



Návrh optimální finanční strategie pro vybrané subjekty

Bakalářská práce

Studijní program: B6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6208R175 – Ekonomika a management služeb
Autor práce: **Nikola Drbohlavová**
Vedoucí práce: Ing. Karina Benetti, Ph.D.





Proposal of Optimal Financing Strategies for Selected Entities

Bachelor thesis

Study programme: B6208 – Economics and Management
Study branch: 6208R175 – Economics and Management of Services
Author: **Nikola Drbohlavová**
Supervisor: Ing. Karina Benetti, Ph.D.



ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Nikola Drbohlavová**
Osobní číslo: **E14000136**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management služeb**
Název tématu: **Návrh optimální finanční strategie pro vybrané subjekty**
Zadávající katedra: **Katedra ekonomické statistiky**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Teze bakalářské práce
2. Finanční trh v ČR
3. Finanční poradenství v podmínkách ČR
4. Finanční analýza subjektů s návrhy optimální finanční strategie
5. Zhodnocení přínosu bakalářské práce

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **30 normostran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

DUCHÁČKOVÁ, Eva. Principy pojištění a pojišťovnictví. 3. vyd.

Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-51-4.

MISHKIN, Frederic S. a Stanley G. EAKINS. Financial markets and institutions. 7th ed. Harlow: Pearson Education, 2012. ISBN 978-0-273-75444-2.

REJNUŠ, Oldřich. Finanční trhy. Ostrava: Key Publishing, 2008.

ISBN 978-80-87071-87-8.

REVENDA, Zbyněk. Peněžní ekonomie a bankovnictví. 4. vyd.

Praha: Management Press, 2005. ISBN 80-7261-132-1.

Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz).

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Karina Benetti, Ph.D.

Katedra ekonomické statistiky

Konzultant bakalářské práce:

Olga Krausová

Broker Consulting a.s., manažer

Ostatní konzultanti:

Mgr. Jana Senohrábková

fyzická osoba - podnikatel, lektorská činnost

Datum zadání bakalářské práce: **31. října 2016**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2018**



prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



Ing. Vladimíra Hovorková Valentová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2016

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum:

Podpis:

Anotace

Bakalářská práce je zaměřena na problematiku finančního plánování v oblasti osobních a rodinných financí. Cílem této bakalářské práce je dokázat pozitivní dopady finančního plánování u vybraných jedinců a navrhnout jim z pozice „nezávislého“ finančního konzultanta optimální finanční strategii. Těmito jedinci byli pro praktické účely této bakalářské práce zvoleni „klienti A“ (mladý pár, jenž je na počátku své životní cesty a snaží se postupně osamostatnit – řeší financování vlastního bydlení) a „klienti B“ (rodina s třemi dětmi, jež v rámci finančního plánování řeší již své zabezpečení na stáří – formou koupě investičního bytu). Výstupem této práce je vždy analýza jejich současné finanční situace a finančního portfolia, popis jejich hlavního cíle, předložené návrhy řešení směřující k dosažení tohoto cíle a následně zdůvodněný výběr a realizace daného optimálního řešení.

Klíčová slova

cíle klienta, finanční analýza, finanční plánování, finanční zdraví, hodnocení, návrhy řešení, „nezávislé“ poradenství, optimální finanční strategie, portfolio

Annotation

The bachelor thesis focuses on a financial planning issue in the personal and family finance. The aim of the bachelor thesis is to prove positive impacts of financial planning in selected individuals' cases and propose them the optimal financial strategy from the position of an independent financial consultant. For the practical part of this bachelor thesis there were chosen "clients A" (a young couple which is at the beginning of their life way and leave the nest – they are solving financing of their own flat) and "clients B" (a family with three children that solves their later retirement – they want to buy an investment flat for rental). The output of this bachelor thesis is in both cases the analysis of the financial situation and the financial portfolio of the clients, description of their main financial goals, proposals of the solutions and the consequent choice and realization of the optimal solution.

Key Words

the client's goals, financial analysis, financial planning, financial health, evaluation, proposals of solution, an independent consultancy, an optimal financial strategy, portfolio

Poděkování

Ráda bych poděkovala vedoucí bakalářské práce Bc. Ing. Karině Benetti, Ph.D. za její cenné rady a připomínky, které mi v průběhu celé práce a při úpravě textu poskytovala. Dále bych ráda poděkovala Olze Krausové, která mi byla nápomocná při osobních schůzkách s vybranými klienty. A především děkuji své rodině za podporu během celého mého studia.

Obsah

Seznam obrázků.....	9
Seznam tabulek.....	10
Seznam zkratk a symbolů	11
Úvod	12
1. Charakteristika finančního trhu v ČR	15
1.1 Finanční systém.....	15
1.2 Finanční zprostředkovatelé a jejich členění	16
1.2.1 Bankovní finanční zprostředkovatelé – obchodní banky.....	17
1.2.2 Nebankovní finanční zprostředkovatelé – pojišťovny, penzijní fondy, investiční fondy	18
1.2.3 Společnosti „nezávislého“ finančního poradenství	23
2. Charakteristika finančního poradenství v ČR.....	26
2.1 Fáze procesu „nezávislého“ finančního poradenství.....	27
2.2 Finanční analýza.....	30
2.3 Finanční zdraví jedince	31
2.4 Finanční strategie a finanční plán.....	32
2.5 Dlouhodobé financování – investice	33
3. Osobní a rodinné finance	36
3.1 Přístup českých domácností ke svým úsporám a majetku.....	36
3.2 Největší problémy rodinných financí v ČR.....	37
3.3 Příjmy a výdaje domácností	38
4. Postavení finančního poradenství v praxi v ČR	40
4.1 Povědomí a důvěra Čechů ve společnosti „nezávislého“ finančního poradenství, prováděné průzkumy a dotazníková šetření	40
4.2 Největší test finančních poradců v ČR.....	43
5. Finanční analýza vybraných subjektů s návrhy optimální finanční strategie.....	45
5.1 Klienti A – základní informace	45
5.1.1 Analýza současné finanční situace	46
5.1.2 Popis hlavního cíle	47
5.1.3 Příprava návrhů řešení.....	48
5.1.4 Předložené návrhy řešení.....	49
5.1.5 Realizace zvoleného návrhu řešení.....	52

5.1.6	Možné úpravy současného finančního portfolia.....	54
5.2	Klienti B – základní informace	54
5.2.1	Popis finančních cílů rodiny	57
5.2.2	Analýza současné finanční situace a finančního portfolia.....	58
5.2.3	Možné úpravy současného finančního portfolia.....	60
5.2.5	Příprava návrhů řešení.....	62
5.2.4	Předložené návrhy řešení.....	63
5.2.5	Realizace zvoleného návrhu řešení.....	69
Závěr	72
	Seznam použité literatury	75
	Použité zdroje obrázků	82

Seznam obrázků

Obrázek 1: Maslowova pyramida potřeb – upravená k využití v oblasti osobních financí.	28
Obrázek 2: Postup při komplexním finančním poradenství	30
Obrázek 3: Investiční trojúhelník	34
Obrázek 4: Doporučený poměr diverzifikace majetku.....	35
Obrázek 5: Doporučený výdajový rozpočet pro typickou rodinu	39
Obrázek 6: Povědomí a znalost firem finančního poradenství.....	41
Obrázek 7: Vývoj průměrné úrokové sazby hypotečních úvěrů v roce 2016, 2017	49

Seznam tabulek

Tabulka 1: Výše státních příspěvků ve 3. pilíři důchodového systému ČR	21
Tabulka 2: Vývoj počtu finančních poradců pracujících v největších finančně poradenských společnostech na území ČR (2014–2017).....	24
Tabulka 3: Meziroční vývoj počtu finančních poradců sledovaný v letech 2014–2015 a 2015–2016	25
Tabulka 4: Meziroční vývoj počtu finančních poradců shrnutý v letech 2014–2016	25
Tabulka 5: Dotazníkový průzkum: „ <i>Máte osobní zkušenost s některou z finančně poradenských společností?</i> “	42
Tabulka 6: Dotazníkový průzkum: „ <i>Jaké povahy je Vaše osobní zkušenost s finančním poradcem?</i> “	42
Tabulka 7: Dotazníkový průzkum: „ <i>Byla Vám provedena komplexní finanční analýza nebo se finanční poradce zaměřil pouze na uzavření určitého produktu?</i> “	42
Tabulka 8: Dotazníkový průzkum: „ <i>Byl jste natolik se službou finančního poradenství spokojen, že jste poskytl kontakty na Vaše známé?</i> “	42
Tabulka 9: Hodnocení finančních poradců v rámci největšího testu v roce 2011.....	44
Tabulka 10: Finanční situace klientů A.....	47
Tabulka 11: Cenové propočty HÚ „85 % LTV“ a „90 % LTV“.....	50
Tabulka 12: Porovnání nabídek HÚ „85 % LTV“ dle vybraných kritérií (leden 2017)	50
Tabulka 13: Porovnání nabídek HÚ „90 % LTV“ dle vybraných kritérií (leden 2017)	52
Tabulka 14: Finanční portfolio klientů A.....	53
Tabulka 15: Finanční situace klientů B.....	59
Tabulka 16: Portfolio finančních produktů klientů B.....	60
Tabulka 17: Cenové propočty HÚ „85 % LTV“	63
Tabulka 18: Porovnání nabídek vybraných bank pro HÚ – „85 % LTV“ (březen 2017) ...	64
Tabulka 19: Postupná realokace finančních prostředků v programu Soukromá penze.....	66
Tabulka 20: Modelace pravidelné investice Conseq na 10 let – běžná varianta	67
Tabulka 21: Modelace pravidelné investice Conseq na 10 let – expresní varianta.....	67
Tabulka 22: Modelace pravidelné investice Conseq na 15 let – běžná varianta	68
Tabulka 23: Modelace pravidelné investice Conseq na 15 let – expresní varianta.....	69

Seznam zkratk a symbolů

CONSEQ	Conseq Investment Management, a.s.
ČNB	Česká národní banka
ČPP	Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group
ČR	Česká republika
ČSOB	Československá obchodní banka, a.s.
HB	Hypoteční banka, a.s.
HÚ	Hypoteční úvěr
IBRS	International Business and research services s.r.o.
KB	Komerční banka, a.s.
Kč/měs.	Korun českých za měsíc
Kč/rok	Korun českých za rok
LTV	Loan to value
Mj.	Mimo jiné
MONETA	MONETA Money Bank, a.s.
TUL	Technická Univerzita v Liberci
SP	Státní příspěvek (viz doplňkové penzijní spoření)
Vs.	Versus
VŠ	Vysoká škola
Wüstenrot	Wüstenrot hypoteční banka, a.s.
ZAM	Příspěvek zaměstnavatele (viz doplňkové penzijní spoření)

Úvod

Cílem této bakalářské práce je dokázat pozitivní dopady finančního plánování u vybraných jedinců a navrhnout jim z pozice „nezávislého“ finančního konzultanta optimální finanční strategii z hlediska jejich cílů a potřeb dle jejich časových preferencí. Tato bakalářská práce se zabývá problematikou osobních a rodinných financí, tudíž zvolené subjekty, jež jsou zde předmětem zkoumání, jsou zastoupeny v tomto případě pouze fyzickými osobami.

Pro výzkum této bakalářské práce byli zvoleni za modelové subjekty „klienti A“ (výdělečně činný mladý pár, který se snaží připravit do života prostřednictvím odpovědného finančního plánování) a „klienti B“ (rodina s třemi dětmi, u které lze již pozorovat pozitivní dopady finančního plánování, díky němuž se daří finanční cíle rodiny naplnit).

Avšak jak správně postupovat při finančním plánování a jak správně navrhnout optimální řešení pro každého z nich? Co znamená vlastně tzv. „optimální řešení“ neboli „optimální strategie“ z dlouhodobého hlediska?

„Optimálním řešením“ neboli „optimální strategií“ se rozumí z dlouhodobého hlediska takové řešení, které je za určitých limitujících podmínek (tzv. kritérií) nejlépe vyhovující pro daného jedince. Tím, že v praktické části bakalářské práce je řešeno v rámci finančních cílů obou klientů financování nemovitosti formou hypotečního úvěru, vybranými kritérii hodnocení optimálního řešení jsou především: výše úrokové míry (většinou stanovena fixně v procentech), výše měsíční splátky, cena a rozsah pojistného krytí pro případ smrti, invalidity a pracovní neschopnosti klienta a poplatky za vedení a správu úvěrového účtu. Společný výčet všech těchto kritérií teprve tvoří celkovou měsíční částku, která je rozhodující pro klienta.

Dalšími kritérii hodnocení optimálního řešení v rámci realizace hypotečního úvěru jsou celkové jednorázové poplatky, které klient musí uhradit na počátku při zřízení hypotečního úvěru. Tyto jednorázové poplatky jsou stanoveny sazebníkem každé banky a nejčastěji je tvoří: poplatek za odhad nemovitosti nebo např. poplatek za zřízení či vedení hypotečního úvěru. Doplňujícím kritériem hodnocení jsou i podmínky předčasného splacení

hypotečního úvěru či možnost společného vlastnictví nemovitosti s tím, že hypoteční úvěr bude však vedený pouze na jednoho z vlastníků, což ne všechny banky umožňují.

Bakalářská práce je rozdělena do dvou hlavních částí: na teoretickou a praktickou část. V úvodní teoretické části práce je nejprve obecně charakterizován finanční trh a jeho subjekty vč. finančně poradenských společností, jež vstupují do kontaktu s klienty na českém finančním trhu. Je zde rozděleno a definováno závislé i „nezávislé“ finanční poradenství a nejsou opomenuty ani jejich výhody a nevýhody pro klienta vč. současného silného konkurenčního boje, jenž významně ovlivňuje kvalitu poskytování těchto služeb. V rámci kapitoly osobní a rodinné finance je nastíněn přístup českých domácností k finančnímu plánování a k vytváření rodinného rozpočtu.

V teoretické části práce, je kladen důraz zejména na kapitoly zabývající se podrobněji charakteristikou, přehledem a vnímáním finančního poradenství v ČR. V rámci těchto kapitol je nejprve obecně popsán proces finančního poradenství, je zde uveden přehled největších finančně poradenských společností v ČR vč. jejich tržního vývoje, a jsou zde uvedena i provedená dotazníková šetření s výsledky, jak lidé vnímají finanční poradenství v ČR. Doplnkem těchto kapitol je i poslední největší test finančních poradců z roku 2011. Teoretickým podkladem této práce jsou jednotlivé fáze procesu finančního poradenství následně aplikované v praktické části práce při zpracovávání finanční analýzy modelových klientů. Tyto fáze zahrnují vždy: analýzu současné finanční situace a finančního portfolia, návrhy řešení a následnou realizaci optimálního řešení, popřípadě v budoucnu tzv. servis.

Modeloví klienti jsou vždy nejprve v úvodu praktické části práce krátce představeni vč. jejich finančních cílů a poté jsou podrobeni finanční analýze. Je rozebrána důkladně jejich současná finanční situace a finanční cíle a priority, dle kterých se odvíjí i výsledná finanční strategie. Dle vybraných kritérií jsou poté klientovi předloženy připravené návrhy řešení směřující ke splnění daného cíle a jeho následné realizaci. V obecné rovině jsou těmito finančními cíli například: osobní zabezpečení, zajištění příjmů, majetku, vlastního bydlení či ostatních potřeb (koupě nového auta, dovolené, aj.) či růstu bohatství (investování).

I přesto, že se problematika finančního poradenství zdá být aktuální v souvislosti s jejím dynamickým rozvojem v oboru financí, jedná se o mladý obor, a tak dostupnost odborné literatury je velmi omezená. Z tohoto důvodu jsem byla nucena čerpat často i za pomoci dedukce z odborné literatury zaměřené v rámci finanční analýzy a plánování na podnik. Většinu informací jsem získávala z webového portálu České národní banky a Ministerstva financí ČR. Doplnující informace jsem čerpala z ostatních odborných webových portálů a různých článků. Konkrétní informace potřebné zejména pro praktickou část práce jsem získávala samostatně v roli „nezávislého“ finančního poradce z osobních rozhovorů a konzultací s modelovými klienty pod dohledem zkušené finanční poradkyně Olgy Krausové. Další informace potřebné zejména pro přípravu návrhů řešení pro klienty jsem čerpala od vybraných bank.

Vědecké metody využití v této práci, zahrnují finanční analýzu, syntézu dílčích poznatků o klientech, metodu indukce a dedukce a komparativní analýzu.

1. Charakteristika finančního trhu v ČR

V každé ekonomice, tedy i v té české, se na finančním trhu potkávají ekonomické subjekty (domácnosti, firmy i stát), které mají buď přebytek, nebo naopak nedostatek peněžních prostředků. Tyto ekonomické subjekty se dostávají do různých situací, kdy někdo má např. dobrý nápad, ale chybí mu finanční prostředky na jeho realizaci a druhý má naopak přebytek finančních prostředků, ale není zase tak kreativní. (Rejnuš, 2011) V ideální situaci je dobré, aby se tyto dva subjekty vzájemně potkaly a obchodovaly spolu na finančním trhu, i když ne vždy k tomu v praxi tak dochází. (Mishkin and Eakins, 2012)

„Posláním finančních trhů proto je, aby přemísťovaly peníze od přebytkových subjektů (které jich mají dostatek v dané době) k subjektům deficitním (které jich naopak tolik nemají a přejí si utratit více peněz, než kolika disponují), a to především k těm, jež pro ně mají nejefektivnější využití.“ (Rejnuš, 2011, s. 32) Dochází tedy k přeměně úspor v investice.

Kromě toho, jak uvádí Revenda (2000, s. 93): *„Finanční trhy zajišťují také likviditu, což znamená, že jak deficitní, tak přebytkové subjekty mohou rychle a za nízkých nákladů měnit své portfolio před okamžikem splatnosti finančních instrumentů.“*

1.1 Finanční systém

Finanční trh sám o sobě však nemůže fungovat samostatně, proto je nedílnou součástí celého finančního systému a zároveň nedílnou součástí celé ekonomiky. (Mishkin and Eakins, 2012)

Jak uvádí Rejnuš (2011, s. 34): *„Finanční systém je možno chápat jako mechanismus, jehož prostřednictvím se prostředky k zapůjčení dostávají k těm, kteří si je chtějí vypůjčit. Je souhrnem jak všech dílčích segmentů finančního trhu, tak i všech na nich obchodovatelných finančních nástrojů (instrumentů) a rovněž všech ekonomických subjektů, které při respektování legislativou stanovených zákonů a dalších souvisejících předpisů tyto finanční nástroje s využitím svých odborných znalostí a technik obchodují, nebo poskytováním celé řady různých odborných finančních služeb fungování finančního systému*

napomáhají.“ Při střetávání ekonomických subjektů na finančním trhu, kdy jedni nabízejí různé finanční investiční nástroje těm druhým, kteří je poptávají a platí za ně peníze, dochází k alokaci těchto prostředků v zásadě trojím způsobem (Rejnuš, 2011):

- a) přímo mezi přebytkovými a deficitními subjekty,
- b) nepřímo prostřednictvím finančních zprostředkovatelů,
- c) polopřímo pomocí prostředníků – brokerských či dealerských firem.

V případě přímého financování (Revenda, 2000) nestojí mezi přebytkovým a deficitním subjektem na finančním trhu již žádný další subjekt (mezičlánek). Jedná se o nejjednodušší formu provádění finančních transakcí – např. vypůjčení peněz od přítele. (Rejnuš, 2011) Ta však přináší i možná úskalí oboustranně směnného obchodu – vzájemně se včas najít a prověřit jeden druhého.

V rámci nepřímého financování (Revenda, 2000) vstupuje mezi obchodující subjekty na finančním trhu finanční zprostředkovatel, jenž provádí převod (transfer) peněžních prostředků od věřitelů k dlužníkům. Tato forma financování je charakteristická mnohem složitějšími operacemi, které jsou poskytovány jak věřitelům (investorům) tak i dlužníkům. (Rejnuš, 2011)

Kompromis mezi financováním přímým a nepřímým dle Rejnuše (2011) je financování polopřímé, kdy se investoři a vypůjčitelé střetávají za pomoci prostředníků. Těmito prostředníky bývají buď brokerské firmy, jež mohou také samy zprostředkovávat obchody, či dealerské firmy obchodující samy na vlastní účet. Tato forma polopřímého financování je levnější než forma nepřímého financování pro oba subjekty, ale je těžké najít úplnou shodu v přáních a požadavcích obou zúčastněných stran.

1.2 Finanční zprostředkovatelé a jejich členění

Za subjekty finančního zprostředkování v rámci finančního systému považujeme především „finanční instituce.“ Finanční instituce vystupují dle Rejnuše (2011, s. 66)

jako: „*Licencované, státem regulované společnosti mající právní subjektivitu, které nabízejí produkty a poskytují služby v souladu s udělenou licenci, jež vymezuje konkrétní náplň jejich podnikatelské činnosti.*“ Tuto licenci jim uděluje vždy centrální banka státu, v ČR – Česká národní banka (dále jen ČNB), která je zároveň jejich dohledovým orgánem. (Cnb.cz, 2003–2017)

Jak bylo již zmíněno u nepřímého financování (Revenda, 2000), finanční zprostředkovatelé na jedné straně přijímají finanční prostředky od věřitelů a na straně druhé poskytují finanční prostředky na vlastní účet dlužníkům. Tím, že se jedná také o podnikatelské subjekty, jejichž cílem je dosažení zisku, tak tuto činnost provádějí za úplatu. Zisk získávají tím, že si za poskytnuté finanční prostředky (nejčastěji ve formě půjček či hypotečních úvěrů) účtují vyšší úrok než ten, který platí za získané finanční prostředky věřitelům. Svou činností tak napomáhají mnoha drobným spořitelům investovat jejich prostředky za účelem výdělku (inkasovaného úroku), ze kterého si následně finanční zprostředkovatelé přenechají jeho poměrnou část. (Rejnuš, 2011)

Finanční zprostředkovatele lze obecně rozdělit do dvou velkých skupin (Revenda, 2000), z nichž první velkou skupinu tvoří obchodní banky a druhou velkou skupinu nebankovní finanční zprostředkovatelé, vedle kterých se vydělují zvlášť ještě společnosti „nezávislého“ finančního poradenství. Všechny tyto skupiny finančních zprostředkovatelů budou podrobněji popsány v následujících podkapitolách.

1.2.1 Bankovní finanční zprostředkovatelé – obchodní banky

Bankovní finanční zprostředkovatelé jsou všeobecně považováni za nejvýznamnější finanční instituce podnikající na finančním trhu. Pro tyto bankovní instituce je jako pro jediné subjekty na finančním trhu charakteristické přijímání vkladů v různých formách od veřejnosti a poskytování úvěrů. (Bertl, 2012) Avšak jejich činnost podléhá přísné regulaci a dohledu centrální banky, od níž musí získat potřebnou licenci k výkonu své činnosti. Tyto obchodní (komerční) banky umožňují mimo jiné svým klientům provádět tuzemský i zahraniční platební styk, zúčtovací styk a obchodují s cennými papíry. (Revenda, 2005)

Z hlediska doplňkových služeb provozují tyto banky dnes už také směnárskou, poradenskou či informační činnost a slouží i jako úschovny cenností. (Rejnuš, 2011),

Dle údajů ČNB (Cnb.cz, 2003–2017) na konci roku 2016 působilo v ČR celkem 46 obchodních bank, mezi kterými jsou započítány i hypoteční banky a stavební spořitelny vč. poboček zahraničních bank. Tyto banky nabízejí žadatelům úvěrové bankovní produkty, investiční bankovní produkty a ostatní druhy finančních produktů.

V rámci úvěrových bankovních produktů banka vystupuje jako věřitel a poskytuje žadatelům různé druhy půjček a úvěrů (nejčastěji hypoteční a spotřebitelské úvěry). (Bertl, 2012) Dále obchodní banky nabízejí investiční bankovní produkty, do kterých spadají všechny druhy bankovních vkladů i dluhopisů, které lze v bankách zakoupit. Těmito vklady se myslí vklady na bankovních účtech (běžné účty), vklady na vkladních knížkách a speciální druhy úsporných vkladů (spoření účelová, majetková či spoření spojená s životním pojištěním). Dluhopisy emitované těmito bankami jsou především depozitní certifikáty, směnky, bankovní obligace a hypoteční zástavní listy. (Rejnuš, 2011) Ostatní produkty obchodních bank zahrnují všeobecně všechny ostatní již nezmíněné produkty nabízené bankami, z nichž nejvýznamnější je provádění a zúčtování platebního styku.

1.2.2 Nebankovní finanční zprostředkovatelé – pojišťovny, penzijní fondy, investiční fondy

Mezi nebankovní finanční zprostředkovatelé patří finanční instituce, jež nemají bankovní licenci, a tudíž nejsou bankami. (Revenda, 2005) Z tohoto důvodu se na ně nevztahují ani tak přísná pravidla bankovní regulace, což je nabádá ke snaze hledat mezery v již vydaných zákonech a provádět určité „bankovní“ činnosti bez bankovní licence.

Dle základních činností, které provádějí, bývají za nejvýznamnější nebankovní finanční zprostředkovatele považovány především pojišťovny, penzijní fondy, vzájemné fondy, podílové a investiční fondy a firmy cenných papírů. (Rejnuš, 2011) Mimo jiné se do této skupiny řadí také instituce, které napomáhají bezproblémovému a efektivnímu fungování

celého finančního trhu – např. burzy a organizované mimoburzovní trhy a nelze opomenout ani instituce státní regulace a dohledu nad finančním trhem. (Revenda, 2005)

Pojišťovny jsou finanční instituce nabízející pojistnou ochranu svým klientům, která je chrání před možnou finanční ztrátou, vzniklou v důsledku nahodilé pojistné události. Tyto pojišťovací instituce operují na pojistném trhu a přebírají na sebe rizika vyplývající z uzavřených pojistných smluv. (Rejnuš, 2011) Pojištění vzniká uzavřením pojistné smlouvy s pojistitelem, za kterou platí pojistitel dohodnuté pojistné. Vyplaceným pojistným plněním pomáhají pojišťovny svým klientům při obnově jejich majetku, zdraví, odpovědnosti a dalších hodnot. (Ducháčková, 2009)

Podle předmětu jimi poskytovaných pojištění lze obecně členit pojišťovny na pojišťovny podnikající buď v odvětví životního, nebo neživotního pojištění. (Čejková, 2002) Životní pojištění lze charakterizovat jako pojistný produkt, kterým pojišťovna kryje riziko smrti a dožití pojištěného. (Ducháčková, 2009) V tomto typu pojištění bývají zahrnuty i další pojistná rizika – např. riziko invalidity, závažných onemocnění, trvalých následků úrazu apod. Navíc riziko smrti a dožití je velmi často vzájemně kombinováno v tzv. smíšená pojištění. (Rejnuš, 2011)

Neživotní pojištění je zaměřeno na pojistnou ochranu v rámci krytí široké škály rizik. (Čejková, 2002) Všeobecně zahrnuje pojištění majetková, odpovědnostní, úrazová a komerční zdravotní pojištění, jež může být doplňkem všeobecného zdravotního pojištění. (Rejnuš, 2011)

Dalším nebankovním finančním zprostředkovatelem jsou penzijní fondy. Jak uvádí Rejnuš (2011) jedná se o soukromé licencované finanční instituce, jejichž posláním je správa penzijních úspor. Tyto peněžní úspory účastníků penzijních fondů podléhají důchodovému systému ČR. Důchodový systém ČR se v současnosti skládá již pouze ze dvou pilířů. První pilíř, tzv. penzijní pojištění, hradí každý občan ČR povinně ve svém produktivním věku ze své mzdy ve výši 6,5 %. Státní penzijní pojištění je založeno na principu solidarity, kdy důchody současným důchodcům jsou vypláceny z těchto příspěvků aktivně pracujících občanů. Avšak staří lidé se dnes dožívají vyššího věku a zároveň se rodí méně dětí, a tak tyto příspěvky na státní důchody nestačí a stát je musí dotovat z výnosů

jiných daní, čímž se zadlužuje a zadlužuje i budoucí generace daňových poplatníků. (Mpsv.cz, 2017)

Z tohoto důvodu 1. 1. 2013 se vláda České republiky v rámci důchodové reformy snažila obohatit současný důchodový systém o tzv. druhý pilíř neboli tzv. penzijní připojištění. Toto dobrovolné penzijní připojištění mělo zamezit stálemu dotování důchodů pouze státem, a naopak přivést českou populaci k tomu, aby si na svůj důchod šetřila částečně sama z vlastních zdrojů. (Mfcr.cz, 2013) Tento druhý pilíř českého důchodového systému se však nepodařilo české vládě udržet při životě, a tak byl k 1. 1. 2016 oficiálně zrušen. Problém druhého pilíře spočíval v dobrovolnosti jeho zřízení a příspěvků zaměstnavatelů. Následně důvodem jeho zrušení byl nízký objem vybraných prostředků na výplaty důchodů v prvním pilíři a nevýhodné podmínky, které účastníky penzijních fondů příliš nezaujaly. (Kbpf.cz, 2017)

Způsob, jakým stát dokázal motivovat účastníky penzijních fondů ke spoření vlastních finančních prostředků na penzi, byl a stále je třetí pilíř důchodového systému ČR, tzv. doplňkové penzijní spoření. To se následně objevuje i ve finančních portfoliích vybraných klientů v praktické části této bakalářské práce. V tomto pilíři si účastníci sami mohou spořit své volné finanční prostředky a stát je v tomto typu spoření podporuje formou různých státních příspěvků (viz tabulka 1). Výhodou tohoto finančního produktu jsou nejenom státní příspěvky, které se postupně při vyšším vkladu účastníka (do výše 1 000 Kč) finančně zvyšují, ale také i případné příspěvky od zaměstnavatele či možnost daňových úlev. (Srovnac.cz, 2017) Výše státních příspěvků, jak je vidět z následující tabulky, zůstává konstantní (230 Kč/měs.) až do výše vkladu účastníka 3 000 Kč/měs. Co se týče daňových úlev, od 1. 1. 2017 byly nově navýšeny až na 24 000 Kč/rok při spoření celkového vlastního příspěvku 3 000 Kč/měs.

Tabulka 1: Výše státních příspěvků ve 3. pilíři důchodového systému ČR

Příspěvek účastníka	Státní příspěvek
300 Kč	90 Kč
400 Kč	110 Kč
500 Kč	130 Kč
600 Kč	150 Kč
700 Kč	170 Kč
800 Kč	190 Kč
900 Kč	210 Kč
1 000 Kč	230 Kč
1 100 Kč	230 Kč
1 200 Kč	230 Kč
1 300 Kč	230 Kč
1 400 Kč	230 Kč
1 500 Kč	230 Kč
1 600 Kč	230 Kč
1 700 Kč	230 Kč
1 800 Kč	230 Kč
1 900 Kč	230 Kč
2 000 Kč	230 Kč
3 000 Kč	230 Kč

Zdroj: (Srovnac.cz, 2017), upraveno autorkou

Další výhodou od 1. 1. 2013 je i možnost čerpání v rámci tohoto finančního produktu tzv. předdůchod. Předdůchod, jak vyplývá z názvu, spočívá v možnosti odejít do důchodu předčasně už o 5 let před dosažením důchodového věku. (Naseduchody.cz, 2017) Tato možnost je však limitována podmínkami, že doba předdůchodu musí trvat minimálně 2 roky a na každý měsíc v předdůchodu musí mít účastník naspořeno minimálně 30 % průměrné mzdy – v roce 2017 se jedná o částku 8 100 Kč. Což při odchodu do předdůchodu o dva roky dříve představuje mít našetřeno v tomto pilíři nejméně zhruba 194 400 Kč a o pět let dříve minimálně 486 000 Kč. (Finance.cz, 2017) Nevýhodou pro některé zájemce o toto spoření je doba spoření do 60 let bez možnosti případného výběru finančních prostředků.

Demografický problém stárnutí populace a stále narůstající počty obyvatel nad 65 let není však problémem pouze ČR, nýbrž se jedná o celosvětový problém ve většině vyspělých zemí. Z tohoto důvodu se penzijní fondy velice rychle rozvíjí jako finanční instituce s dlouhodobými investičními záměry a omezenou potřebou likvidity. (Rejnuš, 2011) Tyto společnosti investují především do kvalitních dlouhodobých finančních instrumentů, nejčastěji státních obligací, a usilují o jejich zhodnocení a vytvoření většího objemu spravovaného majetku. Z toho poté vyplácejí účastníkům penzijních fondů dávky (penze), jež přispívají k zachování jejich nezměněné životní úrovně v době důchodového věku.

Posledním nebankovním finančním zprostředkovatelem uvedeným pro účely této práce jsou investiční a podílové fondy, jež působí na finančních trzích. Motiv jejich vzniku spočívá v myšlence kolektivního investování (Revenda, 2005), které nejlépe spojuje zájem investorů efektivně zhodnotit své volné finanční prostředky a současně zabezpečit se proti případnému nezdaru rozptýlením rizik, jež mohou vzniknout z finančního investování.

Investiční fondy jsou samostatnými právníckými osobami ve formě akciové společnosti, jež jsou zřízeny zvláštním právním předpisem a jejichž předmětem podnikání je právě kolektivní investování. (Valach, 2006) Investiční fondy mohou obhospodařovat svůj majetek samostatně, ale většinou však svěřují toto obhospodařování investiční společnosti na základě smlouvy.

Investiční společnost vytváří podílové fondy a může existovat také ve formě akciové společnosti nebo jako společnost s ručením omezeným. Podílové fondy na rozdíl od investičních fondů nejsou právníckou osobou a nemají právní subjektivitu. Jsou pouze vnitřní organizační jednotkou investiční společnosti. (Valach, 2006) Investor, který vkládá peníze do podílových fondů, není akcionářem, ale pouze podílníkem v podílovém fondu investiční společnosti, čímž získává zvláštní druh cenných papírů – tzv. podílové listy, někdy nazývané také investičními certifikáty.

Existuje celá řada různých typů fondů, avšak pro účely této práce je stěžejní zejména členění investičních fondů dle typu investiční strategie. Od zvolené investiční strategie se odvíjí i skladba cenných papírů, do kterých fond investuje, a jejich celková rizikovost. (Valach, 2006) Jedná se o fondy peněžního trhu (nejméně rizikové), dluhopisové fondy,

akciové fondy (nejrizikovější), popřípadě smíšené fondy, jež jsou vzájemnou kombinací dříve zmíněných fondů. (Stowers, 1996)

Tyto podnikatelské subjekty si mohou na finančním trhu vzájemně částečně konkurovat nebo si v určitých činnostech pomáhat. Nemusí se však vždy jednat pouze o právnické osoby, nýbrž i o osoby fyzické. (Rejnuš, 2011)

1.2.3 Společnosti „nezávislého“ finančního poradenství

V České republice poskytují služby finančního poradenství nejen „nezávislé“ finančně poradenské společnosti, ale i ve velké míře finanční instituce, jež jsou závislé při svém poradenství na šíři své nabídky (banky a pojišťovny). Jedná se o typ „závislého“ finančního poradenství, kdy finanční instituce poskytují tyto poradenské služby prostřednictvím svých obchodních sítí (poboček), ve kterých pracovníci dané instituce nabízejí svým klientům pouze finanční produkty dané instituce. V této formě je dnes finanční poradenství pro klienta značně nevýhodné a omezující, jelikož klient nemá jistotu nejlepší nabídky na trhu. (Vinšová, 2011)

Oproti tomu existují na finančním trhu, nejen v ČR, i „nezávislé“ finančně poradenské společnosti, jejichž nezávislost je charakteristická právě neprovázaností poradenské společnosti a jejich poradců s konkrétní finanční institucí či skupinou. Finanční poradenství touto formou je realizováno prostřednictvím finančních poradců dané společnosti, kteří poskytují klientovi skutečné finanční poradenství na základě analýzy trhu a jeho finanční situace. (Vinšová, 2011)

Avšak v poslední době v souvislosti s dynamickým rozvojem „nezávislého“ finančního poradenství se setkáváme s rostoucím konkurenčním bojem mezi těmito společnostmi, který významně, spíše negativním způsobem, ovlivňuje kvalitu poskytování těchto služeb. Za špatný vliv je považován málo obezřetný přístup těchto společností při výběru svých finančních poradců a zároveň tlak managementu těchto společností na získávání klientů za každou cenu.

V následující tabulce 2 je proto znázorněn vývoj počtu finančních poradců největších finančně „nezávislých“ poradenských společností na českém finančním trhu. Zdrojem dat je webový portál Expertinafinance.cz (2017), jenž vychází z registru ČNB. Vývoj je zachycen vždy k 9. dni v 1. měsíci kvartálu kalendářního roku 2014–2017.

Tabulka 2: Vývoj počtu finančních poradců pracujících v největších finančně poradenských společnostech na území ČR (2014–2017)

Společnost	Typ	20.1.2014	9.7.2015	9.10.2015	9.1.2016	9.4.2016	9.7.2016	9.10.2016	9.1.2017
AKROPOL nezávislé finanční poradenství a.s.	MLM	154 ↓	114 ↓	97 ↑	98 ↓	76 ↓	70	70 ↓	65
Allrisk, a.s.	MLM	161 ↑	224 ↓	206 ↑	209 ↓	206 ↓	196 ↑	197 ↓	194
Broker Consulting, a.s.	MLM	864 ↑	925 ↓	892 ↑	924 ↑	928 ↑	951 ↓	904 ↓	895
DataLife a.s.	MLM	331 ↓	220 ↓	218 ↓	216 ↓	205 ↓	199 ↓	187 ↓	151
FG Financial Group, a.s. *	MLM	0	0	20 ↑	37 ↑	59 ↑	71 ↑	83 ↑	85
Fincentrum a.s.	MLM	1 606 ↓	1 438 ↓	1 436 ↑	1 440 ↓	1 431 ↓	1 419 ↓	1 388 ↑	1 396
KAPITOL pojišťovaci a finanční poradenství, a.s.	MLM	2 317 ↓	1 358 ↓	1 340 ↓	1 337	1 337	1 341 ↑	1 351 ↓	1 307
M.S.QUATRO, s.r.o.	MLM	188 ↓	107 ↓	103 ↓	95 ↓	88 ↓	83 ↓	74 ↓	71
OVB Allfinanz, a.s.	MLM	13 615 ↓	11 236 ↓	9 354 ↓	9 344 ↓	9 367 ↑	9 395 ↓	8 302 ↓	8 257
Partners Financial Services, a.s.	MLM	2 679 ↓	1 904 ↓	1 841 ↓	1 808 ↓	1 752 ↓	1 711 ↓	1 692 ↓	1 687
Salve Finance, a.s.	MLM	255 ↓	151 ↑	153 ↓	150 ↑	152 ↓	147 ↓	140 ↑	142
SMS finanční poradenství, a.s.	MLM	750 ↓	619 ↓	605 ↓	570 ↓	590 ↓	580 ↓	561 ↑	571
Swiss Life Select Česká republika s.r.o.	MLM	553 ↓	383 ↓	359 ↓	329 ↓	318 ↓	319 ↓	312 ↓	294
ZFP akademie, a.s.	MLM	3 591 ↓	2 908 ↓	2 851 ↓	2 790 ↓	2 656 ↓	2 129 ↓	2 012 ↓	1 933
CELKEM:		27 064	21 587	19 475	19 347	19 165	18 611	17 273	17 048

* u této společnosti je možnost statistik až od 10/2015

Zdroj: (Expertinafinance.cz, 2017)

Z této tabulky je zřejmé, že míra zaměstnanosti ve zmíněném oboru skutečně kolísá. Díky těmto údajům je možné vytvořit si vlastní obrázek o tom, která z uvedených společností se rozrůstá a která naopak ztrácí. V rámci porovnání vůči předchozímu období je nárůst poradců znázorněn zelenou šipkou směřující nahoru, pokles červenou šipkou směřující dolů a stav bez změny žlutým „semaforovým“ kolečkem. (Expertinafinance.cz)

Z tabulky 2 je tedy vidět, že konstantně od roku 2014 ztrácí své finanční poradce společnost DataLife, a.s., M.S. QUATRO, s.r.o., Partners Financial Services, a.s. a ZFP akademie, a.s. Stabilní růst ve sledovaných kvartálech roku 2015–2017 zaznamenává pouze společnost FG Financial Group, a.s. Druhou společností s nejčastějším nárůstem finančních poradců od roku 2014–2016 je společnost Broker Consulting, a.s. a třetí společnost Allrisk, a.s.

Další tabulka zobrazuje meziroční vývoj (nárůst či úbytek) finančních poradců u sledovaných společností finančního poradenství vyjádřený jak v počtu, tak i v procentech. Jsou porovnávány roky 2014 vs. 2015 a následně roky 2015 vs. 2016.

Tabulka 3: Meziroční vývoj počtu finančních poradců sledovaný v letech 2014–2015 a 2015–2016

Společnost	Nárůst / úbytek v počtu poradců 2014-2015	Nárůst / úbytek v % 2014-2015	Nárůst / úbytek v počtu poradců 2015-2016	Nárůst / úbytek v % 2015-2016
AKROPOL nezávislé finanční poradenství a.s.	↓ -40	↓ -25,97%	↓ -33	↓ -33,67%
Allrisk, a.s.	↑ 63	↑ 39,13%	↓ -15	↓ -7,18%
Broker Consulting, a.s.	↑ 61	↑ 7,06%	↓ -29	↓ -3,14%
DataLife a.s.	↓ -111	↓ -33,53%	↓ -65	↓ -30,09%
FG Financial Group, a.s. *	-	-	↑ 48	↑ 129,73%
Fincentrum a.s.	↓ -168	↓ -10,46%	↓ -44	↓ -3,06%
KAPITOL pojišťovací a finanční poradenství, a.s.	↓ -959	↓ -41,39%	↓ -30	↓ -2,24%
M.S.QUATRO, s.r.o.	↓ -81	↓ -43,09%	↓ -24	↓ -25,26%
OVB Allfinanz, a.s.	↓ -2 379	↓ -17,47%	↓ -1 087	↓ -11,63%
Partners Financial Services, a.s.	↓ -775	↓ -28,93%	↓ -121	↓ -6,69%
Salve Finance, a.s.	↓ -104	↓ -40,78%	↓ -8	↓ -5,33%
SMS finanční poradenství, a.s.	↓ -131	↓ -17,47%	↑ 1	↑ 0,18%
Swiss Life Select Česká republika s.r.o.	↓ -170	↓ -30,74%	↓ -35	↓ -10,64%
ZFP akademie, a.s.	↓ -683	↓ -19,02%	↓ -857	↓ -30,72%
CELKEM:	-5 477	-20,24%	-2 299	-11,88%

Zdroj: (Experti na finance.cz, 2017)

Z této tabulky je vidět, že v rámci porovnání roku 2014 vs. 2015 došlo k nárůstu finančních poradců pouze ve dvou sledovaných finančně poradenských společnostech. Největší nárůst v roce 2015 zaznamenala společnost Allrisk, a.s., ve které se počet finančních poradců oproti roku 2014 zvýšil až o 39,13 % (konkrétně o 63 osob). Druhý nárůst počtu finančních poradců zaznamenala společnost Broker Consulting a.s., ve které se počet těchto osob zvýšil v roce 2015 o celkem o 61. Procentuální nárůst však nebyl tak vysoký (7,06 %), jelikož společnost zaznamenávala v dalších letech přibližně podobný vývoj bez výrazných výkyvů. Celkově lze říci, že počet finančních poradců spíše klesá.

Tabulka 4: Meziroční vývoj počtu finančních poradců shrnutý v letech 2014–2016

Nárůst / úbytek v počtu poradců 2014-2016	Nárůst / úbytek v % 2014-2016
↓ -89	↓ -57,79%
↑ 33	↑ 20,50%
↑ 31	↑ 3,59%
↓ -180	↓ -54,38%
↑ 65	↑ 325,00%
↓ -210	↓ -13,08%
↓ -1 010	↓ -43,59%
↓ -117	↓ -62,23%
↓ -5 358	↓ -39,35%
↓ -992	↓ -37,03%
↓ -113	↓ -44,31%
↓ -179	↓ -23,87%
↓ -259	↓ -46,84%
↓ -1 658	↓ -46,17%
-10 016	-37,01%

V rámci celého období 2014–2016, jež je zobrazeno v tabulce 4, lze říci, že pozitivně se rozrůstají pouze společnosti Allrisk a.s., Broker Consulting a.s. a společnost FG Financial Group, a.s.

Zdroj: (Experti na finance.cz, 2017)

2. Charakteristika finančního poradenství v ČR

V současnosti je finanční poradenství na finančním trhu mnohem známější a daleko více potřebnou a využívanou finanční službou než v minulosti. Možností, které finanční trh v dnešní době nabízí, je opravdu nespočetně a jen těžko se v nich má šanci obyčejný člověk sám zorientovat. (Healy, 1985) V minulosti tím, že nebylo tolik finančních institucí na trhu, nebylo nutné z pohledu klienta zvažovat ani tolik kritérií ke správnému finančnímu rozhodnutí. (Overton 2008)

Finanční poradenství je vymezeno dle Konzultačního materiálu Ministerstva financí ČR na téma zprostředkování a poradenství na finančním trhu z roku 2006 jako: „*Služba spočívající v přímém nebo nepřímém doporučení určitého finančního produktu či skupiny finančních produktů majících srovnatelné vlastnosti konkrétnímu zákazníkovi, kdy tento zákazník má oprávněný důvod domnívat se, že doporučení je objektivní a plně zohledňující jeho specifickou situaci a potřeby.*“ (Mfcr.cz, 2006, s. 18)

Podstata jakéhokoliv typu poradenství, tedy i finančního, spočívá v budování vzájemné důvěry a vztahu mezi klientem a poradcem. Bez vzájemné důvěry nelze v rámci tohoto procesu dosáhnout úspěšných výsledků. Za úspěšný výsledek je považován spokojený klient s obdrženým řešením, které je optimální v dané situaci pro něho, a zároveň spokojený poradce s tím, že odvedl svou práci nejlépe, jak mohl. (Vinšová, 2011)

Avšak s ohledem na současnou situaci na trhu, kdy vládne mezi těmito společnostmi finančního poradenství silný konkurenční boj, je obtížné najít mezi finančními poradci opravdu „profíka“, který tuto práci nedělá pouze pro svůj vlastní prospěch. Jak však rozeznat finančního poradce profesionála od všemožných podvodníků v této branži? Finanční poradce by měl být člověk, který se dokáže orientovat v široké nabídce bankovních, pojistných, investičních a dalších finančních produktů a umí vybrat a doporučit vždy dle vybraných kritérií ten neoptimálnější z nich. (Vinšová, 2011)

Finanční poradce je fyzická nebo právnická osoba, jež je nezávislá, nepracuje tedy pro žádnou konkrétní finanční instituci (banku, pojišťovnu či jinou finanční instituci), a není smluvně vázaná na konkrétní počet uzavřených finančních produktů. Výše odměny

(tzv. provize) finančního poradce se odvíjí od počtu uzavřených finančních produktů (avšak není podmínkou) a je vždy vyplácena konkrétní bankou, pojišťovnou či jinou finanční institucí, kde finanční poradce daný produkt sjedná. To je také další výhodou pro klienta, že za tyto služby finančního poradenství neplatí, jelikož finanční poradce potřebuje pro svůj zisk klienta a klient zase ke správnému finančnímu rozhodnutí kvalitního finančního poradce. (Overton, 2008)

Návod na rozeznání dobrého a špatného finančního poradce dle Filipa (2006, s. 309) zní: *„Dobrý finanční poradce by Vám měl pomoci v okamžiku, kdy chcete přemýšlet a rozhodovat o svých osobních nebo rodinných financích, ale nemáte čas na vlastní podrobný průzkum finančního trhu, nejste právě odborníci na osobní finance, investování, kapitálové trhy, máte málo peněz a chcete jich získat víc, nebo naopak máte peněz hodně a máte starost, jak je v budoucnu co nejlépe spravovat.“*

2.1 Fáze procesu „nezávislého“ finančního poradenství

Prvním krokem „nezávislého“ finančního poradce je oslovení potenciálního klienta, nejčastěji telefonickou formou. Avšak ne každý člověk přijme prvotní kontakt v této formě komunikace hned pozitivně. Většina lidí v souvislosti s rozmachem telemarketingu a různých telefonických průzkumů reaguje na většinu cizích hovorů spíše negativně a odmítavě. (Neprašová, 2013) K tomu, aby se finanční poradce měl možnost ke klientovi dostat a získat si ho, musí zvolit neutřelý způsob, upoutat ho a odlišit se od ostatních již v telefonu. Musí vzbudit v klientovi zvědavost a chuť se setkat osobně.

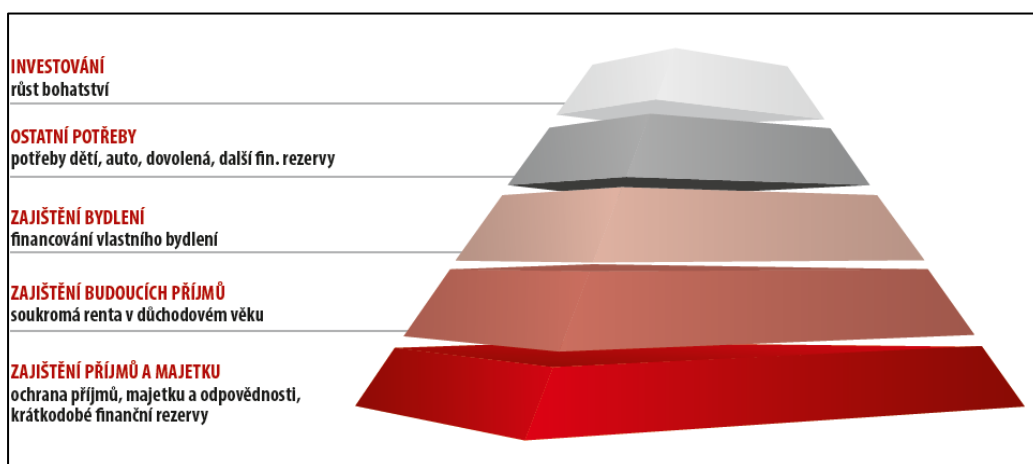
Pokud klient přistoupí na osobní setkání, další krok záleží jen na osobních schopnostech poradce, co vše dokáže klientovi nabídnout nebo zprostředkovat, a jak silně si dokáže získat jeho důvěru. V této fázi je klíčovým momentem v roli poradce navázání vztahu s klientem, prokázání profesionálního přístupu a schopnosti orientace v nabídce dostupných produktů na trhu. V této chvíli by měl zároveň klient rozpoznat, zda se jedná o finančního poradce profesionála či podvodníka, který chce pouze využít situace klienta pro vlastní prospěch. Hlavním cílem finančního poradce na první schůzce je získat si klientovu důvěru, protože jak je všeobecně známo, jeden spokojený klient přiláká další potenciální spokojené klienty.

(Neprašová, 2013) Takový klient totiž neváhá poskytnout kladné doporučení svým příbuzným i známým, na čemž je skutečně úspěšné „nezávislé“ finanční poradenství založeno.

Kvalitní finanční poradenství však nelze provést pouze na jedné schůzce s klientem, nýbrž se jedná o dlouhodobý proces, jenž vyžaduje jejich vzájemnou spolupráci. Práce s každým klientem je vždy velice individuální, avšak i přesto ji lze vydělit do několika kroků probíhajících ve čtyřech základních etapách (Neprašová, 2013):

1. ANALÝZA současného stavu, finanční situace klienta, jeho cílů a potřeb;
2. NÁVRH komplexního řešení;
3. REALIZACE vybraného řešení (tj. zprostředkování nástrojů finančního trhu);
4. SERVIS (tj. následná péče o klientovo finanční portfolio).

Důkladná analýza slouží ke správnému pochopení klientových představ a přání. K tomu, aby však tato analýza proběhla úspěšně, je nutné, aby mezi finančním poradcem a klientem byla již zmiňovaná vzájemná důvěra a otevřenost. V rámci finanční analýzy se poradce věnuje otázkám finančního plánování a vyjasňuje si s klientem jeho priority v rámci různých životních etap. (Neprašová, 2013) Pro jasnější znázornění bývá často využívána Maslowova pyramida potřeb přetransformovaná do modelu vhodného k využití při plánování osobních financí v praxi (viz obrázek 1).



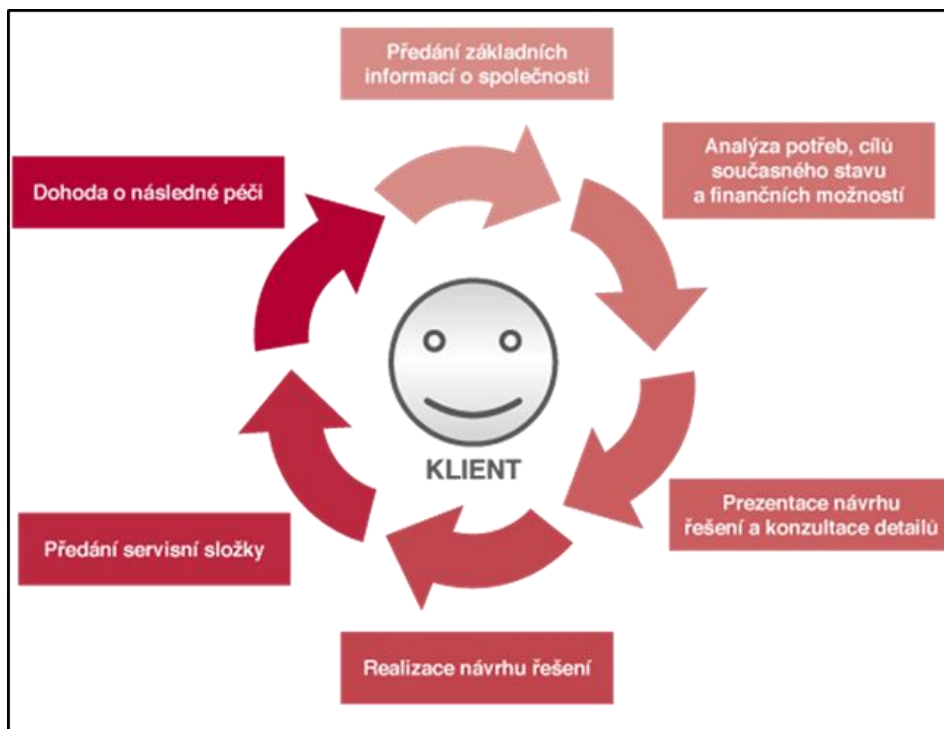
Obrázek 1: Maslowova pyramida potřeb – upravená k využití v oblasti osobních financí
Zdroj: (Neprašová, 2013, s. 26)

Jednotlivé události je potřeba rozplánovat a přizpůsobit jim i rodinný rozpočet. Je potřeba na ně myslet s příslušným časovým předstihem, aby mohly být dané cíle i potřeby plně uspokojeny. Ovšem zároveň je nutné zvážit i pravděpodobnost událostí neplánovaných, jež nastat nemusí, ale mohou, a zahrnout je také do rodinného rozpočtu. (Neprašová, 2013) Při této fázi je finanční poradce ze zákona povinen vyplnit Záznam o požadavcích a potřebách klienta, jež je součástí vzniklé dokumentace.

Teprve poté je finanční poradce schopen na základě zjištěných údajů a dat o klientovi připravit pro něho návrh řešení, nejčastěji formou finančního plánu. Tento osobní finanční plán ukazuje klientovi možnosti využití různých nástrojů finančního trhu ve vztahu k jeho osobním či rodinným financím. (Neprašová, 2013) Z prováděných výzkumů vyplývá, že klienti často znají základní specifika dostupných produktů, ale nejsou schopni je prakticky využít a propojit je s aktuálním ekonomickým děním na trhu. To vysvětluje stále přetrvávající zvyk lidí „nechávat ležet své úspory na běžných účtech v bankách“, kde mají téměř nulové (reálně někdy i záporné) zhodnocení svých financí.

Na další schůzce s klientem finanční poradce prezentuje navrhovaná řešení a vysvětluje důvody, které ho k tomuto návrhu vedly. V případě, že se klient rozhodne pro toto řešení a ztotožní se s ním, přichází na řadu fáze realizace při výběru vhodných finančních nástrojů. Popřípadě dochází k úpravě nastavení již využívaných finančních produktů tak, aby funkčně i nákladově maximálně vyhovovaly klientovým definovaným cílům. (Neprašová, 2013) Další setkání s klientem slouží k vyřízení potřebné administrativy, která je nutnou součástí této práce.

Samozřejmostí při poskytování profesionálního finančního poradenství je i tzv. následná péče o klienty. (Neprašová, 2013) Tím je myšlen další servis, který by měl probíhat v pravidelných intervalech z důvodu včasné reakce na měnící se okolnosti, jak v životě klienta, tak i na finančním trhu. Celý postup poskytování finančního poradenství je obecně znázorněn na následujícím obrázku.



Obrázek 2: Postup při komplexním finančním poradenství
Zdroj: (Neprašová, 201, s. 27)

2.2 Finanční analýza

Pojem „finanční analýza“ zahrnuje rozbor jakýchkoliv ekonomických činností daného subjektu, ve kterých rozhodující roli mají především peníze a čas. Finanční analýza posuzuje výkonnost a perspektivu daného subjektu, při níž interpretuje finanční informace o něm z minulosti i současnosti. (Lee, 2009) Zobrazuje rozdíly v peněžních hodnotách, řeší otázky likvidity, rentability (tj. ziskovosti) a hospodárnosti daného subjektu. Pro určení jeho finanční situace v budoucnosti využívá možné predikce na základě tržní situace a již zjištěných informací o něm. (Mrkvička, Kolář, 2006)

Obecně cílem finanční analýzy je rozpoznat finanční zdraví ekonomického subjektu a identifikovat jeho silné a slabé stránky (Lee, 2009), které by mu mohly v budoucnu pomoci nebo mu mohly způsobit případné problémy. (Mrkvička, Kolář, 2006)

Postup, jak dosáhnout hlavního cíle finanční analýzy (Mrkvička, Kolář, 2006), spočívá v:

- a) zobrazení uplynulého vývoje finanční situace,
- b) určení daných příčin jejího zlepšení či zhoršení,
- c) volbě nejvhodnějších směrů dalšího vývoje činností a usměrňování finančního hospodaření.

Dle Mrkvičky a Koláře (2006) ne ve všech případech však lze dosáhnout všech výše uvedených kroků. Záleží na tom, kdo a proč finanční analýzu provádí. Finanční analýzu dle výše zmíněných kroků provádí nejenom finanční konzultant, který rozebírá současnou finanční situaci svých klientů, ale i finanční analytik, který rozebírá zase naopak výkonnost podniku v rámci celku i jednotlivých pododdělení.

2.3 Finanční zdraví jedince

Pro zajištění finančního zdraví všech ekonomických subjektů se vychází ze stejného předpokladu. (Mrkvička, Kolář, 2006) Hlavním cílem je to, aby se ekonomické subjekty snažily docílit co nejlepšího výsledku hospodaření (tedy co největšího rozdílu mezi svými výnosy a náklady).

Finančně zdravý jedinec je schopný včas uhrazovat splatné závazky a disponuje určitou finanční rezervou. Důležitou podmínkou pro udržení finančního zdraví je perspektiva dlouhodobé likvidity, to znamená, aby daný subjekt byl schopný hradit své závazky dlouhodobě i v budoucnu. (Mrkvička, Kolář, 2006) To významně ovlivňuje poměr cizích a vlastních zdrojů v celkové struktuře jeho financí.

Menší podíl cizích zdrojů znamená menší zatížení fixními platbami, a tudíž menší zranitelnost daného subjektu při výkyvech v hospodaření směrem dolů. Takový jedinec navíc snadněji získá externí zdroje financování – např. bankovní úvěr, jelikož je jistější investicí pro věřitele. Čím větší je výnosnost (neboli rentabilita) půjčených finančních prostředků, tím pevnější je finanční zdraví jedince. (Mrkvička, Kolář, 2006)

Cílem finančně zdravého jedince, který o svých financích přemýšlí a plánuje, by určitě mělo být dosažení finanční nezávislosti. Proč? Z důvodu, aby jedinec nemusel pracovat až do svého důchodového věku, který se navíc stále zvyšuje, popřípadě aby nemusel mít obavy o to, že právě v tomto starším věku přijde o práci a bude bez příjmu. (Stowers, 1996) Proto je důležité řídit se pravidlem: „*Utrácej méně, než vyděláváš, nebo vydělávej více, než utrácíš a vzniklý rozdíl vhodně investuj.*“

Ekonomické subjekty, jež mají rostoucí problémy v peněžních tocích (potřebné likviditě) a zároveň klesá jejich výsledek hospodaření, mají chatrné finanční zdraví a ocitají se ve finanční tísní. (Mrkvička, Kolář, 2006)

2.4 Finanční strategie a finanční plán

Finanční strategie reaguje na strategické cíle definované vybraným subjektem a snaží se jim přizpůsobit i svou finanční politiku. Mezi nejdůležitější strategické cíle patří především dlouhodobá tvorba finančních zdrojů, efektivní zhodnocení přebytečné likvidity, snížení nákladů či zabezpečení finančních rizik. Strategické cíle by měly být definovány dle pravidla SMART, podle kterého by měly být: specifické, měřitelné, akceptovatelné, reálné a časově vymezené. (Keřkovský, Novák a kol., 2015)

Při tvorbě návrhů finanční strategie pro vybraného jedince je vždy nejprve analyzována jeho současná finanční situace, pravidelné příjmy a výdaje, současné finanční portfolio složené z vlastního majetku a finančních závazků. Následně jsou pro něj vždy navržena možná řešení směřující k dosažení jeho cílů dle zvolených časových priorit. (Keřkovský, Novák a kol., 2015) Každý návrh finanční strategie by měl obsahovat popis budoucího stavu, kterého má být dosaženo a také jakým způsobem ho má být dosaženo, aby mohl být vyhotoven optimální finanční plán.

Optimální finanční plán je ten, který je ze všech navrhovaných řešení dle zkoumaných kritérií v dané situaci nejvhodnější pro daného jedince. Finanční plán představuje návod, jak si splnit strategické finanční cíle s využitím efektivních finančních produktů. Je zároveň mapou, která jedinci ukazuje, kde je a kam se chce dostat. (Filip, 2006) Finanční plán

se skládá vždy ze složky příjmové a výdajové, dle které poskytuje informace o využití vlastních a cizích finančních prostředků. (Fotr, 2012)

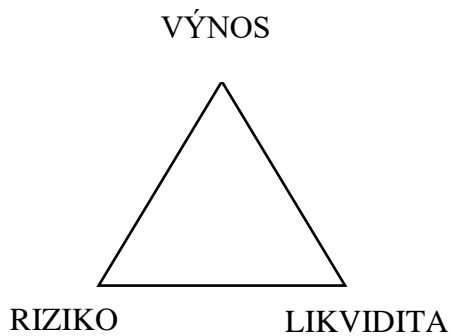
2.5 Dlouhodobé financování – investice

Investice jsou v dnešní době velmi oblíbeným termínem. Dříve byly investice poutavé pouze pro bohatší vrstvu, která měla přebytek peněz, ale dnes v souvislosti s rozvojem vyšší životní úrovně a kolektivního investování se dají investovat i jen malé částky. (Filip, 2006)

Jak uvádí Josef Valach (2006, s. 16): „*Investice ve svém nejširším pojetí jsou v ekonomické teorii charakterizované jako ekonomická činnost, při níž se subjekt vzdává své současné spotřeby s cílem zvýšení produkce statků v budoucnosti.*“

Pro všechny investice jsou společné tři základní parametry: výnos, riziko a likvidita. Zhodnocení investice neboli výnosy investice jsou brány nejčastěji jako procentuální roční výnosy. (Beneš a kol., 1993) Riziko investice je spojeno s kolísáním výnosů investice v čase. A likvidita je rychlost, s jakou můžeme investici bez dodatečných nákladů proměnit zpět na hotové peněžní prostředky. (Filip, 2006)

Jak velký výnos a jakou likviditu (tj. dostupnost finančních prostředků) jedinec preferuje a současně jaké riziko je ochoten přitom podstoupit, popisuje tzv. magický trojúhelník investování na obrázku 3. (Filip, 2006) Na základě tohoto trojúhelníku je patrné, že neexistuje ideální investice, která by dlouhodobě přinášela vysoké výnosy při nízké úrovni investičního rizika s vysokou likviditou. Jedinec v roli investora musí u své investice vždy slevit alespoň z jednoho z těchto tří požadavků, aby své ostatní požadavky mohl zvýšit. Správný investor většinou snižuje ten požadavek, který pro něj má nejnižší váhu při investičním rozhodování. V praxi se znalosti a zkušenosti jedince s investováním zjišťují nejčastěji podle investičního dotazníku.

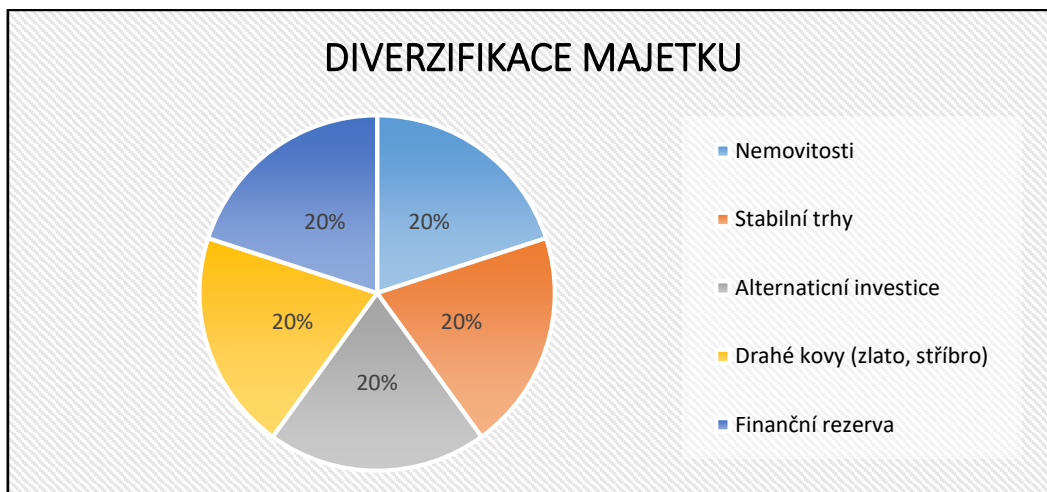


Obrázek 3: Investiční trojúhelník
Zdroj: (Filip, 2006, s. 207)

Dle odborné literatury (Valach, 2006) se rozlišují tři základní typy postojů k riziku:

- a) averze k riziku – investice bez rizika nebo jen s malým rizikem,
- b) sklon k riziku – více rizikové investice při dosažení vyššího výnosu,
- c) neutrální postoj – rovnovážný přístup k riziku i ke zhodnocení.

I proti možnému riziku se však jedinec může chránit tím, že si bude vytvářet finanční rezervy určené ke krytí případných investičních výkyvů. Oproti tomu je však daleko účinnější a praktičtější jako obrana proti možnému riziku tzv. diverzifikace rizika, tedy rozložení rizika na co největší základnu, čímž dojde k jeho snížení. (Valach, 2006) Domácnosti diverzifikují své investiční vklady nejčastěji tím, že investují své volné peněžní prostředky většinou do nejrůznějších druhů hmotného, nehmotného či finančního investičního majetku. Doporučený poměr optimální diverzifikace majetku je zobrazen na obrázku 4. (Zlatostribro.com, 2013)



Obrázek 4: Doporučený poměr diverzifikace majetku
 Zdroj: (Zlatostribro.com, 2013), upraveno autorkou

Jak dosáhnout požadovaných investičních cílů stanovených jedincem určuje a řídí následně zvolená investiční strategie, která vychází z očekávaných výnosů, rizika a očekávaných důsledků investic s ohledem na likviditu. (Valach, 2006) Strategie dlouhodobého investování spočívá v hledání nejvhodnějších alternativ financování investic za pomoci různých finančních zdrojů. (Stowers, 1996)

3. Osobní a rodinné finance

Dle Filipa (2006, s. 188): „*Jsou osobní finance jednoduše aplikací principů finanční ekonomie na individuální či rodinná finanční rozhodnutí.*“ Ve svém díle „Osobní a rodinné finance“ řeší zásadní otázky: „*Kolik peněz budu potřebovat v budoucnosti při jednotlivých životních událostech? Jak mám potřebné peníze našetřit?*“.

Po ukončení studií v okamžiku postupného osamostatňování se od své rodiny každý mladý jedinec obvykle řeší svůj první podnájem. Postupem doby se rozhodne řešit vlastní bydlení, svatbu s životním partnerem, založení rodiny, výchovu a studium svých dětí, důchod či rentu, na což potřebuje mít dopředu našetřené peníze. K tomu, aby si vybraný jedinec včas na všechny tyto události našetřil a nemusel je kvůli nedostatku finančních prostředků odkládat, je zapotřebí plánovat své osobní finance a řídit se svým finančním plánem.

3.1 Přístup českých domácností ke svým úsporám a majetku

Většina českých rodin nechává své finanční úspory ležet v obchodních bankách. Problémem je, že většina těchto bankovních produktů nedosahuje ani výnosů, které by pokryly inflaci, a proto jejich uložené vklady ztrácejí svou reálnou hodnotu. Toto tvrzení dokládá i statistický údaj o výnosnosti na běžných účtech, který dosáhl za posledních 10 let průměrně za rok - 4,2 %. Češi jsou známí svým konzervativním přístupem, který se odráží i v jejich volbě finančních produktů. Volí nejčastěji takové finanční produkty, které jsou bezpečné a málo výnosné. Příkladem je oblíbené stavební spoření. (Filip, 2006)

Majetek má typická česká rodina umístěn jednak v reálných aktivech, které reprezentuje rodinný dům, pozemek, auto, chata rodiny apod., a jednak ve finančních aktivech, které tvoří hotovost a finanční produkty rodiny (např. stavební spoření, životní pojištění, penzijní připojištění, aj.). (Filip, 2006) Popřípadě pokud rodina investuje, tak se v tomto portfoliu objevují ještě investice do podílových či akciových fondů.

3.2 Největší problémy rodinných financí v ČR

Češi v minulosti nepřemýšleli o svých financích vůbec. Peníze nechávali ležet v bance nebo „v bezpečí“ doma. Tyto špatné návyky si vypěstovaly již v době socialismu, kdy peníze byly státem zcela automaticky přerozdělovány a distribuovány. Nad zajištěním primárních potřeb (např. bydlení, zdraví, vzdělání, aj) nebylo potřeba přemýšlet, jelikož všechno zajišťoval a finančně podporoval stát. A tak se lidé zaměřovali daleko více na potřeby sekundární (např. oblečení, jídlo a další spotřební předměty – automobily, televize či dovolené).

Avšak v dnešní době se situace změnila. V souvislosti s rozvojem tržní ekonomiky se každý musí postarat o zajištění svých primárních potřeb sám, což něco stojí. (Filip, 2006) Z tohoto důvodu je potřeba změnit investiční chování a zaměřit se na finanční plánování, které zajistí splnění stanovených finančních cílů. Pokud tedy člověk nebude mít svoje vlastní finanční úspory, bude odkázán pouze na velmi nízký státní důchod a prudce mu poklesne jeho životní úroveň. Tento hrozící dopad si však lidé postupně začínají uvědomovat, a proto se dnes již zajímají o své peníze a jejich zhodnocení mnohem více.

Dnes je finanční trh doslova přesycen různorodou nabídkou finančních produktů, při níž mohou lidé zhodnocovat své osobní i rodinné finance. Avšak dnešní doba je velmi uspěchaná a lidé nemají dost času, aby se zabývali všemi těmito nabízenými produkty sami. Z tohoto důvodu vzniklo na trhu nové místo pro tzv. finanční poradce (zprostředkovatelé), kteří pomáhají lidem za úplatu zorientovat se v široké nabídce finančních produktů, spravují jejich finanční portfolia a vytvářejí pro ně finanční plány k zajištění jejich potřeb a cílů.

Příjmy a výdaje domácností

Dle odborné literatury (Filip, 2006), (Oškrdalová, 2013) existují tři hlavní kategorie příjmů:

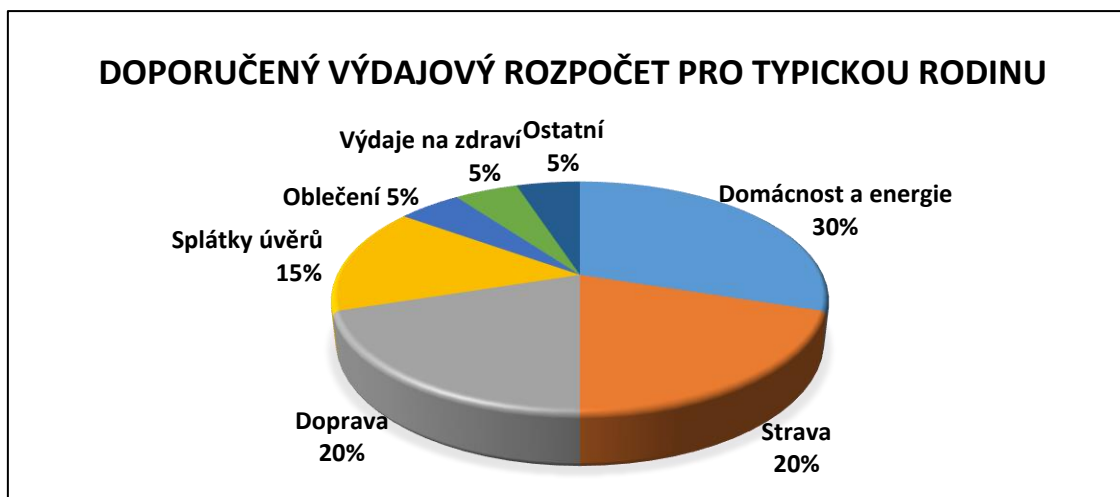
1. **Aktivní příjmy** – kam se řadí mzda, bonusy, odměny, příjmy z podnikání. Jejich zdrojem jsou oblasti, ve kterých má jedinec aktivní roli – poskytujete svoje služby zaměstnavateli či prodává svoje výrobky.
2. **Portfoliové příjmy** – jsou příjmy z investic a finančního majetku (kapitálové zisky z cenných papírů, dividendy, kuponové platby, poplatky za autorská práva.
3. **Pasivní příjmy** – jsou např. příjmy z pronájmu nemovitosti, účasti ve společnostech, kde není aktivní role investora.

Do dalších kategorií lze zařadit příjmy sociální, mimořádné, hrubé a čisté příjmy. Celkový příjem domácností je ovlivněn počtem osob s vlastním příjmem (pokud nějaký mají) a jejich ekonomickou aktivitou.

Z hlediska výdajové stránky budeme zkoumat jedince jako racionálního nakupujícího, kterého zajímá cena a co za ni dostane. Při analýze osobních nebo rodinných výdajů je užitečné rozdělit si výdaje do dvou základních kategorií (Filip, 2006), (Oškrdalová, 2013):

1. **Fixní výdaje** – ty jde jen velmi těžko změnit či minimalizovat. Jsou jimi např.: splátky hypotéky, platby leasingu na auto, inkasa, daně, sociální a zdravotní pojištění, platby za vodu, elektřinu, plyn, topení či paušální platby za internet či mobilní telefon.
2. **Kontrolovatelné výdaje** – tyto výdaje mám jako spotřebitel možnost ovlivnit a omezit je. Jsou to např.: výdaje na zábavu (kino, divadlo, sport, jídlo v restauracích), oblečení, ale i pravidelné investiční výdaje či spoření.

Není možné sestavit jednotný rozpočet, kterým by se řídila každá rodina, neboť každá domácnost je v jiné finanční situaci. Lze navrhnout pouze doporučené rozdělení celkových měsíčních výdajů (viz obrázek 5).



Obrázek 5: Doporučený výdajový rozpočet pro typickou rodinu

Zdroj: (Filip, 2006, s. 207), upraveno autorkou

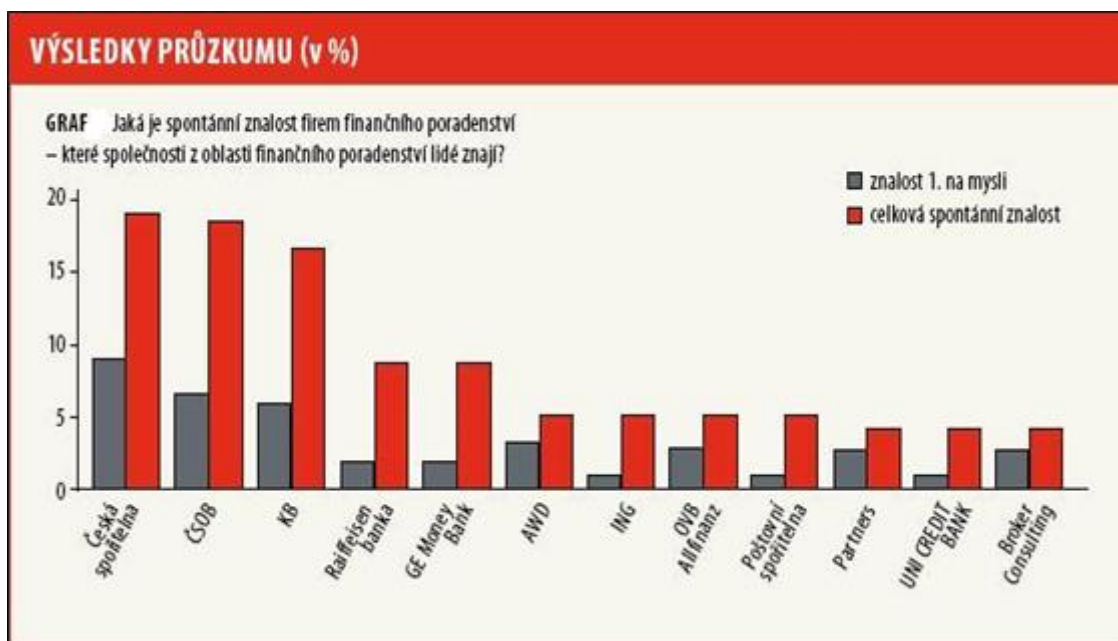
4. Postavení finančního poradenství v praxi v ČR

V praxi se ukazuje, že Češi začali více přemýšlet o svých osobních financích až vlivem finanční krize, v kterou vyústila vleklá recese české ekonomiky. Lidé začali daleko více zajímat, jak co nejefektivnějším způsobem naložit se svými penězi, a proto vzrostl i jejich zájem o služby „nezávislého“ finančního poradenství. (Neprašová, 2013) Za přínos těchto služeb lidé považují i to, že za ně nemusí platit. Avšak postupem doby, čím více se lidé setkávali s „nezávislymi“ finančními poradci, zjistili, že ne všichni odvádějí svou práci profesionálně, a proto se vlivem strachu jejich zájem o tyto služby zase snížil. Pokud jsou však lidé se svým finančním poradcem spokojeni a důvěřují mu, vznikají mezi nimi často až přátelské vztahy. (Vinšová, 2011)

4.1 Povědomí a důvěra Čechů ve společnosti „nezávislého“ finančního poradenství – prováděné průzkumy a dotazníková šetření

Z prováděných výzkumů v ČR na toto téma vyplývá, že většina české populace stále zcela neví, jaký přínos jim může přinést kvalitní „nezávislé“ finanční poradenství a neustále ho zaměňují se závislým finančním poradenstvím, jež poskytují nejčastěji banky či pojišťovny. (Neprašová, 2013) Toto tvrzení dokládají i výsledky následného průzkumu provedeného společností IBRS s.r.o. Bylo zjištěno, že stále většina lidí v ČR by se v rámci finančního poradenství obrátila raději na banku než na některou z finančně „nezávislých“ poradenských společností. Důvodem toho je chybné povědomí o těchto společnostech a nedůvěra v ně. (Vinšová 2011)

Z následujícího obrázku 6 vyplývá, že v mysli Čechů stále převažují v oblasti financí velké banky – nejčastěji: Česká spořitelna, Československá obchodní banka a Komerční banka. Na některou z finančně poradenských společností si vzpomněl z celkem 1 000 dotázaných jen málokdo. (Beok.cz, 2011)



Obrázek 6: Povědomí a znalost firem finančního poradenství

Zdroj: (Beok.cz, 2011)

Ovšem i přes zmíněný průzkum, který dokládá nedostatečné povědomí lidí o těchto službách a společnostech, je však zaznamenán v tomto sektoru služeb v posledních letech trvale stoupající trend zájmu. (Neprašová, 2013) Tento stoupající trend je ovlivněn jednak zvyšující se lidskou gramotností, větším rozhledem, čemuž napomáhá i internet, ale jednak i klesajícím demografickým vývojem české populace, jež souvisí se zajištěním požadované životní úrovně v neproduktivním věku. (Vinšová 2011) Klientovi již nestačí nabídka pouze jedné finanční instituce, ale vyžaduje tržní porovnání a následný výběr optimální finanční strategie.

Pro přehlednost je zde uveden i zkrácený dotazníkový průzkum, který provedl v roce 2014 Tomáš Kohút na internetovém portálu Vyplnto.cz ke zjištění spokojenosti Čechů s poskytováním služeb nezávislého finančního poradenství. V rámci tohoto průzkumu bylo osloveno celkem 628 respondentů, z nichž 359 osob tvořily ženy a 269 osob muži. Většina oslovených respondentů měla vysokoškolské vzdělání či střední školu s maturitou a byla ve věku 19–30 let. Jejich odpovědi jsou zaznamenány a vyhodnoceny v následujících tabulkách 5, 6, 7, 8. (Vyplnto.cz, 2014)

Tabulka 5: Dotazníkový průzkum: „Máte osobní zkušenost s některou z finančně poradenských společností?“

Odpověď	Absolutní počet	Procentuální počet (globálně)
„Ne, finančně poradenskou službu nevyhledávám.“	349	55,57 %
„Ano, jsem stávajícím klientem finančně poradenské společnosti.“	157	25 %
„Ano, jsem bývalým klientem finančně poradenské společnosti.“	84	13,38 %
„Zatím ne, finančně poradenskou službu vyhledávám.“	38	6,05 %

Zdroj: (Vyplnto.cz, 2014), upraveno autorkou

Tabulka 6: Dotazníkový průzkum: „Jaké povahy je Vaše osobní zkušenost s finančním poradcem?“

Odpověď	Absolutní počet	Procentuální počet (globálně)
Spíše pozitivní	78	12,42 %
Neutrální	60	9,55 %
Pozitivní	58	9,24 %
Spíše negativní	32	5,1 %
Negativní	12	1,91 %

Zdroj: (Vyplnto.cz, 2014), upraveno autorkou

Tabulka 7: Dotazníkový průzkum: „Byla Vám provedena komplexní finanční analýza nebo se finanční poradce zaměřil pouze na uzavření určitého produktu?“

Odpověď	Absolutní počet	Procentuální počet (globálně)
„Ano, byla mi provedena komplexní finanční analýza.“	169	26,91 %
„Ne, finanční poradce vyvíjel snahu pouze k prodeji určitého produktu.“	71	11,31 %

Zdroj: (Vyplnto.cz, 2014), upraveno autorkou

Tabulka 8: Dotazníkový průzkum: „Byl jste natolik se službou finančního poradenství spokojen, že jste poskytl kontakty na Vaše známé?“

Odpověď	Absolutní počet	Procentuální počet (globálně)
„Byl jsem spokojen, ale kontakt(y) jsem neposkytl.“	94	14,97 %
„Byl jsem spokojen, kontakt(y) jsem poskytl.“	80	12,74 %
„Nebyl jsem spokojen, kontakt(y) jsem neposkytl.“	50	7,96 %
„Nebyl jsem spokojen, kontakty jsem poskytl.“	16	2,55 %

Zdroj: (Vyplnto.cz, 2014), upraveno autorkou

Z výše uvedených otázek, jež byly součástí dotazníkového průzkumu provedeného v roce 2014 na webovém portálu Vyplňto.cz ke zjištění spokojenosti Čechů s poskytováním služeb nezávislého finančního poradenství vyplývá, že více jak polovina respondentů (55,57 %) finančně poradenské služby nevyhledává, 25 % respondentů finančně poradenské služby využívá, 13,35 % respondentů finančně poradenské služby využilo v minulosti, ale nyní už je nevyužívá, a zbylých 6,05 % respondentů zatím finančně poradenské služby nevyužilo, ale v současné době je vyhledává.

Dále z provedeného výzkumu bylo zjištěno, že u většiny respondentů převažuje spíše pozitivní či neutrální názor na zkušenost s využitím služeb finančního poradce, jenž většině respondentů provedl komplexní finanční analýzu, se kterou byli respondenti většinou spokojeni. Avšak další kontakty jako odměnu za provedenou práci finančnímu poradci spíše Češi moc neposkytují. Najdou se mezi nimi však i tací, kteří je ochotně poskytnou (12,74 % respondentů).

4.2 Největší test finančních poradců v ČR

Kvalitu finančních poradců v České republice prozkoumal i specializovaný web Poradci - sobě.cz ve spolupráci se serverem Měsec.cz v rámci největšího testu finančních poradců provedeného naposledy v roce 2011. Byli testováni poradci AWD (nově Swiss Life Select ČR s.r.o.), Broker Consulting, a.s., Fincentrum a.s., Partners Financial Services, a.s., OVB Allfinanz, a.s. a další vybrané banky. Tento test prováděli testeři ve věku nad 30 let, kteří řešili své reálné finanční potřeby svých rodin a snažili se získat od finančních poradců optimální finanční plán, který by odpovídal jejich cílům. Test probíhal od dubna do června roku 2011 ve čtyřech velkých městech České republiky – v Praze, Brně, Plzni a Liberci. Hodnotila se forma jednání s klientem, sběr dat a navržená řešení. (Měsec.cz, 2011)

Jak dopadly velké finančně poradenské firmy v prvním velkém hodnotícím testu běžných lidí bez větších zkušeností s finančním poradenstvím? Nejlepší dojem udělala dle internetového serveru Měsec.cz (2011) společnost Broker Consulting, a.s., na druhém a třetím místě se umístila společnost Partners Financial Services, a.s. a společnost AWD,

jež byla nově přejmenována na Swiss Life Select ČR s.r.o. Podprůměrný výkon naopak podala společnost OVB Allfinanz, a.s. spolu s vybranými bankami.

Objektivitu testu zajišťuje účast laiků na modelových schůzkách a hodnocení kvality řešení odbornou porotou. Během testu se uskutečnilo více jak 60 schůzek s více jak 27 finančními poradci, jejichž provedená práce byla následně hodnocena známkou 1–5 (viz tabulka 9). (Mese.cz, 2011)

Tabulka 9: Hodnocení finančních poradců v rámci největšího testu v roce 2011

Společnost	Plzeň	Liberec	Praha	Brno	Známka	Pořadí
Váha (koeficient)	0,25	0,25	0,25	0,25		
Broker Consulting, a.s.	1,5	1	1	1	1	1.
Partners Financial Services, a.s.	1	1	3	3	2	2.
AWD ČR (Swiss Life Select ČR, s.r.o.)	2,5	2	3,5	3	2,5	3.
Fincentrum a.s.	3,5	1,5	3,5	3	3	4.
Banky	3,5	3	4	0	3,5	5.
OVB Allfinanz, a.s.	4	4	3	2,5	3,5	6.

Zdroj: (Mešec.cz, 2011), upraveno autorkou

5. Finanční analýza vybraných subjektů s návrhy optimální finanční strategie

Za modelové klienty byli pro výzkum této bakalářské práce vybráni dva subjekty. Jedním subjektem je výdělečně činný mladý pár připravující se na společné soužití spojené případně i se založením vlastní rodiny. Druhým subjektem je naopak již fungující rodina se třemi dětmi. Důvodem této volby bylo sledování vývoje finanční situace obou subjektů v důsledku využití finančního plánování. Na základě jednotlivých fází finančního poradenství byla provedena kompletní finanční analýza těchto vybraných subjektů s návrhy i následnou realizací optimálního řešení.

5.1 Klienti A – základní informace

Mladý pár (klienti A) ve věku 24 a 22 let uvažuje o společné budoucnosti. Muž (24 let) pracuje na plný úvazek třetím rokem ve firmě ŠKODA AUTO a.s. jako zkušební technik a zároveň dálkově studuje VŠ. Žena (22 let) studuje 3. ročník denního bakalářského studia s cílem dokončit letos studium státními závěrečnými zkouškami. Nadále by však chtěla pokračovat v navazujícím magisterském oboru. Žena dochází při studiu 1–2 dny týdně na placenou praxi do firmy ŠKODA AUTO a.s., čímž se mj. připravuje na výkon svého budoucího povolání, ale zároveň tím získává potřebné finanční prostředky. Tito jedinci udržují již šestiletý vztah a nyní se chtějí postupně osamostatnit. Mezi jejich společné zájmy patří sport a cestování.

Jejich současným hlavním cílem je zajistit financování vlastního bydlení, což je mj. hlavním tématem této bakalářské práce zabývající se návrhem vhodné finanční strategie směřující k dosažení stanovených cílů. Obecně tyto strategie vychází nejen z dlouhodobého záměru klienta, ale i z jeho aktuálních potřeb (v tomto případě financování vlastního bydlení). Práce s klienty je vždy rozdělena do několika fází probíhajících po etapách – počínaje seznámením s klienty (viz základní informace), dále analýzou jejich současné finanční situace završené návrhem komplexního řešení a konče výběrem vhodné varianty s následnou realizací optimálního řešení.

5.1.1 Analýza současné finanční situace

Klienti A jsou zodpovědnými klienty, jimž není cizí pojem finanční plánování, a oba přemýšlí do budoucna. Každý z nich disponuje stavebním spoření založeným ještě od svých rodičů, životním úrazovým pojištěním, a dokonce i doplňkovým penzijním spořením. Podobný rozsah finančních produktů není u takto mladých jedinců obvyklý, což je v jejich případě chvályhodné. Co se týče finančních závazků, zatím žádné nemají. Tento fakt je pro ně na jedné straně výhodou, na druhé straně však zároveň nevýhodou v tom smyslu, že banky doposud neznají jejich chování v případě skutečného finančního závazku.

Oba klienti mají vedený zatím stále ještě studentský účet u Komerční banky, na kterém má muž našetřeno cca 100 000 Kč a žena cca 50 000 Kč. Muž má trvalý měsíční příjem ze zaměstnání 25 000 Kč a dále vlastní automobil v hodnotě 250 000 Kč. Ženu zatím stále finančně podporují rodiče, od nichž má měsíční příjem 6 500 Kč na pokrytí veškerých běžných výdajů. Žena si z něho hradí měsíční náklady na bydlení: vysokoškolskou kolej 2 800 Kč, náklady na dojíždění 500 Kč, stravování 1 000 Kč, sport 300 Kč a zábavu 900 Kč. Z tohoto měsíčního rozpočtu jí zbývá přibližně 1 000 Kč. Finanční produkty ji zatím také stále hradí rodiče. Dále si žena průměrně měsíčně vydělá na praxi ve ŠKODA AUTO a.s. 2 500 Kč dle počtu odpracovaných hodin.

Co se týká jejich současného bydlení, zatím oba stále bydlí u rodičů, tudíž jejich náklady na bydlení jsou pouze minimální. Během studia využívá žena ubytování na vysokoškolské koleji, ale víkendy tráví doma u rodičů. Muž bydlí také u svých rodičů, přičemž každodenně dojíždí do práce cca 100 km. Jeho celkové měsíční provozní výdaje činí v součtu přibližně 11 000 Kč. Kalkulace těchto provozních výdajů zahrnuje především náklady na dopravu, jídlo, poplatky za telefon, internet a ostatní spotřební výdaje vč. nákladů na zábavu a koníčky. Dále odvádí muž měsíčně ze svého příjmu 2 700 Kč na finanční produkty, vč. pojištění auta. Celkové volné měsíční cash-flow¹ muže činí 11 300 Kč. Jejich společná vize vlastního bydlení je tedy reálná. Celková finanční situace klientů A je znovu přehledně shrnuta v následující tabulce.

¹ Cash flow neboli peněžní tok představuje rozdíl mezi příjmy a výdaji za určité období.

Tabulka 10: Finanční situace klientů A

Klienti A <i>hlavní cíl: vlastní bydlení</i>	Muž (24 let)	Žena (22 let)
Čisté příjmy	25 000 Kč	6 500 Kč
Jiné příjmy	0	2 500 Kč
Celkové měsíční příjmy	25 000 Kč	9 000 Kč
Provozní výdaje	11 000 Kč	5 500 Kč
Výdaje na finanční produkty	2 700 Kč	0
Splátky	0	0
Celkové měsíční výdaje	13 700 Kč	5 500 Kč
Volné měsíční cash-flow	11 300 Kč	3 500 Kč

Zdroj: vlastní zpracování dle informací z osobní schůzky s klienty A

Vzájemným soužitím se dosavadní výdaje klientů A pravděpodobně ještě sníží. Žena již nebude platit náklady za vysokoškolskou kolej a muž nebude mít tak finančně nákladné každodenní dojíždění do zaměstnání. Navíc klienti A disponují dostatkem svých našetřených úspor, jež jsou nutností pro získání hypotečního úvěru. Z pohledu finančního poradce zde tedy není zatím žádný problém, který by bránil naplnit jejich cíl.

5.1.2 Popis hlavního cíle

Jejich současná představa o vlastním bydlení spočívá v koupi bytu v osobním vlastnictví, nejlépe velikosti 2+1, 2+kk či 3+1 v maximální cenové relaci do 2 000 000 Kč v lokalitách Mladé Boleslavi či Liberce, aby alespoň jednomu z klientů odpadly náklady na dojíždění. Pronájem bytu byl pro klienty A nezajímavý, jelikož náklady za pronájem se dle předběžné kalkulace pohybují téměř ve stejné výši jako splátka na vlastní byt. V budoucnu by chtěli klienti A tento byt pronajímat či prodat, aby získali finanční prostředky na koupi pozemku a částečně na stavbu vlastního rodinného domu.

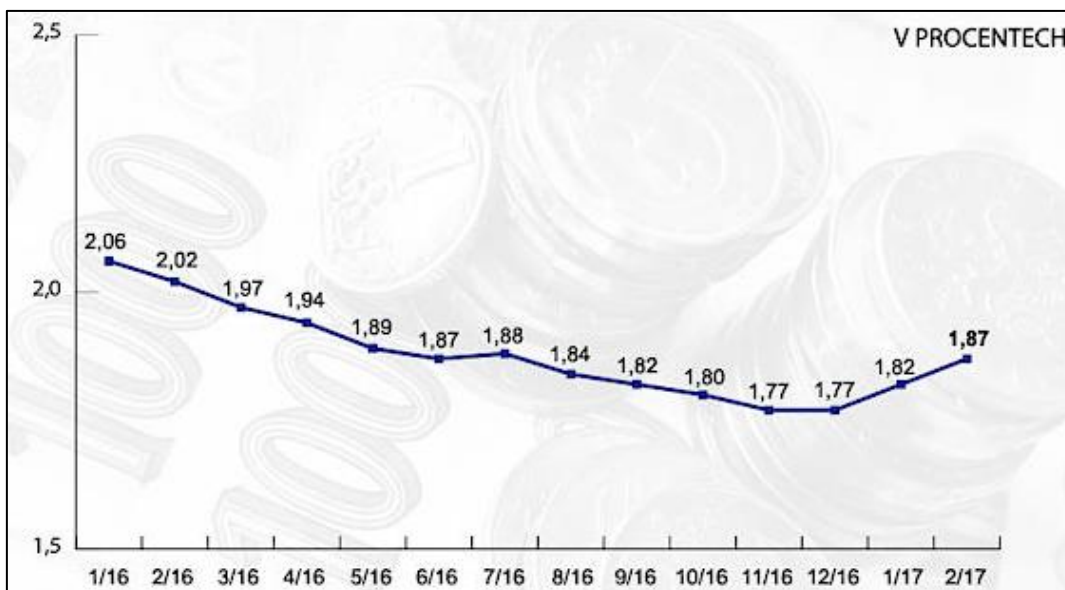
5.1.3 Příprava návrhů řešení

Analýza cílů i finanční situace klientů A proběhla z pohledu „nezávislého“ finančního poradce důkladně a lze tedy přejít k přípravě návrhů řešení. Během přípravy návrhů se klienti A již rozhodli pro koupi bytu v oblasti Liberce v části Vratislavic nad Nisou s kupní cenou 1 990 000 Kč. Jedná se nově zrekonstruovaný byt 3+1 v osobním vlastnictví v cihlovém bytovém domě s půdou, sklepem a částí zahrady. Z důvodu, že byt je zapsán v osobním vlastnictví (nejedná se o družstevní byt), není problém řešit jeho koupi prostřednictvím hypotečního úvěru (dále jen HÚ² či hypotéka).

Vzhledem k aktuálním podmínkám, které panují na finančním trhu od 1. 12. 2016 v souvislosti se změnou zákona o spotřebitelských úvěrech, jenž se výrazně dotýká i hypotečních úvěrů, již není možné získat dle kritérií ČNB tzv. „stoprocentní hypotéku“ (tj. hypotéku bez vlastních úspor), jak uvádí internetový portál Novinky.cz. ČNB se domnívá, že pokud by zachovala tyto 100% hypotéky, klienti by se bez vlastních úspor mohli snadněji dostat v budoucnu do potíží se splácením či až do exekučního řízení. Tímto opatřením snížila ČNB dostupnost HÚ a zároveň povolené množství HÚ, které mohou banky poskytovat (do 15 %). V důsledku toho začaly znovu narůstat úrokové sazby hypoték, jak je znázorněno na obrázku 7. (Novinky.cz, 2017)

V loňském roce 2016 to vypadlo, že pád úrokových sazeb nebude mít konce, avšak koncem roku 2016 a počátkem letošního roku 2017 úrokové sazby hypoték znovu rostou. (Novinky.cz, 2017) V únoru 2017 dosáhla průměrná úroková sazba hodnoty 1,87 %, čímž se tak vrátila na loňskou červnovou hodnotu. Vyplývá to z údajů ukazatele Fincentrum Hypoindex, jenž od roku 2003 sleduje průměrnou úrokovou sazbu HÚ bez ohledu na dobu fixace (viz obrázek 7).

² HÚ neboli hypoteční úvěr patří k nejstarším druhům bankovních úvěrů v ČR, je určen fyzickým i právnickým osobám. Jeho hlavním znakem je, že musí být zajištěn zástavním právem k nemovitosti.



Obrázek 7: Vývoj průměrné úrokové sazby hypotečních úvěrů v průběhu roku 2016, 2017
Zdroj: (Novinky.cz, 2017)

5.1.4 Předložené návrhy řešení

V první fázi bylo klientům A předloženo srovnání nabídek pěti bank HÚ – 85 % LTV³ a HÚ – 90 % LTV, které v danou dobu (leden 2017) vycházely nejlépe na trhu. Jak je zřejmé z tabulky 11, všechny modelace byly kalkulovány na dobu splácení 30 let s možností fixace na 5 let, aby měsíční splátka byla co nejnižší. V tomto prvotním porovnání byly vzájemně srovnávány nabídky dle podstatných kritérií: úrokové sazby, měsíční splátky HÚ s variantou včetně životního pojištění žadatele i bez pojištění, podmínek účtu pro splácení a ostatní jednorázové poplatky související s HÚ (např. za odhad nemovitosti, správu či vedení úvěru aj.). Všechny tyto základní aspekty by měli klienti zohlednit již při počátečním výběru vhodné finanční strategie (viz tabulka 11).

³ LTV neboli „Loan to Value“ v překladu znamená „úvěr k hodnotě.“ Vyjadřuje poměr mezi hypotečním úvěrem a zástavní hodnotou nemovitosti. Číslo značí procento z kupní ceny nemovitosti, z kterého lze vypočítat maximální výši hypotečního úvěru.

Tabulka 11: Cenové propočty HÚ „85 % LTV“ a „90 % LTV“

Cenové propočty HÚ „85 % LTV“ a „90 % LTV“		
Investiční záměr	1 990 000 Kč	
Vlastní zdroje	298 500 Kč (15 %)	199 000 Kč (10 %)
Výše úvěru	1 691 000 Kč	1 791 000 Kč
Doba splácení	30 let	
Doba fixace	5 let	

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 12: Porovnání nabídek HÚ „85 % LTV“ dle vybraných kritérií (leden 2017)

Kritéria hodnocení 85 % LTV	Hypoteční banka, a.s.	Wüstenrot hypoteční banka, a.s.	Sberbank CZ, a.s.	Česká spořitelna, a.s.	MONETA Money bank, a.s.
Úroková sazba	1,89 %	1,84 %	1,79 %	1,99 %	2,09 %
Měsíční splátka HÚ	6 159 Kč	6 118 Kč	6 100 Kč	6 219 Kč	6 329 Kč
Účet pro splácení	0	0	0	0	0
Životní pojištění žadatele	410 Kč	436 Kč	470 Kč	425 Kč	316 Kč
Měsíční poplatky celkem	6 569 Kč	6 554 Kč	6 570 Kč	6 644 Kč	6 645 Kč
Výše poplatku za odhad nemovitosti	1 900 Kč	3 500 Kč	4 000 Kč	2 000 Kč	0
Ostatní jednorázové poplatky	žádné	2 400 Kč	žádné	2 000 Kč	žádné
Jednorázové poplatky celkem	1 900 Kč	5 900 Kč	4 000Kč	4 000 Kč	0

Zdroj: vlastní zpracování z (Hypoteční banka, a.s.; 2017), (Wüstenrot hypoteční banka, a.s.; 2017), (Sberbank CZ, a.s.; 2017), (Česká spořitelna, a.s.; 2017), (MONETA Money bank, a.s.; 2017)

Dle tabulky 12 po prvotním srovnání nabídek HÚ – 85 % LTV v lednu 2017 vycházela nejvýhodněji pro klienty A, co se týče přijatelné výše celkových měsíčních poplatků, cenová nabídka od Hypoteční banky, a.s. (dále jen Hypoteční banky či HB), i když jednotlivá kritéria nedosahovala vždy těch nejnižších částek. Nejnižší nabízené částky ze zkoumaných kritérií jsou vždy u vybraných bank zvýrazněny zeleně, a naopak nejvyšší částky jsou zvýrazněny červeně.

MONETA Money bank, a.s (dále jen MONETA) vycházela nejvýhodněji z hlediska celkových jednorázových poplatků, které jako jediná banka měla úplně zdarma. Co se týká celkových měsíčních splátek, tak cenová nabídka MONETY byla v danou dobu nejdražší.

Po dalších úvahách si klienti A uvědomili, že jako kupující musí zaplatit ještě daň z nabytí nemovitosti finančnímu úřadu, která činí 4 % z kupní ceny (tedy 79 600 Kč v jejich případě). Z tohoto důvodu se nakonec rozhodli pro HÚ – 90 % LTV, tj. pouze 10 % vlastních zdrojů z kupní ceny (199 000 Kč). Pro tyto účely využili klienti A dostupné finanční prostředky ze stavebních spoření, kde měli oba naspořeno téměř 150 000 Kč. Jednou z hlavních preferencí při volbě vhodné banky byl mj. požadavek společného vlastnictví nemovitosti, ačkoliv úvěr bude prozatím veden pouze na muže, neboť žena je stále studující bez stálého příjmu. Dalším rozhodujícím kritériem byla co možná nejnížší měsíční splátka HÚ vzhledem k jejich situaci, věku i výši volného měsíčního cash-flow.

V další fázi byly porovnávány už konkrétní nabídky HÚ – 90 % LTV od vybraných bank, jež nabízely v danou dobu nejlepší podmínky na trhu se zohledněním požadavků klientů A. Požadavek společného vlastnictví poměrně značně zúžil spektrum vhodných nabídek, protože ne všechny banky tento požadavek akceptují. Přesto byly finančním poradcem předloženy dvě nabídky a následně bylo provedeno jejich podrobnější srovnání.

Nejvýhodněji vycházela v dané situaci pro klienty A nabídka od Hypoteční banky, která jako jediná ponechala stejnou úrokovou sazbu jako v případě HÚ – 85 % LTV. Stanovila si však podmínku, aby si žadatel o HÚ sjednal životního pojištění u jejich pojišťovny. Druhá nejvhodnější nabídka byla od hypoteční banky Wüstenrot, a.s., která sice úrokovou sazbu u HÚ – 90 % LTV mírně zvýšila, ale v porovnání s ostatními bankami vycházela její nabídka stále výhodněji. Nevýhodou u hypoteční banky Wüstenrot, a.s. byly však vysoké jednorázové poplatky za odhad nemovitosti, zpracování a poskytnutí úvěru (viz tabulka 13).

Tabulka 13: Porovnání nabídek HÚ „90 % LTV“ dle vybraných kritérií (leden 2017)

Kritéria hodnocení 90 % LTV	Hypoteční banka, a.s.	Wüstenrot hypoteční banka, a.s.
Úroková sazba	1,89 %	2,09 %
Měsíční splátka HÚ	6 552 Kč	6 701 Kč
Účet pro splácení	0	0
Životní pojištění žadatele	433 Kč	456 Kč
Měsíční poplatky celkem	6 985 Kč	7 137 Kč
Výše poplatku za odhad nemovitosti	1 900 Kč	3 500 Kč
Ostatní jednorázové poplatky	žádné	2 400 Kč
Jednorázové poplatky celkem	1 900 Kč	5 900 Kč

Zdroj: vlastní zpracování z (Hypoteční banka, a.s.; 2017), (Wüstenrot hypoteční banka, a.s.; 2017)

5.1.5 Realizace zvoleného návrhu řešení

Klienti A se v konečném řešení rozhodli pro variantu HÚ – 90 % LTV u Hypoteční banky. Nejenom proto, že vycházela metodicky lépe a výhodněji dle sledovaných kritérií ale také proto, že prodávající měli zástavní právo na tento byt uzavřené také u Hypoteční banky. Finanční vypořádání v rámci jedné banky bylo tedy jednodušší a rychlejší, než kdyby zvolili banku jinou. S ohledem na zákonné lhůty banky a dotčených úřadů proběhla postupně realizace zvoleného návrhu.

Měsíční splátka HÚ byla sjednána ve výši 6 552 Kč a životní pojištění klienta činilo 433 Kč/měs. Stávající volné cash-flow muže je tedy dostatečující pro pokrytí uvedených nákladů. Provozní výdaje bytu bude hradit žena místo současných výdajů na bydlení, které platí za vysokoškolskou kolej. Dle nového, již zmiňovaného zákona o spotřebitelských úvěrech, je dále nutné uzavřít samostatné pojištění nemovitosti (bytové jednotky), přestože je bytová jednotka již pojištěna v rámci celého bytového domu. Tuto skutečnost vyžadují všechny banky ke každému novému HÚ. Současné finanční portfolio klientů A bylo tedy rozšířeno o hypotéku vč. částečného životního pojištění žadatele na riziko smrti, pracovní neschopnosti a invalidity III. stupně, a o pojištění bytové jednotky (viz tabulka 14).

Další podmínkou čerpání HÚ ze strany banky bylo zřízení běžného účtu u Československé obchodní banky (dále jen ČSOB). Hypoteční banka, jež tvoří s ČSOB silnou finanční skupinu, si tak jednoduše může pravidelně strhávat měsíční splátku HÚ vč. částky za životní pojištění klienta. (Hypoteční banka.cz, 2017) Podmínka zřízení účtu pro splácení a poplatky za jeho vedení byly zvažovány již na počátku při výběru vhodné banky (viz tabulka 13).

Hypoteční banka ve spolupráci s ČSOB nabízí zcela bezplatný účet s názvem „Plus konto“, jehož vedení je zcela zdarma, pokud na něj jsou zasílány měsíčně minimální příjmy 15 000 Kč (Csob.cz, 2017). Tyto minimální příjmy se však na účtu mohou pouze „otočit.“ Klientům z nich odejde splátka na HÚ a poplatek za pojištění (cca 7 000 Kč) a zbylých 8 000 Kč si mohou poslat přes internetové bankovníctví zase zpět na svůj hlavní účet. Toto hledisko v rámci volby HÚ bylo u ČSOB (Hypoteční banky) vyhodnoceno z nabízených možností také jako nejvhodnější.

Tabulka 14: Finanční portfolio klientů A

FINANČNÍ PRODUKTY KLIENTŮ A	MUŽ	ŽENA	NOVĚ ZŘÍZENO/ZRUŠENO
Běžný účet (studentský)	100 000 Kč	50 000 Kč	Nově účet pro splácení HÚ (Plus konto: 15 000 Kč)
Stavební spoření	150 000 Kč	150 000 Kč	Vybráno pro účely HÚ (zrušeno)
Investiční životní pojištění	1 000 Kč/měs.	509 Kč/měs.	Nově u muže: + 433 Kč/měs. (v rámci HÚ)
Doplňkové penzijní spoření	<u>300 Kč/měs.</u> + SP 90 Kč + ZAM 900 Kč	<u>300 Kč/měs.</u> + SP 90 Kč	ponecháno
Investiční program	-	1200 Kč/měs.	ponecháno
Povinné a havarijní pojištění auta	10 000 Kč/rok	-	možná změna
Hypoteční úvěr	6 552 Kč/měs.	-	Nově zřízeno Výše úvěru: 1 791 000 Kč
Pojištění nemovitosti	840 Kč/rok	-	nově zřízeno

Zdroj: vlastní zpracování dle informací z osobní schůzky s klienty A a ze smluv jejich finančních produktů (Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., 2009, 2010), (ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB, 2010), (Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 2012), (Česká pojišťovna a.s., 2009, 2012), (Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group,

2012), (ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB, 2015), (Hypoteční banka, a.s., 2017), (ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB, 2017)

5.1.6 Možné úpravy současného finančního portfolia

Co se týče současných finančních produktů klientů A, jež byly shrnuty v tabulce 14, všechny byly ponechány, až na stavební spoření obou klientů, které bylo ukončeno ve prospěch získání HÚ. Úrazové pojištění obou klientů je zřízeno pouze do věku 26 let. V tuto chvíli však není výhodné tato pojištění rušit a sjednávat nová. Nová pojištění připadají v úvahu teprve po jejich ukončení. U muže byla některá aktuálně potřebná rizika nově zahrnuta do životního pojištění v rámci HÚ. Doplňkové penzijní spoření mají oba klienti z důvodu jejich mladého věku nastaveno zatím na nejnižší částku 300 Kč se státním příspěvkem 90 Kč, u muže je navíc výhodou měsíční příspěvek zaměstnavatele ve výši 900 Kč. Žena má k základnímu penzijnímu připojištění ještě zřízený investiční program od rodičů s názvem „Soukromá penze“ od České podnikatelské pojišťovny, a.s., Vienna Insurance Group, na kterém jí rodiče pravidelně spoří 1 200 Kč/měs., kde má aktuálně již naspořeno přibližně 50 000 Kč.

Muž dále vlastní automobil v hodnotě 250 000 Kč, za který platí jednou ročně pojistné na povinné a havarijní pojištění v hodnotě 10 000 Kč. Zde se nabízí možnost ponížit toto pojistné s ohledem na současnou hodnotu automobilu v době výročí smlouvy, pokud budou na trhu k dispozici výhodnější varianty.

5.2 Klienti B – základní informace

Druhým subjektem tohoto výzkumu jsou klienti B, představováni pětičlennou rodinou, kterou tvoří otec (44 let), matka (44 let) a tři děti. Matka má z prvního manželství – syna (14 let) a dceru (24 let). Otec má z prvního manželství jednu dceru (8 let), která však žije se svou vlastní matkou. Otec se o svoji osmiletou dceru stará nejen finančně, ale pravidelně ji mívá u sebe vždy celý víkend dvakrát v měsíci. Tito jedinci žijí společně v rodinném domě v Jičíně.

Matka (44 let) pracuje jako auditorka ve společnosti ŠKODA AUTO a.s. v Mladé Boleslavi, ve které je zaměstnaná přes 20 let. Její čistý měsíční příjem ze zaměstnání činí 32 000 Kč. Provozní výdaje na chod domácnosti hrazené převážně matkou zahrnují především náklady na jídlo, drogerii, léky a oděvy dle potřeb všech členů společné domácnosti a pohybují se v průměru kolem 15 000 Kč/měs. V těchto výdajích jsou započítány pouze běžné položky bez mimořádných výdajů. Dalším pravidelným výdajem matky jsou náklady na pohonné hmoty, neboť denně dojíždí do zaměstnání vlastním osobním automobilem Škoda Fabia Combi v hodnotě téměř 400 000 Kč. Tyto náklady představují měsíčně částku asi 3 500 Kč.

Matka vlastní mj. ještě byt o velikosti 3+1, který si zakoupila po rozvodu s bývalým manželem. Část kupní ceny bytu uhradila díky majetkovému vypořádání společného jmění bývalých manželů, na další část si však žena musela vzít ještě HÚ v hodnotě 700 000 Kč. Tento HÚ byl sjednán v listopadu roku 2011 na dobu 20 let s fixací na 7 let při úrokové míře 3,2 %. Měsíční splátka tohoto HÚ čítá 4 000 Kč a současná anuitní částka, jež zbývá ženě doplatit na tomto HÚ, činí 452 000 Kč. V rámci volby optimální finanční strategie se v listopadu v roce 2018 nabízí možnost refinancování⁴ tohoto HÚ.

Vzhledem k tomu, že v současné době žije žena společně se svým druhým manželem i svými dvěma dětmi již čtvrtým rokem v rodinném domě v Jičíně, rozhodli se tento byt zatím pronajmout (od roku 2013). Výdaje spojené s HÚ na tento byt se tudíž samosplácí, jelikož příjem z nájmu pokrývá veškeré výdaje spojené s bytem, a dokonce ji přináší i malý zisk v hodnotě 3 700 Kč/měs. Do budoucna by žena ráda tento byt i nadále pronajímala.

Otec (44 let) pracuje jako úředník na stavebním úřadě. Má čistý měsíční příjem 20 000 Kč. V rámci svého volného času muž ještě vyučuje cizí jazyky v jazykové škole, odkud má také čistý měsíční příjem 20 000 Kč. Co se týče výdajové stránky, muž zajišťuje především technický chod domácnosti, mimořádné výdaje a všechny výdaje spojené s modernizací domu a zahrady, kde rodina žije. Za zálohy na vodu (vodné i stočné), elektřinu a plyn muž měsíčně vydá 6 000 Kč. Dále muž platí výživné ve výši 3 000 Kč na svou osmiletou dceru

⁴ Refinancování HÚ znamená splacení stávajícího HÚ novým HÚ s odlišnými, zpravidla výhodnějšími podmínkami nabízenými jinou bankou. Dlužník žádá o refinancování HÚ obvykle těsně před či v době skončení doby fixace úrokové sazby.

a 1 000 Kč ji ještě sám spoří. Muž vlastní také osobní automobil Škoda Octavia v hodnotě 150 000 Kč. Měsíční náklady na jeho provoz jsou asi jen 1 500 Kč, neboť muž pravidelně nikam nedojíždí.

Od roku 2009 splácí muž také HÚ v hodnotě 1 500 000 Kč na rodinný dům v Jičíně. Tento HÚ byl původně uzavřen s úrokovou sazbou 3,39 % s dobou fixace na 7 let a dobou trvání HÚ 20 let. Měsíční splátka HÚ činila do nedávna 10 000 Kč. Díky tomu, že muž využívá služeb svého osobního „nezávislého“ finančního poradce, který mu dohlíží na celé jeho finanční portfolio, byl muž včas upozorněn na možnost refinancování tohoto HÚ. V loňském roce v červnu díky supernízkým úrokovým sazbám se podařilo tento HÚ s anuitní částkou 875 000 Kč a zbývajícím dobou splácení 13 let refinancovat za úrokovou sazbu 1,79 %. Měsíční splátku si muž chtěl ponechat ve stejné výši, dokud je stále ještě v produktivním věku. Požadoval však zkrácení doby splácení na 10 let s dobou fixace na 5 let, aby HÚ mohl rychleji splatit. Doplňující kritérium předčasného splacení bylo navrženo jeho osobním finančním poradcem při refinancování tohoto HÚ.

Syn (14 let) momentálně studující 9. ročník základní školy půjde příští rok na střední školu. Preferuje technické zaměření směrem ke strojírenství nebo automobilovému průmyslu. Mezi jeho záliby patří automobily a především sport, ve kterém se nejvíce věnuje lyžování a fotbalu. Na jeho výživu dostává matka měsíční výživné od jeho otce v hodnotě 4 500 Kč.

Dcera (24 let) má již ukončeno bakalářské studium ekonomického charakteru a nyní pokračuje v navazujícím studiu na VŠE v Praze. V Praze žije v pronajatém bytě, jenž sdílí společně se svými kamarády. Její měsíční náklady na pronájem jsou 4 500 Kč. Dcera zároveň dostává od svého vlastního otce výživné v hodnotě 5 500 Kč a příspěvek od své matky 1 500 Kč, která jí zároveň ještě hradí veškeré finanční produkty v celkové hodnotě 2 000 Kč. Dcera si sama ještě přivydělává v advokátní kanceláři v Praze, kde pracuje již 2. rokem jako asistentka. Její měsíční příjem z této činnosti se odvíjí od počtu odpracovaných hodin, ale průměrně se měsíčně pohybuje kolem 3 500 Kč. Mezi její záliby patří cestování, sport a vaření.

Nejmladší dcera (8 let) chodí do 2. třídy na základní školu v Nymburce, kde žije společně se svou vlastní matkou. Otce navštěvuje vždy dvakrát v měsíci na celý víkend. Ráda tancuje, učí se gymnastiku a balet.

5.2.1 Popis finančních cílů rodiny

Finanční cíle si rodiče stanovili poměrně vysoké. Chtěli by být v důchodovém věku finančně nezávislí a více cestovat. Proto se v aktivním produktivním věku (44 let) rozhodli zabezpečit se na stáří prostřednictvím koupě investičního bytu za účelem pronájmu. Díky dostatečnému příjmu z pronájmu by se měl byt v době splacení HÚ samosplácet a později v době důchodového věku může rodičům generovat pasivní příjem. Klienti B jsou si vědomi stále nízkých úrokových sazeb HÚ i rostoucích cen nemovitostí. Zároveň jsou srozuměni i s problematikou státních důchodů, jejichž výše se neustále snižuje a stačí sotva na pokrytí základních potřeb. Z těchto důvodů si klienti vybrali tuto formu investice.

Pronajímat nemovitosti je určitě výhodné, pokud je vše předem dobře z kalkulováno. V případě klientů B, kteří mají zájem o koupi investiční nemovitosti za účelem pronájmu, se jedná o chytrou konzervativní investici bez výrazných výkyvů. Což je přiměřené jejich věku i zvolenému účelu – zabezpečení na stáří. Důležité je „dobře koupit.“ Výnosnost pronájmu nemovitosti ovlivňuje zejména jeho poloha a cena. Základním aspektem je koupit levně byt v dobré lokalitě (žádané), kde cena bytu do budoucna ještě dále poroste.

Podle realitních makléřů se nejvíce vyplatí pronajímat malé startovací byty, nejlépe velikosti 2+1 či 2+kk. Spousta mladých lidí zejména v době studií nebo před založením rodiny upřednostňují spíše nájem před zadlužením. Výnos z pronájmu těchto malých bytů činí v ČR v průměru až 5,2 % z ceny pronajímané nemovitosti. V bohatších regionech ČR až 8 %. (Peníze.cz, 2014) Navíc v současné době koupí nemovitostí napomáhají i nízké úrokové sazby hypoték (kolem 2,5 %).

Investování do nemovitostí za účelem pronájmu má jako všechno své výhody i nevýhody (Iprima.cz). Výhodou je určitě pasivní příjem z pronájmu, určitá úspora aktuálních plateb i ochrana finančního majetku před inflací. Po splacení případného hypotečního úvěru

nemovitost připadá pouze vlastníkovi, který ji může nadále pronajímat či prodat a opět generovat příjem. Avšak příjmy z pronájmu nemovitostí jsou ohroženy zejména tzv. „neplatiči,“ kteří neplatí nájem a zároveň blokují nemovitost. Jisté ohrožení v rámci pronájmu nemovitostí skrývají i nečekané náklady na různé opravy či nestabilní tržní ceny nemovitostí a pronájmů v dané lokalitě, jež mohou někdy prudce poklesnout. Navíc v případě pořízení bytu v rámci HÚ přináší určité ohrožení i nejistý vývoj úrokových sazeb z dlouhodobého hlediska a následné problémy se splácením HÚ. S tím vším musí pronajímatel nemovitosti počítat a tvořit si proti těmto výkyvům určité finanční rezervy.

5.2.2 Analýza současné finanční situace a finančního portfolia

Příjmovou část rodinného rozpočtu klientů B tvoří čisté příjmy ze zaměstnání obou manželů (52 000 Kč) a čisté příjmy ze zájmové činnosti muže – výuka cizích jazyků (20 000 Kč). Na výživu syna (14 let) dostává matka od bývalého manžela ještě výživné v hodnotě 4 500 Kč. Pronájem bytu přináší rodině měsíční příjem v hodnotě 14 000 Kč, avšak z tohoto příjmu se odvádí měsíčně 5 000 Kč na zálohy za spotřebu vody (vodné a stočné), plynu a elektřiny a příspěvky do fondu oprav. Po odečtení těchto záloh a výdajů do fondu oprav z příjmu z pronájmu zbyde 9 000 Kč. Dále se z tohoto příjmu platí HÚ v hodnotě 4 500 Kč/měs. a další poplatky za pojištění bytu či odvodu na dani z příjmu z pronájmu. Konečný zisk z pronájmu bytu po odečtení všech výdajů činí přibližně 3 700 Kč. V budoucnu po řádném splacení HÚ bude tento zisk pochopitelně vyšší. Celkové měsíční příjmy rodiny vč. zisku z pronájmu vykazují částku 80 200 Kč.

Výdajovou část rozpočtu tvoří provozní výdaje na chod domácnosti (zahrnující především jídlo, drogerii a drobné oděvy) v hodnotě 15 000 Kč/měs, výdaje na technický chod domácnosti (zálohy na elektřinu, vodu a plyn) v hodnotě 6 000 Kč/měs. Výdaje na pohonné hmoty zajišťující provoz dvou osobních aut rodinu měsíčně stojí 5 000 Kč. Muž dále hraří výživné své osmileté dcery v hodnotě 3 000 Kč a matka přispívá dceři na studium 1 500 Kč/měs. Měsíční výdaje na finanční produkty pro rodinu jsou ve výši 13 737 Kč a splátky všech HÚ dohromady 14 000 Kč/měs.

Čisté volné měsíční cash-flow manželů celkem činí 22 463 Kč. Tudiž z pohledu „nezávislého“ finančního poradce mají manželé dostatečný prostor ve svém volném měsíčním cash-flow pro tvorbu finančních rezerv i pro nový HÚ určený ke koupi investiční nemovitosti. Navíc pokud se bude tato nová nemovitost samosplácet, klienti B její financování nijak zvlášť zásadně finančně nepocítí. V budoucnu jim naopak nemovitost bude přinášet další pasivní příjem či zisk, pokud nemovitost dobře prodají. Finanční situace rodiny (klientů B) je znovu přehledně zachycena v následující tabulce.

Tabulka 15: Finanční situace klientů B

Klienti B	Muž (44 let)	Žena (44 let)
Čisté příjmy ze zaměstnání	20 000 Kč	32 000 Kč
Jiné příjmy	20 000 Kč	4 500 Kč
Příjem z pronájmu byt (MB)	-	3 700 Kč
Celkové měsíční příjmy	40 000 Kč	40 200 Kč
Provozní výdaje na chod domácnosti	6 000 Kč	15 000 Kč
Provozní výdaje na dopravu (pohonné hmoty)	1 500 Kč	3 000 Kč
Výdaje na alimenty/příspěvek na dítě	3 000 Kč	1 500 Kč
Výdaje na finanční produkty	6 019 Kč	7 718 Kč
Splátky HÚ	10 000 Kč	4 000 Kč
Celkové měsíční výdaje	26 519 Kč	31 218 Kč
Volné měsíční cash-flow	13 481 Kč	8 982 Kč

Zdroj: vlastní zpracování dle informací z osobní schůzky s klienty B

Výdaje na finanční produkty rodiny jsou dále podrobně rozpracovány v tabulce 16, jež zahrnuje finanční produkty otce, matky, starší dcery a syna. Částka 1 000 Kč, kterou otec měsíčně spoří své mladší dceři (8 let) je započítána ve finančních produktech muže.

Tabulka 16: Portfolio finančních produktů klientů B

FINANČNÍ PRODUKTY	MUŽ (44 let)	ŽENA (44 let)	DCERA (23 let)	SYN (14 let)
Běžný účet	158 000 Kč	220 000 Kč	studentský	-
Investiční životní pojištění	Rodinný balíček 3 350 Kč/měs. (otec, matka, syn)		504 Kč/měs.	včetně rodin. balíčku
Doplňkové penzijní spoření	600 Kč/měs. + SP 150 Kč +ZAM 200 Kč	500 Kč/měs. + SP 130 Kč + ZAM 900 Kč	300 Kč/měs. + SP 90 Kč	-
Investiční (spořicí) program	SPP: 500 Kč/měs.	SPP: 1 000 Kč/měs.	SPP: 1 200 Kč/měs.	CONSEQ: 1 500 Kč/měs.
Stavební spoření	-	-	dospořeno 150 000 Kč	1 670 Kč/měs +SP 2 000 Kč/rok
Povinné ručení auto, skútr	1 879 Kč/rok	2 560 Kč/rok	768 Kč/rok	-
Hypoteční úvěr	Dům Jičín 10 000 Kč/měs.	Byt MB 4 500 Kč/měs.	-	-
Pojištění nemovitosti	Dům Jičín 3 400 Kč/rok	Byt MB 1 037 Kč/rok	-	-
Pojištění domácnosti	Dům Jičín 1 549 Kč/rok	Byt MB 961 Kč/rok	-	-

Zdroj: vlastní zpracování dle informací z osobní schůzky s klienty B a ze smluv jejich finančních produktů (Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 2012, 2013), (Česká pojišťovna a.s., 2009, 2010, 2012), (Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 2007, 2012), (Conseq Investment Management, a.s., 2012), (Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., 2010, 2014), (ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB, 2015), (Axa, s.r.o., 2010, 2014), (Komerční banka, a.s., 2009, 2011), (ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB, 2011)

5.2.3 Možné úpravy současného finančního portfolia

Co se týče současného portfolia finančních produktů klientů B, jenž bylo shrnuto v předchozí tabulce, lze ho považovat za komplexní portfolio zabezpečující potřeby celé rodiny. Jsou v něm zastoupeny různorodé finanční produkty od životního pojištění, neživotního pojištění, doplňkového penzijního pojištění, investice i spoření pro děti. Jejich chování je příkladem odpovědného přístupu k vlastní budoucnosti. Důkazem toho je i současný finanční cíl rodičů – koupě investičního bytu. Rodiče nechtějí pracovat

až do jejich důchodového věku (66 let), a proto si nejen sami spoří na svou rentu (tj. čerpání peněz v podobě vlastního důchodu po ukončení ekonomické aktivity), ale zabezpečují se i prostřednictvím koupě investiční nemovitosti.

Oba tyto kroky jsou hodnoceny z pozice finančního poradce jako správné a zodpovědné chování než pouhé spoléhání na státní důchod. Státní důchod bude v jejich případě považován za pouhý příjemný doplněk. V horší situaci se mohou ocitnout lidé, kteří si nevytváří vlastní finanční rezervy na důchod a stále spoléhají pouze na sociální dávky od státu. Těmto lidem hrozí prudké poklesnutí jejich životní úrovně, jelikož budou najednou pobírat mnohem nižší příjem, než na jaký jsou zvyklí.

V rámci možných návrhů na využití optimálnější finanční strategie by toto finanční portfolium mohlo být doplněno například o spořicí účet, na který by manželé mohli převést část svých úspor z běžného účtu či si vytvářet nové rezervy a získat lepší finanční zhodnocení. Spořicí účet je obvykle doplňkem k běžnému účtu, tudíž by byl zřízen buď u současné banky klientů nebo u nové banky, u které budou mít klienti zřízen HÚ. Výhodou tohoto finančního produktu je okamžitá dostupnost finančních prostředků v případě potřeby a vyšší zhodnocení (0,05 – 1,5 %) oproti běžnému účtu, i když v dnešní době je už také velmi malé.

Tím, že současné cash-flow rodiny je dostatečně velké pro účely nového HÚ i nenadálých výdajů (např. dárků, dovolené či jen tak pro radost), mohli by manželé z jejich volného měsíčního cash-flow ještě část peněz spořit či investovat a uchránit je tak před okamžitou spotřebou. Finančním cílem nového spoření či investice by v jejich případě mohlo být dřívější splacení HÚ či koupě obytného vozu pro účely cestování, po kterém muž touží. Finanční prostředky pro účely nového spoření by klienti B mohli zvážit u dodatečného příjmu z pronájmu bytu, který je ve vlastnictví matky a přináší jim měsíčně zisk 3 700 Kč. Jednou možností, jak výhodně nakládat s těmito finančními prostředky, je investovat část zisku (např. 3 000 Kč) v různých časových horizontech při dosažení vyšších výnosů. Zbylých 700 Kč by si nadále mohli nechat na svém běžném účtu. Podrobnější návrhy modelací budou uvedeny v závěrečné části kapitoly 5.2.6. s názvem „Návrhy řešení.“

5.2.5 Příprava návrhů řešení

Potřebná prvotní analýza k získání základních informací o klientech B ke správnému pochopení jejich finančních cílů a potřeb byla provedena úspěšně. Dále pro zajištění jejich finančních cílů bylo potřeba analyzovat jejich současnou finanční situaci a jejich současné finanční portfolio (viz předchozí kapitola 5.2.4). Výsledky této analýzy byly následně přehledně shrnuty v předchozích dvou tabulkách 15, 16, ze kterých vyplývá, že rodina disponuje dostatkem volného měsíčního cash-flow pro získání nového HÚ určeného ke koupi investiční nemovitosti.

Investičním záměrem klientů B je tedy koupě společného bytu určeného k pronájmu, jenž jim po splacení HÚ v době důchodového věku bude generovat pasivní příjem. Protože jsou oba klienti B nyní v produktivním věku (44 let), do důchodu dle důchodové kalkulačky na serveru Peníze.cz (2014) půjdou až v 66 letech (v roce 2039). Chtěli by však jít do důchodu dříve, a proto si v rámci finančního plánování spoří finanční prostředky v předstihu.

Klienti B jsou si vědomi nutností vlastního zabezpečení na stáří vzhledem k problematice státních důchodů, ale i současných stále nízkých úrokových sazeb hypoték a vzrůstajících cen nemovitostí. Z těchto důvodů se rozhodli pro koupi nového bytu velikosti 2+kk o celkové ploše 68 m² s terasou, jenž se nachází v nově vznikajícím bytovém domě blízko historického i kulturního centra města Jičína. Výstavba bytů bude dokončena 1. 6. 2017, tudíž klienti B budou mít již dopředu prostor shánět si vhodné nájemníky. Atraktivní umístění bytu a veškerá občanská vybavenost poblíž mu přidávají na hodnotě.

Pro účely pronájmu splňuje tento byt veškerá hodnotící kritéria – stav, velikost i žádanost lokality. Pronájem takového bytu, jenž odpovídá moderním trendům v oblasti bydlení a splňuje požadavek nadčasovosti, elegance, funkčnosti a vysokého komfortu hledají zejména mladí lidé, kteří si potrpí právě na tyto hodnoty. Ceny pronájmu nových bytů v této lokalitě se pohybují okolo 10 000 Kč – 12 000 Kč/měs. Navíc výhodou je, že se jedná o novostavbu, tudíž klienti B nebudou muset vydat žádné finanční prostředky navíc na jeho opravy z dlouhodobého hlediska. Budou však muset hledat a volit zodpovědné nájemníky, kteří jim byt nezničí.

5.2.4 Předložené návrhy řešení

Návrhy na řešení HÚ určeného ke koupi investičního bytu byly zpracovávány v období března 2017, kdy banky ještě umožňovaly HÚ s vyšší než 80 % sazbou LTV. Konkrétní modelace jsou připraveny pro nejčastější variantu 85 % LTV. Avšak od 1. 4. 2017 v rámci druhé fáze dopadů změny Zákona o spotřebitelských úvěrech a opatření ČNB budou moci banky poskytovat HÚ pouze se sazbou max. 80 % LTV. K získání HÚ na financování bydlení bude tedy nutností mít naspořeno 20 % vlastních zdrojů z požadované části HÚ.

Tabulka 17: Cenové propočty HÚ „85 % LTV“

Cenové propočty HÚ „85 % LTV“	
Investiční záměr	2 200 000 Kč
Vlastní zdroje (15 %)	330 000 Kč
Výše úvěru (85 %)	1 870 000 Kč
Doba splácení	15 let
Doba fixace	5 let

Zdroj: vlastní zpracování

Klienti B chtějí tento HÚ rychle splatit, dokud jsou stále v aktivním produktivním věku a mají vysoké příjmy. Z tohoto důvodu požadovali kratší dobu splácení (15 let) s vědomím vyšší měsíční splátky. A to i v tom případě, že by nyní vlivem kratší doby splácení museli na tento byt částečně doplácet ze svého volného cash-flow.

Předložené nabídky zpracované dle průzkumu napříč finančním trhem byly následující (viz tabulka 17). Nejlépe v daném období (březen 2017) vycházela pro klienty B nabídka HÚ od MONETY, jež nabízela nejenom nejnižší úrokovou sazbu, ale i nejlevnější životní pojištění žadatele, což dohromady tvořilo nejvýhodnější měsíční částku, jak je vidět z tabulky 18, která je rozhodující pro klienty. Navíc MONETA nyní ke každému novému HÚ včetně životního pojištění žadatele nabízí jako bonus zdarma i pojištění pro případ umrtí následkem úrazu vzniklého při dopravní nehodě. Nabídka této banky zvítězila oproti ostatním nabídkám vybraným bank i z hlediska kritéria jednorázových poplatků, jelikož jako jediná nabízela odhad nemovitosti zdarma a neúčtovala si ani žádné další jednorázové poplatky za zpracování či vedení HÚ.

MONETA se zdá být nejvýhodnější volbou i z hlediska dodatečného kritéria, což bylo předčasného splacení HÚ. Tato banka umožňuje po 1. roce řádného splacení a následně během roku provádět mimořádné splátky až 50 % výše vyčerpané hypotéky a poté každých 6 měsíců 25 % výše vyčerpané hypotéky. Toto vnímají některé jiné banky jako porušení podmínek a umožňují to pouze za poplatek. Z těchto důvodů se klienti B rozhodli realizovat tedy HÚ právě u této banky, jež se pro ně v daném období jeví jako nejoptimálnější varianta (viz tabulka 18).

Tabulka 18: Porovnání nabídek vybraných bank pro HÚ – „85 % LTV“ (březen 2017)

Kritéria hodnocení 85 % LTV	MONETA Money bank, a.s.	Hypoteční banka, a.s.	Wüstenrot hypoteční banka, a.s.	Sberbank CZ, a.s.	Komerční banka, a.s.
Úroková sazba	2,39 %	2,69 %	2,99 %	2,99 %	3,29 %
Měsíční splátka HÚ	9 879 Kč	10 083 Kč	10 362 Kč	10 362 Kč	10 645 Kč
Účet pro splacení	0	0	0	0	0
Životní pojištění žadatele	316 Kč	410 Kč	436 Kč	470 Kč	425 Kč
Měsíční poplatky celkem	10 195 Kč	10 493 Kč	10 798 Kč	10 832 Kč	11 070 Kč
Výše poplatku za odhad nemovitosti	0	1 900 Kč	3 500 Kč	4 000 Kč	2 000 Kč
Ostatní jednorázové poplatky	žádné	žádné	2 400 Kč	žádné	2 000 Kč
Jednorázové poplatky celkem	0	1 900 Kč	5 900 Kč	4 000 Kč	4 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování z (MONETA Money bank, a.s.; 2017), (Hypoteční banka, a.s.; 2017), (Wüstenrot hypoteční banka, a.s.; 2017), (Sberbank CZ, a.s.; 2017), (Komerční banka, a.s.; 2017)

Dle zkoumaných kritérií vycházela v daném období (březen 2017) cenově nejvýhodněji MONETA, která v komparaci s ostatními bankami měla nejnižší celkové i jednorázové poplatky. Naopak nejhorší celkovou nabídku, co se týká celkových měsíčních poplatků, nabízela v dané době Komerční banka, a.s. (dále jen KB). Celkové jednorázové poplatky byly nejdražší u hypoteční banky Wüstenrot.

Rozdíl v nabídce úrokové sazby byl u KB oproti MONETĚ ve výši 0,9 %. Měsíční splátka u těchto dvou zkoumaných nabídek se lišila o 766 Kč/měs, což činí za rok téměř 10 000 Kč. Účet určený pro splacení HÚ je v dnešní době u všech vybraných bank zdarma, avšak životní

pojištění žadatele o úvěr se liší. V nabídce MONETY a KB se výše tohoto pojištění lišila až o 109 Kč/měs. Po celkovém součtu měsíčních hodnotích kritérií se celková měsíční částka u MONETY a KB lišila o 875 Kč. V přehledu celkových jednorázových poplatků vyčnívá na první pohled ze všech zkoumaných bank MONETA, která si neúčtuje žádné jednorázové poplatky za odhad nemovitosti ani za vedení účtu např. oproti KB.

Pro účely dřívějšího splacení HÚ či zájmu cestování byly v rámci optimalizace současné finanční strategie klientům B předloženy modelace dvou investičních programů společnosti Conseq Investment Management, a.s. (dále jen Conseq), jenž se liší svou rizikovostí (způsobem investováním v nich) a investičním časovým horizontem.

Conseq je ryze česká investiční společnost, jež působí na českém trhu již od roku 1994 a jehož investiční zkušenosti sahají až k samému počátku českého kapitálového trhu. Tato společnost není závislá na žádné finanční ani zájmové skupině a jejími hlavními klienty jsou zejména pojišťovny či jiné státní podniky (např. Česká kancelář pojistitelů, Česká pojišťovna, a.s. či Lesy ČR, s.r.o.). V současné době má tato společnost přes 250 000 klientů fyzických i právnických osob, avšak nemá žádné kamenné pobočky. Její služby lze využít pouze přes „nezávislé“ finanční zprostředkovatele.

První investiční program, který byl rodině představen, se nazýval „Soukromá penze.“ Jedná se o realokační investiční program životního cyklu s postupným zamykáním výnosů a větší diverzifikací rizika. Investování v tomto programu spočívá nejprve v investicích do rizikových akciových trhů, čímž se zvyšuje potenciál zhodnocení úspor investora, a postupně (viz tabulka 19) dochází ke snižování rizikovosti portfolia a investování do konzervativních fondů peněžního trhu a dluhopisů. Průměrné roční zhodnocení dynamické složky činí 9 % a konzervativní složky 4 %.

Tabulka 19: Postupná realokace finančních prostředků v programu Soukromá penze

Zbývající cílová doba (počet let)	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
Dynamická složka	100 %	90 %	80 %	70 %	60 %	50 %	40 %	30 %	20 %	10 %	0
Konzervativní složka	0	10 %	20 %	30 %	40 %	50 %	60 %	70 %	80 %	90 %	100 %

Zdroj: (Conseq Investment Management, a.s.; 2017)

Výhodou je jednoduchost produktu (určen i pro investory bez investičních zkušeností) díky tomu, že na portfolio po celou dobu investování dohlíží tzv. portfolio manažer, který vybírá investice z široké nabídky diverzifikace mezi fondy. Další velkou výhodou je likvidita finančních prostředků, která umožňuje výběr peněz z tohoto portfolia bez sankcí a poplatků či výpovědních lhůt.

Doporučena je v rámci tohoto investičního programu tzv. Inteligentní strategie na dobu 10 let. Těchto programů může mít klient několik bez omezení v rámci svých finančních cílů, dle kterých si je může i pojmenovat (např. v tomto případě dřívější splacení hypotéky či renta). Důležitá je výše pravidelného vkladu, periodicita pravidelného vkladu, doba celkové investice a způsob úhrady vstupního poplatku za portfolio manažera, jenž se stará o finanční portfolio po celou dobu investice. Tyto faktory ovlivňují předpokládanou hodnotu na konci programu. Klient si může vybrat, zda si přeje uhradit vstupní poplatek za portfolio manažera již při zahájení programu (tzv. expresní variantu, při které se mu investuje ihned celá jeho výše vkladu), nebo zda si přeje nechat si strhávat tento poplatek ze svého pravidelného vkladu (tzv. běžná varianta) – viz následující tabulky 20, 21.

Tabulka 20: Modelace pravidelné investice Conseq na 10 let – běžná varianta

PRAVIDELNÁ INVESTICE CONSEQ – SOUKROMÝ PENZIJNÍ PLÁN účel: dřívější splacení HŮ	
Výše pravidelného vkladu	1 500 Kč
Periodicita pravidelného vkladu	měsíčně
Doba pravidelné investice	10 let
Způsob úhrady vstupního poplatku za tzv. portfolio manažera	Běžná (tzn. vstupní poplatek bude uhrazen v rozsahu 70 % z prvních 5,3 vkladu)
Vstupní poplatek celkem	5 994 Kč
Cílová částka	180 000 Kč
Zaplaceno celkem (včetně vstupního poplatku)	185 994 Kč
Předpokládaná hodnota na konci programu	225 475 Kč

Zdroj: vlastní zpracování z (Conseq Investment Management, a.s.; 2017)

Tabulka 21: Modelace pravidelné investice Conseq na 10 let – expresní varianta

PRAVIDELNÁ INVESTICE CONSEQ – SOUKROMÝ PENZIJNÍ PLÁN účel: dřívější splacení HŮ	
Výše pravidelného vkladu	1 500 Kč
Periodicita pravidelného vkladu	měsíčně
Doba pravidelné investice	10 let
Způsob úhrady vstupního poplatku za tzv. portfolio manažera	Expresní (tzn. vstupní poplatek bude uhrazen společně s prvním vkladem)
Vstupní poplatek celkem	5 994 Kč
Cílová částka	180 000 Kč
Zaplaceno celkem (včetně vstupního poplatku)	185 994 Kč
Předpokládaná hodnota na konci programu	235 981 Kč

Zdroj: vlastní zpracování z (Conseq Investment Management, a.s.; 2017)

Výše předložené modelace (viz tabulky 20, 21) se liší pouze ve způsobu úhrady vstupního poplatku, který vytváří následně rozdíl o 10 506 Kč v předpokládané hodnotě na konci programu.

Za stejných podmínek byl klientům B představen i druhý investiční program od společnosti Conseq s názvem „Active invest,“ jenž rodina v současné době již využívá pro účely dlouhodobého spoření pro syna na 20 let. Tudíž sami dle své vlastní zkušenosti mohou manželé posoudit spolehlivost a výnosnost tohoto investičního fondu. Manželům byl tento investiční program doporučen na dobu 15 let pro vytváření finančních prostředků určených buď jednou k cestování či koupi obytného vozu, nebo v případě potřeby i k doplacení

současných hypotečních úvěrů. Výhodou je, že klient do tohoto programu může sáhnout kdykoliv v jeho průběhu bez sankcí a poplatků a peníze mu jsou do 3 dnů zaslány na běžný účet. Avšak doba trvání programu musí být stanovena na delší investiční horizont (minimálně 15 let).

Oproti předchozímu programu s názvem „Soukromý penzijní plán“ se program „Active invest“ liší aktivní správou fondu dle klientem zvolené investiční strategie. Klient má možnost volit celkem ze tří investičních strategií dle svého postoje k riziku – dynamické, vyvážené či konzervativní. Jak již bylo zmíněno u předchozího programu, způsob investování v rámci dynamické strategie spočívá v investicích do akcií a konzervativní v investicích do peněžních trhů a dluhopisů. Vyvážená strategie je optimální volbou mezi těmito dvěma strategiemi z pohledu rizikovosti a výnosnosti portfolia. Volba konečné strategie v praxi vychází z investičního dotazníku, která zjišťuje dle základních otázek vztah a znalosti klienta o investování.

Tabulka 22: Modelace pravidelné investice Conseq na 15 let – běžná varianta

PRAVIDELNÁ INVESTICE CONSEQ – ACTIVE INVEST	
<i>účel: pro cestování (koupě obytného vozu)</i>	
Výše pravidelného vkladu	1 500 Kč
Periodicita pravidelného vkladu	měsíčně
Doba pravidelné investice	15 let
Investiční strategie	vyvážená
Způsob úhrady vstupního poplatku za tzv. portfolio manažera	Běžná (tzn. vstupní poplatek bude uhrazen v rozsahu 70 % z prvních 5,3 vkladu)
Vstupní poplatek celkem	8 910 Kč
Cílová částka	270 000 Kč
Zaplaceno celkem (včetně vstupního poplatku)	278 910 Kč
Předpokládaná hodnota na konci programu	437 291 Kč

Zdroj: vlastní zpracování z (Conseq Investment Management, a.s.; 2017)

Tabulka 23: Modelace pravidelné investice Conseq na 15 let – expresní varianta

PRAVIDELNÁ INVESTICE CONSEQ – ACTIVE INVEST	
účel: pro cestování (koupě obytného vozu)	
Výše pravidelného vkladu	1 500 Kč
Periodicita pravidelného vkladu	měsíčně
Doba pravidelné investice	15 let
Investiční strategie	vyvážená
Způsob úhrady vstupního poplatku za tzv. portfolio manažera	Expresní (tzn. vstupní poplatek bude uhrazen společně s prvním vkladem)
Vstupní poplatek celkem	8 910 Kč
Cílová částka	270 000 Kč
Zaplaceno celkem (včetně vstupního poplatku)	278 910 Kč
Předpokládaná hodnota na konci programu	461 054 Kč

Zdroj: vlastní zpracování z (Conseq Investment Management, a.s.; 2017)

Předložené modelace (viz následující tabulky 22, 23) se liší stejně jako u předchozího investičního programu pouze ve způsobu úhrady vstupního poplatku neboli „běžné“ a „expresní variantě,“ která následně ovlivňuje předpokládanou výši na konci programu. Běžná varianta spočívá v úhradě vstupního poplatku za portfolio manažera postupně v rozsahu 70 % z prvních 5,3 vkladů. Expresní varianta oproti běžné variantě spočívá v okamžitém uhrazení vstupního poplatku a následné investici plné výše pravidelného vkladu, který v konečném důsledku přináší klientovi i vyšší zhodnocení. Konkrétně v následujících modelacích se předpokládaná hodnota na konci programu liší o 23 763 Kč.

5.2.5 Realizace zvoleného návrhu řešení

Klienti B se rozhodli dle zkoumaných kritérií pro realizaci HÚ – 85 % LTV u MONETY, jelikož její podmínky HÚ byly z hlediska tržního porovnání nejvýhodnější v daném období (březen 2017) a zároveň dle doplňkových kritérií vyhovovala i možnosti předčasného splacení HÚ. Kupní cena bytu činila 2 200 000 Kč, což následně potvrdil i odhad nemovitosti potřebný pro realizaci HÚ, na jehož hodnotu požaduje banka zástavu. Kupovaná nemovitost tedy přejde do zástavy banky po dobu splácení HÚ. 15 % výše vlastních zdrojů z celkového investičního záměru nutné pro realizaci HÚ mají klienti naspořeno na svých běžných účtech. 4 % daň z nabytí nemovitosti budou klienti B jako kupující platit do 3 měsíců od nabytí nemovitosti příslušnému finančnímu úřadu. Tu budou financovat částečně ze svých

současných investičních programů u ČPP, které mají zřízené již téměř 10 let a do kterých mohou také během doby spoření bez sankcí a čekacích lhůt zasahovat. V jejich případě činí výše daně 88 000 Kč.

Měsíční splátka HÚ činila 9 879 Kč a životní pojištění žadatele pro případ smrti, invalidity a pracovní neschopnosti činilo 316 Kč/měs., k čemuž volné měsíční cash-flow manželů dostatečně stačilo. Dalším nutným krokem k čerpání HÚ bylo zřízení běžného účtu pro strhávání měsíčních splátek HÚ a životního pojištění žadatele. Jeho vedení bylo zdarma bez poplatků. Zároveň jako doplněk k němu byl zřízen také spořicí účet s názvem „Genius,“ který je úročen při aktivním využívání běžného účtu do 100 000Kč úrokovou sazbou až 0,5 % a nad 100 000 úrokovou sazbou 0,2 %. (MONETA Money Bank.cz, 2017) Tento účet si klienti mohou následně přejmenovat dle svého příslušného finančního cíle a finanční prostředky uložené na něm mají kdykoliv k dispozici bez termínů či výpovědních lhůt.

V rámci nových podmínek ČNB, kdy všechny banky vyžadují ke každému novému HÚ samostatné pojištění bytové jednotky, i když je již bytová jednotka pojištěna v rámci celého bytového domu, bylo klientům zprostředkováno ještě toto pojištění v hodnotě 780 Kč/rok. V tomto případě při výběru vhodné pojišťovny nebylo zohledňováno příliš kritérií, ale byla zvažována spíše cena, jelikož se jedná spíše o pouhou formalitu, neboť pojistné plnění v případě nahodilé události by bylo čerpáno pouze z jedné pojistky, tedy z té vyšší. Dodatečně lze však k tomuto pojištění ještě připojit i pojištění domácnosti vztahující se na vybavení bytu.

V rámci posledního doporučení k optimalizaci finanční strategie klientů B – možnost spoření z prostředků získaných z pronájmu bytu, se klienti B rozhodli dle doporučeného řešení rozdělit zisk 3 000 Kč na půl a investovat ho v rámci různých časových horizontů, čímž dojde k ještě větší diverzifikaci rizika.

Klienti se rozhodli podle předložené modelace pro pravidelnou investici 1 500 Kč/měs. jednou pro program „Soukromá penze“ v rámci tzv. „Inteligentní strategie na dobu 10 let a jednou pro pravidelnou investici do rizikovějších fondů dle „Vyvážené strategie“ na dobu 15 let. V obou případech si zvolili běžnou variantu úhrady vstupního poplatku, jelikož volné

finanční prostředky, které mají nyní naspořeny na běžném účtě, vydají pro realizaci HÚ. Po ukončení investičního programu nebo v jeho průběhu, použijou klienti B naspořené finanční prostředky, buď pro předčasné splacení svých současných HÚ nebo si tyto finanční prostředky nechají na rentu či na účely cestování.

Celkové volné měsíční cash-flow rodiny se po doplnění těchto finančních produktů sníží v konečném důsledku o zisk 3 000 Kč z pronájmu bytu a o poměrnou část 65 Kč/měs. za pojištění nové nemovitosti. Dále, než klienti B pronajmou nově zakoupený byt, nejdříve od 1. 6. 2017, bude měsíční cash-flow sníženo ještě o měsíční splátku HÚ 9 879 Kč a o poplatek 316 Kč za pojištění žadatele. Avšak i přesto bude stále klientům zbývat měsíčně volné cash-flow ve výši 9 203 Kč jako určitá finanční rezerva.

Závěr

Cílem mé bakalářské práce bylo dokázat pozitivní dopady finančního plánování u vybraných jedinců a navrhnout jim z pozice „nezávislého“ finančního konzultanta optimální finanční strategii vycházející z jejich cílů a potřeb dle jejich časových preferencí. Vybranými jedinci byli v tomto případě pouze fyzické osoby, jež podléhaly finanční analýze. Postup mé práce v pozici „nezávislého“ finančního poradce v praktické části vycházel z jednotlivých fází procesu finančního poradenství, jež byly popsány v teoretické části práce. V rámci schůzek s modelovými klienty jsem si sama tento postup ověřila a zjistila jsem, že se jedná skutečně o fungující a osvědčený model práce s osobními a rodinnými financemi.

Avšak vzhledem k nízkým bariérám vstupu do tohoto odvětví a tlaku managementu, který je vyvíjen na finanční poradce vzhledem k vyššímu objemu produkce a získání klienta za každou cenu, dochází k tomu, že do tohoto odvětví vstupují i takoví finanční poradci, jejichž vidinou je pouze zisk bez žádné přidané hodnoty pro klienta. „Nezávislé“ finanční poradenství by mělo být neoddelitelně spojeno s principy finančního plánování, jež spočívají v uceleném uspořádání klientových financí s ohledem na jeho možnosti a cíle do budoucna. Tento fakt by dle mého názoru měl vyřadit ze hry tzv. finanční poradce „podvodníky“, kterým jde o pouhý prodej finančních produktů a následný zisk provize.

Častou fluktuaci zaměstnanců v tomto oboru dokládají i data z registru ČNB, jež zaznamenávají vývoj počtu finančních poradců největších finančně poradenských společností na území ČR v letech 2014–2017. Výsledky těchto dat mě samotnou překvapily v tom, že se pozitivně rozrůstají počtem finančních poradců pouze tři z celkem 14 sledovaných finančně poradenských společností. Byly jimi pouze finančně poradenská společnost Allrisk a.s., Broker Consulting, a.s. a společnost FG Financial Group, a.s. Každý sám za sebe si tak může udělat jednoduše vlastní obrázek o situaci v oboru finančního poradenství.

V rámci několika dotazníkových průzkumů prováděných ke zjištění celkového vnímání finančního poradenství v ČR bylo zjištěno, že stále většina české populace by se v rámci finančního poradenství raději obrátila na banku či pojišťovnu než na některou z finančně

poradenských společností. Klienti často neznají přínosy kvalitního „nezávislého“ finančního poradenství a mají určité obavy z neznámého finančního poradce, kterému by měli sdělit citlivé informace jako jsou např. osobní finance. Kamenné pobočky finančních institucí vzbuzují v české populaci stále dojem bezpečí a jistoty, i když stejně jako v případě „nezávislého“ poradenství skutečnou osobnost finančního/bankovního poradce neznají.

Obor finančního poradenství reprezentuje však velmi mladý obor, dynamicky se rozvíjející, jehož běžně využívané služby ve světě se k nám na území ČR dostaly až počátkem 90. let minulého století. Avšak vlivem vzájemné součinnosti finančně poradenských společností a podpory ze strany státní legislativy i snahy samotných poradců by mohl být tento obor pozvednut už v horizontu několika málo let. Jak totiž některé dotazníkové průzkumy ukázaly (např. na serveru Vyplňto.cz, 2014), tak lidé sice zatím služby finančního poradenství spíše nevyužívají, ale vnímají je převážně pozitivně a užitečně pro praktický život. Což umožňuje v případě zlepšení kvality poskytování těchto služeb budoucí růst zájmu lidí o ně.

Dalším rostoucím trendem, který byl zaznamenán v oboru financí, byl díky nízkým úrokovým sazbám posledních let (okolo 2,5 %) rostoucí zájem lidí o koupě nemovitostí a jejich financování formou hypotečních úvěrů. Na což byly zacíleny i finanční cíle modelových klientů řešené v praktické části této bakalářské práce. Současně s tímto rostoucím trendem je zde řešena i aktuální problematika související se změnou zákona o spotřebitelských úvěrech, jenž se výrazně dotýká i podmínek hypotečních úvěrů. Tato změna zákona vzešla v platnost 1. 12. 2016 společně s dalšími ustanoveními ČNB, jež významným způsobem ovlivňují potřebnou výši vlastních úspor pro realizaci hypotečního úvěru.

V rámci nových opatření ČNB, obchodní banky od prosince roku 2016 nesmějí již poskytovat klientům tzv. „stoprocentní hypotéky“ neboli hypoteční úvěry bez vlastních úspor. ČNB tímto opatřením chce tak zamezit, aby se klienti, kteří o ně žádají, nedostali v budoucnu snadno do problémů se splácením či až do exekučního řízení. V rámci druhé fáze těchto opatření ČNB by obchodní banky již nyní od dubna 2017 měly poskytovat maximálně už jen 80 % výše požadované částky HÚ a 20 % z této částky by měli mít lidé naspořeno sami. Záměrem tohoto opatření ČNB je i snaha přimět české občany spořit si alespoň nějaké finanční prostředky pro účely zajištění svých primárních potřeb

(bydlení, zdravotního zabezpečení, vzdělání, aj.), což souvisí i s potřebou finančního plánování v rámci rostoucí tržní ekonomiky.

V poslední kapitole v rámci přípravy návrhů pro modelové klienty bylo mým cílem ověřit tato opatření ČNB i v praxi. U obou vybraných klientů bylo řešeno financování nemovitosti formou hypotečního úvěru jen v rámci jiného časového období a jiné životní etapy.

Klienti A řešili financování vlastního bydlení v lednu 2017, kdy nebylo možné získat již „stoprocentní“ hypoteční úvěr, ale 85 % i 90 % hypoteční úvěr stále ano. Klienti A měli každý od svých rodičů našetřené vlastní finance na stavebních spořeních, tudíž s vlastními prostředky v tomto případě problém nebyl při realizaci HÚ – 85 % i 90 % LTV. V rámci koupě nemovitostí nastala od 1. 11. 2016 podstatná změna v tom, že původně nazývanou „daň z převodu nemovitosti“ – nově pojmenovanou jako „daň z nabytí nemovitosti“, kterou dříve platil prodávající, nově hradí nabyvatel neboli kupující, a to ve výši 4 % z kupní ceny nemovitosti. Z tohoto hlediska se klienti A rozhodli pro realizaci HÚ – 90 % LTV, jelikož při zohlednění výše daně z nemovitosti, by naspořené prostředky při HÚ – 85 % LTV nestačily.

Klienti B řešili hypoteční úvěr v březnu 2017 ke koupi investičního bytu na stáří. V tuto dobu získat 90 % hypoteční úvěr bylo již problematické, ale stále možné za horších podmínek. Avšak klienti B měli dostatek volných finančních prostředků našetřených na běžném účtu, a tak se rozhodli hned z počátku pro HÚ – 85 % LTV, tedy 15 % vlastních zdrojů s tím, že finance na zaplacení 4 % daně z nabytí nemovitosti budou čerpat z dosavadního investičního programu, kde si také spoří své volné finanční prostředky.

Závěrem bych chtěla konstatovat, že u vybraných klientů byly prokázány pozitivní dopady finančního plánování a byly naplněny jejich hlavní finanční cíle. Mě osobně tato bakalářská práce obohatila o nové poznatky při analýze nezávislého finančního poradenství a rozšířila mi úhel pohledu na tuto problematiku.

Seznam použité literatury

1) Tištěné monografie

- FILIP, Miloš. *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat*. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-523-2.
- FILIP, Miloš. *Osobní a rodinné bohatství. Kam s penězi*. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-416-3.
- REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy*. Třetí rozšířené vydání. Ostrava: KEY Publishing, 2011. ISBN 978-80-7418-128-3.
- REVENDA, Zbyněk. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 4. vyd. Praha: Management Press, 2005. ISBN 80-7261-132-1.
- STOWERS, James E. a Zdeněk ŠLEHOFER. *Jak dosáhnout finanční nezávislosti*. Praha: Grada, 1996. ISBN 80-7169-337-5.
- VALACH, Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2., přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9.
- BENEŠ, Václav a kol. *Bankovní a finanční slovník*. Praha: Svoboda-Libertas, 1993. ISBN 80-205-0357-9.
- BERTL, Ivan. *Kapitoly o finanční gramotnosti*. Praha: TRITON, 2012. ISBN 978-80-7387-622-7.
- ČEJKOVÁ, Viktória. *Pojistný trh*. Praha: Grada, 2002. ISBN 80-247-0137-5.
- DUCHÁČKOVÁ, Eva. *Principy pojištění a pojišťovnictví*. 3., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-51-4.
- KEŘKOVSKÝ, Miloslav a Petr NOVÁK. *Finanční strategie: krok za krokem*. V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-562-6.
- MRKVIČKA, Josef a Pavel KOLÁŘ. *Finanční analýza*. 2., přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2006. ISBN 80-7357-219-2.
- FOTR, Jiří. *Tvorba strategie a strategické plánování: teorie a praxe*. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-3985-4.

2) Odkaz na monografii v cizím jazyce

LEE, Alice C., John C. LEE and Cheng F. LEE. *Financial analysis, planning & forecasting: theory and application*. 2nd ed. Singapore: World Scientific, 2009. ISBN 978-981-270-608-9.

MISHKIN, Frederic S. and Stanley G. EAKINS. *Financial markets and institutions*. 7th ed., Global ed. Harlow: Pearson Education, 2012. ISBN 978-0-273-75444-2.

3) Odkaz na akademické práce

VINŠOVÁ, Zuzana. *Finanční poradenství v České republice*. Liberec, 2011. Diplomová práce. Technická univerzita v Libereci. Vedoucí práce Prof. Ing. Andela Langrová, CSc.

NEPRAŠOVÁ, Michaela. *Nezávislé finanční poradenství*. Praha, 2013. Diplomová práce. Bankovní institut vysoká škola Praha. Vedoucí práce Doc. Ing. František Pavelka, CSc.

4) Odkaz na elektronické dokumenty

HEALY, Richard C. Personal Financial Planning The Next Step in Employee Benefits: What Is Personal Financial Planning? Who Can Provide Personal Financial Planning Services? How Can Personal Financial Planning Be Offered? Compensation for Financial Planning Services. *Compensation and Benefits Review* [online]. Saranac Lake (US): Copyright SAGE PUBLICATIONS, INC. Nov/Dec 1985, 2010, (5), 4 [cit. 2017-02-01]. ISSN 08863687. Dostupné z: <https://search.proquest.com/docview/196308716?accountid=17116>

OŠKRDALOVÁ, Daniela. *Osobní finance: Příjmy a výdaje jednotlivce a rodiny, osobní a rodinný majetek* [online]. Masarykova univerzita, 2013 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z: https://is.muni.cz/el/1456/jaro2013/BKF_OSFI/34761751/2._OSFI_Prijmy_a_vydaje_jednotlivce_a_rodiny_-_osobni_a_rodinny_majetek.pdf

OVERTON, Rosilyn H. THEORIES OF THE FINANCIAL PLANNING PROFESSION. *Journal of Personal Finance* [online]. Middletown (US): Copyright International Association of Registered Financial Consultants, 2008, (1), 13-41 [cit.

2017-02-01]. ISSN 15406717. Dostupné z:

<https://search.proquest.com/docview/198976311?accountid=17116>

Zprostředkování a poradenství na finančním trhu: Konzultační materiál. In: *Ministerstvo financí České republiky* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2006 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z:
file:///C:/Users/Nik%C4%8Da/Downloads/Konzultace_2006-06_Konzultacni-material-k-uprave-podminek-pro-zprostredkovani-a-poradenstvi-na-financnim-trhu.pdf

5) Internetové odkazy

Beok.cz: Banky mají stále náskok [online]. 2011 [cit. 2017-02-28]. Dostupné z:
<https://beok.cz/tema/prace/broker-consulting-ma-nejviditelnejsi-marketing-a-pr/>

Cnb.cz: O ČNB [online]. Česká národní banka, 2003-2017 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z:
http://www.cnb.cz/cs/o_cnb/

Cnb.cz: Bankovní statistika [online]. Česká národní banka, 2016 [cit. 2017-02-08].

Dostupné z:

https://www.cnb.cz/cs/statistika/menova_bankovni_stat/bankovni_statistika/bank_stat_komentar.html

Expertinafinance.cz: MLM A POOL - POČTY PPZ [online]. 2017 [cit. 2017-02-25].
Dostupné z: <http://www.expertinafinance.cz/novinky/52-vse/financne-poradenske-firmy-v-cislech/158-mlm-a-pool-pocty-ppz>

Finance.cz: Státní příspěvek [online]. [cit. 2017-02-01]. Dostupné z:
<http://www.finance.cz/duchody-a-davky/penzijni-pripojisteni/abeceda-penzijnihopripojisteni/statni-prispevek-penzijnihopripojisteni/>

Hypotecnikalkulacka.cz: Získat hypotéku bude od dubna 2017 těžší [online]. 2017 [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: <https://www.hypotecnikalkulacka.cz/hypotecni-zpravy/ziskat-hypoteku-bude-od-dubna-2017-tezsi>

Iprima.cz: Být (tak trochu) rentiérem. Kolik vyděláte pronajmáním bytů? [online]. 2016 [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: <http://radce.iprima.cz/hypoteky/byt-tak-trochu-rentierem-kolik-vydelate-pronajmanim-bytu-modelove-priklady>

- Kbps.cz: Co je transformovaný fond* [online]. KB Penzijní společnost, 2017 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z: <https://www.kbps.cz/transformovany-fond2/co-je-transformovany-fond/>
- Mfcr.cz: II. pilíř - Důchodové spoření (ukončení)* [online]. Ministerstvo financí ČR, 2013 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/soukrome-penzijni-systemy/ii-pilir-duchodove-sporeni#1>
- Mfcr.cz: Konzultační materiál* [online]. Ministerstvo financí ČR, 2006 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z: [file:///C:/Users/Nik%C4%8Da/Downloads/Konzultace_2006-06_Konzultacni-material-k-uprave-podminek-pro-zprostredkovani-a-poradenstvi-na-financnim-trhu%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Nik%C4%8Da/Downloads/Konzultace_2006-06_Konzultacni-material-k-uprave-podminek-pro-zprostredkovani-a-poradenstvi-na-financnim-trhu%20(3).pdf)
- Mpsv.cz: Důchodové pojištění* [online]. Ministerstvo práce a sociálních věcí, 2017 [cit. 2017-01-10]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/3>
- Moneta.cz: Spořicí účet Genius* [online]. MONETA Money bank.cz, 2017 [cit. 2017-03-25]. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/lide/sporeni/sporici-ucty/sporici-ucet-genius>
- Mesec.cz: Největší test finančních poradců v ČR* [online]. 2011 [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: <https://www.mesec.cz/clanky/nejvetsi-test-financnich-poradcu-v-cr-rozdali-jsme-vysvedceni/>
- Naseduchody.cz: Předdůchod – předdůchodová kalkulačka – aktualizované podmínky* [online]. 2017 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z: <https://www.naseduchody.cz/predduchod.html>
- Novinky.cz: Hypotéky v roce 2017* [online]. 2016 [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/finance/423093-hypoteky-v-roce-2017-drazsi-mene-dostupne-a-bude-snazsi-je-splacet.html>
- Peníze.cz: Investiční byt: Jak výnosné umí být nemovitosti?* [online]. 2014 [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: <http://www.penize.cz/nakup-a-prodej-nemovitosti/293560-investicni-byt-jak-vynosne-umi-byt-nemovitosti>
- Srovnac.cz: Daňové úlevy na penzijní připojištění* [online]. 2017 [cit. 2017-02-01]. Dostupné z: <http://www.srovnac.cz/penzijni-pripojisteni/danove-ulevy-na-penzijnim-pripojisteni>

Vyplnto.cz: Finanční poradenství v České republice [online]. 2014 [cit. 2017-03-14].
Dostupné z: <https://www.vyplnto.cz/realizovane-pruzkumy/financni-poradenstvi-v-ceske/>

6) Interní materiály finančních institucí

Doplňkové penzijní spoření, Jičín: Česká pojišťovna a.s., 2012. 3 s.

Doplňkové penzijní spoření, Jičín: Česká pojišťovna a.s., 2010. 3 s.

Doplňkové penzijní spoření, Jičín: Česká pojišťovna a.s., 2012. 3 s.

Doplňkové penzijní spoření, Jilemnice: Česká pojišťovna a.s., 2009. 3 s.

Doplňkové penzijní spoření, Mladá Boleslav: Česká pojišťovna a.s., 2009. 3 s.

HÚ-90 % LTV, Mladá Boleslav: Hypoteční banka, a.s., 2017. 19 s.

Hypoteční úvěr, Mladá Boleslav: Komerční banka, a.s., 2011. 15 s.

Hypoteční úvěr, Jičín: Komerční banka, a.s., 2009. 15 s.

Investiční program SPP, Mladá Boleslav: Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 2012. 5 s.

Investiční program SPP, Mladá Boleslav: Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 2007. 5 s.

Investiční program SPP, Jičín: Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 2012. 5 s.

Investiční program Active Invest, Praha 1: Conseq Investment Management, a.s., 2012. 3 s.

Investiční životní pojištění, Mladá Boleslav: Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 2012. 5 s.

Investiční životní pojištění, Mladá Boleslav: ČSOB Pojišťovna, a. s., 2010. 5 s.

Investiční životní pojištění, Mladá Boleslav: Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 2012. 5 s.

Investiční životní pojištění, Jičín: Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, 20103. 5 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: Hypoteční banka, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: Wüstenrot hypoteční banka, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: Sberbank CZ, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: Česká spořitelna, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: MONETA Money Bank, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-90 % LTV, Mladá Boleslav: Hypoteční banka, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-90 % LTV, Mladá Boleslav: Wüstenrot hypoteční banka, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-90 % LTV, Mladá Boleslav: Sberbank CZ, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-90 % LTV, Mladá Boleslav: Česká spořitelna, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-90 % LTV, Mladá Boleslav: MONETA Money Bank, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: Hypoteční banka, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: Wüstenrot hypoteční banka, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: Sberbank CZ, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: MONETA Money Bank, a.s., 2017. 1 s.

Modelace HÚ-85 % LTV, Mladá Boleslav: Komerční banka, a.s., 2017. 1 s.

Modelace pravidelné investice Conseq SPP – běžná varianta, Praha 1: Conseq Investment Management, a.s., 2017. 1 s.

Modelace pravidelné investice Conseq SPP – expresní varianta, Praha 1: Conseq Investment Management, a.s., 2017. 1 s.

Modelace pravidelné investice Conseq Active invest – běžná varianta, Praha 1: Conseq Investment Management, a.s., 2017. 1 s.

Modelace pravidelné investice Conseq Active invest – expresní varianta, Praha 1: Conseq Investment Management, a.s., 2017. 1 s.

Pojištění domácnosti, Mladá Boleslav: ČSOB Pojišťovna, a. s., 2011. 3 s.

Pojištění domácnosti, Jičín: Axa, s.r.o., 2010. 3 s.

Pojištění nemovitosti, Jičín: Axa, s.r.o., 2010. 3 s Pojištění nemovitosti, Mladá Boleslav: ČSOB Pojišťovna, a. s., 2011. 3 s.

Pojištění nemovitosti, Mladá Boleslav: ČSOB Pojišťovna, a. s., 2017. 3 s.

Příručka k investičnímu programu Soukromá penze, Praha 1: Conseq Investment Management, a.s., 2017. 3 s.

Povinné a havarijní pojištění auta, Jičín: ČSOB Pojišťovna, a. s., 2015. 5 s.

Povinné a havarijní pojištění auta, Jilemnice: ČSOB Pojišťovna, a. s., 2015. 5 s.

Povinné a havarijní pojištění auta, Mladá Boleslav: Axa, s.r.o., 2014. 5 s.

Stavební spoření, Jičín: Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., 2010. 3 s.

Stavební spoření, Jilemnice: Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., 2009. 3 s.

Stavební spoření, Mladá Boleslav: Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., 2010. 3 s.

Stavební spoření, Mladá Boleslav: Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., 2014. 3 s.

Použité zdroje obrázků

Obrázek 1 – NEPRAŠOVÁ, Michaela. *Nezávislé finanční poradenství*. Praha, 2013. Diplomová práce. Bankovní institut vysoká škola Praha. Vedoucí práce Doc. Ing. František Pavelka, CSc.

Obrázek 2 – NEPRAŠOVÁ, Michaela. *Nezávislé finanční poradenství*. Praha, 2013. Diplomová práce. Bankovní institut vysoká škola Praha. Vedoucí práce Doc. Ing. František Pavelka, CSc.

Obrázek 3 – FILIP, Miloš. *Osobní a rodinné bohatství. Kam s penězi*. Praha: C. H. Beck, 2006. str. 207. ISBN 80-7179-416-3.; upraveno autorkou

Obrázek 4 – Zlatoštribro.com: Money works [online]. 2013 [cit. 2017-02-17]. Dostupné z: <http://www.zlatoštribro.com/sk/content/58-diverzifikace>; upraveno autorkou

Obrázek 5 – FILIP, Miloš. *Osobní a rodinné bohatství. Kam s penězi*. Praha: C. H. Beck, 2006. str. 207. ISBN 80-7179-416-3.; upraveno autorkou

Obrázek 6 – Beok.cz: Banky mají stále náskok [online]. 2011 [cit. 2017-02-28]. Dostupné z: <https://beok.cz/tema/prace/broker-consulting-ma-nejviditelnejsi-marketing-a-pr/>

Obrázek 7 – Hypotecnikalkulacka.cz: Získat hypotéku bude od dubna 2017 těžší [online]. 2017 [cit. 2017-03-14]. Dostupné z: <https://www.hypotecnikalkulacka.cz/hypotecni-zpravy/ziskat-hypoteku-bude-od-dubna-2017-tezsi>