

**Univerzita Pardubice**  
**Fakulta ekonomicko-správní**  
**Ústav ekonomiky a managementu**

**Možnosti finančního poradenství pro začínajícího poradce**

**Bc. Václav Ježek**

**Diplomová práce**

**2014**

Univerzita Pardubice  
Fakulta ekonomicko-správní  
Akademický rok: 2013/2014

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Václav Ježek**  
Osobní číslo: **E12507**  
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Ekonomika a management podniku**  
Název tématu: **Možnosti finančního poradenství pro začínajícího poradce**  
Zadávací katedra: **Ústav podnikové ekonomiky a managementu**

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

Cílem je vymezení institucí finančního trhu a možnost kariéry ve finančním poradenství.

Zásady:

- Definice finančního trhu včetně institucí, které na něm působí.
- Poradenské společnosti na českém finančním trhu.
- Charakteristika vybrané společnosti.
- Vyhodnocení kariérních možností ve vybrané společnosti.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

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

Seznam odborné literatury:

ALLEN, F., YAGO, G. Financing the future: market-based innovations for growth. Vyd. 1. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Education, c2010, viii, 241 p. *Ekonomie* (Key Publishing). ISBN 01-370-1127-X.

JÍLEK, J. Finanční trhy a investování. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 648 s. ISBN 978-80-247-1653-4.

MÜHLEISEN, S., OBERHUBER, N.[přeložila MICHŇOVÁ,I.]. Komunikační a jiné měkké dovednosti: soft skills v praxi. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, xviii, 414 s. *Beckovy ekonomické učebnice*. ISBN 978-802-4726-625.

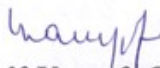
POLOUČEK, S., YAGO, G. Peníze, banky, finanční trhy: market-based innovations for growth. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2009, xviii, 414 s. *Beckovy ekonomické učebnice*. ISBN 978-80-7400-152-9.

REJNUŠ, O. Finanční trhy: systematický přehled základní ekonomické problematiky. 3., rozš. vyd. Ostrava: Key Publishing, 2011, 689 s. *Ekonomie* (Key Publishing). ISBN 978-80-7418-128-3.

SVOBODA, M. Jak ovládnout trhy: discount, bonus. Vyd. 1. Brno: CP Books, 2005, vi, 124 s. *Ekonomie* (Key Publishing). ISBN 80-251-0763-9.

ŠIMKOVÁ, E. Základy ekonomie: systematický přehled základní ekonomické problematiky. Vyd. 1. Hradec Králové: Gaudeamus, 2004, 106 s. ISBN 80-704-1690-4.

Vedoucí diplomové práce:

  
doc. Ing. Rudolf Kampf, CSc.

Ústav podnikové ekonomiky a managementu

Datum zadání diplomové práce: **1. října 2013**

Termín odevzdání diplomové práce: **30. dubna 2014**



doc. Ing. Renáta Myšková, Ph.D.  
děkanka

L.S.



doc. Ing. Marcela Kožená, Ph.D.  
vedoucí ústavu

V Pardubicích dne 1. října 2013

## **Prohlášení autora:**

Prohlašuji:

Tuto práci jsem vypracoval samostatně. Veškeré literární prameny a informace, které jsem v práci využil, jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Byl jsem seznámen s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., autorský zákon, zejména se skutečností, že Univerzita Pardubice má právo na uzavření licenční smlouvy o užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 autorského zákona, a s tím, že pokud dojde k užití této práce mnou nebo bude poskytnuta licence o užití jinému subjektu, je Univerzita Pardubice oprávněna ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to podle okolností až do jejich skutečné výše.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v Univerzitní knihovně Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne 30. 4. 2014

Bc. Václav Ježek

## **Poděkování**

Na tomto místě bych rád poděkoval především svému vedoucímu diplomové práce, panu doc. Ing. Rudolfu Kampfovi, CSc., za jeho odbornou pomoc a cenné rady, které mi pomohly při zpracování této diplomové práce.

Dále bych rád poděkoval všem, kteří mě při mém snažení podporovali. Zejména pak své rodině a přítelkyni.

## **ANOTACE**

*V úvodní části je tato diplomová práce zaměřena na vymezení finančního trhu a jeho funkcí. Jsou zde uvedeny také instituce, které na území ČR působí. Teoretická část je ukončena vyčleněním a charakterizováním nejvýznamnějších finančně-poradenských společností, které se na finančním trhu v rámci ČR pohybují. Druhá část je praktická. Jsou zde uvedeny informace o společnosti OVB Allfinanz a.s., její historie, poskytované služby a v neposlední řadě také partneři. Následuje rozbor kariérních možností v rámci společnosti a na závěr vyhodnocení dotazníkového šetření.*

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

*Finanční trh, OVB Allfinanz a.s., kariéra, finanční poradenství*

## **TITLE**

The possibilities of financial advice for aspiring counselor

## **ANNOTATION**

*The first part of this thesis is focused on defining the financial market and functions. The section also includes institutions that operate in the Czech Republic. In the end of theoretical part, there are the most important financial and consulting companies in the financial market in the Czech Republic. The second part is practical. It provides information about OVB Allfinanz a.s., its history, services and partners. The following analysis of career opportunities in the company and the very last topic is evaluation of the survey.*

## **KEYWORDS**

*Financial market, OVB Allfinanz a.s., career, financial advice*

# OBSAH

<b>ÚVOD.....</b>	<b>12</b>
<b><u>1. FINANČNÍ TRH.....</u></b>	<b><u>14</u></b>
1.1 TEORIE FINANČNÍCH TRHŮ .....	15
1.1.1 HISTORICKÝ VÝVOJ PENĚŽ .....	16
1.1.2 FINANČNÍ SYSTÉM A JEHO FUNKCE .....	16
1.1.3 TYPY FINANČNÍCH TRANSAKCÍ .....	18
<b><u>2. INSTITUCE PŮSOBÍCÍ NA FINANČNÍM TRHU .....</u></b>	<b><u>21</u></b>
2.1 OBCHODNÍ BANKY .....	21
2.1.1 BANKOVNÍ SYSTÉM.....	22
2.1.2 FUNKCE OBCHODNÍCH BANK .....	23
2.2 NEBANKOVNÍ SPOŘITELNÍ INSTITUCE .....	24
2.2.1 SPOŘITELNÍ A ÚVĚRNÍ DRUŽSTVA .....	24
2.2.2 OSTATNÍ DRUHY NEBANKOVNÍCH SPOŘITELNÍCH INSTITUCÍ.....	25
2.3 POJIŠŤOVACÍ INSTITUCE .....	25
2.3.1 POJIŠŤOVNY.....	25
2.3.2 ZAJIŠŤOVNY .....	27
2.4 INSTITUCE KOLEKTIVNÍHO INVESTOVÁNÍ .....	27
2.4.1 INVESTIČNÍ FONDY .....	28
2.4.2 INVESTIČNÍ SPOLEČNOSTI.....	30
2.5 PENZIJNÍ FONDY .....	30
2.5.1 PENZIJNÍ POJIŠTĚNÍ .....	30
2.5.2 PENZIJNÍ PŘIPOJIŠTĚNÍ .....	31
2.6 BURZY A ORGANIZOVANÉ MIMOBURZOVNÍ TRHY .....	31
2.7 OSTATNÍ SUBJEKTY FINANČNÍHO TRHU .....	32
2.7.1 DALŠÍ DRUHY LICENCOVANÝCH SUBJEKTŮ INSTITUCIONÁLNÍHO CHARAKTERU.....	32
2.7.2 SUBJEKTY ZŘIZOVANÉ STÁTEM.....	33
<b><u>3. VÝZNAMNÉ PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI NA ČESKÉM TRHU .....</u></b>	<b><u>35</u></b>
3.1 PARTNERS FINANCIAL SERVICES, A.S. ....	37
3.2 BROKER CONSULTING, A.S. ....	39
3.3 FINCENTRUM A.S.....	39
3.4 OVB ALLFINANZ A.S. ....	40
<b><u>4. OVB ALLFINANZ A.S.....</u></b>	<b><u>41</u></b>

<b>4.1</b>	<b>OBECNÉ INFORMACE O SPOLEČNOSTI</b> .....	<b>41</b>
<b>4.2</b>	<b>HISTORIE SPOLEČNOSTI</b> .....	<b>41</b>
<b>4.3</b>	<b>POSKYTOVANÉ SLUŽBY</b> .....	<b>42</b>
4.3.1	STRUKTURA PRODUKCE OVB ALLFINANZ A.S. ....	43
4.3.2	VÝVOJ POČTU KLIENTŮ.....	46
4.3.3	PARTNEŘI SPOLEČNOSTI OVB ALLFINANZ A.S. V RÁMCI ČR.....	47
<b>4.4</b>	<b>KARIÉRNÍ MOŽNOSTI VE SPOLEČNOSTI</b> .....	<b>50</b>
4.4.1	PŘEDPOKLADY PŘIJETÍ.....	50
4.4.2	VNITŘNÍ ORGANIZACE POZIC .....	51
4.4.3	POSTUP SPOLEČNOSTÍ OVB ALLFINANZ A.S. ....	56
4.4.4	FINANČNÍ MOŽNOSTI .....	56
4.4.5	ROZVOJOVÉ AKTIVITY PRACOVNÍKŮ .....	64
<b>5.</b>	<b><u>DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ</u></b> .....	<b>66</b>
5.1	OBECNÉ ÚDAJE O DOTAZNÍKU .....	66
5.2	ZPRACOVÁNÍ VÝSLEDKŮ DOTAZNÍKU.....	66
	<b><u>FORMULACE ZÁVĚRŮ</u></b> .....	<b>73</b>
	<b><u>LITERATURA</u></b> .....	<b>75</b>
	<b><u>SEZNAM PŘÍLOH</u></b> .....	<b>78</b>

## SEZNAM TABULEK

Tab. 1: Počty vázaných zástupců a podřízených pojišťovacích zprostředkovatelů v ČR.....	36
Tab. 2: Společnost Partners v číslech.....	38
Tab. 3: Výdělký jednotlivých pozic.....	56
Tab. 4: Výdělek R1.....	57
Tab. 5: Výdělek R2.....	57
Tab. 6: Porovnání výplaty na pozicích R3-GA 2. Stupně.....	58
Tab. 7: Výdělek obchodního vedoucího.....	59
Tab. 8: Výdělek oblastního vedoucího.....	60
Tab. 9: Výdělek oblastního ředitele.....	61
Tab. 10: Výdělek regionálního ředitele.....	62
Tab. 11: Výdělek zemského ředitele.....	63

## SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1 - Členění finančního trhu.....	14
Obr. 2 - Největší finančně poradenské instituce v ČR podle VZ.....	37
Obr. 3 - Logo společnosti Partners.....	38
Obr. 4 - Logo společnosti Broker consulting a.s.....	39
Obr. 5 - Logo společnosti Fincentrum a.s.....	39
Obr. 6 - Logo společnosti OVB Allfinanz a.s.....	41
Obr. 7 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2008.....	43
Obr. 8 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2009.....	44
Obr. 9 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2010.....	44
Obr. 10 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2011.....	45
Obr. 11 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2012.....	45
Obr. 12 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. 2008 - 2012.....	46
Obr. 13 - Vývoj počtu klientů společnosti OVB Allfinanz a.s. 2005 - 2012.....	46
Obr. 14 - Procentuální znázornění pozic ve společnosti OVB Allfinanz a.s. k 1.1.2014.....	55
Obr. 15 - Struktura obchodního vedoucího.....	58
Obr. 16 - Struktura oblastního vedoucího.....	59
Obr. 17 - Struktura oblastního ředitele.....	60
Obr. 18 - Struktura regionálního ředitele.....	61
Obr. 19 - Struktura zemského ředitele.....	63
Obr. 20 - Návratnost dotazníků.....	66
Obr. 21 - Pohlaví respondentů.....	67
Obr. 22 - Věkové rozložení.....	67
Obr. 23 - Názor na finanční poradenství.....	68
Obr. 24 - Reakce na telefonát cizího poradce z finančně-poradenské společnosti.....	68
Obr. 25 - Ochota změnit stávající produkt při výhodnějších podmínkách u cizího poradce.....	69
Obr. 26 - Reakce na telefonát poradce, kterého znám.....	69

Obr. 27 - Ochota změnit stávající produkt při výhodnějších podmínkách u známého poradce.....	70
Obr. 28 - Životní pojištění .....	70
Obr. 29 - Místo uzavření životního pojištění.....	71
Obr. 30 - Měsíční platba na životní pojištění .....	71
Obr. 31 - Vhodnost ŽP dle klientů .....	72

## SEZNAM ZKRATEK

AFIZ	asociace finančních zprostředkovatelů a poradců České republiky
a.s.	akciová společnost
BJ	bankovní jednotka
CB	centrální banka
CP	cenný papír
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
FO	fyzická osoba
GA	generální agent
IČ	identifikační číslo
KB	Komerční banka
Kč	Korun českých
mil.	milion
mld.	miliarda
OR	obchodní rejstřík
OVB	Objektive Vermögensberatung
PO	právnícká osoba
PPZ	podřízený pojišťovací zprostředkovatel
spol.	společnost
USA	Spojené státy americké
USF	Unie společností finančního zprostředkování a poradenství
VZ	vázaný zástupce
ZK	základní kapitál
ŽL	živnostenský list
ŽP	životní pojištění

# ÚVOD

Tato diplomová práce je primárně zaměřena na možnosti finančního poradenství z pohledu začínajícího poradce ve společnosti OVB Allfinanz a.s., která v současné době patří k těm nejpřednějším a nejdynamičtěji se rozvíjejícím poradenským společnostem v ČR.

Vzhledem k tomu, že společnost OVB Allfinanz a.s. patří v ČR k těm nejpřednějším, je právě tato společnost ohniskem zájmu této diplomové práce, nicméně jsou zde zohledněny i další poradenské společnosti, které na finančním trhu figurují. Úkolem je zmapovat a objasnit, na jakém principu firma tohoto typu pracuje, jaké nabízí kariérní a finanční možnosti pro své pracovníky, ale také jakou funkci a význam mají její služby pro běžného občana.

S ohledem na skutečnost, že finanční poradce je postavou, pohybující se na finančním trhu a je v těsném kontaktu s finančními institucemi finančního trhu, jejichž produkty právě v oblasti finančního poradenství hrají nemalou roli, je nezbytné zabývat se v teoretické části jak stručnou teorií finančního trhu, tak již zmiňovanými finančními institucemi, které na finančním trhu působí. Je zřejmé, že mezi danou finanční institucí finančního trhu a finančně-poradenskou společností panuje jistý symbiotický vztah. Tento vztah je založený na šíření a prodeji produktů dané finanční instituce na straně jedné a finančním ohodnocení za uzavřené smlouvy ve prospěch poradenské společnosti na straně druhé. Proto je další nedílnou součástí teoretické části vymezení produktů, které finanční instituce nabízí.

Praktická část diplomové práce se skládá ze dvou hlavních celků. První z celků má za úkol již konkrétně vymezit finančně-poradenskou společnost OVB Allfinanz a.s., přičemž zřetel je zde brán mimo jiné na historii společnosti, poskytované služby a především také na samotnou strukturu a fungování dané společnosti. Majoritní část je zaměřena na zařazení začínajícího finančního poradce do systému společnosti, a to včetně jeho kariérních a finančních možností.

Druhý celek je věnován dotazníkovému šetření, které je zaměřeno na problematiku týkající se přehledu o domácích financích a finančních produktech, především pak životního pojištění, které běžný občan má nebo se chystá zakoupit, ale také však na pohled českého občana na finančně-poradenské služby a vše s tím spojené. Dá se tedy říci, že celá praktická část

je zaměřena na vztah "finanční poradce - klient," kde se v první části zabývá právě finančním poradenstvím a finančními produkty z hlediska finančně-poradenské společnosti a finančního poradce (konkrétně společnosti OVB Allfinanz a.s.) a v druhé pohledu českého občana na finanční poradenství.

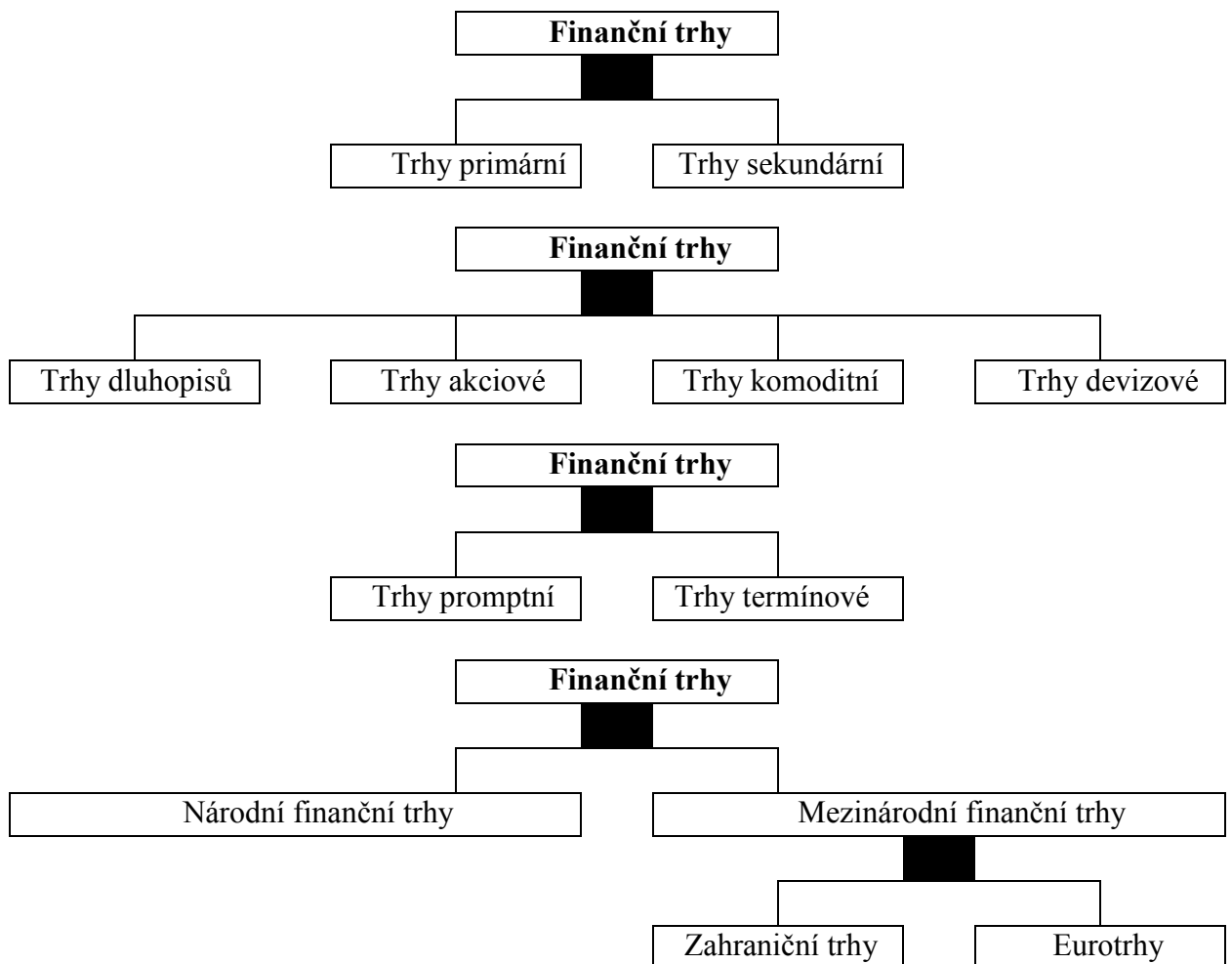
Cílem této diplomové práce je tedy v teoretické části charakterizovat finanční trh a instituce, které na něm figurují, včetně jejich produktů. Dále pak vymezit nejdůležitější finančně-poradenské společnosti.

Záměrem praktické části je charakteristika společnosti OVB Allfinanz a.s. včetně její struktury, fungování a hlavně možností, které nabízí pro začínajícího finančního poradce.

Na toto navazuje dotazníkové šetření, které má odkrýt pohled českých domácností na finančně poradenské společnosti a služby s nimi spojené se závěrem, co daný pohled znamená pro začínajícího poradce.

# 1. FINANČNÍ TRH

Finanční trh je místo, kde můžeme investovat své úspory či volné peněžní prostředky (individuálně nebo kolektivně), a to jak v tuzemsku, tak i v zahraničí. Finanční instituce bankovního nebo nebankovního rázu poskytují na těchto trzích podporu pro obchody mezi investory, kteří zde nabízejí svůj volný finanční kapitál, a protistranami, které se o něj ucházejí. [22]



**Obr. 1 - Členění finančního trhu**

*Zdroj: Převzato a upraveno podle [14, str. 210]*

Čtyřmi hlavními kategoriemi finančního trhu jsou trhy dluhový, akciový, komoditní a měnový. Dluhový trh představuje trh s dluhovými finančními nástroji. Tyto nástroje mají většinou určitou splatnost. Jedna strana zde je věřitelem, druhá dlužníkem. Trh akciový je spojen s kapitálovými finančními nástroji neboli nástroji s teoreticky nekonečnou

splatností. Akcie existují tak dlouho, dokud nedojde k zániku akciové společnosti, např. bankrotem. Komoditní trh se zařazuje do finančního trhu pouze v případě, že jde o trh s cennými kovy. Komoditní trh představuje trh dluhový či akciový v cizích měnách. Někde se za měnu považuje i zlato. [7]

## 1.1 Teorie finančních trhů

Peněžní prostředky mohou potřebovat nejen jednotlivci, ale také firmy či stát. Firmy mohou potřebovat finanční prostředky, např. na zavedení svých nových výrobků na trh, popř. na modernizaci výroby. Místní správa může finanční prostředky potřebovat k výstavbě nových nemocnic, opravě komunikací či školních zařízení.

Jak již bylo řečeno, peněžní prostředky mohou chybět i státu. Vláda by je mohla využít na odstranění následků vzniklých v důsledku přírodní katastrofy či k výstavbě vojenských letišť.

Poslání finančních trhů je takové, aby přemísťovaly peníze od přebytkových subjektů, což jsou subjekty, které mají v dané době nadbytek volných peněžních prostředků, k subjektům deficitním, což jsou subjekty, které utratí více finančních prostředků než množství, s kterým disponují. [17]

Přemístění peněz by mělo směřovat především k těm, kteří mají pro ně nejefektivnější využití. Za zmínku zde stojí situace z roku 2008 v USA, kdy banky poskytovaly hypotéky takřka každému, kdo o ně požádal. To vedlo k tomu, že lidé nebyli schopni splácet, což nakonec vyústilo k celosvětové krizi. [1]

Hlavními účastníky finančního trhu jsou především majitelé úspor neboli věřitelé, dále pak vypůjčovatelé neboli dlužníci a v neposlední řadě také finanční zprostředkovatelé. Tito hlavní účastníci zde vystupují buď jako jednotlivé osoby, nebo v institucionalizované kolektivní podobě jako stát nebo finanční a úvěrové instituce, kterými jsou banky, pojišťovny, spořitelny, investiční společnosti a burzy. [13]

Jelikož finanční trh nemůže fungovat samostatně, ale pouze v rámci celého finančního systému, který je následně nedílnou součástí ekonomiky, nelze teorii finančního trhu chápat odděleně od jiných oblastí finanční teorie, ani od ekonomie jakožto vědní disciplíny, za jejíž součást lze finanční teorii považovat.

### **1.1.1 Historický vývoj peněz**

Fungování finančního trhu, i činnost celého finančního systému je podmíněna existencí peněz. V moderní ekonomice je peněžní směna předpokladem fungování všech druhů trhů, protože v rámci finančního systému plní peníze i další funkce.

Ekonomická teorie považuje peníze za jeden z největších vynálezů lidstva. Zavedení peněz vyřešilo problémy s dosud naturální směnou, kterou vystřídala směna peněžní. Zpočátku roli peněz plnily drahé kovy, což si získalo důvěru lidí. Následně začaly soukromé banky emitovat papírové peníze, které byly směnitelné za zlato. Na tuto emisi následně navázalo prohlášení peněz, tzn. bankovek a mincí, za zákonné platidlo. V důsledku toho již nebylo možné peníze odmítnout. Důvěra v peníze začala úzce souviset s důvěrou lidí ve státní moc.

Finanční systém se dále vyvíjel rozšiřováním bankovních služeb. Začaly se zavádět šeky a následně také platební karty. Zavedení platebních karet umožnilo lidem disponovat s penězi uloženými na bankovních účtech i jinak, než pouze hotovostně. Tím vznikly platební instrumenty, které umožnily lidem bezhotovostní placení. Tím však způsobily, že provedené platby musely banky mezi sebou vzájemně vyúčtovat, a tudíž začít realizovat mezibankovní převody peněz.

V době naturální směny byla výměna dvou produktů jediným možným řešením. Při obchodní výměně tomu tak však nebylo. Ekonomické subjekty začaly disponovat určitou peněžní hotovostí, kterou mohly držet v podobě bankovek a mincí, nebo ji mohly mít uloženou na bankovních účtech. Tím lidé, resp. ekonomické subjekty, začaly vlastnit různá množství peněz, které tvořily součást jejich bohatství. [15]

### **1.1.2 Finanční systém a jeho funkce**

Finanční systém můžeme chápat jako mechanismus, jehož prostřednictvím se peněžní prostředky dostávají k těm, kteří si je chtějí vypůjčit. Je souhrnem jak všech dílčích vzorků finančního trhu, tak i všech na nich obchodovatelných finančních nástrojů. Taktéž zahrnuje všechny ekonomické subjekty, které při dodržení legislativou stanovených zákonů tyto finanční nástroje s využitím svých znalostí obchodují, nebo poskytováním odborných finančních služeb fungování finančního systému napomáhají.

Na finančním trhu probíhají finanční operace, díky nimž zde dochází k tomu, že peníze jsou směňovány za různé druhy finančních služeb a nároků, představovaných různými instrumenty finančního trhu.

Finanční systém zajišťuje shromažďování dočasně volných peněžních prostředků a jejich následnou alokaci za účelem přeměny úspor v investice. Taktéž určuje, jaké množství peněžních prostředků je v dané době k dispozici pro platby za zboží, služby, či výrobní faktory.

Samotná realizace zde uvedených druhů finančních toků a činností souvisí se základními funkcemi finančního systému, které jsou:

### ***Funkce depozitní***

Tato funkce umožňuje ukládání úspor neboli investování. Díky investicím dochází k akumulování peněžních prostředků potřebných především pro investiční, ale i spotřební výdaje firem, domácností a státu.

### ***Funkce kreditní***

Tato funkce umožňuje poskytnout volné peněžní prostředky všem druhům ekonomických subjektů. Domácnostem, firmám i státu. To napomáhá zvýšit spotřební výdaje domácností, což zvyšuje poptávku po zboží a službách a taktéž urychluje realizaci investic prováděných podnikatelskými subjekty, resp. státem, čímž je podporován ekonomický růst.

### ***Funkce uchování hodnoty***

Ekonomickým subjektům je umožněno uchovávat svoji kupní sílu prostřednictvím finančních instrumentů až do doby, konečného použití svých odložených finančních prostředků s minimalizací důsledků inflace.

### ***Funkce likvidity***

S funkcí likvidity je spojena možnost přeměny jednotlivých druhů finančních aktiv na peněžní hotovost. Hotové peníze se na rozdíl od ostatních druhů finančních instrumentů vyznačují prakticky nulovou výnosností, na druhé straně jsou však okamžitě likvidní.

### ***Platební funkce***

Tato funkce umožňuje provádět všechny druhy plateb prostřednictvím vytvořeného mechanismu.

### ***Funkce ochrany proti riziku***

Tato funkce zajišťuje ochranu jednotlivých ekonomických subjektů proti různým druhům rizika prostřednictvím pojistných smluv. Finanční systém však zároveň umožňuje jednotlivým ekonomickým subjektům vytvoření diverzifikovaných portfolií držených finančních aktiv, která rozkládají rizika případných poklesů jejich cen.

### ***Funkce regulace finančního systému státem***

Jedná se o funkci státu, jehož monetární a fiskální politika působí na finanční systém, a tím ovlivňuje i celý ekonomický systém z hlediska prosazování svých konečných cílů.

Z výše uvedených funkcí vyplývá, že základními funkcemi, které finanční trh v rámci finančního systému zabezpečuje, jsou především funkce depozitní a kreditní. Jelikož funkce finančního systému působí společně a zároveň se i podmiňují, je jasné, že pokud by nefungoval finanční trh v rámci finančního systému, nemohly by efektivně působit ani tyto funkce. [15]

### **1.1.3 Typy finančních transakcí**

Na finančních trzích probíhá velké množství různých finančních transakcí. Střetávají se zde ekonomické subjekty, které nabízejí finanční investiční nástroje s těmi, kteří se po nich poptávají a platí za ně penězi. Uzavřené obchody znamenají v danou dobu oboustrannou spokojenost a oboustranný prospěch.

Finanční teorie rozlišuje celkem 3 způsoby financování. Jsou jimi:

#### ***Přímé financování***

Tento druh financování spočívá v tom, že si dlužníci půjčují peníze přímo od spořitelů tak, že jim sami prodávají své vlastní cenné papíry. Tato metoda provádění finančních transakcí

je nejjednodušší a řadí se sem i vypůjčení si peněz přímo od přítele, či nákup přímo od společnosti, která je emituje.

Přímé financování často provází řada problémů. Dlužník i věřitel musí mít např. zájem o směnu oboustranně vyhovujícího množství peněžních prostředků za odpovídající, dohodnuté cenné papíry, poskytující investorovi odpovídající a dále oběma stranám vyhovující práva. Často je velice obtížné se vzájemně najít, natož dostatečně prověřit.

### ***Polopřímé financování***

Polopřímé financování je považováno za jakýsi kompromis mezi financováním přímým a nepřímým. Investoři a vypůjčovatelé se zde střetávají za přispění prostředníků. Prostředníky bývají buď brokerské firmy, které mohou buď poskytovat informace o možných nákupech a prodeích cenných papírů, nebo mohou potencionální kupce a prodejce samy kontaktovat a jejich obchody zprostředkovat. Kromě brokerských firem mohou být prostředníky i tzv. dealerské společnosti, které mohou samy obchodovat na svůj účet. Tzn., že mohou nakupovat a dále rozprodávat části větších emisí cenných papírů formou menších, lépe prodejných částí. Tím jsou do financování zapojeni i menší investoři.

I zde je však dosti těžké najít úplnou shodu v přáních a požadavcích obou zúčastněných stran.

### ***Nepřímé financování***

Tento způsob financování zajišťují především obchodní banky, pojišťovny, investiční společnosti penzijní fondy a další finanční instituce. Nepřímé financování je charakterizováno především náročnějšími a dokonalejšími službami, které jsou poskytovány jak konečným věřitelům, tak i dlužníkům.

Stejně jako všechny jiné podnikatelské subjekty, tak i finanční zprostředkovatelé provozují tuto činnost za účelem zisku. Toho dosáhnou tím, že z poskytnutých úvěrů a půjček účtují vyšší úrok než ten, který vyplácí z vkladů svým vkladatelům. Tímto napomáhají jak drobným spořitelům, kterým ze svého inkasovaného úroku část přenechají, tak i zájemcům o poskytnutí půjček, kteří by ji jinak nemohli získat.

Význam finančního zprostředkování spočívá v první řadě v tom, že spořitelé nejlépe, nejjednodušeji a nejbezpečněji investují své úspory. V druhé řadě pak jak velké firmy tak i stát požadují pro své investiční aktivity rozsáhlé úvěry, které by bez sloučení prostředků od milionů drobných investorů nebylo prakticky možné zajistit. [15]

*„Z výše uvedeného vyplývá, že bez finančního zprostředkování by finanční trhy nebyly plně efektivní a nedávaly by plný užitek, přičemž největší význam je všeobecně přikládán financování nepřímému“ [15, str. 45].*

## **2. INSTITUTE PŮSOBÍCÍ NA FINANČNÍM TRHU**

Za nejvýznamnější finanční instituce bývají všeobecně považovány především obchodní banky, nebankovní spořitelní instituce, pojišťovací instituce, instituce kolektivního investování, penzijní fondy, burzy, organizované mimoburzovní trhy a celá řada dalších licencovaných finančních institucí, bez nichž by finanční trhy nedokázaly efektivně fungovat.

Na finančním trhu působí i celá řada subjektů, které nejsou podnikatelskými subjekty, ale svou činností napomáhají bezproblémovému a efektivnímu fungování finančního trhu. Taktéž nesmíme zapomenout instituce státní regulace a dozoru nad finančním trhem.

Na finančních trzích působí krom již zmíněných licencovaných finančních institucí i celá řada dalších podnikatelských subjektů. Tyto subjekty mohou výše zmíněným finančním institucím buď konkurovat, nebo jim naopak v jejich činnostech pomáhat anebo mohou vykonávat i podnikatelské činnosti zcela odlišného druhu. Tyto subjekty nemusí být pouze osoby právnické, ale i fyzické, které mohou vykonávat řadu odborných činností jako zaměstnanci firem, což je často podmíněno získáním licence, nebo alespoň předepsanou registrací udělenou na základě dosažení předepsané odbornosti. [15]

### **2.1 Obchodní banky**

Obchodní, neboli komerční banky jsou všeobecně považovány za nejdůležitější podnikatelské subjekty finančního systému. Proto jim je ve vyspělých zemích věnována velká pozornost. Každá banka musí působit jako součást zpravidla přísně regulovaného bankovního systému příslušného státu nebo nadnárodního ekonomického společenství, pokud je daná země jeho součástí.

Tyto banky jsou finanční zprostředkovatelé či depozitní instituce soustřeďující dočasně volné peněžní prostředky a poskytující je formou půjček nejrůznějším subjektům. Dále také nabízejí řadu služeb, zejména pak platební styk. [9]

Ti klienti, kteří spoří, nemívají často investiční příležitosti, proto své úspory zapůjčují těm, kteří investiční příležitosti mají. [5]

Investiční proces je postup, kterým se investor ubírá při svém rozhodování, do kterých finančních instrumentů, kolik a v jaké době investovat. [12]

Komerční banky jsou podnikatelskými subjekty hospodařícími za účelem dosažení zisku. Zisk komerčních bank lze vyjádřit jako rozdíl mezi úroky přijatými z úvěrů a úroky vyplacenými z vkladů klientů. V současné době banky směřují k univerzalizaci své činnosti. Zabývají se i službami nebankovní povahy, tzn., že poskytují svým klientům různá poradenství a informační služby. Všechny tyto činnosti, které banky pro své klienty nabízejí, se nazývají bankovní operace. Komerční banky vykonávají tři druhy bankovních operací. Těmito operacemi jsou:

### ***Pasivní operace***

Pomocí těchto operací banky vytvářejí bankovní kapitál, prostřednictvím základního vkladu vlastníka, přijímáním vkladů od klientů či emisí cenných papírů.

### ***Aktivní operace***

Těmito operacemi banky umisťují bankovní kapitál prostřednictvím poskytování úvěrů nebo nákupem cenných papírů.

### ***Zprostředkovatelské operace***

Tento druh operací je dodatečným zdrojem výnosů bank. Za provedení těchto operací si banky účtují poplatky, provize a náhrady výloh. Těmito operacemi jsou např. platební operace, devizové operace, směnářenské operace, ale také poradenské, právní a informační služby. [20]

## **2.1.1 Bankovní systém**

V rámci finančních systémů států s rozvinutou ekonomikou, tak i ve finančních systémech nadnárodních ekonomických společenství existuje vždy určitý bankovní systém, který je velice často označován jako bankovní soustava, a který můžeme definovat jako systém tvořený centrální bankou a dále všemi bankami obchodními, které působí v dané zemi, jejich vzájemnými vazbami a vazbami k okolí. [16]

Fungování každého bankovního systému závisí na stupni rozvinutosti ekonomiky příslušné země. To se promítne do systémového i bankovního systému a legislativní úpravy příslušného

finančního i bankovního systému, tak i do legislativně vymezených způsobů regulace. Významnými faktory jsou i směnitelnost používané měny a okamžitá ekonomická i finanční situace příslušného státu.

Společným rysem zemí s rozvinutou tržní ekonomikou je bezesporu existence centrální banky. V případě těchto rozvinutých zemí se jedná o tzv. dvoustupňové bankovní systémy, kde centrální banka zajišťuje regulaci existujících komerčních bank daného bankovního systému. Obchodní banky následně samy provádí bankovní obchody a svým klientům poskytují bankovní služby.

Bankovní systém je relativně otevřený a samostatný. Základními subjekty každého bankovního systému jsou obchodní banky, mají ze zákona pověření provádět bankovní operace a bankovní služby. Tyto obchodní banky jsou v první řadě specializované na obchodování s penězi a poskytování různých bankovních služeb. [15]

### **2.1.2 Funkce obchodních bank**

Úkolem obchodních bank je zabezpečit především tři nejdůležitější funkce:

#### ***Finanční zprostředkování***

Tato funkce představuje přijímání vkladů od klientů a jejich následnou alokaci ve formě poskytnutých bankovních úvěrů na principu ziskovosti a návratnosti. Tím je zajištěno, že peněžní prostředky, které banky získají, jsou umístěny tam, kde se při relevantní míře rizika očekává jejich nejvyšší zhodnocení.

#### ***Emitování bezhotovostních peněz***

Jedná se o vytváření peněz v podobě zápisů na různých druzích bankovních účtů, které obchodní banky vedou svým klientům.

#### ***Provádění bezhotovostního platebního styku***

Prováděním bezhotovostního platebního styku se rozumí realizace bezhotovostních plateb, které jsou uskutečňovány formou účetních převodů jak v tuzemském, tak i mezinárodním měřítku. [15]

## **2.2 Nebankovní spořitelní instituce**

Nebankovními spořitelními institucemi se rozumí instituce, které často svou činností obchodním bankám konkurují. Mnohdy se jedná o menší ekonomické subjekty různých právních forem, které z valné části bývají zřizovány na základě principu vzájemnosti, neboli v rámci určité sociální skupiny lidí. Velice často se jedná o instituce fungující na neziskovém principu.

Tyto instituce bývají často zakládány se záměrem vyhnout se přísným regulačním pravidlům, platným pro banky. Jelikož se jedná o finanční instituce, které mají povolení přijímat vklady, jež mohou následně stejně jako obchodní banky využít k poskytování úvěrů, bývají i ony licencovány a přísně regulovány. Ovšem samotná regulace nebývá zpravidla tak přísná, jako u obchodních bank.

### **2.2.1 Spořitelní a úvěrní družstva**

Tato družstva lze charakterizovat jako PO s neuzavřeným počtem členů, které fungují na členském principu. Většinou jsou zakládána s cílem umožnit občanům a drobným podnikatelům výhodně ukládat, neboli investovat, jejich peníze a také získat výhodné úvěry. Spořitelní a úvěrní družstva jsou zakládána téměř ve všech vyspělých zemích, kde také většinou úspěšně konkurují obchodním bankám. Jejich činnost je však velice často omezena do menších územních celků.

Jelikož se jedná o subjekty finančního zprostředkování v rámci FT, jsou ve vyspělých státech poměrně přísně regulovány státem. Regulace se ve valné většině případů týká nejen nabízených produktů a služeb, ale také úrokových sazeb pro poskytování úvěrů i podílu ze zisku vyplácených jejich členům. Ačkoli tato družstva mohou vyplácet svým členům podíly ze zisku, jsou většinou považována za nevýdělečné asociace.

Př.: V ČR tato družstva mohou pro podporu hospodaření svých členů provozovat finanční činnosti, kterými jsou především přijímání vkladů a poskytování úvěrů, ručení a další služby. Vklad klienta je ze zákona pojištěn, a to ve stejné výši, jako u obchodních bank, kde jsou taktéž vklady klientů pojištěny.

## **2.2.2 Ostatní druhy nebankovních spořitelních institucí**

Mimo již zmíněné nebankovní spořitelní instituce existuje samozřejmě i celá řada dalších druhů těchto institucí, které mohou být jak různých právních forem, tak se mohou lišit z hlediska svého poslání a činnosti. Nejčastěji bývají orientovány na poskytování dlouhodobých půjček proti zajištění nemovitým majetkem. Jedná se o tzv. hypoteční banky. Dále se může jednat o tzv. komunální banky, jež poskytují úspory svých klientů pouze státu, nebo místním samosprávám, jako jsou města, obce, apod. [15]

## **2.3 Pojišťovací instituce**

Tyto instituce jsou významnými subjekty finančního trhu, jejichž význam a důležitost se neustále zvyšují. Zabezpečují řadu činností, jež jsou nezbytné pro efektivní fungování každé ekonomiky, a tím napomáhají ekonomickému vývoji.

Někdo se může domnívat, že pojišťovny, doplněné o statisíce všudypřítomných pojišťovacích agentů a tzv. finančních poradců mají místo komplexního poskytnutí peněžních služeb pro své klienty jiný záměr, a to sice zmocnit se peněz klientů. [11]

Na druhou stranu však poskytují ekonomickým subjektům možnost se pojistit, a to pro případ vzniku nepředvídatelných událostí a tím zvýšit jejich finanční bezpečnost tím, že pojištěným subjektům vyplácejí náhradu formou pojistného plnění.

Vzhledem k velkému množství obhospodařovaných finančních prostředků mají též značný finanční potenciál pro investování do dlouhodobých instrumentů, zejména pak obligací, čímž zastávají velice výraznou roli jakožto investoři na kapitálovém trhu.

Činnost pojišťovacích institucí bezesporu napomáhá k udržování stability celého finančního, a tím i ekonomického systému. Pojišťovací instituce se dělí na dva základní typy, a to sice pojišťovny a zajišťovny.

### **2.3.1 Pojišťovny**

Jejich devízou je poskytování ochrany před finanční ztrátou, vzniklou v důsledku tzv. pojistných událostí. Klient si sjednáním příslušné pojistné smlouvy zajistí ochranu, za kterou ovšem platí dohodnuté pojistné.

Ačkoli z právního hlediska můžeme činnost pojišťoven charakterizovat tak, že na sebe přebírají rizika vyplývající z uzavřených pojistných smluv, z hlediska principu je pojištění založeno na seskupení nezávislých pojistných událostí, čili na rozložení rizika mezi velké množství pojištěných.

### ***Pojišťovny působící v odvětví životních pojištění***

Životní pojištění lze charakterizovat jako pojistný produkt, jehož posláním je jednak chránit blízké osoby pojištěného popř. věřitele před finančními důsledky možné náhodné události či finančně pomoci samotnému pojištěnému, pokud dojde k závažné změně jeho postavení ve společnosti, z čehož by mu poklesly příjmy.

V rámci životních pojištění bývají pojišťována dvě základní rizika, a to riziko smrti a riziko dožití, přičemž do pojistného krytí jsou často navíc zahrnována i některá další pojistná rizika jako invalidita, úraz apod.

Riziko smrti slouží ke krytí rizika úmrtí. Jeho podstatou je, že pokud během trvání pojistné smlouvy pojištěný zemřel, bude osobám, jež určil v pojistné smlouvě, vyplacena daná pojistná částka. Pokud pojištěný v době platnosti pojistné smlouvy nezemře, pojištění zanikne bez výplaty plnění.

Riziko pro případ dožití znamená, že pojišťovna poskytuje pojistné plnění v případech, kdy se pojištěný dožije dohodnutého věku. Toto pojištění je uzavíráno v případech, kdy se člověk potřebuje zajistit do budoucna. V případě smrti pojištěného nedojde k výplatě pojistného plnění.

### ***Pojišťovny působící v odvětví neživotních pojištění***

Tyto druhy pojišťoven nabízí pojistné produkty zaměřené na pojistnou ochranu velmi širokého spektra rizik, která mohou poškodit jak majetek, tak způsobit zranění osob. Všeobecně jsou zde zahrnovány následující druhy pojištění. Těmito pojištěními jsou pojištění úrazová, komerční zdravotní pojištění, pojištění majetková a pojištění odpovědnostní.

Úrazová pojištění zajišťují výplatu pojistného plnění v případech, kdy v důsledku úrazu dojde k tělesnému poškození, případně smrti pojištěného.

Komerční zdravotní pojištění se používá jako doplněk všeobecného zdravotního nebo nemocenského pojištění pro ty případy, které nejsou povinným pojištěním v těchto oblastech kryty nebo pokud si pojištěný přeje vyšší rozsah pojistného krytí, než tato povinná pojištění poskytují.

Pojištění majetková zahrnují krytí rizik, která souvisejí s případným vznikem škod na majetku. Jedná se např. o pojištění požární, havarijní, pojištění spotřebních předmětů, hospodářských zvířat, nemovitostí, domácností apod.

Pojištění odpovědnostní kryjí rizika v těch případech, kdy pojištěný subjekt může způsobit svou činností škody jinému subjektu, a to buď škody na zdraví, životě, nebo může jít o pojištění škod finančních, za které poškozenému odpovídá.

Pro všechny druhy neživotního pojištění je společné, že pojistné plnění pojišťovna poskytne pouze v případě vzniku pojistné události, přičemž není jisté, zda se tato událost vyskytne, a pokud ano, tak kolikrát. Proto je neživotní pojištění ve srovnání s pojištěním životním pro pojišťovny rizikovějším.

Činnost jak neživotních, tak i životních pojišťoven se v posledních letech dynamicky rozvíjí. Je tomu tak v důsledku nárůstu kriminality, stoupajícího počtu soudních sporů vůči výrobcům, nebo i v důsledku řešení pracovní nedbalosti.

### **2.3.2 Zajišťovny**

Zajišťovnami se rozumí specializované pojišťovací instituce, které se specializují na poskytování zajištění neboli pojišťování pojišťoven.

Zajištěním se rozumí takové obchody, jež jsou užívány ke snížení rizika, které na sebe převzaly tím, že svým klientům poskytly pojistnou ochranu.

Zajišťovny mohou být buď specializované na provádění zajišťovacích obchodů, nebo pokud mají licenci, tak mohou stejně jako pojišťovny poskytovat i pojištění. [15]

## **2.4 Instituce kolektivního investování**

Kolektivní investování je podnikáním, které je založeno na shromažďování peněžních prostředků od veřejnosti, které se následně investují na principu rozložení rizika a ve správě

takto vytvořeného portfolia přísně regulovanými specializovanými institucemi. Tento druh investování je významný nejen pro drobné investory, ale také pro ekonomiku státu.

Kolektivní investování přináší investorům následující výhody:

- Snadné investování prostřednictvím státem regulovaných finančních institucí
- Diverzifikaci investičního rizika
- Minimalizaci transakčních i investičních nákladů
- Relativně vysokou likviditu jimi držných CP, které je zpravidla možno odprodat
- Dosahování zpravidla vyšších výnosů, než by získaly např. uložení peněz u obchodních bank

Přínosy pro ekonomiku státu spočívají v tom, že drobní střadatelé peněžních prostředků mohou prostřednictvím kolektivního investování přeměnit svá krátkodobá aktiva na aktiva dlouhodobá. Tím se na finanční trh dostanou prostředky, jež jsou dlouhodobě investované a mohou tak přispívat k financování rozsáhlých reálných investic s příznivým dopadem na ekonomický růst.

Na světovém finančním trhu existují dva základní modely kolektivního investování a to buď prostřednictvím investičních, nebo podílových fondů. Aby mohly tyto formy kolektivního investování fungovat, jsou k tomu zapotřebí specializované finanční instituce, jimiž jsou investiční fondy a investiční společnosti.

#### **2.4.1 Investiční fondy**

Jedná se o samostatné právní subjekty v rámci kolektivního investování, do kterých investoři vkládají své peněžní prostředky, aby následně tyto prostředky mohly být pomocí investičních fondů dále investovány do různých druhů investičních instrumentů. Jelikož jsou investiční fondy právně samostatné, mohou být spravovány pomocí vlastního managementu. Na základě podepsané smlouvy existuje však i možnost správy těchto fondů některou z investičních společností.

Vzhledem k tomu, že se jedná o instituce, které investují prostředky získané od drobných investorů, vztahují se na ně taktéž velice přísná regulační pravidla.

Investiční fondy mají v převážné většině států předepsanou právní formu akciové společnosti, což se týká i ČR. Forma akciové společnosti dává na vědomí, že investoři svými vklady nakupují akcie daného fondu, a tím se pak stávají akcionáři, na základě čehož následně spolurozhodují o činnosti tohoto fondu prostřednictvím svého hlasování na valných hromadách.

Na světě existují dva základní typy kolektivního investování prostřednictvím investičních fondů. Těmito typy jsou:

### ***Uzavřené investiční fondy***

Základním rysem uzavřených investičních fondů je to, že počet akcií, které vydaly, jsou prodány investorům již při založení fondu a jejich počet bývá omezen. Není s nimi spojeno právo zpětného odprodeje. Tzn., že jejich přeměna na hotové peníze může být realizována pouze na sekundárním trhu cenných papírů, kterým ve většině případů bývá burza, kde se akcie těchto fondů obchodují.

Ve většině států bývá legislativně vymezena doba, na kterou mohou být zakládány a po jejímž uplynutí se musejí znovu tzv. otevřít. V ČR je tomu deset let, avšak v současnosti není význam této formy investování příliš velký.

### ***Otevřené investiční fondy***

S těmito typy fondů se můžeme setkat převážně v anglosaských zemích, zejména pak v USA. Charakteristickou vlastností těchto fondů je, že mohou prodávat akcie svým investorům po celou dobu svého trvání, která nebývá legislativně omezena. Jimi emitované CP, převážně pak akcie, jsou na požadavek jejich držitelů kdykoli zpětně odprodatelné. Cena, za kterou je odkup realizován, odpovídá ceně majetku, která připadá na příslušnou akcii v době odkupu.

Majetek těchto fondů i výše jeho základního kapitálu se neustále mění, proto fondy tohoto typu mohou být zakládány pouze v zemích, jejichž legislativa to umožňuje. V ČR není existence těchto fondů povolena, vzhledem k tomu, že investiční fondy mají za povinnost zapsat svůj ZK do OR, přičemž jeho volatilita není přípustná.

## 2.4.2 Investiční společnosti

Investičními společnostmi rozumíme licencované finanční instituce, které mají právní subjektivitu. V ČR se jedná převážně o a.s., které bývají dceřinými společnostmi obchodních bank. Jejich základní funkcí je vytváření a obhospodařování podílových fondů. Na základě udělené licence mohou taktéž vykonávat celou řadu dalších činností. Proto často spadají pod velmi přísnou státní regulaci. V ČR spadají pod dozor ČNB. [15]

## 2.5 Penzijní fondy

Tento druh fondů lze charakterizovat jako licencované finanční instituce, jež mají za úkol spravovat penzijní úspory. Dle legislativy mohou sloužit ke dvěma účelům, a to sice k penzijnímu pojištění a penzijnímu připojištění. V obou dvou z těchto případů se jedná o shromažďování peněžních prostředků jak od drobných střadatelů, tak i od zaměstnavatelů, resp. státu a jejich následné obhospodařování.

Penzijní fondy v současné době patří mezi ty nejdynamičtěji se rozvíjející finanční instituce, neboť lidí nad 65 let ve vyspělých zemích neustále přibývá.

Budoucí příjmy a výdaje penzijních fondů jsou známy s dostatečnou přesností, neboť vzorec pro výpočet výše důchodu, jež bude vyplacena klientům, je uveden přímo ve smlouvě, která je uzavřena mezi fondem a účastníkem.

V ČR je na existenci penzijních fondů založen celý systém penzijního připojištění. Penzijní fondy jsou zde a.s., které provozují pouze tuto činnost. Jejich založení povoluje pouze ČNB.

### 2.5.1 Penzijní pojištění

Z hlediska způsobu fungování můžeme penzijní, neboli důchodové pojištění rozdělit na tři základní druhy:

#### *Penzijní pojištění bezfondové*

Tato forma penzijního pojištění spočívá v tom, že se vyplácí dávky důchodcům prostřednictvím státního rozpočtu. Tyto dávky se vyplácí průběžně z placených příspěvků

zaměstnavatelů a zaměstnanců. Penzijní fondy se na tomto druhu žádným způsobem nepodílejí.

### ***Penzijní pojištění fondové***

Základním znakem tohoto typu pojištění je to, že všechny příspěvky pojištěných i jejich zaměstnavatelů se shromažďují v penzijních fondech. Vzhledem k tomu, že se vydávají až s časovým zpožděním, musí je penzijní fondy jak obhospodařovat, tak investovat. Státní pomoc následně spočívá v daňových úlevách nebo ve formě přímých dotací pojištěným. Fondové penzijní pojištění je však v praxi užíváno pouze minimálně.

### ***Penzijní pojištění kombinované***

Kombinované penzijní pojištění je kombinací předešlých systémů penzijního pojištění. Státy, jež tento druh pojištění používají, mívají způsob kombinace určen legislativně.

## **2.5.2 Penzijní připojištění**

Principem penzijního připojištění je fakt, že jeho účastníci si odkládají část svého aktuálního příjmu do penzijních fondů. Těmto účastníkům mohou částečně pomáhat i zaměstnavatelé či stát. Penzijní fondy následně tyto prostředky investují, převážně pak do státních obligací, aby došlo k jejich zhodnocení a tím pádem i k většímu objemu spravovaného majetku. Z tohoto majetku poté dle uzavřené smlouvy vyplácí jednotlivým účastníkům dávky, čili penze, které těmto účastníkům důchodového věku umožní nezměnit svou životní úroveň.

V současné době jsou penzijní fondy nejvýznamnějšími investory na světových kapitálových trzích. [15]

## **2.6 Burzy a organizované mimoburzovní trhy**

Jedná se o dva druhy finančních institucí finančního trhu, jež jsou zaměřeny na organizování trhu s finančními investičními instrumenty. Jedná se o licencované instituce, zpravidla pak a.s., jejichž podnikatelskou činností jsou agregace nabídky a poptávky investičních instrumentů, které se zde obchodují. Další činností je párování zavedených

objednávek a jejich následné vypořádání. Tím tato činnost přispívá k tvorbě tržních cen, tzv. kurzů, i ke zvyšování likvidity trhu.

Burzy a mimoburzovní trhy jsou charakteristické svou vysoce organizovanou formou obchodování a mají celou řadu specifíků, mezi něž se řadí např.:

- způsob obchodování, jež je založen na metodě oboustranné aukce. Tento způsob umožňuje účastníkům průběžně upravovat nákupní i prodejní platební příkazy
- k provozování burzovního obchodování je potřeba zvláštní povolení, tzv. licence, kterou uděluje příslušný regulátor trhu. (V ČR konkrétně ČNB.)
- jednotlivé druhy burzovních obchodů musí být přesně vymezeny
- musí být přesně stanovena nejnižší obchodovatelná množství
- burzovní obchody se konají vždy pravidelně, v určenou dobu a na určeném místě
- obchodování na burze se může účastnit pouze přesně daný okruh osob [15]

## **2.7 Ostatní subjekty finančního trhu**

Jedná se o další druhy doposud neuvedených licencovaných subjektů institucionálního charakteru, které provádí řadu činností na základě licence udělené regulátorem finančního trhu. V neposlední řadě se do této skupiny řadí i FO a PO, jež provozují zde svou podnikatelskou činnost.

### **2.7.1 Další druhy licencovaných subjektů institucionálního charakteru**

V této kapitole si vymezíme další licencované subjekty (PO), jež působí společně s již vymezenými finančními institucemi na finančním trhu.

#### ***Obchodníci s CP***

Obchodník s cennými papíry je český právní pojem, který označuje firmu, jejíž jedinou podnikatelskou činností je obchodování s cennými papíry. Ve většině případů se jedná o dceřiné společnosti obchodních bank, jež mají licenci a jež vykonávají řadu činností

spojených s obchodováním cenných papírů v rozsahu této licence. Co se týká rozsahu licence, tak obchodníky s CP rozdělujeme na brokerské a dealerské společnosti.

Brokerskou společností rozumíme společnost, jež má provádět obchody s investičními instrumenty svým jménem, ale na účet svých klientů, za což dostávají tzv. brokerskou provizi. Brokeři tedy neobchodují na svůj vlastní účet, a tudíž představují pouze prostředníka mezi skutečnými účastníky obchodu.

Dealerské společnosti na rozdíl od společností brokerských mají širší licenci, neboť zpravidla mívají větší kapitál. Licence jim umožňuje provádět obchody vlastním jménem, na cizí, ale i vlastní účet. Dealerské společnosti mohou často vykonávat celou řadu dalších služeb investičního zprostředkování, mezi něž se řadí např. zavedení nově emitovaných cenných papírů na primární trh, jejich správa, obhospodařování apod.

### ***Provozovatelé vypořádacích systémů***

Jedná se o licencované podnikatelské subjekty, které zajišťují vypořádání burzovních obchodů, čili výměnu peněz za CP, které už byly zobchodovány. Tuto činnost provádějí na základě smlouvy pro některou burzu, nebo pro organizátora mimoburzovního trhu.

### ***Tiskárny CP***

I tiskárny CP se řadí mezi podnikatelské subjekty finančního trhu. Jejich hlavním posláním je tisk listinných CP, převážně těch veřejně obchodovatelných. I tyto instituce jsou licencované a podléhají státnímu doзору.

#### **Ratingové agentury**

Ratingovými agenturami rozumíme firmy, které provádí nezávislé hodnocení jednotlivých společností s cílem vyhodnotit, jak jsou schopny splnit své závazky vyplývající z jimi emitovaných CP, zvláště pak dluhopisů. Zaměřují se taktéž na hodnocení veřejnoprávních subjektů, jakožto obcí, ale i jednotlivých států.

## **2.7.2 Subjekty zřizované státem**

Jedná se o regulační orgány, bez jejichž existence si nelze představit fungování finančního trhu. Kromě regulačních orgánů se může jednat o subjekty, které vykonávají

pro finanční trh nezbytné funkce anebo také o subjekty, prostřednictvím nichž stát realizuje své ekonomické zájmy.

### ***Instituce státní regulace a dohledu nad finančním trhem***

Jedná se o instituce, které provádějí regulaci a dohled nad finančním trhem. Pro všechny země jedinou společnou institucí, která je takto zaměřena, je CB. Tato banka může mít však v každé zemi rozdílné pravomoci a pole působnosti. V některých zemích může být jediným centrálním regulátorem finančního trhu, v jiných zemích pouze zabezpečuje regulaci bankovního systému. V ČR evidujeme centrální způsob regulace finančního trhu pomocí ČNB.

Za další významnou, státem zřizovanou instituci můžeme považovat komisi pro cenné papíry. Tato komise se zřizuje ve státech, které rozlišují zvlášť regulaci peněžního a zvlášť regulaci kapitálového trhu. Tyto komise posléze spolu s CB vzájemně spolupracují, ačkoli z právního hlediska jsou zcela nezávislé.

### ***Subjekty nezbytné pro fungování finančního trhu***

Jedním ze subjektů nezbytných pro fungování finančního trhu jsou bezesporu garanční fondy. Jejich účelem je zabezpečit finanční investice drobných investorů. Jsou to státem zakládané fondy, jež jsou založeny na základě legislativy.

Dalším, ve většině vyspělých zemí pro fungování finančního trhu nezbytným subjektem, je depozitář CP. Ten je zřizován ve státech, kde lze emitovat tzv. zaknihované CP. Jestliže CP nemají fyzickou podobu, musí existovat instituce, která je centrálně eviduje a která zaznamená obchody, jež jsou s těmito CP prováděny.

### ***Státní fondy***

Státní fondy jsou zakládány především z důvodu, aby vláda mohla realizovat své záměry. Společným rysem těchto fondů, kterých může být zřízeno několik, je skutečnost, že spravují část státního majetku za určitým účelem. Za tyto instituce můžeme považovat i fondy, do kterých některé státy vkládají své dočasně volné finanční prostředky za účelem je cíleně investovat. [15]

### **3. VÝZNAMNÉ PORADENSKÉ SPOLEČNOSTI NA ČESKÉM TRHU**

Tato kapitola je stručně zaměřena na nejvýznamnější finančně-poradenské společnosti, které na finančním trhu v ČR působí. Všechny finančně poradenské společnosti mají společnou, charakteristickou vlastnost, a to sice poskytnout klientovi co možná nejlepší řešení, neboli správný produkt pro jeho stávající situaci, popř. jeho zabezpečení do budoucna.

Pokud se zeptáme investorů, jakou mají představu o správném finančním produktu, zpravidla se setkáme se stejnou odpovědí. Většina z nich požaduje rozsáhlou ochranu kapitálu, jež investovala, přičemž chce ještě v co nejkratším čase dosáhnout vysokých výnosů. Kvalitní poradenská společnost se musí na FT zorientovat, a pro klienta připravit optimální řešení. [19]

Zda se jedná o kvalitní poradenskou společnost, zjistíme tím, zda se řadí do profesních sdružení (asociací), jako jsou např. USF nebo AFIZ.

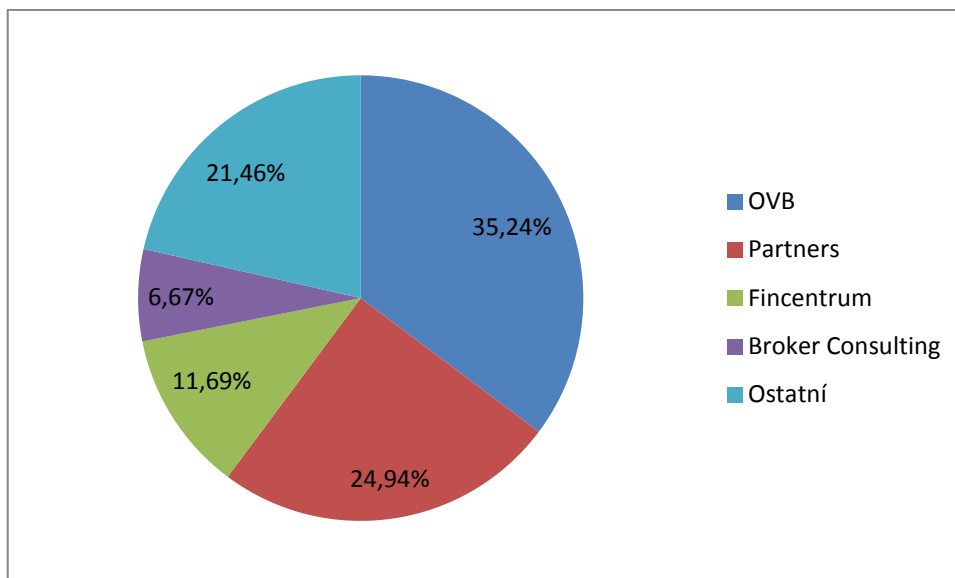
Stanovit počet finančních poradců, pracujících pod hlavičkou jednotlivých finančně poradenských společností, je téměř nemožné. Přesné číslo poradců neznají společnosti ani samy. Lidé přicházejí a odcházejí, v databázích ale mnohdy zůstávají. Přesto je možné počty odhadnout.

**Tab. 1: Počty vázaných zástupců a podřízených pojišťovacích zprostředkovatelů v ČR**

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 porad.	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 Man.	ano	ne	ne	13	0	USF ČR

ZDROJ: [24]

Vzhledem k velkému množství finančně-zprostředkovatelských institucí, bude tato kapitola zaměřena na čtyři největší, bráno podle počtu VZ.



**Obr. 2 - Největší finančně poradenské instituce v ČR podle VZ**

*Zdroj: vlastní zpracování podle [24]*

Vázaným zástupcem se rozumí FO nebo PO, která je oprávněna na základě písemné smlouvy se zastoupeným jeho jménem zařídit, a popřípadě i uzavřít, obchody týkající se hlavní investiční služby, pokud je zastoupený k jejich poskytování oprávněn, dále pak poskytovat investiční službu, propagovat investiční služby, které je zastoupený oprávněn poskytovat.

Zastoupeným se v tomto zákoně rozumí buď obchodník s cennými papíry, nebo osoba, která má povolení orgánu dohledu jiného členského státu Evropské unie k poskytování investičních služeb, v případě, že poskytuje investiční služby v České republice, popř. zahraniční osoba, která má sídlo ve státě, který není členským státem Evropské unie, a která poskytuje investiční služby v České republice prostřednictvím organizační složky, nebo investiční zprostředkovatel.

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

Tato společnost byla založena roku 18. 7. 2007, kdy byla zapsána do OR u Městského soudu v Praze. Jedná se o akciovou společnost se základním kapitálem 100 mil. Kč. V současné době se Partners řadí mezi přední finančně-poradenské instituce na českém trhu, s obratem přes 1 mld. Kč.



**Obr. 3 - Logo společnosti Partners**

*Zdroj: [26]*

Tato společnost je charakterizována následujícími číselnými údaji, které zahrnuje následující tabulka.

**Tab. 2: Společnost Partners v číslech**

Zahájení činnosti	2007
Počet poradců*	3600
Počet klientů*	390 000
Počet obchodních partnerů*	52
Počet produktů v portfoliu*	410
Počet klientských center a Partners marketů*	46
Počet zaměstnanců centrály*	108
Provizní obrat v roce 2009	838 000 000 Kč
Provizní obrat v roce 2010	1 048 000 000 Kč
Provizní obrat v roce 2011	1 312 000 000 Kč
Provizní obrat v roce 2012	1 400 000 000 Kč
Provizní obrat v roce 2013 (odhad)*	1 300 000 000 Kč

\* údaje k 1. 3. 2014

*Zdroj: vlastní zpracování podle [26]*

### 3.2 Broker consulting, a.s.



Obr. 4 - Logo společnosti Broker consulting a.s.

*Zdroj: [21]*

Další velice známou a v ČR rozšířenou poradenskou společností je Broker consulting a.s., jež byla založena v roce 1998. Jejím posláním je poskytovat kvalitní služby finančního plánování, na které se její klienti mohou na 100% spolehnout. V současné době tato společnost působí jednak v ČR, ale také na Slovensku.

V roce 2012 tato společnost evidovala obrát 820 mil. Kč a její služby v tu dobu využívalo více než 300 000 klientů. Těmto klientům společnost Broker consulting nabízí finanční plán, který si mohou nechat zpracovat ve kterémkoli z více než 100 klientských center od přibližně 1000 konzultantů [21].

### 3.3 Fincentrum a.s.



Obr. 5 - Logo společnosti Fincentrum a.s.

*Zdroj: [23]*

Původní společnost Fincentrum s.r.o. byla založena 6. 4. 2000 pány Martinem Nejedlým a Petrem Stuchlíkem. Postupem času se zakládaly další divize a v roce 2007 byla na Slovensku založena společnost Fincentrum a.s. Po necelých dvanácti letech na trhu, tzn. na konci roku 2012, činil obrát této společnosti 1,241 mld. Kč. Ke dni 1. 4. 2013 došlo ke splynutí společností Fincentrum a.s. a Fincentrum s.r.o., které následně k 1. 7. 2013

zaniklo. K témuž datu se nástupcem společnosti Fincentrum a.s. stala společnost Fincentrum Czech a.s., která se zároveň k 1. 7. 2013 přejmenovala na Fincentrum a.s. s novým IČ.

*Zdroj: [23]*

### **3.4 OVB Allfinanz a.s.**

Společnost, které bude věnováno již více pozornosti, je společnost OVB Allfinanz a.s. Již konkrétněji se jí bude zabývat další kapitola, která bude věnována historii této společnosti, jejím přínosům a především kariérním možnostem, které svým pracovníkům nabízí.

## 4. OVB ALLFINANZ A.S.



**Obr. 6 - Logo společnosti OVB Allfinanz a.s.**

*Zdroj: [25]*

Společnost OVB Allfinanz a.s. se stejně jako tři předchozí poradenské společnosti zabývá nezávislým finančním poradenstvím. Tím se rozumí, že stojí na poli finančního trhu mezi dvěma stranami. A to sice nabídkou, která je tvořena finančními institucemi a jejich produkty, a poptávkou, kterou tvoří klienti se svými potřebami, cíli či přáními.

### 4.1 Obecné informace o společnosti

Tato společnost byla v ČR založena v roce 1992. Její sídlo je v Praze a od 1. 1. 2005 se jedná o akciovou společnost, zapsanou do obchodního rejstříku u městského soudu v Praze. Její obchodní činností je zprostředkování stavebního spoření, pojištění, kapitálových vkladů a hypotečních úvěrů. ZK je tvořen kmenovými akciemi v hodnotě 16,5 mil Kč.

### 4.2 Historie společnosti

Společnost OVB byla založena v roce 1970 v německém Kolíně nad Rýnem a její filosofií je zbavit klienta strachu a nabídnout mu jistotu, kompetenci a kvalitu. V roce 1989 byla založena Akademie OVB pro vedoucí pracovníky, neboť vzdělání a kvalifikace poradců musí být na výborné úrovni.

Roku 1991 začala expandovat do Evropy, konkrétně bylo založeno OVB Rakousko. Následující rok expanze pokračovala. Vzniklo OVB Polsko, Maďarsko a Česká republika. 11. 12. 1992 byla do obchodního rejstříku v Praze zapsána společnost OVB Allfinanz s.r.o. Roku 1993 přibýly OVB Slovenská republika, OVB Řecko a Fidicon AG, což je švýcarská

společnost. Rok 1999 byl rekordním. OVB zde zaznamenalo v porovnání s minulými roky obrovský nárůst. V Evropě bylo uzavřeno téměř 70 000 nových smluv. V tomto roce navíc pokračovala expanze. Bylo založeno OVB Chorvatsko. V roce 2000 byla společnost rozhodnutím společníků a notářským zápisem transformována na a.s. pod názvem OVB Vermögensberatung AG. V roce 2001 bylo založeno OVB Itálie, v roce 2002 OVB Rumunsko a OVB Španělsko a v roce 2003 OVB Francie. V roce 2004 byla založena holdingová společnost OVB Holding AG, která přebrala vedení koncernu OVB. V roce 2005 došlo v ČR k již zmíněné transformaci OVB Allfinanz s.r.o. na a.s. V roce 2006 došlo k navýšení ZK z 2 na nyníšších 16,5 mil Kč a OVB Holding AG vstoupila na frankfurtskou burzu. V roce 2007 bylo založeno OVB Ukrajina.

Zatím poslední expanzí bylo v roce 2013 Rusko. V současné době tedy společnost působí v 15 evropských zemích [25].

### **4.3 Poskytované služby**

Německá společnost OVB Allfinanz a.s. svým klientům nabízí objektivní a bezplatné finanční poradenství. Tím svým klientům šetří především v dnešní době velice drahocenný čas, ale také peníze a v neposlední řadě starosti, jelikož lidé nemusí navštěvovat finanční instituce, jako jsou banky, pojišťovny apod. Společnost OVB Allfinanz a.s. své klienty v těchto institucích zastupuje a je jim schopna zajistit ty nejvýhodnější podmínky.

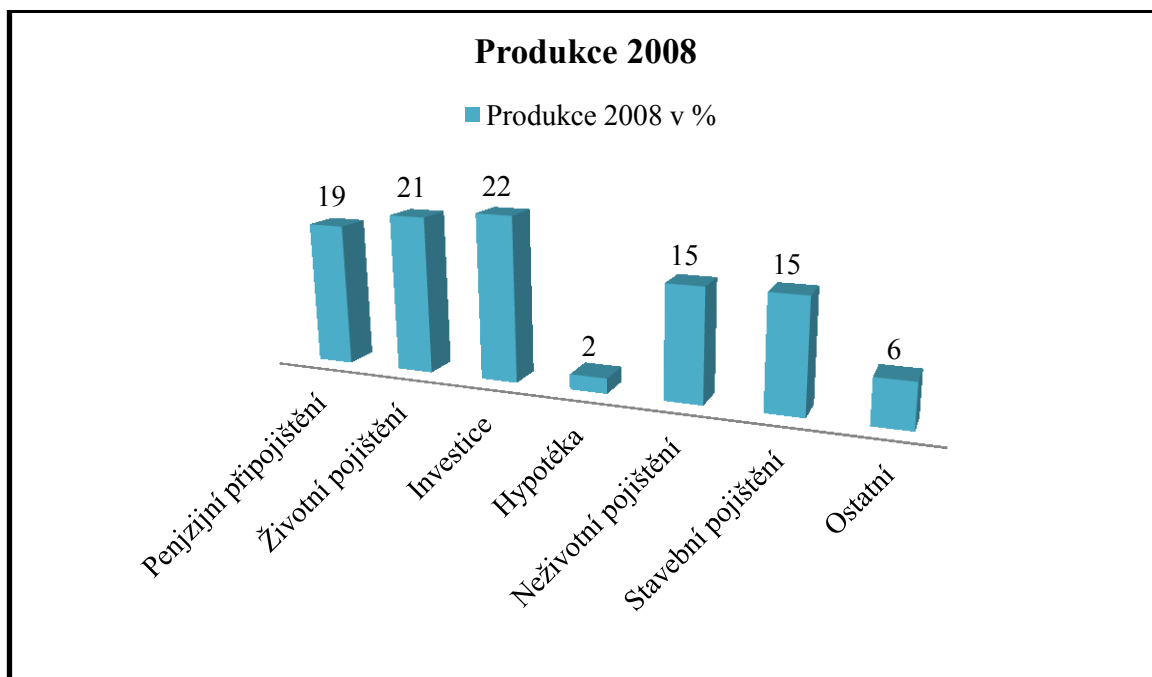
Dále se potom zabývá finančním trhem a novinkami na něm. Tyto informace následně předává svým klientům, čímž předává doporučení, jak správně a včas reagovat na vývoj finančního trhu.

Souhrnně tedy můžeme říci, že společnost OVB Allfinanz a.s. řeší potřeby jednotlivých klientů a reaguje na jejich životní změny ve světě financí. Svým klientům tedy poskytuje služby v oblastech financování bydlení, zajištění budoucnosti, zabezpečení na stáří a pro mladé nabízí celou řadu nejrůznějších služeb a produktů. Samozřejmostí jsou i poradenské služby v oblasti kapitálových vkladů a investic.

### 4.3.1 Struktura produkce OVB Allfinanz a.s.

V této kapitole bych se chtěl zaměřit na vývoj produkce společnosti za období mezi lety 2008-2012.

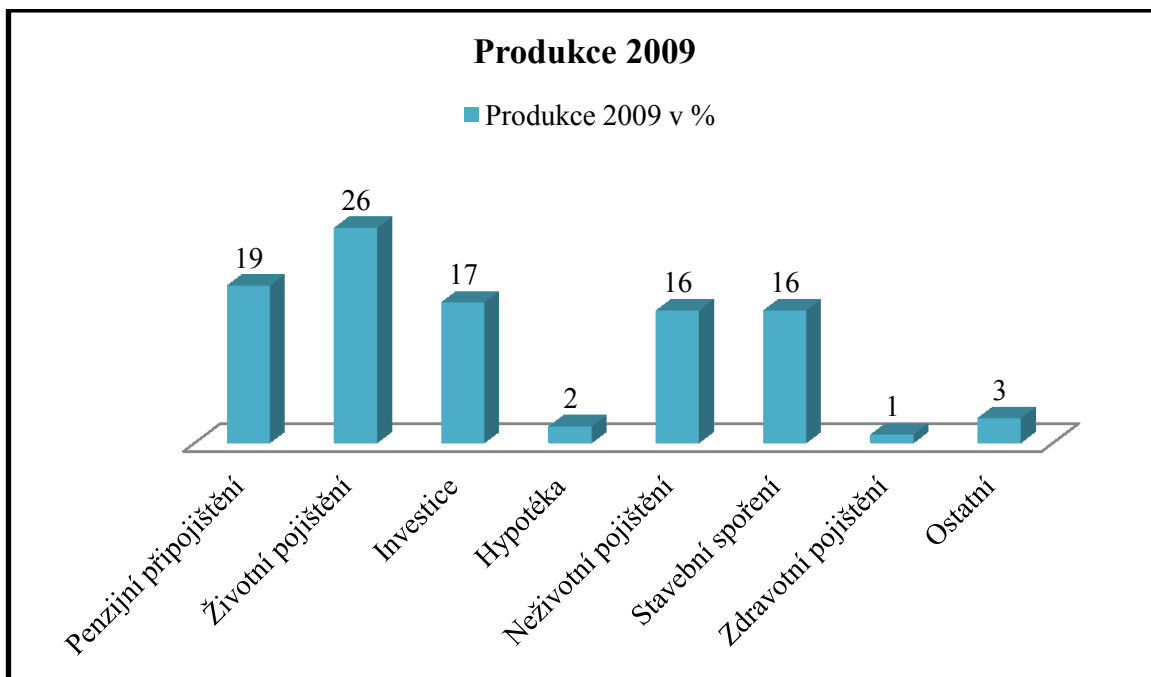
V roce 2008 společnost OVB Allfinanz a.s. v rámci ČR uzavřela 38 635 nových pojistných smluv. Jejich procentuální vyjádření podle jednotlivých produktů je znázorněno na následujícím obrázku.



**Obr. 7 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2008**

*Zdroj: Vlastní zpracování podle: [25]*

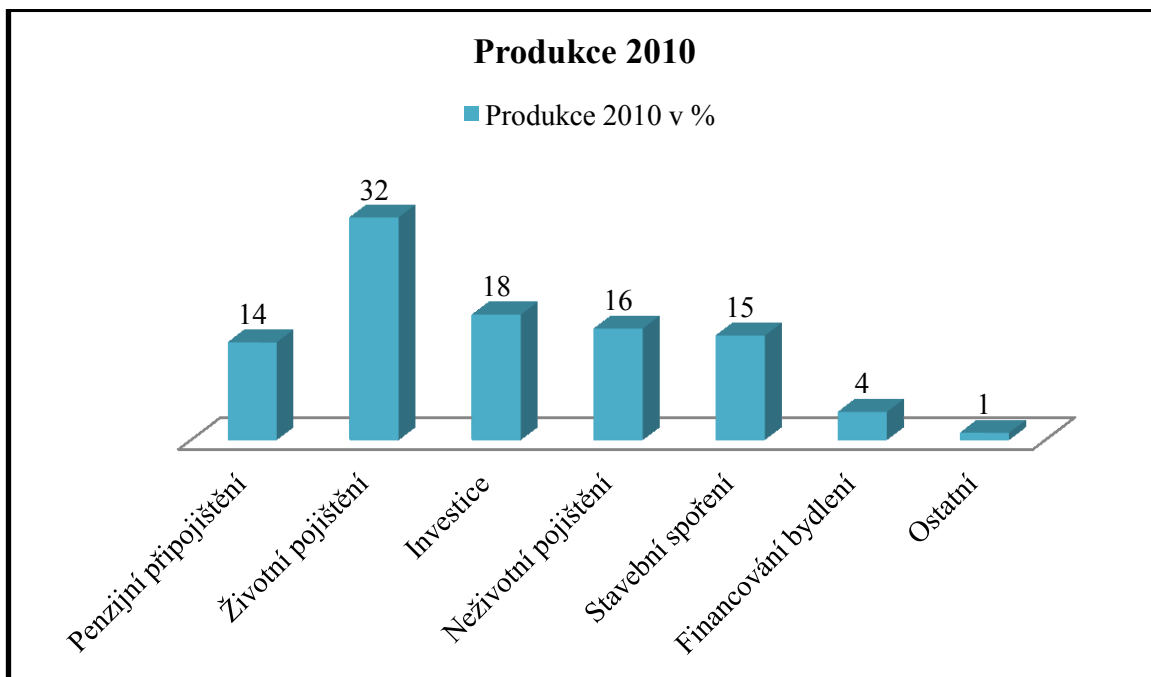
V roce 2009 společnost OVB Allfinanz a.s. v rámci ČR uzavřela přes 33 000 nových pojistných smluv, což je ovšem 14% pokles oproti předešlému roku. Jejich procentuální vyjádření podle jednotlivých produktů je znázorněno na následujícím obrázku.



**Obr. 8 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2009**

*Zdroj: Vlastní zpracování podle: [25]*

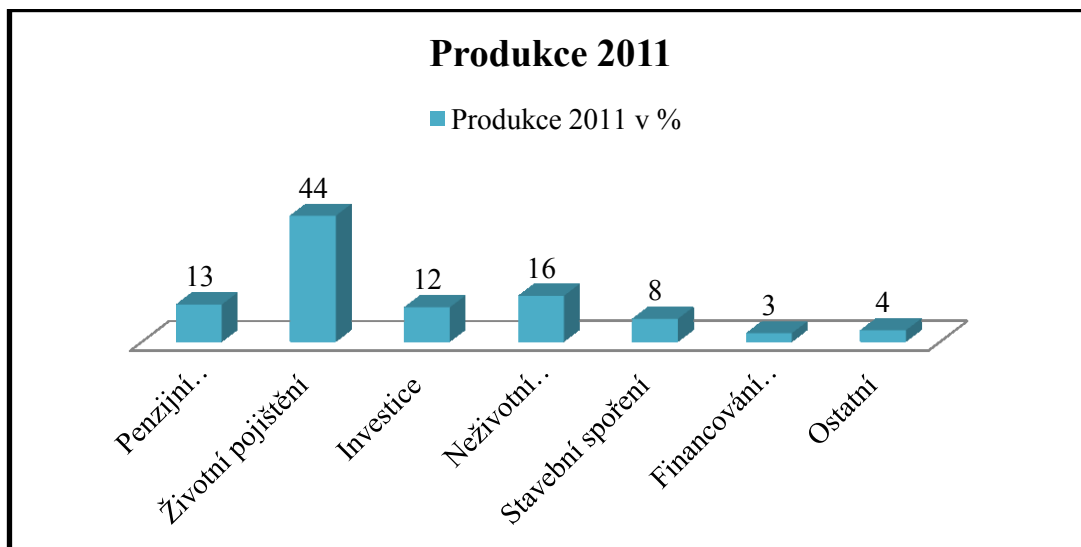
V roce 2010 společnost OVB Allfinanz a.s. v rámci ČR uzavřela 169 624 nových pojistných smluv. Jejich procentuální vyjádření podle jednotlivých produktů je znázorněno na následujícím obrázku.



**Obr. 9 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2010**

*Zdroj: Vlastní zpracování podle: [25]*

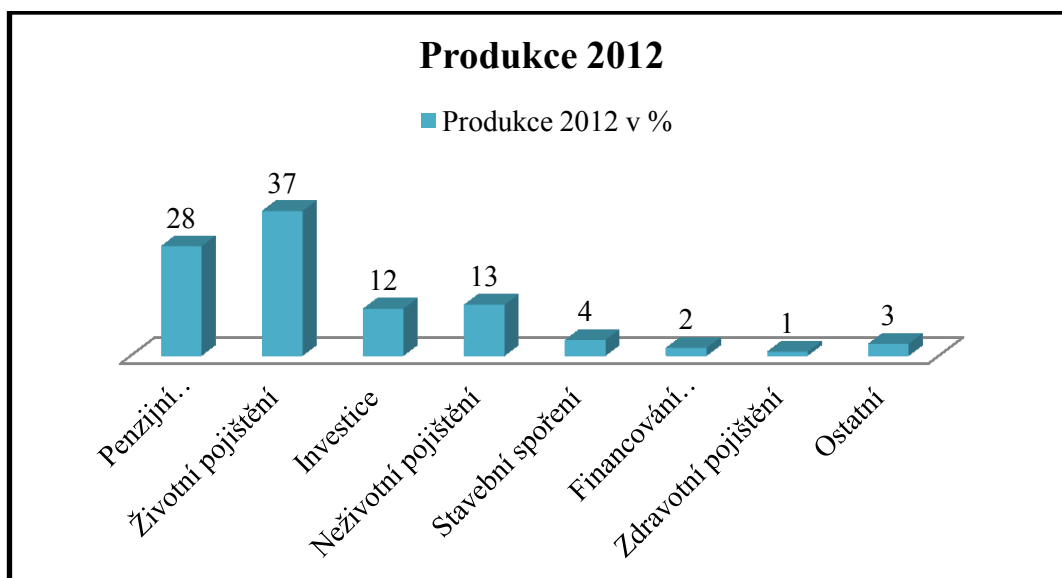
V roce 2011 společnost OVB Allfinanz a.s. v rámci ČR uzavřela 78 395 nových pojistných smluv. Jejich procentuální vyjádření podle jednotlivých produktů je znázorněno na následujícím obrázku.



**Obr. 10 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2011**

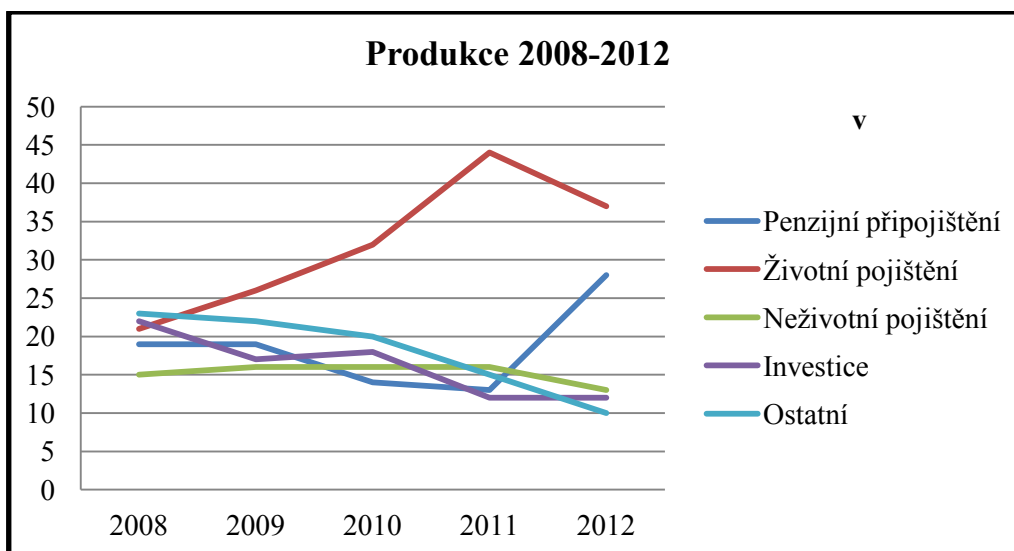
*Zdroj: Vlastní zpracování podle: [25]*

V roce 2012 společnost OVB Allfinanz a.s. v rámci ČR uzavřela 93 186 nových pojistných smluv. Jejich procentuální vyjádření podle jednotlivých produktů je znázorněno na následujícím obrázku.



**Obr. 11 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. za rok 2012**

*Zdroj: Vlastní zpracování podle: [25]*



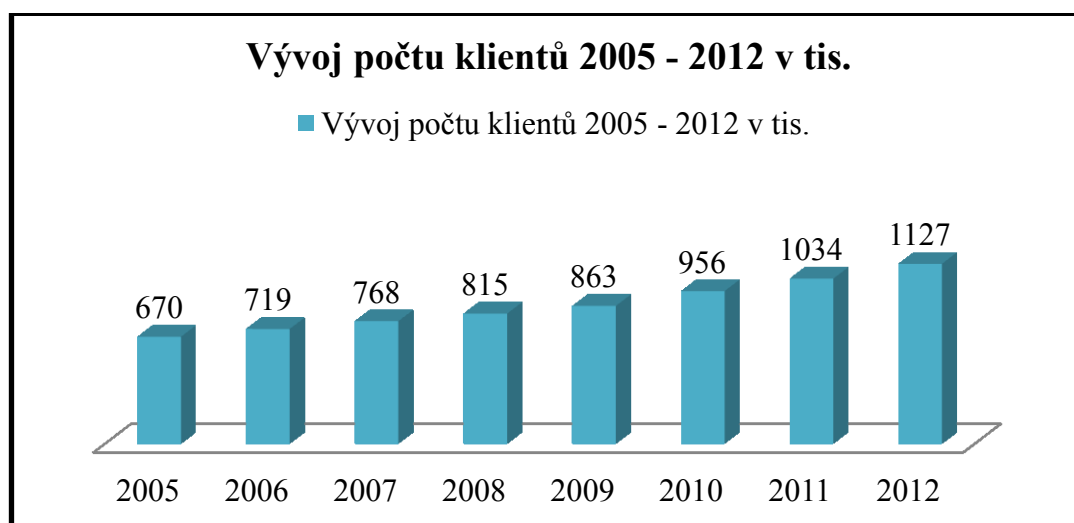
**Obr. 12 - Struktura produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. 2008 - 2012**

*Zdroj: Vlastní zpracování podle: [25]*

Ze souhrnného grafu je patrné, že nejčastějším produktem sjednávaným společností OVB Allfinanz a.s. je bezesporu životní pojištění. Proto bych chtěl tomuto produktu věnovat pozornost v následující kapitole, konkrétně pak v podkapitole finanční možnosti. Za zmínku jistě stojí také prudký nárůst penzijního připojištění mezi lety 2011 - 2012, jenž je způsobem důchodovou reformou, která do ČR přišla.

#### 4.3.2 Vývoj počtu klientů

Cílem následující kapitoly je zachytit vývoj počtu klientů společnosti OVB Allfinanz a.s.



**Obr. 13 - Vývoj počtu klientů společnosti OVB Allfinanz a.s. 2005 - 2012**

*Zdroj: Vlastní zpracování podle: [25]*

Ze zachyceného grafu je na první pohled patrný stoupající efekt vývoje počtu klientů společnosti OVB Allfinanz a.s. Z toho vyplývá, že služeb této společnosti na území ČR využívá stále více a více lidí, což ji řadí na pozici přední české finančně-poradenské společnosti.

#### **4.3.3 Partneri společnosti OVB Allfinanz a.s. v rámci ČR**

Cílem této kapitoly je vyčlenit partnerské společnosti společnosti OVB Allfinanz a.s., které s ní spolupracují. Partnerské společnosti budou rozděleny do 5 oblastí. Těmito oblastmi jsou pojišťovny, penzijní společnosti, stavební spořitelny, hypoteční banky a poslední oblastí jsou banky a investiční společnosti.

##### ***Pojišťovny***

Mezi pojišťovnami má společnost OVB Allfinanz a.s. bezesporu nejvíce partnerských společností. Tato skutečnost je dána neoddiskutovatelně tím, že valná většina produkce, která je zachycena v předešlých grafech, se týká především pojištění, a to ať životních, nebo neživotních. Mezi 15 partnerů patří:

- Allianz pojišťovna a.s.
- Basler Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft, pobočka pro ČR
- MetLife pojišťovna a.s.
- Česká podnikatelská pojišťovna a.s., Vienna Insurance Group
- Česká pojišťovna a.s.
- Česká pojišťovna ZDRAVÍ a.s.
- ČSOB Pojišťovna a.s.
- D.A.S. pojišťovna právní ochrany a.s.
- Generali pojišťovna a.s.
- ING Životní pojišťovna N.V., pobočka pro ČR
- Kooperativa pojišťovna a.s., Vienna Insurance Group
- Pojišťovna České spořitelny a.s., Vienna Insurance Group

- Uniqa pojišťovna a.s.
- Wüstenrot pojišťovna a.s.
- Wüstenrot-životní pojišťovna a.s.

### ***Penzijní společnosti***

V rámci penzijních společností společnost OVB Allfinanz a.s. spolupracuje s těmito 8 partnery:

- Allianz penzijní společnost a.s.
- Conseq penzijní společnost a.s.
- ČSOB Penzijní společnost a.s., člen skupiny ČSOB
- Generali penzijní společnost a.s.
- ING Penzijní společnost a.s.
- Penzijní společnost České pojišťovny a.s.
- KB Penzijní společnost a.s.
- Raiffeisen penzijní společnost a.s.

### ***Stavební spořitelny***

V oblasti stavebních spořitelen společnost OVB Allfinanz a.s. zatím spolupracuje pouze s třemi společnostmi, a to sice:

- Českomoravská stavební spořitelna a.s.
- Raiffeisen stavební spořitelna a.s.
- Wüstenrot-stavební spořitelna a.s.

### ***Hypoteční banky***

První hypoteční banka, co se českých zemí týče, byla založena v roce 1862. Původním záměrem hypotečních bank bylo poskytovat úvěry na zástavu nemovitého majetku,

např. k nákupu nemovitostí. Cílem hypotečních bank je poskytnout relativně levné úvěry pro širokou škálu obyvatelstva. [8]

Společnost OVB Allfinanz a.s. v současné době spolupracuje s následujícími hypotečními bankami:

- Česká spořitelna a.s. - hypoteční úvěry
- Československá obchodní banka a.s.
- Hypoteční banka a.s.
- Komerční banka a.s.
- mBank - BRE Bank SA, člen skupiny Commerzbank
- Raiffeisenbank a.s.
- Unicredit Bank a.s.
- Sberbank CZ
- Wüstenrot-hypoteční banka a.s.

### ***Banky a investiční společnosti***

V rámci bank a investičních společností společnost OVB Allfinanz a.s. spolupracuje s následujícími partnery:

- Alico Funds Central Europe | Metlife
- ATLANTIK finanční trhy a.s.
- Conseq Investment Management a.s.
- Cornhill Management, o.c.p., a.s.
- C-QUADRAT Kapitalanlage AG
- ČP INVEST investiční společnost a.s.
- IAD Investment, správ. spol. a.s.
- ING Bank N. V. a.s.
- Pioneer Investments

## 4.4 Kariérní možnosti ve společnosti

Cílem této podkapitoly je zaměřit se na možnosti, které společnost nabízí pro své nové spolupracovníky. Úkolem je přiblížit kariérní postup, tedy jak to ve společnosti chodí od chvíle, kdy se o danou pozici začne uchazeč zajímat, až po možnosti, které nabízí v dalších fázích kariéry.

Snem snad každého člověka je finanční nezávislost. Mzda, plat popř. provize jsou odměnou za úsilí, tvrdou práci nebo tvořivost lidí. Nejinak je tomu ve finančním poradenství. [18]

### 4.4.1 Předpoklady přijetí

Většina lidí, se o možnosti práce finančního poradce dozvídá od svého kamaráda, tedy z nejbližšího okolí, neboť práce ve společnosti OVB Allfinanz a.s. spočívá především ve struktuře, o které si povíme v následujících odstavcích. Potencionální spolupracovníci často dostanou od svého kamaráda nabídku, zda neshání brigádu. Ve skutečnosti tomu ale úplně tak není, neboť se jedná výhradně o práci na ŽL. Nicméně nabídkou práce a dostavení se na pohovor možnost začátku práce ve finančním poradenství začíná.

Vzhledem k tomu, že se jedná o práci na ŽL, pro potencialního spolupracovníka tím vznikají i určité povinnosti jako platba zdravotního a sociálního pojištění, podání daňového přiznání atd. [6]

#### *Formální předpoklady přijetí*

Jak už bylo výše řečeno, pracovní činnost ve společnosti OVB Allfinanz a.s. je neodmyslitelně spjata se ŽL. I přesto se tu však konají přijímací pohovory, kam uchazeč o práci přijde spolu se svým ziskatelem - člověkem, který mu možnost pohovoru zprostředkoval.

Následuje pohovor s nadřízeným člověkem, který má za úkol zjistit vaše osobní údaje jako je vzdělání, věk atd. Závěrem úvodního pohovoru je zmínka o konání večerní porady managementu, kde se bude o jednotlivých zájemcích o práci diskutovat. Poté už je uchazeč o práci vyzván, aby byl večer dostupný, jelikož mu bude zavolán konečný – pozitivní či negativní, verdikt.

Večer přijde opravdu telefonát, který je ve sto procentech pozitivní. Tzn., že každý člověk, který se pohovoru zúčastní, je nakonec přijat k další schůzce, na které už se řeší konkrétní záležitosti potřebné k registraci. Úkolem takového jednání je pocit jedinečnosti a důležitosti, který se uchazeči takto vštěpuje.

Druhá schůzka se nazývá 1. konzultace. Tam se teprve žadatel o práci, popř. o brigádu dozví, jak probíhá už konkrétní registrace. Záležitosti potřebné k registraci jsou:

- živnostenský list
- čistý výpis z trestního rejstříku
- fotka a doklad o zavedeném bankovním účtu, na který následně budou chodit peníze.

Pro studenta zahájení činnosti znamená investici 1000 Kč za ŽL a 100 Kč za výpis z trestního rejstříku. Výhodou je, že student nemusí platit následně zdravotní a sociální pojištění, a tudíž si tuto práci může zkusit opravdu každý.

### ***Osobnostní předpoklady***

Jak již bylo řečeno, registrace a následné přijetí do společnosti je podmíněno některými formálními záležitostmi, jako jsou čistý trestní rejstřík a založený ŽL. V tom spatřuji největší nedostatek, neboť finanční poradci z řad absolventů základních škol nepůsobí navenek věrohodně a pověst finančně-poradenské společnosti, ba i celého finančního poradenství zhoršují.

Ovšem pokud chce člověk ve sféře finančního poradenství něčeho opravdu dosáhnout, musí mít především osobnostní předpoklady. Jedná se především o příjemné vystupování, příjemný vzhled, komunikativní dovednosti, ale také neustálou práci na své osobě a neustálé učení se novým věcem, protože finanční trh je místo, které se velmi často vyvíjí a mění. Dobrý finanční poradce musí mít přehled o změnách na finančním trhu, aby následně mohl svým klientům poskytnout kvalitní radu.

#### **4.4.2 Vnitřní organizace pozic**

Ve společnosti OVB Allfinanz a.s. existuje několik pozic, kterých lze po splnění podmínek stanovených kariérním řádem dosáhnout. Jednotlivé pozice se od sebe liší v mnoha faktorech,

především pak ve finančním ohodnocení. Cílem této kapitoly je vymezit možné pozice včetně podmínek, které je potřebné splnit.

### ***Pozice R1***

Pozicí R1 kariérní plán společnosti OVB Allfinanz a.s. začíná. Ve chvíli, kdy má uchazeč zařízený ŽL (konkrétně potom na zprostředkování obchodu a služeb), čistý výpis z trestního rejstříku, fotku a doklad o běžném účtu, stává se tzv. R1. Nástupní provize je 2,5 €/BJ, ale vzhledem k tomu, že spolupracovník ještě nemá certifikát ČNB opravňující uzavírat pojištění, zpravidla se tato provize snižuje na 70%, tedy na 43,75 Kč/BJ. V případě, že spolupracovník splní zkoušku ověřující znalosti finančního trhu, za kterou zaplatí 10 000 Kč, následně obdrží certifikát ČNB. Jeho provize je poté 62,5 Kč/BJ.

BJ udává objem zprostředkovaných služeb. Vzhledem k tomu, že společnost OVB Allfinanz a.s. nejvíce produkuje životní pojištění, jak je patrné z grafu v předešlé kapitole, tak právě na tomto druhu pojištění bude demonstrován výpočet provize. Smlouva na životní pojištění, kde se klient rozhodne platit 1000 Kč/měsíc na zajištění svého příjmu, dává finančnímu poradci, který ji s klientem uzavře, 86,4 BJ.

### ***Pozice R2***

Ve chvíli, kdy poradce od své registrace zvládne uzavřít smlouvy alespoň za 240 BJ, což je v přepočtu jedna smlouva životního pojištění s platbou 2 778 Kč/měsíc, od dalšího produkčního měsíce se dostává na pozici R2.

Na pozici R2 je provize 3 €/BJ, tzn. 52,5 Kč/BJ a v případě, že poradce už splnil zkoušku ČNB, tak 75 Kč/BJ.

Specifickou pozicí, která není vymezena kariérním řádem je pozice VR neboli pozice vedoucího reprezentanta. Tuto pozici může nadřízený udělit spolupracovníkovi nejdříve na pozici R2. Pozice VR spočívá v rozdílové provizi, kdy spolupracovník na pozici VR, může brát část provize ze smluv, které uzavřeli spolupracovníci jeho struktury na pozici R1. Příklad: Spolupracovník na pozici R1 uzavřel smlouvu na životní pojištění, kde platba je 1000 Kč/měsíc. Tento spolupracovník ještě nemá certifikát ČNB, tzn., že jeho provize je 43,75 Kč/BJ. Jeho VR už tento certifikát má a proto je jeho provizí 75 Kč/BJ v případě, že danou smlouvu uzavřel sám. V tomto případě je provizí VR 75-43,75, což je 31,25 Kč/BJ. Jak bylo

řečeno, za smlouvu životního pojištění s platbou 1000 Kč/měsíc je 86,4 BJ. Proto nováček, který smlouvu uzavřel na pozici R1 dostane na provizi 86,4 x 43,75, což je 3 780 Kč. Jeho VR, který ho pouze dovedl k vykonávání této práce a následně s ním pouze podepsal smlouvu, dostane na provizi 2 700 Kč.

### ***Pozice R3***

Pozice R3 je pozicí poradenskou. Na tuto pozici se dostávají ti poradci, kteří se rozhodli nebudovat tým. Pokud poradce historicky splní výkon 2 400 BJ, které vyprodukoval, může být povýšen na pozici R3, kde provize za každou BJ je 3,5 €, neboli 87,5 Kč.

### ***Generální agent***

Generální agent je pozice, na které není povoleno vedení spolupracovníků. Tato pozice spočívá pouze a jen na vlastní produkci poradce.

Ve chvíli, kdy poradce uzavře od své registrace smlouvy alespoň za 10 000 BJ, stává se z něho generální agent 1. stupně, kterému přísluší provize 4,5 € / BJ. Ve chvíli, kdy poradce uzavře od své registrace smlouvy alespoň za 20 000 BJ, stává se z něho generální agent 2. stupně, kterému přísluší provize 5 € / BJ.

### ***Obchodní vedoucí***

Obchodní vedoucí je první zajímavou pozicí, neboť je s ní spjata rozdílová provize. Do této doby byli poradci hodnoceni pouze za svůj vlastní výkon. Na této pozici se však poprvé k provizi za vlastní obchod, která činí 4,5 €/BJ přičítá i rozdílová provize ze struktury.

Podmínky pro povýšení na tuto pozici jsou následující. Pracovník, jenž usiluje o pozici obchodního vedoucího, často označovanou jako GST, musí historicky uzavřít obchody alespoň za 1 900 BJ. Dále pak k datu povýšení musí mít pod sebou alespoň 3 spolupracovníky na pozici R2, kdy každý z nich 3 po sobě jdoucí měsíce zvládne produkci alespoň 60 BJ/měsíc, a alespoň 3 spolupracovníky na pozici R1. Dále pak celková produkce týmu, tzn. produkce člověka, který chce být povýšen, dále pak produkce ostatních členů ze struktury musí být každý ze tří po sobě jdoucích měsíců alespoň 1 500 BJ.

V případě, že člověk splní tyto zmíněné předpoklady, může být povýšen na pozici GST.

### ***Oblastní vedoucí***

Další pozicí, které lze ve společnosti OVB Allfinanz a.s. dosáhnout je pozice oblastního vedoucího, která je často nazývána BL. Provize za vlastní obchod na této pozici je 5,5 €/BJ.

Podmínky pro povýšení na tuto pozici jsou následující. Pracovník, jenž usiluje o pozici oblastního vedoucího, musí historicky uzavřít vlastní obchody alespoň za 2 800 BJ. Dále pak k datu povýšení musí mít pod sebou alespoň 6 spolupracovníků na pozici R2, kdy každý z nich 6 po sobě jdoucích měsíců zvládne produkci alespoň 60 BJ/měsíc, kdy maximálně dvě R2 mohou být nahrazeni jedním GST v aktivním stavu, tzn., že za poslední 3 měsíce jeho tým vyprodukoval alespoň 900 BJ. Dále pak celková produkce týmu musí být první tři po sobě jdoucí měsíce alespoň 3 000 BJ a následující tři měsíce alespoň 5000 BJ.

V případě splnění těchto požadavků může být daný člověk povýšen na pozici oblastního vedoucího.

### ***Oblastní ředitel***

Pozice oblastního ředitele je v rámci OVB Allfinanz a.s. již velice ceněnou pozicí, jež je často nazývána také jako BD. Provize na této pozici za vlastní obchod je 6€/BJ, ale nutno podotknout, že oblastní ředitelé se už vlastní produkcí neživí.

Podmínky pro povýšení na tuto pozici jsou následující. Pracovník, jenž usiluje o pozici oblastního ředitele, musí historicky uzavřít vlastní obchody alespoň za 4 200 BJ. Dále pak k datu povýšení musí mít pod sebou alespoň 6 spolupracovníků na pozici alespoň GST, kteří dohromady za poslední 3 měsíce zvládli produkci alespoň 15 000 BJ, přičemž maximálně 2 GST mohou být nahrazeni každý 2 přímými R2.

Po splnění těchto náležitostí může být daný člověk povýšen do pozice oblastního ředitele.

### ***Regionální ředitel***

Pozice regionálního ředitele, označována jako RD je druhou nejvyšší pozicí, které lze ve společnosti OVB Allfinanz a.s. dosáhnout. Provize za vlastní obchod je 6,5€/BJ.

Podmínky pro povýšení na tuto pozici jsou následující. Pracovník, jenž usiluje o pozici regionálního ředitele, musí k datu povýšení mít pod sebou alespoň 4 spolupracovníky

na pozici minimálně BL, kdy maximálně 1 BL může být nahrazeno 3 GST a celková produkce týmu musí být za 6 uplynulých po sobě jdoucích měsíců alespoň 90 000 BJ.

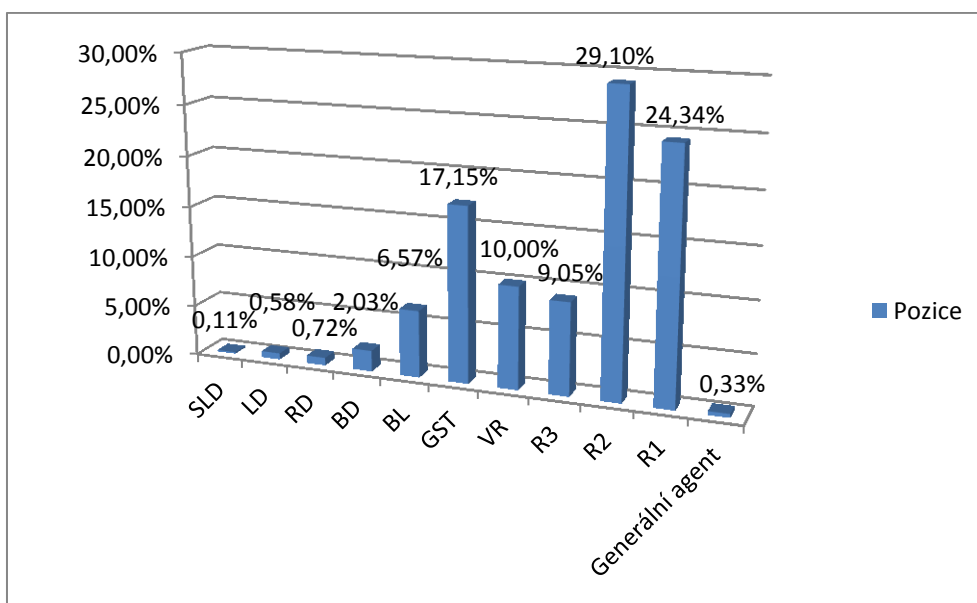
Po splnění těchto podmínek dojde k slavnostnímu povýšení z oblastního na regionálního ředitele společnosti OVB Allfinanz a.s.

### ***Zemský ředitel***

Nejvyšší pozicí, které lze ve společnosti OVB Allfinanz a.s. dosáhnout je pozice zemského ředitele neboli LD. Provize za vlastní obchod činí 7€/BJ.

Podmínky pro povýšení na tuto pozici jsou následující. Pracovník, jenž usiluje o pozici zemského ředitele, musí k datu povýšení mít pod sebou alespoň 6 spolupracovníků na pozici minimálně BL, nebo alespoň 4 spolupracovníky na pozici minimálně BD. Dále pak celková produkce týmu za 6 po sobě jdoucích měsíců musí být alespoň 198 000 BJ.

Každý zemský ředitel v případě, že pod sebou povýší dalšího zemského ředitele, se může stát senior - zemským ředitelem.



**Obr. 14 - Procentuální znázornění pozic ve společnosti OVB Allfinanz a.s. k 1.1.2014**

*Zdroj: vlastní zpracování / interní dokumenty podniku*

#### 4.4.3 Postup společností OVB Allfinanz a.s.

Společnost OVB Allfinanz a.s. nabízí začínajícím poradcům dvě možné cesty. Buď se poradce vydá cestou finančního poradce založené na neustálém vlastním výkonu, která směřuje k pozici generálního agenta, nebo se vydá druhým směrem, což je cesta tvoření vlastního týmu, která vede nejprve na pozici GST a dále potom až na pozici LD. Z předešlého grafu je patrné, že valná většina spolupracovníků se snaží o druhý způsob, neboť pouze 0,3% spolupracovníků, kteří odevzdali nějakou produkci, zastávají funkci generálního agenta.

Vzhledem k tomu, že druhá varianta tvoření vlastního týmu je zcela jednoznačně finančně zajímavější, bude právě tato varianta v následující kapitole rozebrat.

#### 4.4.4 Finanční možnosti

Tato kapitola bude zaměřena na možnosti výdělku finančního poradce na jednotlivých pozicích. Vzhledem k tomu, že největší část produkce společnosti OVB Allfinanz a.s. tvoří životní pojištění, pro jednoduchost a názornost bych do jednotlivých výpočtů zahrnul pouze tento produkt.

V této tabulce jsou zachyceny výdělky jednotlivých pozic, kde je ilustrativním příkladem uzavření 1 smlouvy životního pojištění, kde klient platí 1000 Kč/měsíc.

**Tab. 3: Výdělky jednotlivých pozic**

Pozice	Počet BJ za 1 smlouvu ŽP	Provize/BJ	Výdělek
R1 bez certifikátu	86,4	43,75 Kč	3 780,00 Kč
R1 s certifikátem	86,4	62,50 Kč	5 400,00 Kč
R2 bez certifikátu	86,4	52,50 Kč	4 536,00 Kč
R2 s certifikátem	86,4	75,00 Kč	6 480,00 Kč
R3	86,4	87,50 Kč	7 560,00 Kč
GST	86,4	112,50 Kč	9 720,00 Kč
BL	86,4	137,50 Kč	11 880,00 Kč
BD	86,4	150,00 Kč	12 960,00 Kč
RD	86,4	162,50 Kč	14 040,00 Kč
LD	86,4	175,00 Kč	15 120,00 Kč

*Zdroj: vlastní zpracování / interní dokumenty podniku*

Z následující tabulky je patrné, že nováček, který ve finančním poradenství začíná, za stejně odvedenou práci dostane téměř 5x méně zapláceno, než zemský ředitel.

V následujících odstavcích je prioritou poukázat na možnosti výdělků na jednotlivých pozicích, včetně jednotlivých výpočtů. Prvním příkladem je nováček, tedy R1, který s finančním poradenstvím začíná, a můžeme říct, že o něm vůbec nic neví. Tato R1 se naučí pouze analýzu, což je první schůzka s klientem, kde si povyprávějí o potřebách, přáních a cílech klienta do budoucna. Tyto úvodní schůzky většinou proběhnou s rodinnými příslušníky, kteří často danému poradci důvěřují a často mu půjčí i své smlouvy ke kontrole. Následuje druhá schůzka neboli poradenství, kam s nováčkem cestuje už i jeho vedoucí, neboť ten se v dané problematice orientuje mnohem lépe a klientovi je schopen i lépe vysvětlit danou situaci. Následuje podpis smlouvy, která je buď pro klienta výhodnější, ale často také výhodná stejně. V každém případě si však podpisem této smlouvy nováček vydělal první peníze.

První příklad zachycuje výdělek nováčka, který uzavřel 4 smlouvy životního pojištění za první měsíc své činnosti, kdy klienti budou celkem platit 3 000 Kč/ měsíc. Nováček zatím nemá ještě certifikát ČNB a proto je jeho provize 43,75 Kč/BJ.

**Tab. 4: Výdělek R1**

Počet uzavřených smluv životního pojištění	Celková měsíční platba placená klienty	Počet BJ	Provize/BJ	Výdělek
4	3 000,00 Kč	259,2	43,75 Kč	<b>11 340,00 Kč</b>

*Zdroj: vlastní zpracování*

Druhý příklad zachycuje výdělek R2, který stejně jako u R1 uzavřel 4 smlouvy životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 3 000 Kč/měsíc. Tento nováček však už má certifikát ČNB a proto je jeho provize 75 Kč/BJ.

**Tab. 5: Výdělek R2**

Počet uzavřených smluv životního pojištění	Celková měsíční platba placená klienty	Počet BJ	Provize/BJ	Výdělek
4	3 000,00 Kč	259,2	75,00 Kč	<b>19 440,00 Kč</b>

*Zdroj: vlastní zpracování*

Zde můžeme spatřit fakt, že ačkoli R2 odvedla stejnou práci jako R1, její výdělek je v součtu o více než 8 000 Kč vyšší, než v prvním případě.

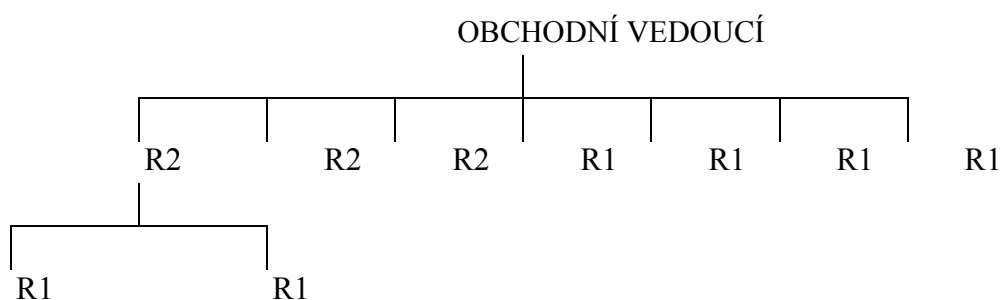
Na následujícím obrázku se nachází porovnání výdělků pozic R3 až GA 2. stupně při totožné produkci 4 životních pojištění.

**Tab. 6: Porovnání výplaty na pozicích R3-GA 2. Stupně**

	Počet uzavřených smluv životního pojištění	Celková měsíční platba placená klienty	Počet BJ	Provize/BJ	Výdělek
R3	4	3 000,00 Kč	259,2	75,00 Kč	<b>19 440,00 Kč</b>
GA 1. stupně	4	3 000,00 Kč	259,2	112,50 Kč	<b>29 160,00 Kč</b>
GA 2. stupně	4	3 000,00 Kč	259,2	125,00 Kč	<b>32 400,00 Kč</b>

*Zdroj: vlastní zpracování*

Po poradenských pozicích se dostáváme k první manažerské pozici a to sice k pozici obchodního vedoucího. Pro ilustraci zvolíme příklad, kdy obchodní vedoucí společně se svojí skupinou zprostředkují obchod o objemu 1 500 BJ za daný měsíc, což je kritérium pro povýšení. Obchodní vedoucí má ve svém týmu 3 přímé spolupracovníky na pozici R2 a 4 přímé spolupracovníky na pozici R1. Jeden z R2 už má také dva spolupracovníky R1. Celkově se tedy v týmu obchodního vedoucího nachází tři spolupracovníci R2 a šest spolupracovníků R1.



**Obr. 15 - Struktura obchodního vedoucího**

*Zdroj: vlastní zpracování / interní dokumenty podniku*

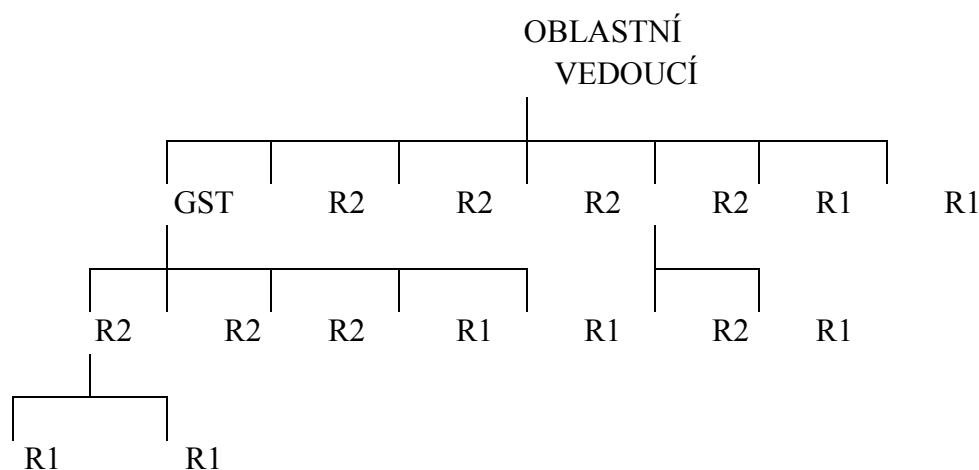
Z dané struktury sám obchodní vedoucí uzavřel 1 smlouvu životního pojištění, kde klient bude platit 500 Kč/měsíc. Tři spolupracovníci na pozicích R2 zprostředkovali 8 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 9 100 Kč/měsíc a zbylých šest R1 zprostředkovalo 7 smluv, kde klienti budou platit 7 761 Kč/měsíc. Výdělek obchodního vedoucího je znázorněn v následující tabulce.

**Tab. 7: Výdělek obchodního vedoucího**

	Počet uzavřených smluv životního pojištění	Celková měsíční platba placená klienty	Počet BJ	Provize/BJ	Výdělek
Obchodní vedoucí	1	500,00 Kč	43,2	112,50 Kč	<b>4 860,00 Kč</b>
R2	8	9 100,00 Kč	786,24	37,50 Kč	<b>29 484,00 Kč</b>
R1	7	7 761,00 Kč	670,55	68,75 Kč	<b>46 100,34 Kč</b>
			1499,99		<b>80 444,34 Kč</b>

*Zdroj: vlastní zpracování / interní dokumenty podniku*

Po pozici obchodního vedoucího se dostáváme k pozici oblastního vedoucího. Pro ilustraci zvolíme příklad, kdy oblastní vedoucí společně se svojí skupinou zprostředkují obchod o objemu 5 000 BJ za daný měsíc, což je kritérium pro povýšení. Oblastní vedoucí má ve svém týmu 1 přímého obchodního vedoucího, 4 přímé spolupracovníky na pozici R2 a 2 přímé spolupracovníky na pozici R1. Celkový počet spolupracovníků v týmu je tedy 7 přímých a celkově 16.



**Obr. 16 - Struktura oblastního vedoucího**

*Zdroj: vlastní zpracování / interní dokumenty podniku*

Z dané struktury sám oblastní vedoucí uzavřel 1 smlouvu životního pojištění, kde klient bude platit 1 500 Kč/měsíc. Čtyři spolupracovníci na pozicích R2 zprostředkovali 11 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 18 000 Kč/měsíc a zbylé dvě R1 zprostředkovali 8 smluv, kde klienti budou platit 10 371 Kč/měsíc. Celý tým obchodního

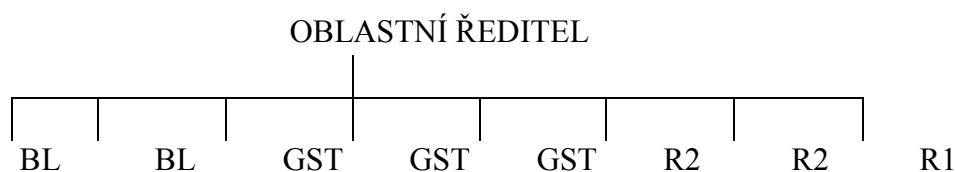
vedoucího zprostředkoval 23 smluv, kde klienti budou měsíčně platit celkem 28 000 BJ. Výdělek oblastního vedoucího je znázorněn v následující tabulce.

**Tab. 8: Výdělek oblastního vedoucího**

	Počet uzavřených smluv životního pojištění	Celková měsíční platba placená klienty	Počet BJ	Provize/BJ	Výdělek
Oblastní vedoucí	1	1 500,00 Kč	129,6	137,50	<b>17 820,00 Kč</b>
Obchodní vedoucí	23	28 000,00 Kč	2419,2	25,00	<b>60 480,00 Kč</b>
R2	11	18 000,00 Kč	1555,2	62,50	<b>97 200,00 Kč</b>
R1	8	10 371,00 Kč	896,00	75,00	<b>67 200,00 Kč</b>
			5000		<b>242 700,00 Kč</b>

*Zdroj: vlastní zpracování*

Po pozici oblastního vedoucího následuje pozice první ředitelská, neboli pozice oblastního ředitele. Pro ilustraci zvolíme příklad, kdy oblastní ředitel společně se svojí skupinou zprostředkují obchod o objemu 15 000 BJ za daný měsíc, což je kritérium pro povýšení. Oblastní ředitel má ve svém týmu 2 přímé oblastní vedoucí, 3 přímé obchodní vedoucí, 2 přímé spolupracovníky na pozici R2 a jednoho přímého spolupracovníka na pozici R1. Celkový počet spolupracovníků v týmu je tedy 8 přímých a celkově 50. Rozkreslovat struktury oblastních vedoucího a obchodních vedoucího pro naši ukázkou již nemá smysl.



**Obr. 17 - Struktura oblastního ředitele**

*Zdroj: vlastní zpracování / interní dokumenty podniku*

Z dané struktury sám oblastní ředitel uzavřel 2 smlouvy životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 2 040 Kč/měsíc. Dva spolupracovníci na pozicích oblastního vedoucího zprostředkovali 80 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 93 000 Kč/měsíc. Tři spolupracovníci na pozicích obchodních vedoucího zprostředkovali 48 smluv

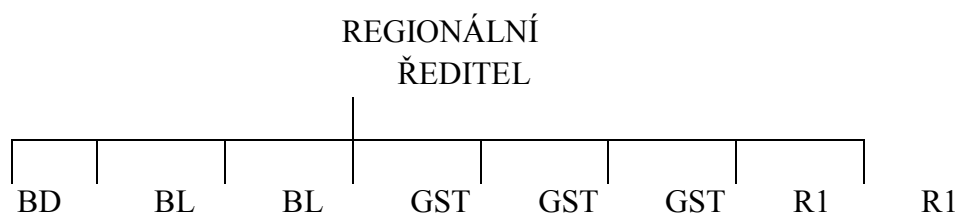
životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 67 600 Kč/měsíc. Dva spolupracovníci na pozicích R2 zprostředkovali 2 smlouvy životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 3 600 Kč/měsíc. Zbylá R1 zprostředkovala 5 smluv, kde klienti budou platit 7 371 Kč/měsíc. Výdělek oblastního ředitele je znázorněn v následující tabulce.

**Tab. 9: Výdělek oblastního ředitele**

	Počet uzavřených smluv životního pojištění	Celková měsíční platba placená klienty	Počet BJ	Provize / BJ	Výdělek
Oblastní ředitel	2	2 040,00 Kč	176,256	150,00	<b>26 438,40 Kč</b>
Oblastní vedoucí	80	93 000,00 Kč	8035,2	12,50	<b>100 440,00 Kč</b>
Obchodní vedoucí	48	67 600,00 Kč	5840,64	37,50	<b>219 024,00 Kč</b>
R2	2	3 600,00 Kč	311,04	75,00	<b>23 328,00 Kč</b>
R1	5	7 371,00 Kč	636,8544	87,50	<b>55 724,76 Kč</b>
			14999,99		<b>424 955,16 Kč</b>

*Zdroj: vlastní zpracování*

Po pozici oblastního ředitele následuje pozice regionálního ředitele. Pro ilustraci zvolíme příklad, kdy regionální ředitel společně se svojí skupinou zprostředkují obchod o objemu 35 000 BJ za daný měsíc. Regionální ředitel má ve svém týmu 1 přímého oblastního ředitele, 2 přímé oblastní vedoucí, 3 přímé obchodní vedoucí a 2 přímé spolupracovníky na pozici R1. Celkový počet spolupracovníků v týmu je tedy 8 přímých a celkově třeba 150, které jsou rozloženy do jednotlivých týmů oblastního ředitele a dále pak oblastních a obchodních vedoucích. Další rozkreslování a podrobné rozebírání struktury pro nás nyní nemá smysl, takže to dělat nebudeme.



**Obr. 18 - Struktura regionálního ředitele**

*Zdroj: vlastní zpracování / interní dokumenty podniku*

Z dané struktury sám regionální ředitel uzavřel 0 smluv životního pojištění. Jeho přímý oblastní ředitel se svým týmem zprostředkoval 190 smluv ŽP, kde klienti budou platit 260 000 Kč/měsíc. Dva spolupracovníci na pozici oblastního vedoucího zprostředkovali 60 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 83 000 Kč/měsíc. Tři spolupracovníci na pozicích obchodních vedoucíh zprostředkovali 38 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 57 100 Kč/měsíc. Zbylí dva spolupracovníci na pozici R1 zprostředkovali 5 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 5 000 Kč/měsíc. Výdělek regionálního ředitele je znázorněn v následující tabulce.

**Tab. 10: Výdělek regionálního ředitele**

	Počet uzavřených smluv životního pojištění	Celková měsíční platba placená klienty	Počet BJ	Provize / BJ	Výdělek
Oblast.ředitel	190	260 000,00 Kč	22464	12,50	<b>280 800,00 Kč</b>
Oblast. vedoucí	60	83 000,00 Kč	7171	25,00	<b>179 275,00 Kč</b>
Obchod. vedoucí	38	57 100,00 Kč	4933	50,00	<b>246 650,00 Kč</b>
R1	5	5 000,00 Kč	432	100,00	<b>43 200,00 Kč</b>
			<b>35000</b>		<b>749 925,00 Kč</b>

*Zdroj: vlastní zpracování*

Poslední pozicí v rámci OVB Allfinanz a.s. je pozice zemského ředitele. Pro ilustraci zvolíme příklad, kdy zemský ředitel společně se svojí skupinou zprostředkují obchod o objemu 60 000 BJ za daný měsíc. Zemský ředitel má ve svém týmu 1 přímého regionálního ředitele, 2 přímé oblastní ředitele, 3 přímé oblastní vedoucí, 3 přímé obchodní vedoucí a 2 přímé spolupracovníky na pozici R1. Celkový počet spolupracovníků v týmu je tedy 11 přímých a celkově třeba 400, které jsou rozloženy do jednotlivých týmů výše zmíněných skupinových vedoucí. Další rozkreslování a podrobné rozebírání struktury pro nás nyní nemá smysl.



**Obr. 19 - Struktura zemského ředitele**

*Zdroj: vlastní zpracování / interní dokumenty podniku*

Z dané struktury sám regionální ředitel uzavřel 0 smluv životního pojištění. Jeho přímý regionální ředitel se svým týmem zprostředkoval 240 smluv ŽP, kde klienti budou platit 290 000 Kč/měsíc. Dva spolupracovníci na pozici oblastního ředitele zprostředkovali 170 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 230 000 Kč/měsíc. Tři spolupracovníci na pozicích oblastních vedoucích zprostředkovali 80 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 112 000 Kč/měsíc. Další 3 spolupracovníci na pozicích obchodních vedoucích zprostředkovali 45 smluv životního pojištění, kde klienti budou platit 60 000 Kč/měsíc. Zbylí dva spolupracovníci na pozici R1 zprostředkovali 3 smlouvy životního pojištění, kde klienti budou platit celkem 2 455 Kč/měsíc. Výdělek zemského ředitele je znázorněn v následující tabulce.

**Tab. 11: Výdělek zemského ředitele**

	Počet uzavřených smluv životního pojištění	Celková měsíční platba placená klienty	Počet BJ	Provize / BJ	Výdělek
Regionál. ředitel	240	290 000,00 Kč	25056	12,50	<b>313 200,00 Kč</b>
Oblast. ředitelé	170	230 000,00 Kč	19872	25,00	<b>496 800,00 Kč</b>
Oblast. vedoucí	80	112 000,00 Kč	9676	25,00	<b>241 900,00 Kč</b>
Obchod. vedoucí	45	60 000,00 Kč	5184	50,00	<b>259 200,00 Kč</b>
R1	3	2 455,00 Kč	212	100,00	<b>21 200,00 Kč</b>
			60000		<b>1 019 100,00 Kč</b>

*Zdroj: vlastní zpracování*

V této kapitole jsme vymezili možnosti výdělků ve společnosti OVB Allfinanz a.s. Je pochopitelné, že na takovéto pozice se nemůže dostat úplně každý. Vše závisí na talentu, odhodlání a obětování volného času. Proto se v následující kapitole budeme věnovat tomu, jaké rozvojové aktivity se konají v rámci této společnosti.

#### **4.4.5 Rozvojové aktivity pracovníků**

V rámci OVB Allfinanz a.s. existuje celá řada školení a teambuildingových akcí, které by měly napomoci ke kariérnímu růstu jednotlivých pracovníků.

Řada literatury uvádí, že pokud se chcete v jakémkoli druhu práce uplatnit na 100 %, musíte především pracovat sami na sobě, umět jednat s lidmi a řešit nastalé problémy včas. Ve finančním poradenství toto platí dvojnásob, neboť finanční trh je místo, které se velice často mění a je potřeba reagovat na jeho vývoj a to znamená i neustále se zdokonalovat a pracovat na sobě. [10]

Všichni úspěšní poradci musí tyto věci splňovat, protože bez jejich využití se očekávané výsledky nedostaví. Krom těchto kritérií je nezbytné se naučit i další věci, např. jak správně zatelefonovat klientovi. Tato činnost patří bezesporu mezi ty nejdůležitější, neboť pouze po úspěšně smlouvané schůzce se dají realizovat obchody. Při telefonování klientovi je nejdůležitější po představení udělat krátkou pauzu, nechat klienta odpovědět a následně už jej tak říkajíc nepustit ke slovu, kdy monolog musí být ukončen otázkou, na kterou pro Vás každá odpověď je dobrá. Tzn. např. „Hodilo by se Vám sejít se se mnou v pondělí anebo spíše až v úterý?“ [2]

Jedna věc jsou osobní schopnosti zaujmout klienta, ale pokud chce být finanční poradce úspěšným, musí umět také pracovat se svým týmem, neboli s lidmi jemu podřízenými. V rámci upevňování těchto vztahů se pořádají různé akce jako akademie, GST dny atd. Kvalitní vedoucí pracovník musí bezesporu ovládat základní aspekty v rámci řízení lidských zdrojů. Mezi tyto aktivity patří výběr a nábor kvalitních spolupracovníků, jejich výcvik a rozvoj, plánování rozvojových aktivit pro své spolupracovníky, uzavírání smluv, vyjednávání s klienty, motivace spolupracovníků aj. [3]

#### ***Odborná školení***

Odborná školení jsou zajišťována vedoucími pracovníky, zpravidla pak těmi od pozice BL výše a konají se řádově jednou za 14 dní. Hlavním úkolem těchto školení je dostat do podřízených spolupracovníků informace o produktech a novinkách na finančním trhu, které jsou nezbytné pro kvalitní poskytování finančních služeb a tím pádem i bezproblémové fungování ve společnosti OVB Allfinanz a.s.

## ***Akademie***

Akademie jsou taktéž zajišťovány vedoucími pracovníky od pozice BL výše. Na rozdíl od odborných školení, cílem akademií je nabudit především v nováčcích motivaci. Na těchto akcích, které se konají zhruba jednou za čtvrt roku, přednáší především ředitelé OVB Allfinanz a.s. z celé ČR. Jak jsme již viděli v předešlé kapitole, tito lidé vydělávají zajímavé peníze a na tyto akce se dostávají v luxusních vozech značek Bentley, Ferrari popř. Lamborghini, což na začínající mladé poradce působí motivačně zvláště poté, co se na některé z těchto přednášek dozví, že tyto vozy si budou moci i oni pořídit za několik let, pokud budou tvrdě pracovat. Na ukončení dne je většinou pronajat bar, kde je veškerá útrata hrazena.

## ***GST dny***

Další akcí utužující týmového ducha jsou tzv. GST dny, které se konají ve většině případů přímo v kancelářích o víkendech. Dají se chápat jako menší forma akademií. Přednášky jsou prokládány motivačními videy úspěšných lidí a průběh dne je zpříjemněn zábavou.

## ***Teambuilding***

Teambuilding neboli budování týmu hraje ve společnosti OVB Allfinanz a.s. významnou roli. Umět tým vytvořit, následně udržet a ideálně ještě rozšířit, není jednoduchá věc. Proto neustálá motivace spolupracovníků je na denním pořádku. Proto se vymýšlí a zajišťují různé akce pro celé týmy. Těmito akcemi jsou myšleny večere, společenské hry, pobytové pobyty formou soutěže pro nejlepší poradce atd.

Ze studií literatury zabývající se tím lze dojít k závěru, že pro atmosféru v týmu i jeho výkon je mimořádně důležité, jak je veden. [4]

## 5. DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ

Poslední kapitolou je dotazníkové šetření, jehož smyslem bylo položit respondentům několik otázek, týkajících se finančně-poradenských společností, dále pak jejich životního pojištění, neboť právě tento produkt se již několik let drží na prvním místě v produkci společnosti OVB Allfinanz a.s.

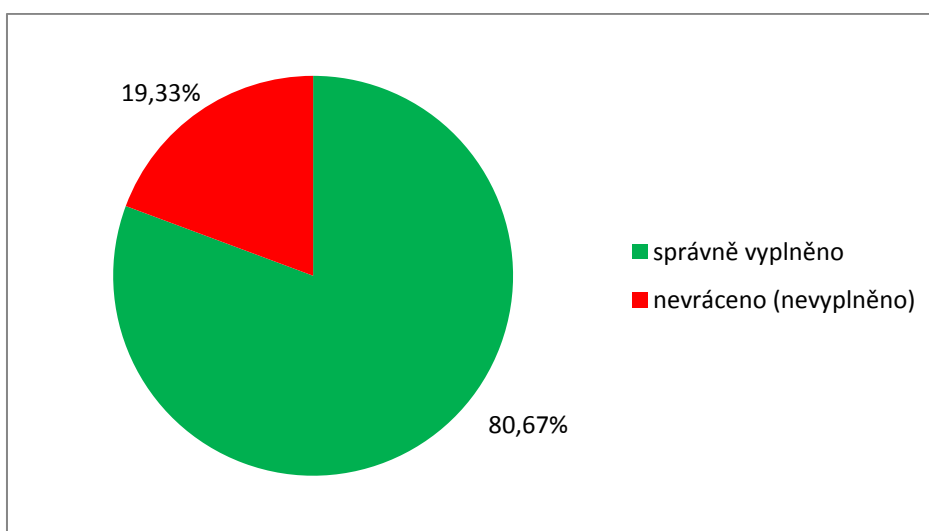
### 5.1 Obecné údaje o dotazníku

Dotazník obsahuje jedenáct jednoduchých otázek, na které měli respondenti možnost odpovídat. Byla zvolena metoda papírového dotazníku, který byl poskytnut k vyplnění lidem v nejbližším okolí bydliště popř. studia, aby byla jeho návratnost co největší. Čas, který byl potřeba k jeho vyplnění, se pohyboval mezi 4-6 minutami.

### 5.2 Zpracování výsledků dotazníku

Respondenti obdrželi dotazník a na otázky, které jsou v něm obsaženy, následně odpověděli. Celý dotazník je obsažen v příloze A.

Z původního počtu 300 rozdaných dotazníků se mi zpátky vrátilo 242 správně vyplněných. Tzn., že zbylých 58, tedy 19,33 % se nevrátilo buď vůbec, nebo špatně vyplněných.

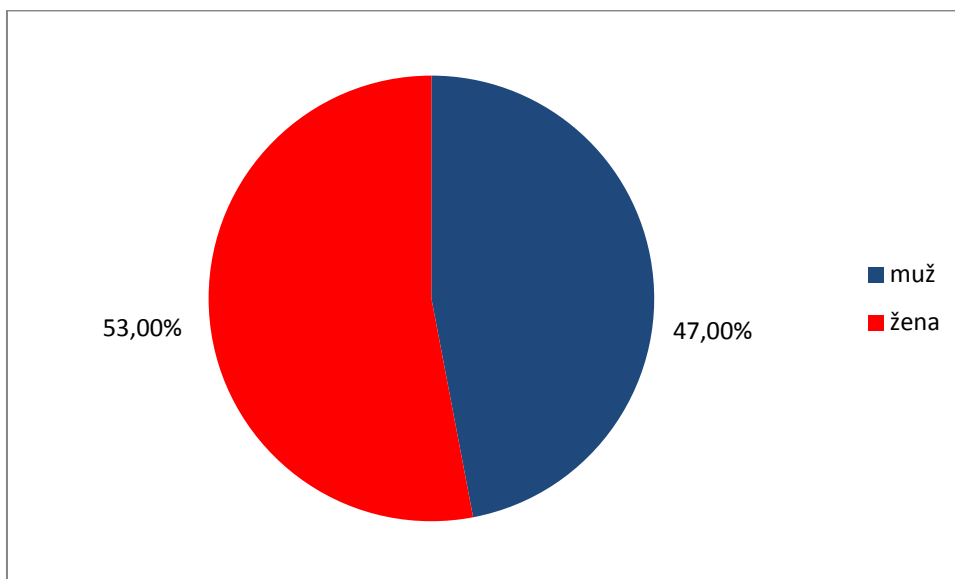


Obr. 20 - Návratnost dotazníků

*Zdroj: vlastní zpracování*

### OTÁZKA č. 1: Pohlaví?

Na tuto otázku se mi dostalo následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:

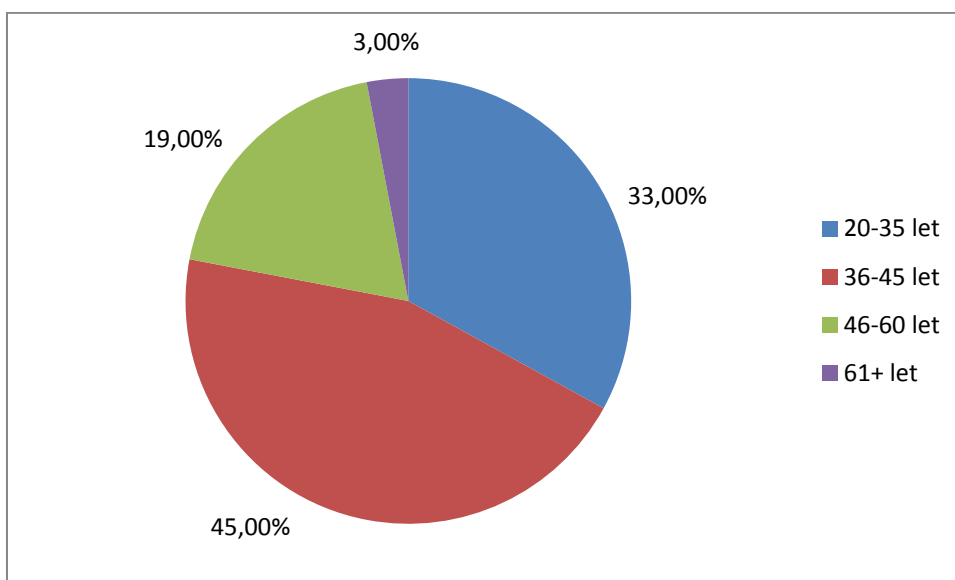


Obr. 21 - Pohlaví respondentů

*Zdroj: vlastní zpracování*

### OTÁZKA č. 2: Věková kategorie, do které patřím?

Na tuto otázku se mi dostalo následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:

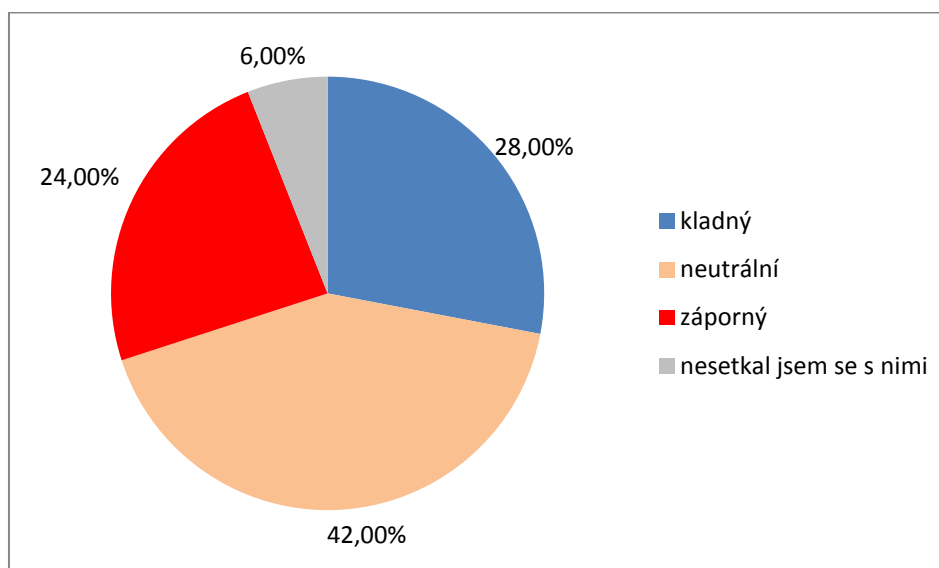


Obr. 22 - Věkové rozložení

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 3: Jaký je Váš názor na finančně-poradenské společnosti v ČR?**

Na tuto otázku se mi dostalo následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:

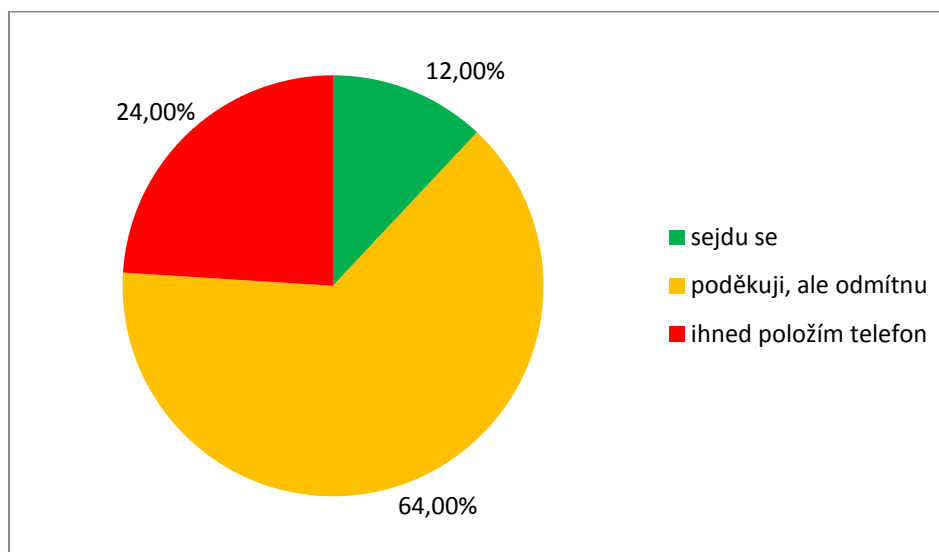


**Obr. 23 - Názor na finanční poradenství**

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 4: V případě, že Vás telefonicky kontaktuje NEZNÁMÝ finanční poradce z některé finančně-poradenské společnosti s nabídkou sjednání schůzky s Vámi, jak se zachováte?**

Na tuto otázku se mi dostalo následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:



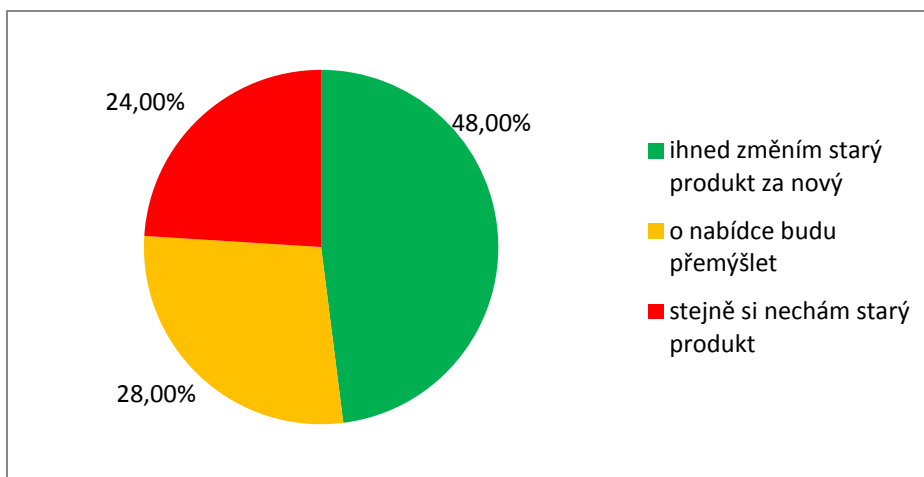
**Obr. 24 - Reakce na telefonát cizího poradce z finančně-poradenské společnosti**

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 5: Pokud byste se byl/a ochoten/ochotna s NEZNÁMÝM poradcem sejit a ten by Vám nabídl finančně výhodnější produkt, než je Váš stávající.**

\* odpovídají pouze ti, kteří u otázky č. 4 zvolili možnost a)

Na tuto otázku se mi dostalo 29 následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:

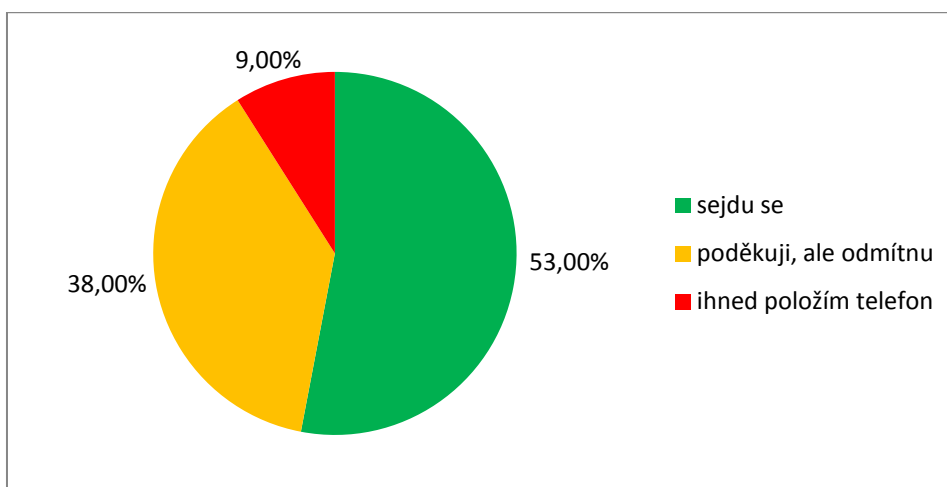


**Obr. 25 - Ochota změnit stávající produkt při výhodnějších podmínkách u cizího poradce**

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 6: V případě, že Vás telefonicky kontaktuje finanční poradce z některé finančně-poradenské společnosti, KTERÉHO ZNÁTE, a nabídne Vám schůzku s Vámi, jak se zachováte?**

Na tuto otázku se mi dostalo následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:



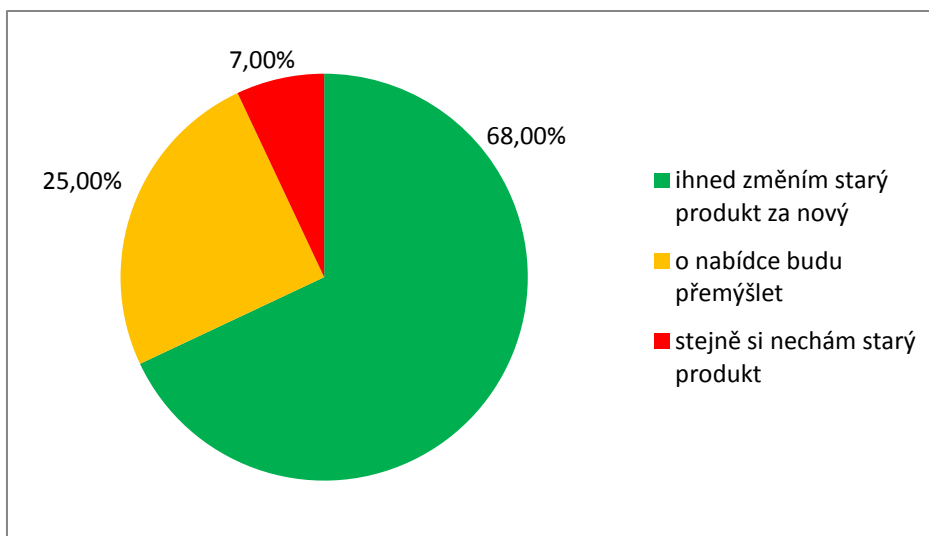
**Obr. 26 - Reakce na telefonát poradce, kterého znám**

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 7: Pokud byste se byl/a ochoten/ochotna sejit s poradcem, který je VAŠÍM ZNÁMÝM, a ten by Vám nabídl finančně výhodnější produkt, než je Váš stávající.**

\*odpovídají pouze ti, kteří u otázky č. 6 zvolili možnost a)

Na tuto otázku se mi dostalo 128 následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:

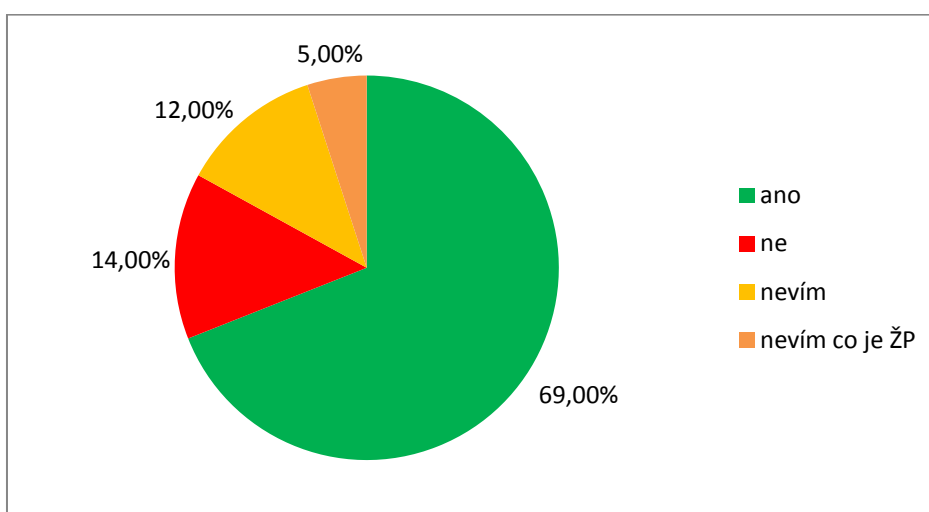


**Obr. 27 - Ochota změnit stávající produkt při výhodnějších podmínkách u známého poradce**

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 8: Máte uzavřené ŽIVOTNÍ pojištění?**

Na tuto otázku se mi dostalo následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:



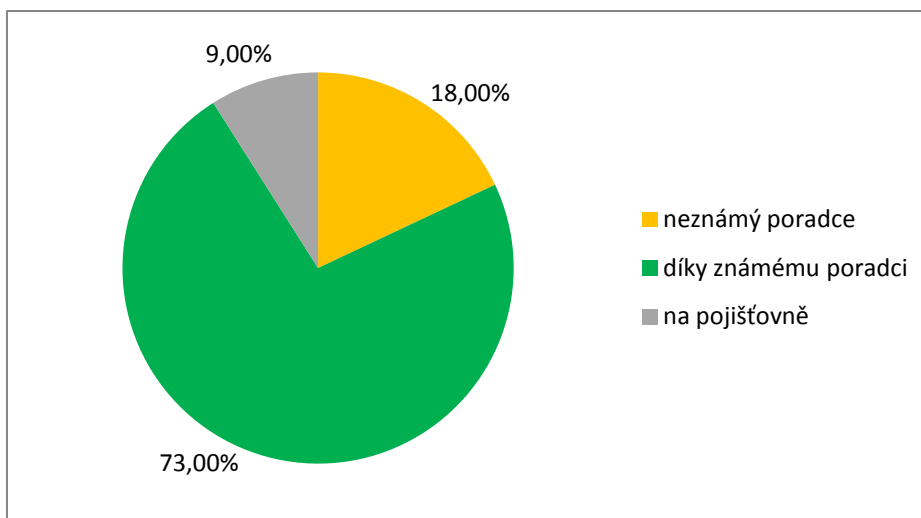
**Obr. 28 - Životní pojištění**

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 9: V případě, že odpověď u otázky č. 8 byla kladná, kde jste toto pojištění uzavřel/a?**

\* odpovídají pouze ti, kteří u otázky č. 8 zvolili možnost a)

Na tuto otázku se mi dostalo 167 následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:



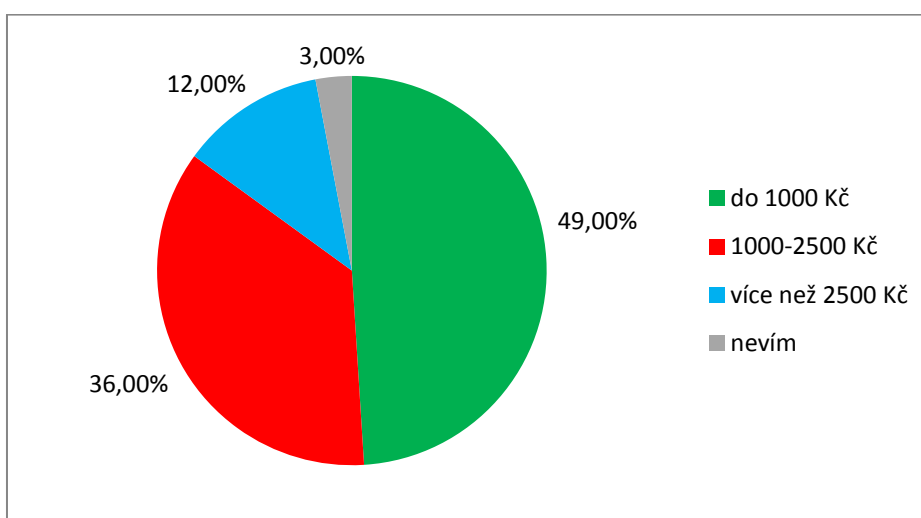
**Obr. 29 - Místo uzavření životního pojištění**

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 10: Jakou částku v rámci ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ měsíčně platíte?**

\* odpovídají pouze ti, kteří u otázky č. 8 zvolili možnost a)

Na tuto otázku se mi dostalo 167 následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:



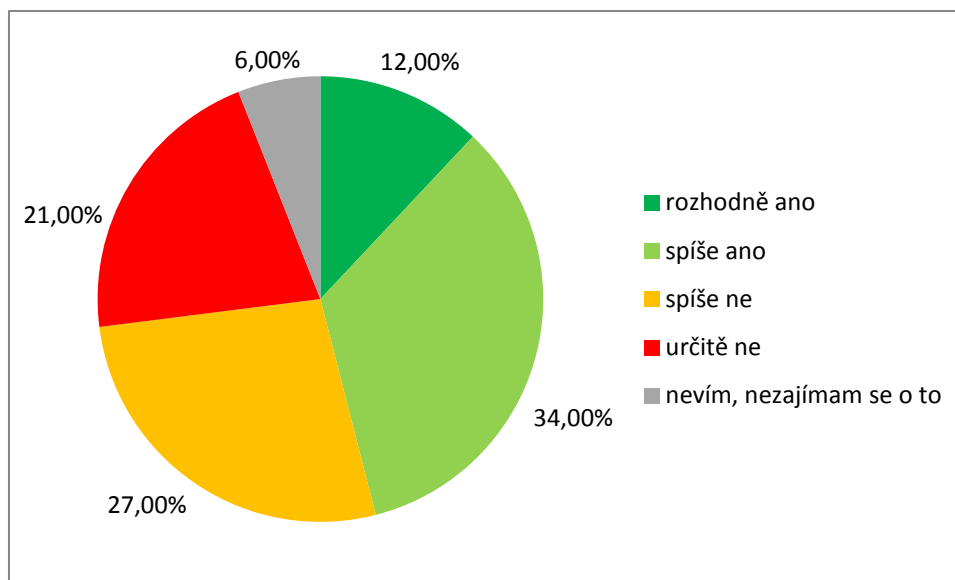
**Obr. 30 - Měsíční platba na životní pojištění**

*Zdroj: vlastní zpracování*

**OTÁZKA č. 11: Jste přesvědčen/a, že Vaše ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ je optimálně nastaveno dle Vašich potřeb?**

\* odpovídají pouze ti, kteří u otázky č. 8 zvolili možnost a)

Na tuto otázku se mi dostalo 167 následujících odpovědí, které zachycuje následující graf:



**Obr. 31 - Vhodnost ŽP dle klientů**

*Zdroj: vlastní zpracování*

Po zpracování výsledků dotazníkového šetření je patrné, že čeští občané jsou, co se týče finančně-poradenských společností, rozdělení přibližně na dva stejně početné tábory, přičemž první těmto společností věří a plně jim důvěřuje, kdežto ti druzí je odmítají.

Z výsledků je zřejmé, že valná většina respondentů by se s cizím poradcem nesešla (téměř 90%), kdežto kdyby se jednalo o poradce, kterého respondent zná, nesešla by se už pouze necelá polovina dotázaných.

Dalším výstupem dotazníkového šetření je skutečnost, že téměř polovina respondentů, která by se sešla s cizím poradcem, a ten jim nabídl finančně výhodnější produkt, by byla ochotna jej okamžitě změnit a dalších více než 30% dotázaných by o této skutečnosti přemýšlela. U schůzky se známým poradcem jsou čísla ještě vyšší. Téměř 70% by bylo ochotno změnit produkt ihned a 25% by o této možnosti přemýšlelo.

Téměř tři čtvrtiny respondentů uvedly, že životní pojištění, které mají uzavřené, bylo sjednáno s člověkem, který jim byl blízký, popř. známý. Z toho plyne, že čeští občané věří mnohem více lidem, kteří se v dané oblasti pohybují a jsou známí.

## FORMULACE ZÁVĚRŮ

V teoretické části této práce byly vymezeny a popsány instituce, které na finančním trhu působí. Následně zde byly rozebrány finančně-poradenské společnosti, které patří k nejznámějším a velikostí své produkce taktéž k největším finančně-poradenským společnostem na území ČR.

V praktické části jsou uvedeny nejen detailní informace o společnosti OVB Allfinanz a.s., ale především také podmínky, které začínající poradce musí splnit, aby mohl ve společnosti začít pracovat. Následují podmínky, které je třeba splnit, aby se poradce dostal na vyšší, finančně zajímavější pozici, včetně ukázky měsíčního výdělku.

Poslední částí této diplomové práce je vyhodnocení dotazníkového šetření týkajícího se pohledu českého národa na finančně-poradenské služby. Z výsledků šetření je patrné, že pohled českého národa na tyto služby je smíšený. Kdežto třetina lidí tyto služby využívá, další třetina lidí tyto služby odmítá. To může být způsobeno skutečností, že finančního poradce může v ČR vykonávat téměř každý člověk, neboť se jedná výhradně o práci na ŽL. Kvalita některých poradců je potom velice nízká, což se odrazí na neblahém pohledu lidí na celé finanční poradenství.

Druhou skutečností je fakt, že zdaleka ne všichni respondenti mají přehled o svých finančních produktech. Nejen, že nevěděli, zda daný produkt (konkrétně ŽP) mají, ale mnozí také uvedli, že jej mají, ale následně už nevěděli, zda je nastaven dle jejich potřeb a někteří dokonce ani nevěděli, kolik Kč měsíčně za daný produkt platí. Tato skutečnost pro poradce znamená možnost schůzky s daným klientem a následně popř. i možnost uzavření obchodu s danou osobou.

Dalším výstupem dotazníkového šetření je skutečnost, že lidé daleko více věří lidem, které znají a upřednostňují je před neznámými poradci.

Vzhledem k tomu, že OVB Allfinanz a.s. je společností, která se velice dynamicky rozvíjí především díky mladým, ve společnosti se neustále obměňujícím lidem, zvláště pak studentům, můžeme říci, že dotazníkové šetření nám dalo odpověď na otázku proč tomu tak je.

Po vypracování diplomové práce lze dospět k závěru, že kariéru v rámci finančně-poradenské společnosti může zkusit každý, kdo má čistý trestní rejstřík a založí si ŽL.

Po zpracování výsledků dotazníku je zřejmé, že na českém trhu stále ještě existuje skupina potenciálních klientů, kteří by o danou službu měli zájem, nebo by ji mohli potřebovat. Jde o to najít způsob, jak se k nim dostat.

Společnost OVB Allfinanz a.s. dává svým spolupracovníkům možnost, jak se osamostatnit a finančně zabezpečit. Potenciál v ČR je oproti západním zemím obrovský, nicméně záleží na každém poradci, co udělá proto, aby se na vyšší pozice dostal.

# LITERATURA

## *Knižní zdroje*

- [1] ALLEN, F., YAGO, G. *Financing the future: market-based innovations for growth*. 1. vyd. Upper Saddle River, N.J.: Pearson Education, c2010, viii, 241 p. ISBN 01-370-1127-X
- [2] ARNDT, P., BRAUN, G. *Příručka finančního a pojišťovacího poradce: jak získávat klienty*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 136 s. ISBN 978-802-4722-207.
- [3] FOOT, M. *Personalistika*. 1. vyd. Praha, 2002, 462 s. ISBN 80-722-6515-6.
- [4] HERMOCHOVÁ, S. *Teambuilding*. Vyd. 1. Praha, 2006, 113 s. ISBN 80-247-1155-9.
- [5] HOLMAN, R. *Základy ekonomie: pro studenty vyšších odborných škol a neekonomických fakult VŠ*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7179-890-3.
- [6] CHLÁDKOVÁ, A., BUKOVJAN, P.. *Personalistka: dvanáctero správného vedení personální agendy*. 2., rozš. a aktualiz. vyd. Praha: ASPI, 2009. ISBN 978-807-3574-048.
- [7] JÍLEK, J. *Finanční trhy a investování*. 1. vyd. Grada, 2009, 648 s. ISBN 978-80-247-1653-4.
- [8] JUŘÍK, P. *Historie bank a spořitelen v Čechách a na Moravě*. První vydání. 190 s. ISBN 80-727-7488-3.
- [9] MEJSTRÍK, M., PEČENÁ, M., TEPLÝ, P. *Základní principy bankovníctví*. 1. vyd. V Praze: Karolinum, 2008. ISBN 978-802-4615-004.
- [10] MÜHLEISEN, S., OBERHUBER, N. *Komunikační a jiné měkké dovednosti: soft skills v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 183 s. Praxe. ISBN 978-802-4726-625.
- [11] OGGER, G. *Finanční žraloci: Čtení o těch, kteří vás zítra oberou*. 1. vyd. Praha: Brána, 1995. ISBN 80-859-4610-6.
- [12] PAVLÁT, V. *Kapitálové trhy*. 2. dopl. vyd. Praha: Professional Publishing, c2005. ISBN 80-864-1987-8.

- [13] PAVLÁT, V. *Kapitálové trhy a burzy ve světě*. Praha: Grada, 1993. ISBN 80-854-2490-8.
- [14] POLOUČEK, S., YAGO, G.. *Peníze, banky, finanční trhy*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2009, xviii, 414 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-152-9.
- [15] REJNUŠ, O. *Finanční trhy*. 3., rozš. vyd. Ostrava: Key Publishing, 2011. Ekonomie (Key Publishing). ISBN 978-80-7418-128-3.
- [16] REVENDA, Z. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Management Press, 2012. ISBN 978-80-7261-240-6.
- [17] SEKERKA, B. *Banky a bankovní produkty*. Praha: Profess, xii, 532 s. ISBN 80-852-3551-X.
- [18] STOWERS, J. E. *Jak dosáhnout finanční nezávislosti*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 306 s. ISBN 80-716-9337-5.
- [19] SVOBODA, M. *Jak ovládnout trhy: discount, bonus*. Vyd. 1. Brno: CP Books, 2005. ISBN 80-251-0763-9.
- [20] ŠIMKOVÁ, E. *Základy ekonomie: systematický přehled základní ekonomické problematiky*. Vyd. 1. Hradec Králové: Gaudeamus, 2004. ISBN 80-704-1690-4.

### **Internetové zdroje**

- [21] Broker Consulting, a.s., *Broker consulting* [online]. bcas.cz, 1998-2012 [cit. 2014-04-15]. Dostupný z [www:<http://www.bcas.cz/>](http://www.bcas.cz/)
- [22] CZI, s.r.o., *Investování a finanční trhy – charakteristika odvětví* [online]. financnivzdelavani.cz, 2007 [cit. 2014-04-15]. Dostupný z [www:<http://www.financnivzdelavani.cz/webmagazine/page.asp?idk=352>](http://www.financnivzdelavani.cz/webmagazine/page.asp?idk=352)
- [23] Fincentrum, a.s., *Fincentrum* [online]. fincentrum.com, 2014 [cit. 2014-04-15]. Dostupný z [www:<http://fincentrum.com/>](http://fincentrum.com/)
- [24] Fincentrum a.s., *Kdo má kolik finančních poradců?* [online]. investujeme.cz, 2006-2014 [cit. 2014-04-15]. Dostupný z [www:<http://www.investujeme.cz/kdo-ma-kolik-financnich-poradcu/>](http://www.investujeme.cz/kdo-ma-kolik-financnich-poradcu/)

- [25] OVB Allfinanz, a.s., *OVB* [online]. ovb.cz, 2013 [cit. 2014-04-15]. Dostupný z [www:<http://ovb.cz/>](http://ovb.cz/)
- [26] Partners Financial Services, a.s., *Partners* [online]. partners.cz, 2014 [cit. 2014-04-15]. Dostupný z [www:<http://www.partners.cz/cs/>](http://www.partners.cz/cs/)

## SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A – Zadání dotazníku:.....	I
------------------------------------	---

## **Příloha A – Zadání dotazníku:**

Vážení respondenti,

chtěl bych vás poprosit o několik minut Vašeho času, které byste věnovali vyplnění tohoto dotazníku, který se týká finančního poradenství a bude použit v rámci mé diplomové práce. Prosím o označení vždy JEDNÉ odpovědi. Dotazník je plně anonymní.

Děkuji předem za Vaši ochotu.

Václav Ježek

**1) Pohlaví:** a) MUŽ

b) ŽENA

**2) Věková kategorie, do které patřím:**

a) 20-35 let

b) 36-45 let

c) 46-60 let

d) 60 let a více

**3) Jaký je Váš názor na finančně-poradenské společnosti v ČR?**

- a) Finančně-poradenské společnosti hodnotím kladně, jejich služby mohou být velmi užitečné.
- b) Na finančně-poradenské společnosti nemám vyhraněný názor, záleží na kvalitě společnosti a konkrétním poradci.
- c) Finančně-poradenské společnosti neuznávám, než aby lidem pomohly, snaží se samy profitovat.
- d) O finančně-poradenských společnostech a jejich službách jsem neslyšel/a, ani jsem se s nimi nesešel/a.

**4) V případě, že Vás telefonicky kontaktuje NEZNÁMÝ finanční poradce z některé finančně-poradenské společnosti s nabídkou sjednání schůzky s Vámi, jak se zachováte?**

- a) S poradcem si sjednám schůzku.
- b) S poděkováním schůzku odmítnu.
- c) Ihned telefon položím.

**5) Pokud byste se byl/a ochoten/ochotna s *NEZNÁMÝM* poradcem sejít a ten by Vám nabídl finančně výhodnější produkt, než je Váš stávající:**

**\* odpovídají pouze ti, kteří u otázky č. 4 zvolili možnost a)**

- a) Bez váhání změním starý produkt za nově doporučený, každá ušetřená koruna je výhodou.
- b) O výhodné nabídce budu přemýšlet.
- c) Upřednostním svůj starý produkt.

**6) V případě, že Vás telefonicky kontaktuje finanční poradce z některé finančně-poradenské společnosti, *KTERÉHO ZNÁTE*, a nabídne Vám schůzku s Vámi, jak se zachováte?**

- a) S poradcem si sjednám schůzku.
- b) S poděkováním schůzku odmítnu.
- c) Ihned telefon položím.

**7) Pokud byste se byl/a ochoten/ochotna sejít s poradcem, který je *VÁŠÍM ZNÁMÝM*, a ten by Vám nabídl finančně výhodnější produkt, než je Váš stávající:**

**\* odpovídají pouze ti, kteří u otázky č. 6 zvolili možnost a)**

- a) Bez váhání změním starý produkt za nově doporučený, každá ušetřená koruna je výhodou.
- b) O výhodné nabídce budu přemýšlet.
- c) Upřednostním svůj starý produkt.

**8) Máte uzavřené ŽIVOTNÍ pojištění?**

- a) ANO
- b) NE
- c) NEVÍM
- d) NEVÍM, CO TO JE

**\* v případě odpovědi b), c), d) na další otázky (9-11) již prosím neodpovídejte!**

**9) V případě, že odpověď u otázky č. 8 byla kladná, kde jste toto pojištění uzavřel/a?**

- a) Životní pojištění jsem uzavřel/a u nějaké finančně-poradenské společnosti u neznámého poradce.
- b) Životní pojištění jsem uzavřel/a u nějaké finančně-poradenské společnosti, a to u poradce-známého.
- c) Životní pojištění jsem uzavřel přímo na pobočce některé z pojišťoven.

**10) Jakou částku v rámci ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ měsíčně platíte?**

- a) do 1000 Kč
- b) 1000 - 2500 Kč
- c) více než 2500 Kč
- d) nevím

**11) Jste přesvědčen/a, že Vaše ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ je optimálně nastaveno dle Vašich potřeb?**

- a) rozhodně ano
- b) asi ano
- c) rozhodně ne
- d) asi ne
- e) nevím, nezajímám se o to

Děkuji za Váš čas a ochotu.