

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra obchodu a financí**



**Diplomová práce**

**Finanční poradenství v České republice**

Vypracovala: **Bc. Markéta Smrčková**  
Vedoucí diplomové práce: **Ing. Milan Ulrich**

© 2015 ČZU v Praze

# ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra obchodu a financí

Provozně ekonomická fakulta

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Markéta Smrčková

Provoz a ekonomika

Název práce

**Finanční poradenství v České republice**

Název anglicky

**Financial Advice in the Czech Republic**

---

### Cíle práce

Cílem rešeršní části diplomové práce je charakterizovat fungování finančního trhu a v jeho rámci pak funkce, organizaci a činnosti související s problematikou finančního poradenství. Hlavním cílem práce je zhodnotit úroveň finančního poradenství v České republice, identifikovat nedostatky a navrhnout možná řešení zkvalitnění poskytování finančně poradenských služeb.

### Metodika

Rešeršní část práce bude zpracována popisnou metodou na základě syntézy teoretických východisek, získaných studiem odborné literatury, pojednávajících o problematice fungování finančních trhů a finančního poradenství obecně, s hlavním zaměřením na specifika České republiky. Pro naplnění hlavního cíle práce bude použita analýza dostupných informačních zdrojů, charakterizujících současný stav poskytování finančního poradenství v České republice, v kombinaci s deklaroványými zkušenostmi a praxí, zjištěnými prostřednictvím řízených rozhovorů s manažery finančně poradenských společností a jednotlivými finančními poradci. Na základě získaných informací a pomocí metod empirie a dedukce budou definovány zjištěné problémové oblasti v poskytování služeb finančního poradenství v České republice a následně formulovány návrhy možných řešení.

## Doporučený rozsah práce

60 – 80 stran

## Klíčová slova

Finance, finanční trh, finanční poradenství, investiční poradenství, finanční zprostředkování.

---

## Doporučené zdroje informací

ARNDT, P., BRAUN, G. Příručka finančního a pojišťovacího poradce. Praha: Grada Publishing, 2007, ISBN 978-80-247-2220-7

BLOCK, P. Průvodce špičkového poradce. Praha: Grada Publishing, 2007, ISBN 978-80-247-1750-0

KOHOUT, P. Investiční strategie pro třetí tisíciletí. Praha: Grada Publishing, 2010, ISBN 978-80-247-3315-9

MUSÍLEK, P. Trhy cenných papírů. Praha: Ekopress, 2011, ISBN 978-80-86929-70-5

REVENDA, Z. a kol. Peněžní ekonomie a bankovníctví. Praha: Management Press, 2012, ISBN 978-80-7261-240-6

WARZECHA, J. Jak se stát úspěšným pojišťovacím poradcem. Praha: Grada Publishing, 2004, ISBN 80-247-0967-9

---

## Předběžný termín obhajoby

2015/06 (červen)

## Vedoucí práce

Ing. Milan Ulrich

Elektronicky schváleno dne 29. 9. 2014

**Ing. Helena Čermáková, Ph.D.**

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 11. 11. 2014

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 22. 03. 2015

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že svou diplomovou práci Finanční poradenství v České republice jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 17. 3. 2015

\_\_\_\_\_

## **Poděkování**

Ráda bych touto cestou poděkovala panu Ing. Milanu Ulrichovi za odbornou pomoc a cenné rady při zpracování této diplomové práce. Dále děkuji finančnímu poradci Jaroslavu Kudelovi a řediteli Karlu Marouškovi ze společnosti Partners Financial Services, a. s. za poskytnuté rozhovory a vlastní názory.

**Finanční poradenství v České  
republice**

**Financial advice in the Czech  
Republic**

## **Souhrn**

Diplomová práce se zabývá problematikou současného stavu nezávislého finančního poradenství v České republice. Teoretická část je zaměřena na historický vývoj a definice pojmů finančního poradenství. Dále jsou charakterizovány finanční instituce a jejich produkty. Další část práce se zaměřuje na vybrané finančně poradenské společnosti a vztahy mezi nimi. Podstatnou součástí práce je vlastní analýza, kde je rozebrána úroveň finančního poradenství, dochází k porovnání finančně poradenských společností a identifikaci nedostatků. Závěrem práce jsou navržena možná řešení ke zkvalitnění služby finančního poradenství.

## **Klíčová slova**

Finanční gramotnost, finanční poradce, finanční poradenství, finančně poradenské společnosti, portfolio, provize, vzdělání.

## **Summary**

The Diploma Thesis deals with the current state of independent financial advice in Czech Republic. The theoretical part focuses on the historical development and the definition of financial advice. This is further characterized by financial institutions and their products. Another part focuses on selected financial consulting companies and the relationships between them. A substantial part of the work is its own analysis, which is broken down by level of financial advisory services, there is a comparison of the financial advisory companies and identifying deficiencies. The conclusion is that there are possible solutions to improve financial advisory services.

## **Keywords**

Financial literacy, financial consultant, financial advice, financial advisory company, portfolio, commission, education.



# Obsah

<b>1</b>	<b>Úvod .....</b>	<b>11</b>
<b>2</b>	<b>Cíl práce a metodika.....</b>	<b>13</b>
<b>3</b>	<b>Teoretická část práce.....</b>	<b>14</b>
3.1	Pojem finanční poradenství .....	14
3.2	Historie.....	14
3.2.1	Historie finančního poradenství ve světě.....	14
3.2.2	Historie finančního poradenství v ČR .....	15
3.2.3	Novodobá historie finančního poradenství v ČR.....	16
3.3	Česká národní banka .....	17
3.4	Subjekty finančního trhu.....	17
3.4.1	Finanční instituce .....	17
3.4.1.1	Banky .....	18
3.4.1.2	Stavební spořitelny .....	19
3.4.1.3	Pojišťovny.....	19
3.4.1.4	Penzijní společnosti .....	20
3.4.1.5	Investiční společnosti.....	21
3.4.2	Produkty finančních institucí.....	22
3.4.2.1	Běžné účty.....	23
3.4.2.2	Půjčky .....	23
3.4.2.3	Hypoteční úvěry.....	23
3.4.2.4	Pojištění .....	24
3.4.2.5	Stavební spoření.....	25
3.4.2.6	Důchodové spoření .....	26
3.4.2.7	Penzijní připojištění .....	27
3.4.2.8	Investiční produkty .....	29
3.4.3	Rozdíl mezi finanční institucí a finančním poradcem .....	31
3.5	Poradenské společnosti v České republice .....	33
3.5.1	OVB Allfinanz, a.s.....	34
3.5.2	Partners Financial Services, a.s.....	35
3.5.3	Fincentrum, a.s.....	35

3.5.4	Broker Consulting, a.s. ....	35
3.5.5	Kapitol, a.s. ....	36
3.5.6	ZFP akademie, a. s. ....	36
3.6	Sdružení v oblasti finančního poradenství.....	36
3.6.1	AFIZ.....	37
3.6.2	USF.....	37
3.6.2.1	Celostátní výzkum veřejného mínění a analýza trhu České republiky v roce 2014.....	39
<b>4</b>	<b>Úroveň finančního poradenství .....</b>	<b>40</b>
4.1	Právní úprava, certifikace, registrace ČNB .....	40
4.1.1	Začátky v Partners .....	41
4.2	Vzdělání.....	44
4.2.1	EFPA.....	44
4.2.1.1	Certifikát €FA™ .....	45
4.2.2	Partners Financial Services a Certifikát €FA™.....	46
4.3	Produktové portfolio .....	47
4.4	Rozložení produkce dle obchodních partnerů .....	51
4.5	Provize .....	53
4.6	Kauza Lukáš Štork.....	54
4.7	Finanční gramotnost .....	55
<b>5</b>	<b>Zjištěné nedostatky a návrhy řešení.....</b>	<b>57</b>
5.1	Dohled nad finančním trhem v České republice.....	57
5.2	Vzdělání finančních poradců .....	58
5.3	Komplexnost a pestrost finančních plánů .....	60
5.4	Provizní systém a odměňování poradců .....	60
5.5	Nízká finanční gramotnost.....	62
<b>6</b>	<b>Závěr .....</b>	<b>63</b>
<b>7</b>	<b>Seznam literatury.....</b>	<b>65</b>
<b>8</b>	<b>Seznam tabulek a grafů.....</b>	<b>69</b>
<b>9</b>	<b>Přílohy.....</b>	<b>70</b>

# 1 Úvod

*„Bohatým se nestane člověk z peněz, které vydělá, ale z peněz, které neutratí“  
(Henry Ford)*

Umět hospodařit s vlastními financemi je v dnešní době jednou z nejdůležitějších věcí, nicméně produktů a institucí je na českém trhu mnoho a člověk, který se tomuto oboru intenzivně nevěnuje, nemá šanci se orientovat. Na druhou stranu každý by měl mít alespoň základní orientaci v oblasti financí a zvýšit si tak svou finanční gramotnost, aby nepřicházel zbytečně o své peníze. Každý správný finanční poradce vám řekne, že základním kamenem finančního plánování je vytváření rezerv, a to krátkodobých, střednědobých i dlouhodobých. Častým problémem bývá, že místo toho, aby si lidé rezervy vytvářeli sami, půjčují si peníze od finančních institucí třeba i na vánoční dárky nebo dovolené, což je právě důsledkem přetrvávající nízké finanční gramotnosti. Dle mého názoru by se měla finanční gramotnost vyučovat už na základních školách stejně jako český jazyk či matematika. Přece i děti na základní škole se potkávají s penězi, a čím dříve budou mít více informací o financích, tím dříve se jim bude lépe s penězi hospodařit a mohou tak lépe v budoucnu spolupracovat se svým finančním poradcem.

Tato diplomová práce je zaměřena na finanční poradenství v České republice. V práci je popsána historie, vývoj i současný stav, zároveň zde jsou vysvětleny pojmy, které s tímto oborem souvisejí. Hlavním cílem je zhodnotit úroveň finančního poradenství, porovnat mezi sebou finančně poradenské společnosti a najít možná řešení pro zlepšení.

Toto téma jsem si vybrala především důvodu, že sama mám již dvouletou pracovní zkušenost se společností Partners Financial Services, a. s. a chtěla bych, aby lidé tuto službu považovali za samozřejmost při jejich finančním počínání. Finanční poradenství není v České republice oblíbenou profesí, ale myslím, že je to především díky špatným zkušenostem z minulosti. Od uvolnění českých hranic směrem na západ došlo k rozšiřování finančních institucí a jejich produktů, takže přibývalo i nekvalitních poradců, kteří neměli dostatečnou odbornou znalost a byli to spíš prodejci produktů. Chodili od domu k domu a zvonili na lidi s nabídkou rádooby výhodného pojištění. Spousta lidí v té době přišla o hodně peněz a nedůvěřují tak finančnímu poradenství. Bohužel i v současné

době se najdou poradci, pro které jsou jedinou motivací peníze a kazí tak jméno těm, jejichž cílem je pomoc klientům.

## 2 Cíl práce a metodika

Hlavním cílem této diplomové práce je zhodnotit úroveň finančního poradenství v České republice, identifikovat nedostatky ve finančním poradenství a navrhnout možná řešení ke zkvalitnění služby.

Pro zpracování teoretické části je provedena analýza dostupných materiálů a informací vztahujících se k tématu finančního poradenství v České republice. Díky tomu může být přiblížena historie a současný stav finančního poradenství a jsou objasněny základní pojmy tohoto oboru. V další části práce jsou představeny finančně poradenské společnosti a je provedeno zhodnocení úrovně finančního poradenství z mnoha úhlů pohledu jako např. povinné certifikace, vzdělání poradců, složení produktového portfolia společností, rozložení produkce dle obchodních partnerů, zhodnocení provizního systému a finanční gramotnosti. Na základě této analýzy je zpracována identifikace nedostatků a jsou navržena možná řešení pro zvýšení úrovně finančního poradenství v České republice.

Teoretická část práce je zpracována popisnou metodou na základě syntézy teoretických východisek získaných studiem odborné literatury a publikací pojednávajících o problematice fungování finančních trhů a finančního poradenství obecně. Pro naplnění hlavního cíle práce je použita analýza dostupných informačních zdrojů a vlastních zkušeností v kombinaci s řízenými rozhovory s ředitelem a finančním poradcem společnosti Partners Financial Services, a. s.

## **3 Teoretická část práce**

### **3.1 Pojem finanční poradenství**

Na trhu existuje mnoho finančních produktů a člověk, který se na finančním trhu neorientuje, se v nich těžko vyzná. Díky legislativě se produkty mohou také měnit a samozřejmě vzniká i mnoho nových. Tato nepřehlednost dává možnost rozvoje oboru finančního poradenství.

Finanční poradenství poskytuje individuální přístup fyzickým i právnickým osobám. Principem je sladit produkty finančních institucí, které klient má nebo by chtěl mít, tak, aby do sebe zapadaly jako puzzle, a především aby plnily cíle a potřeby, které si klient stanovil.

Během vývoje tento obor prošel i nešťastnou dobou, kdy náhodní prodejci, lidmi nazývaní „pojišťováci“, chodili od zvonku ke zvonku a nutili lidem různé finanční produkty za účelem jejich provize. To zapříčinilo velkou nedůvěru k finančnímu poradenství, a proto je dnešní koncepce založena především na bázi doporučení a na vzájemné dlouhodobé spolupráci poradce a klienta.

### **3.2 Historie**

Vznik finančního poradenství je úzce spjat s historií pojišťovnictví. Počátky tohoto oboru jsou značně rozdílné u nás a ve světě. Bylo to zapříčiněno především politickou situací, která v České republice způsobila odklonění od západního světa. V době, kdy se u nás finanční poradenství začalo objevovat, ve světě to již bylo rozvinuté odvětví.

#### **3.2.1 Historie finančního poradenství ve světě**

První zmínky o pojišťovnictví pochází z období 2500 let před n. l., kde se ve starověkém Egyptě dochovala smlouva kameníků vytesaná do pyramid. Ve smlouvě se zavázali k tomu, že budou pravidelně platit příspěvky, ze kterých budou vyplaceny výdaje spojené s pohřbem některého z nich. Přibližně v době 2000 let před n. l. za krále Chammurapiho mezi sebou uzavírali dohody majitelé velbloudů o vzájemném krytí ztrát,

kteře by vznikly při zprostředkování obchodu a dopravy pomocí karavan. Ve staré Indii se údajně objevilo pojišťování úvěru v kastě obchodníků, a to přibližně v době 1000 let před n. l. V Athénách se v textech řečníka Lysia z let 450 - 367 před n. l. dochovala zmínka o sociálním pojištění, kterým byli odškodňováni vážně zranění občané v bojích za vlast. Z dob vlády římského impéria jsou dochovány zmínky o zájmových skupinách lidí, kteří se finančně zabezpečovali, např. pro případ invalidity a úmrtí. S rozvojem námořní dopravy vznikla první dochovaná pojistná smlouva ze dne 13. dubna 1379 podepsaná v italské Pise.

První řádná požární pojišťovna byla založena v Hamburku roku 1676 jako "Generální požární pokladna". V roce 1687 vznikl z kavárny pana Edwarda Lloyda největší pojišťovací systém LLOYDS. Scházeli se tam kupci, makléři a námořníci a pan Lloyd pro ně organizoval výměnu informací o námořní přepravě. Díky těmto informacím vybudoval pan Lloyd největší informační centrum o pohybu zboží, lidí, o nehodách a jejich pojišťování.

V 18. století vznikaly první životní pojišťovny. Hlavním cílem smluv bylo pojištění smrti, pojištění osob zabitých v boji nebo osob chtějících spáchat sebevraždu. O století později začaly vznikat pojišťovací instituce, které se již podobaly těm současným. S rozvojem pojišťovnictví je spojen i rozvoj finančního poradenství jako nového odvětví.

(Marvan a kolektiv, 1989, s. 158)

### **3.2.2 Historie finančního poradenství v ČR**

Začátky pojišťovnictví v České republice jsou datovány na konec 17. století. V roce 1699 Jan Kryštof Bořek připravil návrh na povinné požární pojištění budov. V každém městě si občané měli přispívat do společného požárního fondu, který by je chránil před případným požárem. Tento návrh ale nebyl přijat.

V roce 1822 začaly v České republice provozovat svou činnost dvě zahraniční pojišťovny působící ve Vídni a Terstu. O pět let později byla v Praze založena První česká vzájemná pojišťovna a v roce 1830 se v Brně otevřela První moravskoslezská vzájemná pojišťovna. Tyto pojišťovny se zaměřovaly pouze na neživotní pojištění. Mezi lidmi se rychle rozneslo, že si mohou svůj majetek ochránit před živelnými pohromami, a tím se poptávka po pojištění zvýšila. To zapříčinilo vznik nových pojišťoven např. Slavie,

Pražské městské pojišťovny, Pojišťovny Praha a Hasičské vzájemné pojišťovny a také rozšíření portfolia o životní a úrazové pojištění.

Díky velkému rozvoji automobilového průmyslu v roce 1935 vzniklo povinné pojištění automobilů. V roce 1945 došlo ke znárodnění všech pojišťoven kvůli podpisu dekretů prezidenta E. Beneše a byly podřízeny ministerstvu. O dva roky později umožnilo ministerstvo financí vznik pěti pojišťoven, které se staly národními podniky. O rok později, v roce 1948, došlo k centralizaci všech pěti pojišťoven a byly sloučeny do jedné s názvem Československé pojišťovny n. p., později Československá státní pojišťovna.

V roce 1991, dva roky po Sametové revoluci, byla přijata velká řada vyhlášek a zákonů. Jeden z hlavních zákonů o pojišťovnictví č. 185/1991 sb. zavedl dozor nad pojišťovnami a určil pravidla podnikání v oblasti pojišťovnictví.

Klíčovým rokem na našem území byl rok 1993, kdy došlo k osamostatnění České republiky. V tomto roce vznikly první stavební spořitelny, rozdělily se bankovní soustavy a měny, zavedlo se hypoteční bankovníctví a došlo k povinnému pojišťování vkladů. Do konce roku 1999 vzniklo na českém trhu 42 pojišťoven. Funkcí dohledu nad kapitálovým trhem byla pověřena Komise pro cenné papíry a regulaci bankovního trhu měla na starosti ČNB. Nastává období prosperity a hospodářského růstu.

(Marvan, Chaloupecký, 1993, s. 153)

### **3.2.3 Novodobá historie finančního poradenství v ČR**

Od roku 1993 se všichni finanční poradci museli registrovat na Úřadu státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění Ministerstva financí. Počínaje 1. dubnem 2006 nabyly účinnosti zákon č. 57/2006 Sb. o změně zákonů v souvislosti se sjednocením dohledu nad finančním trhem, který byl zveřejněn ve Sbírce zákonů dne 8. března 2006. Od 1. dubna 2006 byl dohled nad finančním trhem integrován do České národní banky, která převzala agendu Úřadu státního dozoru v pojišťovnictví a penzijním připojištění, Komise pro cenné papíry a Úřadu pro dohled nad družstevními záložkami.

Od 1. 4. 2006 zavedla ČNB povinné písemné zkoušky z pojišťovnictví pro začínající finanční poradce. Na základě úspěšného splnění této zkoušky budou zapsáni do registru pojistných zprostředkovatelů a mohou začít vykonávat svou činnost.



Se vstupem České republiky do Evropské unie na náš trh vstoupily nové finanční společnosti. V současné době je možné na trhu najít přibližně 45 bank, 53 pojišťoven, 9 penzijních společností, 190 podílových fondů a 26 investičních společností. Celkový přehled počtu subjektů ze dne 9. 1. 2015 je k nahlédnutí v příloze č. 1.

(<http://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/regulace/pojistovnictvi/zakladni-informace>;  
[www.cnb.cz](http://www.cnb.cz))

### **3.3 Česká národní banka**

ČNB je ústřední bankou České republiky a orgánem vykonávajícím dohled nad finančními trhy. Svou činnost vyvíjí v souladu se zákonem č. 6/1993 Sb. o České národní bance a dalšími právními předpisy. Jedním z hlavních úkolů ČNB je péče o cenovou stabilitu. V souladu se svým hlavním cílem ČNB určuje měnovou politiku, vydává bankovky a mince, řídí peněžní oběh, platební styk a zúčtování bank, vykonává dohled nad bankovním sektorem, pojišťovnictvím, penzijním připojištěním, kapitálovým trhem, družstevními záložnami, institucemi elektronických peněz a devizový dohled.

(Dvořák, 2005, s. 143 – 146; [http://www.cnb.cz/cs/dohled\\_financni\\_trh/](http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/))

### **3.4 Subjekty finančního trhu**

Orientovat se ve spoustě finančních produktů není nic jednoduchého, a proto lidé z jiných oborů často potřebují odborníka. Na trhu se objevují finanční instituce, které vytvářejí a nabízejí finanční nástroje z jejich vlastního portfolia. Anebo to jsou finančně poradenské společnosti, které tyto nástroje zprostředkovávají v rámci svého poradenství.

#### **3.4.1 Finanční instituce**

Finanční instituce jsou všechny organizace, jejichž hlavním předmětem činnosti je hospodaření s finančními zdroji nebo cennými papíry. Jejich hlavní činností je zprostředkování, poskytování nebo uchovávání finančních zdrojů, cenných papírů nebo různých finančních derivátů.

Mezi finanční instituce patří:

- banky a pobočky zahraničních bank,
- spořitelni a úvěrní družstva (družstevní záložny),
- investiční společnosti a investiční fondy,
- penzijní fondy,
- pojišťovny,
- stavební spořitelny,
- osoby nebo subjekty oprávněné obchodovat s cennými papíry,
- organizátoři kapitálových trhů (trhů s cennými papíry),
- osoby nebo subjekt provozující herny, kasina, sázkové kanceláře, dražby mimo výkon rozhodnutí, obchody s nemovitostmi, finanční pronájem, finanční činnosti, obchodování s cizí měnou, zprostředkování hotovostních a bezhotovostních převodů finančních prostředků, zprostředkování spoření nebo zprostředkovatelskou činnost směřující k uzavření pojistné či zajišťovací smlouvy.

(<http://business.center.cz/business/pojmy/p653-financni-institute.aspx>)

### **3.4.1.1 Banky**

Základní dělení bank je provedeno dle povahy obchodů, které realizují, na:

- investiční banky,
- obchodní banky.

Investiční banka provádí omezený počet činností jako emisní obchody, obchody na sekundárních trzích, finanční inženýrství, depotní obchody, správu aktiv či zprostředkování fúzí a akvizicí.

Obchodní banku lze charakterizovat jako finančního zprostředkovatele, jehož hlavní náplní je poskytování úvěrů, přijímání vkladů a provádění platebního styku. Jde

o právnické osoby se sídlem v České republice založené jako akciové společnosti s minimálním kapitálem 500 mil. Kč. Banky musí mít pro svoji činnost bankovní licenci a podléhají doзору, který vykonává Česká národní banka. Za základní funkce bank je považováno:

- emise bezhotovostních peněz,
- finanční zprostředkování,
- zprostředkování finančního investování na peněžním a kapitálovém trhu,
- provádění platebního styku.

V České republice se nachází 45 bank a poboček zahraničních bank, jako např.: Raiffeisenbank, a.s., Česká spořitelna, a.s., ČSOB, a.s., UniCredit Bank Czech Republic, a.s., Komerční banka, a.s., GE Money Bank, a.s., Equa Bank, a.s., Air Bank, a.s., Fio Banka apd.

(Revenda a spol., 2012, s. 86-87; Musílek, 2011, s. 161; www.mfcr.cz)

### **3.4.1.2 Stavební spořitelny**

Spořitelny fungují na myšlence shromáždit úspory drobných střadatelů, spojit je a uložit v bance. Následný výnos rozdělit mezi podílníky. Stavební spořitelny jsou specifickým druhem spořitelen, které spravují shromážděné peněžní prostředky. Jedním z cílů stavebních spořitelen je nabídnout klientovi úvěr na bydlení, a to i bez zástavy. Velká výhoda spočívá především ve státní podpoře stavebního spoření formou finančních příspěvků podle výše vložených prostředků ročně.

V České republice současně působí pět stavebních spořitelen: Stavební spořitelna České spořitelny, a.s., Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s., Raiffeisen stavební spořitelna, a.s., Wüstenrot stavební spořitelna, a.s. a Českomoravská stavební spořitelna, a.s.

### **3.4.1.3 Pojišťovny**

Pojišťovny jsou finanční instituce, které pojišťují klienty na základě pojistné smlouvy a následného placení předepsaného měsíčního pojistného. Některá pojištění jsou

v České republice ze zákona povinná, a to např. zdravotní pojištění osob a povinné ručení. K vykonávání své činnosti potřebují licenci od Ministerstva financí a minimální základní kapitál 10 mil. Kč. V současné době je v České republice 53 pojišťoven a poboček zahraničních pojišťoven. Mezi nejznámější pojišťovny patří např.: Česká pojišťovna, a.s., Allianz pojišťovna, a.s., Axa pojišťovna, a.s., Generali pojišťovna, a.s., Kooperativa pojišťovna, a.s. a Česká podnikatelská pojišťovna, a.s.

(Polouček, 2009, s. 309-311; www.mfcr)

#### **3.4.1.4 Penzijní společnosti**

Většina penzijních společností vznikla 1. 1. 2013 transformací z penzijních fondů, protože se původní dvou pilířový systém rozšiřuje o nový pilíř, který je tvořen důchodovými fondy penzijních společností. Legislativní základnu třetího pilíře tvoří zákon č. 427/2011 Sb., o doplňkovém penzijním spoření, který upravuje i samotnou transformaci a některé další podmínky, které na penzijní připojištění dopadají. Pokud jde o zákon č. 42/1994 Sb., o penzijním připojištění se státním příspěvkem, zákon je stále platný a penzijní připojištění se jím řídí, ovšem je součástí doplňkového penzijního spoření jako transformované fondy.

Charakteristikou je shromažďování prostředků od klientů a příspěvků od státu a jejich zhodnocování. Penzijní společnost musí pro svou činnost získat licenci od ČNB, přičemž jednou z podmínek pro její přidělení je i schválení statutů důchodových fondů. Penzijní společnost musí disponovat základním kapitálem ve výši 300 milionů Kč. Penzijní statut je základní dokument, který obsahuje rozsah činnosti penzijní společnosti a určuje obchodní jméno a sídlo depozitáře. Statut je veřejně přístupný a bývá přikládán ke smlouvě o transformovaném fondu.

V současné době má Česká republika 9 penzijních společností, a to: Allianz penzijní společnost a.s., AXA penzijní společnost a.s., Conseq důchodová penzijní společnost, a.s., Conseq penzijní společnost a.s., ČSOB penzijní společnost a.s., ING Penzijní společnost a.s., KB Penzijní společnost a.s., Penzijní společnost České pojišťovny a.s., Penzijní společnost České spořitelny a.s.

(Musílek, 2011, s. 468; <http://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/regulace/penzijni-sluzby-a-systemy/iii-pilir-doplňkove-penzijni-sporeni-a-p>)

### **3.4.1.5 Investiční společnosti**

Pro činnost investičních společností je charakteristické soustředování zdrojů velkého množství investorů a jejich investování do rozloženého portfolia podle stanovených pravidel. Dne 19. srpna 2013 nabyt účinnosti zákon č. 240/2013 Sb. o investičních společnostech a investičních fondech, který komplexně nahradil zákon č. 189/2004 Sb. o kolektivním investování. Zákon je transpozičního charakteru a implementuje příslušné směrnice Evropské unie upravující oblast kolektivního investování, zejména směrnici Evropského parlamentu a Rady č. 2011/61/EU o správcích alternativních investičních fondů (tzv. AIFMD) a směrnici týkající se subjektů kolektivního investování do převoditelných cenných papírů.

V oblasti investičních společností došlo k novému názvosloví. Při starém zákonu byly fondy kolektivního investování rozděleny na investiční fondy nebo podílové fondy. Dnes jsou investiční fondy rozděleny na fondy kolektivního investování a fondy kvalifikovaných investorů, kde fondy kolektivního investování se dělí na standardní fondy a speciální fondy. Významnou změnou je také rozdělení činnosti administrátora a obhospodařovatele fondu. Zákon umožňuje, aby administraci fondu prováděla entita odlišná od obhospodařovatele.

Dne 19. srpna 2013 nabyt účinnosti rovněž doprovodný zákon k zákonu o investičních společnostech a investičních fondech a řada prováděcích nařízení vlády a vyhlášek České národní banky. Zákon tak již například neobsahuje podrobná ustanovení upravující investování fondů. Tato oblast je nově regulována v příslušném nařízení vlády o investování investičních fondů a o technikách k jejich obhospodařování.

Investiční fondy a jejich obhospodařovatelé jsou povinni přizpůsobit se novému zákonu a doprovodným předpisům v přechodném období, jehož délka byla stanovena na jeden nebo dva roky v závislosti na investiční strategii fondu.

Jednou z metod investování volných peněžních prostředků je kolektivní investování. Kolektivní investování je založeno na společném zájmu většího počtu individuálních

investorů co možná nejefektivněji zhodnotit své volné peněžní prostředky při současné snaze minimalizovat investiční rizika dostatečnou diverzifikací společného portfolia.

Výhody kolektivního investování:

- snadné investování prostřednictvím specializovaných a licencovaných institucí,
- rozložení investičního rizika skrze diverzifikované fondy,
- minimalizace informačních a transakčních nákladů,
- poměrně vysoká likvidita,
- možnost nákupu cenných papírů jinak nedostupných při individuálním investování,
- dosažení zpravidla vyšších výnosů než uložení peněz u obchodníků bank,
- vysoká poplatková a informační transparentnost (díky striktní regulaci).

V České republice je celkem 26 investičních společností. K neznámějším patří Pioneer investiční společnost, a.s., J&T investiční společnost, a.s., ČP INVEST investiční společnost, a.s., Axa investiční společnost, a.s. a Conseq Investment Management, a. s.

(Polouček, 2009, s. 320 – 334; Rejnuš, 2007, 43-86; [http://www.cnb.cz/cs/dohled\\_financi\\_trh/legislativni\\_zakladna/investicni\\_spolecnosti\\_investicni\\_fondy/](http://www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/legislativni_zakladna/investicni_spolecnosti_investicni_fondy/); [http://www.cnbprovsechny.cnb.cz/cs/osobni\\_finance/investice/moznosti\\_investovani/kolektivni\\_investovani.html](http://www.cnbprovsechny.cnb.cz/cs/osobni_finance/investice/moznosti_investovani/kolektivni_investovani.html))

### **3.4.2 Produkty finančních institucí**

Finanční produkty jsou nástroje finančních institucí, které mohou klientům nabízet, a které mohou zprostředkovávat finanční poradci.

Jedná se především o:

- běžné účty,
- půjčky,
- hypoteční úvěry,
- pojištění,
- stavební spoření,
- důchodové spoření,

- penzijní připojištění - transformované fondy, doplňkové penzijní spoření,
- investiční nástroje.

### **3.4.2.1 Běžné účty**

Běžný účet je jeden ze základních produktů každé banky nebo družstevní záložny. Může to být osobní či podnikatelský účet a slouží pro hotovostní i bezhotovostní operace v tuzemsku i zahraničí. Za vedení účtu a operace s finančními prostředky na něm si finanční instituce účtují bankovní poplatky. Vklady na běžných účtech jsou ze zákona pojištěny a to až do částky odpovídající 50 000 EUR pro jednu oprávněnou osobu u jedné banky. Běžný účet je úročen sazbou vyhlášenou bankou, nicméně se jedná o netermínovaný účet, který není určen ke spoření, jeho úroková sazba je výrazně nižší než u ostatních vkladů. Pro vyšší úrokovou sazbu mohou klienti využít spořicí účet, který nabídne rychlé a bezpečné uložení dočasně přebytečných financí.

### **3.4.2.2 Půjčky**

Půjčkou se rozumí závazek mezi dlužníkem a věřitelem, kdy věřitel poskytne dlužníkovi volné finanční prostředky a dlužník se zavazuje je do smluvní doby vrátit. Odměnou věřitele za půjčené peníze jsou úroky. Mezi hlavní typy úvěrů patří například: spotřebitelské úvěry, kontokorentní úvěr, finanční leasing, kreditní karty či prodej na splátky. Hlavním ukazatelem nákladovosti úvěru slouží tzv. RPSN neboli roční procentní sazba nákladů, což je ukazatel veškerých nákladů spojených s úvěrem. Proto je mnohem důležitější sledovat vyšší RPSN než úrokové sazby. Bohužel ne u všech úvěrů existuje povinnost tento údaj vyčíslit. Důležitou informací jsou i poplatky za předčasné splacení úvěru.

( [www.finance.cz](http://www.finance.cz); [www.penize.cz](http://www.penize.cz))

### **3.4.2.3 Hypoteční úvěry**

Hypoteční úvěr je nejvýhodnější způsob, jak získat prostředky na financování vlastního bydlení, když úspory nestačí. Jedná se o úvěr na bydlení, jehož nejvýznamnějším rysem je, že jde o zajištěný úvěr zástavním právem k nemovitosti. Maximální výše úvěru je dána cenou nemovitosti, která slouží jako zástava. Pokud by příjemce hypotečního úvěru

nebyl schopen úvěr splácet, hypoteční banka může na základě zástavního práva nesplacený dluh uhradit z výnosu prodeje této nemovitosti. V některých zemích je hypoteční úvěr blíže specifikován, a to zejména z hlediska možností účelů jeho použití, což platí i v ČR.

Hlavním charakteristickým rysem je jejich přísná účelovost, která je omezena na:

- koupi stavebního pozemku nebo nemovitosti určené k bydlení,
- výstavbu rodinného domu, obytného domu nebo rekreačního objektu,
- pořízení staveb na nebytové účely,
- modernizaci nebo rekonstrukci stávající nemovitosti,
- koupi vlastnického podílu na nemovitost za účelem vypořádání spoluvlastnických a dědických nároků,
- splacení dříve poskytnutých úvěrů a půjček na nemovitost.

(Srov. Syrový, Novotný, 2005, s. 75; Pavelka, Opeltová, 2003, s. 11)

#### 3.4.2.4 Pojištění

Pojistné produkty patří mezi nejrozšířenější nástroje na českém trhu. Rozdělují se do dvou skupin:

- **Životní pojištění** chrání jednotlivce a jeho rodinu před finančními důsledky nejrůznějších životních situací. Jeho základní prioritou je chránit proti riziku úmrtí, úrazu, závažného onemocnění nebo invalidity. Na trhu existují dva základní druhy životních pojištění – rezervotvorné životní pojištění (investiční, kapitálové) a rizikové životní pojištění.
- **Neživotní pojištění** se specializuje na pojištění majetku a odpovědnosti. Do neživotního pojištění spadá pojištění nemovitosti, domácnosti, povinné ručení, havarijní pojištění, pojištění odpovědnosti za škodu v občanském a pracovním životě a pojištění právní ochrany.

Velkou výhodou životního pojištění je to, že klient může uplatňovat daňové výhody. Aby tomu tak bylo, smlouva musí obsahovat rezervotvornou složku, musí být



sjednána minimálně do věku 60 let a musí trvat minimálně 5 let. Maximální výše částky odečitatelné od základu daně je 12 000 Kč ročně. Maximální výše daňové úspory tak činí 1 800 Kč ročně.

Tabulka č. 1: Daňové odpočty životního pojištění

<b>Měsíční pojistné</b>	<b>Roční daňový odpočet</b>	<b>Roční daňová úspora</b>
100 Kč	1 200 Kč	180 Kč
200 Kč	2 400 Kč	360 Kč
300 Kč	3 600 Kč	540 Kč
400 Kč	4 800 Kč	720 Kč
500 Kč	6 000 Kč	900 Kč
600 Kč	7 200 Kč	1 080 Kč
700 Kč	8 400 Kč	1 260 Kč
800 Kč	9 600 Kč	1 440 Kč
900 Kč	10 800 Kč	1 620 Kč
1000 Kč a více	12 000 Kč	1 800 Kč

Zdroj: Produktový manuál společnosti Partners

Pokud bude přispívat na životní pojištění svým zaměstnancům zaměstnavatel, bude moci zahrnout do daňově uznatelných nákladů pojistné až do částky 30 000 Kč ročně na jednoho zaměstnance.

### **3.4.2.5 Stavební spoření**

Stavební spoření vzniklo za účelem podpory řešení bytové situace občanů. Klienti stavební spoření využívají i jako formu konzervativního spoření. Stavební spoření je podpořeno státní podporou. Stavební spoření se zakládá minimálně na 6 let, což je tzv. doba vázací. Po této době klient může, ale nemusí, spoření ukončit a peníze vybrat. Jestliže bude klient spořit dál, může využívat i nadále státní podporu, nesmí však přespořit cílovou částku, kterou si stanovil při podpisu smlouvy. Na stavební spoření může být navázán úvěr a možnost poskytnutí tzv. „překlenovacího úvěru“. Minimální spořicí částka je 100 Kč

měsíčně, maximální částka, na kterou lze získat státní podporu, je 20 000 Kč ročně. Účastníkem stavebního spoření může být každá osoba s trvalým bydlištěm na území ČR.

Od 1. 1. 2011 vešla v platnost novela zákona o stavebním spoření a o daních z příjmu. V tabulce č. 2 je vidět, jak se podmínky stavebního spoření změnily.

Tabulka č. 2: Podmínky stavebního spoření pro staré i nové smlouvy

	<b>„Staré“</b>	<b>„Nové“</b>	<b>Aktuální podmínky</b>
<b>Kdy bylo možno sjednat:</b>	Do 31. 12. 2003	Od 1. 1. 2004	Od 1. 1. 2011
<b>Minimální doba trvání:</b>	5 let	6 let	6 let
<b>Státní podpora:</b>	25 %	15 %	10 %
<b>Max. částka, na kterou stát poskytuje st. podporu:</b>	18 000 Kč/rok	20 000 Kč/rok	20 000 Kč/rok
<b>Maximální státní podpora:</b>	4 500 Kč/rok	3 000 Kč/rok	2 000 Kč/rok
<b>Zdanění výnosů:</b>	0 %	0 %	15 %
<b>Platnost:</b>	Do 31. 12. 2010	Do 31. 12. 2010	Od 1. 1. 2011 platí pro všechny smlouvy i zpětně!  (Všechny dříve uzavřené smlouvy jsou tedy „překlopeny“ na aktuální podmínky)

Zdroj: Produktový manuál společnosti Partners

### 3.4.2.6 Důchodové spoření

Důchodové spoření je více známo pod názvem druhý pilíř. Zavedení druhého pilíře provázela řada emocí. Lidé pořádně nevěděli, co od něho mají očekávat a zda je to pro ně vůbec výhodné. Základní parametry důchodového spoření jsou:

- penzijní společnosti s licenci ČNB a pod jejím dozorem,

- čtyři typy investičních strategií - dynamická, vyvážená, konzervativní a státních dluhopisů,
- vstup do 35 let dobrovolný. Starší se mohli přidat do 30. června 2013,
- z prvního pilíře se vezme 3 % z hrubé mzdy a podmínkou je dospoření dalších 2 % z hrubé mzdy klientem,
- výplata důchodů prostřednictvím anuity,
- nemožnost vystoupení z pilíře před dosažením věku pro odchod do důchodu,
- možnost změny strategií a penzijní společnosti.

Vláda v roce 2013 odsouhlasila zrušení druhého pilíře. Přibližně 83 tisíc lidí dostane po zrušení druhého pilíře v roce 2016 na výběr, zda si nechají naspořené peníze včetně důchodového pojištění vyvedeného ze státního systému poslat na bankovní účet nebo si je nechají převést do třetího pilíře.

### **3.4.2.7 Penzijní připojištění**

Penzijní připojištění je spořicí produkt na stáří, který je podporovaný státem. V souvislosti s penzijní reformou došlo ke změně terminologie a penzijní připojištění se přejmenovalo na transformovaný fond. Od prosince roku 2012 transformované fondy nelze sjednávat a nahradil je nový produkt – doplňkové penzijní spoření. Účastníkem může být fyzická osoba starší 18 let s trvalým pobytem na území České republiky, která uzavře s penzijním fondem písemnou smlouvu a dále fyzická osoba starší 18 let s bydlištěm na území jiného členského státu Evropské unie, pokud se účastní důchodového pojištění nebo je poživitelem důchodu z českého důchodového pojištění nebo je účastníkem veřejného zdravotního pojištění v ČR. V roce 2013 došlo ke sjednocení státního příspěvku na staré i nové smlouvy penzijního spoření. Přehledně je to vidět v tabulce č. 3.

Tabulka č. 3: Státní příspěvek pro staré i nové smlouvy penzijního připojištění

<b>Měsíční platba účastníka</b>	<b>Původní příspěvek ke starším smlouvám do roku 2000</b>	<b>Státní příspěvek od roku 2000</b>	<b>Sjednocený příspěvek od roku 2013 na staré i nové smlouvy</b>
100 Kč	40 Kč	50 Kč	0 Kč
200 Kč	72 Kč	90 Kč	0 Kč
300 Kč	96 Kč	120 Kč	90 Kč
400 Kč	112 Kč	140 Kč	110 Kč
500 Kč	120 Kč	150 Kč	130 Kč
600 Kč	120 Kč	150 Kč	150 Kč
700 Kč	120 Kč	150 Kč	170 Kč
800 Kč	120 Kč	150 Kč	190 Kč
900 Kč	120 Kč	150 Kč	210 Kč
1000 Kč a více	120 Kč	150 Kč	230 Kč

Zdroj: Produktový manuál společnosti Partners

Pro přehlednost je přiložen obrázek č. 1, kde je znázorněn rozdíl mezi druhým a třetím pilířem.

Obrázek č. 1: Rozdíl mezi druhým a třetím pilířem

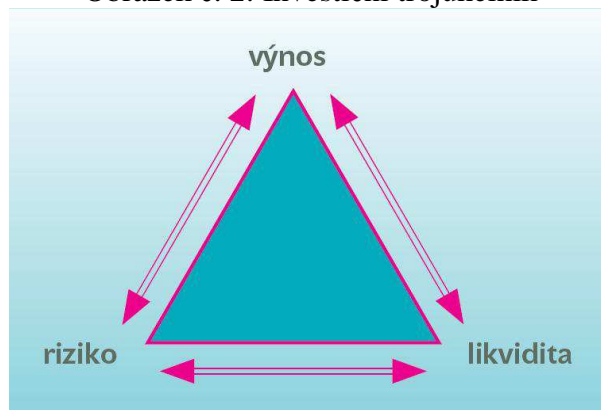
2. pilíř Důchodové spoření		3. pilíř Doplňkové penzijní spoření	
		Hlavní vlastnosti	
Dobrovolná	Účast ve spoření	Dobrovolná	
Od 1.1.2013	Možnost sjednání	Od 1.1.2013	
Ne	Možnost předčasně ukončit	Ano	
Ano	Převod k jiné společnosti	Ano	
Ne (v nemoci či v nezaměstnanosti se příspěvky neodvádí)	Přerušeni placení	Ano	
		Příspěvky a daňové výhody	
2 % ze mzdy	Příspěvky účastníka	Minimálně 100 Kč	
3 % ze mzdy (snížení odvodů)	Příspěvky státu	90 -230 Kč / měsíčně	
Ne	Příspěvky zaměstnavatele	Ano	
Ne	Daňové výhody (příspěvek účastníka)	Ano, až o 12.000 Kč	
Ne	Daňové výhody (přísp. zaměstnavatele)	Ano, až o 30.000 Kč	
		Výplaty	
Ve formě penze	Odchod do důchodu	Jednorázově nebo penze	
Ne	Předdůchod	Ano	
Prostředky jsou předmětem dědictví	Úmrtí účastníka během spoření	Prostředky vyplaceny určené osobě nebo součástí dědictví	

Zdroj: Produktový manuál od společnosti Partners

### 3.4.2.8 Investiční produkty

Slovo investice bývá pro mnohé lidi stále ještě tabu. Většina lidí v České republice využívá pro zhodnocení svého volného kapitálu stále jenom spořicí účty, stavební spoření a v lepším případě nějaký termínovaný vklad. Nicméně jsou tu další varianty ve formě investičních nástrojů. Asi každý z nás by chtěl maximální výnos s vysokou likviditou a nízkým rizikem, ale to samozřejmě neexistuje. Výnos, riziko a likvidita tvoří vrcholy tzv. investičního trojúhelníku, který je znázorněn na obrázku č. 2. Tento obrázek ukazuje, že vždy se musí něco obětovat. Při nízkém riziku se musíme spokojit s nižším výnosem. Naopak, chceme-li dosáhnout vysokého zhodnocení, musíme být ochotni přijmout vyšší riziko, anebo investici nechat běžet delší dobu.

Obrázek č. 2: Investiční trojúhelník



Zdroj: Produktový manuál společnosti Partners

Mezi hlavní investiční nástroje se řadí:

- akcie,
- dluhopisy,
- nástroje peněžního trhu,
- deriváty,
- komodity,
- nemovitosti.

Investovat mohou jak profesionálové, tak i fyzické osoby, které s investováním nemají tolik zkušeností. Využít mohou kolektivního investování a podílových fondů. Nejrozšířenějším typem fondů jsou otevřené podílové fondy, do kterých mohou investoři kdykoli vstupovat a kdykoli zase požádat o odkup podílových listů a vyplacení peněz. Podle investiční strategie mohou být fondy různě výnosné. V tabulce č. 4 je vidět porovnání některých z nich.

Tabulka č. 4: Typické vlastnosti fondů

Fondy	Průměrný očekávaný výnos *	Riziko (průměrná volatilita)	Doporučený min. inv. horizont **
<b>Peněžní/krátkodobé</b>	aktuálně nízký	do 2 %	6 měsíců
<b>Dluhopisové – konzervativní</b>	aktuálně nízký	do 5 %	3 roky
<b>Dluhopisové – rizikové</b>	podle strategie 3 až 6 % p.a	5-15 %	5 let
<b>Smíšené</b>	podle strategie		
<b>Akciové</b>	do 8 % p.a.	15-20 %	od 5 let
<b>Komoditní</b>	do 8 % p.a.	15-20 %	od 5 let

\* Výnosy jsou pouze pro ilustraci, nelze je brát jako skutečný očekávaný výnos konkrétní investice.

\*\* Horizonty jsou pouze orientační a záleží na konkrétní situaci a podílu fondu v portfoliu.

Zdroj: Produktový manuál společnosti Partners

([www.penize.cz](http://www.penize.cz); [www.finance.cz](http://www.finance.cz); produktový manuál společnosti Partners)

### 3.4.3 Rozdíl mezi finanční institucí a finančním poradcem

Důležité je si definovat dva pojmy ve finančním poradenství, které jsou často zaměňovány a jejichž předmět činnosti je rozdílný, přestože obě činnosti může vykonávat stejná osoba. Hlavní rozdíl je v okruhu povinností, odpovědnosti a práv, které strany mají.

- **Zprostředkovatel** – pouze nabízí prodej finančního produktu a neměl by klientovi doporučovat žádné řešení.
- **Poradce** – navrhuje klientovi nejvhodnější řešení a je za svou službu zodpovědný.

Hlavním rozdílem je to, že banka či pojišťovna nabízí poradenství v rámci svého portfolia, zatímco nezávislá poradenská společnost má ve svém portfoliu více těchto společností, tím může klientovi vybírat z většího počtu produktů od různých společností.

- **Bankovní poradci** jsou zaměstnanci banky a zajišťují konzultace a poradenství týkající se bankovních produktů. Klienti mohou přijít do banky sami, pokud se potřebují poradit, nebo je může bankovní poradce kontaktovat telefonicky za

účelem prodeje nového finančního produktu. Bankovní poradci nemohou nabídnout klientovi finanční produkt konkurenční společnosti, i když vědí, že je produkt konkurence pro klienta výhodnější, což je pro klienta velkou nevýhodou. Další velkou nevýhodou je to, že příjem bankovního poradce je nakombinovaný fixní a provizní složkou, která poradce motivuje plnit tzv. provizní plány, při jejichž dosažení dostanou vyšší plat. Díky tomu se snaží klientovi prodat k běžnému účtu i kreditní karty, kontokorenty případně jiná různá pojištění k účtu, přestože to klient vůbec nepotřebuje. Bankovní poradce má sice přehled o finančních obratech na klientově účtu, ale nezná přesnou finanční bilanci ani klientovy cíle, sny a jeho potřeby, které jsou důležité pro vytvoření kvalitního finančního plánu.

- **Zástupci pojišťoven** jsou opět jen zaměstnanci a pracují stejně jako bankovní poradci. Jejich poradenství se zaměřuje na životní či neživotní pojištění. Informace, které o klientech mají, jsou však oproti bankéřům ještě menší.
- **Agenti, makléři** jsou poradci, kteří pracují jako OSVČ. Tito poradci vystupují pod svým jménem a nemají za sebou žádnou banku, pojišťovnu ani jinou finanční instituci, ale mají nasmlouvanou spolupráci s partnerskými společnostmi, jejichž produkty pak na trhu nabízejí. Mají tedy širší portfolio než samotné banky a pojišťovny, nicméně nemají žádný fixní plat, což může vést k tomu, že tyto produkty budou předraženy, aby jejich provize byla co nejvyšší.
- **Nezávislí finanční poradci** jsou také OSVČ. Spadají pod finančně poradenskou společnost, která jim zajišťuje zázemí v marketingu, informace, vzdělání apod. Poradce doporučuje a vyhledává klientovi komplexní řešení jeho finanční situace a vytváří mu finanční plán podle jeho snů, cílů a potřeb. Nabízí produkty všech smluvních finančních institucí a tím docílí i potřebné diverzifikace.

Tato diplomová práce bude zaměřena právě na nezávislé finanční poradce a jejich poradenské společnosti.

([http://finance.idnes.cz/jak-poznat-dobreho-financniho-poradce-d8r-/uver.aspx?c=A080310\\_144712\\_fi\\_blind\\_amr](http://finance.idnes.cz/jak-poznat-dobreho-financniho-poradce-d8r-/uver.aspx?c=A080310_144712_fi_blind_amr); <http://dumfinanci.cz/clanky/151-banka-vs-financni-poradce/>)



### 3.5 Poradenské společnosti v České republice

Stanovit počet finančních poradců pracujících pod hlavičkou jednotlivých finančně poradenských společností je téměř nemožné. Přesné číslo poradců neznají společnosti ani samy. Lidé přicházejí a odcházejí, v databázích ale mnohdy zůstávají. Přesto je možné počty odhadnout. Česká národní banka upravila databáze svých registrů a díky tomu jsou lépe propojené a je možné z nich získat více informací.

Tabulka č. 5: Počet vázaných zástupců a podřízených pojišťovacích zprostředkovatelů finančně poradenských společností

Společnost	Investiční zprostředkovatel	Pojišťovací makléř	Pojišťovací agent	VZ	PPZ*	Asociace
OVB	ano	ne	Ano	3505	11722	USF ČR
Kapitol	ano	ne	Ano	24	5311	AFIZ
ZFP akademie	ano	ne	Ano	557	4387	AFIZ
Partners	ano	ne	Ano	2480	2730	AFIZ
Generali Car Care	ne	ano	Ano	0	1934	AFIZ
Fincentrum	ano	ano	Ano	1163	1706	žádná
Broker Trust	ano	ne	Ano	610	1404	USF ČR
ČP Direct	ne	ne	Ano	0	1020	AFIZ
Broker Consulting	ano	ano	Ano	663	882	USF ČR
AWD	ano	ano	Ano	534	557	USF ČR
M.S.Quatro	ano	ano	Ano	208	310	USF ČR
Salve Finance	ano	ne	Ano	38	288	AFIZ
AQUEL Credit	ne	ne	Ano	0	208	AFIZ
1. Vzájemná poradenská	ano	ano	Ano	58	127	USF ČR
Effectconsulting	ne	ne	Ano	0	126	AFIZ
F E D S	ano	ano	Ano	18	68	USF ČR
Allfin Pro Holding	ano	ano	Ano	17	42	USF ČR
Argos PZS	ne	ne	Ano	0	37	USF ČR
Top-pojištění.cz	ne	ano	Ano	0	17	AFIZ
JPL Servis	ano	ne	Ano	10	14	USF ČR
Finance media	ne	ne	Ano	0	12	USF ČR
LAFiN Invest	ano	ne	Ano	3	10	AFIZ
Interlife	ano	ano	Ano	1	5	USF ČR
KZ Finance	ano	ne	Ne	33	2	USF ČR
Consultor	ano	ne	Ano	0	1	AFIZ
Lutherus	ano	ne	Ne	10	0	AFIZ
Moneco	ano	ne	Ne	0	0	USF ČR
NWD Asset Management	ano	ne	Ne	13	0	USF ČR

\* V rámci PPZ Česká národní banka uvádí několik kategorií (PPZ pro pojišťovacího agenta, PPZ pro pojišťovacího makléře, PPZ pro pojišťovnu...). V tabulce je vždy uvedeno nejvyšší číslo.  
Zdroj: <http://www.investujeme.cz>

Největší počet podřízených pojišťovacích zprostředkovatelů a vázaných zástupců eviduje Česká národní banka u OVB Allfinanz. S velkou pravděpodobností počet zprostředkovatelů neodpovídá skutečnosti, protože OVB působí na trhu od počátku 90. let a nastřádala tak nejvíce neaktivních poradců. Je patrné, že se společnost zabývá (nebo historicky zabývala) především oblastí pojišťovnictví a investicím nevěnuje tak velkou pozornost. Naopak Partners je společností s druhým největším počtem vázaných zástupců. Jejich počet je navíc téměř shodný s počtem registrovaných PPZ, z čehož lze odvodit tlak na komplexnost finančních poradců, kteří jsou vedeni k získání obou licencí – jak pojišťovací, tak investiční. U společnosti Kapitol je zjevné, že investice nejsou její doménou. Jen 0,4 % poradců Kapitolu má oprávnění nabízet investice. A tak veškeré investice v Kapitolu směřují do investičního životního pojištění. Celkově společnosti sdružené v AFIZu a USF ČR a Fincentrum, jakožto jedna z velkých poradenských společností stojící mimo asociace, mají evidováno 9 945 vázaných zástupců a téměř 33 tisíc podřízených pojišťovacích zprostředkovatelů.

(<http://www.investujeme.cz/kdo-ma-kolik-financnich-poradcu/>)

### **3.5.1 OVB Allfinanz, a.s.**

Společnost OVB působí v Evropě už od roku 1970 a dnes působí ve 14 zemích Evropy. Na českém trhu své služby nabízí od roku 1993 jako dceřiná společnost německé OVB Holding AG. V současné době se stará o více než 1 milion klientů a spravuje více než 2 miliony smluv. V roce 2006 tato společnost vstoupila na Frankfurtskou burzu. Velkým milníkem byl rok 2007, kdy na konci května odešlo ze společnosti přes 700 poradců. O měsíc později vznikla společnost Partners for Life Planning a většina z nich se ukotvila právě tam.

(<http://www.ovb.cz/o-spolecnosti/zakladni-informace.html>)

### **3.5.2 Partners Financial Services, a.s.**

Společnost Partners zahájila svou činnost v České republice v červnu roku 2007, jedná se tedy o poměrně mladou společnost. Heslem Partners je Finanční poradenství JINAK. V současné době se jedná o největší finančněporadenskou společnost na českém trhu s více než miliardovým ročním obratem a téměř čtyřmi sty tisíci klienty. Do skupiny Partners dále patří Partners investiční společnost, s.r.o., Partners media, s.r.o. ([www.finmag.cz](http://www.finmag.cz), [www.penize.cz](http://www.penize.cz)), Partners Financial Services Polska, S. A. a Partners akademie, s.r.o. Za zmínku stojí také to, že společnost Partners jako první využila reklamu v televizi a z převážné části se podílela na vzniku pořadu Krotitelé dluhů, který učí, jak zacházet se svými financemi. Následně pak založila samostatný projekt, který se věnuje zvyšování finančního vzdělání obyvatelstva, s názvem Den finanční gramotnosti, který připadá na 8. září. Podle slov ředitele pana Petra Borkovce se společnost Partners připravuje na vstup na burzu v Praze, který plánuje v roce 2017.

(<http://www.partners.cz/cs/o-partners/o-spolecnosti/>)

### **3.5.3 Fincentrum, a.s.**

Společnost byla založena v roce 2000 jako Fincentrum s.r.o., ale divize finančního poradenství vznikla až o dva roky později. Činnost Fincentra je soustředěna do čtyř divizí, které se vzájemně doplňují. 1. 7. 2013 došlo k zániku stávající společnosti Fincentrum a.s. a jejím nástupcem je společnost Fincentrum Czech a.s., která se zároveň k 1. 7. 2013 přejmenovala na Fincentrum a.s. s novým IČ. V září tohoto roku Fincentrum založilo dceřinou společnost Fincentrum Reality. I společnost Fincentrum spravuje finanční portál, a to [Investujeme.cz](http://Investujeme.cz), zaměřený na finance a investování, a portál [Hypindex.cz](http://Hypindex.cz), který se zabývá informacemi z realitního a hypotečního trhu.

(<http://www.fincentrum.com/o-fincentru>)

### **3.5.4 Broker Consulting, a.s.**

Společnost Broker Consulting vstoupila na český trh v roce 1998 jako Broker Consulting, s. r. o. Až v roce 2004 došlo ke změně právní formy na Broker Consulting, a.s. V roce 2010 došlo k založení dceřiných společností Broker Expert, a .s., a Fin Consulting,

a. s. V roce 2013 došlo v České republice ke sloučení společnosti Broker Consulting, a.s. a Broker Expert, a.s. a ve Slovenské republice se sloučily společnosti Broker Consulting, a.s. a Fin Consulting, a.s. Z výroční zprávy pro rok 2013 se dá vyčíst, že za dobu své působnosti společnost obhospodařila více než 400 tisíc klientů.

(<http://www.bcas.cz/o-nas>)

### **3.5.5 Kapitol, a.s.**

Kapitol pojišťovací a finanční poradenství, a.s. byl založen v roce 1995 jako dceřiná společnost Kooperativy a její mateřské společnosti Wiener Städtische. V současné době má dva akcionáře, kde Pojišťovna Kooperativa vlastní podíl 70% a koncern VIG (Vienna Insurance Group) 30% podílu. Díky tomu není pro hodně lidí Kapitol považován za zcela nezávislou finančně poradenskou společnost, protože se často jeho portfolio skládá právě ze společností Kooperativa a Česká podnikatelská pojišťovna, které spadají pod Vienna Insurance Group. Celková činnost společnosti je zaměřena z velké části na produkty týkající se pojištění.

(<http://www.kapitol.cz/kdo-jsme>)

### **3.5.6 ZFP akademie, a. s.**

Tato společnost není podle vedení finančně poradenskou společností, takže nebude v této diplomové práci posuzována. V příloze č. 2 je přiložen email od ředitelky marketingu PhDR. Jany Pelcové.

## **3.6 Sdružení v oblasti finančního poradenství**

Lidé, kteří využívají služby finančně poradenských společností, velmi často kladou důraz i na etickou stránku. Na finančním trhu neexistuje zákonem ustanovená profesní komora, do které by finanční zprostředkovatelé a poradci měli povinnost se registrovat, jako je například u daňových poradců. Na českém trhu vystupují dvě dobrovolná sdružení:

- AFIZ - Asociace finančních poradců a finančních zprostředkovatelů České republiky,

- USF - Unie společností finančního zprostředkování a poradenství.

### **3.6.1 AFIZ**

Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců České republiky byla založena v prosinci 2002 jako občanské sdružení seskupující fyzické a právnické osoby poskytující službu investičního zprostředkovatele. Založení asociace bylo reakcí na novou právní úpravu, kterou byl vymezen nový předmět podnikání mimo režim živnostenského zákona – investiční zprostředkovatel. V roce 2004 došlo k rozšíření působnosti asociace na všechny zprostředkovatelské a poradenské činnosti na finančním trhu. V současné době má AFIZ 8 členů:

- Aquel Credit,
- Consultor,
- Effectconsulting,
- KAPITOL pojišťovací a finanční poradenství,
- Partners Financial Services,
- Salve Finance,
- TOP Pojištění,
- ZFP akademie.

(<http://www.afiz.cz/>)

### **3.6.2 USF**

Unie společností finančního zprostředkování a poradenství je neziskové profesní sdružení, které vzniklo v roce 2006 na popud nespokojených společností odtržených od AFIZu. Sdružuje fyzické i právnické osoby podnikající v České republice v oblasti finančního zprostředkování a poradenství. Hlavním cílem je zvýšit kvalitu poskytovaných služeb, deklarovat dané standardy a kontrolovat jejich dodržování ze strany členů unie. Na

druhé straně se snaží zlepšit podmínky pro subjekty působící v tomto oboru, a to jak ekonomické, tak i legislativní. Současní členové USF jsou:

- ALLFIN PRO Holding a. s.,
- ARGOS PZS s. r. o.,
- Broker Consulting, a. s.,
- Broker Trust, a. s.,
- Comfort servis Plzeň s. r. o.,
- DataLife, s. r. o.,
- F E D S s. r. o.,
- Finance media a. s.,
- FINVISION, s. r. o.,
- F&P Consulting a.s.
- INTERLIFE, s. r. o.,
- JPL SERVIS, s. r. o.,
- KZ FINANCE, spol. s r. o.,
- MONECO, spol. s. r. o..
- M.S.QUATRO, s. r. o.,
- NWD Private Asset Management, a. s.,
- OVB Allfinanz, a. s.,
- Swiss Life Select Česká republika s. r. o.,
- 1. Vzájemná poradenská a. s.

(<http://www.usfcr.cz/>)

### **3.6.2.1 Celostátní výzkum veřejného mínění a analýza trhu České republiky v roce 2014**

Unie společností finančního zprostředkování a poradenství zadala agentuře PPM Factum k realizaci průzkum, který byl zaměřený na úroveň spokojenosti klientů finančních služeb s procesem pořizování finančních produktů a roli nezávislých finančních poradců na tomto trhu. Tento výzkum veřejného mínění byl realizován v roce 2014 a ukázal, jak si nezávislí finanční poradci stojí na českém finančním trhu v porovnání s bankéři a agenty pojišťoven velkých finančních institucí. Průzkum probíhal prostřednictvím osobního dotazování metodou (CAPI) na reprezentativním vzorku 1075 respondentů z celé České republiky.

Z výzkumu vyplývá, že z hlediska celkového způsobu provedení nabídky a průběhu uzavírání smlouvy jsou nejvíce spokojení klienti, kteří uzavírali smlouvy s nezávislými poradci, a to v pěti ze šesti sledovaných produktových kategorií. Výjimkou jsou smlouvy na spořicí produkty (mimo fondů), kde jsou podíly spokojených klientů u nezávislých poradců a u bank stejné. Nicméně s určitým odstupem po prodeji mají klienti možnost hodnotit, do jaké míry to, co jim při prodeji bylo řečeno a slibováno, odpovídá realitě. I v tomto ohledu mají nezávislí poradci nejvyšší podíl spokojených klientů, a to velmi výrazně u pojištění (majetku i života) a u úvěrů, především na bydlení. Odlišnost je opět vidět v kategorii spořicíh produktů (mimo fondů), kde si nezávislí poradci stojí stejně jako banky. Výsledky jsou graficky zpracovány v příloze č. 3.

Tento výzkum dokazuje, že důvěra lidí k nezávislým finančním poradcům stoupá a momentálně je důležité ohlídat kvalitu a úroveň poradenství, aby tento trend byl zachován.

([www.usfcr.cz/wp-content/brozura-rekli-o-financnich-poradcich.pdf](http://www.usfcr.cz/wp-content/brozura-rekli-o-financnich-poradcich.pdf))

## 4 Úroveň finančního poradenství

Už bylo několikrát zmíněno, že tento obor v České republice nemá příliš dobrou pověst. Nicméně postupem času začínají lidé této služby využívat mnohem více a důležité je, aby byla ohlídána úroveň i kvalita a tento obor se mohl plně rozvíjet.

Při hodnocení úrovně finančního poradenství v ČR je důležité zkoumat tuto problematiku z mnoha úhlů pohledu. Tato práce je zaměřena především na následující oblasti: povinné certifikace, vzdělání poradců, složení produktového portfolia společností, rozložení produkce dle obchodních partnerů, zhodnocení provizního systému a finanční gramotnosti.

### 4.1 Právní úprava, certifikace, registrace ČNB

To, že se člověk rozhodne být finančním poradcem, ještě neznamená, že tuto práci může vykonávat. Jsou státem dané určité podmínky, kterými se musí finančně poradenské společnosti řídit a následně mohou mít i vlastní podmínky pro přijetí.

Čím dál tím častěji se mluví o tom, že ČNB připravuje sjednocení zákonné regulace nad finančním trhem. Každopádně než k tomu dojde, finančně poradenské společnosti a jejich zprostředkovatelé musí dodržovat alespoň současné zákony, které jsou pro tento obor nařízeny. Pro lepší orientaci jsou nabízené produkty rozděleny do dvou základních skupin.

#### **Distribuce a zprostředkování upravené zvláštním zákonem:**

- investice (Zákon o investičních společnostech a fondech č. 240/2013 Sb., zákon o podnikání na kapitálovém trhu č. 256/2004 Sb.),
- pojišťovnictví (Zákon o pojišťovnictví č. 277/2009 Sb., zákon o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí č. 38/2004 Sb.),
- doplňkové důchodové spoření (Zákon o doplňkovém penzijním spoření č. 427/2011 Sb.)



**Distribuce bez zvláštních pravidel, vykonávána na základě živnostenského oprávnění:**

- stavební spoření,
- hypotéky,
- ostatní produkty.

Pro tyto produkty není žádná zvláštní regulace, řídí se obecnými předpisy, především živnostenským zákonem. Pro získání živnostenského listu není podmínkou prokázání odborné způsobilosti či praxe.

Každá finančně poradenská společnost má rozdílné podmínky pro přijetí tzv. nováčka do svého týmu. Následně si společnosti sami stanovují pravidla pro zaškolovací cyklus a vzdělávací proces pro své poradce. Díky mé vlastní zkušenosti s finančním poradenstvím mohu popsat, jak to probíhá ve společnosti Partners.

### **4.1.1 Začátky v Partners**

Podmínkou pro přijetí uchazeče do firmy Partners jako poradce je minimálně středoškolské vzdělání ukončené maturitní zkouškou, čistý trestní rejstřík – tzv. bezúhonnost, absolvování měsíčního zaškolovacího systému, kde se již učí základním dovednostem a z nich složená interní certifikace. Následně je pak uchazeč přihlášen k hlavní zkoušce, tzv. Supervizi, kde skládá odborné zkoušky a má rozhovor s vedením společnosti. Tyto zkoušky obsahují produktový test, test na investice a zkoušku PPZ (podřízený pojišťovací zprostředkovatel).

Zkouška PPZ je důležitá k registraci podřízeného pojišťovacího zprostředkovatele a spočívá v zodpovězení 50 otázek z celkového počtu 300 předem známých otázek. U každé otázky je možná pouze jedna správná odpověď ze tří uvedených. Jestliže účastník zvládne test napsat na 80 – 100 %, u zkoušky úspěš.

Test na investice je zapotřebí k registraci vázaného zástupce pro investice. Účastník musí zvládnout test do 30 minut na 75 – 100 % úspěšnost.

Produktový test obsahuje 20 otázek, které zjišťují znalost o finančních produktech. Píše se 20 minut a pro úspěšné zakončení je třeba ho zvládnout na 80 – 100 %.

Po těchto testech probíhá ještě 15 - 20 min. pohovor s vedením společnosti, jehož cílem je udělat si základní obrázek o kvalitě výběru budoucích poradců Partners. V krátkém časovém úseku není sice možné zjistit všechny přednosti a slabiny nového spolupracovníka, ale lze posoudit, jaký první dojem vyvolá, zda je vhodně či nevhodně oblečen, zda je schopen jasně formulovat odpovědi a reagovat na položené otázky.

Po úspěšném zakončení zkoušky Supervize nastává fáze registrování. V Partners poradci působí jako živnostníci, tedy jako osoby samostatně výdělečně činné. To znamená, že si musí spoustu věcí obstarávat sami. K jejich povinnostem patří placení daní, záloh na sociální a zdravotní pojištění.

Je zapotřebí zřídit si živnostenský list s rozšířenou živností o živnostenské oprávnění "poskytování nebo zprostředkování spotřebitelských úvěrů" (bez této živnosti nelze sjednávat žádné úvěry), zaregistrovat se na správě sociálního zabezpečení a na zdravotní pojišťovně.

Na základě úspěšného zakončení PPZ zkoušky a testu na investice mohou podat žádost na ČNB a získat tak certifikace podřízeného pojišťovacího zprostředkovatele a vázaného zástupce.

Během několika měsíců Partners zařizuje pro své nové poradce další vzdělávací školení za účelem získání potřebných certifikací, jako např.:

- úvěrová certifikace - pro zprostředkování všech možných úvěrů u všech obchodních partnerů.
- Partners bankovní služby - na základě kterých mohou poradci zprostředkovávat vlastní bankovní produkty Partners.
- AML test - znalosti z oblasti tzv. praní špinavých peněz. Tyto znalosti se týkají zákona č. 253/2008 Sb., o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu. Bez tohoto testu nelze klientovi sjednat žádný produkt.

- Manažerská školení a trénování obchodních dovedností.

### **Penzijní zkouška a investiční poradenství**

Aby mohl poradce zprostředkovávat produkty, které se týkají penze, nebo mohl klientům radit v investicích, musí mít úspěšně absolvovanou zkoušku na penzi, která obsahuje i otázky na investiční poradenství. Je nutné poslat žádost na ČNB a přihlásit se na termíny, které jsou vypsány. Tuto zkoušku zajišťuje Exams centrum, což je největší nezávislý a důvěryhodný partner pro pořádání zkoušek odborné způsobilosti a zajišťování odborného vzdělávání ve finančním sektoru. Exams centrum je akreditováno Českou národní bankou k provádění zkoušek odborné způsobilosti dle zákona č. 427/2011 Sb., o doplňkovém penzijním spoření. Zkouška probíhá písemně a trvá 120 minut. Celkem je zařazeno 60 teoretických otázek s možnostmi odpovědí ze šesti tematických oblastí a 2 otevřené otázky, kde musí uchazeč podle zadání odpovídat na otázky sám. Zkouška je hodnocena jako úspěšná, pokud dojde ke splnění třech dílčích kritérií. Tato kritéria jsou stanovena v rozhodnutí o akreditaci dle příslušného zákona a centrum exams.cz na ně nemá žádný vliv.

- Dílčí kritérium 1: Celková úspěšnost u testových otázek - minimálně 75 % úspěšnost u teoretických testových otázek, tj. minimálně 45 otázek správně z celkem 60 otázek.
- Dílčí kritérium 2: Celková úspěšnost u modelových situací - minimálně 80 % úspěšnost u modelových situací, tj. minimálně 8 otázek správně z celkem 10 otázek.
- Dílčí kritérium 3: Úspěšnost u jednotlivých tematických oblastí - minimálně 60 % úspěšnost u jednotlivých teoretických tematických celků testových otázek. Váha jednotlivých celků je stejná.

Po úspěšném absolvování této zkoušky a zaregistrování na ČNB, má poradce certifikaci na zprostředkování produktů týkajících se penze. Aby mohl poradce radit v investicích, je nutné mít registraci na investiční poradenství. Prvním krokem je právě úspěšné složení zmiňované odborné zkoušky a současně musí splňovat podmínku vzdělání a odborné praxe, které jsou pro investiční poradce vyžadovány zákonem.

Poradce musí mít: vysokou školu alespoň v bakalářském programu nebo vyšší odborné vzdělání + 1 rok odborné praxe nebo středoškolské vzdělání s maturitou + 2 roky odborné praxe nebo středoškolské vzdělání s výučním listem + 3 roky odborné praxe. Praxí se rozumí délka registrace vázaného zástupce. Do odborné praxe se nezapočítává praxe vykonávaná před 10 a více lety.

(<https://exams.cz/zkouska/o-zkousce>)

## 4.2 Vzdělání

Žádný zákon nestanovuje, že člověk, který se chce stát finančním poradcem, musí mít vysokoškolské vzdělání v tomto oboru. Není ani žádná přísná zkouška, která by prověřila, zda je člověk připraven radit ostatním lidem. Každý se může zítra rozhodnout jít si vystavit živnostenský list a začít se této službě věnovat. Pan Tomáš Prouza, první místopředseda Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců, řekl: „Měla by existovat přísná zkouška, kterou by neměl projít každý, ale řekněme nejvýše 70 procent uchazečů. Měla by jí předcházet dobrá příprava, ovšem nikoliv papouškování právních předpisů, jak vypadá nynější zkouška pojišťovacích poradců. Chceme také, aby poradenství bylo rozděleno na tři segmenty: na úspory a investice, pojištění a hypotéky a úvěry. Každý poradce by se musel předem rozhodnout, zda chce působit ve všech oblastech, nebo jen v některé a podle toho složit odborné zkoušky, kterými by prokázal, že rozumí investicím, pojištění a úvěrům. Poté by musel složit zkoušku i z finančního poradenství. Zde by musel na modelovém příkladu předvést, jak by s klientem pracoval. Tyto dovednosti a schopnosti zatím nikdo nekontroluje. U firem, kde se neřeší kvalita, stačí naučit se pár základních pouček a začnou prodávat.”

([http://finance.idnes.cz/na-financni-poradce-se-chysta-prisny-metr-zvlast-na-nepoctive-radily-1iv-/uver.aspx?c=A100430\\_121936\\_firmy-rozhovor\\_sov](http://finance.idnes.cz/na-financni-poradce-se-chysta-prisny-metr-zvlast-na-nepoctive-radily-1iv-/uver.aspx?c=A100430_121936_firmy-rozhovor_sov))

### 4.2.1 EFPA

EFPA Europe (European Financial Planning Association) byla založena v roce 2000 a je první nevládní organizací s vybudovanými profesními, vzdělávacími, zkušebními a etickými standardy v oblasti finančních služeb, působící v rámci evropských zemí. EFPA Europe profesionálně spolupracuje s více než 40 evropskými a globálními bankami

a pojišťovny a je uznána jako hlavní dodavatel vzdělávacích programů a zkoušek pro pracovníky v oblasti finančního poradenství a plánování. V současné době má pobočky v 13 evropských zemích. Jednou z největších národních organizací je například EFPA v Itálii a Španělsku. EFPA Europe rovněž spolupracuje se vzdělávacími organizacemi v oblasti finančního poradenství a plánování v dalších zemích, např.: Andora, Bulharsko, Chorvatsko, Česká republika. V současné době působí v 18 zemích Evropské unie.

EFPA Česká republika vznikla v roce 2010. Mezi základní úkoly této organizace patří:

- organizace certifikačních zkoušek EFA™ a makléřských zkoušek v České republice,
- akreditace vzdělávacích programů,
- akreditace vzdělávacích akcí souvisejících s dalším vzděláváním držitelů certifikátu EFA™ v České republice,
- vedení databáze držitelů certifikátu EFA™ a získaných investičních certifikátů v České republice,
- delegace reprezentanta do EFPA's European Board of Directors,
- organizace a spoluorganizace konferencí a odborných seminářů.

#### **4.2.1.1 Certifikát EFA™**

Certifikát EFA™ patří mezi špičkovou certifikaci a vzdělávání na evropské úrovni, ale ještě vyšší metou je certifikát EFP™, který vlastní jen zlomek držitelů z celé Evropy. Tento certifikát je nástavbou certifikátu EFA™, který je pro jeho získání podmínkou.

- EFA™ European Financial Advisor pro oblast finančního poradenství.
- certifikát EFP™ European Financial Planner pro oblast finančního plánování.

Z důvodu zvýšení počtu držitelů certifikátu EFA™ v České republice rozhodlo sdružení EFPA ČR o přípravě certifikátu EFP™ i do České republiky, a tím se plně přiblížíme na úroveň evropských sdružení.

## **Podmínky pro uchazeče**

- Ukončené minimálně středoškolské vzdělání.
- Minimálně tři roky prokazatelné praxe v oblasti finančního poradenství a plánování, anebo jeden rok této praxe spolu s úspěšným absolvováním programu pro přípravu k certifikačním zkouškám €FA™, akreditovaného organizací €FPAČeská republika.
- Čistý trestní rejstřík v oblasti hospodářské a násilné trestné činnosti.
- Podání přihlášky k vykonání certifikační zkoušky €FA™ společně s přílohami prokazujícími výše uvedené skutečnosti.
- Úhrada poplatku za vykonání certifikační zkoušky €FA™ a doložení dokladu o této úhradě společně s přihláškou. Poplatek se v případě neúčasti na zkoušce nevrací.

Poplatek za vykonání zkoušky €FA™: 5 000 Kč, poplatek za opakování zkoušky (maximálně jednou): 3 000 Kč, roční členský (udržovací) poplatek: 2 000 Kč.

(<http://www.partners.cz/cs/projekty/certifikat-efa/>; <http://www.efpa.cz/page.php?kod=o-certifikatu-Efa>; <http://efa.partners.cz/certifikacni-zkouska-efa.php>)

### **4.2.2 Partners Financial Services a Certifikát €FA™**

Dceřiná společnost Partners akademie nabízí svým finančním poradcům, ale i poradcům třetích stran, vzdělávací kurz k certifikační zkoušce pro získání prestižního evropského certifikátu European Financial Advisor™. Cílem přípravného vzdělávacího kurzu je poskytnout teoretické, praktické a odborné znalosti potřebné pro výkon profese v oblasti finančního poradenství a finančního plánování. Náplň vzdělávacího kurzu vychází ze standardních požadavků kladených v evropských zemích na finanční poradce. Velký důraz je kladen také na etické otázky finančního poradenství a plánování. Kurz je akreditován asociací €FPAČeská republika jako přípravný vzdělávací kurz pro certifikační zkoušky European Financial Advisor. Náplň kurzu a jeho náročnost odpovídá náplni a náročnosti certifikační zkoušky €FA™, která je naprosto srovnatelná s požadavky certifikačních zkoušek €FA™ v dalších mnoha evropských zemích

V současné době se blíží spuštění již pátého ročníku certifikačního přípravného kurzu pro získání mezinárodního certifikátu pro finanční poradce EFA pořádaný Partners akademií.

(<http://www.partners.cz/cs/projekty/certifikat-efa/>; <http://efa.partners.cz/certifikacni-zkouska-efa.php>)

V příloze č. 4 jsou sepsáni všichni držitelé certifikační zkoušky €FA™ v České republice. Pro lepší přehlednost je v tabulce uvedeno i z jaké jsou společnosti. Celkem je v České republice 105 držitelů certifikátu €FA™ z 11 různých společností.

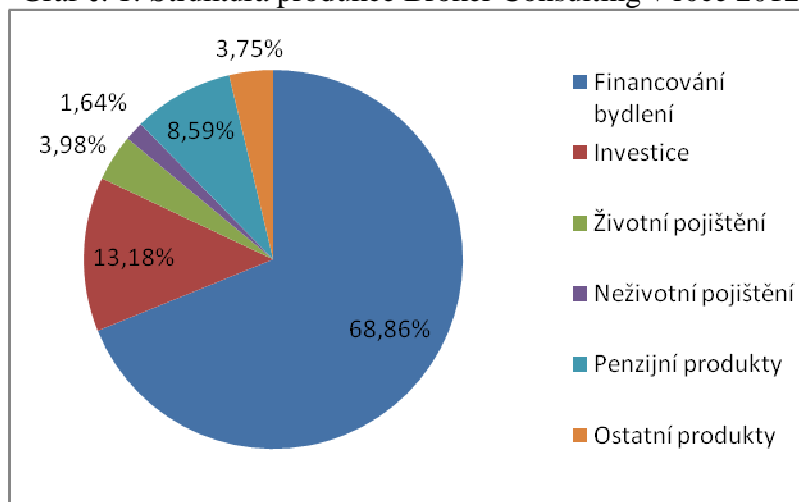
Společnost Partners Financial Services, a. s. má největší zastoupení s 58 poradci s tímto certifikátem, Česká pojišťovna, a. s. má 34 poradců, společnost KFP, s.r.o. má 4 poradce a společnost Fichtner, s.r.o. má 2 poradce s certifikátem €FA™. Ostatní společnosti mají jednoho zástupce a jsou to: Finančně společně, FinRefresh, s.r.o., ALFAfinance, s.r.o., B4life, VALfin ČR, s. r. o., SMS finanční poradenství, a.s. a Viktor Hostinsky Investments, s.r.o.

### **4.3 Produktové portfolio**

Šíře portfolia je velkým plusem pro všechny klienty i poradce, protože umožňuje objektivní a nezávislou finančně poradenskou službu. Díky tomu poradce může vytvořit komplexní finanční plán sestavený z produktů celého finančního trhu.

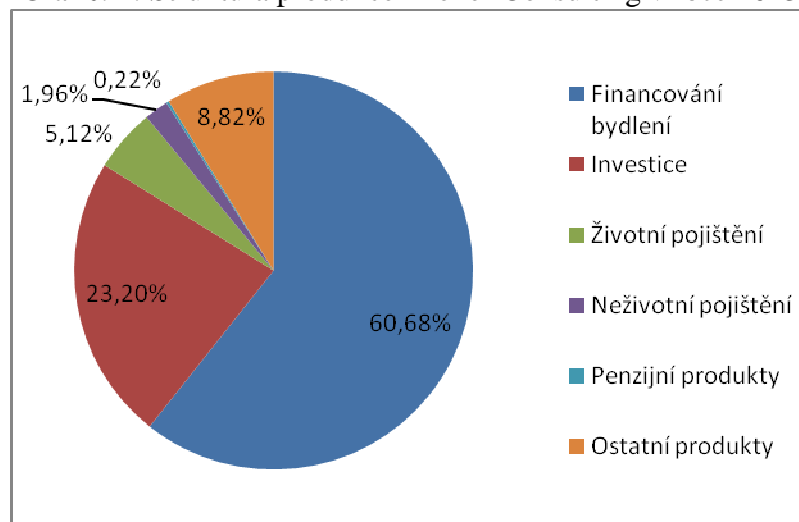
Následující grafy zobrazují procentuální zastoupení produktů od různých finančně poradenských společností za rok 2012 a 2013.

Graf č. 1: Struktura produkce Broker Consulting v roce 2012



Zdroj: Výroční zpráva BC pro rok 2012

Graf č. 2: Struktura produkce Broker Consulting v roce 2013



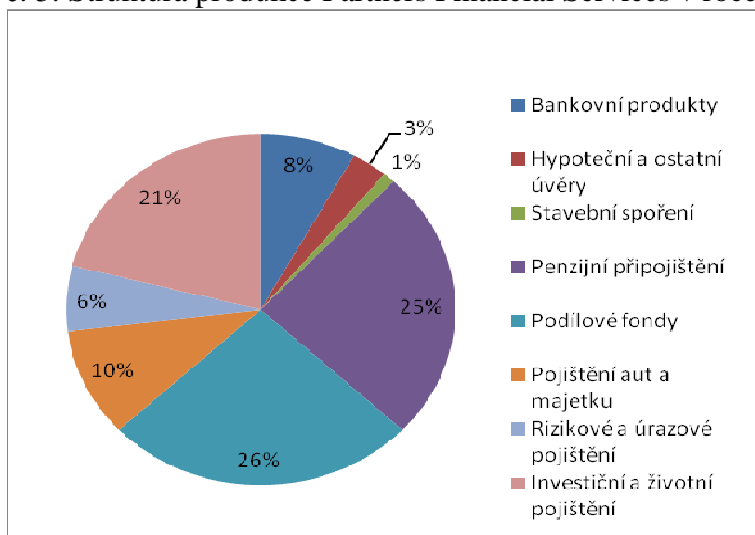
Zdroj: Výroční zpráva BC pro rok 2013

V roce 2012 dosáhl obrát v hlavní činnosti finanční skupiny společnosti Broker Consulting skoro 820 mil. Kč s více než 146 tis. smluv. V roce 2013 to bylo o něco více, a to 823,5 mil. Kč, ale smluv už bylo pouze 90 tis. Z grafů je vidět, že největší rozdíl v produkci mezi roky 2012 a 2013 je u penzijních produktů. Bez pochyby je to díky penzijní reformě, protože klienti si mohli ještě do konce roku 2012 uzavřít produkt penzijní připojištění za starých podmínek. Přestože v roce 2013 byly úrokové sazby na hypotečních úvěrech nižší než v roce 2012, produkce v oblasti financování bydlení byla v roce 2012 o více než 8 % vyšší. Společnost to vysvětluje tak, že v roce 2012 byla velká vlna refinancování, protože končily fixace hypoték ze silných let 2007 a 2009. V oblasti



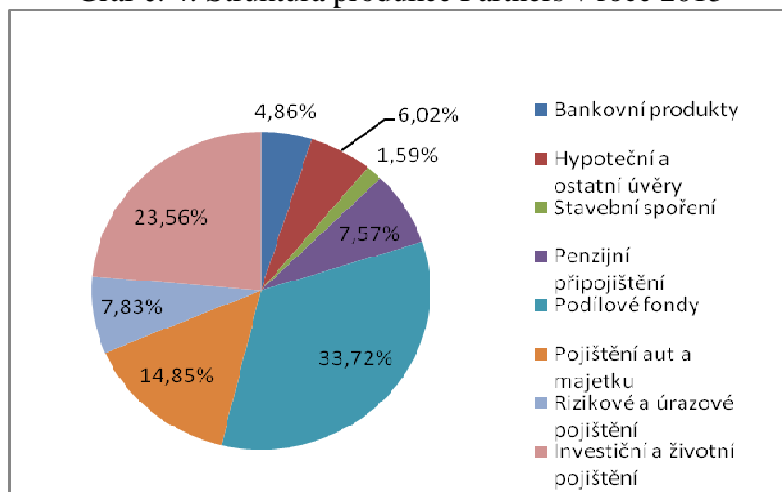
pojištění přinesl rok 2012 zásadní novinku týkající se sjednocení sazeb pojištění pro ženy a muže, nicméně v portfoliu to není až tak znatelné. Při hodnocení komplexnosti portfolia je zřejmé, že se poradci věnují převážně financování bydlení, a až tak moc nekladou důraz na to, jestli mají klienti zajištěný příjem či si tvoří krátkodobé rezervy.

Graf č. 3: Struktura produkce Partners Financial Services v roce 2012



Zdroj: Výroční zpráva Partners pro rok 2012

Graf č. 4: Struktura produkce Partners v roce 2013

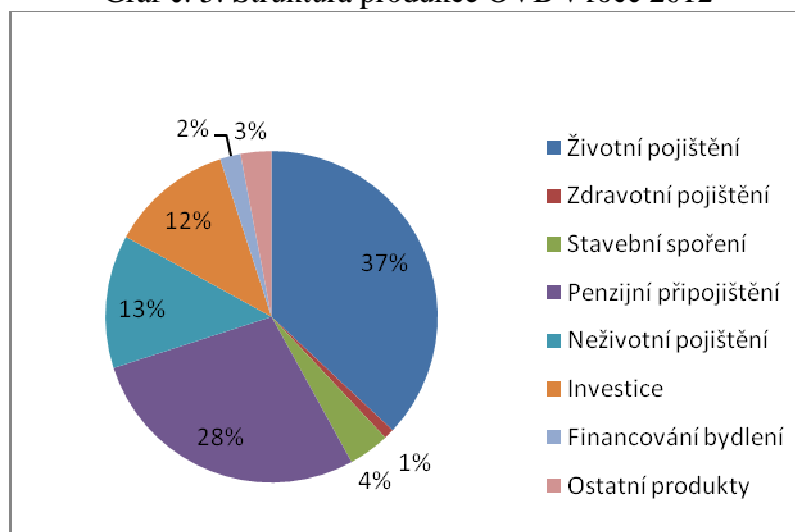


Zdroj: Výroční zpráva Partners pro rok 2013

Provizní obrát společnosti Partners za rok 2012 byl 1,45 mld. Kč a 301 tis. smluv. V nabídce pro klienty bylo celkem 560 produktů od 63 obchodních partnerů. V roce 2013 došlo k poklesu obrátu i počtu smluv. Celkový provizní obrát byl 1,3 mld. Kč a 223 tis. smluv. Společnost se domnívá, že to bylo způsobeno převážně penzijní reformou a změnou na unisexové sazby u životních pojistek v roce 2012, kvůli kterým počet smluv značně

narostl. Jestliže porovnáme produkci penzijních produktů za rok 2012 a 2013, je vidět obrovský rozdíl, který právě zapříčinila zmiňovaná penzijní reforma. Znatelný rozdíl je i v úvěrech, kde společnost v roce 2013 dosáhla rekordního čísla 16,5 mld. Kč, což je o 27 % více než v roce 2012. Za zmínku stojí také obsazení vlastních bankovních produktů, což je výsledkem spojení finančního plánování Partners a bankovních produktů a služeb UniCredit Bank. Díky tomu mohou poradci Partners zřizovat svým klientům běžné i spořicí účty a docílit tak komplexnějšího portfolia. Nejmenší část z produkce tvoří stavební spoření, což může být zapříčiněno neustálými změnami u tohoto produktu a nikdo pořádně neví, co s ním do budoucna bude dál.

Graf č. 5: Struktura produkce OVB v roce 2012



Zdroj: Výroční zpráva OVB pro rok 2012

Společnost OVB poskytla informace pouze pro rok 2012. Provizní obrat byl 1,664 mld. Kč a poradci zprostředkovali 291 103 smluv. V oblasti produktových trendů byl rok 2012, stejně tak jako u ostatních společností, pro společnost OVB jednoznačně ovlivněn unisexovým opatřením a penzijní reformou. Objem produkce u penzijního připojištění vzrostl o 167 % a nárůst produkce v oblasti pojištění pro ženy 108 % oproti roku 2011. Nejvyšší zastoupení v produkci má životní pojištění, naopak nejmenší zastoupení mají pak úvěry pro financování bydlení, na čem by mohli poradci OVB zapracovat, protože je to velký potenciál a rozhodně to patří do kompletního portfolia klienta.

Společnosti Fincentrum a Kapital neposkytly informace k této oblasti zkoumání.

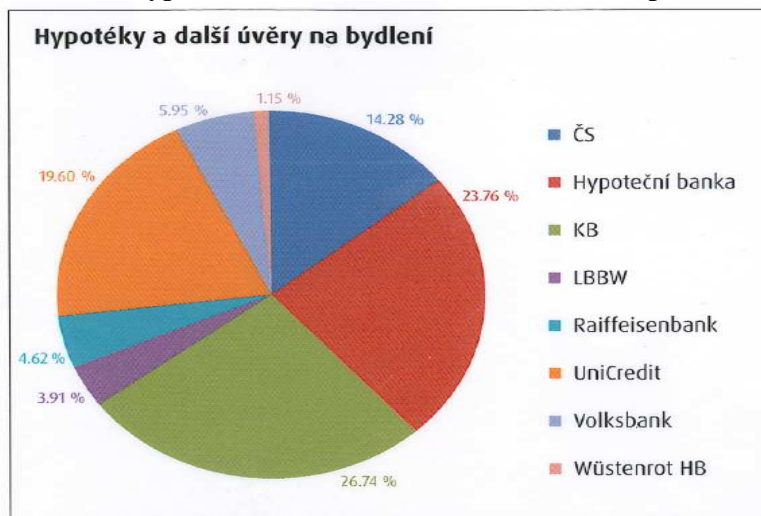
## 4.4 Rozložení produkce dle obchodních partnerů

Každý klient je samozřejmě jiný, a proto potřebují všichni klienti individuální přístup. Některá banka bere spíše bonitnější klienty, druhá zase s naprosto čistým bankovním i nebankovním registrem. A stejné je to i u pojišťoven. Některá pojišťovna pojistí klienta i s horším zdravotním stavem, jiná mu dosavadní zranění může dát do výluky apod. Díky tomu, že mají finančně poradenské společnosti větší množství obchodních partnerů, čili i větší počet produktů, mohou klientům vybrat přesně ten, který se pro ně hodí.

Bohužel tato skutečnost může být narušena mnoha aspekty. Nejzásadnější problém jsou provize a neznalost finančního poradce. Jak už bylo zmiňováno, tuto práci může dělat téměř každý a hned, ale ne každý poradce je na to znalostně připraven. Samozřejmě projde základním školením a dozví se obecné informace o produktech, ale následně by mělo přijít i vlastní vzdělávání v podobě čtení obchodních podmínek, pojistných podmínek a zjišťování dalších informací, aby mohl nabídnout klientovi zmiňovaný individuální přístup. Asi největší problém je, že poradci z některých společností jsou motivováni penězi. Přesto, že mají v portfoliu třeba 10 pojišťoven, zajímá je pouze ta, od které dostanou největší provizi. A je tohle pak skutečně nezávislé finanční poradenství?

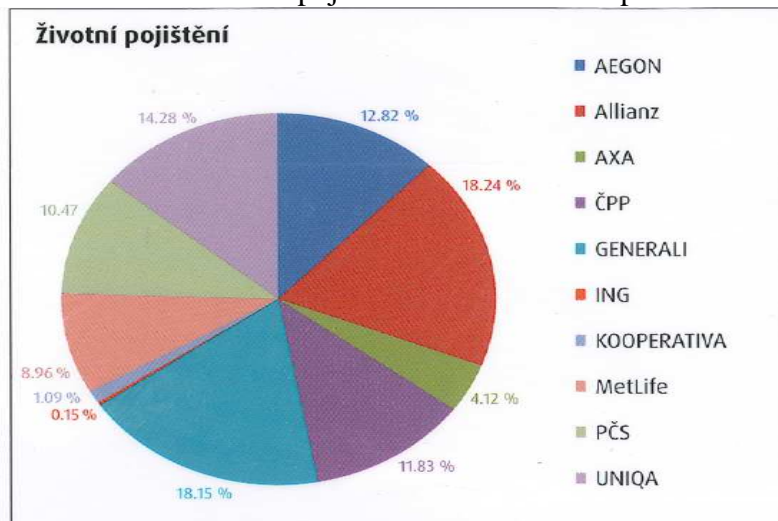
Společnost Partners, jako jediná společnost, poskytla informace o rozložení produkce dle obchodních partnerů. Z následujících třech grafů je vidět, že produkce je rozložena do mnoha obchodních partnerů a nikde není dominantní jedna jediná společnost.

Graf č. 6: Rozložení hypoték a dalších úvěrů dle obchodních partnerů za rok 2012



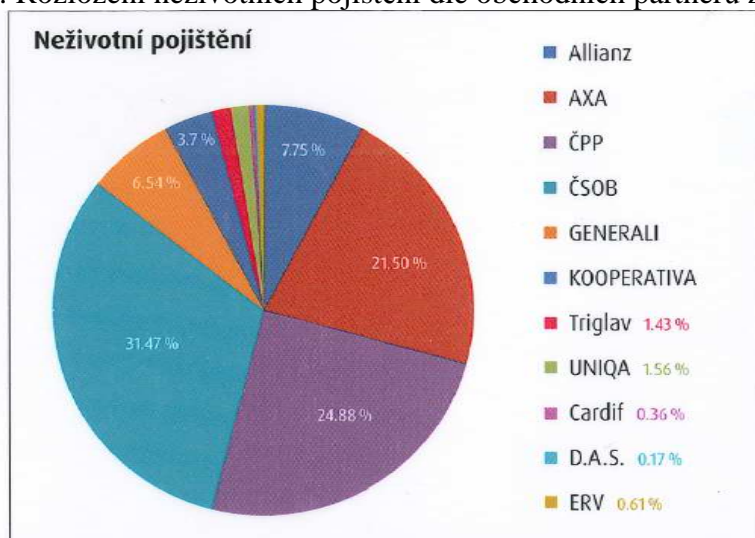
Zdroj: [www.jsmepartners.cz](http://www.jsmepartners.cz)

Graf č. 7: Rozložení životních pojištění dle obchodních partnerů za rok 2012



Zdroj: [www.jsmepartners.cz](http://www.jsmepartners.cz)

Graf č. 8: Rozložení neživotních pojištění dle obchodních partnerů za rok 2012



Zdroj: [www.jsmepartners.cz](http://www.jsmepartners.cz)

## 4.5 Provize

Finanční poradci a další specialisté na finanční, investiční, úvěrové nebo pojišťovací produkty jsou nejčastěji odměňováni formou provize. Ta může být hodně různorodá, a to od jednotek procent z roční platby až po násobky uhrazených ročních plateb. Nezávislé finanční poradenství v ČR je u většiny společností bezplatnou službou. Respektive poradce očekává, že klient uzavře smlouvu na nějaký finanční produkt a s uhrazením první platby získává finanční poradce nárok na provizi, tedy svou odměnu. V případě, že finanční poradce pracuje pod „hlavičkou“ finančně poradenské společnosti, nedostává celou provizi, která je vyplácena od jednotlivých finančních institucí. Díl, který případně poradenským firmám, je často v rozmezí 20 až 40 procent z každé provize. Společnosti z těchto peněz financují svůj běžný provoz, back office, reklamu apod.

Ani jedna společnost neposkytla podrobné informace k výši provizím, které od obchodních partnerů získávají, a k systému přerozdělování provizí svým finančním poradcům. Společnosti to odůvodňují tím, že jsou to jejich interní informace, které nechtějí sdělovat veřejnosti.

V tabulce č. 6 je možné vidět alespoň rozmezí orientační výše provizí za finanční produkty.

Tabulka č. 6: Orientační výše provize za jednotlivý produkt

<b>Název produktu</b>	<b>Orientační výše provize</b>
Spořicí účet	150 - 250 Kč
Stavební spoření	1% z cílové částky
Penzijní připojištění	250 - 450% z měsíční úložky
Rizikové životní pojištění	40 - 70% z ročního pojistného
Kapitálové životní pojištění	90 - 160% z ročního pojistného
Investiční životní pojištění	90 - 190% z ročního pojistného
Cestovní pojištění	10 - 20% z jednorázového pojistného
Povinné ručení	10 - 30% z ročního pojistného
Havarijní pojištění	20 - 30% z ročního pojistného
Pojištění odpovědnosti	10 - 20% z ročního pojistného
Pojištění domácnosti nebo pojištění nemovitosti	20 - 40% z ročního pojistného
Úrazové pojištění	40 - 60% z ročního pojistného

Zdroj: [www.investia.cz/provize-financnich-poradcu-pod-drobnohledem](http://www.investia.cz/provize-financnich-poradcu-pod-drobnohledem)

## 4.6 Kauza Lukáš Štork

Lukáš Štork patřil mezi nejúspěšnější finanční zprostředkovatele. Působil ve společnosti OVB, kde získal mnoho ocenění. Již v roce 2008 byl vyloučen z profesní asociace AFIZ za hrubé porušení Etického kodexu. Podnět k prošetření podal jeho bývalý klient za pomoci jeho nového finančního poradce ze společnosti Partners, Tomáše Prouzy. Došlo k nařknutí, že Lukáš Štork neposkytl kvalifikované a profesionální služby a nejednal spravedlivě, čestně a poctivě. Společnost OVB se svého poradce zastala, a proto ji asociace AFIZ také vyloučila. Lukáš Štork se stal předmětem jednání v České národní bance opakovaně a byl pod dohledem ČNB. První výsledky a sankce proti Lukášovi Štorkovi ze

strany ČNB přišly v dubnu 2010. Za neplnění opatření k nápravě udělila ČNB Lukášovi Štorkovi pokutu ve výši 6 mil. Kč. Jedná se o nejvyšší pokutu udělenou podřízenému pojišťovacímu zprostředkovateli, jakou ČNB historicky udělila. Zároveň dostala pokutu i společnost OVB a to ve výši 2 mil. Kč. Přesto, že byla udělena pokuta, Lukáš Štork zůstává finančním poradcem. V roce 2012 odešel ze společnosti OVB do Broker Consulting, kde působil do 31. 3. 2014. Dlouho se spekuovalo, zda Lukáš Štork svou činnost definitivně ukončil, což by bylo velkou úlevou pro finanční trh. Bohužel hned v dubnu se ukázalo, že na trhu působí pod novým jménem Lukáš Mikula a navázal spolupráci s nově začínající společností PlanSecur, kterou zakládal Pavel Uzel, jeden z bývalých šéfů OVB.

(<http://www.investujeme.cz/lukas-stork-neskoncil-klienty-obira-dal/>;

<http://www.investujeme.cz/lukas-stork-dostal-rekordni-pokutu-zaplati-6-mil-kc/>)

## 4.7 Finanční gramotnost










Finanční gramotnost je soubor znalostí a dovedností, které jsou nezbytné k tomu, aby člověk porozuměl financím a dokázal finančně zabezpečit sebe i svou rodinu. Finanční gramotnost nemá žádnou škálu, podle které by bylo možné říct, že člověk je nebo není finančně gramotný. Finančně gramotný člověk se orientuje v problematice peněz a je schopen spravovat osobní i rodinný rozpočet včetně správy finančních aktiv a finančních závazků s ohledem na měnící se životní situace.

Je obecně známo, že finanční gramotnost v České republice není na vysoké úrovni. Pro příklad může být uveden průzkum, který provedla ING Pojišťovna v roce 2011. Online výzkumu se zúčastnilo 500 respondentů z každé země. Průzkum stál na třinácti otázkách ze čtyř oblastí – finanční budoucnost, úvěry, spoření a investice. Česká republika se umístila na 10. místě. V tabulce č. 7 je možné vidět celkové pořadí států, které se průzkumu zúčastnily.

Tabulka č. 7: Porovnání finanční gramotnosti z roku 2011

• Vysokou finanční vzdělanost prokázala jen pětina Čechů. V průměru však vysoké finanční gramotnosti dosáhla téměř třetina respondentů.

• Nejlépe jsou na tom Japonci, Indové a Korejci.

	ŠPATNÁ	ZÁKLADNÍ	DOBŘÁ	VÝBORNÁ	pořadí	NÍZKÁ	VYSOKÁ
 Svět	7 %	64 %	23 %	6 %	průměr	71%	29%
 Japonsko	4 %	52 %	36 %	8 %	1.	56%	44%
 Indie	4 %	57 %	27 %	13 %	2.	61%	40%
 Korea	3 %	60 %	26 %	11 %	3.	63%	37%
 Holandsko	6 %	58 %	29 %	7 %	4.	64%	36%
 USA	5 %	62 %	27 %	7 %	5.	67%	34%
 Belgie	7 %	66 %	23 %	5 %	6.	73%	28%
 Polsko	10 %	63 %	23 %	4 %	7.	73%	27%
 Španělsko	6 %	69 %	21 %	3 %	8.	75%	24%
 Rumunsko	8 %	69 %	20 %	3 %	9.	77%	23%
 Česká republika	10 %	69 %	16 %	5 %	10.	79%	21%
 Mexiko	10 %	71 %	16 %	3 %	11.	81%	19%
 Slovenská republika	13 %	75 %	11 %	1 %	12.	88%	12%

Zdroj: www.investujeme.cz

Rozšiřovat požadavky na úroveň znalostí a dovedností finančních poradců je bezpochyby nutné, ale důležité je také zaměřit se na vzdělání populace.

(<http://www.investujeme.cz/cesi-a-financni-gramotnost-horsi-je-jen-mexiko-a-slovensko/>)



## 5 Zjištěné nedostatky a návrhy řešení

Následující kapitola se bude věnovat nedostatkům a problémům, které byly identifikovány na základě předchozí kapitoly. Možnosti řešení byly prokonzultovány s panem Jaroslavem Kudelou, který je ve společnosti Partners na pozici VIP consultant III a ve financích se pohybuje déle než 6 let, a s panem Karlem Marouškem - jedním z ředitelů společnosti Partners.

Mezi nedostatky a problémy, které by měly být řešeny, patří:

- dohled nad finančním trhem,
- vzdělání finančních poradců,
- komplexnost a pestrost finančních plánů,
- provizní systém a odměňování poradců,
- nízká finanční gramotnost.

Možná řešení, která se nabízejí:

- důraznější dohled od ČNB,
- přísnější zkoušky a podmínky pro vstup na trh,
- povinné ekonomické vzdělání nebo praxe,
- pravidelná školení a vzdělávání poradců,
- společnosti by měly více kontrolovat práci poradců,
- zveřejnění výše provizí,
- finanční gramotnost na základních školách.

### 5.1 Dohled nad finančním trhem v České republice

Dohled nad finančním trhem je úplně tím nejdůležitějším, co by se mělo změnit. Česká národní banka by se měla více zaměřit na kontrolu finančních poradců a prozkoumat tak kvalitu jejich služeb. S panem Kudelou jsme se shodli na tom, že nejlepším způsobem by byly nečekané kontroly, např. formou mystery shoppingu. Poradce by netušil, že je kontrolován a choval by se přirozeně. Během této schůzky by ČNB měla možnost posoudit vzdělání poradce a kvalitu služby. Dalším doporučením by mohlo být namátkové přezkoušení poradců z důvodu zajištění finanční vzdělanosti poradců.

Pokud by poradce pochybil, nabízí se několik možností, jak situaci řešit. V případě drobného přestupku by ČNB mohla udělit poradci pouze napomenutí a navrhnout možnosti zlepšení. Při opakovaném zjištění pochybení by poradce dostal už pokutu, a jestliže by se ani z toho neponaučil, byla by mu odebrána licence a práce finančního poradce by pro něho navždy skončila. Pokud by šlo o zásadní přestupek, navrhovala bych rovnou pokutu a v případě opakování přestupku ihned ukončit licenci. Tím by se zamezilo tomu, že by v České republice vykonávali profesi finančního poradce lidé podobného ražení jako je Lukáš Štork, který svými nekalými praktikami poškodil celou řadu klientů.

## 5.2 Vzdělání finančních poradců

V České republice neexistuje zákon, který by určoval, že člověk radící lidem s penězi musí mít ekonomické vzdělání nebo několikaletou praxi. Nemusí se ani podrobit žádnému vzdělávacímu kurzu. V porovnání se světem je v tomto směru Česká republika opravdu loajální. Ve Španělsku, Francii a Nizozemsku je povinné vysokoškolské vzdělání. V Německu a Dánsku jsou podmínkou vzdělávací programy. Ve Velké Británii a Irsku jsou zavedeny minimálně roční vzdělávací kurzy ve formě dálkového studia, které jsou zakončeny závěrečnou zkouškou. Po půlroční stáži v Londýně, vím, že práce finančního poradce je tam na stejné úrovni jako např. práce právníka či lékaře. Lidé tuto službu uznávají a plně ji využívají. Ve Spojených státech amerických musí mít finanční poradce minimálně bakalářský titul z oboru financí, ekonomiky, podnikání nebo účetnictví. Magisterský titul je samozřejmě výhodou, ale není podmínkou. Na univerzitách v USA existuje přímo i specializace na finanční poradenství.

Dle mého názoru by tedy rozhodně nemělo stačit pouze živnostenské oprávnění. Stát by se měl zamyslet nad tím, jaké vstupní parametry v České republice zavést, aby bylo finanční poradenství na profesionální úrovni. Bohužel stát v tomto směru žádné kroky zatím nepodnikl, takže bych poradcům rozhodně doporučila absolvovat Certifikát €FA™, aby se odlišili od druhých a klienti si mohli říci, že mají opravdu vzdělaného finančního poradce.

Pan Kudela se mnou ohledně vysokoškolského vzdělání nesouhlasil. On sám vysokoškolské vzdělání nemá a v práci to nikdy nepocítil. Nemyslí si, že vysokoškolské

vzdělání je ukázkou toho, že člověk je vzdělaný. Každopádně stejně jako já je pro přísnější vstupní parametry do tohoto odvětví. Každý poradce by měl projít složitou vstupní zkouškou, která by se měla každý rok opakovat.

Jako další řešení navrhuje pan Kudela, aby finančně poradenské společnosti platily každý rok poplatek za své registrované pojišťovací zprostředkovatele. Mohlo by to vést k tomu, že společnosti budou pečlivěji vybírat, koho do firmy pustí, aby se jim tento poplatek vyplatil. V současné době ČNB eviduje více než 100 tisíc registrovaných pojišťovacích zprostředkovatelů, ale ve skutečnosti je jich aktivních maximálně několik desítek tisíc. K tomu, aby se seznam vyčistil, chce ČNB zavést tzv. přeregistraci, která by nepochybně měla dvojitý efekt. Došlo by ke snížení počtu registrovaných PPZ, neboť z evidence by vypadly tzv. mrtvé duše a druhým efektem by bylo naplnění pokladny České národní banky, protože současný poplatek za registraci je 10 000 Kč.

Pan Maroušek se přiklání ke složitějším certifikacím. Navrhuje, aby zkoušky z pojišťovnictví, hypotečních úvěrů či bankovních produktů byly alespoň tak náročné jako tzv. zkouška odborné způsobilosti, týkající se penzijních produktů a investičního poradenství. Zároveň dodává, že by certifikace měl zastřešovat nezávislý orgán stejně jako u zkoušky odborné způsobilosti a ne pojišťovna či banka.

S panem Marouškem jsem probírala také rozdíl mezi investičním zprostředkováním a investičním poradenstvím. Pro investiční poradenství musí mít poradce úspěšně absolvovanou náročnou zkoušku, tím prokazuje znalost v tomto oboru a zároveň nese zodpovědnost za své služby. Pokud je na trhu člověk, který má pouze registraci na investiční zprostředkování, nemůže klientovi doporučit či navrhnout investiční strategii, ale pouze mu vyjmenovat, jaké mají ve svém investičním portfoliu fondy. Bohužel to ale v praxi takto vůbec není a i investiční zprostředkovatelé radí klientům s jejich investičním portfoliem. Podle pana Marouška by si lidé měli ověřit, zda investice řeší právě s investičním poradcem. Také jsme se shodli na tom, že ČNB by měla důsledně kontrolovat, jak investiční zprostředkovatelé pracují se svými klienty.

## 5.3 Komplexnost a pestrost finančních plánů

Aby se nejednalo o přímý prodej, ale opravdu o kvalitní finanční poradenství, měl by poradce klientovi radit komplexně. Přestože za běžné a spořicí účty, povinné ručení či pojištění domácnosti nemá poradce tolik peněz jako za zprostředkování životního pojištění, do finančního plánu klienta to rozhodně patří. Úkolem finančního poradce je ušetřit lidem peníze a správně jim poradit, jak s penězi naložit. Tím chci říci, že pokud poradce svým klientům vyjednává nízkou sazbu na hypotečním úvěru, ale nekontroluje zároveň pojistky či další produkty, které rodina může mít, je možné, že nadělá víc škody než užítku. Důležité také je, aby nebyla vybírána stále jen jedna banka či pojišťovna, jen proto, že zde může mít poradce vyšší provizi. Finanční poradce by měl s klienty pracovat individuálně a nastavit jim takové produkty od různých společností, jaké současný stav klienta umožňuje.

Společnost Partners se vyznačuje tím, že poradci mají sjednocené provize od všech finančních institucí za stejný produkt a tím nejsou motivováni žádnou konkrétní společností. Pana Marouška jsem se zeptala, jak je to u jiných finančně poradenských společností a prozradil mi, že ostatní poradci dostávají jinou výši provize za zprostředkování stejného finančního produktu u různých společností. Nejde o výrazný provizní rozdíl, ale i to může vést k ovlivňování poradce při výběru společnosti a tím přestává být zcela nezávislým poradcem.

## 5.4 Provizní systém a odměňování poradců

O regulaci provizí za uzavření životního pojištění se mluví v České republice stále častěji. Toto téma jsem probírala i s panem Kudelou, který mi dal najevo, že je proti všem regulacím. Podle něho se dělají regulace kvůli ochraně spotřebitele, protože si sám neumí vyhodnotit, zda produkt za danou cenu koupit či ne. Takže mnohem větší problém je, že člověk má nízkou finanční gramotnost a nedokáže si spočítat, zda je jeho produkt předražený. Nicméně oba jsme se shodli na tom, že zásadní je, aby klient věděl, kolik z jeho měsíční platby odchází na provizi a mohl tak posoudit nákladovost produktu. Stejně tak jako se uvádí u úvěrů údaj RPSN (roční procentní sazba nákladů) nebo se přikládá sazebník, mělo by být u pojištění celkové shrnutí všech poplatků a výše provize. Co se týče samotné regulace, tvrdí pan Kudela, že když ČNB zavede stropy a sjednotí všem

společnostem provize, může to uškodit právě klientům, protože provize může být tak nízká, že poradci nebudou motivováni pracovat poctivě. Pro porovnání mi uvedl příklad s pečivem. Proč ČNB nereguluje cenu za rohlíky? Lidé jsou ochotní si za rohlík také připlatit, pokud vědí, že bude kvalitní a chutnější nebo si koupí drahý rohlík ve večerce, kterou mají v ulici a nemusí někam daleko jezdit. A proto, když bude zveřejněna výše provize u všech produktů, lidé budou mít možnost rozhodnout, zda je odměna poradci za jeho kompletní službu optimální či příliš vysoká.

Jako druhé řešení se nabízí rozložení provize na delší časové období. V současné době dostane poradce plnou provizi při zaplacení prvního pojistného klientem. Po dobu dvou let mu běží tzv. storno období, což znamená, že kdyby klient danou smlouvu zrušil, poradce musí část provize vrátet. Někteří poradci tohoto zneužívali a po dvou letech smlouvu klientovi zrušili a založili s ním novou, aby jim byla vyplacena další provize. Pro klienta je tato cesta samozřejmě nevýhodná, protože přichází o své naspořené peníze a hlavně je zase o něco starší a může mít komplikovanější zdravotní stav, takže nová smlouva bude i dražší. ČNB navrhuje, aby se provize, které pojišťovny platí externím finančním poradcům, rozložily rovnoměrně do pěti let. Ministerstvo financí ale tento návrh odmítá.

Pan Maroušek mi sdělil, že společnost Partners provizní model s delším časovým rozložením podporuje a jako první přišla s možností volby ze dvou provizních schémat. Nicméně upozornil na to, že rozložení provize musí být nastaveno citlivě, jinak by to mohlo zničit celý finančně poradenský systém. Vzpomínal na to, že první návrh regulace od nejmenované pojišťovny byl 15 % z ročního pojistného a to by žádného finančního poradce neuživilo.

První model představuje klasickou formu zálohové provize ve výši 150 % ročního pojistného a druhý model nabízí výplatu provize postupně v průběhu prvních třech let v celkové výši 180 % ročního pojistného. První rok poradce dostane 90 %, po 12 měsících přijde dalších 60 % a poslední rok, tedy po 24 měsících od počátku, se poradci připíše dalších 30 % ročního pojistného. Storno období bude na dobu 3/2/1 roků vždy pro danou část provize. Poradce má tak možnost dosáhnout na vyšší provizi výměnou za její rozložení do delšího úseku a prodloužení odpovědnosti za storno období. V obou variantách provizních schémat má klient nárok na Partners bonus ve výši cca 30 % prvního

ročního pojistného. Tento bonus klient vidí na výpisech hned od počátku trvání smlouvy. Je mu připsán zpravidla po pěti letech, kdy si bude moci zvolit, zda si bonus vybere, či ho nechá na smlouvě dále zhodnocovat. Cílem je prodloužit životnost smluv a díky bonusu si naspořit více peněz.

## **5.5 Nízká finanční gramotnost**

Určitou obranou proti nekalým praktikám některých poradců je zvýšit finanční gramotnost populace. Jsem přesvědčena, že by se měla finanční gramotnost vyučovat již na základních školách stejně jako rodinná či občanská výchova a dále pokračovat s výukou i na středních a vysokých školách. Zároveň jsem si vědoma toho, že takový zásah do vzdělávacího programu škol není jednoduchá záležitost. Navrhovala bych začít na školách různými projektovými dny či odpoledními kroužky, kde by se zajímavou a hravou formou děti naučily, jak správně zacházet s financemi. Na středních školách by se mohly v rámci dobrovolných aktivit připravit studentům modelové situace s měsíčním rodinným rozpočtem, na kterých by se studenti učili danou situaci správně vyřešit. Společnost Partners uvádí jako jednu ze svých vizí vzdělávat lidi v oblasti financí. Proto v září roku 2011 spustila projekt Den finanční gramotnosti jako reakci na nízkou finanční vzdělanost obyvatel České republiky. Vedení společnosti tvrdí, že jen finančně gramotný člověk je schopný spravovat své finance zodpovědně a neohrožovat svou existenci zbytečnými dluhy a závazky. Proškolení poradci Partners se věnují zvyšování finančního vzdělání obyvatelstva formou standardizovaných lekcí finanční gramotnosti. Tyto lekce jsou určeny pro žáky základních a středních škol, dospělé občany přes úřady práce, centra pro děti a mládež a zaměstnance firem. Den finanční gramotnosti je nekomerční projekt a jednotlivá školení, což je cyklus několika na sebe navazujících lekcí přizpůsobených cílové skupině, probíhají bez nároku na honorář.

S panem Kudelou jsme se shodli na tom, že každý člověk by měl mít alespoň základní finanční vzdělání a poté by si lidé možná nepůjčovali peníze od finančních institucí na vánoční dárky nebo dovolené a nedostávali se tak do finančních pastí.

## 6 Závěr

Úroveň finančního poradenství v České republice se stále ještě nedá srovnat s úrovní finančního poradenství v jiných zemích. Nicméně i u nás začíná být stále více běžnou součástí života. Rozvoj tohoto oboru je také daný i současnou dobou, která vyžaduje efektivní zacházení se všemi finančními zdroji. Díky rozšiřující se nabídce finančních produktů není možné očekávat orientaci a odbornou znalost u veřejnosti nezabývajících se tímto oborem. Ve vývoji finančního poradenství lze proto očekávat nárůst klientů, u kterých dosud převažovala nedůvěra a strach z nekvalitních služeb. V případě navržení správného řešení je obrovskou přidanou hodnotou úspora nákladů a efektivní hospodaření s finančními prostředky. Na druhé straně je stále možné v dnešní době narazit i na špatného finančního poradce a naopak o spoustu peněz díky němu přijít.

Hlavním cílem této diplomové práce bylo zhodnotit úroveň finančního poradenství v České republice, identifikovat nedostatky ve finančním poradenství a navrhnout možná řešení ke zkvalitnění finančně poradenských služeb. Jedním z podkladů pro zhodnocení stávající situace a navržení možností řešení byly rozhovory s finančním poradcem a ředitelem společnosti Partners Financial Services, a. s. Díky dvouleté spolupráci bylo využito i vlastních zkušeností a poznatků z praxe.

V teoretické části byla popsána historie, vývoj i současný stav finančního poradenství a byly objasněny pojmy, které s tímto oborem souvisejí. Dále byly představeny subjekty finančního trhu, jejich produkty a následně i finančně poradenské společnosti, které na finančním trhu působí.

Problematika úrovně finančního poradenství v České republice byla posuzována z hlediska povinné certifikace, vzdělání poradců, složení produktového portfolia společností, rozložení produkce dle obchodních partnerů, zhodnocení provizního systému a finanční gramotnosti. Na základě dostupných informací bylo zjištěno, že je nedostačující dohled nad finančním trhem. Díky nízké náročnosti vstupních parametrů a snadno získaným certifikacím k registraci může práci finančního poradce vykonávat skoro každý a tím se pochopitelně zvyšuje pravděpodobnost rizika poškození jména finančního poradenství. Nesjednocené provize u stejného typu finančního produktu od různých

společností může vést k nesprávnému složení portfolia klienta. Dalším velkým problémem je nedostatečná transparentnost finančních produktů a nízká finanční gramotnost populace.

V závěru této diplomové práce se řešily možnosti, díky kterým by se mohla zvýšit úroveň finančního poradenství v České republice. Česká národní banka by měla provádět častější nečekané kontroly či namátkové přezkoušení finančních poradců a v případě zjištění vážných nedostatků vyvodit důsledky, případně ukončit licenci nekvalitního poradce. Dále by se měly zpřísnit vstupní parametry a zvýšit náročnost certifikačních zkoušek, aby se docílilo vyššího vzdělání poradců. Dalším návrhem řešení pro zvýšení úrovně finančního poradenství v České republice je zveřejnění výše provize a poplatků u všech produktů, aby si klient mohl spočítat jeho výhodnost či rozložení provize do delšího časového období, čímž se prodlouží životnost smluv. Zároveň by měl poradce dostat shodnou výši provize za zprostředkování stejného typu produktu u různých společností, aby nebyl motivován ziskem a nedocházelo tak k upřednostňování jedné společnosti. Pro kvalitnější službu by měla být kontrolována i komplexnost portfolia. V neposlední řadě je nutné zvyšovat finanční gramotnost populace již od základních škol např. formou odpoledních kroužků či dokonce zavedením samostatného předmětu.

Finanční poradenství se pomalu stává nezbytnou součástí českého trhu. V posledních letech se kvalita finančního poradenství v České republice rozhodně zlepšila, ale stále je hodně nedostatků, které se musí vyřešit, aby lidé tuto službu považovali za samozřejmost při jejich finančním počínání. Uvědomuji si, že všechny navrhované změny není možné aplikovat okamžitě, každopádně je potřeba situaci ve finančním poradenství sledovat a nadále podporovat její rozvoj.



## 7 Seznam literatury

- DVOŘÁK, P. *Bankovníctví pro bankéře a klienty*. 3. vyd., Praha: Linde Praha, a.s., 2005. ISBN 80-7201-515-X
- MARVAN, M., CHALOUPECKÝ, J. *Dějiny pojišťovnictví v Československu, 2. díl*. 1. vyd., Bratislava: Alfa Konti, 1993. ISBN 80-88739-01-2
- MARVAN, M. a kolektiv. *Dějiny pojišťovnictví v Československu 1. díl*. 1. vyd., Praha: Novinář, 1989.
- MUSÍLEK, P. *Trhy cenných papírů*. 2. vyd., Praha: Ekopress, s.r.o., 2011. ISBN 978-80-86929-70-5
- PAVELKA, F., OPLTOVÁ, R. *Jak správně na hypotéky*. 2. vyd., Praha: Consultinvest, 2003. ISBN 80-901486-7-3
- POLOUČEK, S. *Peníze, banky, finanční trhy*. 1. vyd., Praha: C.H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-152-9
- PARTNERS FINANCIAL SERVICES, A. S. *Produktový manuál*. Praha, 2014.
- REJNUŠ, O. *Peněžní ekonomie (finanční trhy)*. 6. vyd., Brno: Cerm, 2012. ISBN 978-80-214-4415-7
- REVENDA, Z. a kolektiv. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 5. vyd., Praha: Management Press, 2012. ISBN 978-80-7261-240-6
- SYROVÝ, P., NOVOTNÝ, M. *Osobní a rodinné finance*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2005. ISBN 80-247-1098-6

### **Internetové zdroje:**

- AFIZ [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.afiz.cz/>
- BROKER CONSULTING, A.S. [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.bcas.cz/o-nas>
- BUSINESS CENTER [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://business.center.cz/business/pojmy/p653-financni-institute.aspx>

- CELOSTÁTNÍ VÝZKUM [online], 2015. Dostupný z WWW: [www.usfcr.cz/wp-content/brozura-rekli-o-financnich-poradcich.pdf](http://www.usfcr.cz/wp-content/brozura-rekli-o-financnich-poradcich.pdf)
- CERTIFIKÁT €FA™ [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.partners.cz/cs/projekty/certifikat-efa/>
- CERTIFIKÁT €FA™ [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://efa.partners.cz/certifikacni-zkouska-efa.php>
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz>
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA [online], 2015. Dostupný z WWW: [http://www.cnb.cz/cs/dohled\\_financni\\_trh/legislativni\\_zakladna/investicni\\_spolecnosti\\_investicni\\_fondy/](http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/legislativni_zakladna/investicni_spolecnosti_investicni_fondy/)
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA [online], 2015. Dostupný z WWW: [http://www.cnbprovsechny.cnb.cz/cs/osobni\\_finance/investice/moznosti\\_investovani\\_kolektivni\\_investovani.html](http://www.cnbprovsechny.cnb.cz/cs/osobni_finance/investice/moznosti_investovani_kolektivni_investovani.html)
- ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA [online], 2015. Dostupný z WWW: [http://www.cnb.cz/cs/dohled\\_financni\\_trh/](http://www.cnb.cz/cs/dohled_financni_trh/)
- DRŽITELÉ CERTIFIKÁTU €FA™ [online], 2015. Dostupný z WWW: [http://efpa-eu.org/index.php/certificate\\_holders/index/](http://efpa-eu.org/index.php/certificate_holders/index/)
- DŮM FINANCÍ [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://dumfinanci.cz/clanky/151-banka-vs-financni-poradce/>
- €FPA EUROPE [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.efpa.cz/page.php?kod=o-certifikatu-Efa>
- EXAMS CENTRUM [online], 2015. Dostupný z WWW: <https://exams.cz/zkouska/o-zkousce>
- FINANCE [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.finance.cz>

- FINANCE IDNES [online], 2015. Dostupný z WWW: [http://finance.idnes.cz/jak-poznat-dobrego-financniho-poradce-d8r-/uver.aspx?c=A080310\\_144712\\_fi\\_blind\\_amr](http://finance.idnes.cz/jak-poznat-dobrego-financniho-poradce-d8r-/uver.aspx?c=A080310_144712_fi_blind_amr)
- FINANCE IDNES [online], 2015. Dostupný z WWW: [http://finance.idnes.cz/na-financni-poradce-se-chysta-prisny-metr-zvlast-na-nepoctive-radily-1iv-/uver.aspx?c=A100430\\_121936\\_firmy-rozhovor\\_sov](http://finance.idnes.cz/na-financni-poradce-se-chysta-prisny-metr-zvlast-na-nepoctive-radily-1iv-/uver.aspx?c=A100430_121936_firmy-rozhovor_sov)
- FINANČNÍ GRAMOTNOST [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.investujeme.cz/cesi-a-financni-gramotnost-horsi-je-jen-mexiko-a-slovensko/>
- FINCENTRUM, A. S. [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.fincentrum.com/o-fincentru>
- INVESTUJEME [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.investujeme.cz/kdo-ma-kolik-financnich-poradcu/>
- KAPITOL, A. S. [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.kapitol.cz/kdo-jsme>
- LUKÁŠ ŠTORK [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.investujeme.cz/lukas-stork-dostal-rekordni-pokutu-zaplati-6-mil-kc/>
- LUKÁŠ ŠTORK [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.investujeme.cz/lukas-stork-neskoncil-klienty-obira-dal/>
- MINISTERSTVO FINANCÍ [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz>
- MINISTERSTVO FINANCÍ [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/regulace/pojistovnictvi/zakladni-informace>
- MINISTERSTVO FINANCÍ [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/regulace/penzijni-sluzby-a-systemy/iii-pilir-doplnekove-penzijni-sporeni-a-p>

- ORIENTAČNÍ VÝŠE PROVIZÍ [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.investia.cz/provize-financnich-poradcu-pod-drobnohledem>
- OVB ALLFINANZ, A. S. [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.ovb.cz/o-spolecnosti/zakladni-informace.html>
- PARTNERS FINANCIAL SERVICES, A. S. [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.partners.cz/cs/o-partners/o-spolecnosti/>
- PENÍZE [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.penize.cz>
- USF [online], 2015. Dostupný z WWW: <http://www.usfcr.cz/>

## **8 Seznam tabulek a grafů**

### **Seznam tabulek**

**Tabulka č. 1:** Daňové odpočty životního pojištění

**Tabulka č. 2:** Podmínky stavebního spoření pro staré i nové smlouvy

**Tabulka č. 3:** Státní příspěvek pro staré i nové smlouvy penzijního připojištění

**Tabulka č. 4:** Typické vlastnosti fondů

**Tabulka č. 5:** Počet vázaných zástupců a podřízených pojišťovacích zprostředkovatelů finančně poradenských společností

**Tabulka č. 6:** Orientační výše provize za jednotlivý produkt

**Tabulka č. 7:** Porovnání finanční gramotnosti z roku 2011

### **Seznam grafů**

**Graf č. 1:** Struktura produkce Broker Consulting v roce 2012

**Graf č. 2:** Struktura produkce Broker Consulting v roce 2013

**Graf č. 3:** Struktura produkce Partners Financial Services v roce 2012

**Graf č. 4:** Struktura produkce Partners Financial Services v roce 2013

**Graf č. 5:** Struktura produkce OVB v roce 2012

**Graf č. 6:** Rozložení hypoték a dalších úvěrů dle obchodních partnerů za rok 2012

**Graf č. 7:** Rozložení životních pojištění dle obchodních partnerů za rok 2012

**Graf č. 8:** Rozložení neživotních pojištění dle obchodních partnerů za rok 2012

## 9 Přílohy

### Seznam příloh

**Příloha 1:** Celkový přehled počtu subjektů ze dne 9. 1. 2015

**Příloha 2:** Email od ředitelky marketingu a komunikace společnosti ZFP akademie, a. s.

**Příloha 3:** Výsledky celostátního výzkumu veřejného mínění v ČR v roce 2014

**Příloha 4:** Držitelé certifikační zkoušky €FA™ v České republice ze dne 4. 2. 2015

## Příloha 1

Celkový přehled počtu subjektů ke dni 9. 1. 2015

<b>Celkový přehled počtu subjektů ke dni 09.01.2015</b>	
<b>Skupina</b>	<b>Počet subjektů ve skupině</b>
<b>Banky a družstevní záložny</b>	
Banky a pobočky zahraničních bank	45
Družstevní záložny	11
Zastoupení zahraniční banky	15
Zahraníční finanční nebo úvěrové instituce a pobočky zahraničních finančních nebo úvěrových institucí poskytující přeshraniční služby v ČR	360
<b>Obchodníci s CP</b>	
Obchodníci s CP a pobočky zahraničního obchodníka s CP	58
Obchodníci s CP provádějící systematickou internalizaci	0
Obchodníci s CP oprávněni zprostředkovávat doplňkové penzijní spoření a důchodové spoření	6
Obchodní společnosti a fyzické osoby zapsané na vlastní žádost jako kvalifikovaní investoři	0
Osoby oprávněné k vedení samostatné evidence investičních nástrojů	503
Zahraníční obchodníci s CP poskytující přeshraniční služby v ČR (bez bank)	1 677
Investiční zprostředkovatelé	7 550
Vázaní zástupci	25 878
<b>Pojišťovny a zajišťovny</b>	
Pojišťovny a pobočky zahraničních pojišťoven	53
Zajišťovny	1
Odpovědní pojistní matematici	70
Zahraníční pojišťovny a pobočky pojišťoven poskytující přeshraniční služby v ČR	783
Pojišťovací zprostředkovatelé	146 758
Pojišťovací zprostředkovatelé, jejichž domovský členský stát není ČR	5 698
Samostatní likvidátoři pojistných událostí	250
Likvidátoři (pro tuzemské pojišťovny a tuzemské zajišťovny)	13
Nucení správci (pro tuzemské pojišťovny a tuzemské zajišťovny)	8
<b>Investiční společnosti a investiční fondy</b>	
Investiční společnosti	26
Investiční společnosti, které vykonávají činnost portfolio management	8
Investiční společnosti obhospodařující kvalifikované fondy sociálního podnikání a zahraniční investiční fondy srovnatelné s kvalifikovaným fondem sociálního podnikání (EuSEF)	0

Investiční společnosti obhospodařující kvalifikované fondy rizikového kapitálu a zahraniční investiční fondy srovnatelné s kvalifikovaným fondem rizikového kapitálu (EuVECA)	0
Hlavní administrátoři	0
Depozitáři investičních fondů	5
Investiční fondy s právní osobností	84
Samosprávné investiční fondy	17
Nesamosprávné investiční fondy	67
Investiční fondy mající právní formu svěřenského fondu	0
Podílové fondy	190
Osoby uvedené v § 15 odst. 1 ZISIF, kterým vznikla povinnost nechat se zapsat do seznamu	8
Zahraniční investiční společnosti z EU poskytující přeshraniční služby na území ČR	48
Obhospodařovatelé se sídlem v cizím státě, kteří jsou oprávněni obhospodařovat investiční fondy	3
Administrátoři se sídlem v cizím státě, kteří jsou oprávněni provádět administraci investičních fondů	0
Zahraniční investiční fondy, do nichž mohou být investice veřejně nabízeny v ČR	1 232
Zahraniční fondy srovnatelné se standardními fondy	1 127
Zahraniční fondy srovnatelné se speciálními fondy	3
Zahraniční fondy srovnatelné s fondy kvalifikovaných investorů (bez EuSEF a EuVECA) - obhospodařované obhospodařovatelem oprávněným přesáhnout rozhodný limit	76
Zahraniční fondy srovnatelné s fondy kvalifikovaných investorů (bez EuSEF a EuVECA) - obhospodařované obhospodařovatelem neoprávněným přesáhnout rozhodný limit	2
Zahraniční fondy srovnatelné s kvalifikovaným fondem sociálního podnikání (EuSEF)	0
Zahraniční fondy srovnatelné s kvalifikovaným fondem rizikového kapitálu (EuVECA)	7
Likvidátoři investičních společností, fondů kolektivního investování s právní osobností a hlavních administrátorů	30
Nucení správci investičních společností, které obhospodařují fond kolektivního investování nebo srovnatelný zahraniční investiční fond, a fondů kolektivního investování s právní osobností	26
<b>Penzijní společnosti a fondy</b>	
Penzijní společnosti	9
Účastnické fondy	31
Důchodové fondy	20
Transformované fondy	8



Zahraníční instituce zaměstnaneckého penzijního připojištění poskytující přeshraniční služby v ČR	1
Investiční zprostředkovatelé oprávnění zprostředkovávat doplňkové penzijní spoření a důchodové spoření	112
Vázaní zástupci oprávnění zprostředkovávat doplňkové penzijní spoření a důchodové spoření	8 637
Vázaní zástupci penzijních společností	11
<b>Platební instituce a instituce elektronických peněz</b>	
Platební instituce a pobočky zahraničních platebních institucí	24
Pobočky poskytovatelů platebních služeb (provozovny)	80
Obchodní zástupci poskytovatelů platebních služeb	315
Poskytovatelé platebních služeb malého rozsahu	96
Instituce elektronických peněz a pobočky zahraničních institucí elektronických peněz	3
Vydavatelé elektronických peněz malého rozsahu	6
Zahraníční platební instituce poskytující přeshraniční služby v ČR	233
Zahraníční instituce elektronických peněz poskytující přeshraniční služby v ČR	36
Obchodní zástupci zahraničních poskytovatelů platebních služeb !!! ROZHODUJÍCÍM REGISTREM JE REGISTR VEDENÝ DOMOVSKÝM ČLENSKÝM STÁTEM ZASTOUPENÉHO !!!	160
<b>Směnárny</b>	
Směnárníci	976
Provozovny směnárníků	1 575
Ostatní směnárenské provozovny	1 765
<b>Ostatní</b>	
Centrální depozitář	1
Emitenti kótovaných CP	64
Organizátor regulovaného trhu	3
Vypořádací systémy	3
Nucení správci (pro OCP, ORT, PVS, CD)	81
Zpracovatelé tuzemských bankovek a mincí	4
Akreditované osoby k pořádání odborných zkoušek	18

Zdroj: ČNB

## **Příloha 2**

Email od společnosti ZFP akademie, a. s.

Vážená slečno Smrčková,

společnost ZFP akademie, a.s. se finančním poradenstvím nezabývá, takže informace námi poskytnuté by nezapadaly do kontextu Vaší diplomové práce. Naší doménou je vzdělávání občanů v oblasti rodinných financí a zprostředkování finančních programů. V případě, že se rozhodnete svoji diplomovou práci rozšířit o zprostředkování, naše webové stránky obsahují kromě jiných informací také plné znění našich Výročních zpráv.

S přáním hezkého dne

### **PhDr. Jana Pelcová**

Ředitel marketingu a komunikace

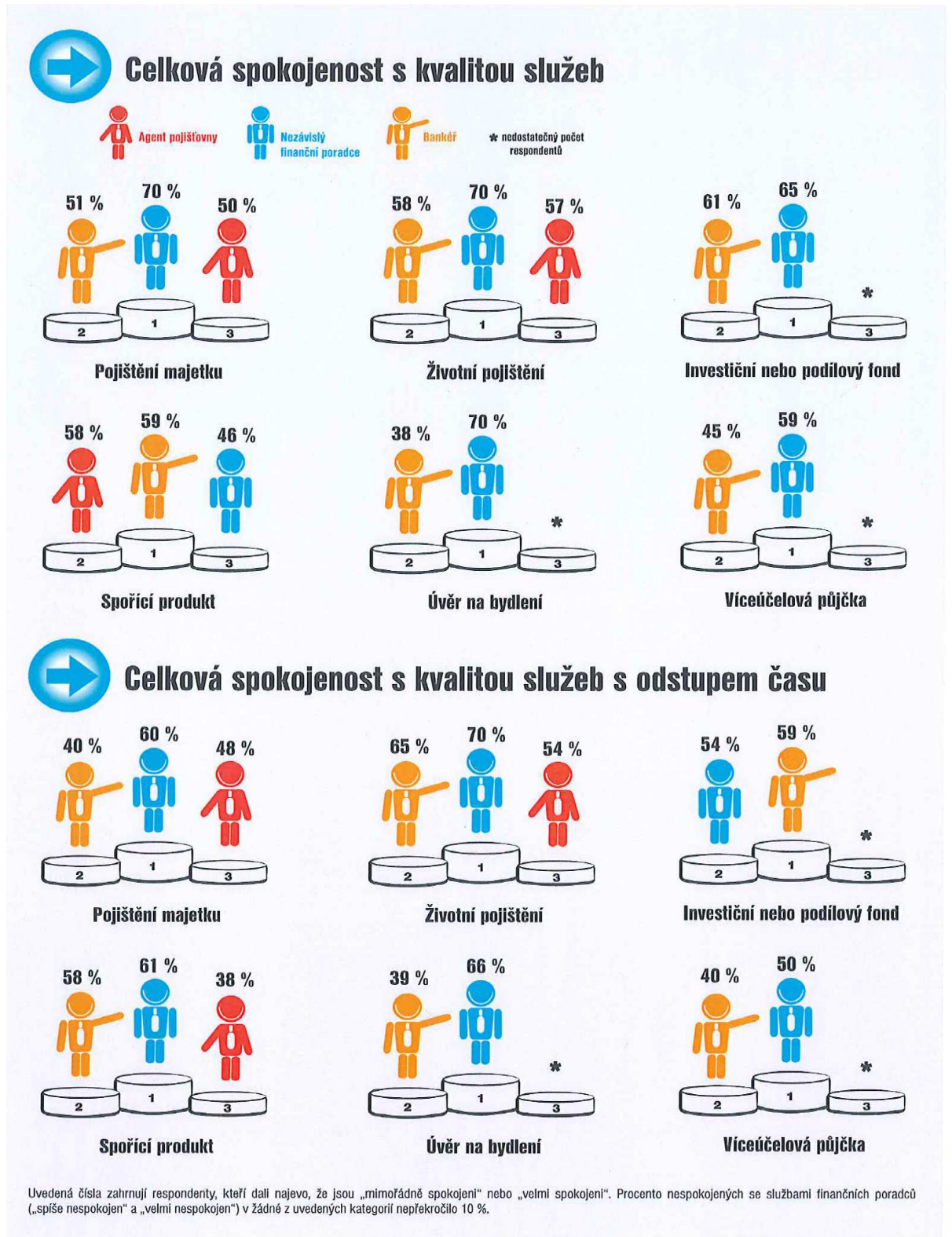
ZFP akademie, a.s., 17. listopadu 3112/12, 690 02, Břeclav, Česká republika

tel: [+420 519 361 240](tel:+420519361240), mob: [+420 733 677 121](tel:+420733677121)

mail: [j.pelcova@zfpakademie.cz](mailto:j.pelcova@zfpakademie.cz), [www.zfpgroup.cz](http://www.zfpgroup.cz)

### Příloha 3

Výsledky celostátního výzkumu veřejného mínění a analýzy trhu České republiky z roku 2014



Zdroj: [www.usfcr.cz/wp-content/brozura-rekli-o-financnich-poradcich.pdf](http://www.usfcr.cz/wp-content/brozura-rekli-o-financnich-poradcich.pdf)

## Příloha 4

Držitelé certifikační zkoušky €FA™ v České republice ze dne 4. 2. 2015

<b>Držitelé certifikační zkoušky €FA™ v České republice</b>	
<b>Jméno a příjmení držitele</b>	<b>Společnost, ve které působí</b>
Mr. Jaroslav Bartos	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Ivo Becvar	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Jan Becvar	Partners Financial Services, a.s.
Mrs. Marcela Binova	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Miroslava Bozdechova	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. David Brokes	Viktor Hostinsky Investments, s.r.o.
Mr. Vladimír Brzokoupil	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Katerina Buchtova	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Martin Bursík	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Zdeněk Cech	Ceská pojišťovna, a.s.
Mrs. Sarka Chocova	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Stepan Chroustovsky	Partners Financial Services a.s.
Mr. Karel Chudoba	SMS finanční poradenství, a.s.
Mr. Pavel Dohnal	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Richard Durpekt	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Pavel Faschingbauer	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Martin Filipi	Ceská pojišťovna, a.s.
Mrs. Sarka Frühaufova	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Marek Galetka	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Tomas Gross	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Zdeněk Habr	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Martin Havranek	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Jan Hellebrand	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Petra Holaskova	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Ales Hradil	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Tomas Janicek	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Josef Janousek	Partners Financial Services a.s.
Mr. Leo Jaros	Ceská pojišťovna, a.s.
Mrs. Lenka Jirackova	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Miloslav Jurcik	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Dalibor Juric	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Lukas Kaplan	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Josef Karlovec	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Jiri Karnik	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Michaela Klouckova	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Jakub Kohoutek	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Jiri Konecny	Ceská pojišťovna, a.s.

Mr. David Konopka	Partners Financial Services a.s.
Mr. Karel Koreny	KFP, s.r.o.
Mr. Pavel Krejčík	Partners Financial Services, a.s.
Mrs. Eva Kruzlikova	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Jiri Kucera	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. David Kucera	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Pavel Kunz	Partners Financial Services a.s.
Mr. Tomas Lerch	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Lukas Maly	KFP, s.r.o.
Mr. Arnost Martin	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Ilona Matulova	Partners Financial Services a.s.
Mr. Lukas Matusik	Partners Financial Services a.s.
Mr. David Michalcak	Partners Financial Services a.s.
Mr. Michal Mikl	Ceská pojišťovna, a.s.
Mrs. Lenka Muzikova	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Vaclav Nemecek	Partners Financial Services a.s.
Mr. Tomas Neumann	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Petra Novotna	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Josef Novotny	Partners Financial Services a.s.
Mr. Stepan Novotny	Partners Financial Services a.s.
Mr. Ales Nypel	Partners Financial Services a.s.
Mr. Libor Oburka	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Zbynek Ondrousek	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Lukas Paldus	VALfin ČR, s. r. o.
Mrs. Alexandra Palkova	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Magdalena Papirkova	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Radek Paur	Fichtner, s.r.o.
Mr. Petr Pavlasek	KFP, s.r.o.
Mr. Tomas Pergl	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Michal Petrasek	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Lubomir Piko	Ceská pojišťovna, a.s.
Mrs. Irena Pilska	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Lukas Pravda	B4life
Mr. Jaromir Pulec	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Jarmila Raskova	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Lukas Rejmanek	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Tomas Roubal	Partners Financial Services, a.s.
Mrs. Martina Senkyrova	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Katerina Siruckova	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Milan Smid	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Daniel Soban	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Marcela Soukupova	ALFAfinance, s.r.o.
Mr. Jan Spacil	Ceská pojišťovna, a.s.

Mrs. Lenka Spatenkova	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Michal Srubar	Ceská pojišťovna, a.s.
Mrs. Alena Stredova	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Martin Stula	Partners Financial Services a.s.
Mr. Ludek Svarc	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Jan Svoboda	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Vladimir Svorba	Partners Financial Services a.s.
Mr. Petr Syrovy	KFP, s.r.o.
Mr. Simon Tejkal	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Michal Tokos	Partners Financial Services a.s.
Mr. Vaclav Tomastik	Partners Financial Services a.s.
Mr. Ludek Tonka	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Jana Turska	FinRefresh, s.r.o.
Mr. Tomas Tyl	Fichtner, s.r.o.
Mr. Josef Uchytíl	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Lukas Urbanek	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Vaclav Valasek	Partners Financial Services, a.s.
Mrs. Sarka Valaskova	Finančně společně
Mr. Libor Valecka	Ceská pojišťovna, a.s.
Mr. Radim Velisek	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Roman Vyoralek	Ceská pojišťovna, a.s.
Mrs. Pavlina Vyslouzilova	Partners Financial Services, a.s.
Mr. Richard Walter	Partners Financial Services, a.s.
Mrs. Leona Zahradnikova	Partners Financial Services a.s.
Mrs. Pavlina Zikmundova	Ceská pojišťovna, a.s.

Zdroj: [http://efpa-eu.org/index.php/certificate\\_holders/index/](http://efpa-eu.org/index.php/certificate_holders/index/)