



# VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

## FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

## ÚSTAV INFORMATIKY

INSTITUTE OF INFORMATICS

# VYUŽITÍ VBA JAKO NÁSTROJE PRO TVORBU PODPŮRNÉ FIREMNÍ APLIKACE

USE VBA AS A TOOL FOR THE CREATION OF SUPPORTING APPLICATION FOR A COMPANY

## BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

## AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Michael Spáčil

## VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Petr Dydowicz, Ph.D.

BRNO 2019

# Zadání bakalářské práce

Ústav:	Ústav informatiky
Student:	<b>Michael Spáčil</b>
Studijní program:	Systémové inženýrství a informatika
Studijní obor:	Manažerská informatika
Vedoucí práce:	<b>Ing. Petr Dydowicz, Ph.D.</b>
Akademický rok:	2018/19

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

## **Využití VBA jako nástroje pro tvorbu podpůrné firemní aplikace**

### **Charakteristika problematiky úkolu:**

Úvod  
Vymezení problému a cíle práce  
Teoretická východiska práce  
Analýza problému a současné situace  
Vlastní návrh řešení, přínos práce  
Závěr  
Seznam použité literatury

### **Cíle, kterých má být dosaženo:**

Cílem bakalářské práce je vytvoření softwarové aplikace ve vývojovém prostředí MS Access s využitím programovacího jazyka VBA. Aplikace je vytvořena za účelem využití ve firmě Partnerlead s.r.o. Hlavními prvky jsou kompletní řešení finanční situace klienta od analýzy až po finanční plán. Dále optimalizace výpovědních formulářů, evidence a správa klientů a evidence prodeje nemovitostí.

### **Základní literární prameny:**

BRADEN, M. a M. SCHWIMMER. Excel 2007 VBA. Velká kniha řešení. Brno: Computer Press, a.s., 2009. 685 s. ISBN 978-80-251-2698-1.

ČIHAŘ, J. 1001 tipů a triků pro Microsoft Excel 2007/2010. Brno: Computer Press, a.s., 2011. 488 s. ISBN 978-80-251-2587-8.

KRÁL, M. Excel VBA. Výukový kurz. Brno: Computer Press, a.s., 2010. 504 s. ISBN 978-80-251-2-58-4.

KRÁL, M. Excel 2010 – snadno a rychle. Praha: Grada Publishing a.s., 2010. 143 s. ISBN 80-247-495-8.

LAURENČÍK, M. Programování v Excelu 2007 a 2010. Praha: Grada Publishing a.s., 2011. 192 s. ISBN 978-80-247-3448-4.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2018/19

V Brně dne 28.2.2019

L. S.

---

doc. RNDr. Bedřich Půža, CSc.  
ředitel

---

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.  
děkan

## **Abstrakt**

Bakalářská práce je zaměřena na vytvoření aplikace, která sloučí několik oddělených systémů do jednoho. Poskytne uživateli komplexní systém pro správu klienta, nemovitosti, finanční analýzy a finančního plánu.

## **Abstract**

The bachelor thesis is focused on creating an application that merges several separate systems into one. This application will provide all-embracing system for client's administration, property, financial analysis and financial plan.

## **Klíčová slova**

MS Access, VBA, databáze, informační systém, rodinné finance

## **Keywords**

MS Access, VBA, database, information system, family finance

### **Bibliografická citace**

SPÁČIL, Michael. *Využití VBA jako nástroje pro tvorbu podpůrné firemní aplikace* [online]. Brno, 2019 [cit. 2019-05-10]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/118387>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav informatiky. Vedoucí práce Petr Dydowicz.

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 10.05. 2019

.....

podpis studenta

## **Poděkování**

Tímto bych chtěl poděkovat mému vedoucímu bakalářské práce, panu Ing. Petru Dydowiczi, Ph.D., za velmi odborné vedení, cenné rady a připomínky, které mi byly z jeho strany poskytnuty při zpracovávání této práce. Dále bych chtěl poděkovat rodině a přátelům za podporu při psaní této práce a vedení společnosti Partnerlead s.r.o. za poskytnutí cenných rad a příkladů z praxe.

# OBSAH

ÚVOD.....	10
CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ .....	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE .....	12
1.1 Finanční plánování .....	12
1.1.1 Co je finanční plán .....	12
1.1.2 Finanční plán jako ochrana před dluhovou pastí .....	15
1.1.3 Zajištění příjmu.....	15
1.2 MS Access.....	19
1.2.1 Využití MS Access .....	19
1.2.2 Základní části databáze Microsoft Access.....	21
1.3 Visual Basic for Applications .....	23
1.3.1 Objektově orientovaný programovací jazyk.....	23
1.3.2 Proměnné a datové typy.....	24
2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU .....	27
2.1 Finpos s.r.o. ....	27
2.1.1 RK Finpos s.r.o. ....	28
2.2 Partnerlead s.r.o.....	29
2.2.1 Představení společnosti.....	29
2.2.2 Poradenský obchodně – informační systém.....	29
2.2.3 Další systémy oddělené od POS .....	31
2.2.4 Regulace ČNB .....	32
2.2.5 Obecné nařízení o ochraně osobních údajů (GDPR) ve společnosti .....	33
2.3 Zhodnocení funkčnosti systému.....	33
3 VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ .....	35
3.1 Hlavní uživatel .....	35



3.2	Microsoft Access.....	36
3.3	Výhody nového systému .....	36
3.4	Nový systém.....	37
3.4.1	START.....	37
3.4.2	Finanční analýza a finanční plán .....	39
3.4.3	Klienti .....	57
3.4.4	Nemovitosti.....	61
3.4.5	Výpovědi.....	64
3.4.6	Soupiska.....	67
3.4.7	Hypoteční dotazník .....	68
	ZÁVĚR .....	72
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ .....	73
	SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ .....	75
	SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK.....	77
	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	78

## ÚVOD

V současné době působí na českém trhu mnoho společností zabývajících se finančním poradenstvím. Za účelem získání konkurenční výhody nad ostatními společnostmi, z nich většina investuje mnoho peněz do vývoje nejrůznějších informačních systémů. Například různé srovnávače, sjednávače, finanční plány, dotazníky apod.

Každý takový informační systém prochází několika stádii vývoje, kdy zpočátku se odladují chyby a postupem času se vytvoří systém, který je použitelný v praxi a přináší tak očekávaný přínos do společnosti.

V dnešní době je většinou jedna služba provázaná s několika dalšími, což ve výsledku přináší uživateli větší uživatelský komfort, díky kterému se například nemusí přihlašovat na několika stránkách, ale stačí pouze na jedné.

Nicméně čím více služeb je provázaných, tím náročnější je provést jakoukoliv změnu v systému.

Před finální úpravou systému je nezbytné si nejprve uvědomit, co uživatel od této změny očekává, zda se bude jednat o přínos a promyslet jednotlivé kroky úprav. Důležité je se též zamyslet nad finanční náročností této změny.

V případě realizace úprav by mělo dojít nejprve k analýze dílčích kroků a výsledků, případně důsledků těchto změn, až posléze by měly být provedeny změny systému. V případě, že by prvotní analýza byla vynechána, mohly by v průběhu realizace nastat komplikace. Došlo by například ke zjištění, že zrealizovat požadovanou změnu je nemožné, velmi nákladné či neefektivní.

Tato bakalářská práce je postavena na myšlence vytvoření aplikace, která sloučí jednotlivé samostatné systémy využívané ve zvolené společnosti a dále odstraní jejich nedostatky.

Výsledná aplikace je určena pro obchodní zástupce zvolené finanční společnosti a v konečném důsledku i pro jejich klienty.

## **CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ**

Cílem bakalářské práce je vytvoření softwarové aplikace ve vývojovém prostředí MS Access s využitím programovacího jazyka VBA. Aplikace je vytvořena za účelem využití ve společnosti Partnerlead s.r.o., která bude dále spravovat a upravovat aplikaci dle vlastních požadavků a potřeb.

První kapitola práce se zaměřuje na popis teoretických východisek jako například finanční plánování, zajištění příjmu, MS Access a VBA. Tyto pojmy jsou nezbytné pro pochopení problematiky vlastního návrhu řešení bakalářské práce, tedy softwarové aplikace.

Další kapitola je věnována analýze současného stavu společnosti Partnerlead s.r.o., servisní společnosti Finpos s.r.o. a jejich obchodního působení a činnosti spojené s podnikáním. Následně je zhodnocen současný systém POS s jeho přednostmi a nedostatky, které se snaží vlastní řešení odstranit.

V poslední kapitole, tedy kapitole vlastního návrhu řešení je popsána vytvořená aplikace v prostředí MS Access, kde hlavními prvky jsou kompletní řešení finanční situace klienta od analýzy až po finanční plán. Dále optimalizace výpovědních formulářů, evidence realitních obchodů a evidence a správa klientů.

Navrhované řešení si klade za cíl usnadnit práci a zvýšit efektivitu obchodních zástupců. Celkově se dá hovořit o úspoře času a větší spokojenosti uživatelů a poté i klientů.

# 1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

Tato část se zaměřuje na popis problematiky spojené s finančním plánováním. Zde jsou vysvětleny pojmy jako zajištění příjmu, finanční plán aj. Dále je zde představeno vývojového prostředí, ve kterém bude probíhat samotný vývoj aplikace. Poslední část se věnuje charakteristice programovacího jazyka Visual Basic for Applications (VBA), který je využit pro vytvoření vlastního návrhu.

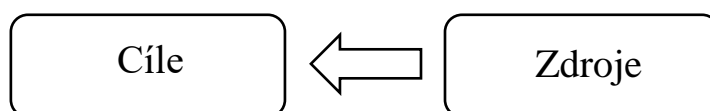
## 1.1 Finanční plánování

Tato kapitola se zaměřuje na pochopení pojmu finančního plánování. Zde jsou uvedeny výhody spojené s využitím finančního plánu a rizika, kterým se vystavuje klient v případě jeho neznalosti.

### 1.1.1 Co je finanční plán

Finanční plán znamená pro každého klienta něco jiného. Obecně si ho lze představit jako návod, který byl klientovi ušit na míru, tudíž mu může sloužit jako rádce do finančního života. Plán je rozdělený na jednotlivé kapitoly, které obsahují cíle, sny a přání klienta. Je zde ukázáno, co pro jejich dosažení již dnes klient dělá a doporučení jakou cestou, může dosáhnout svých cílů, snů a přání (1, s. 11).

Logika a funkčnost finančního plánu je naprosto jednoduchá, jak zobrazuje následující obrázek (1, s. 11).



**Obrázek 1: Splnit cíl = vyčlenit zdroje**  
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 1, s. 11)

K dosažení cíle jsou potřeba finanční zdroje (peníze, majetek, jistota rodiny) a nezáleží na tom, jestli se jedná o koupi nového auta, opravu střechy, zabezpečení studia pro děti, zajištění příjmů, nebo pořízení vysněného bydlení (1, s. 11).

Finanční plán, co se týká obsahu, je velice rozsáhlý, jelikož klienti mají mnoho cílů, které je třeba blíže specifikovat. Každý z nich vyžaduje přiřazení finančního zdroje, který je nezbytný pro jejich dosažení. Pro pochopení lze uvést příklad „hrníčkového“ nebo „obálkového“ systému (1, s. 12).

Máme jednotlivé hrníčky nebo obálky, kam si ukládáme peníze a každý odpovídá jinému cíli – zimní boty, vánoční dárky, letní dovolená apod. (1, s. 12).

V dnešní době již hrníčky ani obálky nejsou trendem, byly totiž nahrazeny nejrůznějšími bankovními a finančními produkty. Některé produkty nabízejí možnost pojmenování si zvoleného programu, což se podobá dřívějšímu obálkovému systému (1, s. 12; 13).

Příkladem může být účelně založený běžný nebo spořicí účet, na kterém si klient ukládá pohotovostní finanční rezervu nebo zde tvoří úspory na Vánoce či letní dovolenou. Dalším příkladem může být stavební spoření na nejrůznější příležitosti jako:

- start do života pro dítě,
- úvěr ze stavebního spoření při pořizování nebo úpravě bydlení,
- spoření pro „strýčka příhodu“ s využitím státní podpory (1, s. 12).

Pod finančním produktem si lze představit také nejrůznější cenné papíry jako jsou podílové fondy, akcie a dluhopisy. Tyto produkty mají charakter investování na delší časový horizont bez využití státní podpory. Příkladem použití těchto produktů v praxi, může být dřívější splacení hypotéky či vytvoření peněžní rezervy na důchod (1, s. 12).

**Tabulka 1: Jednotlivé cíle s rozdělením peněz**

(Zdroj: Vlastní zpracování dle 1, s. 12)

Cíl			Zdroj		
Co	Kdy	Kolik	Jednorázově	Pravidelně	Kam
Studium pro děti	10 let	250 000 Kč	50 000 Kč	1 500 Kč	Smíšený fond
Penze	30 let	3 000 000 Kč	0 Kč	3 400 Kč	Podílový fond
Rodinná dovolená	1 rok	50 000 Kč	0 Kč	4 170 Kč	Spořicí účet

Pro jednodušší orientaci ve vlastních financích nám pomůže výše uvedená tabulka. V její levé části jsou uvedené jednotlivé cíle klienta, dále za jak dlouho je potřeba splnit daný cíl a kolik peněz bude potřeba. V pravé části je ukázáno, kolik má klient již dnes možnost dát ze svých úspor jednorázově na daný cíl, a kolik a kam by měl pravidelně klient odkládat, aby co nejlépe využil svého investičního záměru (1, s. 12).

Mít přehlednou tabulku s vlastními cíli je důležité, ale ještě důležitější je k nim přiřadit peníze. Pokud klient definuje nějaký cíl a nedá mu žádné peníze, pak se mu cíl pravděpodobně nepodaří splnit. Nelze spoléhat na změnu životní situace případně na nečekané získání financí. S největší pravděpodobností dojde k odkladu cíle na dobu neurčitou. Zpravidla na první odklad bude navazovat další a další, až bude příliš pozdě. Klient tak svého cíle nedosáhne nebo nebude mít dostatek finančních prostředků k jeho splnění (1, s. 12).

Jednoznačným příkladem je vysněný důchod, kdy klient začne spořit několik let před důchodem a stihne naspořit jen velmi málo z celkové částky, kterou si stanovil (1, s. 12; 14).

### **1.1.2 Finanční plán jako ochrana před dluhovou pastí**

Dluhová past znamená půjčování si dalších peněz, které akorát zhoršují finanční situaci rodiny a mnohdy tyto půjčky putují na umoření splátek dříve vzatých úvěrů. Před dluhovou pastí nám finanční plán pomáhá ohlídat základní rizika. Díky plánu máme zajištěný:

- příjem a majetek,
- likvidní rezervu (1, s. 17).

Likvidní (pohotovostní) rezerva nám slouží především pro krytí případných nečekaných výdajů a krizových situací, konkrétně:

- oprava auta,
- rozbitý spotřebič v domácnosti,
- škoda v domácnosti,
- při krátkodobém výpadku příjmu z důvodu nemoci nebo úrazu (1, s. 17).

V případě, že má klient finanční rezervu, nemusí se obávat neočekávaných výdajových situací. Ve chvíli, kdy by klient nedisponoval rezervou, musel by volit jiné cesty, jak pokrýt běžné výdaje. Zpravidla je toto řešeno prostřednictvím půjček, což může vést k vytvoření dluhové pastí (1, s. 17).

Podle každoročního průzkumu České bankovní asociace (ČBA) se oproti roku 2017 zvýšil podíl lidí, kteří si tvoří finanční rezervu. I přesto každá osmá domácnost žije „od výplaty k výplatě“, s finanční rezervou by totiž dokázala přežít pouhý jeden měsíc v případě výpadku příjmu (2).

### **1.1.3 Zajištění příjmu**

Jedná se o základní kámen pro tvorbu stabilní finanční situace rodiny. V případě jakékoliv nenadálé životní situace by měla mít jistotu, že rodina bude mít dostatek prostředků na pokrytí jejich běžných výdajů a závazků (1, s. 37–38; 3).

Zajištění příjmu může mít několik forem. Ať už se jedná o zajištění od státu (tj. nemocenská) až po pojištění, viz kapitola „Zajištění“. V případě, že klient nemá zajištěn příjem a zároveň využívá spořicí programy, vystavuje se tak riziku, že při vyskytnutí se životních komplikací a potřeby financí, bude nucen vypovědět některé spořicí produkty. Předčasná výpověď však sebou nese ztrátu peněz v podobě sankcí (1, s. 37–38; 3).

*Příklad:*

Uveďme si příklad, kdy rodina pravidelně investuje do podílových fondů ve výši 1 000 Kč měsíčně. Tato investice slibuje, že v případě dodržení investičního horizontu dojde ke zhodnocení úspor. V opačném případě může klient zrealizovat ztrátu na budoucím zhodnocení. V některých případech spoření může dojít ke ztrátě státních příspěvků a úroků, což může ve výsledku činit i několik tisíc Kč (3).

Rodina spokojeně žije 8 let a nainvestovala celkovou částku 48 000 Kč v rámci investic a 60 000 Kč v penzijním připojištění. Zajištění příjmu nemá pokryto, pojistky odmítá a větší část majetku je zatížena hypotečním úvěrem. Na pomoc rodiny či vlastní firmu se nemůže spolehnout (3).

Hlavní živitel rodiny se zranil, což mělo za následek pracovní neschopnost po dobu čtyř měsíců (3).

Rodina předtím žila s měsíčním příjmem 35 000 Kč (20 000 Kč a 15 000 Kč) a s výdaji 33 000 Kč, zbytek peněz ukládala na spořicí účet, který sloužil jak na nenadálé situace, tak i dovolenou (3).

Po zranění se však příjem jednoho z živitelů snížil na 60 % a celkový měsíční příjem rodiny poklesl na částku 27 000 Kč. Výdaje tak převyšovaly jejich měsíční příjem o 6 000 Kč (3).

První 3 měsíce čerpala rodina z krátkodobé finanční rezervy, ale poté musela sáhnout do investic. Z obavy, jak to bude do budoucna se rodina rozhodla oba produkty (investice, penzijní připojištění) zrušit a vybrat peníze (3).

V rámci fondů realizovali okamžitou ztrátu ve výši 3 000 Kč, avšak z dlouhodobého hlediska je tato částka mnohem vyšší. Na penzijním připojištění realizovali ztrátu 13 000 Kč (za dřívější ukončení smlouvy) (3).



Peníze z podílových fondů měla rodina do 10 dnů na běžném účtu, ale na peníze z penzijního připojištění si počkala téměř 2 měsíce (3).

Celkem rodina ztratila v jednom okamžiku přes 16 000 Kč a dalších mnohem víc peněz pozbyla v rámci budoucích možných výnosů. (3)

Výše uvedený příklad ukazuje riziko, kterému se rodina vystavuje v případě, že nemá zajištěn příjem. Proto aby byla rodina finančně v klidu, měla by mít dostatečnou finanční rezervu o kterou se může v případě problému opřít a také dostatečné zajištění příjmu. Nemusela by se tak uchýlit k situacím, kdy řeší problém půjčkami, případně rušením finančních produktů, u kterých realizuje ztrátu (1, s. 37–41; 3).

Pod pojmem zajištění příjmu si může každý představit trošku něco jiného. Obecně se bavíme o způsobu zachování finančního standardu, kdy klient má zajištěn měsíční příjem stejný i v době pracovní neschopnosti. Ochrana bývá vůči těmto rizikům:

- úraz,
- nemoc,
- výpověď ze zaměstnání,
- způsobení škody v zaměstnání, kterou musí klient zaplatit,
- jiné nespecifikované riziko (1, s. 39–40).

Tohle všechno by mělo zajištění příjmu pokrýt, lze toho dosáhnout **pojištěním** a **zajištěním** (1, s. 39–40).

### **Pojištění**

Forma pojištění je velice známá, lze si pod ní představit např. životní, úrazové či jiné pojištění, které slouží jako ochrana příjmu v případě úrazu nebo nemoci (5).

U životního pojištění se jednotlivá připojištění dělí na rizika s krátkodobým a dlouhodobým dopadem, nicméně cílem kvalitního životního pojištění je zachování životního standardu rodiny bez ohledu na to, co se přihodí (5).

Připojištění s dlouhodobým dopadem tvoří závažná onemocnění, trvalé následky úrazu a invalidní stupně (3; 5).

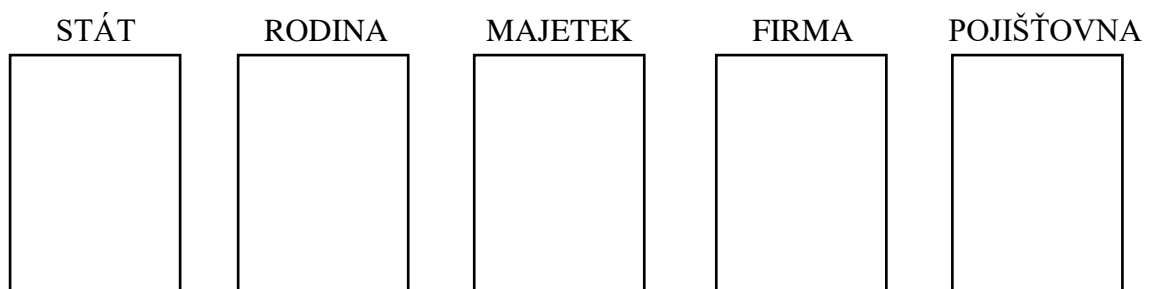
Do připojištění s krátkodobým dopadem zahrnujeme pracovní neschopnost, denní odškodné za úraz a hospitalizace (5).

Zvlášť bereme úmrtí z jakékoliv příčiny, včetně úmrtí následkem úrazu a úmrtí následkem úrazu v motorovém vozidle (5).

### **Zajištění**

Velká většina populace si myslí, že zajištění příjmu lze mít pokryté pouze pojistkou (obecně pojištěním), ale už si mnohdy neuvědomují, že tato forma je poměrně dost drahá a rozhodně ne všichni ji potřebují (1, s. 40–41; 3).

Pojistku nepotřebují lidé s větším množstvím majetku, o který jsou v případě nenadálých problémů schopni se opřít. Do této skupiny lze zařadit i rentiéry a majitele úspěšných firem generujících vysoké měsíční příjmy nehledě na výši aktivity majitele (1, s. 40–41; 3).



**Obrázek 2: Formy zajištění rodinného rozpočtu**  
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: 1, s. 41; 3)

## 1.2 MS Access

Microsoft Access je relační databázový systém a je součástí balíku Microsoft Office a předplatného Office365 (6, s. 14).

### 1.2.1 Využití MS Access

V mnoha ohledech se může zdát, že Microsoft Access se od Microsoft Excelu výrazně neliší, nicméně opak je pravdou. Byť oba programy ukládají data do tabulek, neznamená to, že se oba hodí na všechny úkoly. Každý z těchto programů je určen k jinému použití (6, s. 15).

V Microsoft Accessu nelze snadno vytvářet složité tabulky plné vzorců, které se automaticky přepočítávají dle vstupních hodnot. V takovém případě je jasnou volbou Microsoft Excel, ten bude také vhodnější v případě seznamu kontaktů na pár přátel, nebo jednodušší a kratší evidenci čehokoliv. Pokud budeme chtít zpracovávat stovky, tisíce řádků, bude výhodnější využít Microsoft Access, který je na větší zpracování dat vybaven lépe (6, s. 15).

Využití MS Access:

- uchovávání dat (např. účetní doklady, kartotéky, smlouvy, příchody a odchody zaměstnanců atd.),
- pracování s daty (přepočítávat, uspořádávat, měnit a doplňovat),
- zobrazování dat (na obrazovce, pro tiskárnu atd.),
- automatizování práce s daty (vytvářet programové kódy – makra),
- načítání dat z externích zdrojů, případně jejich exportování,
- sdílení dat s ostatními uživateli atd. (7, s. 18).

Jedním z největších a nejdůležitějších využití je použití relačních databází. To lze lépe pochopit z následujícího příkladu (6, s. 15–16).

Máme databázi pro knihovnu, kde se zpracovávají data o knihách a čtenářích, kteří si vypůjčují knihy. Tabulka č. 2 ukazuje, jak může vypadat jednodušší forma takové databáze, která uchovává informace o výpůjčkách. Tabulka je poměrně jednoduchá

a zvládnou ji i jednodušší programy, jako je MS Excel a MS Word. Bohužel databáze vytvořená podobným způsobem má jeden obrovský nedostatek, což je krásně vidět v Tabulce č. 2 na posledním řádku oproti prvnímu. Pan Josef Vychodil je vášnivější čtenář, a pokaždé když si chce vypůjčit knihu, je potřeba ručně vyplnit vše o knize a čtenáři samotném. Tento způsob evidence výpůjček nese značná rizika spojená s kvalitou zadání dat. Jednotlivá data mohou být chybně zadaná, případně obsahovat překlepy či jiné nedostatky. Ve chvíli, kdy čtenář vrací vypůjčenou knihu, má zaměstnanec problém s vyhledáním čtenáře v evidenci, jelikož při zadávání údajů došlo k nepřesnostem (6, s. 15–16).

**Tabulka 2: Ukázka tabulky z databáze veřejné knihovny**

(Zdroj: Vlastní zpracování dle 6, s. 15–16)

<b>Autor</b>	<b>Název</b>	<b>Rok vydání</b>	<b>Nakladatelství</b>	<b>Počet stran</b>	<b>Vypůjčeno</b>
Jirásek Alois	Staré pověsti české	1995	Albatros	400	Josef Vychodil, Nádražní 5
Nezval Vítěslav	Sbohem a šáteček	1980	Odeon	98	Václav Neználek, Kvítečkov 7
Drda Jan	Nezbedné pohádky	1990	Klíč	300	Karel Šiška, Jedlová 96
Wolker Jiří	Těžká hodina	1962	Melantrich	63	Josef Vychodil, Nádražní 5

Tento problém naprosto krásně odstraňují relační databáze, kde Tabulka č. 2 je rozdělena na 2 a více samostatných tabulek mezi kterými je relační vazba, která zajišťuje integritu vkládaných dat (6, s. 15–16).

Jinak řečeno, jakmile se jednou pan Josef Vychodil zaregistruje do databáze, už nebude potřeba ručně vyplňovat jeho údaje při každé další výpůjčce (6, s. 15–16).

Ve chvíli, kdy si bude chtít vypůjčit knihu, zaměstnanec vyhledá pana Vychodila v databázi a ověří s ním správnost dat. Následně novou výpůjčku přiřadí k jeho kartě,

díky čemuž je omezena chybovost a duplicita dat. Tento způsob zadávání je navíc časově výhodný (6, s. 15–16).

### **1.2.2 Základní části databáze Microsoft Access**

Mezi základní části databáze Microsoft Access patří zejména:

- tabulky,
- dotazy,
- formuláře,
- sestavy,
- makra,
- moduly (8, s. 17–19).

#### **Tabulky**

Jedná se o nejdůležitější část databáze. Uchovávají se zde data, se kterými se dále pracuje v jiných objektech (6, s. 15).

Vytvoření samotných tabulek v databázi předchází návrh databáze. V návrhu databáze jsou navrženy tabulky a následně jejich vztahy mezi nimi. Je potřeba této fázi věnovat dostatek času a pořádně vše 2x promyslet, protože případná pozdější změna může být poměrně dost náročná (6, s. 15).

V každé tabulce je potřeba zvolit vhodné datové typy. Hodnoty, se kterými budeme chtít počítat, by měli být uloženy jako číselný datový typ, naopak pokud s hodnotou pracovat nijak nebudeme, je vhodnější textový typ (8, s. 17).

#### **Dotazy**

Používají se k zobrazení údajů z jedné či více tabulek. Dotazy umožňují vybrat k zobrazení jen některá pole, uspořádat je v jiném pořadí a přidat různá kritéria, která vyfiltrují požadovaný výsledek. V dotazech se mohou realizovat i výpočty, např. v objednávce spočítat celkovou cenu za počet ks zboží (8, s. 18).

MS Access umí nejen výběrové dotazy, ale také akční dotazy, které přidávají, aktualizují, nebo odstraňují údaje v tabulce. Dále je možné vytvořit novou tabulku za pomoci akčního dotazu. Existuje též křížový, sjednocovací, předávající a definiční dotaz, avšak poslední 3 typy dotazů mohou být vytvořeny pouze za pomoci SQL příkazů (8, s. 18).

### **Formuláře**

Jsou určeny pro práci s údaji a tvoří hlavní uživatelské rozhraní databázové aplikace. Cílová skupina uživatelů, kteří budou používat formuláře, jsou pracovníci společnosti a hlavním využitím je práce s daty (zadávání, upravování a mazání). Údaje ve formulářích jsou založené na údajích z tabulek a dotazů, které mohou obsahovat výpočty (8, s. 18-19).

Existuje několik typů formulářů, například jednoduchý formulář, rozdělený formulář, datový list apod. (8, s. 18–19).

### **Sestavy**

Jejich použití je hlavně pro tiskový výstup, který využívá pro vstup dat tabulky nebo dotazy. Práce se sestavami je rozdílná oproti formulářům v tom, že zde není možné přidávat údaje, nicméně je možné prohlížet údaje před tiskem. Stejně jako formuláře mohou sestavy obsahovat vložené dotazy a zobrazovat tak údaje z propojených tabulek. Každopádně je potřeba udržet rozmístění prvků na stránce a velikost jednotlivých polí tak, aby se vešla na běžnou velikost papíru (8, s. 19).

### **Makra**

Slouží k zautomatizování některých úloh, například těch, které se často opakují. Makra lze také použít ke skrytí/zobrazení ovládacích prvků, práci s databázovými objekty (otevírat, spouštět) a také ke zautomatizování úloh, které pracují se záznamy (8, s. 19).

## **Moduly**

Slouží k vytváření programového kódu jazyka Visual Basic for Applications (VBA). Zde již není možné využívat průvodce pro vytváření čehokoliv, ale je nutné umět programovací techniky a syntaxi jazyka VBA (8, s. 19).

Využití je v podstatě neomezené, protože pomocí VBA lze tvořit téměř cokoliv. Může to být i výše zmiňované zoptimalizování úloh, avšak toto už je složitější na vytvoření. Na druhou stranu má programátor mnohem méně „svázané ruce“ co se programování týče (8, s. 19).

### **1.3 Visual Basic for Applications**

Visual Basic for Applications (VBA) je programovací jazyk, který vychází z jazyka Visual Basic (VB). Jazyk VBA byl navržen pro aplikace kancelářského balíku Microsoft Office, jako jsou Word, Office, Powerpoint, Access. Syntaxe jazyka je pro aplikace balíku Office (Office365) stejná, jediným rozdílem je objektový model aplikace, se kterým pracujeme (9, s. 168).

Hlavní využití jazyka VBA je pro automatizaci neustále se opakujících činností. Může se například jednat o čištění vstupních surových dat, které uživatel manuálně upravuje. Smyslem je vytvoření programu (v tomto případě jazyk VBA, případně makro), který za něj tuto práci vykoná. Uživatel díky tomu ušetří svůj čas, který může věnovat výtěžnější činnosti (9, s. 168).

#### **1.3.1 Objektově orientovaný programovací jazyk**

Objektově orientované programování (OOP) je mnohem komplikovanější než jiné programovací jazyky, a proto tato kapitola si dává za cíl pouze stručně popsat tento typ programovacího jazyka (9, s. 168).

OOP pracuje s jednotkami nazývanými objekty, jejichž definice jsou uloženy v knihovnách. S objektem se dá pracovat jako s kompaktním celkem, který se skládá ze zdrojového kódu a dat. Každý objekt má vlastnosti (Properties), na které

se při programování odkazujeme (např. objekt člověk může mít vlastnosti výška, šířka, věk, povolání). Tyto vlastnosti popisují daný objekt, jde tedy o atributy objektu (charakteristiky objektu) s možností úpravy nastavení těchto atributů (9, s. 168).

### 1.3.2 Proměnné a datové typy

Data mohou nabývat různých podob, proto je nezbytné jim přiřadit správný datový typ (celé číslo, datum, desetinné číslo, text, měna atd.) (10, s. 22).

Přehled datových typů, které se přiřazují k proměnným lze vidět v tabulce č. 3.

**Tabulka 3: Přehled datových typů**

(Zdroj: Vlastní zpracování dle 10, s. 22)

Datový typ	Rozsah hodnot	Velikost v paměti
<b>Boolean</b>	True nebo False	2 byty
<b>Byte</b>	0 až 255	1 byte
<b>Currency</b>	-922.337.203.685.447,5808 až 922.337.203.685.477,5807	8 bytů
<b>Date</b>	1. leden 100 až 31. prosince 9999, čas 0:00:00 až 23:59:59	8 bytů
<b>Decimal</b>	Maximální hodnota +/- 79.228.162.514.264.337.593.543.950.335 s desetinnou čárkou na libovolném místě	12 bytů
<b>Double</b>	-1,7976931348623231 až -4,94065645841247E-324 pro záporná čísla 4,94065645841247E-324 až 1,79769313486232E308 pro kladná čísla	8 bytů
<b>Integer</b>	-32.768 až 32.767	2 byty
<b>Long</b>	-2.147.483.648 až 2.147.483.647	4 byty



<b>Object</b>	Uložený ukazatel (pointer) na libovolný objekt v paměti	4 byty
<b>Single</b>	-3,402823E38 až -1,401298E-45 pro záporné hodnoty; 1,401298E-45 až 3,402823E38 pro hodnoty kladné	4 byty
<b>String</b>	Může obsahovat až $2^{31}$ znaků, může mít i konstantní délku až do přibližně 64 000 znaků	Různá
<b>User Defined</b>	Může obsahovat jeden nebo více různých typů	Různá
<b>Variant</b>	Může obsahovat různé hodnoty a objekty	Různá

### Datový typ String

Tento datový typ se používá pro ukládání řetězců, slov, textu a případně i číselných hodnot, pokud s nimi nechceme dále počítat. Operace s tímto datovým typem jsou pomalejší, a proto se nedoporučuje s nimi pracovat v cyklech (10, s. 24).

Tento datový typ bývá velmi využíván z důvodu, že jiný datový typ, např. Integer, neumí zobrazit znaky (nuly) před samotným číslem. Pomocí něj může číslo faktury začínat takto: 000016 (10, s. 24).

### Datový typ Integer

Datový typ Integer obsahuje 16bitová celá čísla v rozsahu od -32 768 do 32 767. Použití Integeru je pro uložení čísel a počítání s čísly (11).

Existují také další číselné datové typy, které mají rozsah mnohem větší, například datový typ Long rozsah od - 2 147 483 648 do 2 147 483 647 (11).

### Datový typ Boolean

Tento datový typ reprezentuje hodnoty True (pravda) nebo False (nepravda). Uplatnění najde v rozhodovacích procesech (např. „Obsahuje proměnná hodnotu True?“, nebo „Rovnají se tyto dvě hodnoty“?). Lze jej použít i pro návratovou hodnotu různých funkcí (10, s. 23).

### **Datový typ Variant**

Jedná se o velmi užitečný datový typ, který může pojmout jakoukoliv hodnotu kromě řetězce o pevně dané délce. Proměnná tohoto typu může obsahovat také zvláštní hodnoty jako jsou Empty, Error, Nothing a Null (10, s. 28).

## 2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Tato kapitola se zaměřuje na popis zvolené společnosti, její oblast působení a činnosti s ní spojené.

### 2.1 Finpos s.r.o.

Tato společnost byla založena začátkem roku 2013 v Benešově na základě požadavků a potřeb jejich dlouhodobých klientů. Filozofie společnosti je postavena na myšlence rodinného finančního poradenství (17).

Zakladatelem společnosti je pan Jakub Pospíšil, který v oblasti financí působí již řadu let, díky čemuž nasbíral velké množství znalostí a zkušeností. Tyto zkušenosti v současné době předává svým spolupracovníkům prostřednictvím nejrůznějších školení a individuálních konzultací (16; 17; 18).

Postupem času se společnost rozrostla a dnes můžeme najít regionální a zemská ředitelství po celé ČR, příkladem může být Praha, Plzeň, Benešov, Tábor, Pacov, Chrudim, Pardubice, Brno, Olomouc, Břeclav, Nymburk a některé další (16).

Jak již bylo řečeno, společnost se zabývá rodinným finančním poradenstvím, dále pak realitní činností a také má vlastní investiční firmu (16).

V rámci finančního poradenství společnost nabízí následující služby:

- pojištění životní (investiční, rizikové a kapitálové),
- neživotní (povinné a havarijní ručení, pojištění majetku a odpovědnosti, cestovní pojištění),
- spotřebitelské úvěry na bydlení (hypoteční úvěry),
- spotřebitelské úvěry jiné než na bydlení (běžné půjčky u bank, stavebních spořitelů a spořitelních družstev),
- investice (podílové fondy, akcie, dluhopisy, komodity a další cenné papíry),
- běžné účty,
- stavební spoření a úvěry z nich,
- doplňková penzijní spoření (12).

Co se týká realit, tak zajišťuje kompletní služby při prodeji, pronájmu a nákupu nemovitostí. Takový servis obsahuje například následující činnosti:

- znalecké odhady nemovitostí pro notářské, bankovní, daňové a prodejní účely,
- prodej, pronájem a nákup nemovitostí,
- plošné internetové a regionální inzerce,
- převody servisních smluv a energií na nové vlastníky,
- daňová přiznání k dani z nabytí nemovitosti,
- protokolární předání nemovitostí,
- průkazy energetické náročnosti budov (PENB),
- poradenství v realitách,
- právní servis (kupní, úschovní, darovací smlouvy, advokátní, notářské a bankovní úschovy, vklady a veškerá jednání s katastrálními úřady, řešení právních vad nemovitostí, právní poradenství a konzultace, a veškeré další právní úkony),
- výkupy nemovitostí,
- vyhledávání nemovitostí dle požadavků klientů (12).

Díky tomuto silnému spojení je možné klientovi vyřešit téměř cokoliv od financí až po realitu.

Slogan společnosti zní: „*Někteří slibují, my to děláme*“ (12).

Finpos s.r.o. je servisní společností pro Partnerlead s.r.o.

### **2.1.1 RK Finpos s.r.o.**

Tato společnost je dynamicky se rozvíjející realitní kancelář, která vznikla díky silnému zázemí společnosti Finpos s.r.o. a potřebě poskytnout klientům něco navíc. Díky tomuto výhodnému spojení realit a financí rozšiřují svoji působnost a dokáží pomoci klientovi s ještě větším okruhem potřeb, které klienti mají.

Působení realitní kanceláře je po celé České republice. Cílem je mít v každém regionu kvalitní, odborné a školené makléře, kteří s naprostou jistotou vědí, co dělají a tvoří si tak spokojené klienty.

O největší rozšíření řad realitních makléřů se opět zasloužil Jakub Pospíšil, který založil obě firmy – Finpos s.r.o. a RK Finpos s.r.o.

RK Finpos s.r.o. sdílí stejnou taktiku jako sesterská společnost ve finančním sektoru (Finpos s.r.o.). Především je to systém školení manažerů a absolvování schůzek pana Pospíšila s konkurenčními makléři a obchodními zástupci.

## **2.2 Partnerlead s.r.o.**

V této kapitole bude představena analyzovaná společnost a s ní spojené obchodní činnosti.

### **2.2.1 Představení společnosti**

Tato společnost působí na trhu pod záštitou společnosti Finpos s.r.o. již dva roky. V současné době jsou jednateli společnosti pan Bohuslav Vepřek a pan Petr Kozák. Oba společníci působí na trhu financí již řadu let.

Sídlo společnosti se nachází v centru Brna. Rovněž jako společnost Finpos s.r.o. se společnost zabývá rodinným finančním poradenstvím a realitní činností.

Jelikož má společnost vytvořené smluvní partnerství s Finpos s.r.o., má přístup k užívání interních systémů.

### **2.2.2 Poradenský obchodně – informační systém**

POS je rozsáhlý systém a tvoří „alfa a omegu“ celé společnosti. Tento systém byl vyvinut společností Finpos s.r.o.

Obsah aplikace zahrnuje veškeré potřebné funkce pro obchodní zástupce. Jednotlivé části systému jsou následující:

- „Informační nástěnka“, která obsahuje:
  - zprávy z trhu,
  - zprávy z backofficu,

- motivační soutěže,
- osobní složku obchodního zástupce,
- narozeniny a svátky klientů,
- přehled všech školení, které budou probíhat.
- „Můj POS“ obsahující:
  - seznam všech klientů,
  - klientské smlouvy,
  - zadanou produkci,
  - ukazatel stornovosti,
  - kariérní stupeň,
  - intervence,
  - hlášení od společností,
  - faktury,
  - dosažené certifikace,
  - reklamace.
- „Podpora prodeje“ v sobě zahrnuje:
  - odkaz na partnerské společnosti,
  - důležité údaje o centrále Finpos s.r.o.,
  - e-shop,
  - vizitky,
  - interní sjednávač a srovnávač na neživotní produkty a hypoteční srovnávač.
- Sekce „Analytika“ obsahuje:
  - Velmi detailně zpracované dokumenty na jednotlivé produkty tak, aby i nováček pochopil, jak daná problematika u společností funguje a poté dokázal co nejlépe poradit klientovi.
  - V rámci zpracovaných dokumentů je i metodika jednotlivých společností, která velmi často rozhoduje o tom, kde je daného klienta vhodné řešit.
- V části „Finanční plán“ je:
  - rozsáhlý systém na správu finančních analýz a plánů. Zde se vytváří „pořádek ve financích“, což tvoří hlavní „gró“ práce obchodních zástupců. Vše podstatné a důležité zde musí být zaneseno, a hlavně to

musí korespondovat s tím, co klient opravdu chce a potřebuje, jinak to nedává žádný smysl (19).

### **2.2.3 Další systémy oddělené od POS**

V rámci systému POS, není zahrnuto pár „systémů“, které využívají obchodní zástupci. Jsou to systémy, které bývají využity několikrát do týdne a tvoří nedílnou součást práce obchodních zástupců, jelikož bez nich by totiž nemohli fungovat.

#### **Výpovědní formulář**

Jedná se o excelovský soubor, který se nachází mimo systém POS. Uživatel má na výběr z několika přednastavených stránek na různé typy výpovědi. Jméno, příjmení, adresu a rodné číslo klienta vyplňuje uživatel, tudíž zde není zaručena bezchybnost. Několikrát se stalo, že se uživatel utnul a poté to způsobilo komplikace jak klientovi, tak i obchodnímu zástupci.

#### **Soupiska**

Obchodní zástupce několikrát do měsíce zasílá na společnost svoji produkci, ta se skládá z uzavřených smluv. K těmto smlouvám se přikládá soupiska, která obsahuje osobní údaje klienta, údaje o smlouvě a údaje o spolupracovníkovi, kterému náleží tato smlouva. V současné době je toto realizováno excelovským souborem odděleným od systému POS, a každý obchodní zástupce ručně vyplňuje údaje o smlouvách, tzn. opět riziko překlepů.

#### **Hypoteční dotazník**

Jedná se o dotazník, který je kompletně vyčleněn od systému POS.

Práce s ním funguje tak, že klient vyplní dotazník, který je následně zkontrolován a rozeslán příslušným společnostem/bankám ohledně nabídek na úrokové sazby v rámci hypotečních úvěrů.

V současné době musí obchodní zástupce vyplněný dotazník od klienta zkontrolovat a následně ho vložit jako přílohu do nového emailu. Tento obsah je rozeslán

v samostatných emailech více bankéřům. Což vyžaduje větší časovou náročnost s dohledáním emailových adres jednotlivých příjemců.

#### **2.2.4 Regulace ČNB**

V současné době je finanční trh méně stabilní než v minulosti. Obchodní zástupci vyhledávají stále častěji kvalitnější poradensky-obchodně založené společnosti, které jim nabídnou kvalitnější vzdělání, podporu, možnost růstu, příjemnější prostředí a mnohé další.

Hlavním důvodem nestability, častých výpovědí spoluprací či úplné ukončení působnosti na trhu financí je zapříčiněno regulacemi České národní banky (ČNB). ČNB si uvědomuje, že finanční poradenství neoplývá vysokou oblibou, ba naopak. Důvody mohou být např. nekvalitní produkce, nezkušenost osob působících v tomto sektoru a ti, kteří upřednostňují svůj prospěch na úkor klientů.

Evropská unie a Česká národní banka si jsou toho vědomy, a proto v roce 2016 začaly očistu, která má za úkol zkvalitnění trhu a odstranění nekalých obchodních zástupců. Začalo to sérií regulací, poté povinností získat certifikaci z dané oblasti finančního trhu. Certifikát lze získat úspěšným absolvováním odborné zkoušky u akreditované firmy (15). Zkoušky mají zajistit znalost a odbornost obchodních zástupců, kteří jsou schopni následně doporučit klientovi co nejvhodnější produkt. Účelem je eliminace případů, kdy zástupce, byť třeba jen nevědomky, uškodí klientovi a následně tuto chybu svaluje na nedostatečnou znalost a vzdělání v rámci společnosti, se kterou má uzavřenou smlouvu o obchodním zastoupení.

Společnosti Finpos s.r.o. a Partnerlead s.r.o. na tyto regulace samozřejmě reagují a vydávají doporučení, jak se na dané zkoušky připravit, společně s termíny, do kdy je musí mít obchodní zástupci splněné. Pokud se blíží platnost některých certifikátů, tak je zástupce upozorněn systémem POS.

V současné době se dá říct, že ČNB se „očista“ daří a několik desítek poradců napříč trhem skončilo svoji působnost, nebo museli absolvovat danou certifikaci několikrát a což mělo za následek dostatečné proškolení a zdokonalení (15).



### **2.2.5 Obecné nařízení o ochraně osobních údajů (GDPR) ve společnosti**

Společnost Finpos s.r.o., jakožto servisní společnost, řeší veškeré dění kolem ochrany osobních údajů (GDPR).

Pokud se obchodní zástupce sejde s klientem, který mu sdělí své osobní údaje, musí si nechat podepsat prohlášení, ve kterém klient souhlasí s nakládáním a uchováním osobních údajů. Toto platí ve všech případech, tedy i v případě, kdy klient požaduje pouze finanční analýzu a nechce uzavírat žádnou smlouvu. V takovém případě je klient vedený v databázi společnosti a musí mít podepsaný souhlas o ochraně osobních údajů.

V případě, že obchodní zástupce uzavře s klientem smlouvu, můžou být součástí smlouvy tyto dokumenty, v závislosti na typu produktu:

- souhlas se zpracováním osobních údajů,
- souhlas se zpracováním osobních údajů pro marketingové účely,
- souhlas se zdravotní dokumentací,
- prohlášení vhodnosti,
- AML dotazník,
- investiční dotazník,
- záznam z jednání s klientem.

### **2.3 Zhodnocení funkčnosti systému**

Systém POS v současné době zachycuje základní údaje o klientech, jako jsou:

- jméno a příjmení klienta,
- rodné číslo, datum narození, místo narození,
- trvalá a korespondenční adresa,
- email,
- telefon,
- číslo OP či pasu, jeho platnost a kdo ho vydal (19).

Avšak nejsou zde možnosti pro uvedení různých preferencí klienta jako jsou:

- Ideální doba, kdy klientovi volat. Někteří totiž nemají rádi telefonní hovory o víkendech, někteří pro změnu upřednostňují ranní hovory a jiným zase vyhovuje odpolední komunikace.
- Jaké komunikační prostředky rád nebo nerad klient využívá, například existuje klient, který řeší vše přes sociální komunikátory/sms vs. klient, který naopak nerad využívá tyto komunikátory.

Další nedostatky systému POS:

- Není dostupné alternativní zobrazení finanční analýzy a plánu tak, aby byl lépe uchopitelný pro lidi, kteří nejsou tak zdatní ve webovském prostředí.
- Vzhled výpovědního excel souboru by ocenil „refresh“ designu a pomohlo by i lepší zaintegrování do systému POS.
- Excelovský soubor, ve kterém se tvoří soupisky, je mimo systém POS a není tedy udržován aktuální. Po každé aktualizaci se musí jít do dokumentů společnosti a najít nejaktuálnější verze.
- Není zde vůbec „Dotazníkový problém“, o kterém se hovořilo v kapitole „Další systémy oddělené od POS“.
- POS nenabízí obchodním zástupcům správu rozdělaných realitních případů. Chybí zde zobrazení postupu, jak pokračuje prodej/koupě/pronájem nemovitosti. Také v jaké fázi se nachází daný obchodní případ, případně zda se na něco konkrétního čeká.

Cílem této bakalářské práce je odstranění výše uvedených nedostatků současného systému POS. Tato aplikace bude vytvořena s přihlédnutím na požadavky uživatelů společnosti Partnerlead s.r.o.

### **3 VLASTNÍ NÁVRH ŘEŠENÍ**

Následující kapitola je zaměřena na popis vlastního návrhu řešení, které je vytvořeno za účelem vytvoření softwarové aplikace ve vývojovém prostředí MS Access s využitím programovacího jazyka VBA. Důvodem vytvoření nové aplikace je odstranění nedostatků současného systému.

Aplikace je vytvořena za účelem využití ve společnosti Partnerlead s.r.o.

Hlavními prvky jsou kompletní řešení finanční situace klienta od analýzy až po finanční plán. Dále optimalizace výpovědních formulářů, evidence a správa klientů a správa realitních případů.

Pro účely bakalářské práce, byly loga společnosti odstraněna z tzv. „screenshotů“, které se nacházejí v kapitole „Nový systém“.

#### **3.1 Hlavní uživatel**

System je navržen pro obchodní zástupce, kteří mohou systém používat bez jakéhokoliv omezení.

Pro snadnější práci v novém systému bude nutná série školení, z důvodu pochopení:

- jak využívat systém efektivně,
- kdy je systém vhodné použít,
- za jakým účelem daný systém používat,
- se kterými prvky pracovat či nepracovat,
- co všechno systém obsahuje,
- jak by měla vypadat práce se systémem, aby nedocházelo k chybám a nepřesnostem.

## 3.2 Microsoft Access

Pro realizaci vlastního návrhu řešení byl po zvážení několika variant vybrán program Microsoft Access ve verzi 1904, který lze pořídit jako součást balíku Office365. Tato varianta byla zvolena z několika důvodů:

- Většina obchodních zástupců již v současné době disponuje zvýhodněným balíkem Office365. Což snižuje pořizovací náklady na nový systém.
- Relativně snadná ovladatelnost pro uživatele.
- Přizpůsobitelnost na míru dle požadavků společnosti a konkrétních uživatelů.
- Jednoduchá upravitelnost dotazů, stránek, formulářů a sestav, které si mohou upravit sami zdatnější uživatelé bez nutnosti znát programovací jazyk VBA.
- Využití pokročilejších metod zpracování pro části programu, jako je finanční analýza, finanční plán, správa klientů, nemovitostí a dotazník na hypoteční úvěr.
- Využití databází z důvodu zachování integrity osobních údajů klienta.
- Ochrana vůči duplicitním datům.

## 3.3 Výhody nového systému

V rámci vlastního návrhu jsou splněny téměř všechny požadavky na nový systém.

Během využívání systému lze s jistotou říct, že se objeví řada nedostatků, které bude potřeba zlepšit. Díky snadné implementaci změn v programu MS Access, bude oprava poměrně snadná a rychlá.

Vlastní návrh řešení obsahuje oproti systému POS následující prvky:

1. Ve správě a evidenci klientů je nyní možné evidovat vlastní preference klienta a poslední kontakt.
2. Provázanost karty klienta s výpovědními formuláři.
3. V novém systému jsou při zakládání klienta k dispozici našeptávače (psč, titul před a titul za jménem), které v současném systému chybí.
4. Integrace několika oddělených částí systému a excelovských souborů do jednoho systému, kde je téměř vše provázané. Jedná se o části systému pro výpovědi smluv, zasílání soupisek atd.

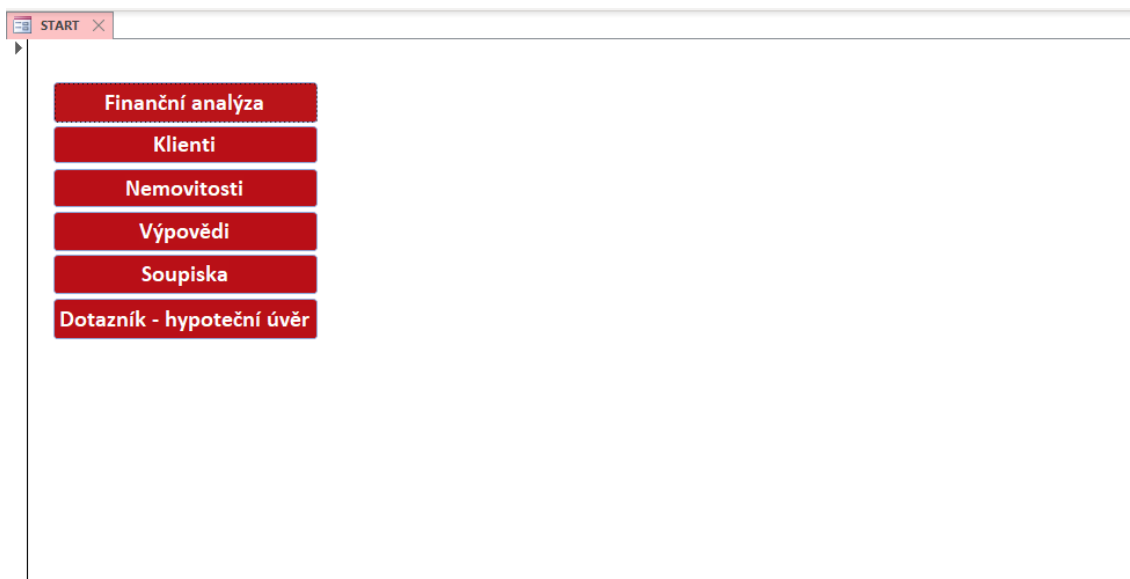
5. Decentralizované řešení, kdy každý obchodní zástupce má vlastní kopii takové databáze a je mimo systém zbytku společnosti. Je to z důvodu, kdy někteří OZ jsou více opatrní a chtějí svá data velmi pečlivě chránit.
6. Správa rozpracovaných realitních případů a jednání o prodeji jednotlivých nemovitostí.
7. Finanční analýza a finanční plán má každý obchodní zástupce u sebe a může si je upravit dle své potřeby, díky tomu není nucena jedna strategie všem.
8. Při vytváření finanční analýzy v současném systému musí obchodní zástupce zadat rodné číslo klienta a pokud ho zadá správně, tak se klient načte. Pokud však rodné číslo nezná, systém mu neumožní vytvořit analýzu.  
V novém systému je integrován našeptávač klientů. Při výběru klienta stačí zadat kousek jména a našeptávač napoví, jací lidé to mohou být.
9. Implementaci problému s dotazníky pro hypoteční specialisty, které nejsou řešeny v rámci současného systému POS.

### **3.4 Nový systém**

Následující kapitola je zaměřena na popis vlastního řešení, tedy nového systému, který je navrhnout pro zlepšení a optimalizaci administrativních procesů ve společnosti.

#### **3.4.1 START**

Po otevření nového systému se otevře úvodní stránka s názvem „START“ (viz obrázek č. 3).



**Obrázek 3: START**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Na této úvodní stránce má uživatel menu, které plní funkci rozcestníku.

Uživatel má na výběr několik možností:

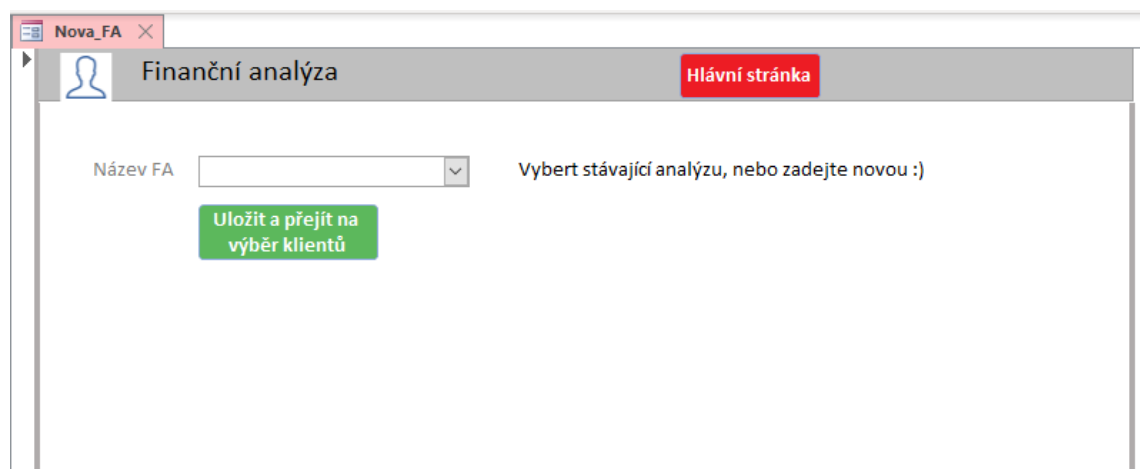
- Finanční analýza – zde se skrývá nejen finanční analýza, ale i finanční plán. Jediným způsobem, jak se dostat do finančního plánu, je přes vytvoření finanční analýzy. Jedná se o jednu z podmínek, kterou nelze v tuto chvíli obejít. Pokud by však uživatelé byli příliš nespokojení, dá se udělat úprava, která zpřístupní finanční plán samostatně, nezávisle na finanční analýze.
- Klienti – pod tímto tlačítkem se skrývá kompletní správa a evidence klientů a firem.
- Nemovitosti – zde je ukryta kompletní správa nemovitostí, která se podobá správě klienta.
- Výpovědi – nachází se zde 20 výpovědních formulářů.
- Soupiska – obchodní zástupce zde má možnost vytvořit přehled smluv, které zasílá na centrálu společnosti.
- „Dotazník – hypoteční úvěr“ – pod tímto tlačítkem se skrývá řešení problému hypotečních dotazníků viz kapitola „Hypoteční dotazník“.

### 3.4.2 Finanční analýza a finanční plán

V této kapitole se zaměříme na popis jednotlivých stránek od vytvoření analýzy, přes její vyplnění až po vytvoření finančního plánu.

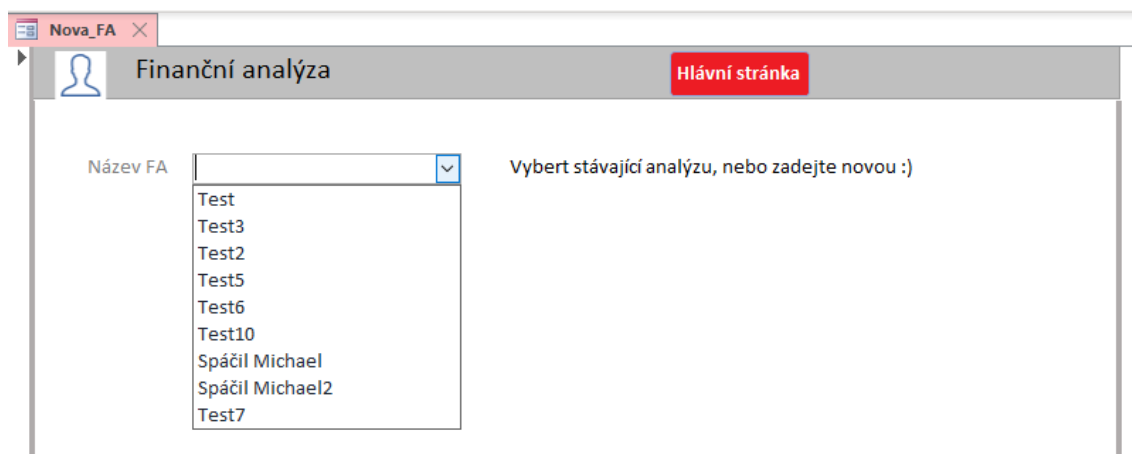
#### Výběr analýzy

Pokud si uživatel vybral tlačítko „Finanční analýza“, tak se mu objeví stránka viz obrázek č. 4.



**Obrázek 4: FA – úvodní stránka**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Na této stránce si může uživatel vybrat z jichž stávajících finančních analýz, nebo může vytvořit novou. Stávající nalezne v rozbalovacím seznamu, kde se mu zobrazí všechny již uložené finanční analýzy.

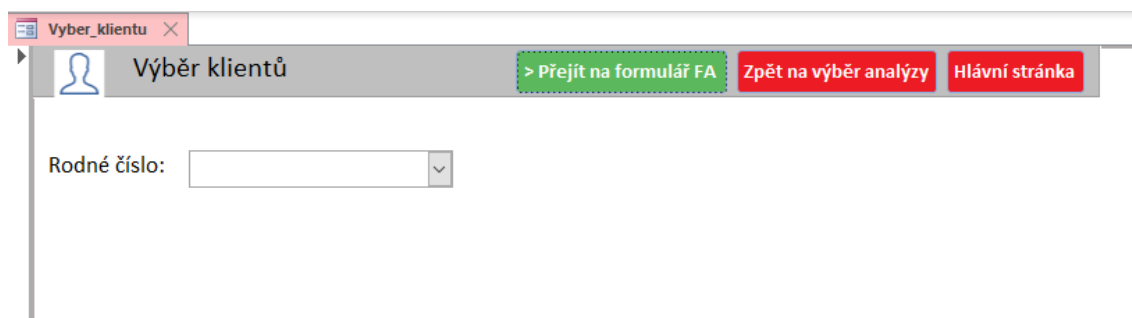


**Obrázek 5: FA – výběr analýzy**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Pokud si uživatel vybral konkrétní analýzu, nebo vytvořil novou, tak pokračuje stisknutím tlačítka „Uložit a přejít na výběr klientů“. Stisknutím tohoto tlačítka přejde na stránku „Výběr klientů“. Uživatel se může vrátit na stránku „START“ prostřednictvím tlačítka „Hlavní stránka“.

### Výběr klientů

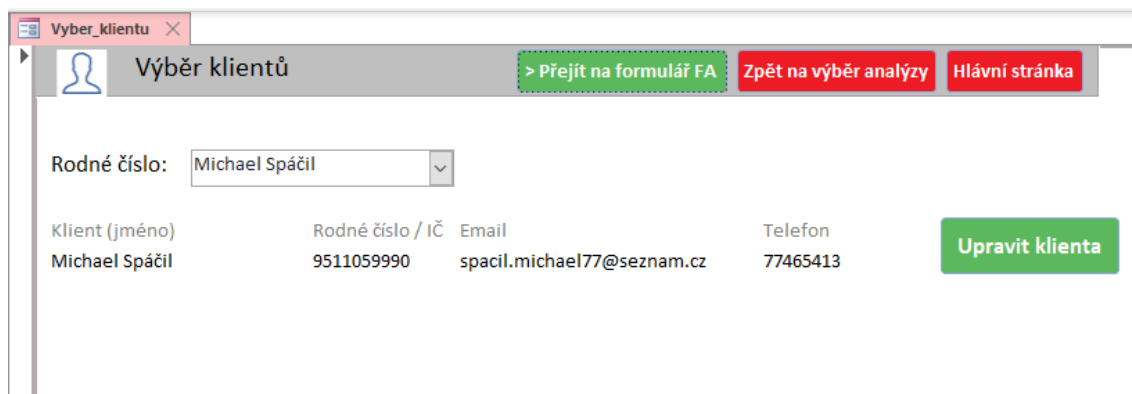
Tato stránka může nabývat dvou podob. První z nich je určena pro uživatelem vytvořenou novou analýzu, viz obrázek č. 6.



**Obrázek 6: FA – výběr klientů, nová FA**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

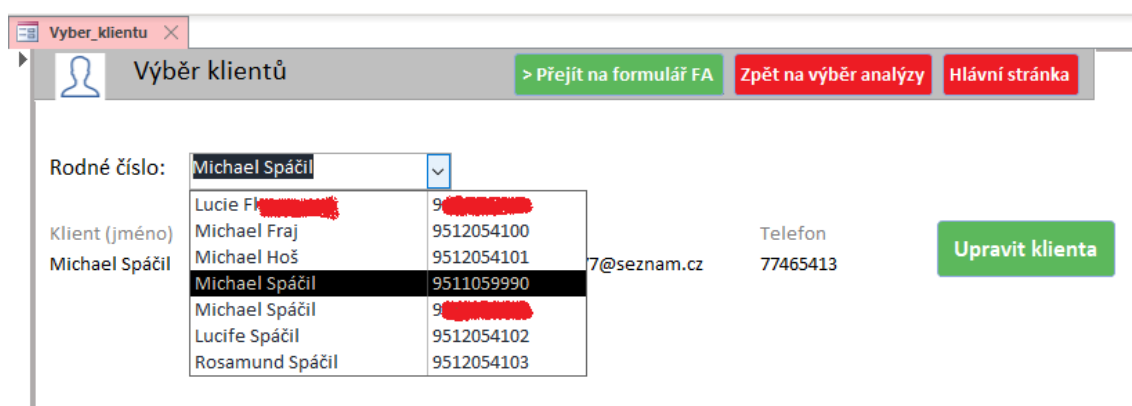
Druhá varianta, k vidění na obrázku č. 7, se zobrazí v případě, že uživatel vybere již stávající analýzu.





**Obrázek 7: FA – výběr klientů, otevřena stávající FA**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Na stránce se nachází rozbalovací seznam, kde si uživatel může vybrat ze stávajících klientů, které má uložené v databázi. V levém sloupci rozbalovacího seznamu je jméno klienta a v pravém sloupci jeho rodné číslo. V případě, že je uživatel připraven pokračovat může přejít na vyplnění finanční analýzy po stisku tlačítka „> Přejít na formulář FA“.



**Obrázek 8: FA – výběr klientů, rozbalovací seznam**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Může nastat situace, kdy klient nemá něco vyplněného nebo má chybu v osobních údajích. V takovém případě může uživatel pomocí tlačítka „Upravit klienta“, přejít na stránku s úpravou klienta, a opravit zde chybu, nebo dopsat údaje.

Uživatel má možnost se vrátit se zpět na výběr analýzy, nebo na hlavní stránku.

Z důvodu ochrany osobních údajů jsou některá rodná čísla a jména skrytá.

## Finanční analýza

Jakmile se uživatel dostane na stránku „Finanční analýza“, tak mohou nastat 2 možnosti:

1. Pokud uživatel otevírá již dříve vypracovanou analýzu, tak se mu z databáze propíše již dříve vyplněné údaje.
2. Pokud uživatel otevírá novou analýzu, budou všechny textová pole prázdná, kromě „Pracovního názvu analýzy“, ten se propisuje ze stránky „Výběr analýzy“.

Analýza je ukládána automaticky po změně každého pole.

The screenshot shows a web browser window with the title 'Formular\_FA'. The page header contains the text 'Finanční analýza' and several buttons: 'Upravit klienty', 'Analýza je ukládána automaticky', 'Odstranit', 'Hlavní stránka', and '>>Přejít na Finanční plán'. Below the header, there are two tabs: 'Strana 1' and 'Strana 2'. The main content area is divided into two sections: 'Nastavení analýzy' and 'Zajištění rodiny'. The 'Nastavení analýzy' section contains three input fields: 'Pracovní název' (Spáčil Michael2), 'Vytvořil' (Michael Spáčil), and 'Datum vytvoření' (05.05.2019). The 'Zajištění rodiny' section contains two text areas: 'Osobní cíle (motiv)' (Zajistit rodinu proti všem nenadálým rizikům, tak abychom byli vždy finančně v klidu.) and 'Priority zajištění' (Vůči dlouhodobým nemocem a úrazům.). Below these, there is a table for 'Michael Spáčil' with four columns: 'Celkové čisté měsíční příjmy', 'Z toho přiznané', 'Celkové dluhy', and 'Nezbytné měsíční výdaje'. The values are: 30 000 Kč, 20 000 Kč, 3 000 000 Kč, and 20 000 Kč. At the bottom, there is a 'Povolání (sport)' section with a dropdown menu showing 'Administrativní pracovník'.

**Obrázek 9: FA – formulář zajištění**

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Uživatel má k dispozici několik tlačítek:

- „Upravit klienty“ – toto tlačítko vrátí uživatele o 1 krok zpět na výběr klientů, pokud v přechodím kroku buď zapomněl vybrat všechny klienty anebo naopak jich vybral moc.  
Příklad z praxe obchodní zástupce po první schůzce zjistí, že klientem je rodina. Po druhé schůzce, ale zjistí, že každý z obou rodičů, řeší své finance zvlášť, a tak nechtějí, aby se jejich finance slučovaly dohromady.
- „Tisk“ (obrázek tiskárny) – toto tlačítko vytiskne finanční analýzu proto, aby se mohla vzít ke klientovi a odsouhlasit tak údaje o rodině.

- „Odstranit“ – tlačítko slouží, pro případy, kdy chce uživatel odstranit finanční analýzu. Pokud klient odmítne služby obchodního zástupce, a nepřeje si, aby o něm byli uchovávány osobní či jiné údaje.
- „Hlavní stránka“ – tlačítko odkazující na hlavní stránku.
- „>> Přejít na Finanční plán“ – nejdůležitější tlačítko na celé stránce, jakmile je uživatel hotov s vyplňováním finanční analýzy, tak pomocí tohoto tlačítka se přepne na stránku Finančního plánu.

### *Sekce Nastavení analýzy a Zajištění rodiny*

Na Obrázku č.9 je vidět první část finanční analýzy zaměřená na Nastavení analýzy (její název, kdo jí vytvořil a datum vytvoření analýzy) a Zajištění rodiny.

V rámci zajištění rodiny zajímá uživatele osobní motiv rodiny. Tedy jak se dívá na tuto otázku, zda ji řeší nebo ne. Pokud řeší, tak jak, co je pro ni důležité, jestli ochrana hlavního živitele, nebo celé rodiny včetně dětí apod.

K vypracování adekvátního řešení, které je ušité na míru rodině, jsou potřeba i faktická data (příjem, výdaje atd.).

### *Sekce Bydlení*

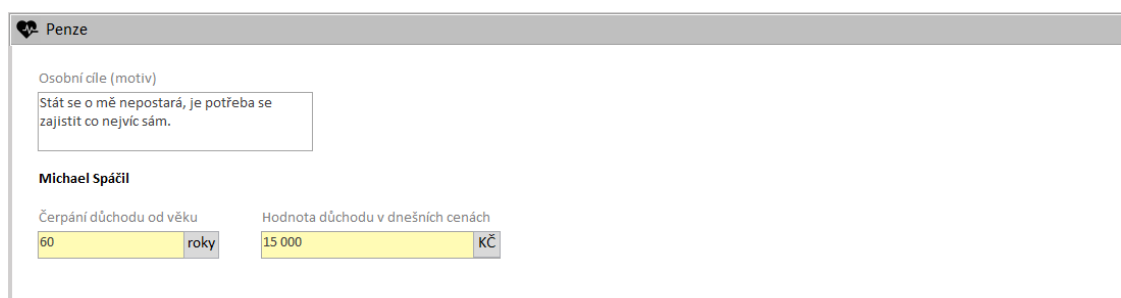
Dalším důležitým tématem, kterým může obchodní zástupce pomoci rodině je bydlení. Velmi důležitou roli zde hraje motiv rodiny, tedy jak se rodina na to dívá, co plánuje do budoucna, a kolik takové plány budou stát. Pokud uvažuje rodina nebo jednotlivec o něčem do budoucna, má obrovskou výhodu v tom se na to připravit. Díky tomu je pak klient schopen ušetřit velké množství finančních prostředků.

**Obrázek 10: FA – formulář bydlení**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Každá rodina, opravdu každá, řeší otázku bydlení. Každý chce mít střechu nad hlavou a nejlépe tu vysněnou. Bohužel mnoho lidí v ČR neumí přemýšlet dopředu a většinou chtějí všechno a hned. Což má negativní důsledek v případě úvěrů na výši splátek, úroku, podmínek a peněz které „vyhodí z okna“, protože „kdo půjčuje, určuje“. Přitom stačí přemýšlet dopředu a pokud to jde, tak co nejvíce se připravit.

### *Sekce penze*

Informace ohledně penze a starobního důchodu slyší každý skoro na každém rohu. Uživatel má k dispozici motiv rodiny, tedy co si představují, jak se na to tváří a také co oni by sami chtěli.



Osobní cíle (motiv)	
Stát se o mě nepostará, je potřeba se zajistit co nejvíc sám.	

Michael Spáčil

Čerpání důchodu od věku	Hodnota důchodu v dnešních cenách
60 roky	15 000 Kč

**Obrázek 11: FA – formulář penze**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Obchodní zástupce zde vyplňuje pole osobního motivu, tedy jak se rodina na toto téma dívá a tváří, jak s ním dnes pracuje a co by případně chtěla mít.

### *Sekce Finanční rezerva*

Finanční rezerva je velmi důležitá pro rodinný rozpočet. Až příliš mnoho rodin nemá krátkodobou finanční rezervu, nebo ji má velmi malou, a naopak má peníze například na produktech s výpovědní lhůtou. V případě, kdy rodina nemá finanční rezervu a nastal by jakýkoliv neočekávaný problém, tak rodina nemá peníze a jde si půjčit, nebo ruší tyto smlouvy, které byli sjednány na několik až desítek let dopředu. Tak či tak přichází klient o peníze, ale kdyby se více zamyslel, nebo si nechal poradit a vytvořil si dostatečnou finanční rezervu (na alespoň 3měsíční výdaje), tak je hned rodina klidnější a v případě problémů mají kam sáhnout.

**Finanční rezerva**

Osobní cíle (motiv)  
Mít alespoň 70 000 Kč na běžném účtě.

Finanční rezerva: 10000 Kč  
Kde je rezerva uložena: Běžný účet

**Obrázek 12: FA – formulář finanční rezerva**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

V této části je textové pole určené pro specifikaci osobních cílů spojených s finanční rezervou. Dále je zde uvedeno, kolik a kde má klient uložené peníze v rámci rezervy.

### *Sekce Přehled smluv*

Na stránce „Finanční analýza“ je pak dále seznam smluv, které klient dnes platí. Jde o ucelený přehled, tak aby nejen obchodní zástupce, ale i klient viděl „černé na bílém“ co všechno platí.

**Životní a úrazové pojištění**

Pojistník/Pojištěný	Pojišťovna	Číslo smlouvy	Měsíční platba	Počátek	Konec	Poznámky
Michael	Uniqa	38714562	700 Kč	1.2.2019	1.2.2049	Zajištění rodiny
			Kč			
			Kč			
			Kč			

**Stavební spoření**

Účastník	Cílová částka	ST spořitelna	Počátek	Vázací doba	Měsíční platba	Naspořeno	Poznámky
Michael	200 000 Kč	RSTS	1.5.2018	6 let	1500 Kč	18000 Kč	
	Kč				Kč		
	Kč				Kč		
	Kč				Kč		

**Obrázek 13: FA – formulář přehled smluv – život a stavebko**

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Uživatel má zde možnost napsat pro koho je daná smlouva určena a u jaké společnosti je uzavřena. Dále se zde nachází prostor pro uvedení měsíční platby a data od kdy do kdy

je smlouva platná. Uživatel má také možnost zadat jakékoliv poznámky. Zde můžou být uvedeny důvody, proč si takový produkt zakládal.

Část týkající se Pojištění majetku a motorových vozidel (viz obrázek č. 14), dále pak Pojištění odpovědnosti a Dluhů je rovněž určena pro přehled. Obsah je obdobný s výše zmiňovanou částí.

Pojištění majetku						
Co je pojištěno	Pojišťovna	Počátek	Platba/rok	Hodnota zajištění	Hodnota majetku	Poznámky
Byt	ČSOB	1.4.2018	1042 Kč	150 000 Kč	250 000 Kč	Premiant

Pojištění motorových vozidel						
Pojištěné vozidlo	Aktuální cena	Pojistné celkem/rok	Cena POV/rok	Cena HAV/rok	Připojištění (skla apod.)	
Rodinný vůz - Fiat	35 000 Kč	4 500 Kč	3 500 Kč	1 000 Kč	Skla 10 000 Kč	

**Obrázek 14: FA – formulář přehled smluv – majetek a auto**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Pojištění odpovědnosti				
Pojištění odpovědnosti	Pojišťovna	Platba/rok	Pojistná částka	Poznámky
z běžného občanského života	Uniqa	0 Kč	500 000 Kč	V rámci životního pojištění
vlastníka nemovitosti				
při výkonu povolání				
podnikatele				

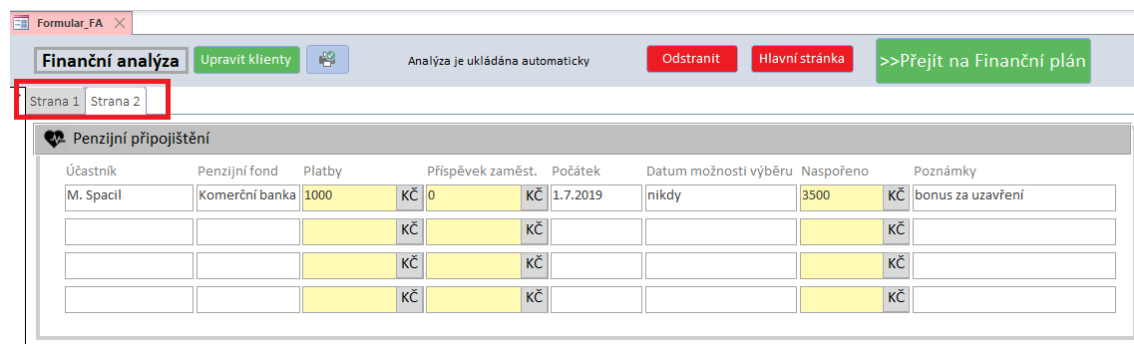
DLUHY			
	Výše úvěru	Aktuální dluh	Měsíční splátka
Hypotéka	3 000 000 Kč	2 600 000 Kč	12 958 Kč
Spotř. úvěr			
Leasing			
Rodina			

**Obrázek 15: FA – přehled smluv – odpovědnost a dluhy**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

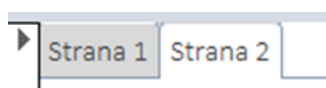
## Sekce Penzijní pojištění

Tato část je určena pro přehled penzijních produktů.

Další část finanční analýzy je přesunuta na stranu 2. Je to z důvodu omezení maximální délky jedné strany v programu. Přepínání strany je ukázáno na obrázku č. 16 a 17.



**Obrázek 16: FA – penze a přepínání stran**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)



**Obrázek 17: FA – přepínání stran**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

## Finanční plán

Proč je důležité mít finanční plán, bylo již zmíněno v teoretických východiskách práce, každopádně není na škodu si připomenout několik důležitých věcí:

- Přehled ve financích – je prokázáno, že jakmile má rodina pořádek a smysl ve financích, tak vždy ušetří a je mnohem spokojenější než rodina, která to takto vyřešené nemá.
- Informovanost – klient se dozví informace nad kterými nikdy nepřemýšlel, nebo je nepotřeboval. Například výše dávek u penze, nemocenského připojištění nebo 1. až 3. invalidního důchodu.
- Dalším důvodem, proč mít finanční plán, je ochrana vůči ostatním finančním makléřům, poradcům či pojišťovákům. Každý z nich má jiný náhled na danou věc. Pokud si klient nepamatuje, proč danou věc uzavíral, dokáže ho obchodník argumenty přesvědčit, že je to pro něj nevýhodné a měl by si to změnit.

Klient, který má finanční plán se podívá do části „Doporučení“, tedy proč danou věc uzavíral a dokáže obchodníka přesvědčit o opaku.

### *Sekce Osobní údaje*

Jakmile má uživatel vyplněnou finanční analýzu a stiskne tlačítko „>> Přejít na Finanční plán“, tak se mu otevře následující stránka s osobními údaji o klientovi. Dále klient vidí, jaký příjem může očekávat v případě nenadálých událostí – nemocenská, invalidní důchod v 1. až 3. stupni.

The screenshot shows a web application interface for financial planning. At the top, there is a navigation bar with 'Finanční plán', 'Upravit klienty', and buttons for 'Odstranit' and 'Hlavní stránka'. Below this, there are tabs for 'Strana 1', 'Strana 2', and 'Strana 3'. The main content area is titled 'Osobní údaje' and displays the following information for Michael Spáčil:

Rodné číslo	Telefon	E-mail	Adresa		
9511059990	77465413	spacil.michael77@seznam.cz	Brněnská 2, 602 00 Brno-Město		
Celkové čisté měsíční příjmy	Z toho přiznané	Finanční rezerva	Celkové dluhy	Nezbytné měsíční výdaje	
30 000 Kč	20 000 Kč	10 000 Kč	3 000 000 Kč	20 000 Kč	
Nemocenská	Invalidní důchod 1. st.	Invalidní důchod 2. st.	Invalidní důchod 3. st.		
12 768 Kč	6 313 Kč	8 264 Kč	14 119 Kč		
Povolání (sport)					
Administrativní pracovník					

**Obrázek 18: FP – osobní údaje**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Takové údaje se většinou klient sám nedozví, pokud se o ně přímo nezajímá. Přibližné částky stanovuje okresní správa sociálního zabezpečení, avšak přesné částky se klient dozví, až v případě, že se v takové situaci ocitne.

### *Sekce Cíle a plány rodiny*

V části „Cíle a plány rodiny“ má klient zachycené motivy pro jednotlivé části. Na každé servisní schůzce je důležité, aby byl klient znovu dotázán na tyto motivy, zda se něco změnilo nebo ne. Je to z toho důvodu, že klient nemusí některé životní změny brát za důležité, ale mohou mít velký dopad na finanční produkty, a tedy i finanční prostředky klienta.



**Cíle a plány rodiny**

**Zajištění příjmu:**  
Zajistit rodinu proti všem nenadálým rizikům, tak abychom byli vždy finančně vklidu.  
Chceme být kryti hlavně vůči dlouhodobým nemocem a úrazům.

**Penze:**  
Stát se o mě nepostará, je potřeba se zajistit co nejvíc sám.  
Chtěl bych od 60 roku 15 000 Kč měsíčně.

**Bydlení:**  
Chtěl bych koupit rodinný dům (jednopatrový).  
Předpokládaná výše investice je 3 000 000 Kč do 1.1.2022.

**Finanční rezerva:**  
Mít alespoň 70 000 Kč na běžném účtě.  
V současné době mám 10 000 Kč na běžném účtě.

**Děti:**

**Obrázek 19: FP – cíle**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

### Sekce Zajištění příjmu

V rámci zajištění příjmu má klient srovnání toho, která rizika má a která nemá zajištěna.

**Zajištění příjmu**

**Michael Spáčil**

Riziko	Stávající	100% řešení	Úprava 100% řešení	Doporučení
pojištění pro případ smrti ze všech příčin	50 000 Kč	3 040 000 Kč	3 000 000 Kč	3 000 000 Kč
invalidita 3. stupně (úraz i nemoc)	500 000 Kč	7 258 137 Kč	7 300 000 Kč	4 000 000 Kč
pojištění vážných onemocnění	0 Kč	3 710 000 Kč	3 700 000 Kč	3 000 000 Kč
pracovní neschopnost od 29. dne	0 Kč	241 Kč	240 Kč	240 Kč
trvalé následky úrazu	500 000 Kč	1 440 000 Kč	1 400 000 Kč	1 400 000 Kč
denní plnění za dobu léčení úrazu	350 Kč	241 Kč	240 Kč	240 Kč
hospitalizace	350 Kč	221 Kč	220 Kč	200 Kč

**Doporučení**  
Sloupec 100 % řešení ukazuje, jak by měl být klient zajištěn, proto aby v případě jakýkoliv problémů byl zajištěn na náklady. Jinak řečeno pokud se klient zraní krátkodobě nebo dlouhodobě nebude mít finanční problém. Sloupec Doporučení, je doporučení poradce s přihlédnutím na priority klienta, cenu a motiv.

**Obrázek 20: FP – zajištění příjmu**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Ve sloupci „Stávající“ je ukázáno jaké krytí má klient již dnes.

Sloupec „100% řešení“ je vypočítán dle pojistné matematiky, a jsou zde zahrnuta veškerá faktická data, která klient sdělil (příjem, přiznaný příjem, výdaje, dluhy, finanční rezerva, věk, počet odpracovaných let atd.).

Sloupec „Úprava 100% řešení“ je pouze úprava předchozího sloupce, aby byl výstup pro klienta přehlednější.

Poslední sloupec „Doporučení“ je úprava 100% řešení obchodním zástupcem

s přihlédnutím na mnoho dalších parametrů, které počítač neumí zpracovat (přihlédnutí na finanční situaci rodiny, finanční gramotnost, aktuální potřeby rodiny a mnoho dalšího).

Pod riziky se nachází delší textové pole nazvané „Doporučení“. Zde je důležité vypsát klientovi důvody a okolnosti, které vedly ke zvolení doporučeného řešení. Nejdůležitější je zde zachovat srozumitelnost a jednoduchost. Méně je někdy více.

### *Sekce Penze*

V části „Penze“ jsou klientem vyplněné pouze 2 hodnoty. Ve kterém věku chce klient odejít do starobní penze, kolik by chtěl mít měsíční příjem, pokud si odmyslí dnešní starosti (hypotéka, děti, dojíždění do zaměstnání atp.).

Klient zde vidí, jakou částku potřebuje našetřit pro svůj vysněný starobní důchod. Pro výpočet celkové částky je počítáno s průměrným věkem dožití, počtem odpracovaných let a na základě okresní správy sociálního zabezpečení je vypočítán nárok na státní důchod.

The screenshot shows a web interface for a pension calculator. At the top, it says "Penze" with a heart icon. Below that, the name "Michael Spáčil" is displayed. The interface is divided into several sections:

- Čerpání od věku:** A yellow input field with the value "60" and a "let" unit.
- Penze v dnešních cenách:** A yellow input field with the value "15 000" and a "Kč" unit.
- Zbývá dospořit:** A red input field with the value "3 751 393" and a "Kč" unit.
- Nárok na státní důchod od věku:** A white input field with the value "65" and a "let" unit.
- Počet odpracovaných let:** A white input field with the value "2" and a "let" unit.
- Průměrný věk dožití:** A white input field with the value "76" and a "let" unit.

At the bottom, there is a note: "Do obchodu do důchodu zbývá 450 měsíců."

**Obrázek 21: FP – penze**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

## Sekce Přehled investičních nástrojů

Klient má ve finančním plánu (viz obrázek č. 22) k dispozici jednoduchý přehled o možných investičních nástrojích, díky kterým může dosáhnout na požadovanou částku (uvedenou v části „Penze“), aby mohl odejít do vysněné penze.

Uživatel má možnost zvolit název investičního programu tak, aby se co nejvíce líbil klientovi nebo korespondoval s účelem investičního záměru.

Zhodnot' peníze a využij stát					
Typ investičního nástroje		Zhodnocení			
DPS (dynamický) - 5,2%		5,2 %			
<b>Stávající investice</b>					
Trvání investice v měsících	Příspěvek účastníka	Příspěvek zaměstnavatele	Měsíční vklad	Předpokládaná hodnota	
10	1000 Kč		1230 Kč	3 500 Kč	
<b>Budoucí investice</b>					
Trvání investice v měsících	Příspěvek účastníka	Příspěvek zaměstnavatele	Měsíční vklad	Předpokládaná hodnota	
438	1000 Kč	0 Kč	1230 Kč	1 326 004 Kč	
<b>Nespoléhej se jen na stát a zajisti si důchod sám!</b>					
Typ investičního nástroje		Zhodnocení			
Investice (dynamická)		8 %			
<b>Stávající investice</b>					
Trvání investice v měsících	Příspěvek účastníka	Příspěvek zaměstnavatele	Měsíční vklad	Předpokládaná hodnota	
0	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	
<b>Nespoléhej se jen na stát a zajisti si důchod sám!</b>					
Typ investičního nástroje		Zhodnocení			
Investice (dynamická)		8 %			
<b>Stávající investice</b>					
Trvání investice v měsících	Příspěvek účastníka	Příspěvek zaměstnavatele	Měsíční vklad	Předpokládaná hodnota	
0	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	
<b>Budoucí investice</b>					
Trvání investice v měsících	Příspěvek účastníka	Příspěvek zaměstnavatele	Měsíční vklad	Předpokládaná hodnota	
438	1000 Kč	0 Kč	1000 Kč	2 604 373 Kč	
<b>Doporučení</b>					
Doporučuji klientovi rozložit svoje volné prostředky mezi produkt, který maximálně využívá státní podporu, ale přitom si zachovává výhodu dnešních investic do podílových, díky kterým je možno dosáhnout opravdu zajímavého zhodnocení. A k tomu investici s dynamickou strategií, která má velmi zajímavé zhodnocení. V kombinaci obou těchto produktů vychází předpokládaná hodnota účtu v 60 letech věku klienta na cca 3 030 000 Kč. Pokud skutečně chce odejít do starobní penze v 60 letech s 15 000 Kč měsíčně, má zde možnost iak toho dosáhnout.					
<b>Pokračování na druhé kartě (Strana 2)</b>					

**Obrázek 22: FP – penze návrhy realizace**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Pro klienta je velmi důležité pole „Doporučení“, kde je nutné rozepsat, jaká investiční strategie byla zamýšlena z důvodu, aby si to klient nemusel pamatovat.

Pokračování finančního plánu je na záložce 2 nazvané „Strana 2“.

## Sekce bydlení

V dnešní době řeší každá rodina/klient otázku bydlení.

V rámci bydlení má každý klient vlastní požadavky, které je potřeba zaznamenat a snažit se jich společně s klientem dosáhnout.

K tomu může dobře posloužit přehledné zadání stávajícího úvěru do části „Stávající úvěr na bydlení“ (výše úvěru, bankovní ústav, splatnost, úroková sazba, splátka apod.).

Pokud existuje výhodnější řešení, které klientovi ušetří peníze nebo přinese něco zajímavého, tak takové řešení se zapisuje do „Doporučený úvěr na bydlení“.

**Finanční plán** Upravit klienty Plán je ukládán automaticky Odstranit Hlavní stránka

Strana 1 Strana 2 Strana 3

### Bydlení

Požadované řešení  
Klient si přeje koupit do 3 let jednopatrový rodinný dům.

#### Stávající úvěr na bydlení

Výše úvěru	Bankovní ústav	Splatnost let	Úroková sazba	Splátka	LTV v %	Účel	Datum čerpání	Datum fixace
3 000 000 Kč	Equa bank	30 let 3	%	12 958 Kč	95 %	Se zástavou - koupě	1.7.2015	1.7.2020

#### Doporučený úvěr na bydlení

Výše úvěru	Bankovní ústav	Splatnost let	Úroková sazba	Splátka	LTV v %	Účel	Datum čerpání	Datum fixace
2 500 000 Kč	mBank, HB, KB, RB	25 let 2,6	%	11 400 Kč	79 %	Se zástavou - refinanc	1.7.2020	?

Doporučení  
V současné době klient má hypoteční úvěr, který řádně splácí a doporučuji ho zrefinancovat už nyní z důvodu rizika možného dalšího zvýšení úrokových sazeb. Nabízím mu možnost mít levnější hypoteční úvěr. Jakmile klient najde svůj vysněný dům, budeme řešit, jak ho financovat (prodat stávající nebo nebo atd.)

**Obrázek 23: FP – bydlení**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Na konci Bydlení je část „Doporučení“, ve které se nachází shrnutí ohledně doporučeného úvěru, případně postup, který je doporučen klientovi pro určitou změnu.

## Sekce Finanční rezerva

V rodinné rozpočtu je velmi důležitá kapitola finanční rezerva.

Mnoho rodin dnes s tímto tématem neumí pracovat. Mají buď moc malou nebo naopak moc velkou krátkodobou finanční rezervu na běžném či spořicímu účtu.

Doporučená výše finančních prostředků v rámci rezervy jsou tři měsíční výdaje rodiny, které by měla mít na běžném či spořicímu účtu a měli by být vyčleněny pouze na krizové situace (úraz, nemoc, nečekané výdaje).

### Finanční rezerva

**Doporučená finanční rezerva (60 000 Kč)**

Investiční společnost	Výnos v % p.a.	Likvidita ve dnech	Časový horizont v měsících	Výše rezervy	Měsíční úložka
Komerční banka	0,1 %	1	12	50 000 Kč	4 166 Kč
Richee	1,5 %	1	12	50 000 Kč	4 140 Kč

**Stávající úvěry**

Společnost	Typ	Úroková sazba v % p.a.	Splatnost	Výše splátky	Výše úvěru
		%		Kč	Kč
		%		Kč	Kč
		%		Kč	Kč

**Doporučené úvěry**

Společnost	Typ	Úroková sazba v % p.a.	Splatnost	Výše splátky	Výše úvěru
		%		Kč	Kč
		%		Kč	Kč
		%		Kč	Kč

**Doporučení**

Doporučuji klientovi vytvořit, alespoň tři měsíční výdajový polštář, který bude mít vyhrazen na závažné věci. Dále mu doporučuji převést si své volné finanční prostředky na lépe zhodnocený účet (běžný/spořicí). Za 5 let při 60 000 Kč udělá 1,5% zhodnocení až 4 670 Kč, které klient na zemi nenajde.

**Obrázek 24: FP – finanční rezerva a úvěry**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Vyšší finanční rezerva udělá více užítku (= peněz) v investičním portfoliu se zhodnocením kolem 3 %, než na spořicímu účtu s úrokem 1 %.

## Sekce Zajištění majetku a vozidel

Skoro každá rodina má auto, které musí mít zákonné povinné ručení a pojišťovny každým rokem rádi zdrazí povinné ručení. Pokud je zdražení kolem 90 Kč/rok, tak klient nemá potřebu na změnu pojišťovny.

Proto je v rámci finančního plánu sekce zajištění majetku a vozidel kde je přehled, co má klient pojištěno, na jaké pojistné částky, u koho a jakou hodnotu má majetek.

Poté už je snadné, aby si obchodní zástupce nastavil upomínku do kalendáře ohledně výročí pojistné smlouvy a klientovi pomohl s vyhledáním něčeho zajímavějšího/levnějšího.

Zajištění majetku a vozidel						
Stávající zajištění majetku						
Pojišťovna	Co je pojištěno	Počátek	Platba/rok	Hodnota zajištění	Hodnota majetku	Poznámky
ČSOB	Byt	1.4.2018	1050	150 000	250 000	Premiant
Doporučené zajištění majetku						
Pojišťovna	Co je pojištěno	Počátek	Platba/rok	Hodnota zajištění	Hodnota majetku	Poznámky
ČSOB, ČPP, Uniqa	Byt	1.10.2019	1200	250 000	250 000	je zajištěn veškerý majetek v bytě
Stávající zajištění vozidel						
Poj. automobilů	Aktuální cena	Pojistné/rok	Cena POV/rok	Cena HAV/rok	Přípojištění (např. výhledových skel)	
Rodinný vůz - Fiat	35 000	4 500	3 500	1 000	Skla 10 000 Kč	
Doporučené zajištění vozidel						
Poj. automobilů	Aktuální cena	Pojistné/rok	Cena POV/rok	Cena HAV/rok	Přípojištění (např. výhledových skel)	
Rodinný vůz - Fiat	35 000	4 120	3 200	920	Skla 10 000 Kč	
Doporučení						
<input type="text"/>						

Pokračování na třetí kartě (Strana 3)

**Obrázek 25: FP – majetek a vozidla**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Pokračování finančního plánu je na záložce 3 nazvané „Strana 3“.

### Sekce Zajištění odpovědnosti

Další část finančního plánu slouží jako přehled pro klienta. Má zde uvedeno, jaké pojištění odpovědnosti dnes platí, u které pojišťovny a s jak velkou pojistnou ochranou.

Je zde možné doporučení od obchodního zástupce.

Strana 1 | Strana 2 | Strana 3

**Zajištění odpovědnosti**

**Stávající zajištění odpovědnosti**

Pojištění odpovědnosti	Pojišťovna	Platba/rok	Pojistná částka	Poznámky
z běžného občanského života	Uniqa	0	500 000	V rámci životního pojištění
vlastníka nemovitosti				
při výkonu povolání				
podnikatele				

**Doporučené zajištění odpovědnosti**

Pojištění odpovědnosti	Pojišťovna	Platba/rok	Pojistná částka	Poznámky
z běžného občanského života	Uniqa	0	500 000	V rámci životního pojištění
vlastníka nemovitosti				
při výkonu povolání				
podnikatele				

Doporučení

Doporučuji zanechat prozatím pojištění odpovědnosti občana ("pojistka na blbost") ve stávajícím složení. Nicméně doporučuji mnohem vyšší pojistnou částku, alespoň přes 2 000 000 Kč, tak aby klient byl ochráněn vůči co nejvíce rizikům.

**Obrázek 26: FP – odpovědnosti**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

### Sekce Platební kalendář

Na začátku bylo zmiňováno, že jedním z velmi důležitých argumentů, proč mít finanční plán je přehled o produktech, které klient využívá a platí. K tomuto slouží v poslední části finančního plánu, tzv. „Platební kalendář“.

Klient má zde vypsáno, co za produkt má, kolik za něj platí, od kdy a jak často ho platí, a také platební údaje, tedy číslo účtu s kódem banky a variabilní symbol.

Dále je také uvedena společnost, u které je smlouva vedena a poznámka, která může obsahovat stručné vysvětlení tak, aby se v tom klient vyznal.

Produkt	Částka	Od	Perioda	Číslo účtu/kód banky	Variabilní symbol
Zajištění příjmu	700	1.2.2019	měsíc	666777/0100	38714562
Společnost	Poznámka ...				
Uniqa	Pojistka na úrazu a trochu nemoci				
Produkt	Částka	Od	Perioda	Číslo účtu/kód banky	Variabilní symbol
Stavební spoření	1500	1.5.2018	měsíc		
Společnost	Poznámka ...				
RSTS	Zatím neposlal ani jednu a pravděpodobně to zanikne				
Produkt	Částka	Od	Perioda	Číslo účtu/kód banky	Variabilní symbol
Doplňkové penzijní spoření	1000	1.7.2019	měsíc	9394520113/0100	5012440147
Společnost	Poznámka ...				
Komerční banka					
Produkt	Částka	Od	Perioda	Číslo účtu/kód banky	Variabilní symbol
Pojištění bytu	1042	1.4.2018	rok		
Společnost	Poznámka ...				
ČSOB					
Produkt	Částka	Od	Perioda	Číslo účtu/kód banky	Variabilní symbol
Auto	4500	12.5.2017	pololetí		381456400
Společnost	Poznámka ...				
ČPP					
Produkt	Částka	Od	Perioda	Číslo účtu/kód banky	Variabilní symbol
Hypotéka	12 958	1.7.2015	měsíc	9394520112/0100	9511059990
Společnost	Poznámka ...				
Komerční banka					
Produkt	Částka	Od	Perioda	Číslo účtu/kód banky	Variabilní symbol
Společnost	Poznámka ...				
Produkt	Částka	Od	Perioda	Číslo účtu/kód banky	Variabilní symbol
Společnost	Poznámka ...				

**Obrázek 27: FP – platební kalendář**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Přehled plateb má jednu obrovskou výhodu pro klienta a to takovou, že klient nemusí chodit přímo do uzavřených smluv a prolistovávat desítky stran z důvodu nalezení platebního příkazu. Stačí když se podívá do „Platebního kalendáře“ a nalezne zde vše potřebné.



### 3.4.3 Klienti

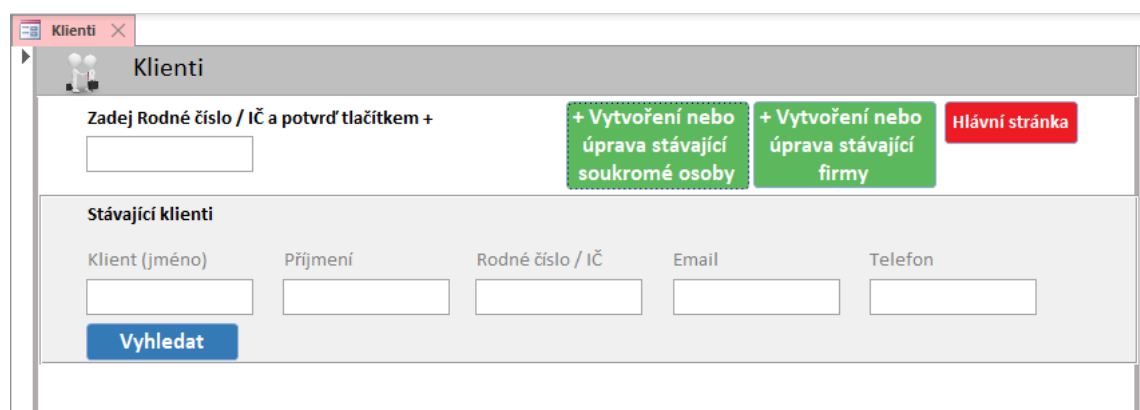
Po stisknutí tlačítka „Klienti“ se otevře stránka na správu a evidenci klientů a firem.

Nacházejí se zde 2 části. V první části (výše umístěné) je možné vytvořit nového klienta, nebo načíst stávajícího. Ve druhé části se nachází vyhledávání klientů z databáze.

Na obrázku č. 28 se v levé straně nachází vstupní pole „Zadej Rodné číslo/IČ...“, které když uživatel vyplní a následně stiskne tlačítko „Vytvoření nebo úprava stávající soukromé osoby“, tak se zkontroluje zadané rodné číslo, zda splňuje tvar (8 nebo 9 znaků).

Pokud ne, vyskočí hláška, která upozorní uživatele, že zadal nesprávný tvar rodného čísla. V případě, že ano, otevře se uživateli stránka s osobními údaji daného klienta.

Nachází se zde také 3 tlačítka, první zelené zleva po stisknutí otevře stávající nebo novou soukromou osobu. Druhé zelené dělá podobnou funkci jako první, ale s rozdílem že jde o firmu. Třetí tlačítko (červené) odkazuje na návrat na Hlavní stránku.



**Obrázek 28: Klienti – úvodní strana**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

V druhé části je vyhledávání stávajících klientů z databáze, kde po zadání některého nebo kombinací polí (Jméno, Příjmení, Rodné číslo/IČ, Email, Telefon) a stisknutím modrého tlačítka „Vyhledat“ vyskočí relevantní výsledky.

Nachází se zde tlačítko „Upravit klienta“, které slouží pro přímou úpravu klienta, přesněji řečeno otevře stránku „Úprava klienta“ s načtenými osobními údaji daného klienta.

**Obrázek 29: Klienti – vyhledávání**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Po načtení konkrétního nebo nového klienta se uživateli zobrazí stránka „Úprava klienta“.

### *Úprava Klienta*

Nacházejí se zde 3 důležitá tlačítka.

Oranžové tlačítko proklikne uživatele na stránku finanční analýzy.

Červené tlačítko „Výpověď“ proklikne uživatele na stránku s přehledem výpovědí, kde má na výběr ze 20 různých typů výpovědí. S tím, že jakmile si vybere jakoukoliv výpověď, tak osobní údaje o klientovi se propíší do daného výpovědního formuláře. V současném systému toto chybí a je to realizováno samostatných excelovským souborem s ručním vyplněním, a tedy i rizikem překlepu.

Po stisknutí modrého tlačítka „Uložit změny“ se všechny textové pole a seznamy uloží nebo zaktualizují do databáze. Uživatel má možnost upravit všechny pole viz obrázek č. 30:

- Úprava jmen – jedná se o jméno, příjmení, ale i rodné příjmení, které chtějí vědět zejména investiční společnosti.
- Tituly – jsou zde 2 našeptávače, kde má uživatel na výběr z několika titulů.
- Statní příslušnost – našeptávač s mnoha zeměmi.
- Místo narození, Telefon, Email – jedná se o jednoduché zadání údajů o klientovi.
- Povolání – našeptávač, který obsahuje velké množství profesí v ČR. Určitě se najdou takové, které nejsou přesně vyjmenované, v takovém případě stačí zadat nejpodobnější. Jedná se především o usnadnění v rámci vyplňování „Záznamů z jednání“, kde se uvádí povolání klienta.
- PSČ – jedná se opět o našeptávač, který je dvousloupcový a v levém sloupci je psč a v pravém město.

Je to z toho důvodu, že pro jedno PSČ bývá více měst, a kdyby zde nebyl našeptávač, tak by se mohlo stát, že uživatel chybně vyplní jeden z údajů a až by se přišlo na tuto chybu, musel by ji upravit.

V současném systému, takový našeptávač chybí a občas dojde k chybnému zadání klienta. Největším problémem je situace, kdy se taková chyba dostane až na uzavřenou smlouvu. Takovouto chybu je nutné okamžitě opravit, což představuje zbytečnou ztrátu času.

- Preference klienta – v současném systému tato funkce úplně chybí a je to velká škoda. Obchodní zástupce může dostat informace od klienta, které mohou zlepšit výslednou službu, jako např. v jakou denní dobu případně v jaký den v týdnu volat klientovi.
- Poslední kontakt – jedná se poznatek z praxe, kdy obchodní zástupce má hodně klientů, schůzek a nedokáže si přesně vybavit, kdy naposledy byl v kontaktu s daným klientem. V novém systému již tuto možnost má.

Uprava klienta

Úprava klienta < Zpět na přehled klientů Odstranit

Jméno: Michael

Příjmení: Spáčil

Trvalé bydliště

Ulice a číslo: Brněnská 2

Titul před: Bc. Titul za: [ ]

Rodné příjmení: Spáčil

Rodné číslo: 9511059990

PSČ: 602 00

Místo narození: Brno

Státní příslušnost: Česká republika

Město: Brno-Město

Povolání: Administrativní pracovník

Preference klienta (např. nevolat o víkend): Nevolat ani nepsat sms o víkend

Telefon: 77465413

Email: spacil.michael77@seznam.cz

Kdy byl poslední kontakt (servisní telefonát): 14.3.2019

Uložit změny

Finanční analýza

Výpověď

**Obrázek 30: Klienti – načtený klient**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

### Úprava firmy

„Úprava firmy“ je velmi podobná stránka, jako u úpravy klienta. Nicméně je zde několik rozdílů, protože o firmě je potřeba uchovávat jiné údaje než o soukromé fyzické osobě nepodnikající.

Rozdílné osobní údaje jsou:

- Název subjektu/firmy místo jména a příjmení.
- Místo rodného čísla se eviduje Identifikační číslo osoby (IČO) a daňové identifikační číslo (DIČ).
- Právní forma, které subjekt nabývá.

The screenshot shows a web browser window with the title 'Úprava firmy'. The page has a header with a navigation menu containing '< Zpět na přehled klientů' and 'Odstranit'. The main content area is a form for editing a company profile. The form is organized into several sections:

- Firma:** Text input field containing 'Spáčil Michael'.
- Forma:** Dropdown menu with 'OSVČ' selected.
- Adresa sídla:** Text input field containing 'Brněnská 34'.
- IČ:** Text input field containing '03114930'.
- DIČ:** Text input field containing 'CZ03114930'.
- PSČ:** Text input field containing '602 00'.
- Web:** Text input field containing 'spacil.cz'.
- Město:** Text input field containing 'Brno-Brno Město'.
- Telefon:** Text input field containing '771745654'.
- Email:** Text input field containing 'spacilm10@seznam.cz'.
- Preference firmy (např. nevolat o víkendu):** Text input field containing 'Volat v pondělí do 11h'.
- Kdy byl poslední kontakt (servisní telefonát):** Text input field containing '29.4.2019'.

At the bottom of the form, there are two buttons: a blue button labeled 'Uložit změny' and a red button labeled 'Výpověď'.

**Obrázek 31: Klienti – načtená firma**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

### 3.4.4 Nemovitosti

Po stisknutí tlačítka „Nemovitosti“ se uživatel dostane na stránku správy nemovitostí. Typologicky se jedná téměř o totožnou stránku jako u správy klientů, takže za zdůraznění stojí pouze rozdíly.

Místo pole „Zadej rodné číslo/IČ“ je zde „Zadejte Telefon na prodejce“, je to z toho důvodu, že většinou obchodní zástupce dostane jméno a kontakt na člověka, který chce prodat konkrétní nemovitost, nebo koupit nějakou dle jeho požadavků.

Může nastat situace, kdy obchodní zástupce dostane kontakt na člověka, co něco hledá a bude chtít zajistit financování. Akorát nyní na to nejsou příhodné okolnosti.

Obchodní zástupce chce takového klienta průběžně kontaktovat s tím, zda se něco změnilo a zda může pomoci s financováním. Právě k takovým případům je vedena správa nemovitostí a poslední kontakt. Klient ještě nechce prodávat/kupovat nemovitost, ale obchodní zástupce o něm chce mít přehled a průběžně jej kontaktovat.

Nachází se zde zelené tlačítko, které po stisknutí přesměruje uživatele na správu konkrétní osoby, která chce koupit, prodat nebo pronajmout nemovitost.

**Obrázek 32: Nemovitosti – úvodní strana**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Vyhledávání mezi nemovitostmi je také zajištěno a zaměřeno pouze na nemovitosti s možností nahlédnout ke klientovi a případně upravit jeho osobní údaje.

Klient (jméno)	Rodné číslo / IČ	Email	Telefon	
Michael Spáčil	9512054090	775862202	spacil.michael10@	<a href="#">Upravit klienta</a>
Michael Spacil	9512054090	775862203	asdf@seznam.cz	<a href="#">Upravit klienta</a>

**Obrázek 33: Nemovitosti – vyhledávání**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

V rámci správy nemovitostí potřebujeme evidovat údaje, které jsou rozdílné od správy klientů či firem. Jako například:

- Telefon – díky tomu, že jsou kladeny jiné požadavky na správu nemovitostí než na správu klientů, tak tím nejdůležitějším parametrem je telefon. Každý na světě má minimálně jedno číslo a tím pádem v tuto chvíli je rodné číslo pouze doplňkovou nepodstatnou informací. Jakmile by klient s obchodním zástupcem začal řešit konkrétní financování, tak se klient zadá nově do evidence klientů.

Tzn. klient je zde pouze na dočasnou dobu, také proto je tu tlačítko Odstranit, když by klient již nechtěl nadále spolupracovat s obchodním zástupcem nebo naopak se chce stát jeho klientem.

- Katastrální nebo jiné číslo – mnohdy nemají nemovitosti číslo popisné nebo evidenční a je potřeba je rozlišit, k čemuž slouží katastrální případně jiné číslo.
- Popis nemovitosti – slouží k popisu nemovitosti, aby obchodní zástupce měl přehled o požadavcích a přáních klienta.
- Adresa nemovitosti – nepotřebujeme evidovat adresu klienta, ale potřebujeme vědět, kde se daná nemovitost nachází.

Úprava nemovitosti

< Zpět na přehled nemovitostí Odstranit

Jméno	Příjmení	Adresa nemovitosti
Michael	Spáčil	Ulice a číslo
Rodné číslo	Katastrální nebo jiné číslo	V Sádku 900
9512054090		PSČ
Telefon	Email	664 53
775862202	spacil.michael10@seznam.cz	Město
Popis nemovitosti (odřádkování ctrl+enter)		Újezd u Brna
Prodej RD v Újezdě u Brna		Preference klienta (např. nevolat o víkend)
		Volat kdykoliv
		Kdy byli poslední kontakty a na kdy se domluvily další
		1.5.2019

Uložit změny

Obrázek 34: Nemovitosti – úprava  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

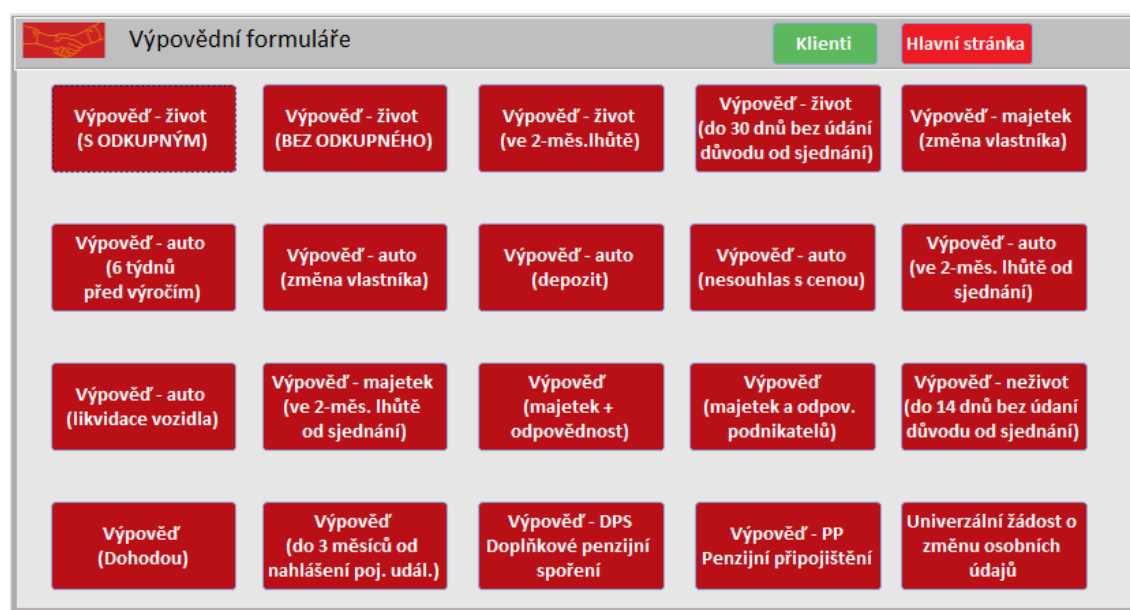
### 3.4.5 Výpovědi

Po stisknutí tlačítka „Výpovědi“ se zobrazí stránka výpovědních formulářů, kde má uživatel na výběr z 20 různých předem definovaných formulářů.

K dispozici má také 2 tlačítka. Jednoho odkazuje na hlavní stránku systému a druhé na stránku úpravy klientů.

Tlačítko „Klienti“ je tu z důvodu, kdy uživatel chce udělat výpověď smlouvy pro stávajícího klienta, a přitom využít propisování osobních údajů z karty klienta.

Druhým možným využitím tlačítka je situace, kdy se uživateli propíše osobní údaje do výpovědního formuláře, ale v údajích najde chybu. V takové chvíli má uživatel 2 možnosti, buď půjde přes „Hlavní stránku“ a poté do karty klienta, nebo stiskem jednoho tlačítka přímo do karty klienta.



Obrázek 35: Výpovědi – seznam  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Jak už bylo řečeno nachází se zde 20 různých výpovědních formulářů a do bakalářské práce uvádím pro ukázkou pouze jeden z důvodu zachování přehlednosti.

Všechny formuláře jsou funkční a každý s jiným vlastním textem například odkazem na paragraf v zákoně.




V současném systému je toto realizováno formou samostatného excelovského souboru, kde uživatel musí ručně dohledat osobní údaje klienta a poté vložit do příslušného textového pole.

V každém výpovědním formuláři se nachází několik prvků:


- Výběr pojišťovny – nachází se zde rozbalovací seznam se všemi velkými pojišťovnami na českém finančním trhu. S tím, že jakmile uživatel vybere jednu danou pojišťovnu, tak její doručovací adresa se automaticky propíše do formuláře. Tím odpadá starost s hledáním adresy pojišťovny.
- Tlačítko „Vrátit zpět na seznam Výpovědí“ – užitečné tlačítko pro situace, kdy uživatel vybere špatný výpovědní formulář a bude chtít svou chybu napravit, ale přitom nechat zachovaný průpis osobních údajů o klientovi do výpovědních formulářů.
- „Tisk“ – slouží pro tisk výpovědního formuláře.
- Datum – automaticky je vpisováno aktuální datum do spodního textového pole „Dne ...“.
- Ostatní textová pole a seznamy – uživatel má k dispozici různá textová pole pro zadání, například čísla smlouvy, bankovního účtu klienta atp. Dále má k dispozici rozbalovací seznamy s různými hodnotami. Například, zda chce nechat převést své finanční prostředky ze smlouvy na jinou smlouvu, nebo na svůj běžný účet, případně zda vůbec chce provést výběr finančních prostředků.

Vypoved1 x

 **Výpověď životního pojištění (S ODKUPNÝM)**

v

Ke Štvanici 656/3  
186 00 Praha 8

**Vrátit zpět na Seznam Výpovědí** 

Klient:  
 Jméno:   
 Ulice a ČP:   
 PSČ:   
 Město:   
 RČ/IČ:

**Věc: Výpověď pojistné smlouvy ve dvouměsíční době**

V souladu s ustanovením zákona o pojistné smlouvě č. 37/2004 Sb. , § 22  
 vypovídám pojistnou smlouvu č.  se šestitýdenní výpovědní lhůtou  
 ke konci pojistného období dle frekvence placení.

Dále žádám o převedení odkupného z této pojistné smlouvy:  v

*bezhotovostním převodem na účet č. :*   
*Variabilní symbol :*

Na výpovědi pojistné smlouvy trvám a žádám o písemné vyrozumění.

*Děkuji*  
*S Pozdravem*

\_\_\_\_\_

V  Dne

**Obrázek 36: Příklad výpovědi č. 1**  
 (Zdroj: Vlastní zpracování)

### 3.4.6 Soupiska

Obchodní zástupci mají každý měsíc smlouvy, které jim tvoří tzv. produkci. Tato produkce musí být společně s tzv. soupiskou zaslána na centrálu servisní společnosti.

Zde dojde k jejímu zpracování a dalším procesům jako odesláním na příslušnou společnost atd.

V současném systému je soupiska ve zvláštním excelovském souboru, kde chybí jakékoliv propojení s existujícími klienty společnosti a musí se vše ručně vyplňovat.

V rámci nového systému je to integrované do jednoho systému, kde funguje i průpis klientů z databáze do soupisek.

Na stránce soupiska se nachází tlačítka „Tisk“, „Klienti“ a „Hlavní stránka“.

- „Klienti“ přesměrují uživatele na správu klientů (soukromých osob či firem), kde mohou v kartě klienta upravit osobní údaje.
- „Tisk“, vyvolá dialogové okno pro vytištění celé stránky, která se poté zašle na centrálu společnosti.
- „Hlavní stránka“ přesměruje uživatele na hlavní stránku s názvem „START“.

Datum: 5.5.2019 Spolupracovník: Spáčil Michael Evidenční číslo: 11350 Mobil: 771652322

Příjmení a jméno klienta	RČ Klienta/IČ	Finanční instituce	Název produktu	Číslo smlouvy (návrhu)	Klient platí pojistné za období, nebo ČČ, výše úvěru	Zaměstnavatel platí pojistné za období, nebo ČČ, výše úvěru	Spolupracovník - %BP
Michael Spáčil	9511059990	ČPP	Povinné ručení	65478925	4 500 Kč/rok		Spáčil Michael - 100%

Obrázek 37: Soupiska  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Na stránce se nachází jeden rozbalovací seznam se dvěma sloupci. V levém je jméno a příjmení klienta a v pravém rodné číslo. Pokud uživatel vybere klienta, dojde tak k průpisu jeho rodného čísla do sloupce „RČ klienta/IC“.

Dále se zde nachází sloupce:

- Finanční instituce (banka, pojišťovna, investiční společnost aj),
- Název produktu (povinné ručení, životní pojištění atd.),
- Číslo smlouvy,
- Klient platí pojistné za období – tento sloupec říká, kolik klient platí za určité období (např. 1 000 Kč měsíčně),
- Zaměstnavatel platí pojistné za období,
- Spolupracovník – uvedení osoby, které náleží body za danou smlouvu.

### **3.4.7 Hypoteční dotazník**

V současném systému toto není nijak řešeno a každý obchodní zástupce si řeší tento problém sám.

Jedná se o problém, kdy klient žádá o hypoteční úvěr a chce získat nejlepší úrokovou sazbu. Základní sazbu sdělí klientovi každý obchodní zástupce, ale finální úrokovou sazbu po započítání i nadstandartní slevy, může sdělit pouze konkrétní pracovník banky.

V současné době obchodní zástupce nechá klienta vyplnit hypoteční dotazník, který následně zkontroluje a pošle každému bankéři zvlášť. Dotazník se zasílá skrz emailovou komunikaci.

V praxi to znamená vyhledat emailovou adresu ke každému bankéři zvlášť, vložit dotazník do přílohy a napsat stručně popis obchodního případu.

V novém systému se vše děje automaticky, a to po stisknutí jednoho tlačítka, tedy:

- natáhnutí dotazníku do systému,
- zkontrolování,
- vygenerování emailu,
- vyplnění emailových adres bankéřů,
- vyplnění předmětu emailu,

- vyplnění těla emailu s popisem obchodního případu a dotazníkem,
- podpis obchodního zástupce.

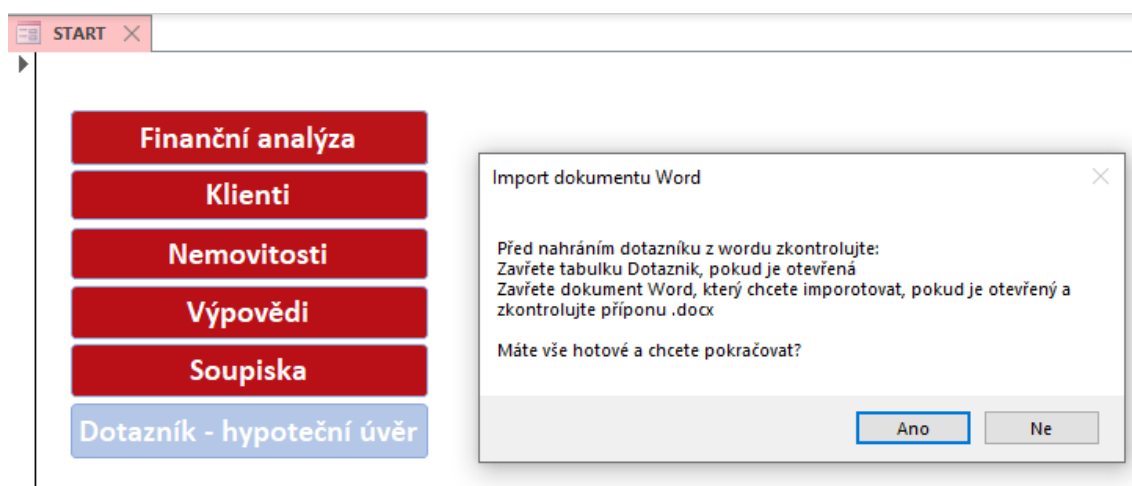
### Hypoteční dotazník – proces

Jakmile uživatel klikne na tlačítko „Dotazník – hypoteční úvěr“, objeví se mu hláška, která ho upozorňuje na několik věcí, a to aby:

- zavřel tabulku Dotazník, pokud je otevřená,
- zavřel dokument Word, který chce importovat, pokud je otevřený a zkontroloval příponu dokumentu .docx.

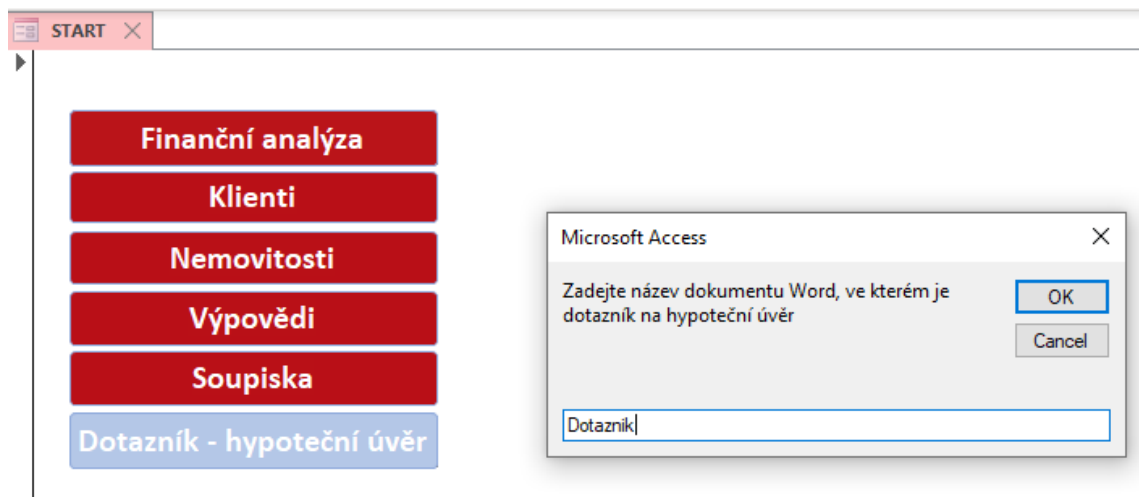
Pokud má uživatel všechno zkontrolované a má dotazník ve stejné složce jako je program Microsoft Access, tak může stisknout „Ano“ (viz obrázek č.38).

Pokud stiskne ne, nestane se nic.



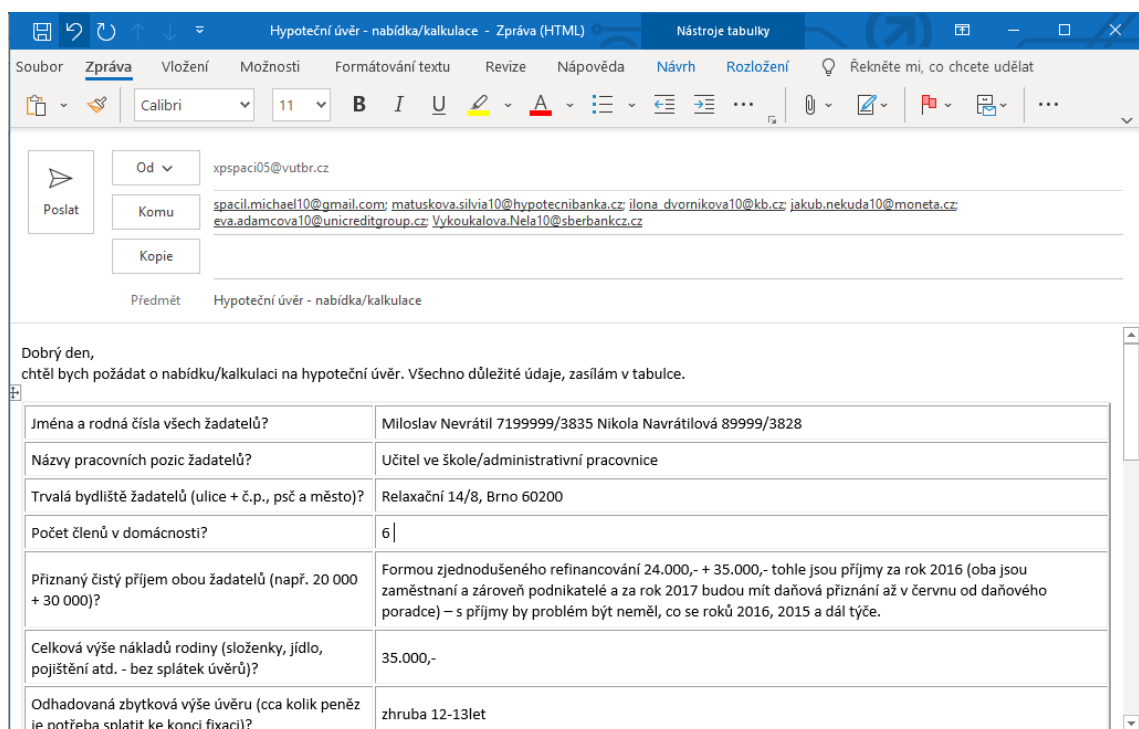
**Obrázek 38: Hypoteční dotazník – souhlas**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Pokud zvolí ano, tak se mu objeví hláška (viz obrázek č. 39), aby zadal název importovaného dotazníku (bez přípony). Pokud napíše správný název dotazníku a předchozí kroky také splnil, může stisknout tlačítko „OK“. Tím se provede import dotazníku do databáze Accessu, poté se otevře Microsoft Outlook, ve kterém se otevře nový email, vyplní příjemce emailu, předmět emailu, samotný obsah emailu včetně dotazníku a podpis obchodního zástupce.

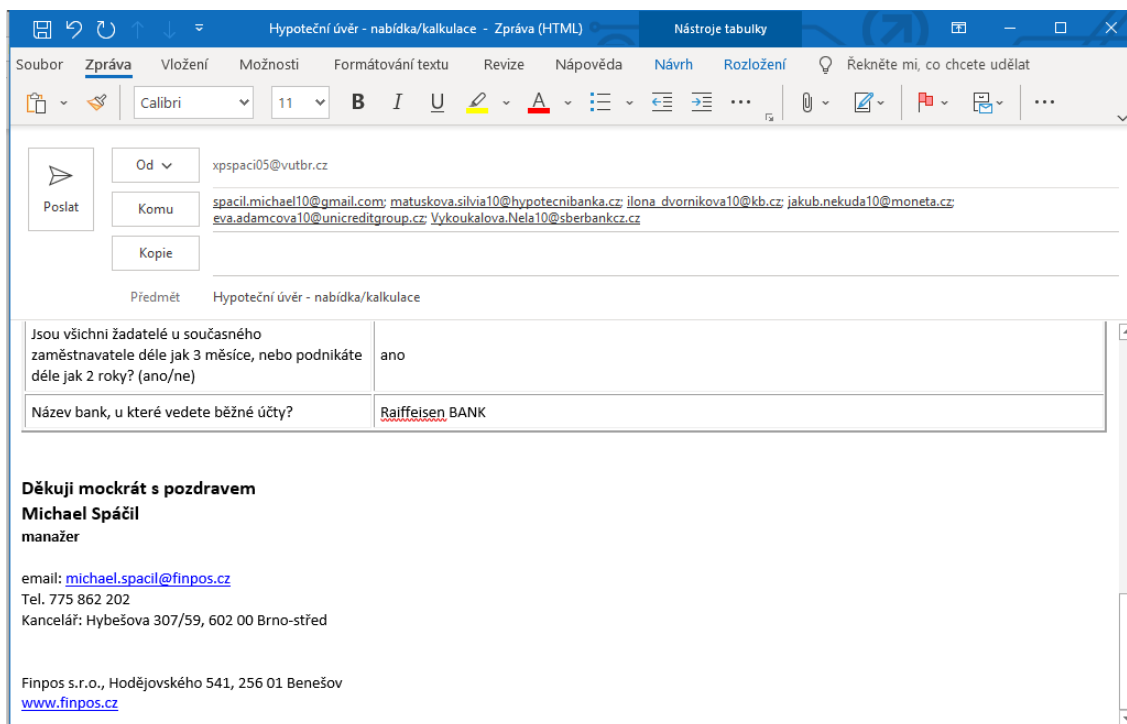


**Obrázek 39: Hypoteční dotazník – název dotazníku**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Pokud vše uživatel udělal správně měl by vidět následující email.



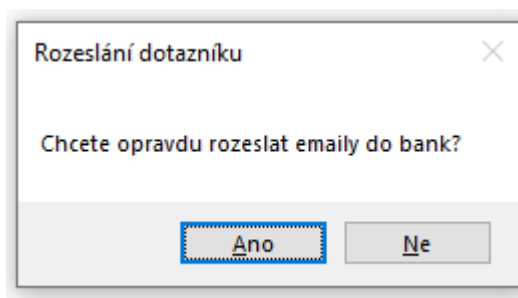
**Obrázek 40: Hypoteční dotazník – vygenerovaný email**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)



**Obrázek 41: Hypoteční dotazník – konec emailu a podpis OZ**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Pokud se uživateli zobrazil tento email provedl vše správně a je na něm, zda odešle email tlačítkem „Poslat“ nebo ne.

Pokud však „vykřičkuje“ email, vyskočí mu hláška, zda opravdu chce rozeslat emaily do bank. Je pak na uživateli, zda chce nebo nechce dané emaily rozeslat.



**Obrázek 42: Hypoteční dotazník – rozeslání**  
(Zdroj: Vlastní zpracování)

## ZÁVĚR

Hlavním cílem bakalářské práce bylo vytvoření softwarové aplikace ve vývojovém prostředí MS Access s využitím programovacího jazyka VBA. Aplikace byla vytvořena pro využití ve společnosti Partnerlead s.r.o.

První část bakalářské práce byla zaměřena na teoretická východiska, která zahrnovala vysvětlení problematiky finančního plánování a zajištění příjmu. Dále byla teoretická východiska zaměřena na popis vývojového prostředí MS Access a programovacího jazyka VBA, který k němu neodmyslitelně patří.

Další část bakalářské práce byla věnována představení společnosti Partnerlead s.r.o. a servisní společnosti Finpos s.r.o., které působí na české trhu. Následně bylo popsáno fungování společností, jejich obchodní působení a zaměření.

Jako poslední bod analýzy současného stavu byl popis informačního systému, jeho přednosti, ale hlavně nedostatky, které byly použity pro vytvoření softwarové aplikace.

Třetí a poslední část bakalářské práce je zaměřená na představení aplikace vytvořené v programu MS Access na základě nedostatků. V samotné aplikaci došlo k odstranění většiny nedostatků uvedených v analýze současného stavu. Volba prostředí, ve kterém byla aplikace vytvořena, umožňuje uživateli přizpůsobení prostředí dle vlastních preferencí, případně odstranění dalších nedostatků.

Aplikace byla představena společnosti, a dočkala se kladného ohlasu.



## SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

1. SYROVÝ, Petr a Tomáš TYL. *Osobní finance: řízení financí pro každého*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2014. Finance. ISBN 978-80-247-4832-0.
2. BUŘÍNSKÁ, Barbora. *Novinky.cz* [online]. 2018 [cit. 2019-04-06]. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/finance/466034-cesi-konecne-tvori-financni-rezervy-jak-dlouho-jim-vystaci-ale-netusi.html>
3. Podle ústního sdělení Petra Kozáka (certifikovaný rodinný finanční poradce, kancelář Partnerlead s.r.o, Hybešova 59, 602 00 Brno) dne 4.3.2019
4. SYROVÝ, Petr a Martin NOVOTNÝ. *Osobní a rodinné finance*. Praha: Grada, 2003. Osobní a rodinné finance. ISBN 80-247-0478-1.
5. Zajištění příjmů. *Finpos.cz* [online]. [cit. 2019-04-06]. Dostupné z: <https://www.finpos.cz/financni-poradenstvi/zajisteni-prijmu>
6. PÍSEK, Slavoj. *Access 2007*. Praha: Grada, 2007. Snadno a rychle. ISBN 978-80-247-1966-5.
7. KRUCZEK, Aleš. *1001 tipů a triků pro Microsoft Access 2007-2010*. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3507-5.
8. BELKO, Peter. *Microsoft Access 2013: podrobná uživatelská příručka*. Brno: Computer Press, 2014. ISBN 978-80-251-4125-0.
9. BENÁČANOVÁ, Helena. *Tvorba aplikací v MS Office Excel*. Praha: Oeconomica, 2012. Vysokoškolská učebnice. ISBN 978-80-245-1899-2.
10. KRÁL, Martin. *Excel VBA: výukový kurz*. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2358-4.
11. LASÁK, Pavel. Proměnné ve VBA – MS Excel. *Jak na Excel* [online]. [cit. 2019-04-06]. Dostupné z: <https://office.lasakovi.com/excel/vba-teorie-zaklady/promene-excel-vba/>
12. Naše služby. *Finpos realitní kancelář* [online]. [cit. 2019-04-08]. Dostupné z: <https://www.rkfinpos.cz/nase-sluzby>
13. Jak fungují spořicí obálky?. *I banku můžete mít rádi • Air Bank* [online]. [cit. 2019-05-08]. Dostupné z: <https://www.airbank.cz/co-vas-nejvic-zajima/jak-funguji-sporici-obalky>

14. BAB. Češi si nejvíce spoří na penzi, když vidí stárnout své rodiče. *Novinky.cz* [online]. [cit. 2019-05-08]. Dostupné z: <https://www.novinky.cz/finance/451775-cesi-si-nejvice-spori-na-penzi-kdyz-vidi-starnout-sve-rodice.html>
15. ZÁMEČNÍK, Petr. „Čistka“ mezi pojišťovacími zprostředkovateli. *Investujeme.cz* [online]. [cit. 2019-05-09]. Dostupné z: <https://www.investujeme.cz/clanky/cistka-mezi-pojistovacimi-zprostredkovateli/>
16. Kontaktní místa. *Finpos.cz* [online]. [cit. 2019-05-09]. Dostupné z: <https://www.finpos.cz/kontakty/kontaktni-mista>
17. Historie. *Finpos.cz* [online]. [cit. 2019-05-9]. Dostupné z: <https://www.finpos.cz/o-finposu/historie>
18. FINPOS s.r.o. *Penize.cz* [online]. [cit. 2019-05-9]. Dostupné z: <https://rejstrik.penize.cz/29151091-finpos-s-r-o>
19. FINPOS, s.r.o. *Poradensky obchodně-informační systém*. Benešov, [2014]. Interní systém určený pro obchodní zástupce.

## SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Splnit cíl = vyčlenit zdroje .....	12
Obrázek 2: Formy zajištění rodinného rozpočtu.....	18
Obrázek 3: START .....	38
Obrázek 4: FA – úvodní stránka .....	39
Obrázek 5: FA – výběr analýzy .....	40
Obrázek 6: FA – výběr klientů, nová FA.....	40
Obrázek 7: FA – výběr klientů, otevřena stávající FA .....	41
Obrázek 8: FA – výběr klientů, rozbalovací seznam.....	41
Obrázek 9: FA – formulář zajištění .....	42
Obrázek 10: FA – formulář bydlení.....	43
Obrázek 11: FA – formulář penze .....	44
Obrázek 12: FA – formulář finanční rezerva.....	45
Obrázek 13: FA – formulář přehled smluv – život a stavebko .....	45
Obrázek 14: FA – formulář přehled smluv – majetek a auto.....	46
Obrázek 15: FA – přehled smluv – odpovědnost a dluhy.....	46
Obrázek 16: FA – penze a přepínání stran.....	47
Obrázek 17: FA – přepínání stran.....	47
Obrázek 18: FP – osobní údaje .....	48
Obrázek 19: FP – cíle.....	49
Obrázek 20: FP – zajištění příjmu .....	49
Obrázek 21: FP – penze .....	50
Obrázek 22: FP – penze návrhy realizace.....	51
Obrázek 23: FP – bydlení .....	52
Obrázek 24: FP – finanční rezerva a úvěry.....	53
Obrázek 25: FP – majetek a vozidla .....	54
Obrázek 26: FP – odpovědnosti.....	55
Obrázek 27: FP – platební kalendář.....	56

Obrázek 28: Klienti – úvodní strana .....	57
Obrázek 29: Klienti – vyhledávání .....	58
Obrázek 30: Klienti – načtený klient .....	60
Obrázek 31: Klienti – načtená firma .....	61
Obrázek 32: Nemovitosti – úvodní strana .....	62
Obrázek 33: Nemovitosti – vyhledávání .....	62
Obrázek 34: Nemovitosti – úprava .....	63
Obrázek 35: Výpovědi – seznam .....	64
Obrázek 36: Příklad výpovědi č. 1 .....	66
Obrázek 37: Soupiska .....	67
Obrázek 38: Hypoteční dotazník – souhlas .....	69
Obrázek 39: Hypoteční dotazník – název dotazníku .....	70
Obrázek 40: Hypoteční dotazník – vygenerovaný email.....	70
Obrázek 41: Hypoteční dotazník – konec emailu a podpis OZ .....	71
Obrázek 42: Hypoteční dotazník – rozeslání .....	71

## **SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK**

Tabulka 1: Jednotlivé cíle s rozdělením peněz .....	14
Tabulka 2: Ukázka tabulky z databáze veřejné knihovny .....	20
Tabulka 3: Přehled datových typů .....	24

## **SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK**

AML	Opatření proti praní špinavých peněz (anti money laundering)
ČNB	Česká národní banka
GDPR	Obecné nařízení o ochraně osobních údajů (General Data Protection Regulation)
MS	Microsoft
OOP	Objektivně orientované programování
OZ	Obchodní zástupce
POS	Poradensky obchodně – informační systém