporou prodeje, zejména v oblasti lidských zdrojů a služeb. Společnost v roce 2008 spravovala finanční aktiva ve výši 249,6 mil. Kč. Zvýšil se stav spolupracovníků o 623 na celkové číslo 1 558. Počet pracovníků centrály se ke konci roku zvýšil na 47 osob. Počet klientů přesáhl 200 000.⁹¹

Čistý zisk v účetním období roku 2009 dosáhl za celé účetní období hodnoty 54,6 mil. Kč, což znamenalo nárůst o 82,07 % oproti účetnímu období roku 2008.

⁸⁶ Výroční zpráva 2007. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2008. s. 2-12.

⁸⁷ Výroční zpráva 2008. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2009. s. 35-56.

⁸⁸ Výroční zpráva 2009. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2010. s. 20-45.

⁸⁹ Výroční zpráva 2009. Praha : Broker Consulting, a. s., 2010. s. 14.

⁹⁰ Výroční zpráva 2007. Praha : Broker Consulting, a. s., 2008. s. 42-56.

⁹¹ Výroční zpráva 2008. Praha : Broker Consulting, a. s., 2009. s. 26-45.

Společnost spravovala aktiva v celkové hodnotě 264,7 mil. Kč. Společnost zaměstnávala 47 zaměstnanců a spolupracovala s 1 561 poradci. Broker Consulting měl portfolio z 230 000 klientů.⁹²

Tabulka 8: Výsledky ekonomických ukazatelů Broker Consulting v letech 2007 – 2009^{93,94,95}

Broker Consulting	2007	2008	2009
čistý zisk/Kč	59 mil.	29,9 mil.	54,6 mil.
aktiva/Kč	152 mil.	249,6 mil.	264,7 mil.
klienti	170 tis.	200 tis.	230 tis.
poradci	935	1 558	1 561
zaměstnanci	27	47	47

4.3.4 Partners For Life Planning, a. s.

Společnost Partners zahájila v červnu roku 2007 nabídku služeb finančního poradenství a zprostředkování finančních produktů na území České republiky s cílem stát se jednou z předních a dlouhodobě uznávaných společností finančního poradenství na českém trhu. Do obchodního rejstříku byla jako NOSTIMO, a.s., zapsána 23. srpna 2006. Od 18. července 2007 je již pod názvem Partners For Life Planning, a.s. Společnost nemá organizační složku podniku v zahraničí.⁹⁶

4.3.4.1 Vývoj hospodaření Partners For Life Planning, a. s. v letech 2007 až 2009

Společnost v roce 2007 spravovala finanční aktiva ve výši 137,8 mil. Kč. V roce 2007 vytvořila společnost čistý zisk 27,7 mil. Kč. Počet zaměstnanců dosáhl počtu 31. Poradci, jejichž počet byl 1 574, poskytli servis 40 000 klientů.⁹⁷

V roce 2008 dosáhl čistý zisk 29,1 mil. Kč a aktiva tvořila 141,9 mil. Kč. Služeb využívalo téměř 90 000 klientů. Ke konci roku 2008 činil celkový počet zaměstnanců Partners 36. Ve společnosti působilo okolo 1 500 poradců.⁹⁸

⁹² Výroční zpráva 2009. Praha : Broker Consulting, a. s., 2010. s. 45-67.

⁹³ Výroční zpráva 2007. Praha : Broker Consulting, a. s., 2008. s. 42-56.

⁹⁴ Výroční zpráva 2008. Praha : Broker Consulting, a. s., 2009. s. 26-45.

⁹⁵ Výroční zpráva 2009. Praha : Broker Consulting, a. s., 2010. s. 45-67.

⁹⁶ Výroční zpráva 2009. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2010. s. 4.

⁹⁷ Výroční zpráva 2007. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2008. s. 8-14.

Zisk společnosti za rok 2009 po zdanění dosáhl 22,5 mil. Kč. Aktiva dosáhla celkové hodnoty 241,5 mil. Kč. Služby této společnosti využilo 129 581 klientů, což znamenalo oproti roku 2008 meziroční nárůst o 40 %. Na konci roku 2009 činil celkový počet zaměstnanců 64 a 1 727 poradců.⁹⁹

Tabulka 9: Výsledky ekonomických ukazatelů Partners v letech 2007 -

2009^{100,101,102}

Partners	2007	2008	2009
čistý zisk/Kč	27,7 mil.	29,1 mil.	22,5 mil.
aktiva/Kč	137,8 mil.	141,9 mil.	241,5 mil.
klienti	40 tis.	90 tis.	130 tis.
poradci	574	1 500	1 727
zaměstnanci	31	36	64

4.4 Komparace OVB Allfinanz, a. s., Broker Consulting, a. s. a Partners For Life Planning, a. s.

Při srovnávání poradenských společností byly u některých poměrových ukazatelů zjištěny značné rozdíly. Ukazatele čistého zisku a aktiv u společnosti OVB nabývaly hodnot výrazně vyšších než u společnosti AWD, Broker Consulting a Partners. Z toho vyplývá, že OVB je nejziskovější společností. Tyto výsledky jsou dány mnohem delším působením OVB na českém trhu. Naopak je tomu u AWD, které čisté zisky jako jediné společnosti od roku 2007 do roku 2009 klesaly. Broker Consulting byla jediná společnost, která na finanční krizi zareagovala pozitivně, jelikož zisk v roce 2009 vzrostl o téměř 25 mil. Kč.

Nejvyšší průměrný zisk na poradce má OVB ve výši 42,7 tisíc Kč. Poté následuje Broker Consulting s 39 tisíci a poslední je společnost Partners s průměrným ziskem na poradce 27 tisíc Kč. Stejně pořadí společností je i v případě průměrného počtu klientů na poradce. OVB s číslem 272 klientů na poradce předčí počet 152 u Broker Consulting a 68 u Partners. Rozdíly mezi společnostmi jsou v počtu klientů a

⁹⁸ Výroční zpráva 2008. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2009. s. 9-15.

⁹⁹ Výroční zpráva 2009. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2010. s. 11-17.

¹⁰⁰ Výroční zpráva 2007. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2008. s. 8-14.

¹⁰¹ Výroční zpráva 2008. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2009. s. 9-15.

¹⁰² Výroční zpráva 2009. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2010. s. 11-17.

poradců zřejmé. Z uvedených dat je patrné, že OVB disponovala podstatně větší klientelou a zároveň s tím i více poradci. Partners v tomto ohledu mělo více poradců než Broker Consulting i přesto, že mělo o polovinu méně klientů. To mohlo být způsobeno pouze tříletým působením na trhu, kdy si společnost klientelu teprve budovala. I přesto, že společnost Partners je na trhu poměrně krátkou dobu, počet poradců vzrostl během tří let o více než 200 %. V porovnání s 30 % růstem poradců u OVB a 67 % růstem u Broker Consulting je společnost Partners v tomto směru nejdynamičtější.

5 ANALÝZA VYBRANÉ PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI BROKER CONSULTING, A.S.

5.1 Představení společnosti Broker Consulting, a.s.

Broker Consulting je nezávislým finančním konzultantem v oblasti poskytování finančních služeb, je ryze českou společností. Po 12 let své existence patří mezi pěť nejvýznamnějších společností ve svém oboru. Služby využívají jak fyzické, tak i právnické osoby.

Nezávislý konzultant znamená, že firma je zcela samostatná bez závazků ke konkrétní finanční instituci. Společnost stojí v oblasti financí mezi dvěma stranami: stranou nabídky, kterou tvoří finanční instituce se svými produkty, a stranou poptávky, kterou tvoří klienti se svými potřebami, cíli a přáními. Činnost spočívá ve zprostředkování vzájemně prospěšného obchodu mezi oběma stranami. Na straně nabídky společnost analyzuje finanční produkty a klientům pak pomáhá najít, co je pro ně v daném období finančně smysluplné a co už ne. Nejdůležitější rolí společnosti je být efektivním průvodcem na cestě k finanční nezávislosti a přinášet lidem peníze navíc.¹⁰³

5.2 Vývoj společnosti Broker Consulting, a.s.

Společnost byla založena v roce 1998. Od začátku je činnost spojena s poskytováním nezávislého zprostředkování finančních produktů a poradenství. Později se ukázalo, že nezávislé poradenství začíná obdobně jako v Evropské unii nahrazovat přímý prodej finančních produktů. Za dvanáct let své existence se z malé společnosti s ručením omezeným stala nadnárodní akciová společnost s významným postavením na českém i slovenském trhu, přičemž své aktivity vyvíjí také na trhu maďarském a rumunském. Po celou dobu existence společnosti roste meziročně její obrat průměrně o 43 %.

5.2.1 Nejdůležitější mezníky ve vývoji společnosti¹⁰⁴

Rok 1998

- založení společnosti Broker Consulting, s.r.o. se sídlem v Plzni, Dominikánská 9,

¹⁰³ *Kdo je Broker Consulting?* [online]. 2011 [cit. 2011-01-28]. Dostupný z WWW: <<http://www.bcas.cz/o-nas/kdo-jsme/>>.

¹⁰⁴ *Výroční zpráva 2009*. Praha : Broker Consulting, a.s., 2010. s. 14-15.

Rok 2000

- změna sídla společnosti – Plzeň, Edvarda Beneše 70–72,

Rok 2001

- počet klientů dosáhl 50 000,

Rok 2003

- roční obrat společnosti překonal hranici 100 mil. Kč,
- počet klientů dosáhl 100 000,

Rok 2004

- změna právní formy na Broker Consulting, a.s.,
- změna sídla společnosti – Plzeň, Klatovská 7,

Rok 2005

- fúze se společností Integrated Financial Services, s.r.o.,
- roční obrat překonal hranici 200 mil. Kč,
- změna sídla společnosti – Plzeň, Koterovská 1,
- vybudování pracoviště centrály v Praze, Průběžná 78,

Rok 2006

- nasazení nového systému pro elektronické zpracování dat a výpočet provizí,
- spoluzaložení Unie společností finančního zprostředkování a poradenství,
- založení Broker Consulting, s.r.o. na Slovensku se sídlem v Bratislavě, Košická 52,
- změna sídla společnosti – Plzeň, Jiráskovo nám. 2,
- počet klientů dosáhl 150 000,

Rok 2007

- roční obrat společnosti překonal hranici 300 mil. Kč,

Rok 2008

- založení dceřiných společností v Rumunsku a Maďarsku,
- změna adresy pracoviště centrály Praha, Evropská 136,
- změna sídla centrály v Bratislavě na TOWER 115, Pribinova 2,
- nákup 100% akcií obchodní společnosti Olymp2002, a.s.,
- počet klientů přesáhl 200 000,
- zahájen projekt budování sítě klientských center s komplexním poradenským servisem (OK Finanční centra),

Rok 2009

- obrat společnosti překonal 500 milionů korun,
- spuštění nové upgradované verze aplikace OK Finanční plán s pokročilými

funkcemi pro finanční plánování,

- počet OK Finančních center v ČR dosáhl 30,

Rok 2010

- pro potencionální spolupracovníky společnosti byl spuštěn web o práci ve společnosti Broker Consulting. Stávající konzultanti a manažeři sdílí své zážitky a názory na novém lifestylem webu BeOk.cz, který byl spuštěn na podzim. Klienti najdou bližší informace o výhodách spolupráce na na dalším novém webu Broker-consulting-radi.cz,
- v Praze vystoupila pro spolupracovníky Broker Consulting světově proslulá lektorská špička Brian Tracy.

5.3 Služby Broker Consulting, a.s.¹⁰⁵

Společnost Broker Consulting, a.s. se zaměřuje v rámci finančního poradenství zejména na optimalizaci rodinných financí, financování bydlení a optimalizaci zaměstnaneckých výhod.

5.3.1 Optimalizace rodinných financí

Optimalizace rodinných financí pomáhá klientům najít nejlepší možnosti a kombinace využívání finančních produktů v souladu s jejich potřebami. Klienti přitom nevydají ani korunu navíc. Optimalizace upravuje skladbu rodinných výdajů takovým způsobem, aby odpovídala aktuálním potřebám a možnostem rodiny a zároveň aktuální nabídce moderních finančních produktů na trhu. Poskytnutí této služby má tři fáze:

1. Posouzení již uzavřených smluv a nalezení rezerv

V každé domácnosti se najdou smlouvy o pojištění, spoření či různé kombinace finančních produktů, o jejichž výhodnosti se přestalo uvažovat. Tyto smlouvy byly uzavřeny v minulosti, na platby byly zavedeny trvalé příkazy k úhradě a měsíčně jsou do nich investovány nemalé částky. Velmi často jsou mezi nimi nevýkonné a zbytečné finanční produkty, které pouze zatěžují rodinný rozpočet. Finanční konzultanti provádějí posouzení a rozbor všech uzavřených smluv a identifikují ty, které jsou pro klienty nevýhodné nebo zbytečné.

¹⁰⁵ Výroční zpráva 2009. Praha : Broker Consulting,a.s., 2010. s. 19-21.

2. Návrh a realizace změn

Po nalezení rezerv následuje návrh variant, jak zvýšit výkon financí domácnosti. Konzultanti doporučí, které produkty je dobré zachovat, které naopak zrušit, které stačí jen upravit. Pro lidi, kteří nepracují v oblasti financí, je stále složitější se správně zorientovat v nepřehledném množství nabídek finančních institucí, proto společnost nabízí pomoc i při realizaci potřebných změn. Konzultanti mají stále k dispozici aktuální informace a možnost nezávisle porovnávat výhodnost finančních produktů všech bank, pojišťoven a spořitelen.

3. Pravidelný servis

Aby byla skladba finančních produktů optimální po celý život, je třeba o finance pečovat pravidelně a průběžně upravovat hospodaření s penězi podle měnící se životní situace. Finanční konzultanti poskytují klientům bezplatně pravidelný servis, kdy sledují změny v jejich životech, ať už se jedná o založení rodiny, zvýšení platu nebo koupi bytu, a na jejich základě navrhnou přizpůsobení využívaných finančních produktů.

5.3.2 Financování bydlení

Služba financování bydlení pomáhá všem, kteří se rozhodnou pořídit si vlastní bydlení, najít ty nejlepší varianty na úvěrovém trhu a vyřešit financování bytu nebo domu podle jejich představ a s ohledem na jejich cíle a možnosti. Zvolený způsob investice nesmí být noční můrou, ale uváženou a reálnou cestou k vlastnímu bydlení. Pořízení vlastního bydlení je významným finančním rozhodnutím se značným dosahem do budoucnosti, proto je třeba vždy pečlivě zvážit všechny dostupné informace a možnosti. Financování bydlení přináší následující výhody:

1. Nezávislost

Hypoteční specialisté pracují se speciálním hypotečním kalkulátorem, díky němuž dokážou porovnat aktuální podmínky úvěrových produktů všech velkých bank a stavebních spořitelen a vybrat z nich pro klienty optimální řešení, včetně vyhodnocení bonity žadatele.

2. Individuální přístup

Řešení je klientům navrhováno vždy na základě pečlivého zvážení jejich konkrétní situace a specifických požadavků. Hypoteční specialista nenavrhuje

žádný univerzálně nejlepší produkt, ale konkrétní postup, optimálně sestavený pro konkrétního klienta.

3. Úspora nákladů

Díky tomu, že s bankovními institucemi pracuje společnost dlouhodobě a vybudovala si ve finančním světě dobré jméno, má v jednání s nimi mnohem širší možnosti než jednotliví žadatelé o úvěry. Hypoteční specialisté proto mohou pro klienty získat exkluzivní podmínky nejen v úrokových sazbách, ale i v ostatních poplatcích. Kromě finančních úspor přináší služby hypotečních specialistů klientům i významnou úsporu času.

4. Servis

S hypotékou nebo úvěrem souvisí i celá řada dalších potřeb, jako je například zabezpečení úvěru, pojištění majetku, vinkulace. Finanční konzultanti dokážou posoudit a porovnat i tyto produkty, doporučit ten nejlepší a pomoci s jejich vyřízením. Průběžně, po celou dobu využívání finančního produktu, zejména při výrocí fixace úrokové sazby či při změně životních podmínek, jsou hypoteční specialisté klientům opět k dispozici, jsou připraveni ke konzultaci a nalezení optimálního řešení.

5.3.3 Optimalizace zaměstnaneckých výhod

Stále více firem využívá k odměňování a motivaci svých zaměstnanců mimoplatových výhod ve formě příspěvků na finanční produkty, nejčastěji na penzijní připojištění a soukromé životní pojištění. Služba optimalizace zaměstnaneckých výhod, která je určena korporátní klientele, pomáhá najít ty nejlepší možnosti využívání daňových výhod v souladu s potřebami a požadavky firmy. Tato služba firmám nabízí:

- Navržení nejvhodnějšího způsobu využití finančních produktů v jejich personální politice,
- Vytvoření motivačních a stabilizačních zaměstnaneckých programů s využitím daňových zvýhodnění nebo jiné speciální kombinované programy,
- Úsporu času, a to díky zkušenostem a propracovaným postupům při zavádění personálních programů i nových benefitů a při komunikaci s finančními institucemi,
- Snížení administrativní zátěže spojené se zavedením zaměstnaneckých programů,

- Garanci jistoty, že budou firemní prostředky vynaloženy do kvalitních a smysluplných finančních produktů,
- Poskytnutí nezávislého poradenství vedení firem i jejich zaměstnancům, včetně servisu i pro další finanční služby a produkty.

5.4 Finanční plán

Finanční plánování patří mezi nejmodernější a nejvíce využívané služby. Společnost Broker Consulting vyvinula on-line aplikaci, která na základě posouzení klientovy finanční situace, jeho vztahu k riziku a stanovení jeho dlouhodobých i krátkodobých cílů dokáže za použití propracované metodiky navrhnout postupy, jak těchto cílů prostřednictvím moderních finančních produktů dosáhnout.

Za pomoci finančního plánu dokáže společnost najít řešení, jak dosáhnout finanční nezávislosti. Podle zkušeností má 90 % lidí možnost do 15 až 20 let přestat pracovat a přitom si udržet stávající životní úroveň.

Z finančního plánu získá klient informace:

- Jak uspořádat své finance s ohledem na potřeby, cíle a aktuální i očekávanou rodinnou situaci.
- Jak dlouho bude trvat cesta k dosažení jeho cílů za použití navržených postupů.
- Jaké finanční produkty jsou v jeho situaci optimální, kdy je vhodné uzavírat smlouvy, v jakých intervalech a v jakých částkách je vhodné s ohledem na cíle a rizikový profil investovat, jak nejlépe využít výhod všem státem podporovaných produktů.
- Jak reagovat na změny v životě, aniž by bylo ohroženo dosažení stanovených cílů.

5.5 Využití finančního plánu v praxi – případová studie

Finanční plán je možné zpracovat jak pro svobodného člověka bez rodiny a závazků, tak i pro vícečlennou rodinu. Většina lidí má své cíle a plány, které si chce v průběhu života splnit. Na počátku tvorby finančního plánu je třeba se podívat na potřeby, možnosti (majetek a příjmy) a rizika, která by budoucí finanční plány mohly ohrozit. Je rovněž potřeba vyhodnotit aktiva, tzn. zdroje přinášející příjem a pasiva, tzn. náklady a výdaje, které jsou pravidelné či nepravidelné. Jedná se tedy o analýzu stavu příjmů a výdajů, majetku a závazků, dále pak identifikaci rizik, která mohou záměry ohrozit a zhodnocení postoje k riziku, aby se určila míra rizika, kterou je člověk ochoten

přijmout. Rovněž je velmi důležité zaměřit se na daňové souvislosti a možnosti. Je velmi důležité podívat se na sazby daně, osvobození od daní apod. Tvořit finanční plán a portfolio aktiv i z pohledu daní by mělo být základní součástí finančního plánu. Po provedení analýzy se může přistoupit k vytvoření plánu.

5.5.1 Finanční plán rodiny – příklad aplikace

V následujícím příkladu je vytvořen fiktivní plán pro čtyřčlennou rodinu krok za krokem. Tento příklad byl zvolen pro lepší pochopení a orientaci při tvorbě finančního plánu. Rodina byla vybrána jednak proto, že má stanoveny konkrétní cíle, které by chtěla do budoucna realizovat, a také z důvodu, že u finančního plánu pro jedince by nebyla možnost porovnat oblast zajištění dospělé osoby a dítěte. Tento finanční plán byl vytvořen ve spolupráci s finančním poradcem pracujícím ve společnosti Broker Consulting, a.s.

Čtyřčlenná rodina s pětiletou dcerou a dvouletým synem s průměrným čistým příjmem 26 000 Kč u manžela a 18 000 Kč u manželky. Věk manžela je 36 let a věk manželky 34 let. Majetek rodiny se skládá z družstevního bytu 2+1, osobního auta Škoda Octavia pořízeného na leasing s měsíční splátkou 6 500 Kč (konec splácení za 1,5 roku). Nájem a poplatky spojené s bydlením činí 4 500 Kč měsíčně, výdaje na stravu a ostatní potřebné věci činí zhruba 7 000 Kč. Rodina je schopna měsíčně spořit 10 000 Kč. Ostatní finanční majetek má rodina v bance jako půlroční termínovaný vklad ve výši 300 000 Kč, uzavřená dvě stavební spoření na cílové částky 300 000 Kč a 170 000 Kč, pojištěný byt na pojistnou částku 500 000 Kč při ročním pojistném 2 500 Kč a pojištění odpovědnosti za škody občanů s pojistným 300 Kč ročně. Cílem rodiny je pořízení většího bytu, auta a vybavení dětského pokoje v časovém horizontu tří let.

V případové studii si ukážeme tři oblasti, které řeší zajištění rodiny, zhodnocení finančních prostředků pro realizaci stanovených cílů rodiny a pravidelné spoření na penzi.

5.5.1.1 Zajištění rizik

Navrhovaným řešením v případě zajištění rodiny je investiční životní pojištění. Navrhované pojistné částky pro případ smrti a trvalé invalidity u manžela se rovnají dvojnásobku ročního příjmu manžela, tzn. 624 000 Kč. Pojistnou částku je třeba od třetího roku zvýšit v závislosti na aktuálním závazku vůči bance v případě pořízení většího bytu. Riziko trvalých následků úrazu je zajištěno pojistnou částkou 1 milion Kč. U tohoto zajištění platí pětinasobná progresse, což znamená, že stanovené plnění

pojišťovny se progresivně zvyšuje v závislosti na rozsahu trvalých následků. Progresivní plnění znásobuje pojistnou částku. V případě hospitalizace je navržena denní dávka 100 Kč od 1. dne hospitalizace a v případě pracovní neschopnosti je od 29. dne navrženo vyplácení pojistné částky 100 Kč denně. Tato pojistná krytí stojí zhruba 2 300 Kč měsíčně. Výhodou této kombinace pro manžela by byla možnost si odečíst 12 000 Kč od základu daně z příjmu. Předpokládané roční zhodnocení investic je počítáno na 8 % p.a. a na konci investičního období, tzn. za 24 let by hodnota investice měla být přes 723 000 Kč.

U manželky je navrhovaná pojistná částka pro případ smrti a trvalé invalidity rovnající se výši ročního příjmu, tzn. 216 000 Kč. Poté je třeba tuto částku ponechat nebo snížit podle aktuálních příjmů rodiny, neboť za tři roky je plánováno pořízení nového bytu, auta a vybavení dětského pokoje. Manželčino riziko trvalých následků úrazu je potřeba pojistit do výše 500 000 Kč s progresí. Zbývající pojistná rizika, tzn. hospitalizace v nemocnici a pracovní neschopnost od 29. dne jsou ve stejné výši jako u manžela. Manželčina pojistná rizika by byla pojištěna za 1 180 Kč měsíčně. Co se týče investiční částky ve výši 1 000 Kč měsíčně, byla by investována do stejných podílových fondů a ve stejném poměru jako u manžela. Počítáno je s 8 % ročním zhodnocením a 12 000 Kč ročním odpočtem od daňového základu. Na konci investičního období, tzn. u manželky za 26 let, by hodnota investice měla být přes 662 000 Kč.

Každé dítě je třeba pojistit na riziko invalidity na částku 500 000 Kč, přičemž pojistné plnění je vypláceno v závislosti na stupni invalidity. Vzhledem k tomu, že děti mívají častější úrazy než dospělí, je doporučeno pojistit i běžné úrazy paušálními částkami, např. ztrátu trvalého zubu, jizvy způsobené úrazem či zlomeniny dlouhých kostí, lebky nebo pánve. Za každý takový úraz by každé dítě dostalo 1 000 Kč. Celkové pojistné je sjednáno v rámci jedné pojistné smlouvy spolu s rodiči a činí 36 Kč měsíčně.

5.5.1.2 Zhodnocení finančních prostředků

V horizontu tří let je navrženo následující řešení. Vyplnit investiční dotazník a zjistit investiční profil manželů. Na základě investičního dotazníku částku 300 000 Kč, která je v současné době uložena na termínovaném vkladu, rozložit do investičních nástrojů a termínovaný vklad vypovědět. Část investice ve výši 150 000 Kč vložit do HSBC zajištěného fondu, dalších 100 000 Kč investovat do dluhopisového fondu Conseq s předpokládaným zhodnocením 4 % p.a. a zbývajících 50 000 Kč do podílového fondu IKS peněžního trhu s očekávaným zhodnocením investice ve výši 2,5 % p.a. Jelikož za 1,5 roku skončí splácení leasingu na osobní auto, ušetří rodina dalších

117 000 Kč, které může investovat buď do IKS peněžního fondu, nebo jako mimořádný vklad do investičního životního pojištění. Příspěvky do stavebního spoření je doporučeno nadále nezasílat a nechat spoření doběhnout do doby, kdy rodina bude moci prostředky použít bez ztráty státních příspěvků.

Těmito finančními operacemi by rodina do tří let měla připravenou částku 746 000 Kč. S prodejem stávajícího auta za odhadovanou cenu 150 000 Kč by měla mít připravenou částku 896 000 Kč. Na zajištění cílů by měla stačit částka 775 000 Kč, neboť finanční plán počítá s 30 % akontací na nové auto pořízené na leasing, 30 % akontací na hypotéku a 25 000 Kč na vybavení dětského pokoje. Zůstalo by tak ještě 121 000 Kč. Po pořízení nového bytu je doporučeno stávající byt pronajímat a z inkasovaného nájmu kryt část nákladů spojených s hypotékou. Pokud by se byt pronajímat nepodařilo, doporučení je prodat jej a utržené peníze investovat na dobu, kdy budou děti řešit svoji vlastní bydlení.

5.5.1.3 Penze

Mimo doporučených investic je vhodné myslet na zajištění příjmu v penzi. V případě této rodiny by bylo vhodné založit dvě penzijní připojištění na měsíční spoření 500 Kč pro oba manžele. Spolu s penzijními připojištěními je doporučeno spoření pravidelné měsíční částky do podílových fondů, a to 3 000 Kč do ING dluhopisového fondu a 1 000 Kč do Conseq akciového fondu. Celkem by rodina v příštích třech letech spořila a investovala bez dvou korun 12 000 Kč měsíčně. Spolu s výše uvedenými investicemi do investičního životního pojištění by na základě doporučení měla mít v době předpokládaného odchodu do důchodu, tzn. v šedesáti pěti letech muže, cca 4 300 000 Kč.

5.5.2 Zhodnocení analýzy finančního plánu

Co se týče řešení zajištění rodiny, rozsah pojištěných příjmových rizik je téměř ideální. Jako nadbytečné se zdá být pojištění hospitalizace. Tento typ pojištění je spíše vhodný pro starší lidi, kteří v nemocnici stráví více času než mladí lidé. Pojištění invalidity u dětí by bylo vhodnější nahradit pojištěním trvalých následků. Nárok na plnou invaliditu může být pouze na omezenou dobu, kdežto trvalý následek je časově neomezený. Finanční plán se vůbec nezabývá řešením majetkových rizik. Pokud by se stala nehoda, kdy by došlo k poškození nebo zničení bytu a automobilu, pak by se finance potřebné na spoření a zajištění musely použít na náhradu vzniklé škody. V tomto případě by bylo nutné alespoň zhodnotit současné pojištění bytu.

Doporučení zajištěného fondu HSBC není v tomto případě ideální. Zajištěný výnos těchto fondů je totiž nejčastěji v eurech nebo dolarech, a tak investor podstupuje měnové riziko. Posilování koruny, které lze i v budoucnu očekávat, může způsobit, že investor utrpí jistou ztrátu. Vhodné se zdá být pozastavení plateb do stavebního spoření, které není v současné situaci nutné platit.

Při tvorbě rezervy na důchod je doporučena investice do dluhopisového fondu. Vzhledem k dlouhému horizontu investice a skutečnosti, že je doporučeno uzavření penzijního připojištění, lze i konzervativnímu klientovi doporučit akciové fondy, které mají obecně vyšší výnos oproti fondům dluhopisovým. Předpokládaná výše naspořené částky na penzi nemusí v budoucnu rodině stačit. Finanční plán by měl v penzi zohlednit současné měsíční výdaje rodiny, od kterých je možné odečíst splátky úvěrů, které jsou splatné nejdéle do věku 65 let. Také je nutné počítat alespoň s průměrnou inflací. Dobré je otázku penze probrat detailněji s oběma manželi, kteří by si měli ujasnit, kolik finančních prostředků budou v penzi potřebovat.

5.5.3 Cíl finančního plánu

Cílem osobního finančního plánu je vytvoření rovnováhy mezi budoucími finančními cíli a současnými a očekávanými zdroji a následně nalezení nejefektivnější cesty k dosažení těchto cílů, která vychází z možností, které poskytuje finanční trh.

Splnění většiny budoucích finančních cílů vyžaduje vytvoření dostatečných finančních rezerv. Finanční plán stanovuje takové řešení, které co nejefektivněji akumuluje a rozmnožuje finanční prostředky. Kombinací jednotlivých možností finančního trhu je vytvářeno efektivní portfolio s ohledem na individuální požadavky týkající se likvidity a přijatelné míry rizikovosti investic. Důležité je i posouzení daňové stránky výsledného řešení a maximální využití státních dotací a podpor.¹⁰⁶

Zákon o daních z příjmů umožňuje poplatníkovi odečíst ze základu daně z příjmů příspěvek na životní pojištění a penzijní připojištění.

Bez ohledu na počet smluv životního pojištění činí maximální odečitatelná částka jak pro zaměstnance, tak i pro osoby samostatně výdělečně činné, 12 tisíc Kč ročně. To samé platí u penzijního připojištění, kde lze sjednat pouze jedna smlouva.

U investice do podílových listů je tomu tak, že získaný výnos je zcela osvobozen od 15 % srážkové daně, pokud jsou tyto podílové listy vlastněny alespoň 6 měsíců.

¹⁰⁶ SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2003. s. 10-11. ISBN 80-247-0478-1.

5.6 Provizní podmínky a provizní systém Broker Consulting, a.s.

Provizní podmínky a provizní systém společnosti Broker Consulting byl vybrán ke zhodnocení proto, jelikož autorka ve společnosti pracovala a tento systém se jí přímo týkal. Výše uvedených provizí se bude muset s největší pravděpodobností do budoucna změnit v souvislosti s nutnými změnami v legislativě.

Získatelská provize je provize, na kterou vzniká zprostředkovateli nárok, jestliže v důsledku jeho činnosti dojde k uzavření zprostředkované smlouvy, klient zaplatí první pojistné nebo první příspěvek nebo příslušný poplatek za zprostředkovaný produkt či službu. Nárok na získatelskou provizi zanikne, jestliže dojde k předčasnému ukončení zprostředkované smlouvy. Zprostředkovateli jsou za zprostředkování smlouvy přiděleny produkční body. Počet bodů je určen ve vztahu k jednotlivým druhům finančních produktů a k jednotlivým obchodním partnerům společnosti. Závisí zejména na výši plnění, které bude klient dle příslušné smlouvy plnit za poskytnutí finančního produktu nebo služby. Produkční body přidělené zprostředkovateli se evidují a jsou určující pro stanovení jednak výše provizních nároků za obstarání obchodů, jednak pro zařazení zprostředkovatele na stanovené kariérní stupně, které jsou rovněž určující pro stanovení výše provize.

Spolupráce zprostředkovatele a společnosti se zahajuje tak, že kariérní stupeň mandataře je Reprezentant I. Zprostředkovateli, který má podřízené spolupracovníky, se připisují skupinové produkční body za obchody, které podřízený spolupracovník obstaral, a to ve stejné výši, v jaké se spolupracovníku připíše vlastní produkční body. Zařazení zprostředkovatele na kariérní stupeň se vyhodnocuje v produkčních postupových obdobích. Produkčním postupovým obdobím je kalendářní měsíc. Splní-li zprostředkovatel v průběhu postupového období podmínky pro zařazení na vyšší kariérní stupeň, pak se od prvního dne následujícího postupového období považuje za zprostředkovatele vyššího kariérního stupně.

Následující tabulka stanovuje označení kariérních stupňů, hodnotu produkčního bodu, která určuje výši provize zprostředkovatele a počet bodů, které musí získat během postupového období. Zprostředkovatel musí také získat během produkčního období minimum produkčních bodů pro setrvání na kariérním stupni. V případě nesplnění počtu produkčních bodů nutných pro udržení na kariérním stupni, je zprostředkovatel zařazen v následujícím produkčním období na nižší kariérní stupeň.

Tabulka 10: Kariérní stupně společnosti Broker Consulting, a.s.¹⁰⁷

Kariérní stupeň	Označení kariérního stupně	Peněžní hodnota produkčního bodu	Podmínky dosažení a udržení kar. stupně
8	Zemský ředitel	390 Kč	70000 skupinových bodů, minimum pro setrvání: 45500 skup. bodů
7	Regionální ředitel	370 Kč	26000 skup. bodů, minimum pro setrvání: 18200 skup. bodů
6	Oblastní manažer	340 Kč	9000 skup. bodů, minimum pro setrvání: 6750 skup. bodů
6	Finanční specialista II.	310 Kč	3750 vlastních bodů historicky, minimum pro setrvání: 1800 vl. bodů
5	Manažer	300 Kč	1000 vl. bodů historicky, minimum pro setrvání: 2400 skup. bodů
5	Finanční specialista I.	280 Kč	2250 vl. bodů historicky, minimum pro setrvání: 1500 vl. bodů
4	Konzultant II.	240 Kč	900 sk. bodů, minimum pro setrvání: 720 sk. nebo 480 vl. bodů
3	Konzultant I.	200 Kč	500 sk. bodů a z toho min. 250 vl. bodů, minimum pro setrvání: 400 bodů celkem, z toho alespoň 200 vl. bodů
2	Reprezentant II.	160 Kč	250 vl. bodů, minimum pro setrvání: 200 vl. bodů
1	Reprezentant I.	140 Kč	Doložení zápisu do registru poj. zprostředkovatelů u MF

5.6.1 Výše provize u konkrétních finančních produktů¹⁰⁸

V následujících příkladech je uvedeno, jakým způsobem a za jakých podmínek se vypočítává výše provize u finančních produktů, která je vyplácena zprostředkovateli na daném kariérním stupni.

¹⁰⁷ Mandátní smlouva. Plzeň : Broker Consulting, a.s., 2010. s. 11-12.

¹⁰⁸ Mandátní smlouva. Plzeň : Broker Consulting, a.s., 2010. s. 18-22.

OBCHODNÍ PARTNER: POJIŠŤOVNA ČESKÉ SPOŘITELNY, A.S.
PRODUKT: FLEXI ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Základem pro množství produkčních bodů je celkové měsíční pojistné. Při snížení pojistného v průběhu prvních dvou let trvání smlouvy se provize vypočítává ze snížené částky. V případě zrušení smlouvy během prvních 24 měsíců trvání pojištění zaniká nárok na $n/24$ provizi, kde n je počet měsíců, během kterých byla pojistná smlouva v platnosti, a bylo za toto období řádně zaplacené pojistné. V těchto případech je zprostředkovatel, který provizi získal, povinen již vyplacenou provizi vrátit.

Výpočet množství přidělovaných produkčních bodů:

$$K1 = 809,7$$

$$K2 = \text{doba trvání smlouvy v letech, max. 25}$$

$$\text{Počet bodů} = \frac{\text{měsíční pojistné}}{K1} \times K2$$

$$\text{Příklad: } \frac{2000}{809,7} \times 25 = 61,75 \text{ bodu}$$

Výpočet výše ziskatelské provize:

$$\text{Počet přidělených bodů: } 61,75$$

$$\text{Kariérní stupeň zprostředkovatele: Reprezentant I.}$$

$$\text{Provizní základ: } 61,75 \text{ bodu} \times 140 \text{ Kč} = 8\,645 \text{ Kč}$$

OBCHODNÍ PARTNER: PENZIJNÍ FOND KB, A.S.
PRODUKT: PENZIJNÍ PŘIPOJIŠTĚNÍ

Základem pro množství přidělovaných produkčních bodů je skutečně zaplacený měsíční příspěvek za první dva měsíce trvání smlouvy účastníka a případně třetí osoby včetně zaměstnavatele. Nárok na provizi zaniká, jestliže smlouva klienta zanikla výpovědí, nebo byla převedena do splaceného stavu dříve, než bylo zaplacené pojistné za 18 měsíců včetně trvání pojistné smlouvy.

Výpočet množství přidělovaných produkčních bodů:

Smlouva sjednána do věku 65 let

$$K = 122,5$$

$$\text{Počet bodů} = \frac{\text{měsíční příspěvek}}{K}$$

$$\text{Příklad: } \frac{500}{122,5} = 4,08 \text{ bodu}$$

Výpočet výše ziskatelské provize:

Počet přidělených bodů: 4,08

Kariérní stupeň zprostředkovatele: Reprezentant I.

Provizní základ: 4,08 bodu x 140 Kč = 571,20 Kč

OBCHODNÍ PARTNER: MODRÁ PYRAMIDA STAVEBNÍ SPOŘITELNA, A.S. PRODUKT: STAVEBNÍ SPOŘENÍ

Základem pro množství přidělovaných produkčních bodů je cílová částka účastníka, maximálně však 500 000 Kč. Nárok na provizi zaniká v případě, že během 24 měsíců od data uzavření smlouvy dojde k ukončení smlouvy.

Výpočet množství přidělovaných produkčních bodů:

$$K = 50\ 000$$

$$\text{Počet bodů} = \frac{\text{cílová částka}}{K}$$

$$\text{Příklad: } \frac{330\ 000}{50\ 000} = 6,6 \text{ bodu}$$

Výpočet výše ziskatelské provize:

Počet přidělených bodů: 6,6

Kariérní stupeň zprostředkovatele: Reprezentant I.

Provizní základ: 6,6 bodu x 140 Kč = 924 Kč

OBCHODNÍ PARTNER: CONSEQ INVESTMENT MANAGEMENT, A.S.
PRODUKT: INVESTIČNÍ PROGRAM PRAVIDELNÉHO INVESTOVÁNÍ

Základem pro množství přidělovaných produkčních bodů je výše sjednané měsíční investice dle smlouvy klienta. Nárok na provizi vzniká v případě s předem zaplaceným vstupním poplatkem současně s první pravidelnou investicí.

Výpočet množství přidělovaných produkčních bodů:

K = koeficient daný dle doby trvání programu, maximálně do 75 let věku klienta

Program do 75 let, věk klienta 30 let

Měsíční investice 1 500 Kč

$$\text{Počet bodů} = \frac{\text{měsíční investice}}{K}$$

$$\text{Příklad: } \frac{1\,500}{27,92} = 53,72 \text{ bodu}$$

Výpočet výše ziskatelské provize:

Počet přidělených bodů: 53,72

Kariérní stupeň zprostředkovatele: Reprezentant I.

Provizní základ: 53,72 bodu x 140 Kč = 7 520,80 Kč

OBCHODNÍ PARTNER: GENERALI, POJIŠŤOVNA, A.S.
PRODUKT: POJIŠTĚNÍ DOMÁCNOSTI A RODINNÝCH DOMŮ

Základem pro množství přidělovaných produkčních bodů je výše ročního pojistného dle smlouvy klienta. Nárok na provizi vzniká po uhrazení ročního pojistného klientem.

Výpočet množství přidělovaných produkčních bodů:

$$K = 1250$$

$$\text{Počet bodů} = \frac{\text{roční pojistné}}{K}$$

Příklad: $\frac{2000}{1250} = 1,6$ bodu

Výpočet výše ziskatelské provize:

Počet přidělených bodů: 1,6

Kariérní stupeň zprostředkovatele: Reprezentant I.

Provizní základ: 1,6 bodu x 140 Kč = 224 Kč

Při sečtení výše uvedených provizních základů u jednotlivých finančních produktů si zprostředkovatel na kariérním stupni Reprezentant I. vydělá na provizích 17 885 Kč. Provizní systém funguje v ostatních poradenských společnostech velmi podobně. Finančně poradenské společnosti se dělí se svými poradci o provizi zpravidla tak, že si nechávají 20 až 40 % z provizí inkasovaných od partnerských společností. Na žebříčku nejlépe ohodnocených produktů stojí nejvýše životní pojištění a investiční produkty. Na opačné straně žebříčku se nachází pojištění nemovitostí, penzijní připojištění a stavební spoření.

ZÁVĚR

Hlavním cílem bakalářské práce byla analýza vývoje finančního poradenství v České republice. K jeho splnění bylo nutné nejprve definovat finanční trh a vymezit druhy finančního poradenství. Toto vymezení pomáhá zorientovat se v jednotlivých institucích, které na finančním trhu působí. Bankovní sektor, stavební spořitelny, pojišťovny, investiční společnosti a penzijní fondy zaznamenaly od 90. let minulého století velký posun. Pomohly tomu hlavně porevoluční změny v České republice. Finanční trh se stal více svobodný a pole působnosti se rozšířilo pro nově nastupující fyzické a právnické osoby.

Na rozvíjejícím se trhu bylo potřeba odborných pracovníků, kteří se orientovali ve velkém množství nových služeb a finančních produktů. Profese finančního poradce se stala vyhledávanou mezi lidmi, kteří měli prodejní dovednosti, a lákal je vysoký výdělek. Na úkor toho se na trhu objevilo velké množství poradců, kteří sledovali pouze vlastní zájem a klient byl až na druhém místě. Z tohoto důvodu je v současné době hodně diskutovaným tématem právě odbornost a legislativa poradenské činnosti. Do budoucna by autorka jako řešení zvolila jednotné poradenské zkoušky pro všechny finanční poradce, kde by byla zaručena kontrola znalostí poradců. Další diskutované téma je odměňování zprostředkovatelů. Zatímco před patnácti lety byla provize z finančních produktů okolo 80 % z ročního pojistného, dnes je to v některých případech až 190 % ročního pojistného. Provize se několikanásobně zvýšily, protože poradenské společnosti umí dnes velmi dobře vyjednat výhodné podmínky a pojišťovna zase získá nové obchody. Pokud jedna pojišťovna na podmínky nepřistoupí, nahradí ji jiná, která nemá buď morální, nebo finanční zábrany provizi vyplatit. Odměňování finančních poradců by se dle názoru autorky mělo také změnit. Toho se dá docílit jedinečně změnami v legislativě. Stanovením maximální vyplacené částky za uzavřený produkt by již práce poradce nebyla pro mnohé lidi tolik atraktivní.

Dalším cílem byla komparace bank a poradenských společností. Jako porovnávané banky byly zvoleny tři největší banky v České republice. Mezi hlavní porovnávané ukazatele za období od roku 2005 do roku 2009, která autorka u bank zvolila, patří čistý zisk společností, aktiva, počet poboček, počet klientů a zaměstnanců. Ze zjištěných dat lze říci, že z pohledu čistého zisku a aktiv vykazovaly všechny banky do roku 2008 nárůst. V roce 2009, kdy přišla finanční krize, zaznamenala Česká spořitelna a Komerční banka znatelný pokles. Pouze Československá obchodní banka

vykazovala nárůst aktiv o 4 %. Nejvyšší průměrný zisk na zaměstnance má KB ve výši 1,4 mil. Kč. Poté následuje ČSOB se 1,3 mil. Kč a poslední je ČS s průměrným ziskem na zaměstnance 1,1 mil. Kč. V případě průměrného počtu klientů na zaměstnance je první v pořadí ČS s počtem 483. Následuje ČSOB s počtem 391 a KB má průměrný počet 207 klientů na zaměstnance.

Rozdíly mezi bankami jsou patrné v počtu klientů a poboček. ČSOB měla v roce 2009 o 64 % méně poboček než Česká spořitelna a o 41 % méně než Komerční banka. Oproti tomu nejmenší počet klientů měla v roce 2009 Komerční banka – o 46 % méně než ČSOB a o téměř 70 % méně než Česká spořitelna. Z celkového pohledu je největším tahounem Česká spořitelna.

Při srovnávání poměrových ukazatelů poradenských společností za období od roku 2007 do roku 2009 byly zjištěny značné rozdíly. Čistý zisk a aktiva u společnosti OVB nabývaly hodnot výrazně vyšších než u společnosti AWD, Broker Consulting a Partners. Největší rozdíl byl v porovnání se společností Partners, kde byl průměrný čistý zisk o 384 % menší než u OVB. Z toho vyplývá, že OVB je na trhu nejziskovější společností. Pokud se podíváme na rok 2009, Broker Consulting byla jediná společnost, která na finanční krizi zareagovala pozitivně. Zisk v roce 2009 vzrostl o 85 %.

Co se týče průměrného zisku na poradce, nejlépe si stojí společnost OVB se 42,7 tisíci Kč. Broker Consulting má průměrný zisk na poradce 39 tisíc Kč a společnost Partners 27 tisíc Kč. Stejně jsou na tom společnosti v případě průměrného počtu klientů na poradce. OVB má průměrně 272, Broker Consulting 152 a Partners 68 klientů na poradce.

I přesto, že společnost Partners je na trhu poměrně krátkou dobu, počet poradců vzrostl během tří let o více než 200 %. V porovnání s 30 % růstem poradců u OVB a 67 % růstem u Broker Consulting je společnost Partners v tomto směru nejdynamičtější.

Při srovnání poměrových ukazatelů bank a poradenských společností jsou vidět jisté rozdíly. Z pohledu průměrného zisku na zaměstnance a poradce je zřejmé, že za bankami stojí několikanásobně vyšší kapitál. Rozdíly mezi průměrnými počty klientů na zaměstnance a poradce již nejsou tak velké. Například společnost OVB předčí v tomto ohledu KB. Na druhé straně společnost Broker Consulting a Partners mají klientů na poradce méně. Ze strany poradce to může znamenat individuálnější přístup ke klientovi, než u bankovních institucí. Počet poradců u poradenských společností roste mnohem rychleji ve srovnání s bankami. To může být způsobeno vyššími výdělkami, které jsou ovlivněny vyplácením vysokých provizí.

Pokud je hodnocen přínos poradenských společností, je to hlavně služba finančního plánování. Pomocí finančního plánu je možné najít řešení, jak nejlépe zajistit případné výpadky příjmů, jak realizovat otázku bydlení a jak dosáhnout finanční nezávislosti. Z uvedeného příkladu finančního plánu je zřejmé, že společnost Broker Consulting se těmito oblastmi zabývá. Z výsledku finančního plánu je však evidentní, že jsou oblasti, které nejsou řešeny úplně ideálním způsobem. Doporučení autorky před realizací jakýchkoliv kroků a před podpisem smluv je, aby si každý člověk udělal svůj vlastní průzkum trhem. Takovým průzkumem může být navštívení několika poradenských společností a bank, kde si člověk nechá zpracovat nezávaznou finanční analýzu, na základě které může porovnat, jaké řešení je nejvhodnější. Takový průzkum sice obnáší obětování volného času, ale na druhou stranu může ušetřit mnoho problémů a starostí. Na internetových portálech, například www.finance.cz, nebo www.gpf.cz, je možné využít on-line kalkulačky, které pomohou s nejrůznějšími výpočty při rozhodování, který z široké škály finančních produktů zvolit.

Pokud je hodnocen provizní systém společnosti Broker Consulting, jsou zde velké rozdíly ve výši vyplácených provizí z pohledu kariérních stupňů. Poradce na úrovni Zemský ředitel si díky téměř trojnásobně větší hodnotě produkčního bodu vydělá třikrát více než poradce na pozici Reprezentant I., což je začínající pracovník. Přitom zde ani tak nezáleží na znalostech, ale na počtu podřízených pracovníků, které si šikovný poradce pod sebe zařadí. Z pohledu autorky by se i v tomto směru měla legislativa změnit omezením výše vyplácených provizí. Zmiňovaný provizní systém je u všech poradenských společností velmi podobný.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Literární zdroje

1. DVOŘÁK, P. *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. Praha : Linde, 2001. 471 s. ISBN 80-7201-310-6.
2. FILIP, M. *Osobní a rodinné bohatství: Jak se dobře zajistit*. Praha : C. H. Beck, 2006. 273 s. ISBN 80-7179-466-X.
3. *Fondshop č. 12/2011*. Brno : Moneco, spol. s.r.o., 2011. s. 22. ISSN 1211-7277.
4. *Fondshop č. 13/2011*. Brno : Moneco, spol. s.r.o., 2011. s. 22. ISSN 1211-7277.
5. HORA, J., ŠULCOVÁ, J., ZUZAŇÁK, A. *Příručka pro zprostředkovatele pojištění*. Praha : Linde, a.s., 2004. 255 s. ISBN 80-7201-488-9.
6. HRADEC, M., ZÁRYBNICKÁ, J. *Vybrané statě z pojišťovnictví*. Praha : Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2003. 115 s. ISBN 80-86754-09-X.
7. HRDÝ, M. *Oceňování finančních institucí*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2005. 216 s. ISBN 80-247-0938-4.
8. *Institute finančního trhu v České republice*. I. ročník. Praha : TOP PRESS, s.r.o., 1994. 473 s. ISBN 80-901820-0-3.
9. JÍLEK, J. *Finanční trhy*. Praha : Grada Publishing, 1997. 527 s. ISBN 80-7169-453-3.
10. KUPIELOVÁ, I., et al. *Bankovníctví pro střední školy a veřejnost*. Praha : Fortuna, 1995. 207 s. ISBN 80-7168-273-X.
11. KRABEC, J. *Finanční trhy*. Praha : Bankovní institut vysoká škola, 2007. 147 s. ISBN 978-80-7265-105-4.
12. MAJTÁNOVÁ, A., et al. *Pojišťovnictví - Teorie a praxe*. 1. vyd. Praha : Ekopress, 2006. 291 s. ISBN 80-86929-19-1.
13. *Mandátní smlouva*. Plzeň : Broker Consulting, a.s., 2010. 69 s.
14. MERVART, J. *České banky v kontextu světového vývoje*. Praha : Nakladatelství Lidové noviny, 1998. 162 s. ISBN 80-7106-236-7.
15. REVENDA, Z., et al. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 4. doplněné vydání. Praha : Management Press, s. r. o., 2005. 625 s. ISBN 80-7261-132-1.
16. SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2003. 144 s. ISBN 80-247-0478-1.
17. ŠULC, J., ILLETŠKO, P. *Penzijní připojištění*. Praha : Grada Publishing, spol. s.r.o., 2000. 163 s. ISBN 80-7169-979-9.

18. VENCOVSKÝ, F. *Dějiny bankovníctví v českých zemích*. Praha : Bankovní institut, a.s., 1999. 594 s. ISBN 80-7265-030-0.
19. VOJTĚCH, L., KIELAR, P. *Stavební spoření a stavební spořitelny*. Praha : Ekopress, 2007. 84 s. ISBN 978-80-86929-30-9.
20. *Výroční zpráva 2007*. Praha : Broker Consulting, a.s., 2008. 63 s.
21. *Výroční zpráva 2008*. Praha : Broker Consulting, a.s., 2009. 52 s.
22. *Výroční zpráva 2009*. Praha : Broker Consulting, a.s., 2010. 68 s.
23. *Výroční zpráva 2007*. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2008. 36 s.
24. *Výroční zpráva 2008*. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2009. 63 s.
25. *Výroční zpráva 2009*. Praha : OVB Allfinanz, a.s., 2010. 46 s.
26. *Výroční zpráva 2007*. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2008. 21 s.
27. *Výroční zpráva 2008*. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2009. 32 s.
28. *Výroční zpráva 2009*. Praha : Partners For Life Planning, a. s., 2010. 36 s.

Elektronické zdroje

1. *Co je to finanční poradenství* [online]. 2011 [cit. 2011-01-20]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/financni-poradenstvi/informace/definice-financniho-poradenstvi/co-to-je/>>.
2. *Finanční poradce – profesionální poradce* [online]. 2010 [cit. 2011-01-28]. Dostupné z WWW: <<http://www.rodina-finance.cz/finance.201/financni-poradce-profesionalni-finance.20144.html>>.
3. *Historie společnosti* [online]. Praha : AWD Česká republika, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.awdcr.cz/awdcr/cz/awd_home/va_e_vyhody_v_awd/historie_spole_nosti.html>.
4. *Kdo je Broker Consulting?* [online]. 2011 [cit. 2011-01-28]. Dostupný z WWW: <<http://www.bcas.cz/o-nas/kdo-jsme/>>.
5. *Když se řekne finanční poradce* [online]. 2011 [cit. 2011-04-11]. Dostupné z WWW: <<http://www.penize.cz/investice/18503-kdyz-se-rekne-financni-poradce>>.
6. MATOUŠEK, P., ŠINDELÁŘ, J. *Jaké licence a znalosti musí kvalitní finanční poradce mít* [online]. 2009 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.usfcr.cz/cs/zprava/82/>>.

7. *Největší výhody a nevýhody penzijního připojištění* [online]. 2010 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.novinky.cz/finance/203435-nejvetsi-vyhody-a-nevyhody-penzijniho-pripojisteni.html>>.
8. *O společnosti ČSOB* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-10-04]. Dostupné z WWW: <<http://www.csob.cz/cz/Csob/O-CSOB/Profil-CSOB/Stranky/default.aspx>>.
9. *Placené či bezpoplatkové finanční poradenství?* [online]. 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.penize.cz/financni-poradenstvi/16457-placene-ci-bezpoplatkove-financni-poradenstvi>>.
10. *Profese: finanční poradce* [online]. 2010 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.profeseporadce.cz/>>.
11. *Profil České spořitelny* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-10-04]. Dostupné z WWW: <<http://www.csas.cz/banka/nav/o-nas/profil-ceske-sporitelny-d00014413>>.
12. PYŠÍK, M. *Bankovní versus nezávislí finanční poradci* [online]. 2009 [cit. 2011-04-11]. Dostupné z WWW: <<http://bankovnictvi.ihned.cz/c1-18677090-bankovni-vs-nezavisli-financni-poradci>>.
13. RUSNOK, J. *Výroční zpráva 2010 - Asociace penzijních fondů ČR* [online]. 2011 [cit. 2011-01-28]. Dostupný z WWW: <http://publikace.apfcr.cz/cz_verze.html>.
14. *Seznamy regulovaných a registrovaných subjektů finančního trhu* [online]. Praha : Česká národní banka, 2011 [cit.2011-01-28]. Dostupné z WWW: <https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB24.SUBJECTS_COUNTS_2>.
15. *Státní příspěvek penzijního připojištění* [online]. 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/duchody-a-penze/informace/penzijni-pripojisteni/statni-prispevek/>>.
16. ŠINDELÁŘ, J. *Trh finančního poradenství v ČR – Kdo je kdo?* [online]. 2010 [cit.2011-01-28]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/zpravy/finance/256734/>>.
17. VIKTORA M. *Provize v pojištění pod pokličkou* [online]. 2009 [cit. 2011-06-20]. Dostupné z WWW: <<http://poradci-sobe.cz/uncategorized/provize-v-pojisteni-pod-poklickou/>>.
18. *Výroční zpráva 2007 - AWD Česká republika, s.r.o.* [online]. Praha : AWD Česká republika, 2008 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW:

- <<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700328972&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=525a51f814e48fcb53e2efb94b1ba7bb>>.
19. *Výroční zpráva 2008 - AWD Česká republika, s.r.o.* [online]. Praha : AWD Česká republika, 2009 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700391989&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=d1dd18337656db25e963857f8191d6b5>>.
 20. *Výroční zpráva 2009 - AWD Česká republika, s.r.o.* [online]. Praha : AWD Česká republika, 2010 [cit. 2011-07-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/getFile?listina.@slCis=700493517&listina.@rozliseni=pdf&listina.@klic=f43bb061abe220b75b19e40d06b8ab72>>.
 21. *Výroční zpráva 2005 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/CS_VZ2005_web.pdf>.
 22. *Výroční zpráva 2006 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2006.pdf>.
 23. *Výroční zpráva 2007 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2007.pdf>.
 24. *Výroční zpráva 2008 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2008.pdf>.
 25. *Výroční zpráva 2009 - Česká spořitelna, a. s.* [online]. Praha : Česká spořitelna, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2009.pdf>.
 26. *Výroční zpráva 2005 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/obance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocnizprava-za-rok-2005-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?902224eabf0bfb0321006e3f3f51031b>>.
 27. *Výroční zpráva 2006 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/obance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocnizprava-za-rok-2006-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?a1526c3166f3b3732d695f6b1b5c71cb>>.

28. *Výroční zpráva 2007 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/obance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocnizprava-za-rok-2007-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?8ca7fdb8e4abf213f4b439b02f36c878>>.
29. *Výroční zpráva 2008 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/obance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocnizprava-za-rok-2008-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?a1526c3166f3b3732d695f6b1b5c71cb>>.
30. *Výroční zpráva 2009 - Komerční banka, a. s.* [online]. Praha : Komerční banka, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.kb.cz/file/cs/obance/tiskove-centrum/informacni-povinnost/vysledky-hospodareni/kb-vyrocnizprava-za-rok-2009-vcetne-hospodarskych-vysledku.pdf?902224eabf0bfb0321006e3f3f51031b>>.
31. *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2005* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.csob.cz/WebCsob/Data/tz/2006/TZ060321a.pdf>>.
32. *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2006* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2006_cz.pdf>.
33. *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2007* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2007_media_cz.pdf>.
34. *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2008* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2008_cz.pdf>.
35. *Výsledky skupiny ČSOB za rok 2009* [online]. Praha : ČSOB, 2011 [cit. 2011-04-10]. Dostupné z WWW: <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Financniinformace/CSOB_prezentace_vysledku_2009_cz.pdf>.
36. *Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách* [online]. 2011 [cit. 2011-01-28]. Dostupný z WWW: <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/banky/cast1.aspx>>.
37. *Životní pojištění* [online]. 2009 [cit. 2011-01-28]. Dostupné z WWW: <http://www.zivotnipojisteni.net/vyhody_nevyhody_zp.html>.

38. § 29 zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu [online]. Praha : Havit, s.r.o., 2011 [cit. 2011-01-28]. Dostupný z WWW: <<http://business.center.cz/business/pojmy/p2082investicnizprostredkovatel.asp>>.

PŘÍLOHY

Příloha 1 - Přehled finančních produktů

A. Životní pojištění

Účelem pojištění je ochránit klienta před finanční ztrátou vzniklou na základě určité události. Jedním způsobem klasifikace pojištění je druh pojistné události, jako například osobní nehoda, požár, krádež. Životní pojištění je dlouhodobým kontraktem, kde pojistnou událostí je smrt, zranění nebo neschopnost. Má zajistit finanční podporu v případě ztráty příjmu.¹⁰⁹ Životní pojištění je pojištěním určeným pro fyzické osoby. V tomto druhu pojištění lze pojistit riziko smrti nebo riziko dožití, případně obě najednou. Přestože se jedná jen o dvě rizika, existuje mnoho variant kombinující produkty kryjící tato rizika. V případě pojištění pro případ smrti pojišťovna vyplácí pojistné plnění oprávněné osobě, pokud pojištěný v době trvání pojistné smlouvy zemře. V případě pojištění pro případ dožití vyplácí pojišťovna pojistné plnění pojištěnému, pokud se dožije konce pojištění. Pojistné plnění se většinou skládá z předem dohodnuté pojistné částky a smluvně daných výnosů z technických rezerv pojištění.

Životní pojištění se dělí na dvě kategorie, a to na riziková pojištění a na pojištění rezervotvorná. U rizikového pojištění nastává plnění pojišťovny pouze v případě úmrtí pojištěného ve sjednané době. Tato pojištění nemají spořicí složku, uplynutím této doby pojištění zaniká bez náhrady, tedy bez nároku na dohodnutou částku nebo důchod. U rezervotvorných pojištění je naopak při dožití se konce pojištění vyplácena dohodnutá částka nebo důchod.

Riziková pojištění

Jedná se o pojištění pro případ smrti z jakékoliv příčiny a to na předem dohodnutou pojistnou dobu. V případě smrti pojištěného v době trvání pojištění je pojistná částka vyplacena oprávněným osobám. V případě dožití konce pojištění zaniká toto pojištění bez náhrady. Toto pojištění slouží k zajištění rodiny nebo závazků pojištěného na omezenou dobu.

¹⁰⁹ KRABEC, J. *Finanční trhy*. Praha : Bankovní institut vysoká škola, 2007. s. 46. ISBN 978-80-7265-105-4.

Kapitálové životní pojištění

Toto pojištění je kombinovaným pojištěním pro případ smrti nebo dožití. Sjednává se na předem dohodnutou pojistnou dobu. V případě úmrtí v době trvání pojištění je stanovena pojistná částka vyplacena oprávněným osobám. Dožije-li se pojištění konce pojištění, je pojistná částka vyplacena jemu. U většiny produktů si pojištěný může zvolit výplatu dožití formou důchodu. Kapitálové pojištění slouží jednak k zajištění rodiny v případě úmrtí pojištěného, ale také k zajištění finančních prostředků na budoucí výdaje, zejména na důchod pojištěného.

Investiční životní pojištění

Toto pojištění je moderním typem životního pojištění, kde lze flexibilně měnit výši pojistné částky pro případ smrti během trvání pojištění. Pojistná doba je předem stanovena. Klient se musí také rozhodnout, do jakého investičního fondu umístí své pojistné a tím může ovlivnit celkový kapitalizační vývoj svého pojištění. U těchto typů pojištění lze také vkládat mimořádné pojistné, které má vliv na celkovou výši prostředků. V případě smrti pojištěného v době trvání pojištění bude vyplacena buď pojistná částka, nebo aktuální hodnota investic, pokud je vyšší. V případě dožití konce pojistné doby bude vyplacena aktuální hodnota investic nebo důchod.

Výhody kapitálového a investičního životního pojištění:

- pojistná ochrana - v případě pojistné události musí pojišťovna plnit,
- možnost odečíst si z daňového základu až 12 000 Kč ročně za platby na životní pojištění,
- možnost volby investiční strategie a tím i výši zhodnocení - u investičního životního pojištění sám klient rozhoduje, jak se budou jeho finanční prostředky zhodnocovat,
- příspěvek zaměstnavatele až 24 000 Kč - zaměstnavatel může přispívat až 24 000 Kč ročně a celou částku si odečíst z daňového základu (v případě, že nebude přispívat na penzijní připojištění),
- variabilita - u investičního a u variabilního kapitálového životního pojištění může klient jednoduše měnit parametry pojistné smlouvy, např. snižovat či zvyšovat pojistnou částku či pojistné, přidávat či odebírat různá připojištění, dokonce i měnit pojistnou dobu. Klient si jednoduše přizpůsobuje životní pojištění své momentální potřebě a aktuální životní situaci.

Nevýhody kapitálového a investičního životního pojištění:

- Mezi nevýhody je možné počítat, že životní pojištění je běh na dlouho trať, i když to může být i jeho výhoda. Protože životní pojištění si klient většinou uzavírá právě na dobu svého produktivního života,
- Nevýhodou je, že ne každý klient může životní pojištění uzavřít. Pojišťovny zkoumají zdravotní stav pojištěného, a jakmile je pro ně příliš velkým rizikem, odmítnou ho pojistit,
- Problém je i s nízkou likviditou, čili rychlostí dostupnosti finančních prostředků. Peníze uložené v životním pojištění nejsou tak lehce dostupné jako například v podílových fondech.¹¹⁰

B. Pojištění majetku

Pojištění budov

Předmětem pojištění je majetek fyzických nebo právnických osob. Pojistnou událostí je zničení nebo poškození pojištěné stavby živelní událostí a krádeží vloupáním. Pojištění se u pojišťoven sjednává na časovou nebo novou cenu.¹¹¹ Nová cena představuje výši nákladů na znovupořízení věci téhož typu, rozsahu a kvality v době bezprostředně před pojistnou událostí v daném místě. Časová cena představuje cenu, kterou měla pojištěná věc bezprostředně před pojistnou událostí, stanoví se z nové ceny, přičemž se přihlíží k opotřebení užíváním a stárnutím nebo ke znehodnocení.¹¹² Je proto důležité stanovit správně pojistnou částku, aby nedošlo k tzv. podpojištění, což je situace, kdy hodnota budovy je vyšší než pojistná částka. Pojišťovny v takových případech plní do výše vzniklé škody, snížené o procentní míru pojištění.

Do pojistného se promítne velikost pojištěného objektu, kvalita jeho provedení, pojištění rizika. Lze se setkat s pojištěním všech obvyklých rizik, nebo s možností volit mezi pojistnými riziky, která v daném místě přicházejí v úvahu. Rozlišují se obytné a vedlejší stavby, jako např. garáže, stodoly, kůlny, skleníky, oplocení. Jednou pojistkou lze zpravidla pojistit i další objekty na stejném pozemku, např. soukromý tenisový kurt, bazén, atd.

¹¹⁰ *Životní pojištění* [online]. 2009 [cit. 2011-01-28]. Dostupné z WWW: <http://www.zivotnipojisteni.net/vyhody_nevyhody_zp.html>.

¹¹¹ SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2003. s. 100. ISBN 80-247-0478-1.

¹¹² HORA, J., ŠULCOVÁ, J., ZUZAŇÁK, A. *Příručka pro zprostředkovatele pojištění*. Praha : Linde, a.s., 2004. s. 22. ISBN 80-7201-488-9.

Pojištění domácnosti

Pojistnou událostí je zničení nebo poškození zařízení domácnosti živelní událostí a krádeží vloupáním. Za živelnou událost se často považuje i vodovodní havárie. Riziko vandalismu bývá kryto jen tehdy, vznikla-li škoda v souvislosti s vloupáním nebo pokusem o něj. Produkt zpravidla zahrnuje všechna tato rizika komplexně, individuální volba rizik není obvyklá.

Pojištění se vztahuje na zařízení domácnosti včetně toho, které bylo pořízeno až po uzavření pojistné smlouvy. Výši pojistného značně ovlivňuje lokalita, v níž se domácnost nachází, velikost (plošná výměra bytu), stupeň kvality vybavení domácnosti. Základní pojištění kryje škody na některých druzích vybavení domácnosti jen do určité výše. Jedná se hlavně o elektroniku, počítače, cennosti, umělecká díla. V případě vloupání musí být prokázáno násilné vniknutí.

U pojištění domácnosti bývá pojišťovnou vyžadován určitý stupeň zabezpečení bytu. Požadovaný stupeň zabezpečení se odvozuje od sjednané pojistné částky. Při nižším stupni zabezpečení může být daná domácnost nepojistitelná.¹¹³

C. Penzijní připojištění

Penzijní připojištění je jedním z dlouhodobých finančních produktů na českém trhu s posláním chránit a zhodnocovat finanční majetek odložený pro penzijní věk. Do penzijního fondu člověk dlouhodobě investuje své peníze, současně dostává od státu příspěvek a k penzijním úsporám ve fondu může přispívat i zaměstnavatel. Rozhodnutí zaměstnavatele podporovat spoření na penzi je dobrovolné. Pro zaměstnavatele je to jeden z levnějších způsobů, jak přispět k běžné mzdě. Jeho příspěvek představuje pro firmu daňově uznatelné náklady, ze kterých navíc nemusí platit sociální ani zdravotní pojištění.

Penzijní fond peníze zhodnocuje obezřetným, konzervativním investováním na finančních trzích. Po uplynutí doby, kdy člověk splní smluvní nároky, se tok financí obrátí opačným směrem. Účastník připojištění začne čerpat penzijní dávky nebo si nechá jednorázově vyplatit nakumulovanou částku. Cílem je získat v penzijním věku

¹¹³ SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2003. s. 100-101. ISBN 80-247-0478-1.

dodatečné finanční prostředky.¹¹⁴ Penze z penzijního připojištění má různou podobu, a sice:¹¹⁵

Do penzijního fondu je vhodné při dnešních parametrech daných platnými zákony pravidelně investovat částku od 500 do 1500 Kč měsíčně. Nižší částka ovšem omezuje výši státního příspěvku. Teprve částka 1500 Kč maximalizuje daňový odpočet a snižuje daň z příjmů. Vyšší částku nad 1500 Kč je efektivnější investovat s vyšším očekávaným výnosem např. prostřednictvím některého z podílových fondů.

Tabulka: Státní příspěvek¹¹⁶

Měsíční platba	Státní příspěvek
100 - 199 Kč	50 Kč + 40 % z částky nad 100 Kč
200 - 299 Kč	90 Kč + 30 % z částky nad 200 Kč
300 - 399 Kč	120 Kč + 20 % z částky nad 300 Kč
400 - 499 Kč	140 Kč + 10 % z částky nad 400 Kč
500 a více Kč	150 Kč

Výhody penzijního připojištění

- Roční státní příspěvek je až 1800 korun, klient má nárok také na podíl z hospodaření penzijního fondu,
- Daňový základ je možné snížit o částku, která převyšuje roční vklad šest tisíc korun. Maximálně si poplatník může snížit základ daně o 12 tisíc korun ročně. Na daních pak může klient zaplatit až o 1800 korun méně,
- Na konto penzijního fondu může svým pracovníkům přispívat také zaměstnavatel. Z příspěvku zaměstnavatele pracovník neplatí sociální a zdravotní pojištění,
- Příspěvek zaměstnavatele je také osvobozen od daně z příjmů a to až do částky 24 tisíc korun (v závislosti na tom, pokud firma zaměstnanci nepřispívá také na životní pojištění),
- Klienti mají garantovaný zisk, respektive každý rok nezáporný výnos.

¹¹⁴ FILIP, M. *Osobní a rodinné bohatství: Jak se dobře zajistit*. Praha : C. H. Beck, 2006. s. 39-40. ISBN 80-7179-466-X.

¹¹⁵ ŠULC, J., ILLETŠKO, P. *Penzijní připojištění*. Praha : Grada Publishing, spol. s.r.o., 2000. s. 21. ISBN 80-7169-979-9.

¹¹⁶ *Státní příspěvek penzijního připojištění* [online]. 2011 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/duchody-a-penze/informace/penzijni-pripojisteni/statni-prispevek/>>.

Nevýhody penzijního připojištění

- Prostředky v penzijním fondu mají minimální likviditu. Během spoření není možné s penězi téměř vůbec operovat,
- Výplata starobní penze je možná až po dosažení věku šedesáti let. Nejvýše polovinu naspořené sumy je možné vybrat dříve v rámci takzvané výsluhové penze (nejdříve však po patnácti letech spoření). Minimální pojištěná doba však vždy musí činit alespoň pět let (týká se zejména klientů starších pětapadesáti let),
- Průměrné zhodnocení z hospodaření penzijního fondu je vzhledem k extrémně dlouhé vázací době poměrně nízké. V posledních letech fondy zhodnocovaly vklady svých klientů nejčastěji mezi půl až jedním procentem,
- Majetek klientů a akcionářů fondů není oddělen.¹¹⁷

D. Stavební spoření

Stavební spoření patří mezi finanční produkty, které původně vzniklo přesně podle názvu: jako spoření doplněné možností získat levnější úvěr na bydlení. V praxi je dnes stále ještě mnohem rozšířenější druhá možnost využití stavebního spoření - jako alternativního spořicího produktu.

Pokud je stavební spoření použito jako spořicí produkt, důležitá je pak naspořená částka na konci doby stavebního spoření. V případě, kdy si klient nebude brát úvěr, musí své peníze na účtu ponechat po dobu vázací doby. Vázací doba byla po roce 2004 prodloužena z pěti na šest let. Pokud by chtěl klient prostředky předčasně vybrat, přijde o veškerou státní podporu a navíc by musel zaplatit spořitelně sankční poplatek.

Pro klienty, kteří se rozhodnou čerpat úvěr, je významná tzv. cílová částka spoření. Je to částka, kterou chce klient na konci doby spoření využít k financování bytových potřeb. Při čerpání úvěru vázací doba neplatí – o úvěr ze stavebního spoření mohou klienti požádat již po dvou letech spoření. Úvěr ze stavebního spoření je nutné vázat k bytovým potřebám. Naproti tomu úspory ze stavebního spoření, včetně úroků a státní podpory, je možné využít podle libosti.

Se stavebním spořením jsou spojené poplatky. Jde hlavně o poplatek za založení (zpravidla 1 % z cílové částky) a poplatek za vedení účtu (několik set ročně).¹¹⁸ Velmi

¹¹⁷ *Největší výhody a nevýhody penzijního připojištění* [online]. 2010 [cit. 2011-02-10]. Dostupné z WWW: <<http://www.novinky.cz/finance/203435-nejvetsi-vyhody-a-neyvhody-penzijniho-pripojisti.html>>.

¹¹⁸ FILIP, M. *Osobní a rodinné bohatství: Jak se dobře zajistit*. Praha : C. H. Beck, 2006. s. 80-83. ISBN 80-7179-466-X.

významnou částí výnosů ze stavebního spoření je státní podpora. Ta je poskytována ve formě ročních záloh vyplácených ze státního rozpočtu, které jsou připisovány účastníkům k jejich naspořeným prostředkům a spolu s nimi úročeny. Státní podpora je úročena jako uspořené částka, a tak dále zhodnocuje klientovy prostředky. Navíc její poskytování není omezeno věkem účastníka spoření. Lze proto uzavírat spoření i jménem dětí.

Z hlediska jistoty výnosu, se může stavební spoření označit za téměř bezrizikový spořicí produkt. Úroková sazba, kterou spořitelna zhodnocuje prostředky evidované na účtu, je po celou dobu spoření pevná. Na vklady ve stavebních spořitelnách se vztahuje pojištění vkladů se stejnými podmínkami jako na klasická bankovní depozita.

Výhody stavebního spoření

- Vysoká bezpečnost a pojištění vkladů,
- Stavební spořitelny musí mít ke své činnosti povolení České národní banky, která také dohlíží na jejich činnost. Vklady jsou u stavebních spořitelen pojištěny jako u bank až do výše 90 %,
- Neúčelovost spoření,
- Uspořené peníze včetně státní podpory se mohou po ukončení spoření použít na cokoliv.

Nevýhody stavebního spoření

- Nevýhodou stavebního spoření je nízká likvidita. Potřebuje-li se klient z vážného důvodu urychleně dostat ke svým penězům dříve než po uplynutí vázací doby, přijde o státní podporu a zhodnocení vkladu pak bude velmi nízké,
- Vysoká výnosnost je dosažena pouze v případě, že se přesně dodrží podmínky stavebního spoření. Při jiných podmínkách výnos klesá. U jiných investic je možno vložit jednorázovou částku nebo libovolně spořit. Na toto není stavební spoření uzpůsobeno.¹¹⁹

E. Investice do podílových fondů

Investiční a podílové fondy jsou jedním z nejflexibilnějších a také nejoblíbenějších finančních produktů ze strany drobných investorů ve světě. Velmi snadno se dají využít a zapojit do sestavování finančního plánu. Ve světě se fondy

¹¹⁹ SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2003. s. 69-71. ISBN 80-247-0478-1.

počítají na desetitisíce. Důvody tak vysokého počtu podílových fondů spočívají ve značných výhodách, které přinášejí investorům. Zbavují investory starosti sestavovat vlastní portfolio a vybírat do něj jednotlivé cenné papíry, do fondů může investor investovat i malé částky s poměrně malými poplatky a k dispozici má širokou investiční paletu různě zaměřených fondů. Vysoký počet podílových fondů ovšem přináší nejen výhody, ale také problém v podobě otázky: Jaký nejhodnější fond si pro investiční plány vybrat? Nepřebernou řadu existujících fondů je třeba rozčlenit.

Peněžní fondy

Peněžní fondy investují značnou část svého portfolia do krátkodobých obligací, do pokladničních poukázek, dalších papírů peněžního trhu a termínovaných vkladů. Pro tyto fondy je charakteristické, že délka doby splatnosti cenných papírů nepřesahuje z definice jeden rok. Portfolio fondů proto nese jen velmi nízké úrokové riziko stejně jako velmi nízké úvěrové riziko. Tyto fondy mohou krátkodobě ochránit a uchovat nominální hodnotu kapitálu – nejsou ale dobrou investicí, jejíž tržní hodnota by rychle rostla nebo přinášela zajímavé hotovostní výnosy.

Dluhopisové fondy

Z definice drží dluhopisové fondy portfolio obligací s dobou splatnosti delší než jeden rok. Nejběžnější dluhopisové fondy investují převážnou část svého portfolia do vládních obligací a dluhopisů větších firem. Kromě toho existuje řada dluhopisových fondů s odlišnými investičními cíli a strategiemi. Na výběr jsou fondy, které investují do obligací společností s investičním ratingem, dlouhodobých nebo krátkodobých vládních obligací, fondy, které investují podle různých dob splatnosti obligací. Dluhopisové fondy se mohou zaměřovat na různé měny a podle své investiční strategie drží obligace s různým úvěrovým rizikem.

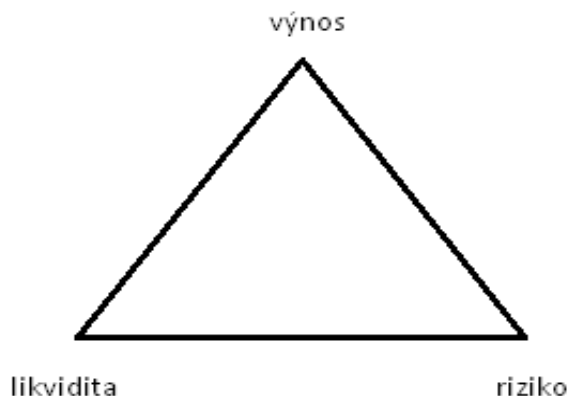
Akciové fondy

Podle svého názvu investují akciové fondy převážnou část svého portfolia do akcií. Pokud fond investuje do širokého spektra akcií na vymezeném trhu, jeho výnos a riziko se bude blížit burzovnímu indexu vymezenému pro daný akciový trh.¹²⁰

¹²⁰ FILIP, M. *Osobní a rodinné bohatství: Jak se dobře zajistit*. Praha : C. H. Beck, 2006. s. 102-118. ISBN 80-7179-466-X.

U všech investic je nejdůležitější výnos, riziko a likvidita. Tyto tři faktory ovlivňují každou investiční příležitost a nedají se dosáhnout najednou.

Obrázek 4: Základní vlastnosti investice¹²¹



Vlastnosti investic se ukazují na investičním trojúhelníku. Každá investice má z hlediska těchto tří vlastností lepší či horší parametry. Jestliže má lepší výnos, vzdaluje se od ideálního nízkého rizika. Jestliže má vynikající likviditu, vzdaluje se od ideálního vysokého výnosu.¹²²

Výběr podílových fondů se musí propojit a sladit s požadavky a parametry osobních a rodinných cílů. Je dobré vybírat fond podle toho, jak pomáhá plnit investiční cíle a zapadá do investiční strategie.

Výhody podílových fondů

- Podílový fond nabízí lidem i bez velkých zkušeností s investováním nebo s malými investičními prostředky výnosy v celé šíři spektra finančního trhu. Klient fondu nepřímo využívá služby profesionálního správce portfolia, ke kterému by se při individuálních investicích za jiných okolností propracoval až s objemem vlastního majetku v řádu milionů,
- Podílové fondy většinou nesou méně rizika než v případě, když se přímo drží jednotlivé cenné papíry. Účinně se rozkládá investiční riziko,

¹²¹ SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2003. s. 111. ISBN 80-247-0478-1.

¹²² SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2003. s. 111. ISBN 80-247-0478-1.

- Velikost fondů umožňuje rozpustit některé náklady, které by v případě individuálního investování byly podstatně vyšší.¹²³

Nevýhody podílových fondů

- Mezi hlavní nevýhody podílových fondů patří poměrně vysoké poplatky a nemožnost investora ovlivnit, do kterých konkrétních titulů budou investovány jeho prostředky,
- Investice do otevřených podílových fondů v sobě zahrnuje riziko kolísání aktuální hodnoty investované částky a výnosů z ní.

¹²³ FILIP, M. *Osobní a rodinné bohatství: Jak se dobře zajistit*. Praha : C. H. Beck, 2006. s. 104. ISBN 80-7179-466-X.