

## Vítejte u čtení prvního vydání FINPOS newsletteru.

Pravidelně Vám budeme přinášet zprávy ze společnosti Finpos s.r.o. Na úplný úvod si pojdme krátce naši firmu představit. Zabýváme se rodinným finančním poradenstvím a našim klientům nabízíme služby již šestým rokem. K založení společnosti nás vedla obrovská touha poskytnout klientům finanční plánování srozumitelnou formou a zároveň vytvořit takové zázemí společnosti, ve kterém se kolegové (finanční poradci a jejich nadřízení) budou cítit dobře, budou dostatečně vzdělaní na to, aby uměli posoudit a respektovat práci kolegů, budou se moct profesně rozvíjet, a to vše s profesionální systémovou podporou. S jistou úlevou si dnes můžeme říci, že se nám to daří. Zároveň si ale s velkým respektem uvědomujeme, kolik je před námi ještě práce, stejně jako fakt, že se náš obor velmi rychle vyvíjí a my musíme držet krok. Zde nemáme na mysli pouze nové technologie, ale opět především to, že narůstají potřeby klientů. U nás je klient na prvním místě a my se vždy budeme snažit naplnit jeho očekávání.

A co se budete dozvídat z našeho newsletteru? Budeme Vás podrobně informovat právě o tom, co děláme pro naše klienty/zákazníky, čím se naše firma může pochlubit, co můžeme nabídnout našim poradcům, jaké jim vytváříme zázemí a spoustu dalšího. Chceme být s Vámi v kontaktu na Facebooku, webových stránkách nebo na nově připravovaných stránkách naše3, o kterých se zde také časem dočtete.

V neposlední řadě Vám budeme prostřednictvím tohoto newsletteru přinášet zajímavé informace a různé vychytávky z finančního trhu.



## 1. část - Co se děje v naší rodinné firmě?

### Záznam z jednání - nový Záznam z jednání (ZZJ) nahradil 25.1.2019 Informační povinnost (IP)

V rámci implementace IDD (Insurance Distribution Directive) do zákona č. 170/2018 Sb. Zákon o distribuci pojištění a zajištění jsme byli nuceni změnit protokol, který zaznamenává postup jednání s klientem/zákazníkem před uzavřením smlouvy. IDD bylo vytvořeno z důvodu potřeby zvýšit ochranu spotřebitelů, a tak jsme náš stávající protokol IP museli výrazně upravit. Protože jsme v těchto úpravách viděli i příležitost, jak dělat věci lépe, vznikl nový protokol s názvem ZZJ, který je možné klientům předávat v listinné podobě, ale také jej lze odeslat pouze elektronicky. Změna nám tedy v praxi přinesla to, že záznam z jednání děláme v přehledném intuitivním prostředí našeho systému a následně tiskneme buď jednu stranu formátu A4 (protokol o předání ZZJ) nebo jednu sadu dokumentů, od které však již nepotřebujeme kopie. Ty se totiž ukládají rovnou v našem systému, kde je dále zpracovává backoffice. My se tedy, ani přes snahu zákonodárců, v papírech neutopíme.



### Připravuje se spuštění projektu naše3

Usilovně již několik měsíců pracujeme na projektu naše3 (čtete našetři). Základním stavebním kamenem je vývoj softwaru (kalkulačky), díky níž bude možné velmi rychle a pružně reagovat na požadavky a přání klientů/zákazníků. Klient nadhodí, že by si chtěl např. za dva roky pořídit nový (nebo zánovní) vůz o nějaké hodnotě a my budeme schopni na pár kliknutí nabídnout řešení, ve kterém uvidí, co to bude finančně znamenat a jaké má možnosti. Řešení se mu bude líbit a přijde s dalším požadavkem, tentokrát už trochu zásadnějším. „Potřebovali bychom si pořídit větší byt.“ Poradce opět rychle nasimuluje klientovu situaci a vytvoří řešení. Klient je seznámen s finanční rozvahou a ví, co změna bydlení bude obnášet. Když naši poradci tento počínající vztah s klientem vyhodnotí tak, že spolupráce bude opravdu dlouhodobá a smysluplná z obou stran, může přijít s komplexním řešením rodinného finančního plánu, které vznikne tak, že postupně doplní všechna zbývající témata a vše bude vyřešeno koncepčně v jednom obsáhlém výstupu. Na tuto kalkulačku bude dále navazovat celková správa klienta. Dáváme si jednoduchý, ale často velmi obtížný cíl. Chceme klienty učit hospodařit s jejich příjmy tak, aby se jim dařilo vytvářet majetek. Zní to velmi prostě, ale dovolíme si říci, že takto mnoho našich konkurentů neuvažuje. Usuzujeme tak z jejich práce, na kterou v terénu narážíme. Cross-selling opravdu není to, čím bychom se chtěli prezentovat.

**V REGISU ČNB** došlo (v návaznosti na IDD) k přeregistrování PPZ registrací na registrace VZ.

Již nyní se tedy i v segmentu pojištění lze identifikovat pouze vaším IČ (dříve byla přidělena čísla pro pojišťovací agenty, pojišťovací makléře a podřízené pojišťovací zprostředkovatele aj.). Na základě IČ jsme u ČNB registrovaní již nějakou dobu v roli zprostředkovatelů investic, doplňkového penzijního spoření a spotřebitelských úvěrů.

Došlo tak ke sjednocení registračních čísel. Tyto registrace v našem oboru nahrazují živnostenské oprávnění. Každý občan si může registrace zkontrolovat na adrese: <https://www.finpos.cz/registraceCNB>.



## Něco k našim systémovým nástrojům

### Hypoteční kalkulačka jako skvělý nástroj pro naše úvěrové poradce



Od letošního února používají naši poradci hypoteční kalkulačku. Ta umí spoustu kouzelných věcí, které by jinak museli pracně získávat z kalkulaček jednotlivých bank a jejich metodik. Kromě toho, že jim spočítá úvěrové splátky u bank s těmi nejnižšími úrokovými sazbami, tak jim i propočítá bonitu a to jak u klientů zaměstnanců, tak i u OSVČ. Příjem z podnikání zjistí pomocí zadání několika málo řádků z daňového přiznání. Pokud klient

uplatňuje výdaj paušálem nebo má zajímavý obrat, tak i to umí propočítat a zohlednit. Co bychom chtěli v kalkulačce určitě vyzdvihnout, tak jsou to porovnané metodiky nejenom bank, ale i stavebních spořitelny, kde lze velice rychle dohledat požadovanou informaci. Poradcům takto výrazně zrychlujeme a zjednodušujeme jejich práci.

### Uzavřít nejvýhodnější pojištění motorových vozidel a majetku u nás během pár minut

Již v loňském roce jsme našim poradcům zpřístupnili online srovnávač pro pojištění motorových vozidel a pojištění majetku. U motorových vozidel mohou pojistit osobní automobily, motocykly a užitkové automobily. Aplikace je propojena s databází ČKP, proto poradci nemusí řešit, kolik má klient bonusů či pojistných událostí. Vše jim srovnávač pohlídá a spočítá. Kromě Generali pojišťovny, se kterou nyní vyjednáваме podmínky, mohou srovnávat prakticky všechny důležité pojišťovny na trhu. U majetku jim online aplikace porovná nabídky pojišťoven ČSOB, Kooperativa, ČPP, AXA a Direct. Zde bych vyzdvihl propojení s povodňovými mapami, které podle zadané adresy přesně zjistí povodňovou zónu. Poradcům tak odpadá toto dohledávání na jiných serverech.

## O výlukách v životním pojištění víme ještě před sjednáním smlouvy

V dubnu tohoto roku jsme spustili elektronické porovnání životních pojišťoven. To je zaměřeno na kvalitu vyplácení škodních událostí a počty výjimek pojišťoven. Věnujeme se těm nejdůležitějším rizikům, jako je smrt, invalidita, vážná onemocnění, trvalé následky úrazu a pracovní neschopnost. Najdeme zde zajímavé informace, například zda může pojišťovna dané riziko vypovědět, zda může jednostranně změnit pojistné podmínky nebo jestli poskytne pojišťovna pojistné plnění za riziko v souvislosti s terorismem. Víme i to, zda bude plnit při požití alkoholu nebo za nějaký zdravotní problém, který klientovi vznikl před počátkem pojištění.

## 2. část - S čím zajímavým přišli na trh finanční partneři

### MetLife přebírá čekací doby od konkurence

Pojišťovna MetLife přišla na trh s velice zajímavou novinkou. Přebírá čekací doby od konkurence. Týká se to rizik invalidita, závažná onemocnění, karcinom in situ, hospitalizace, chirurgický zákrok a závažné komplikace cukrovky. Čekací doba u převáděné pojišťovny již musí být odžítá a dané připojištění (nebo smlouva) u druhé pojišťovny musí být zrušeno. MetLife se tak přidala k pojišťovně Generali, která to u rizika invalidity umí již delší dobu. Pro klienty má toto rozhodnutí velmi pozitivní dopad v případě potřeby radikální změny životního pojištění.



### Kooperativa - Flexi v rizikové variantě s akcí 2x víc v případě invalidity 3. stupně

Od 1. dubna pojišťovna spustila novinku - FLEXI v "čistě" rizikové variantě. Investiční varianta i nadále zůstává v platnosti. S tím souvisí i akce, která běží od dubna do konce června. Klientovi vyplatí dvojnásobek pojistné částky, max. 1 mil. korun v případě, že se stane invalidním ve 3. stupni z důvodu nemoci i úrazu. U autonehody se vyplácí dokonce trojnásobné plnění až 2 mil. Kč. Minimální PČ musí být 100.000 Kč s konstantní nebo klesající PČ.



## Czech Fund jako lék proti výkyvům na akciovém nebo dluhopisovém trhu?

Nechcete být závislí jen na akciovém a dluhopisovém trhu? Můžete investovat do komerčních nemovitostí na území ČR prostřednictvím fondu CZECH FUND. Jak to funguje? Klienti investují do již existujících komerčních nemovitostí, ve kterých jsou nasmlouvány dlouhodobé nájemní smlouvy s pravidelným výnosem. V roce 2018 si klienti přišli na zhodnocení 4,43 % a od založení fondu činí výnos pěkných 15,36 %. Tyto výnosy sice nezaručují výnosy budoucí, ale i pro následující rok se dá předpokládat zhodnocení 4-5 %. Nám osobně je velmi sympatické, že se jedná o nemovitosti, které provozují společnosti běžného spotřebitelského trhu. V prostorách této finanční skupiny najdete značky PENNY, BILLA, ALBERT, JYSK, DECATHLON, OBI atd.



## 3. část - Vychytávky aneb informace, které je dobré vědět

### Víte, jak je to s dodaněním zrušených či převedených smluv životního pojištění?

Varianty, které mohou v souvislostech se zrušením či změnou smlouvy nastat:

a) V případě, že klient ukončí smlouvu bez návazné daňově uznatelné smlouvy, je nutné dodanit veškeré platby 10 let zpětně bez omezení (například pokud smlouvu ukončí v roce 2020 - dodaňuje do roku 2010).

b) Pokud klient smlouvu ukončí, ale na ni přímo navazuje nová, daňově uznatelná, klient může převést peníze na ni a dodaňovat nemusí.

c) Jestliže klient provádí pouze změnu daňové uznatelnosti, je při výběru důležité, zda má nebo nemá na smlouvě příspěvek zaměstnavatele. Dle zákona klient dodaní veškeré platby 10 let zpětně, maximálně však do 1. 1. 2015, ale příspěvek zaměstnavatele se dodaňuje neomezeně. Platby od zaměstnavatele připsané k 31.12.2014 zdaní pojišťovna (vyplatí plnění - odkupné snížené o daň). Příspěvky zaměstnavatele připsané od 1. 1. 2015 si klient daní sám.



## Víte, které pojišťovny umožní havarijně pojistit veteránská vozidla?

Není jich moc, umí to pouze Kooperativa, Direct a Česká pojišťovna.



## Víte, které pojišťovny umí zaplatit veterinární náklady za psa a kočku?



V tomto se můžete obrátit na Direct a Českou pojišťovnu, které pojistí obě zvířata. Česká podnikatelská pojišťovna vám bude umět pojistit jen psa a žádná další pojišťovna v ČR pojištění zájmových zvířat nenabízí.

## 4. část - Monitorujeme pro Vás finanční trh

### Účelně vynaložené náklady

*Došlo k průlomovému rozhodnutí ČNB o tom, co si mohou banky účtovat za doplacení hypotéky.*

Česká národní banka vydala 7.3.2019 na svých stránkách stanovisko, jaké náklady mohou banky účtovat za předčasné splacení spotřebitelského úvěru na bydlení. Doposud, podle nového zákona platného od prosince 2016, si za doplacení hypotéky mohly banky účtovat tzv. „účelně vynaložené náklady“. Výjimkou jsou situace, kdy podle zákona může klient úvěr doplatit zdarma. To platí v případech, kdy dojde u klienta k výraznému snížení schopnosti splácet, u pojistného plnění z pojištění nemovitosti nebo na konci fixace. Stejně tak může klient zdarma doplatit až 25 % z celkové výše úvěru jednou za rok. Při prodeji nemovitosti nesmí banka klientovi načítovat více než 1 %, max. 50.000 Kč za

podmínky, že splácení úvěru trvá alespoň 24 měsíců. Co ale v ostatních případech, kdy klient vydělá, zdědí či vyhraje více peněz a řekne si, že chce doplatit hypotéku ihned? Potom přichází na řadu právě to zmíněné účtování účelně vynaložených nákladů. A co že tento pojem vůbec znamená? Do položky účelně vynaložené náklady si banky doposud účtovaly kdeco. Například **ušlé úrokové**



**výnosy poskytovatele** po předčasném splacení spotřebitelského úvěru na bydlení nebo **úrokové náklady poskytovatele z jeho dluhů**. Dokonce do toho zahrnovaly i **provizi vyplacenou poskytovatelem poradci za zprostředkování spotřebitelského úvěru na bydlení**.

*Tomu by ale měl být konec!*

**Podle výkladu ČNB mohou banky klientům účtovat pouze tzv. věcně nutné náklady spojené s předčasným ukončením smlouvy, jejichž výše je zároveň odůvodněná. Jedná se zejména o administrativní náklady.** Typicky tedy poměrné náklady na zaměstnance – plat zaměstnance, který zpracovává žádost o předčasné splacení, poplatky za katastr nemovitostí, poštovné, náklady na tisk a kopírování dokumentů, telefonní poplatky či spotřebované kancelářské potřeby. Může se jednat i o poplatky na

případné notářské úkony, které si předčasné splacení vyžádalo.

*Co na to banky?*

Banky zatím mlčí a „perou“ se s nově vzniklou situací. Je tedy otázkou, co bude dál. Budou banky i nadále preferovat delší fixace, když jim klient může kdykoliv odejít a nezaplatí jim ušlé úroky nebo zdraží kvůli tomu hypotéky či omezí nabízené benefity? K tomu si ještě připočítejme ve vzduchu visící zvýšení základní, takzvané dvoutýdenní, repo sazby ze strany ČNB. Co nás tedy čeká? Je reálné, aby se na konci roku pohybovala úroková sazba mezi 3,5 % až 4 % p.a.? Současný vývoj nám ukazuje, že je to velice pravděpodobné.

Proto svoje rozhodnutí financovat bydlení neodkládejte... jak říká jedno známé přísloví: „*Co můžeš udělat dnes, neodkládej na zítřek.*“

Použitý zdroj: [https://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/tiskove\\_zpravy\\_cnb/2019/20190307\\_ucelne\\_vynalozene\\_naklady.html](https://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/tiskove_zpravy_cnb/2019/20190307_ucelne_vynalozene_naklady.html)

## Je výhodnější rizikové nebo investiční životní pojištění



### Je lepší klientovi sjednat rizikové nebo investiční životní pojištění?

Investiční životní pojištění má bezesporu delší historii a díky své komerci je mezi klienty i více „profláknuté“. Rizikové životní pojištění zas občas mile překvapí svou jednoduchostí a cenou.

Než začneme, je nutno podotknout, že obě varianty jsou tu především proto, aby nás chránily.

### Co je vůbec ukryto v investičním životním pojištění?

Je konstruováno tak, že zčásti vykrývá pojistná rizika a zčásti zde klient zhodnocuje peníze, jedná se o tzv. rezervotvornou složku. Většina pojišťoven nabízí na výběr několik fondů či strategií, ale určitě se to nemůže rovnat nabídkám investičních společností. Díky poplatkům, které do toho



vstupují (a nejsou rozhodně malé) a díky zdanění zisku při výplatě, se vidina nadstandardního zisku mnohdy rozplývá.

Z hlediska investice se jedná o jeden z nejdražších produktů na trhu. Navíc oproti podílovým fondům zde klient nemá vždy dobrý přehled o tom, jak s investicí pojišťovna pracuje (kolik volných prostředků a kde přesně je

pojišťovna nechává zhodnotit). Produkt se tedy stává dosti neprůhledným. Na druhou stranu je ale potřeba říci, že za dobu, co je investiční životní pojištění na trhu, svoje produkty pojišťovny docela „vyšperkovaly“. Rezervotvorné části snížily na pro ně akceptovatelná minima a nabízená připojištění zdokonalily. Zavedly některá nová rizika, např. trvalé následky nemoci, speciální připojištění závažných nemocí, připojištění chirurgického zákroku nebo se můžeme setkat s tím, že klientovi zaplatí několik dnů pobytu v lázních. Také ustoupily od některých výluk. Zmínit můžeme například teroristické útoky nebo psychické poruchy. To však platí i pro mnohá riziková životní pojištění. Další výhodou tohoto pojištění je bezesporu možnost uplatňovat si daňové úlevy ze zaplacených plateb nebo si nechat od zaměstnavatele na investiční životní pojištění přispívat. Pokud máte „bohatého“ zaměstnavatele, tak může přispívat dle zákona až 50.000 Kč ročně. To však platí pouze při splnění zákonem daných podmínek. Pojistná smlouva musí být uzavřená minimálně na 5 let a minimálně do 60 let věku pojištěného. Po celou dobu nelze tyto peníze z účtu vybrat. Pokud by tak klient učinil, tak je musí dodat. Pokud by klient změnil zaměstnání nebo mu zaměstnavatel přestal přispívat, tak musí tuto platbu sám nahradit nebo dodatkem upravit pojistnou smlouvu.

## A v jaké kondici je dnes rizikové životní pojištění?

Jak je z názvu patrné, toto pojištění je zaměřeno na ochranu rizik spojených s lidským životem (úraz, nemoc, invalidita, pracovní neschopnost, závažná onemocnění, úmrtí...) a je tedy bez rezervotvorné složky. Když nedojde k pojistné události, nebudete mít z této pojistky žádné peníze. Ani za rok, ani za dvacet let. I tak se poslední dobou dostává tento druh pojištění čím dál více do popředí.



Co je důvodem? Klienti ho mají rádi pro větší transparentnost a poradci od 1. 12. 2018 pro snazší sjednání. Za to může zkratka „IDD“. Jedná se o nové požadavky zákona o distribuci pojištění. S ohledem na nové požadavky IDD je zde nastaven jednodušší proces sjednání.



U investičního životního pojištění je třeba poskytnout klientovi radu a s tím je spojené zkoumání požadavků (např. investiční profil), vypracování analýzy a na základě toho je třeba vybrat nejvhodnější produkt. S tím souvisí i mnohem větší papírování. Tohle všechno u rizikového pojištění odpadá. Také je třeba říci, že u tohoto pojištění klient nic neinvestuje, veškeré peníze jdou na úhradu vybraných rizik. Peníze, které si chce spořit, může využít v jiném a zajímavějším produktu, například pravidelně investovat přes podílové fondy. Tato investice bude pro něj mnohem průhlednější, protože od investiční společnosti dostane přístup ke svému investičnímu účtu, na který se může kdykoliv podívat. Také bude dostávat pravidelné výpisy a pravděpodobně bude investice i výnosnější, protože odpadnou některé náklady. Rizikové životní pojištění se tak může plně věnovat tomu, proč vůbec pojištění vzniklo. Ochránit klienta před nenadálými a nepříjemnými událostmi. Oproti investičnímu životnímu pojištění do rizikového životního pojištění nemůže přispívat zaměstnavatel a klient si nemůže uplatňovat daňové odečty, a to právě z toho důvodu, že chybí rezervotvorná složka. Daňovou uznatelnost lze obecně vnímat jako podporu od státu k ukládání finančních prostředků za účelem vytváření rezervy do důchodového věku, a proto zde není.

### Co si tedy vybrat?

Můžeme se bavit o tom, že z hlediska příspěvku zaměstnavatele nebo daňové uznatelnosti bude lepší investiční životní pojištění, naopak z hlediska jednoduššího



sjednání bude lepší rizikové životní pojištění.

Podle mého názoru jsou rozhodujícím kritériem pojistné podmínky. Ty určují kvalitu daného produktu a hlavně určují, kdy bude nebo nebude klientovi plněno... vždyť přece kvůli tomu si to klient sjednává nebo ne? Faktem současného pojistného trhu s životním pojištěním bohužel zůstává, že pojišťovny často ve variantách rizikového životního pojištění nenabízejí shodnou pojistnou ochranu jako v rizikovém životním pojištění (IŽP nabízí často širší rozsah krytí). Také stále dochází k případům, kdy je měsíční platba klienta při sjednání stejné pojistné ochrany v investičním životním pojištění nižší nebo shodná jako v rizikovém životním pojištění. Logickým krokem potom je, že si raději zvolíte investiční životní pojištění, které vlastně nepotřebujete a nechcete, ale je to levnější, a ještě možná něco časem od pojišťovny dostanete.

*Petr Motáček – metodik, analytik*



**finpos**  
realitní kancelář

Chcete **prodat** nebo **koupit nemovitost**?  
Jsme tu pro Vás!

- Poskytujeme kompletní servis v realitách
- Vždy hledáme individuální řešení dle Vašich potřeb

**V nemovitostech jsme jako doma ...**

☎ 770 129 770 ✉ [centrala@rkfinpos.cz](mailto:centrala@rkfinpos.cz) [www.rkfinpos.cz](http://www.rkfinpos.cz)

**PROPOJENÍ REALIT A FINANČÍ POD JEDNOU STŘECHOU.**  
Centrálu máme v Benešově: Hodějovského 541, Benešov, 256 01 (kousek od Bejkárny)  
a navštívit nás můžete každý den od 8:00 do 17:00.

☎ 777 107 717 ✉ [info@finpos.cz](mailto:info@finpos.cz) [www.finpos.cz](http://www.finpos.cz)



RADÍME, VŽDY V ZÁJMU KLIENTA,

CHRÁNÍME, VAŠE PŘÍJMY,



I V PENZI, MŮŽETE BÝT SPOKOJENI,

POMÁHÁME, VAŠIM FINANČÍM RŮST



**finpos** rodinné finanční poradenství

vydává: ©Finpos s.r.o.

Hodějovského 541, 256 01 Benešov

autoři článků: Petr Motáček – metodik, analytik, Jan Walter – obchodní ředitel

korektura: Jana Dobiášová

grafické zpracování: Jana Dobiášová