



GENERALI
ČESKÁ POJIŠTOVNA

Generali
Česká Distribuce

METODIKA FINANČNÍHO PORADENSTVÍ

Poradenské principy 2021



„Životní úspěch nezávisí na podmínkách,
které máte, ale na rozhodnutích, která uděláte.“

Urban Hall

OBSAH

Úvod	3	3. Finanční nezávislosti	32
1. Zajištění	4	4. Zlatá pravidla	37
1.1 Zajištění životní úrovně	5	5. Slovníček pojmů	40
1.1.1 Krátkodobé dopady	7	Závěr	43
1.1.2 Dlouhodobé dopady	10		
1.1.3 Trvalé dopady	13		
1.1.4 Zajištění dětí	14		
1.2 Zajištění majetku a odpovědnosti	15		
1.2.1 Majetek	15		
1.2.2 Odpovědnost	16		
2. Financování cílů	17		
2.1 Typy cílů	20		
2.2 Investice	23		
2.2.1 Otevřené podílové fondy	27		
2.2.2 Ostatní typy investic	28		
2.3 Dluhy	28		
2.3.1 Spotřebitelský úvěr / Hypotéka	28		
2.3.2 Úvěry ze stavebního spoření	30		
2.3.3 Ostatní úvěry	31		

Bohatství znamená víc než jen peníze. Bohatství je cestou k zabezpečení určité kvality života, cestou ke svobodě. Jsme-li bohatí, můžeme dělat skutečně jen to, co sami chceme. Těm, kdo mají v úmyslu být bohatí, nebo těm, kdo si své bohatství přejí zachovat, můžete právě vy pomáhat s naplňováním jejich představ.

Co vám přinese znalost poradenských principů?

Metodika vám umožní nabídnout klientovi kvalitní finanční řešení a zároveň dosáhnout lepších obchodních výsledků.

Již v průběhu prvního setkání, během 40 až 50 minut, budete schopni dovědět se o klientovi více informací než dříve. Díky získaným informacím a správnému použití metodiky FP budete moci připravit pro klienta rychle a efektivně vhodné řešení.

Správný způsob prezentace navrhovaných řešení, vám umožní motivovat klienta k jeho realizaci, tedy k uzavření pro něj vhodných produktů.

Tento materiál vás provede jednotlivými poradenskými principy tak, aby vaše návrhy (finanční plány) měly pro klienty smysl.

Každý finanční plán musí obsahovat tři základní složky:

- 1. Zajistit příjem i majetek klienta (ošetřit rizikové situace v životě klienta)**
- 2. Najít vhodnou formu financování cílů**
- 3. Vytvořit požadovanou (důstojnou) životní úroveň v období finanční nezávislosti (penze)**

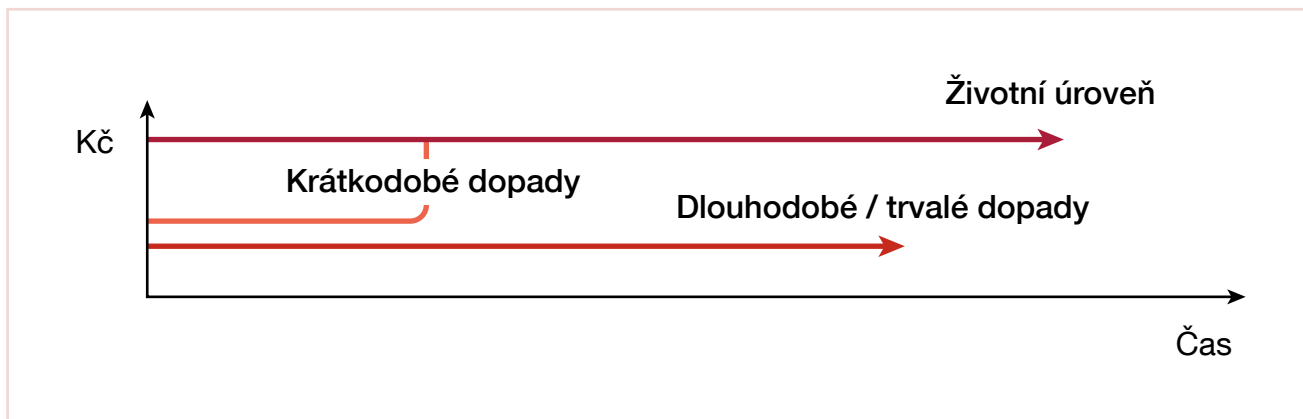
ZAJISTIT RIZIKOVÉ SITUACE V ŽIVOTĚ KLIENTA

Ošetření rizikových situací je prvním úkolem finančního poradce. Pokud klient nemá dostatečné zajištění, vystavuje se nebezpečí, že v případě nenadálé události nebude schopen dále odkládat své finanční prostředky na splnění cílů a zároveň bude muset již odložené finance spotřebovat. Jinými slovy nebude moci naplnit své finanční cíle.

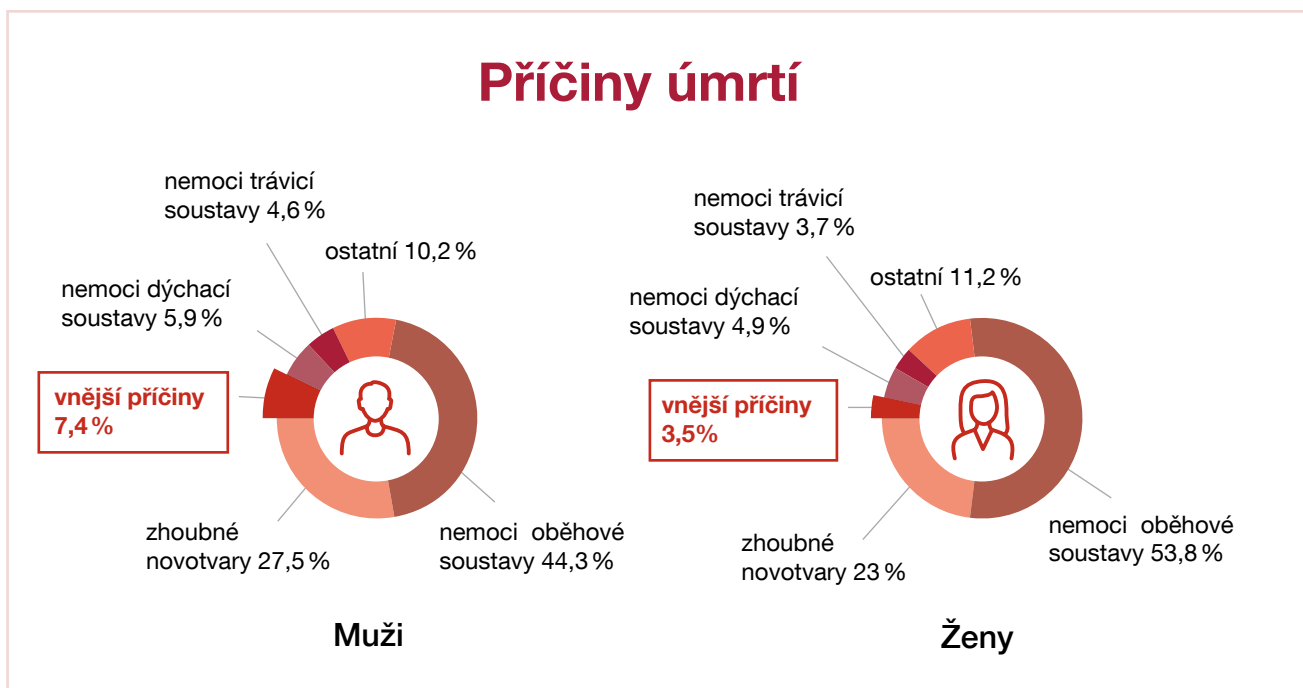
Různé události mají různý dopad na životní úroveň rodiny a tudíž rozdílnou důležitost v zajištění. A to bez ohledu na to, zda mluvíme o životní úrovni (příjmech) nebo o majetku a odpovědnosti.

1.1 ZAJIŠTĚNÍ ŽIVOTNÍ ÚROVNĚ

Životní úrovní v tomto případě rozumíme výdaje nutné pro běžný chod domácnosti, nebo příjem klienta. Pro správné zajištění si musíme uvědomit, která rizika nás ohrožují a jak. Pro objasnění si můžeme pomoci jednoduchým obrázkem



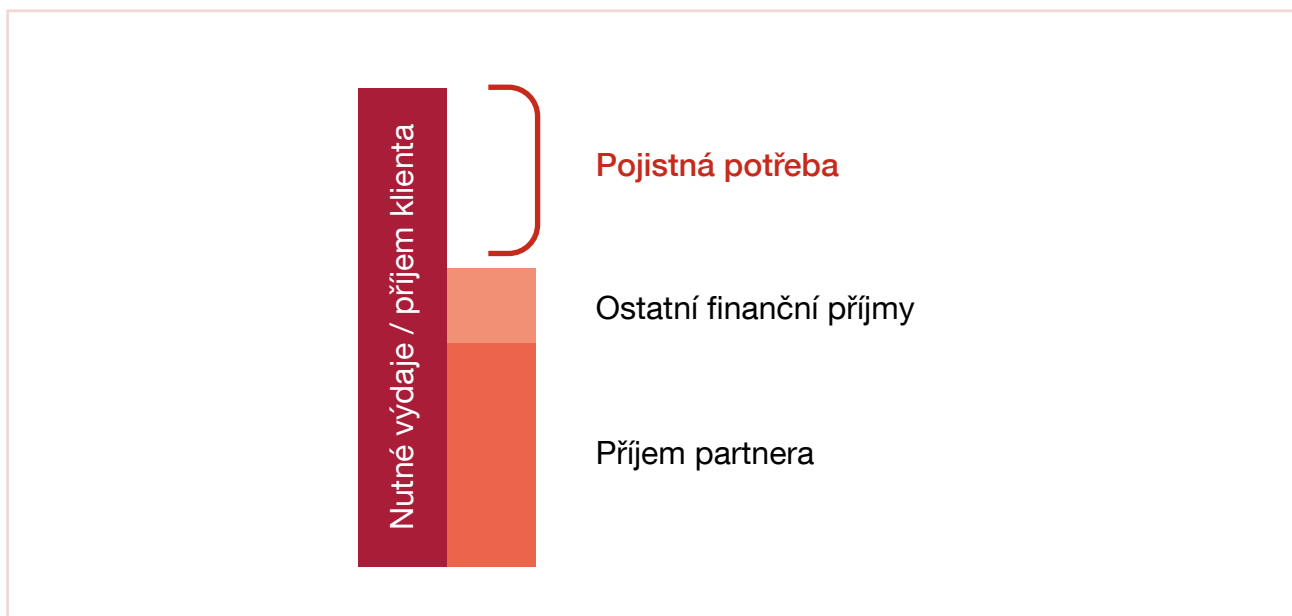
Situace spojené s propadem životní úrovně jsou téměř vždy spojené s NEMOCÍ nebo ÚRAZEM. Onemocnění je přitom **9x častější** než úrazy, proto je důležité vždy zvolit zajištění, kryjící klienta na nemoc i úraz.



Zdroj dat: Ústav zdravotnických informací a statistiky ČR / www.uzis.cz

Nejčastějším řešením v těchto případech bývá pojištění. Základním parametrem pojištění je pojistná částka. V této souvislosti je také důležité se rozhodnout, zda budeme klientovi zajišťovat propad příjmů, či nutné výdaje související s léčbou.

Obecně při výpočtu pojistných částek vycházíme z nutných výdajů rodiny, nebo z příjmů klienta. A zároveň zohledňujeme další finance, které má klient k dispozici.



Mezi ostatní finanční příjmy řadíme

- Sociální dávky, v tomto případě náhradu mzdy při pracovní neschopnosti. Ovšem pozor, výplata sociálních dávek se obecně řídí legislativními podmínkami, které se mohou v čase velmi výrazně měnit, a jejich výpočet bývá dosti složitý.
- Hodnota finančního a nefinančního majetku. Tedy hodnota všech finančních prostředků, které má klient k dispozici (úspory). Nebo hodnota jiného majetku, jenž je klient v případě potřeby ochoten prodat.
- Nezávislý příjem, myslíme tím příjem pobíraný i v případě, že nevykonává výdělečnou činnost: pronájem nemovitosti, výsluhová penze, alimenty, tantiémy, ...

1.1.1 KRÁTKODOBÉ DOPADY

Krátkodobými dopady myslíme události, kdy rodina (klient) přichází o část svých příjmů na omezenou dobu. Typickým příkladem tohoto dopadu je pracovní neschopnost.

Krátkodobé dopady může klient řešit již vytvořenou likvidní rezervou nebo pojištěním.

Krátkodobá likvidní rezerva

Krátkodobou likvidní rezervou rozumíme finanční prostředky určené primárně na zmírnění situací, jež nelze pojistit (ztráta zaměstnání, ...). Likvidní rezervu lze využít i na zmírnění pojistitelných událostí tam, kde by bylo pojištění neefektivní, nebo jako pokrytí spoluúčasti (karenční doby u pojištění pracovní neschopnosti, ...).

Tyto finanční prostředky doporučujeme uložit na konzervativní produkty s nízkým rizikem a vysokou likviditou, tedy produkty typu spořicí účet, konzervativní otevřené podílové fondy... Při plánování řešíme likvidní rezervu jako kombinaci bankovních a investičních produktů. Do bankovních produktů ukládáme cca 1/3 likvidní rezervy z důvodu snadné dostupnosti (rychlý výběr z bankomatu). Do investičních ukládáme zbývající 2/3 z důvodu zhoršené možnosti snadného utrácení klientem. Zjednodušeně řečeno, aby ji klient měl k dispozici, až ji bude opravdu potřebovat.

Doporučená velikost likvidní rezervy

- Minimální = 3× měsíční výdaje
- Optimální = 6× měsíční výdaje
- Maximální = 12× měsíční výdaje

Pojištění a pojistné částky

Pojištění pro případ krátkodobých dopadů volíme, pokud klient nemá vytvořenou dostatečnou likvidní rezervu, nebo je-li pro klienta pojištění finančně „zajímavé“.

Při volbě parametrů u těchto pojištění vycházíme z nastavení pojistné částky, která odpovídá výši škody, která mi může vzniknout. A to ztrátou/snížením příjmů nebo naopak zvýšením výdajů v důsledku změny zdravotního stavu

Pojistné riziko	Nemoc	Úraz	Příjmy	Výdaje na léčbu
Pracovní neschopnost	×	×	×	
Doba nezbytného léčení		×		×
Hospitalizace v léč. zařízení	×	×		×
Hospitalizace úrazem		×		×
Závažná onemocnění	×			×
Závažná poranění		×		×

Ideálním zajištěním pro krátkodobé dopady je **pojištění pracovní neschopnosti (PN)**, zajišťuje klienta v případě nemoci i úrazu.

Pojistnou částku stanovíme dle konkrétní rodinné situace klienta a také podle toho, zda zajišťujeme životní úroveň na příjem nebo výdaje. U pojištění PN uvádíme vždy **denní dávku**, proto měsíční POJISTNOU POTŘEBU dělíme 30.

Kdo tvoří domácnost	Status	Nemocenská (od státu)	Doporučení (DOP = max.) - příjmová metoda	Doporučení (DOP = min.) - výdajová metoda 1	Doporučení bez přiměřenosti
			uvedeno v pomocných výpočtech, popř. v textaci Doporučení / Rady		uvedeno v tabulce na konci
👤 (single nebo samoživitel)	ZAM / OSVČ	ano	Příjem* - (nemocenská dávka) / 30	(Výdaje - nemocenská dávka) / 30	Příjem* - (nemocenská dávka) / 30
👤	OSVČ	ne	Příjem / 30	Výdaje / 30	Příjem / 30
👤👤 (partneři)	ZAM / OSVČ	ano / ano	Příjem* - (nemocenská dávka) / 30	(Výdaje domácnost - Příjem [partner + ostatní] - Nemocenská dávka) / 30	(Výdaje domácnost - příjem [ostatní] - Nemocenská dávka - Nemocenská dávka [partner]) / 30 **
👤👤	OSVČ / ZAM	ne / ano	Příjem - 30	(Výdaje domácnost - Příjem [partner + ostatní]) / 30	Výdaje domácnost - Příjem [ostatní] - Nemocenská dávka [partner]) / 30 **

* PŘÍJEM = VŠECHNY PŘÍJMY OSOBY (ZAMĚSTNÁNÍ + PODNIKÁNÍ + DŮCHODY)

** částka (Výdajová metoda 2) - proporcionálně rozdělená mezi oba partnery

Výdajová metoda 1: Příjmy - výdaje ≤ 5 000 Kč

PŘÍKLAD

Klient 35 let s partnerkou

Příjem klienta	=	22 000 Kč
Výdaje domácnosti	=	33 000 Kč
Příjem partnerky	=	13 000 Kč
Nemocenská	=	15 000 Kč
Příjem z pronájmu bytu	=	3 000 Kč

Pojištění pracovní neschopnosti

P - OSVČ bez nemocenské: $22\,000 / 30 = 750 \text{ Kč denní dávka}$

V - ZAM s partnerkou:

$(33\,000 - 15\,000 - 13\,000 - 3\,000) / 30 = 67 \text{ Kč denní dávka}$

P: příjmová varianta

V: výdajová varianta

Kromě výše pojistné částky u PN mohu v souvislosti s výší likvidní rezervy nastavit karenční dobu (od 29., resp. 57. dne).

Pojistné částky rizik určených pro krytí výdajů za léčbu (Hospitalizace, Závažná onemocnění nebo Závažná poranění) stanovujeme dle odpovědí klienta v Analýze potřeb.

OTÁZKY WEPOS		Hospitali- zace	Závažná onemoc- nění	Závažná poranění	Návrat do života	DNL	Ztráta soběstač- nosti	TNU
Chtěl byste mít v případě zdravotních problémů:								
Peníze na úhradu zvýšeného komfortu v případě hospitalizace v nemocnici?	ANO	800						
Peníze na pobyt s ním v nemocnici v případě hospitalizace dítěte?	ANO	1 000						
Peníze na úhradu nákladů za účinnější formy léčby závažných nemocí nebo úrazů?	ANO		500 000	100 000				
Zajištění názoru lékaře od kapacity v oboru v případě závažné nemoci nebo úrazu?	ANO				ANO			
Zajištění odborné péče v renomovaných zdravotnických zařízeních?	ANO		300 000	300 000	ANO			
Peníze na úhradu doplňků stravy, léků, zákroků, kompenzačních pomůcek nehraných pojišťovnou?	ANO	200	200 000	100 000		300		
Odškodnění v případě úrazu (bolestné)?	ANO					200		
Máte někoho, kdo se v případě vaší nepřítomnosti v důsledku nemoci nebo úrazu může postarat o chod domácnosti, děti, zvířata atd.?	NE	1 000				500		
Na které z těchto nákladů chcete mít v případě trvalého poškození dost peněz?								
Úprava vozidla, bydlení	ANO						1 000 000	300 000
Zajištění nákladů na péči / kompenzace ztráty příjmu pečující osoby	ANO						RENTA	
Na kompenzační pomůcky po vážném úrazu nebo nemoci (inv. vozík, polohovací postel, ...)	ANO						100 000	200 000

1.1.2 DLOUHODOBÉ DOPADY

Situace, při kterých domácnost přichází o část svých příjmů na dlouhou nebo neomezenou dobu, nazýváme dlouhodobými dopady. Typickým příkladem těchto dopadů je např. invalidita a trvalé následky úrazu. Dlouhodobé dopady musí klient řešit výhradně pojištěním. Likvidní rezervu by klient pro tyto případy potřeboval v řádech milionů korun, což není příliš efektivní.

Pojištění a pojistné částky

I zde vycházíme z výše popsaných obecných principů.

Pojistné riziko	Nemoc	Úraz	Příjmy	Výdaje na léčbu
Invalidita I. – III. stupně	✗	✗	✗	✗
Trvalé následky úrazu		✗		✗

Ideálním zajištěním pro dlouhodobé dopady je **pojištění invalidní renty nebo invalidity pojistnou částkou**.

Pojistnou částku stanovíme jedním z následujících způsobů.

Kdo tvoří domácnost	Status	Doporučení (DOP = max.) - příjmová metoda	Doporučení (DOP = min.) - výdajová metoda 1	Doporučení bez přiměření
		uvedeno v pomocných výpočtech, popř. v textaci Doporučení / Rady		uvedeno v tabulce na konci
👤	ZAM / OSVČ	Příjem - invalidní důchod	Výdaje - invalidní důchod	Příjem - invalidní důchod
👤👤	ZAM / OSVČ	Příjem - invalidní důchod	Výdaje domácnost - Příjem [partner + ostatní] - invalidní důchod	Výdaje domácnost - Příjem [ostatní] - invalidní důchod **

* PŘÍJEM = VŠECHNY PŘÍJMY OSOBY (ZAMĚSTNÁNÍ + PODNIKÁNÍ + DŮCHODY)

Výdajová metoda 1: Příjmy - výdaje ≤ 5 000 Kč

** částka (Výdajová metoda 2) - proporcionálně rozdělená mezi oba partnery

Invalidita: Renta (vždy s valorizací) s rozložením stupňů podle invalidního důchodu od státu	
I. stupeň celkem = 1/3 doporučení	I. a vyšší stupeň = 1/3 doporučení
II. stupeň celkem = 1/2 doporučení	II. a vyšší stupeň = 1/6 doporučení
III. stupeň celkem = doporučení	III. stupeň (samostatně) = 1/2 doporučení

PŘÍKLAD

Klient 35 let s partnerkou

Příjem klienta	=	23 000 Kč
Výdaje domácnosti	=	33 000 Kč
Příjem partnerky	=	13 000 Kč
Invalidní důchod	=	14 000 Kč
Příjem z pronájmu bytu	=	3 000 Kč

Pojištění invalidity – renta

P - OSVČ: 23 000 – 14 000 = **9 000 Kč** (I:3000, II:1500, III:4500)

V - ZAM s partnerkou:

33 000 - 13 000 - 3 000 - 14 000 = **3 000 Kč** (I:1000, II:500, III:1500)

P: příjmová varianta

V: výdajová varianta.

Klesající pojistná částka (v případě úvěru)

- ➔ PČ III. stupeň = **nesplacená hodnota úvěru**, pojistná doba = **zbývající doba úvěru**, anuitní klesání s úrokem úvěru
- ➔ O splátku úvěru se snižuje doporučení pro rentu III. stupně invalidity

Trvalé následky úrazu

- ➔ PČ až **500 000 Kč** podle odpovědí v analýze potřeb (tabulka Otázky Wepos), doporučená varianta od 0,01 %

Výdaje spojené s léčbou dlouhodobých onemocnění či úrazů, lze také řešit vytvořením **STŘEDNĚ-DOBÉ REZERVY**. Výši této rezervy doporučujeme 10× měsíční příjem rodiny, uložených ve vyvážených investičních portfoliích.

1.1.3 TRVALÉ DOPADY

Trvalým, tedy nezvratným dopadem je v našem případě smrt jednoho či obou partnerů. Vždy řešíme pojištěním, a NE rezervou.

Pojištění a pojistné částky

I zde vycházíme z výše popsaných obecných principů.

Pojistné riziko	Nemoc	Úraz	Příjmy	
Smrt z jakýchkoliv příčin	×	×	×	
Smrt následkem úrazu		×	×	

V ideálním případě vždy použijeme **pojištění smrti z jakýchkoliv příčin**.

Pojistnou částku stanovíme jedním z následujících způsobů:

Smrt: **PČ** (1. krok: vypořádání závazku - klesající PČ, 2. krok: zajištění partnera a dětí - pevná PČ)

Kdo tvoří domácnost	Doporučení (= max.) – příjmová metoda	Doporučení bez přiměřeností (pevná PČ)
	uvedeno v pomocné výpočty popř. v textaci Doporučení / Rady	uvedeno v tabulce (na konci)
↑ (single)	Příjem	1 000 Kč / 10 000 Kč
↑↑ (partneři)	Příjem - výše závazku	(Příjem - výše závazku) × 12 × (Počet let zajištění rodiny z analýzy)
↑↑↑* (rodina)	Příjem - výše závazku - Sirotčí důchod	(Příjem - výše závazku - Sirotčí důchod) × 12 × (Počet let zajištění rodiny z analýzy)
↑↑↑* (rodina)	Výdaje [domácnost] - (Příjem [ostatní] + Příjem partner [ZAM] + Příjem partner [OSVČ] + Příjem partner [Důchod] - Sirotčí důchod	Výdaje [domácnost] - (Příjem [ostatní] + Příjem partner [ZAM] + Příjem partner [OSVČ] + Příjem partner [Důchod] - Sirotčí důchod) × 12 × (Počet let zajištění rodiny z analýzy)

Smrt: **PČ klesající (v případě úvěru)**

PČ = **nesplacená hodnota úvěru**, pojistná doba = **zbývající doba úvěru**, anuitní klesání s úrokem úvěru
O splátku úvěru se snižuje doporučení

Smrt: **renta (rodina s dětmi)**

Renta pro rodiny na studium (5 000 Kč pro každé dítě* do jeho 26 let)

PŘÍKLAD

Klient 35 let s partnerkou + 1 dítě

Příjem klienta	= 22 000 Kč
Příjem partnerky	= 13 000 Kč
Výdaje domácnosti	= 33 000 Kč
Sirotčí důchod	= 8 000 Kč
Doba zajištění rodiny	= 3 roky
Příjem z pronájmu bytu	= 3 000 Kč

Pojištění smrti

P - OSVČ single: **1 000/10 000** nebo **100 000** na zajištění nákladů pohřbu

V - ZAM s partnerkou: $33\,000 - (13\,000 + 3\,000 + 8\,000) \times 12 \times 3 = \mathbf{324\,000}$

P: příjmová varianta

V: výdajová varianta

1.1.4 ZAJIŠTĚNÍ DĚTÍ

Bohužel nepříjemné životní situace se nestávají jen dospělým, ale čas od času i dětem. Děti obvykle nemají svůj vlastní příjem a mohlo by se tedy jejich zajišťování zdát nesmyslné. Na tyto případy však nahlížejme z jiného úhlu.

V situaci, kdy bude dítě vážně nemocné nebo zraněné, bude nutné, aby se jeden z rodičů o něj staral. Rodina pak zákonitě přichází o příjem tohoto rodiče, čímž nastává dopad na jejich životní úroveň, stejně tak přijdou nutné výdaje spojené s léčbou. Děti tedy pojišťujeme stejně jako rodiče, který se o ně bude starat.

Ošetřování dítěte:

- Doporučuje se do 12 let věku dítěte, pojistná doba do 15 let dítěte
- PČ = z doporučení pro PN výdajovou metodou (menší z doporučení obou partnerů)

Z dalšího úhlu pohledu se můžeme zabývat tím, že o dítě po vážném úrazu, nebo se závažným onemocněním, bude mít v dospělosti problém zajistit si odpovídající příjem. Měli bychom tedy myslet i na zajištění jeho budoucího příjmu, zvláště u starších dětí.

Při výběru pojistných rizik nezapomeňme na skutečnost, že děti jsou mnohem více ohroženy úrazem než nemocí.

1.2 ZAJIŠTĚNÍ MAJETKU A ODPOVĚDNOSTI

I ztráta nebo poškození majetku může mít zásadní dopad na naši životní úroveň a na splnění našich cílů. Jedná se o škody na našem vlastním majetku, či škody způsobené námi někomu jinému. Tyto situace mají také různé dopady na naše finance. Podle toho bychom měli zvolit správné zajištění – likvidní rezervu nebo pojištění.

1.2.1 ZAJIŠTĚNÍ MAJETKU

Chceme-li správně zajistit majetek, musíme nejprve správně stanovit jeho cenu.

Velmi často se setkáte s různými typy cen:

- **Cena pořizovací** = cena, za kterou jsme danou věc pořídili
- **Cena nová** = cena, za kterou lze v daném místě a v daném čase poříditi věc stejnou nebo srovnatelnou, a to jako věc stejnou nebo novou stejného druhu a účelu
- **Časová cena** = cena, kterou měla věc bezprostředně před událostí, s přihlédnutím k opotřebení nebo jinému poškození

Správné zajištění by tam, kde je to možné, vždy mělo odpovídat **NOVÉ CENĚ** majetku. Dalším důležitým aspektem je možná výše škody, tedy zda hrozí ztráta, poškození nebo úplné zničení.

Typ majetku	Poškození	Úplné zničení	Ztráta
Auto	10 000 – 100 000	100 000	100 000
Vybavení domácnosti	10 000 – 100 000	100 000	100 000
Nemovitost	10 000 – 100 000	100 000 – 1 000 000	

10 000 – Výše škody se obvykle pohybuje v desetitisících Kč.

100 000 – Výše škody se obvykle pohybuje ve statisících Kč.

1 000 000 – Výše škody se obvykle pohybuje v milionech Kč.

LIKVIDNÍ REZERVA

I u zajištění majetku hraje likvidní rezerva důležitou roli. Slouží především na zmírnění nepojistitelných událostí (např. výluky z pojištění, opotřebení, ...) nebo na pokrytí spoluúčastí. Její přítomnost pak může ovlivnit nastavení pojistných částek i některých připojištění. Některá rizika vztahující se konkrétním věcem, situacím pak mohou i nepojistit.

POJIŠTĚNÍ

Pojištění volíme hlavně tam, kde možné škody přesahují naše volné finanční rezervy. Cenu majetkových pojištění můžeme zmírnit vhodně zvolenou spoluúčastí.

Pojištění s využitím spoluúčasti	Možnosti spoluúčasti
Pojištění stavby	0, 1000, 3000, 5000 a 10 tisíc
Pojištění domácnosti	
Pojištění občanské odpovědnosti	
Havarijní pojištění	1%, 5%, 10%, HAV6+

1.2.2 ZAJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI ZA ZPŮSOBENÉ ŠKODY

Jedná se o škody způsobené dalším osobám. Výše způsobených škod může být poměrně vysoká. Představme si například situaci, kdy způsobíme dopravní nehodu jako chodec, či cyklista. Proto při zajištění odpovědnosti pracujeme raději s pojištěním a likvidní rezervu využíváme jen na pokrytí spoluúčasti.

- **škody způsobené zaměstnavateli při výkonu povolání**
výše škody je stanovena zákoníkem práce
- **škody způsobené v běžném životě**
výše škody je stanovena soudem (viz NOZ)
obvykle lze zajistit všechny členy domácnosti vč. dětí do určitého věku
- **škody způsobené provozem motorového vozidla**
jedná se o povinně smluvní pojištění
- **škody profesní způsobené při výkonu podnikatelské činnosti**
obvykle se jedná o dobrovolné pojištění, ale existují profese, kde jde o pojištění povinně smluvní

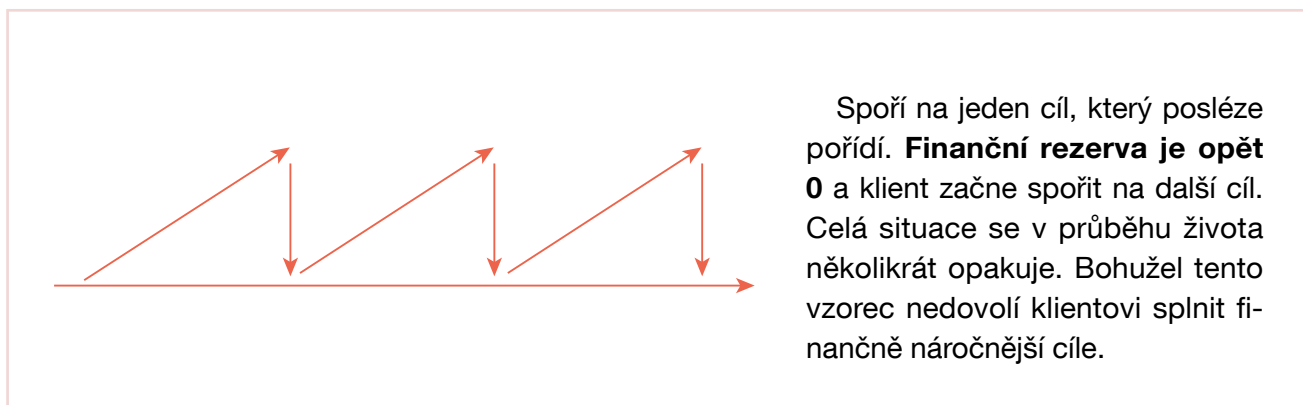
Při sjednávání pojištění odpovědnosti, jakéhokoliv druhu, vždy klienta seznamte se všemi výlukami v pojistných podmínkách. Stanovení míry odpovědnosti za způsobenou škodu bývá jedním z nejsložitějších úkonů při likvidaci pojistných událostí.

FINANCOVÁNÍ CÍLŮ

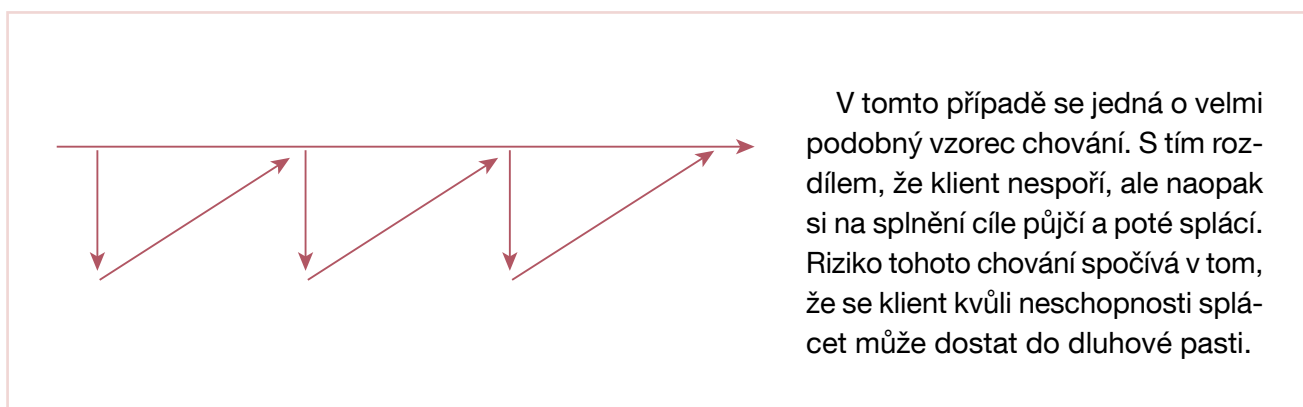


Zajistit životní úroveň je sice prvořadým úkolem finančního poradce, ale klient primárně očekává radu, jak efektivně financovat své cíle.

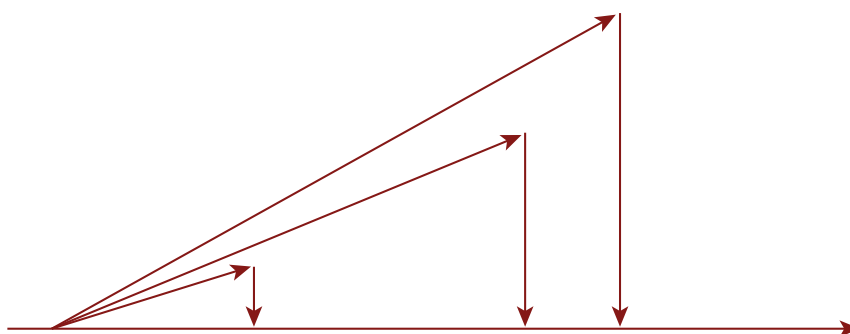
Poradenské principy v oblasti financování cílů řeší dvě základní oblasti, které se mohou ale vzájemně prolínat, jedná se o závazky (dluhy) a investice (spoření). Většina klientů bohužel postupuje podle „osvědčeného“ vzorce:



NEBO



Chceme-li postupovat z poradenského pohledu správně, měli bychom si naplánovat všechny důležité cíle co nejdříve a začít spořit (investovat) na všechny najednou. Tento způsob umožňuje využít výhody dlouhodobé investice.

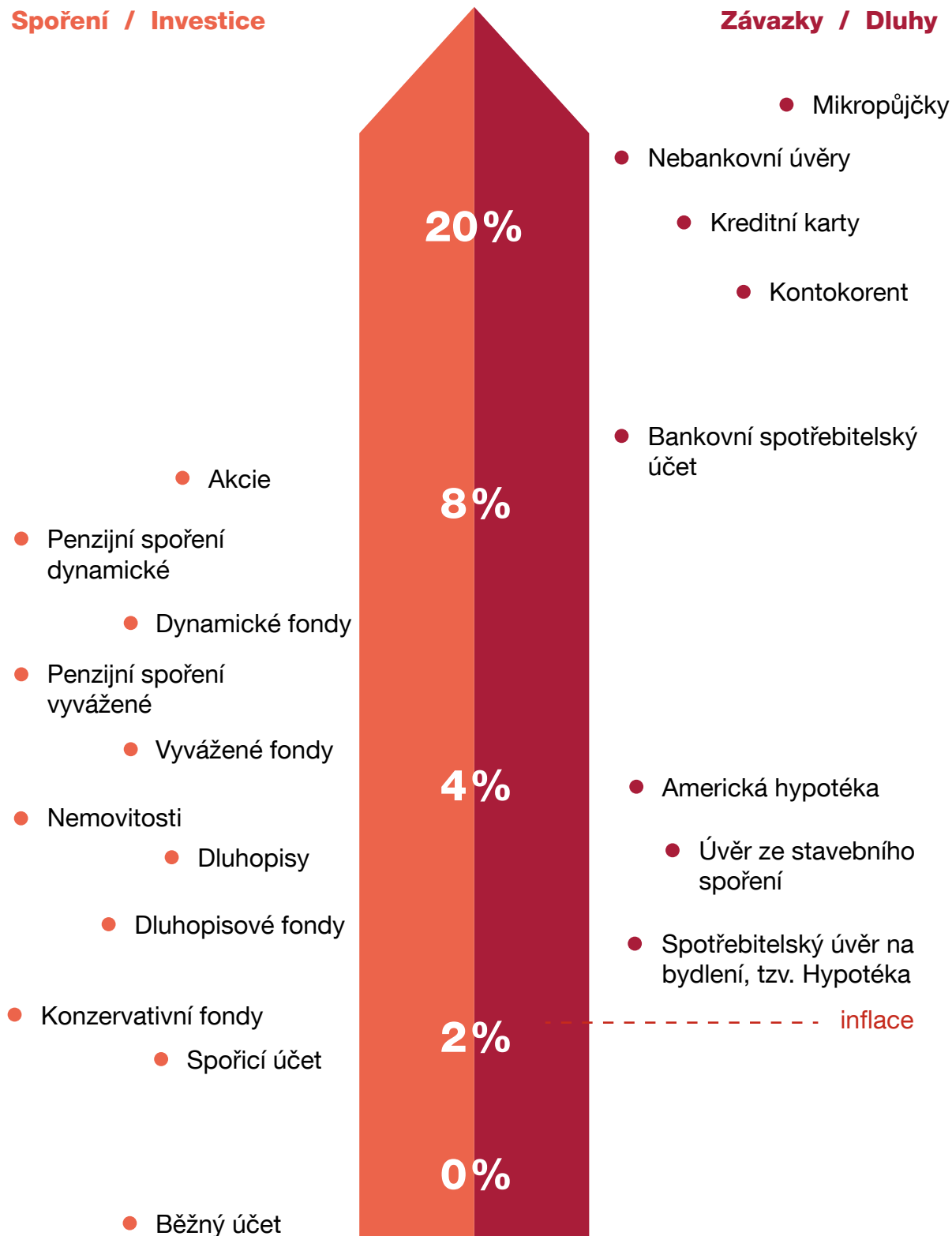


Investiční teploměr

Úkolem finančního poradce je tedy klientovi správně poradit, kdy spořit (a kam) a kdy si půjčit. K odpovědi na tuto otázku si opět pomůžeme jednoduchým obrázkem.

Spoření / Investice

Závazky / Dluhy



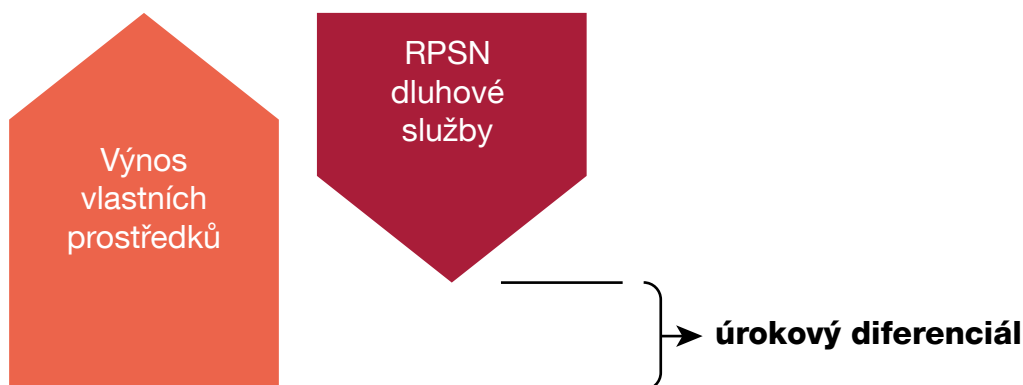
Na investičním teploměru vidíme další „osvědčené“ klientské chování. Úspory nechávají většinou na bankovních produktech, jako je běžný, či spořicí účet, stavební spoření a penzijní připojištění. Tedy na produktech, kde se výnos pohybuje max. do 2 %. A naopak, pokud si chtějí splnit nějaký cíl, rádi si půjčují na kreditních kartách, kontokorentech nebo spotřebitelských úvěrech. Jinými slovy, klient své úspory nechává v bance za 1–2% zhodnocení, a na druhé straně si mnohdy v peníze půjčuje i za tisíce % RPSN (roční procentní sazba nákladů).

Z ekonomického hlediska by pro něho bylo mnohem výhodnější využít takzvaný „**dobrý dluh**“, tedy situaci, kdy si půjčí za nižší RPSN (např. hypotéka s RPSN 2–4 %) a své finanční prostředky investuje do produktu s vyšším výnosem (např. Dynamické fondy s výnosem 7–8%).

Pravidlo dobrého dluhu nám tedy pomáhá rozhodnout, kdy si půjčit a kdy investovat.

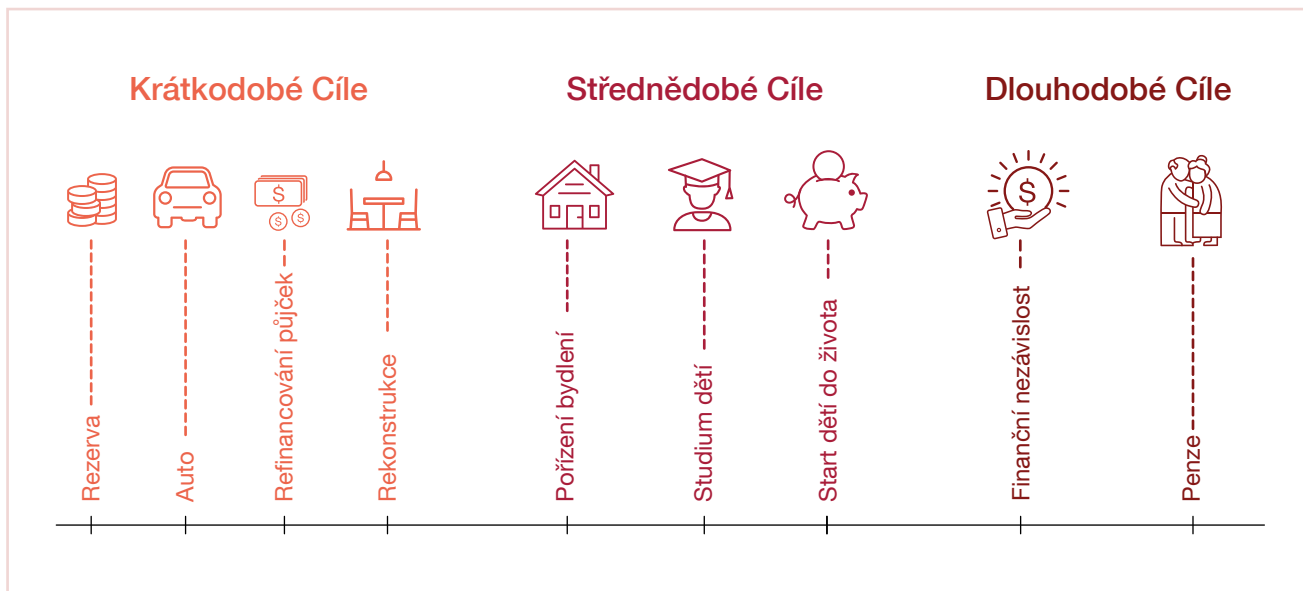
Finanční páka (neboli když dluh vydělává)

Investor používá cizí kapitál (půjčí si s nižším RPSN)
na financování své investice (investuje do portfolia s vyšším výnosem).



2.1 TYPY CÍLŮ

Nyní už víme, jakých chyb se klienti financování svých cílů dopouštějí. Možných řešení je celá řada. Abychom mohli vybrat to opravdu správné, je nutné rozdělit si cíle do několika kategorií, které nám výrazně pomohou. Vhodným kritériem pro takovéto rozdělení je čas, za který má být cíl naplněn.



Krátkodobé cíle

Obvykle se jedná o cíle spojené s bydlením (rekonstrukce, nové) nebo koupě automobilu (nezapomínáme odečíst hodnotu starého auta). Tyto záležitosti většinou chtějí klienti řešit velmi rychle, maximálně do 2–3 let.

Většinou již vědí, jak budou cíl financovat, a mají k tomuto účelu sjednané produkty, především Stavební spoření nebo uvažují o Spotřebitelském úvěru na bydlení, tzv. hypotéce.

Pokud klienti plánují pořízení nového bydlení, často přemýšlí pouze o pořizovací ceně bydlení a zapomínají na financování vybavení. Řešíme to tak, že navýšíme hodnotu cíle nebo vytvoříme cíl nový.

Doporučené financování bydlení je Spotřebitelským úvěrem na bydlení, tzv. Hypotékou (80 %) v kombinaci s vlastními prostředky (20 %).

Ostatní krátkodobé cíle doporučujeme financovat pokud možno vlastními prostředky. V případě, že to nelze, musíme zvážit úvěr.

V souvislosti s krátkodobými cíli nezapomínejte **na LIKVIDNÍ REZERVU**. Lze ji použít na doplacení akontace nebo na vybavení nemovitosti. V případě jejího spotřebování ji budeme muset znovu naplánovat a vytvořit.

Střednědobé cíle

Mezi střednědobé cíle patří především „peníze pro děti“ (ať už na vzdělávání, či start do života), pořízení auta, dovolená, ... Pracujeme s cíli, které klient očekává v horizontu 5 až 10 let.

U těchto cílů lidé celkem problematicky stanovují finanční hranici a už vůbec nemají představu, jak je financovat. Cíle se jim zdají příliš daleko, aby o nich takto přemýšleli.

Doporučené financování střednědobých cílů je vhodná investice v kombinaci **dluhopisových a akciových fondů** (dle investičního horizontu a rizikového profilu klienta).

V souvislosti se střednědobými cíli je potřeba počítat i s tzv. „**STŘEDNĚDOBOU REZERVOU**“. Většina klientů potřebuje časem výměnu zařízení domácnosti, nebo větší opravu auta, tyto věci se však v cílech klientů příliš neobjevují. Měli bychom na ně ale myslet. Doporučený časový horizont je 5 až 10 let a investice do dluhopisových a smíšených fondů.

Dlouhodobé cíle

Nejdůležitějším dlouhodobým cílem je Penze / Finanční nezávislost, které se budeme věnovat v další kapitole. Obecně ale mluvíme o cílech v horizontu delším než 10 let.

Představy klientů o financování dlouhodobých cílů jsou mlhavé a velmi často až naivní.

Doporučené financování dlouhodobých cílů je investice do **akciových fondů** s tzv. investiční brzdou.

Nejčastější cíle	Typ cíle	Časový horizont	Finanční náročnost	Doporučené financování
Nové bydlení	Krátkodobý	1–3 roky	0,5–5 mil.	Úvěr
Větší rekonstrukce bydlení	Krátkodobý	3–5 let	300–800 tis.	Úvěr
Menší rekonstrukce bydlení	Krátkodobý	1–3 roky	10–100 tis.	Konzervativní investice / úvěr
Vzdělání pro děti	Střednědobý	5–15 let	500 tis.	Vyvážená investice
Auto	Krátkodobý	1–5 let	300–800 tis.	Vyvážená investice / úvěr
Rekreační nemovitost na penzi	Dlouhodobý	10–30 let	0,5–2 mil.	Dynamická investice
Penze / Finanční nezávislost	Dlouhodobý	10–30 let	2–10 mil.	Dynamická investice

Jaké jsou konkrétní investice a úvěry, se dozvíte v následujících kapitolách.

2.2 INVESTICE

Jako INVESTICE se v ekonomii označuje ta část příjmu (důchodu), která je vložena do kapitálu. Tedy do dlouhodobých statků, které nepřinášejí okamžitý prospěch, ale umožní zvýšení produkce statků v budoucnosti. Ekonomický subjekt (stát, podnik, jednotlivec) tak odloží část své současné spotřeby (úspor) za účelem získání budoucího užitku. Budoucí užitek či výnos může být peněžního nebo nepeněžního charakteru. Investice lze přirovnat ke konzervování masa či ovoce za účelem odkladu na pozdější užití, tak říkájíc „na horší časy“, aby o ně lidé nepřišli. Podobně v případě požadavku na jakýkoli budoucí cíl, který nelze pořídit z běžného objemu prostředků („z jedné výplaty“), je nutné si odkládat peníze stranou; v takovém případě se hovoří o úsporách.

(zdroj: cs.wikipedia.org)

Častěji se v životě setkáte s pojmem SPOŘENÍ, který má velmi podobný význam:

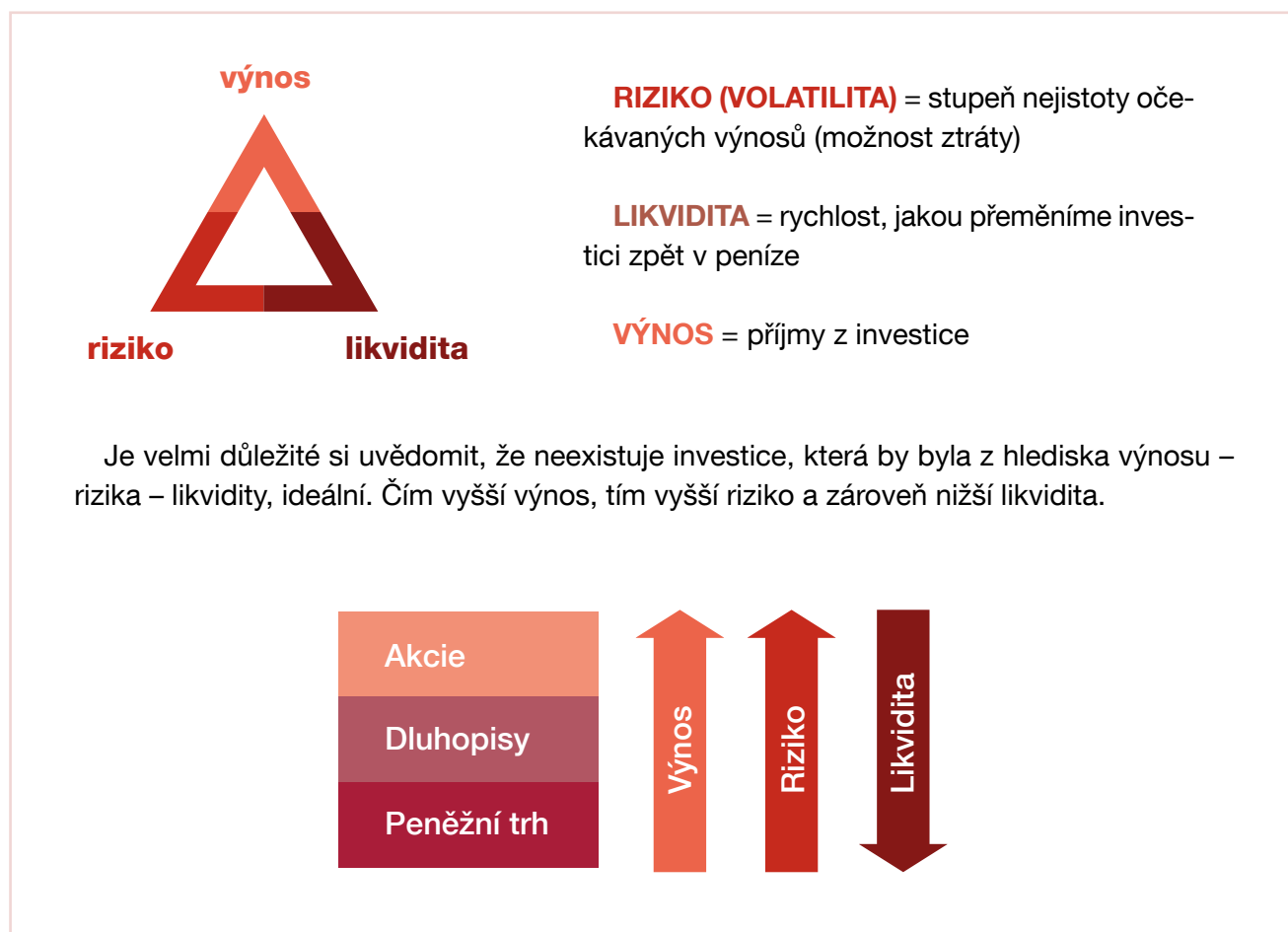
Spoření je činnost, kterou vznikají úspory. Člověk spoří, pokud odkládá spotřebu a část svých čistých příjmů neutratí. Spořením vzniká majetek, případně kapitál.

(zdroj: cs.wikipedia.org)

V obou případech tedy lidé odkládají své finanční prostředky do různých finančních produktů za účelem vytvoření kapitálu potřebného pro naplnění cílů. Rozdíl je v tom, do jakého finančního produktu jsou prostředky uloženy:

Typ produktu	Investice / spoření	Poznámka
Bankovní produkty	Spoření	Běžné a spořicí účty, stavební spoření, termínované vklady, ...
Dluhopisy	Investice	Cenný papír vyjadřující závazek emitenta vůči věřiteli
Akcie	Investice	Cenný papír představující majetkový podíl na majetku emitenta

Pro zjednodušení budeme v této kapitole používat pojem investice. Každou investici je potřeba hodnotit ze tří základních pohledů:



Produkt	Výnos	Riziko	Likvidita
Běžné a spořicí účty	5 – velmi nízký	1 – velmi nízké	1 – velmi dobrá
Fondy peněžního trhu	4 – nízký	2 – nízké	1 – velmi dobrá
Dluhopisové fondy	3 – průměrný	3 – průměrné	2 – dobrá
Zajištěné fondy	3 – průměrný	2 – nízké	4 – špatná
Smíšené fondy	2 – nadprůměrný	4 – nadprůměrné	3 – průměrná
Akciové fondy	1 – vysoký	5 – vysoké	4 – špatná
Kapitálové ŽP (a IŽP konzervativní strategie)	4 – nízký	1 – velmi nízké	5 – velmi špatná
Investiční ŽP (dynamické strategie)	2 – nadprůměrný	5 – vysoké	5 – velmi špatná
Stavební spoření	2 – nadprůměrný	1 – velmi nízké	4 – špatná
Doplňkové penzijní spoření	2 – nadprůměrný	2 – nízké	4 – špatná
Nemovitosti	3 – průměrný	3 - průměrné	5 – velmi špatná

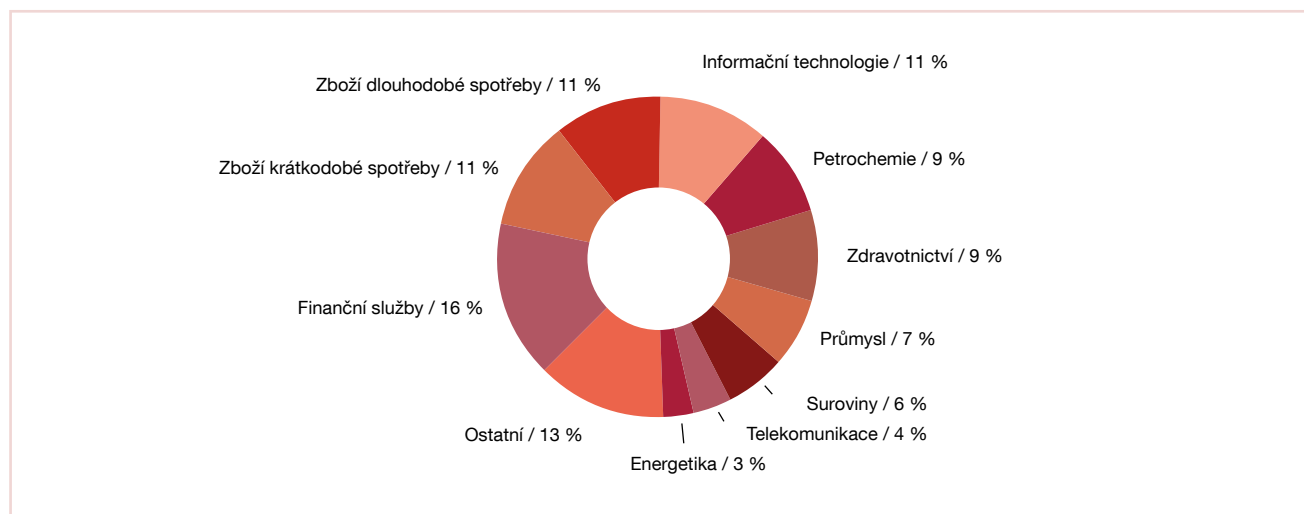
Školní známkování: 1 – nejlepší, 5 – nejhorší

Při volbě investice vždy volíme kompromis mezi likviditou, výnosem a rizikem. Nikdy nenajdeme investici, která by byla úplně ideální ve všech parametrech.

Abychom co nejvíce mírnili riziko investice, musíme pracovat s pojmy:

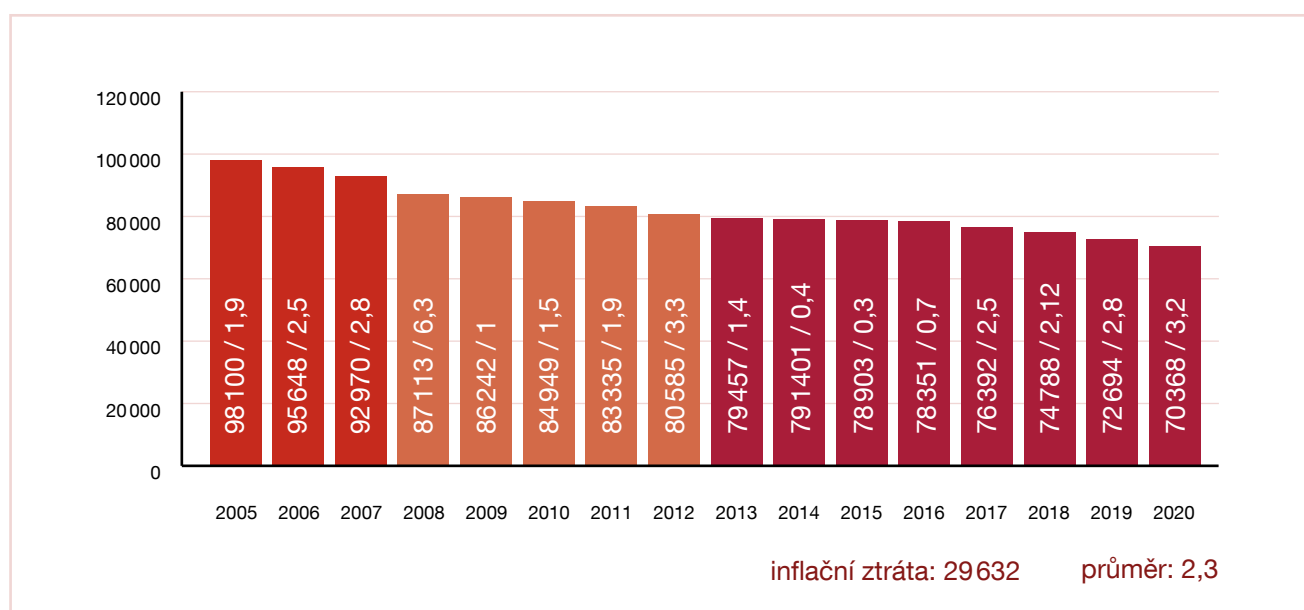
DIVERZIFIKACE = rozložení (rozdělení) investice

Nikdy nedoporučujeme klientovi investovat pouze do jediného investičního instrumentu. Bylo by to velmi rizikové. Ani to, že je firma nyní jedničkou ve svém oboru, nám nic nezaručuje. O tom by nám mohli vyprávět investoři do akcií firem Nokia nebo Eastman Kodak Company. U investic se držíme široké geografické, sektorové a oborové diverzifikace, kterou nám nabízejí otevřené podílové fondy.

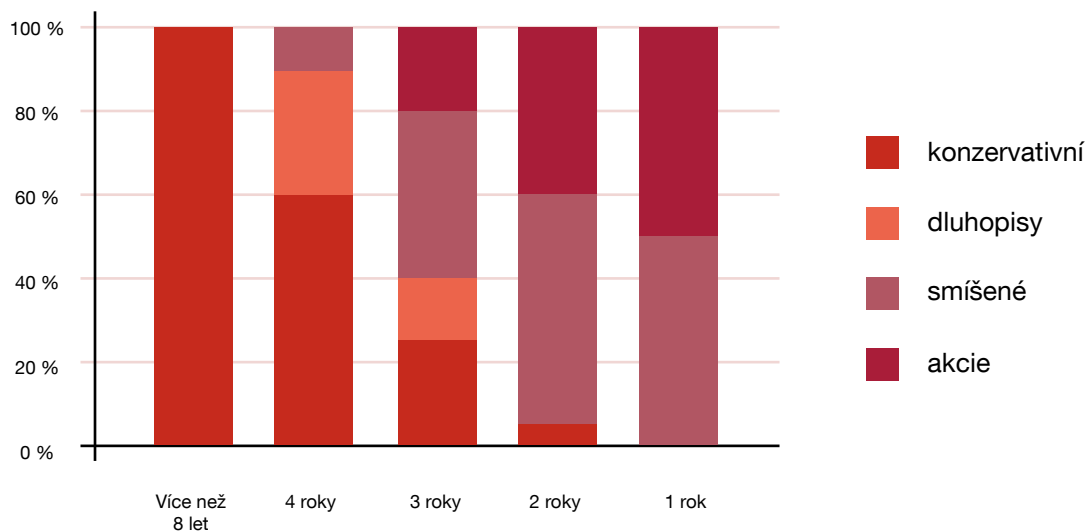


INVESTIČNÍ HORIZONT = doba, po kterou má investor v daném investičním produktu uloženy své peníze. Při doporučení vhodné investice bereme vždy v úvahu, za jak dlouhou dobu bude klient svůj cíl realizovat a také jeho tolerance k riziku.

INFLACE = nárůst ceny zboží a služeb, v určitém časovém období. Vzhledem k době investování musíme také brát v úvahu pravděpodobné zvýšení ceny daného cíle, právě s ohledem na inflaci. Pro plánování uvažujeme inflaci 2 %, dle dlouhodobého inflačního cíle ČNB.



INVESTIČNÍ BRZDA = postupné převádění (s ohledem na snižující se investiční horizont) investovaných prostředků z dynamických do konzervativnějších investičních instrumentů. Využíváme dostatečného časového horizontu na počátku investice a na jeho konci se snažíme investované prostředky a dosažené výnosy ochránit před neočekávaným propadem na finančních trzích.



Ve finančním poradenství musíme vždy brát ohled na následující:

- Finanční situace klienta
- Investiční horizont
- Investiční profil klienta a tolerance k riziku

FINANČNÍ SITUACE KLIENTA

Stav volných financí (cash-flow) a již sjednané produkty. Řešení cílů musí být pro klienta vždy finančně dosažitelné. V případě, že klient nemá dostatek financí k naplnění všech cílů, je nutné zaměřit se především na cíle s vyšší prioritou.

INVESTIČNÍ HORIZONT

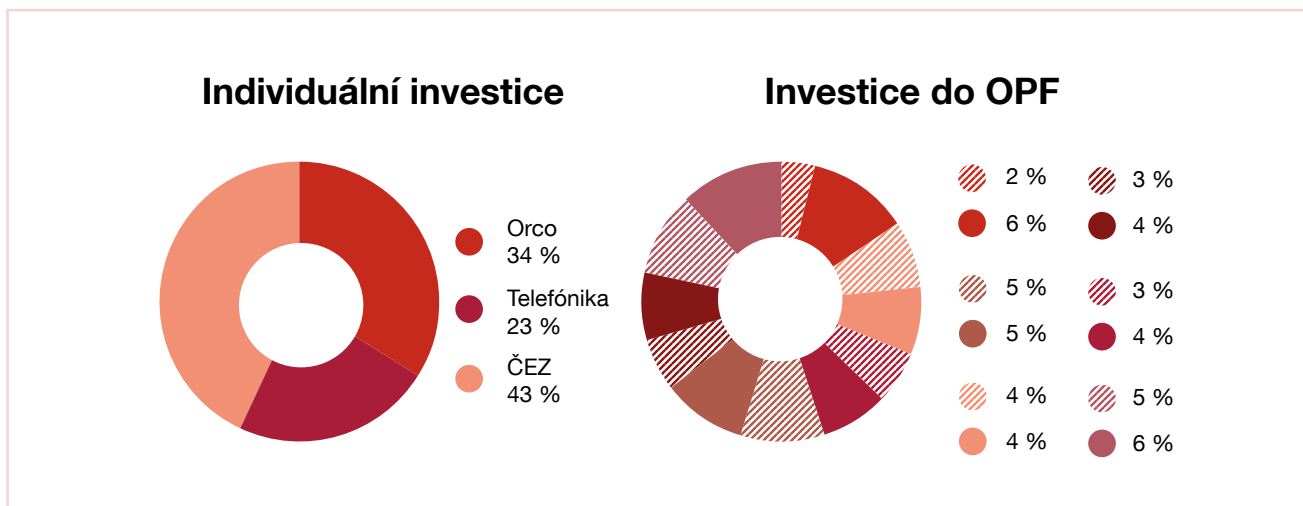
Investiční horizont, tedy doba, za kterou si chce klient cíl splnit. Není důležitý jen pro volbu správné investice, ale také při rozhodování, zda budeme investovat, nebo zda bude nutné si půjčit.

INVESTIČNÍ PROFIL KLIENTA A TOLERANCE K RIZIKU

Ne vždy klient unese riziko spojené s danou investicí. Řada klientů se raději spokojí s nižším výnosem, za cenu větší „jistoty“. Rizikový profil klienta zjistíte pomocí investičního dotazníku.

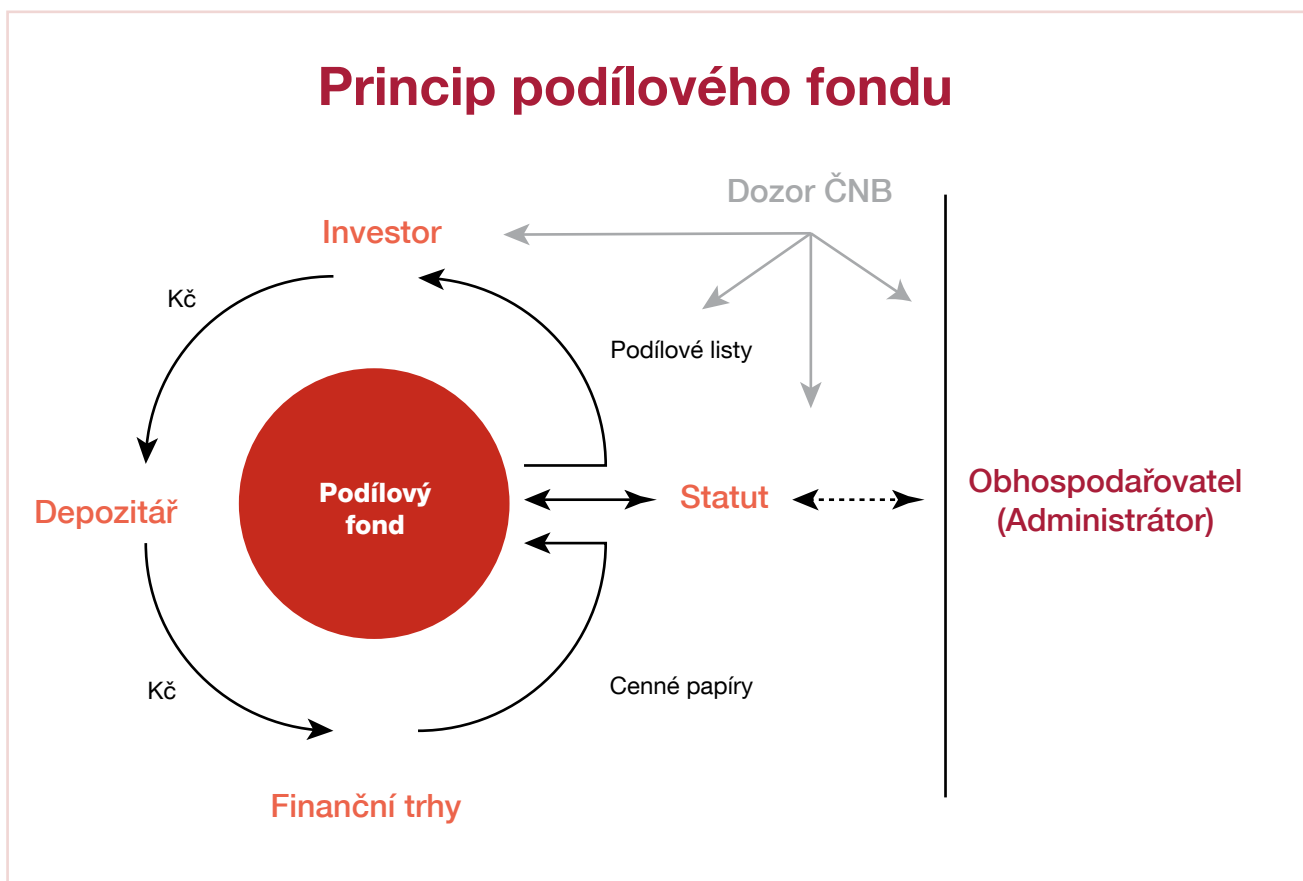
2.2.1 OTEVŘENÉ PODÍLOVÉ FONDY

S ohledem na diverzifikaci doporučujeme klientům investovat do OPF (otevřených podílových fondů). V rámci podílového fondu totiž klient nakoupí více cenných papírů, než by mohl nakoupit individuálně.



V OPF získává podílník za vložené peníze tzv. podílové listy, jejichž hodnota odpovídá podílu investovaných prostředků na vlastním jmění fondu.

Majetek podílníků je zcela oddělen od majetku investiční společnosti, která fondy spravuje. Výhody OPF: pestrá nabídka, snadná dostupnost (investovat lze řádově stokoruny), široká diverzifikace, nízké náklady a daňové výhody.



Typy fondů

Typ fondu	Minimální investiční horizont	Volatilita (riziko)	Jak investují?	Možný výnos
Akciové fondy	8 let	vysoká	nejméně 80 % aktiv trvale na akciovém trhu	vysoký
Smíšené fondy	5 let	vyšší	jak do akcií, tak i do dluhopisů a dalších aktiv	střední až vysoký
Dluhopisové fondy	3 roky	nízká	nejméně 80 % aktiv trvale na dluhopisovém trhu; nesmí akcie	nízký až střední
Konzervativní fondy	1 rok	velmi nízká	trvale na trhu dluhopisů nebo peněžním trhu	nízký
Fondy peněžního trhu	0,5 roku	velmi nízká	trvale na trhu dluhopisů nebo peněžním trhu	nízký

2.2.2 OSTATNÍ TYPY INVESTIC

Kromě investic do OPF mohou klienti investovat tzv. individuálně do celé řady alternativních investičních instrumentů.

Cenné papíry

O akciích a dluhopisech jsme již mluvili, nutno dodat, že dluhopisy mohou být korporátní či státní. Mimo to lze investovat do cenných papírů peněžního trhu. Dluhopisy s kratší dobou splatnosti (max. 1 rok), pokladniční poukázky a depozitní certifikáty.

Komodity

Zboží obchodovatelné na trzích. Například zlato, drahé kovy, zemědělské produkty...

Nemovitosti

Kryptoměny

Umělecká díla, starožitnosti, veteráni, víno...

2.3. DLUHY

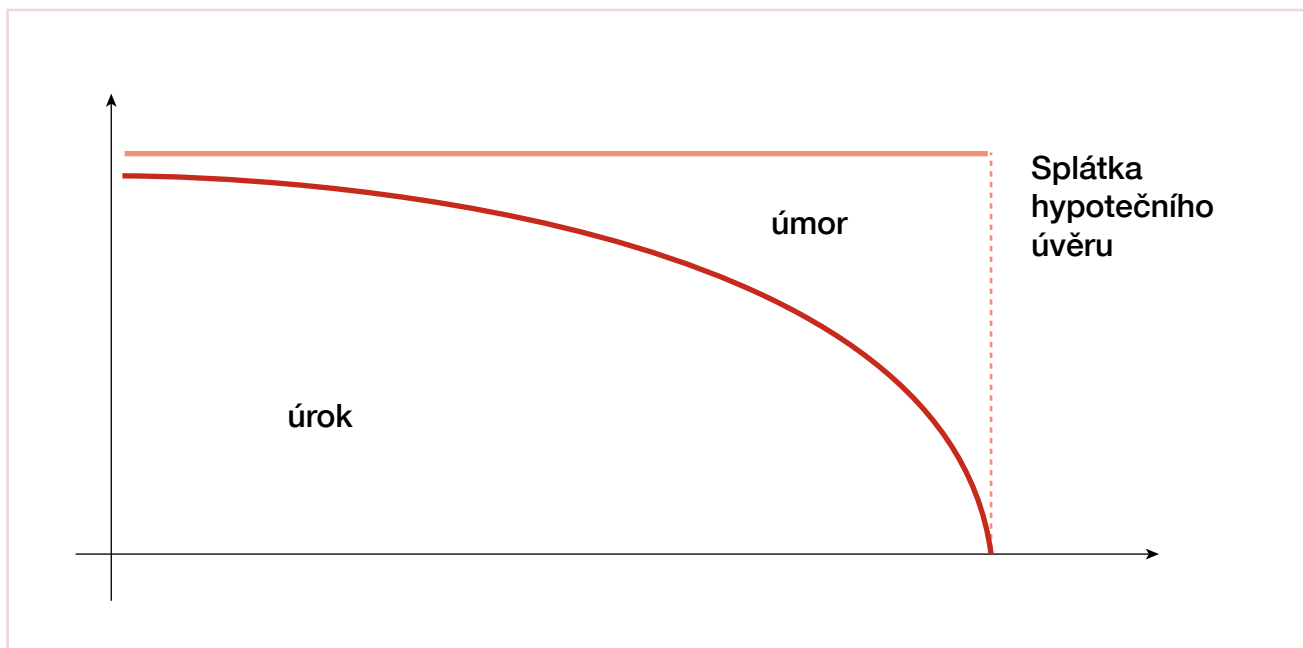
Pokud nemá klient dostatek zdrojů na splnění svých cílů, musí řešit jejich financování půjčkou (úvěrem). Tuto variantu by měl volit až v nejnútnejším případě. Jedinou výjimkou je financování bydlení, nebo situace, kdy může klient využít finanční páku.

2.3.1. Spotřebitelský úvěr na bydlení, tzv. Hypotéka

Hypotéka je obvykle účelovým úvěrem, kromě tzv. Americké (bezúčelné) hypotéky. Typickým znakem hypotečních úvěrů je nutnost zajištění zástavním právem k nemovitosti. Doba splatnosti bývá od 5 do 30 let a úrokové sazby se v průměru pohybují kolem 2–4 %.

Další typickou vlastností hypoték je tzv. fixace. Fixace je časové období, po které banka nemůže klientovi změnit smlouvenou úrokovou sazbu, obvykle bývá 1, 3, 5 nebo 10 let. Po tomto období může banka změnit úrokovou sazbu. Klient může dlužnou částku splatit, nebo převést hypotéku k jiné bance. Klienty nejčastěji využívaná fixace je 5 let.

Hypoteční úvěry jsou spláceny **anuitní splátkou**. To znamená, že splátka je po celou dobu stejná, ale mění se poměr mezi splátkou jistiny (úmor) a splátkou úroku.



Pro financování bydlení doporučujeme, s ohledem na poskytované podmínky, využít Hypotéku na 80 % potřebné hodnoty a 20 % financovat z vlastních prostředků.

Češi využívají hypotéky poměrně často, ale i zde dělají zásadní chybu. Snaží se splatit hypotéku co nejdříve, aby měli takzvaně klidné spaní. Délka splácení má výrazný vliv na výši splátky. Pokud hypotéku vhodně zkombinujeme s dynamickou investicí, pak z následující tabulky vyplynou dvě zajímavé skutečnosti:

1. hypotéka na delší dobu zatíží rozpočet rodiny méně
2. pokud klient ušetřené peníze ze splátky investuje, získá vyšší finanční majetek

		5	10	15	20	25	30	Výše majetku
A	Splátka hypo	4 200	4 200	4 200	4 200	4 200	4 200	
	Investice	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	2 700	3 800 000
B	Splátka hypo	6 900	6 900	6 900				
	Investice				6 900	6 900	6 900	2 300 000

A – hypotéka 1 000 000 na 30 let + investice 30 let

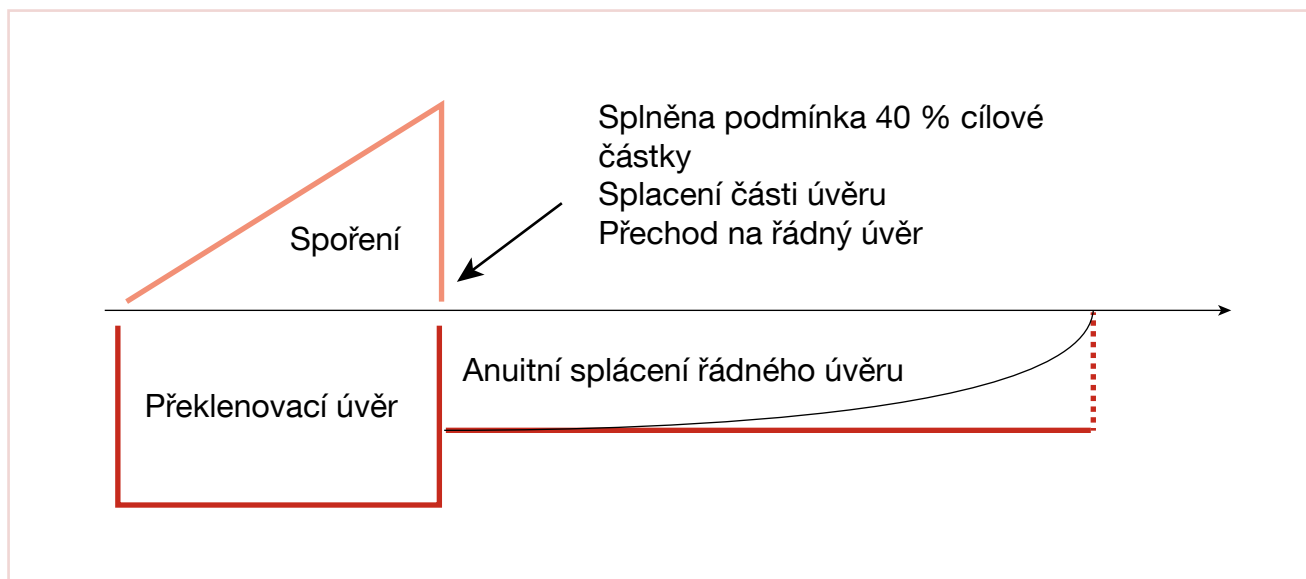
B – hypotéka 1 000 000 na 15 let + investice dalších 15 let

Klient s delší hypotékou zvolil bezpečnější řešení, protože v případě kritické životní situace má rodinný rozpočet zatížený nižší splátkou a zároveň již má finanční rezervu.

2.3.2 Úvěr ze stavebního spoření

Také úvěr ze stavebního spoření je ryze účelovým úvěrem a i zde je nutné zajištění zástavním právem k nemovitosti. Další podmínkou čerpání tohoto úvěru je naspoření min. 40 % cílové částky a splnění tzv. hodnoticího čísla stavební spořitelny.

Pokud klient tyto prostředky naspořené nemá, může využít překlenovací úvěr. Na následujícím grafu vidíte, jak probíhá splácení překlenovacího a řádného úvěru.



2.3.3 Ostatní úvěry

Kreditní karty, kontokorent, bankovní a nebankovní spotřebitelské úvěry, jiné nebankovní půjčky...

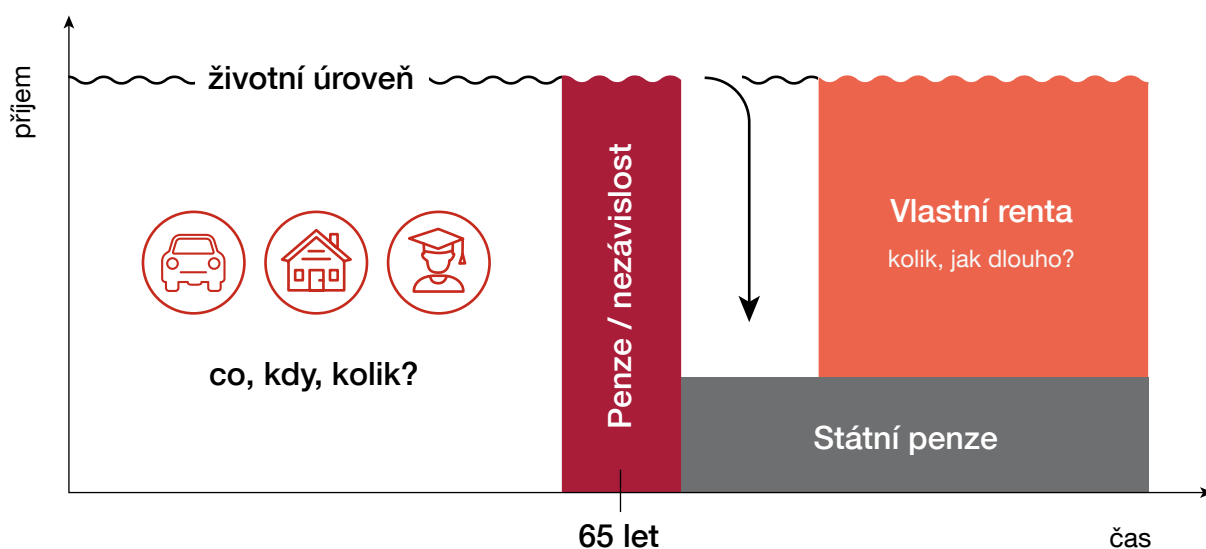
Z hlediska definice „dobrého dluhu“ klientům na plnění cílů nedoporučujeme. Obvykle mají vysokou úrokovou sazbu nebo vysoké náklady při sjednávání úvěru.

Výjimkou může být kreditní karta s využitím bezúročného období. Správné využívání tohoto produktu však vyžaduje u klienta velkou disciplínu. Nebo spotřebitelský úvěr na dofinancování např. koupě automobilu. V takovém případě preferujeme bankovní úvěry.

**ŽIVOTNÍ ÚROVEŇ V OBDOBÍ
PENZE / FINANČNÍ NEZÁVISLOSTI**



Cíle a plány



Finanční nezávislost mnohdy zaměňujeme za penzi. Penze je ovšem pojem trochu zavádějící, bývá spojován s důchodovým věkem, tedy obdobím po šedesátce. Pro penzi řešíme vytvoření co největšího vlastního majetku, který nám zvýší životní úroveň nad vyplácený státní důchod.

V našem pojetí znamená finanční nezávislost období, kdy má klient dostatek finančních prostředků na to, aby mohl žít bez výdělečné činnosti, což nemá s věkem nic společného. Naopak pokud začneme na finanční nezávislost myslet včas, můžeme si zaslouženého odpočinku užívat mnohem dříve, než stanoví legislativa. Finančně nezávislému klientovi se obvykle říká rentiér.

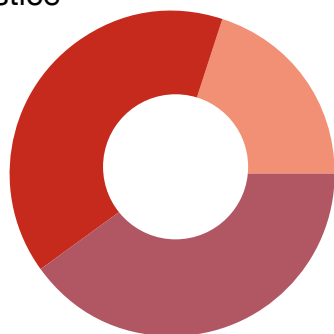
Jak již bylo řečeno výše, finanční nezávislost je typickým dlouhodobým cílem. Bohužel cílem, na který dnes téměř nikdo nemyslí. Většina lidí se mylně domnívá, že nemají šanci ovlivnit svou životní úroveň v penzi. Tento omyl vyplývá z toho, že na důchod začínají myslet příliš pozdě, přitom čas v takovémto případě bývá hlavním faktorem úspěchu.

Ale pojďme od začátku. Dříve než začneme řešit, kolik bude potřeba na finanční nezávislost odkládat a kam, je nutné **stanovit začátek a konec výplaty nezávislé renty a její výši**. Z výše měsíční renty pak spočítáme celkovou hodnotu finančního majetku potřebného k výplatě renty.

Potřebný majetek si můžeme spočítat dle vzorců finanční matematiky. Druhá o něco méně přesná, ale jednodušší a rychlejší možnost je využít tzv. **Nobelovo pravidlo**.

Vycházíme z toho, že vytvořený majetek bude uložen na investiční portfolio s průměrným výnosem **6 %**. Takto vzniklý roční výnos může klient spotřebovávat postupně jako měsíční rentu. Složení tohoto investičního portfolia vypadá následovně:

Dluhopisová
investice



Konzervativní
investice

Akciová
investice

40 % akciové investice s výnosem 8–10 %
40 % dluhopisové investice s výnosem 3–5 %
20 % konzervativní investice s výnosem 2 %

Průměrný vážený výnos = 6 %

Budeme-li počítat například s částkou 1 000 000 uloženou na portfolio s 6% výnosem, můžeme očekávat každoroční zhodnocení o 60 000. Klient tedy může pravidelně čerpat 5 000 měsíční rentu. Z tohoto jednoduchého výpočtu vychází naše „Nobelovo pravidlo“:

Potřebná měsíční renta * 200 = jednorázové vyrovnání

5 000 * 200 = 1 000 000

Toto pravidlo nazýváme Nobelovo proto, že právě Alfréd Nobel v roce 1895 investoval svůj majetek do podobně složeného investičního portfolia, ze kterého se dodnes vyplácejí známé Nobelovy ceny.

V následujícím příkladu vidíme, jak lze pomocí Nobelova pravidla jednoduše stanovit hodnotu majetku pro finanční nezávislost a jak budoucí skutečný výnos portfolia ovlivní délku čerpání renty.

Klient 35 let s partnerkou

Výše měsíční společné renty = 30 000 Kč

Počátek pobírání renty = 55 let

- Hodnota majetku potřebného k výplatě renty**
 $30\,000 \cdot 200 = 6\,000\,000 \text{ Kč}$
 Požadovaná renta * koeficient (Nobelovo pravidlo)
 - Počítáme, že klient bude rentu pobírat po dobu 25–30 let. V případě, že by klient chtěl pobírat rentu delší dobu, musíme použít přesnější vzorec z finanční matematiky
- Délka pobírání renty dle výnosů Nobelova portfolia:
- Výnos 1 %renta 19 let
 - Výnos 2 %renta 22 let
 - Výnos 3 %renta 25 let
 - Výnos 4 %renta 30 let
 - Výnos 5 %renta 35 let
 - Výnos 6 %renta nekonečná
 - Výnos 7 %renta nekonečná s růstem majetku

Nyní už víme, jakou hodnotu by měl mít klientův finanční majetek, aby mohl čerpat požadovanou rentu. Můžeme tedy přejít k financování. Jak již bylo několikrát řečeno, **finanční nezávislost je cíl definovaný částkou i časem**. Z logiky předchozí kapitoly vyplývá, že k financování finanční nezávislosti použijeme nejlépe dlouhodobou investici. V následující tabulce si ukážeme, jak důležitým faktorem je čas, ale také rizikový profil klienta.

Představte si situaci, kdy klient požaduje ve svých 65 letech částku 1 000 000 Kč

- Černá čísla představují potřebnou měsíční investici
- Červená čísla znamenají celkovou investici zaplacenou klientem

Začátek investice	Konzervativní 2% p. a. (v Kč)	Vyvážená 4% p. a. (v Kč)	Dynamická 8% p. a. (v Kč)
v 50 letech	4 768 858 240	4 064 731 520	2 890 520 200
v 35 letech	2 029 730 440	1 441 518 760	671 241 560
ve 20 letech	1 143 617 220	662 357 480	190 102 600
v 0 letech	625 487 500	269 209 820	38 29 600

Z tabulky jasně vyplývá, že klient s dostatkem času a s dynamickým profilem má větší šanci cíl naplnit, než konzervativní klient, který dlouho čekal.

K zajištění finanční nezávislosti klienti využívají nejrůznější finanční produkty, které považují za více-méně výhodné. Pokud budeme posuzovat výhodnost finančních produktů, pak výnos bývá jen jedním z mnoha kritérií. Neměli bychom zapomínat také na výši poplatků, daňovou výhodnost či dostupnost financí (likviditu).

Produkt	Státní podpora	Daně	Náklady	Likvidita	Úrok
Doplňkové penzijní spoření	ANO	Odpočet z daňového základu	klient se dělí o výnos s penzijní společností	Nejdříve v 60 letech, vždy celou částku	dle zvolené strategie* 1–8 %
Investiční životní pojištění	NE	Odpočet z daňového základu	Náklady pojišťovny	Nejdříve při Dožití PS, vždy celou částku	dle zvolené strategie* 1–8 %
Spořicí účet	NE		Poplatky za vedení či transakce	Kdykoliv, jakoukoliv částku	0,1–1,5 %
Stavební spoření	ANO		Poplatek za Sjednání smlouvy + poplatky za vedení účtu	Nejdříve po 6 letech, vždy celou částku	0,5–4 %
OPF	NE	Výnos je osvobozen od daně z příjmů **)	Poplatek za nákup podílových listů	Kdykoliv, jakoukoliv částku	zvolené strategie* 1–8 %
Nemovitosti	NE		Výdaje spojené s údržbou nemovitosti	Nájemné, nebo prodej nemovitosti vždy celou částku	3–15 %

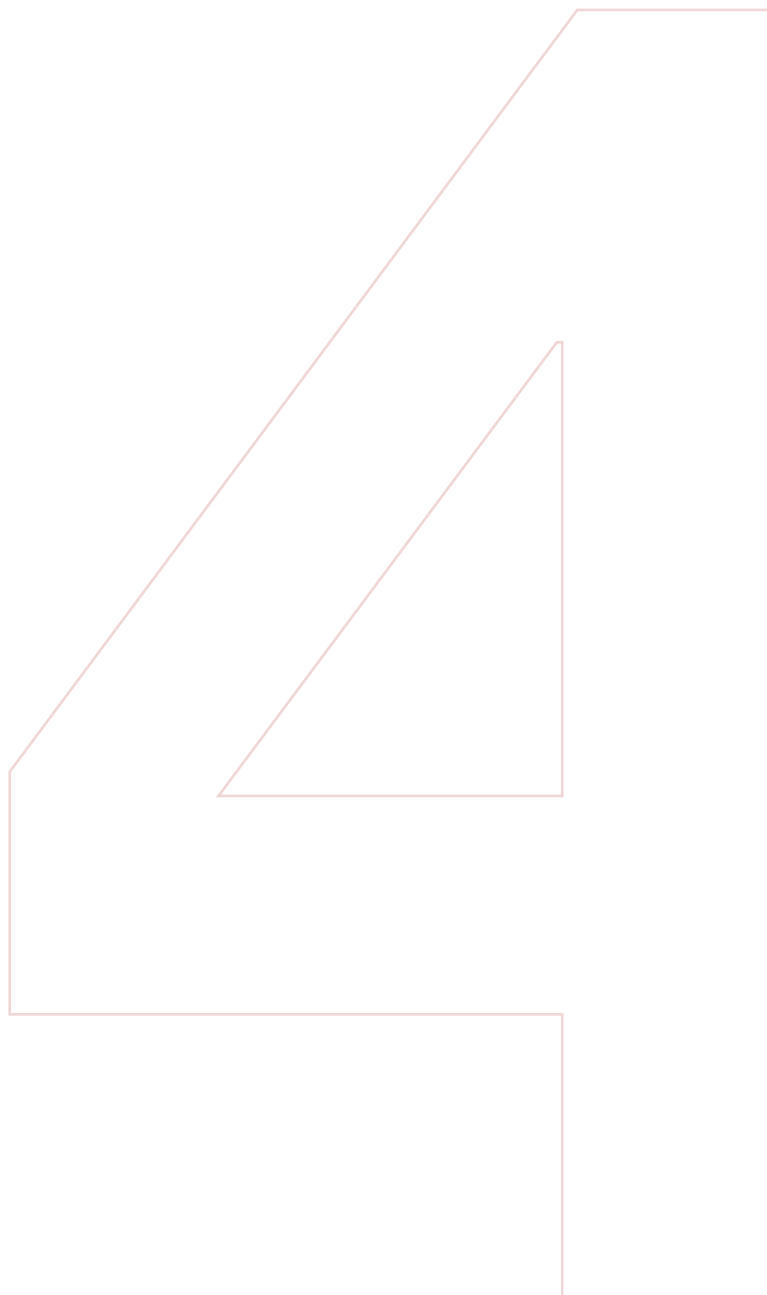
*) zvolenou strategií je myšlena investiční strategie založená na otevřených podílových fondech:

- konzervativní - úrok cca 1%
- vyvážená - úrok cca 4%
- dynamická - úrok cca 8%

***) výnos je od daně osvobozen v případě, že klient neodkoupí podílové listy dříve než za 3 roky, nebo neodkoupí více než 100 000 za kalendářní rok

ZLATÁ PRAVIDLA

Zlatá pravidla jsou shrnutím předchozích kapitol. Jejich dodržování je nezbytné pro správné sestavení finančního plánu.



➔ **Analyzujte portfolio a sestavte finanční plán**

Ve finančním plánu respektujte současné portfolio, jeho slabá a silná místa. Ve finančním plánu vycházejte z priorit a cílů, kterých chcete dosáhnout, zohledněte investiční horizonty, ve kterých chcete cílů dosáhnout, a rovněž vycházejte z ceny investičních cílů.

➔ **Pojištění**

Čím slabší je vaše finanční pozice (vzdálenost od finanční nezávislosti), tím více potřebujete pojištění. Pojištěné osoby, pojistné částky, pojistnou dobu a pojistné produkty odvozujte od důsledků pojistných událostí a finančních možností rodiny.

Preferujte pojištění bez „spoření“, kde přesně víte, kolik za jakou pojistku platíte. Maximalizujte pojistné částky u finančně nejnáročnějších důsledků (například progresivní plnění pro případ těžké invalidity).

Po vytvoření dostatečné finanční rezervy rušte nepotřebná pojištění (např. pracovní neschopnost, drobná připojištění, asistence...). Uvolněné finanční prostředky investujte.

➔ **Dluhy**

Zbavte se „špatných“ dluhů. Dluhy splácejte v pořadí dle jejich úrokové sazby.

➔ **Restrukturalizujte aktiva**

Zbavte se nevýdělečného majetku (termínované vklady, hotovost) a finance použijte zaprvé na splátky „špatných“ dluhů, zadruhé na nákup majetku přinášejícího výnosy (budujte pasivní příjmy, tj. dividendy, nájemné, pravidelné renty). Po dosažení finanční nezávislosti opět restrukturalizujte portfolio – uberte plyn a ještě konzervativněji stabilizujte portfolio.

➔ **Pravidelně investujte**

Odkládejte minimálně 10 % svých příjmů do investic. Nespekulujte, pravidelně investujte, ať se na trhu děje cokoli. Při mimořádných propadech trhů zvyšte své investiční úsilí, neboť je možné, že za lepší cenu už v průběhu života nenakoupíte. Pro dlouhodobé cíle využívejte investice s vysokým očekávaným výnosem (otevřené podílové fondy akciové).

➔ **Životní rezervy**

Rozkládejte finance na operativní (cca 3měsíční rezerva), taktickou (cca 6měsíční rezerva) a strategickou rezervu (rezerva na cca 1–3 roky života). Rezervy diverzifikujte dle likvidity.

➔ **Diverzifikujte portfolio**

Z různých pohledů diverzifikujte portfolio – diverzifikace dle správce, diverzifikace dle likvidity, diverzifikace dle třídy aktiv a investičních nástrojů, diverzifikace dle měn, diverzifikace dle strategií, vaše portfolio bude odolnější vůči výkyvům a panikám na různých trzích.

Investiční příležitosti hodnotěte podle rentability

Jsou-li dvě investice stejně rizikové, vyberte tu s vyšší rentabilitou (samozřejmě při respektování dalších pravidel, například diverzifikace).

➔ **Využívejte finanční páku**

Dobrý dluh vám může pomoci nastartovat akce, které jsou rozumné a časově limitované bez ohledu na vaši současnou hotovost (například zvýšení vzdělání, atraktivní nemovitost atd.).

- ➔ **Odkládejte plnění cílů**
Nežijeme sice proto, abychom šetřili, na druhé straně splnění nevýnosového cíle (například bazénu) v brzkém věku oddaluje dosažení finanční nezávislosti o několik let.

- ➔ **Nevyužívejte drobné investiční příležitosti**
Nestavte své portfolio na nepravděpodobných výhrách, jako je sportka, atd. To vás pravděpodobně za vodu nedostane.

- ➔ **Průběžně vyhledávejte informace**
Konzultujte kroky s odborníky a finančními poradci.

SLOVNÍČEK POJMŮ



Akcie

cenný papír reprezentující podíl na podniku. Majitel akcie je spolumajitelem příslušného podniku.

Anuitní splátka

anuitní splátka je druh splátky úvěru nebo půjčky. Při splácení úvěru je třeba splatit půjčenou částku a smluvené úroky. Anuitní splácení je splácení pravidelnými splátkami, kde každá splátka obsahuje část splacení jistiny a část splacení úroku.

Cenný papír

instrument, který zachycuje majetkové a finanční nároky vůči nějakému subjektu, např. akcie, obligace, podílový list, směnky atd.

Dluhopis (obligace)

cenný papír, reprezentující závazek emitenta splatit určitou částku a určitý úrok. Majitel dluhopisu je věřitelem emitenta. S delší splatností nebo rizikovostí emitenta roste požadovaná riziková prémie nad bezrizikovou sazbu, a tím pádem i kupónová sazba. Vývoj ceny dluhopisů v období před splatností je nepřímo úměrný pohybu úrokových sazeb, tzn. pro majitele dluhopisů je výhodné snižování úrokových sazeb. Dluhopisový (obligační) fond.

Diverzifikace

rozložení investic v portfoliu za účelem rozložení rizika mezi více cenných papírů.

Depozitář

banka, která průběžně kontroluje, zda nákup, prodej a ocenění cenných papírů správcem fondu jsou v souladu se zákonem. Kontroluje také dodržování zákonných i statutem daných investičních limitů.

Emitent

společnost nebo veřejná korporace (např. podniky, banky, stát) vydávající akcie, obligace, podílové listy, popř. jiné druhy cenných papírů.

Finanční majetek

peníze na hotovosti, peníze na bankovních a pojistných produktech, cenné papíry a podobná aktiva.

Investiční riziko

míra pravděpodobnosti, že se sníží hodnota investice. Největší investiční riziko mají akciové fondy, nejmenší naopak fondy peněžního trhu.

Investiční horizont

doba, na kterou je investice plánována. S větším rizikem se investiční horizont prodlužuje, a naopak.

Inflace

růst cenové hladiny. Vede ke znehodnocení reálné hodnoty peněz v čase.

Likvidita

míra rychlosti, při které může být aktivum směřeno za peníze. Čím vyšší likvidita, tím rychleji lze investici proměnit na hotové peníze. Otevřené podílové fondy mají relativně vysokou likviditu. Zákon u nich povoluje maximálně 15 pracovních dnů, v běžné praxi je obvykle možné získat za podílové listy peníze do 5 dnů.

Nefinanční majetek

nefinanční aktiva – hmotný a nehmotný majetek.

Otevřený podílový fond

podílový fond, u kterého není počet podílových listů limitován a podílník má právo na odkoupení svých podílových listů investiční společností za aktuální tržní hodnotu ke dni uplatnění práva na odkup.

Podílník

majitel podílových listů.

Podílový list

cenný papír vyjadřující podíl na majetku fondu. Může být vydán na jméno nebo na doručitele a současně může mít papírovou (listinnou) podobu, nebo dematerializovanou (zaknihovanou) podobu, což je převažující řešení u českých investičních společností. Podílový list musí mít vždy stanovenou svoji jmenovitou hodnotu.

RPSN – roční procentní sazba nákladů

RPSN udává procentuální podíl z dlužné částky, který musí spotřebitel zaplatit za období jednoho roku v souvislosti se splátkami, správou a dalšími výdaji spojenými s čerpáním úvěru.

Volatilita

kolísavost kursu cenného papíru. Čím větší volatilita, tím větší rozpětí, ve kterém kurs kolísá.

ZÁVĚR

Na závěr si připomeňme, že výše uvedené poradenské principy jsou především shrnutím odborných kurzů, které jste již absolvovali.

Na tyto technické (hard) dovednosti, budete posléze navazovat neméně důležitými obchodními (soft) dovednostmi.

A nyní už mi nezbývá než popřát hodně úspěchů,
neboť

**Úspěch je součástí
každého z nás. Stačí jen
najít v sobě k němu cestu.**