

UNIVERZITA PARDUBICE

Fakulta ekonomicko-správní

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

2025

Blanka Doležalová

Univerzita Pardubice  
Fakulta ekonomicko-správní

Vybrané služby poradenské společnosti  
Bakalářská práce

2025

Blanka Doležalová

Univerzita Pardubice  
Fakulta ekonomicko-správní  
Akademický rok: 2024/2025

# ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Blanka Doležalová**  
Osobní číslo: **E21554**  
Studijní program: **B0412A050011 Finance**  
Téma práce: **Vybrané služby poradenské společnosti**  
Zadávací katedra: **Ústav matematiky a kvantitativních metod**

## Zásady pro vypracování

Cílem práce je zhodnocení vybrané služby, kterou poskytuje konkrétní finanční poradenská společnost. Na konkrétní službě bude ukázáno, jak poradenská společnost funguje, jakými pravidly se řídí a jak komunikuje se svými klienty.

Osnova:

- Vymezení základních pojmů.
- Představení vybrané společnosti a nabídky služeb.
- Představení vybraného produktu.
- Modelový příklad.
- Shrnutí a doporučení.

Rozsah pracovní zprávy: **cca 35 stran**  
Rozsah grafických prací:  
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

ČERNOHORSKÝ, J. Finance: od teorie k realitě. Praha: Grada Publishing, 2020. Finance. ISBN 978-80-271-2215-8.

POLOUČEK, Stanislav. Bankovníctví. (Druhé vydání). Beckovy ekonomické učebnice. Praha: C.H. Beck, 2013. ISBN: 978-80-7400-491-9.

REJNUŠ, Oldřich. Finanční trhy. (Páté aktualizované rozšířené vydání). Praha: Grada Publishing, 2024. ISBN 978-80-271-5012-0.

REVENDA, Zbyněk, Martin MANDEL, Jan KODERA, Petr MUSÍLEK a Petr DVORÁK. Peněžní ekonomie a bankovníctví. Sedmé přepracované vydání. Jesenice: Ekopress, 2023. ISBN 978-80-87865-84-2.

Vedoucí bakalářské práce: **Mgr. Pavla Jindrová, Ph.D.**  
Ústav matematiky a kvantitativních metod

Datum zadání bakalářské práce: **1. září 2024**  
Termín odevzdání bakalářské práce: **30. dubna 2025**

**prof. Ing. Jan Stejskal, Ph.D.** v.r.  
děkan

L.S.

**doc. Ing. Jan Černohorský, Ph.D.** v.r.  
garant studijního programu

V Pardubicích dne 1. září 2024

Prohlašuji:

Práci s názvem „Vybrané služby poradenské společnosti“

jsem vypracovala samostatně a uvedla v ní všechny použité literární a informační zdroje v souladu s právními předpisy, vnitřními předpisy a vnitřními normami Univerzity Pardubice. Byla jsem seznámena s tím, že se na moji práci vztahují práva a povinnosti vyplývající ze zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů, 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.

Beru na vědomí, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů, a směrnicí Univerzity Pardubice č. 7/2025 Pravidla pro odevzdávání, zpřístupňování závěrečných prací veřejnosti a jejich formální úpravu, bude závěrečná práce zpřístupněna veřejnosti prostřednictvím Digitální knihovny Univerzity Pardubice.

V Pardubicích dne 18. 12. 2025

Blanka Doležalová v.r.

## **PODĚKOVÁNÍ**

Děkuji svojí vedoucí bakalářské práce Ing. Pavle Jindrové, Ph.D. za cenné rady a připomínky a dále pak Bc. Petru Čapkovi ze společnosti eDO finance, a.s. za poskytnutí konzultací a interního materiálu.

## **ANOTACE**

Předmětem bakalářské práce je zhodnocení vybrané služby, kterou poskytuje konkrétní finanční poradenská společnost. Na konkrétní službě bude ukázáno, jak poradenská společnost funguje, jakými pravidly se řídí a jak komunikuje se svými klienty. Pro analýzu byla vybrána společnost eDO finance, a.s.

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

Finanční trh, finance, klient, finanční analýza, proces

## **TITLE**

Selected services of the consulting company

## **ANNOTATION**

The subject of this bachelor thesis is to evaluate a selected service provided by a specific financial advisory company. Using this specific service, we will show how the advisory company operates, what rules it follows, and how it communicates with its clients. The company eDO finance, a.s., was selected for the analysis.

## **KEYWORDS**

Financial market, finance, client, financial analysis, process

# OBSAH

SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK A VZORCŮ.....	9
SEZNAM ZKRATEK .....	10
ÚVOD.....	11
1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ .....	12
1.1 Banka .....	12
1.2 Finanční trh.....	13
1.3 Finance.....	14
1.4 Finanční služby .....	15
1.5 Produkt.....	16
1.6 Komunikace .....	17
1.7 Poradenská společnost .....	17
1.8 Klient .....	18
2 PŘEDSTAVENÍ VYBRANÉ SPOLEČNOSTI A NABÍDKY SLUŽEB.....	20
2.1 eDO finance, a.s.....	20
2.1.1 Obchodní model společnosti.....	21
2.1.2 Proces spolupráce s klientem.....	22
2.1.3 Proč využít finančního poradce místo banky / pojišťovny .....	22
2.1.4 Společenská odpovědnost a nadační fond .....	23
2.2 Přehled základních produktů společnosti .....	23
3. PŘEDSTAVENÍ VYBRANÉHO PRODUKTU .....	25
3.1 Finanční analýza – struktura a obsah .....	25
3.2 Modelový příklad.....	26
3.2.1 Finanční analýza modelové rodiny .....	26
3.2.2 Aplikace finančního plánu .....	29
4. SHRNUÍ A DOPORUČENÍ .....	40
ZÁVĚR .....	42
POUŽITÉ ZDROJE .....	44

## SEZNAM OBRÁZKŮ, TABULEK A VZORCŮ

Obrázek 1: Původní logo a nové logo společnosti.....	20
Obrázek 2: Cesta eDo finance a.s. ....	21
Obrázek 3: Popis situace klienta .....	26
Tabulka 1: Obchodní modely společnosti eDO finance a.s.....	21
Tabulka 2: Fáze spolupráce s klientem.....	22
Tabulka 3: Rozdíl finanční poradce versus banka .....	22
Tabulka 4: Fáze spolupráce s klientem.....	24
Tabulka 5: Návrh pojistné ochrany pana Meruňky .....	31
Tabulka 6: Návrh pojistné ochrany paní Meruňkové .....	33
Tabulka 7: Přehled doporučení .....	37
Tabulka 8: Přehled možnosti řešení hypotéky .....	38
Rovnice 1: Vzorec pro budoucí hodnotu (Future Value) při složeném úročení.....	35
Rovnice 2: Vzorec pro budoucí hodnotu anuity (Future Value of an Ordinary Annuity .....	36

## **SEZNAM ZKRATEK**

a.s. – akciová společnost

ČR – Česká republika

FV – budoucí hodnota investice

Kč – koruna česká

Mil. – milion

MLB – multilevel marketingový model

n – počet let

n – počet měsíců

OSVČ – Osoba samostatně výdělečně činná

PMT (monthly payment) - měsíční investice

PV – současná hodnota

r – měsíční výnos

r – očekávaný roční výnos

## ÚVOD

Běžný člověk se v současné nabídce možností, jak efektivně využívat své finanční zdroje, orientuje jen obtížně. Při řešení finančních potřeb může využívat služeb bankovních i nebankovních institucí. Rozhodování jednotlivců je často ovlivněno informacemi vycházejícími z osobních zkušeností, doporučení okolí či dostupných veřejných zdrojů, které však nemusí být vždy úplné nebo odborně podložené.

Předmětem této bakalářské práce je analýza služeb konkrétní finanční poradenské společnosti, která poskytuje své služby od roku 2018 a navazuje na předchozí organizaci. Jedná se o moderně řízenou společnost s vlastní vizí poskytování finančního poradenství a s definovanými pravidly práce s klientem.

**Cílem práce je zhodnocení vybrané služby, kterou poskytuje konkrétní finanční poradenská společnost. Na konkrétní službě bude ukázáno, jak poradenská společnost funguje, jakými pravidly se řídí a jak komunikuje se svými klienty.**

Práce je členěna do čtyř základních kapitol. První kapitola vymezuje klíčové pojmy související s finančními institucemi a finančními službami (např. banka, finanční trh, finance, finanční služby, produkt či komunikace). Druhá kapitola se věnuje představení vybrané společnosti, jejímu obchodnímu modelu, procesu spolupráce s klientem, způsobu prezentace a přehledu klíčových produktů. Třetí kapitola analyzuje vybranou službu na příkladu finanční analýzy domácnosti a její aplikace v prostředí klientů. Na základě zjištěných informací jsou následně formulována doporučení.

Vybraná společnost představuje jednu z mnoha, které na trhu finančního poradenství působí. Důvodem její volby je skutečnost, že autorka ve společnosti pracuje a má tak přístup k interním informacím a zkušenostem, které mohou přispět k přesnější interpretaci zjištění. Současně je nutné zohlednit možné riziko zkreslení vyplývající z tohoto vztahu; práce proto usiluje o objektivní hodnocení a kritické posouzení uvedených skutečností.

# 1 VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ

V této kapitole se budeme zabývat vymezením základních pojmů, které souvisejí s finančními institucemi. Tyto základní pojmy definují, co vlastně do finančních institucí můžeme zahrnout a s čím se lidé v běžném životě mohou setkat či kam mohou zamířit, když budou chtít řešit cokoli z financí. Dále pak představíme další pojmy, které s finančními službami souvisejí.

## 1.1 Banka

Podle Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2006/48/ES je banka definována jako podnik, jehož činnost spočívá v přijímání vkladů nebo jiných splatných prostředků od veřejnosti a v poskytování úvěrů na vlastní účet.

Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů, uvádí, že banky jsou právnické osoby se sídlem v České republice, založené ve formě akciové společnosti, jejichž činnost je podmíněna udělením bankovní licence. Dohled nad bankovním sektorem vykonává Česká národní banka.

Polouček (2013) charakterizuje banku jako základní článek bankovního systému, který zajišťuje přijímání vkladů, poskytování úvěrů a realizaci platebního styku. Banky tak vystupují jako finanční zprostředkovatelé mezi věřiteli a dlužníky, čímž se významně podílejí na fungování celé ekonomiky.

Černohorský (2020) doplňuje, že banky hrají klíčovou roli při přesunu volných finančních prostředků od přebytkových subjektů k subjektům deficitním, přičemž tento proces je nezbytný pro podporu investiční činnosti a hospodářského růstu. Banky zároveň nesou odpovědnost za stabilitu finančního systému.

Mezi základní činnosti bank patří zejména přijímání vkladů od veřejnosti a poskytování úvěrů. K dalším činnostem lze zařadit například investování do cenných papírů, směnářskou činnost, vydávání a správu platebních prostředků či poskytování bankovních informací (Polouček, 2013).

Banka je finanční institucí, která disponuje licencí udělenou Českou národní bankou nebo jinou centrální bankou členského státu Evropské unie. Od ostatních finančních institucí se odlišuje

zejména tím, že je oprávněna přijímat pojištěné vklady. Zároveň poskytuje úvěry a nabízí i další finanční služby (Banky.cz, 2025).

Předmětem této bakalářské práce však není analýza služeb bankovních institucí, ale především institucí nebankovních. Pojem banka je proto vymezen z důvodu objasnění základních rozdílů mezi bankovními a poradenskými institucemi.

## 1.2 Finanční trh

Finanční trh představuje klíčový prvek finančního systému každé ekonomiky. Jeho základním smyslem je zprostředkování pohybu finančních prostředků mezi jednotlivými ekonomickými subjekty, a to zejména mezi subjekty s dočasným přebytkem kapitálu a subjekty, které naopak finanční prostředky postrádají. Podle Mishkina a Eakinse (2018) finanční trh umožňuje efektivní přesun volných peněžních prostředků od domácností a investorů k podnikům a státu, které tyto prostředky využívají k financování své činnosti a dalšího rozvoje.

Černohorský (2020) charakterizuje finanční trh jako souhrn finančních institucí, finančních nástrojů a vztahů mezi nimi, jejichž prostřednictvím dochází k přerozdělování kapitálu v ekonomice. Toto přerozdělení může mít krátkodobý i dlouhodobý charakter a představuje jeden ze základních předpokladů hospodářského růstu, neboť umožňuje, aby se volné finanční prostředky dostaly k subjektům, které je dokážou efektivně využít.

Podle Revendy et al. (2023) lze finanční trh zjednodušeně chápat jako prostor, kde se formují ceny finančních aktiv a uskutečňuje se jejich směna. Na finančních trzích se tak obchodují především cenné papíry, měny a finanční deriváty, což umožňuje jak financování ekonomických aktivit, tak řízení finančních rizik.

### Funkce finančního trhu

Na základě vymezení finančního trhu lze podle Rejnuse (2024) a Černohorského (2020) shrnout, že finanční trh plní několik základních funkcí, které jsou nezbytné pro fungování moderní ekonomiky:

- *Alokační funkce* – umožňuje efektivní přerozdělení kapitálu od subjektů s přebytkem finančních prostředků k subjektům, které kapitál potřebují k financování své činnosti.

- *Informační funkce* – prostřednictvím cen finančních aktiv poskytuje informace o očekáváních účastníků trhu, o vývoji ekonomiky a o míře rizika jednotlivých investic.
- *Likviditní funkce* – zajišťuje možnost rychlé přeměny finančních aktiv na peněžní prostředky bez výrazné ztráty jejich hodnoty.
- *Stabilizační funkce* – přispívá k rovnováze mezi úsporami a investicemi a tím podporuje stabilitu celého ekonomického systému.

### Členění finančních trhů

Finanční trhy se podle druhu obchodovaných finančních nástrojů člení zejména na (Černohorský, 2020; Revenda et al., 2023):

- *peněžní trh* – zaměřený na obchodování krátkodobých finančních instrumentů, jako jsou pokladniční poukázky, směnky či krátkodobé vklady,
- *kapitálový trh* – orientovaný na obchodování dlouhodobých finančních instrumentů, zejména akcií a dluhopisů,
- *devizový trh* – trh, na němž se obchodují měny a měnové deriváty,
- *derivátový trh* – trh s finančními deriváty, mezi které patří například futures, opce a swapy.

Jednotlivé segmenty finančního trhu na sebe vzájemně navazují a společně vytvářejí propojený systém, který umožňuje efektivní alokaci kapitálu, tvorbu cen finančních aktiv a zajištění likvidity v ekonomice. Finanční trhy tak plní zásadní roli při financování podniků, veřejného sektoru i domácností a přispívají k ekonomické stabilitě a dlouhodobé prosperitě celé společnosti (Rejnuš, 2024; Revenda et al., 2023).

### 1.3 Finance

Finance představují širokou oblast ekonomické teorie i praxe, která se zabývá získáváním, spravováním, rozdělováním a užíváním peněžních prostředků a kapitálu jednotlivých subjektů, tedy domácností, podniků i veřejného sektoru. Finance nelze chápat pouze jako samotné peníze, ale především jako peněžní vztahy, které vznikají v procesu tvorby, rozdělování a používání finančních prostředků. Podle Černohorského a Teplého (2011) a Černohorského (2020) mají finance nejméně dvě základní dimenze – vztahovou, která vyjadřuje, kdo komu a za jakým účelem prostředky poskytuje, a peněžní, tedy jejich vyjádření v peněžní formě.

Základní charakteristiky financí lze shrnout následovně (Černohorský; Teplý, 2011; Černohorský, 2020):

- finance propojují subjekty s přebytkem prostředků se subjekty, které mají jejich nedostatek,
- finance propojují současnost s budoucností, neboť prostředky mohou být poskytnuty dnes pro využití v budoucnu,
- finance zahrnují rozdělovací procesy, tedy tvorbu finančních fondů, jejich rozdělování a následné užití,
- finance jsou úzce spojeny s hodnotou a rizikem, protože použití kapitálu vždy zahrnuje rozhodování o očekávaném výnosu i míře rizika.

Finance hrají zásadní roli ve všech oblastech ekonomického života – od běžného hospodaření domácností přes řízení podniků až po fungování veřejné správy. Pochopení financí tedy znamená pouze vědět, odkud peníze přicházejí a kam směřují, ale také jak efektivně rozhodovat o jejich využití, jak řídit rizika a jak zabezpečit dlouhodobou finanční stabilitu.

## **1.4 Finanční služby**

Finanční služby představují praktickou podobu fungování financí v ekonomice a zahrnují soubor činností a produktů, jejichž prostřednictvím dochází ke správě peněžních prostředků, jejich přesunu mezi ekonomickými subjekty, jejich zhodnocování a zajištění proti finančním rizikům. Podle Černohorského (2020) jsou finanční služby neoddělitelnou součástí každodenního života domácností i podniků, neboť umožňují realizaci plateb, spoření, investování, úvěrování a pojištění.

Polouček (2013) uvádí, že klíčovou roli ve poskytování finančních služeb hraje především bankovní sektor, který zabezpečuje přijímání vkladů, poskytování úvěrů a realizaci platebního styku. Banky tak vystupují jako hlavní prostředníci mezi věřiteli a dlužníky a podílejí se na efektivním fungování ekonomiky. Na bankovní sektor navazují i další finanční instituce, zejména pojišťovny, investiční společnosti a penzijní fondy.

Rejnuš (2024) zdůrazňuje, že finanční služby jsou úzce propojeny s fungováním finančních trhů, kde dochází ke střetu nabídky a poptávky po kapitálu. Prostřednictvím finančních služeb

dochází k přesunu volných finančních prostředků od přebytkových subjektů k subjektům deficitním, což podporuje investiční aktivitu a hospodářský růst.

Z pohledu klienta představují finanční služby nástroje, pomocí kterých lze řešit krátkodobé i dlouhodobé finanční potřeby, jako je vedení bankovního účtu, financování bydlení, spoření na budoucí cíle, ochrana majetku a příjmu prostřednictvím pojištění či zajištění na stáří. Finanční služby tak nepůsobí pouze jako ekonomický nástroj, ale mají i významný sociální a stabilizační rozměr, neboť přispívají k finanční jistotě jednotlivců a domácností.

## **1.5 Produkt**

Pojem produkt je v ekonomickém pojetí chápán jako výsledek výrobní nebo poskytované činnosti, který je určen k uspokojení potřeb zákazníka. V oblasti financí se však nejedná o hmotný statek, ale o nehmotný (službový) produkt, jenž má podobu finanční služby nebo finančního nástroje. Podle Černohorského (2020) jsou finanční produkty vytvářeny za účelem správy peněžních prostředků, jejich zhodnocování, financování potřeb klienta a zajištění proti finančním rizikům.

Revenda et al. (2023) uvádí, že mezi nejvýznamnější bankovní produkty patří zejména běžné a spořicí účty, úvěry, hypoteční úvěry, platební karty a další nástroje platebního styku. Tyto produkty umožňují klientům realizovat základní finanční operace každodenního života, jako jsou příjem a výdej peněžních prostředků, bezhotovostní platby nebo financování spotřeby a bydlení.

V širším pojetí lze mezi finanční produkty zařadit také pojistné produkty, investiční nástroje a penzijní produkty, jejichž cílem je ochrana majetku, zajištění příjmů v případě nepříznivých životních situací nebo tvorba finančních rezerv na stáří. Jak uvádí Černohorský (2020), správná volba finančního produktu vždy závisí na finanční situaci klienta, jeho cílech, časovém horizontu a vztahu k riziku.

Z pohledu klienta tak produkt nepředstavuje pouze konkrétní smlouvu či finanční nástroj, ale především nástroj k naplnění jeho finančních potřeb a životních cílů. V oblasti finančního poradenství proto hraje produkt klíčovou roli, neboť poradce vybírá a kombinuje jednotlivé finanční produkty tak, aby odpovídaly individuálním potřebám a možnostem klienta.

## **1.6 Komunikace**

Komunikace představuje základní proces vzájemného předávání informací mezi dvěma či více subjekty, jehož cílem je dosažení porozumění, sdílení informací a ovlivňování postojů či chování. V ekonomickém a zejména finančním prostředí má komunikace zásadní význam, neboť propojuje poskytovatele finančních služeb s klientem a umožňuje správné pochopení nabízených produktů a jejich podmínek. Zjednodušeně řečeno je komunikace (Žanstovská, 2015) to, co kdo, jakým způsobem říká, komu a s jakým výsledkem (důležitý je i prostředek).

Podle Černohorského (2020) je v oblasti financí klíčová především srozumitelná, transparentní a etická komunikace, která klientovi umožňuje porozumět nejen samotnému produktu, ale i souvisejícím rizikům, nákladům a přínosům. Kvalita komunikace tak přímo ovlivňuje důvěru klienta ve finanční instituce a finanční poradce.

V rámci finančního poradenství má komunikace nejen informační, ale také vztahový a poradenský charakter. Poradce prostřednictvím komunikace zjišťuje potřeby klienta, jeho finanční cíle, časový horizont i vztah k riziku a na základě těchto informací navrhuje vhodné finanční řešení. Komunikace zde probíhá jak v osobní podobě, tak prostřednictvím digitálních kanálů, jako jsou e-mail, internetové bankovníctví či mobilní aplikace.

Z pohledu klienta je kvalitní komunikace předpokladem pro správné finanční rozhodování, neboť snižuje informační asymetrii mezi klientem a poskytovatelem služby. Transparentní komunikace zároveň přispívá k ochraně spotřebitele a k dlouhodobě udržitelnému fungování finančního trhu.

## **1.7 Poradenská společnost**

Poradenská společnost je subjekt, jehož hlavní činností je poskytování odborného poradenství v oblasti financí, zejména v oblastech spoření, investování, pojištění, úvěrů a zajištění na stáří. Na rozdíl od bank a jiných finančních institucí poradenská společnost zpravidla nenabízí vlastní finanční produkty, ale vystupuje jako zprostředkovatel mezi klientem a poskytovateli finančních služeb.

Podle Černohorského (2020) je úkolem finančního poradenství především analýza finanční situace klienta, identifikace jeho cílů a návrh vhodného finančního řešení, které odpovídá jeho

potřebám, časovému horizontu a vztahu k riziku. Poradenská společnost tak hraje klíčovou roli při správném nastavení osobních i rodinných financí.

Polouček (2013) uvádí, že poradenské společnosti se řadí mezi nebankovní finanční instituce, které se podílejí na distribuci finančních produktů bank, pojišťoven, investičních a penzijních společností. Jejich činnost tak přispívá k širší dostupnosti finančních produktů pro veřejnost. Z pohledu klienta představuje poradenská společnost partnera pro řešení finančních rozhodnutí, který mu pomáhá orientovat se na finančním trhu, porovnávat nabídky jednotlivých institucí a volit optimální finanční produkty. Důležitým prvkem činnosti poradenské společnosti je důvěra, transparentnost a etické jednání, neboť poradce pracuje s citlivými informacemi o finanční situaci klienta.

Poradenské společnosti tak zaujímají významné postavení v systému finančních služeb, neboť propojují finanční instituce s klienty a přispívají k efektivnímu fungování finančního trhu i k růstu finanční stability domácností.

## **1.8 Klient**

Klient je v oblasti finančních služeb chápán jako fyzická nebo právnická osoba, která využívá finanční produkty a služby za účelem uspokojení svých finančních potřeb a dosažení svých finančních cílů. Klient vstupuje do vztahu s finanční institucí nebo poradenskou společností zejména v souvislosti se správou osobních či firemních financí, spořením, investováním, pojištěním nebo financováním potřeb prostřednictvím úvěrových produktů.

Podle Černohorského (2020) je klient ve finančním poradenství považován za ústřední prvek celého poradenského procesu, neboť veškeré navrhované finanční řešení musí vycházet z jeho konkrétní finanční situace, cílů, časového horizontu a vztahu k riziku. Klient se tak nestává pouze pasivním příjemcem služby, ale aktivním účastníkem finančního rozhodování.

Rejnuš (2024) upozorňuje, že klient se na finančním trhu pohybuje v prostředí určité informační nerovnováhy, kdy poskytovatelé finančních produktů disponují zpravidla hlubšími odbornými znalostmi než samotný klient. Právě proto má finanční poradenství a kvalitní komunikace zásadní význam pro ochranu klientských zájmů a pro správné finanční rozhodování.

Z pohledu finanční praxe lze klienta chápat také jako subjekt, který nese důsledky svých finančních rozhodnutí, a to jak v podobě očekávaného výnosu, tak i možných finančních ztrát. Proto je důležité, aby klient disponoval alespoň základní úrovní finanční gramotnosti a aby mu poradenská společnost poskytovala úplné, srozumitelné a pravdivé informace o nabízených produktech.

Klient tak představuje klíčový článek systému finančních služeb, neboť bez jeho poptávky by nemohlo docházet k poskytování finančních produktů, fungování poradenských společností ani k rozvoji finančního trhu jako celku.

## 2 PŘEDSTAVENÍ VYBRANÉ SPOLEČNOSTI A NABÍDKY SLUŽEB

Tato kapitola se věnuje představení vybrané poradenské společnosti včetně jejího obchodního modelu, portfolia služeb a principů spolupráce s klientem. Cílem není propagace společnosti, ale analýza způsobu poskytování finančního poradenství na příkladu konkrétního subjektu.

### 2.1 eDO finance, a.s.

eDO finance, a.s. je finančně-poradenská společnost působící na území České republiky. Poskytuje služby v oblasti osobních financí, pojištění, investic, úvěrů, penzijních produktů a realit. Společnost pracuje na principu nezávislého finančního zprostředkování, což znamená, že neprodává produkty jedné banky nebo jedné pojišťovny, ale využívá nabídku více finančních institucí. V nedávné době došlo ke změně loga, viz obrázek 1.



Obrázek 1: Původní logo a nové logo společnosti

*Zdroj:(Edogroup.cz, 2025a)*

#### Vznik společnosti

Společnost vznikla v roce 2018 transformací skupiny poradců, kteří odešli od jiných finančně-poradenských společností. eDO navázalo na již existující subjekt (Renta Invest Solution), což umožnilo rychlý vstup na trh bez nutnosti budovat klientskou základnu od začátku. Společnost postupně rozšířila portfolio služeb a navázala spolupráci s více než 60 finančními institucemi (banky, pojišťovny, investiční společnosti). Součástí skupiny je také společnost eDO Motion, zaměřená na služby pro firemní vozové parky (Edogroup.cz, 2025a, Edogroup.cz, 2025c). Vývoj společnosti ukazuje obrázek číslo 2.

2018: Cesta začíná  
 2019: Posouváme se do první ligy  
 2020: Rosteme dál  
 2021: Investujeme do budoucnosti  
 2023: Inovace jako klíč k úspěchu  
 2024: Nová kapitola – eDO holding  
 Kde jsme teď

Obrázek 2: Cesta eDo finance a.s.

Zdroj:(Edogroup.cz, 2025a)

### 2.1.1 Obchodní model společnosti

eDO finance (Edogroup.cz, 2025a) využívá multilevel marketingový model (MLM), který je na finančním trhu v ČR běžný i u dalších společností (např. OVB, Broker Consulting). Tento model umožňuje poradcům postupně přebírat odpovědnost za práci dalších poradců a získávat odměnu nejen za vlastní produkci, ale i za produkci svého týmu.

#### Postavení mezi obchodními modely v ČR

Nejsrozumitelněji ukazuje postavení společnosti na trhu model, viz tabulka číslo 1.

Tabulka 1: Obchodní modely společnosti eDO finance a.s

Obchodní model	Charakteristika	Příklad firem
MLM finanční poradenství	Poradce může budovat vlastní tým, firma poskytuje vzdělávání a metodiku	eDO finance, OVB, Broker Consulting
Broker model	Poradce podniká samostatně, vyšší autonomie, nižší metodická podpora	Broker Trust
Hybridní model	Kombinace obou přístupů	Partners

Zdroj: (Vlastní zpracování)

#### Specifické rysy eDO finance: (Edogroup.cz, 2025a, Edogroup.cz, 2025c)

- klientský kmen je majetkem poradce, nikoliv společnosti,
- neexistuje konkurenční doložka ani sankce při ukončení spolupráce,

- poradce si volí kariérní cestu – odbornou (senior konzultant) nebo manažerskou (vedení týmu).

Tyto prvky nejsou na trhu samozřejmostí a ovlivňují motivaci poradců poskytovat dlouhodobý servis klientům (poradce nemá motivaci klienta „vázat“ na firmu).

### 2.1.2 Proces spolupráce s klientem

Výstupem spolupráce není konkrétní produkt, ale finanční plán. Proces (Edogroup.cz, 2025a, Edogroup.cz, 2025d) lze rozdělit do pěti kroků, viz tabulka číslo 2.

Tabulka 2: Fáze spolupráce s klientem

Fáze spolupráce	Popis
<b>1. Úvodní schůzka</b>	Zjištění očekávání klienta a vysvětlení principu spolupráce
<b>2. Analýza</b>	Zhodnocení příjmů, výdajů, smluv, závazků a cílů klienta
<b>3. Finanční plán</b>	Návrh optimální kombinace finančních nástrojů (rezerva, pojištění, investice, úvěry)
<b>4. Realizace</b>	Zprostředkování smluv a komunikace s institucemi
<b>5. Servis</b>	Pravidelné kontroly smluv a aktualizace plánu při změně situace klienta

*Zdroj: (Vlastní zpracování)*

Tento proces je odlišný od běžného přístupu bank a pojišťoven, kde je primárním cílem sjednání konkrétního produktu.

### 2.1.3 Proč využít finančního poradce místo banky / pojišťovny

Z pohledu klienta (Edogroup.cz, 2025a, Edogroup.cz, 2025b, Edogroup.cz, 2025e) je zásadní rozdíl mezi poradcem a produktovým prodejcem (banka / pojišťovna). Podrobně v tabulce číslo 3.

Tabulka 3: Rozdíl finančního poradce versus banka

Poradce (eDO finance)	Banka / pojišťovna
Srovnává více institucí	Nabízí vlastní produkty
Výstupem je finanční plán	Výstupem je sjednaný produkt
Dlouhodobý servis	Omezené nebo žádné sledování smlouvy
Péče o rizika, investice, plánování	Jednorázový prodej

*Zdroj: (Vlastní zpracování)*

Finanční poradce představuje nezávislou stranu, která vyhodnocuje vhodnost řešení.

## **2.1.4 Společenská odpovědnost a nadační fond**

Součástí skupiny eDO je Nadační fond eDO, který se zaměřuje na Edogroup.cz, (2025f):

- podporu dětí ze sociálně slabšího prostředí,
- pomoc znevýhodněným rodinám,
- projekty zaměřené na vzdělávání a smysluplné využití volného času.

Společnost podporuje finanční vzdělávání veřejnosti prostřednictvím projektu Finanční klíč, který realizuje přednášky pro školy, seniory i veřejnost (zvyšování finanční gramotnosti).

## **2.2 Přehled základních produktů společnosti**

Produkty společnosti lze rozdělit do šesti základních oblastí (Edogroup.cz, 2025a, Edogroup.cz, 2025b, Edogroup.cz, 2025c, Edogroup.cz, 2025e).

### **Finanční poradenství a plánování**

Základem činnosti společnosti je komplexní finanční poradenství, které vychází z analýzy aktuální finanční situace klienta, jeho cílů a priorit. Na tomto základě vzniká osobní finanční plán zahrnující vhodnou kombinaci úvěrů, pojištění, spoření a investic. Poradci společnosti působí jako nezávislí odborníci, kteří mají přístup k nabídkám více finančních institucí a pomáhají klientům zvolit optimální řešení.

### **Hypotéky a úvěry na bydlení**

eDO finance zprostředkovává hypoteční úvěry, úvěry ze stavebního spoření a refinancování hypoték. Poradci klientům pomáhají najít nejvýhodnější kombinaci úrokové sazby, délky fixace a výše splátky, a zároveň poskytují podporu při administrativním procesu žádosti. Výhodou je možnost srovnání nabídek více bank a individuální vyjednávání podmínek.

### **Pojištění osob, majetku a podnikání**

Další významnou oblastí služeb je pojišťovací poradenství, které zahrnuje životní, úrazové, majtkové, odpovědnostní i podnikatelské pojištění. Cílem je vytvořit pojistnou ochranu odpovídající reálným potřebám klienta a tuto ochranu průběžně upravovat podle změn v jejich životní nebo profesní situaci.

## Spoření, investice a správa majetku

Společnost nabízí také možnosti zhodnocení finančních prostředků, a to od základních spořicíh produktů až po individuální investiční strategie. Portfolio zahrnuje podílové fondy, akcie, ETF, dluhopisy, komodity i alternativní investice. Pro klienty, kteří usilují o dlouhodobé budování majetku, společnost poskytuje také služby v oblasti wealth managementu a mezigeneračního plánování.

## Reality a služby pro developery

Vedle finančního poradenství působí eDO finance i na realitním trhu. Nabízí kompletní servis při prodeji, koupi či pronájmu nemovitostí, včetně právního a finančního zajištění transakce. Pro developerské projekty poskytuje poradenské a marketingové služby spojené s financováním a prodejem.

## Komplexní majetkové poradenství (Wealth Management)

Klientům s vyšším objemem majetku je určeno komplexní majetkové poradenství, které propojuje investiční, pojistné, daňové a právní aspekty. Hlavním cílem je dlouhodobá ochrana a růst majetku, včetně jeho efektivního mezigeneračního předávání.

## Shrnutí portfolia

Pro větší srozumitelnost, jak portfolio funguje přinášíme přehledovou tabulku číslo 4.

Tabulka 4: Fáze spolupráce s klientem

Oblast	Cílová skupina	Hlavní výhoda	Potenciální riziko
Hypotéky a úvěry	Mladé rodiny, jednotlivci, investoři	Nezávislé porovnání nabídek bank, dlouhodobý servis	Změny úrokových sazeb, bonita klienta
Pojištění	Domácnosti, podnikatelé	Komplexní ochrana, pravidelná aktualizace smluv	Podpojištění, vyšší náklady na široké krytí
Investice a spoření	Investoři, rodiny, jednotlivci	Diverzifikace, dostupnost i pro menší investory	Kolísání výnosů, tržní rizika
Reality	Majitelé, kupující, developeri	Propojení financí a realitních služeb	Výkyvy realitního trhu
Wealth management	Klienti s vyšším majetkem	Strategické řízení majetku, daňová optimalizace	Vyšší vstupní kapitál, investiční riziko

*Zdroj: (Vlastní zpracování)*

### 3. PŘEDSTAVENÍ VYBRANÉHO PRODUKTU

Finanční poradenské společnosti pracují se dvěma klíčovými nástroji – **finanční analýzou** a **finančním plánem**. Přestože spolu úzce souvisejí, jedná se o dva odlišné postupy, které mají rozdílný cíl i obsah. V této kapitole jsou proto popsány odděleně: nejprve je vysvětlen princip finanční analýzy (část 3.1), následně je na konkrétním příkladu ukázána tvorba finančního plánu (část 3.2).

**Finanční analýza** slouží k posouzení minulého a současného stavu financí klienta – jeho příjmů, výdajů, majetku, závazků, rezerv a stávajících finančních produktů. Jejím cílem je zjistit, v jaké situaci se klient nachází.

**Finanční plán** navazuje na výsledky finanční analýzy a představuje doporučení, jak efektivně pracovat s financemi v budoucnosti. Obsahuje konkrétní návrhy na budování rezerv, zajištění rizik, investování, nastavení pojištění nebo úvěrové financování.

Rozdělení kapitoly umožňuje přesně ukázat, jak poradenská společnost postupuje: nejprve hodnotí realitu klienta (analýza), následně navrhuje řešení (plán).

#### 3.1 Finanční analýza – struktura a obsah

Finanční analýza představuje první krok spolupráce mezi poradcem a klientem. Slouží jako diagnostika současného stavu financí. Jejím cílem je získat kompletní přehled o finančním chování domácnosti a identifikovat rizika i příležitosti.

Finanční analýza se obvykle zaměřuje na následující oblasti:

##### 1. Příjmy a výdaje

Posuzuje se stabilita příjmů, jejich zdroje a výše pravidelných i nepravidelných výdajů.

##### 2. Finanční rezerva

Zkoumá se, zda má domácnost vytvořené krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé rezervy a zda jsou dostačující.

##### 3. Stávající úvěry a závazky

Do analýzy vstupují hypotéky, spotřebitelské úvěry či další závazky.

##### 4. Pojištění osob a majetku

Hodnotí se, zda pojistná ochrana odpovídá reálným rizikům a finanční situaci klienta.

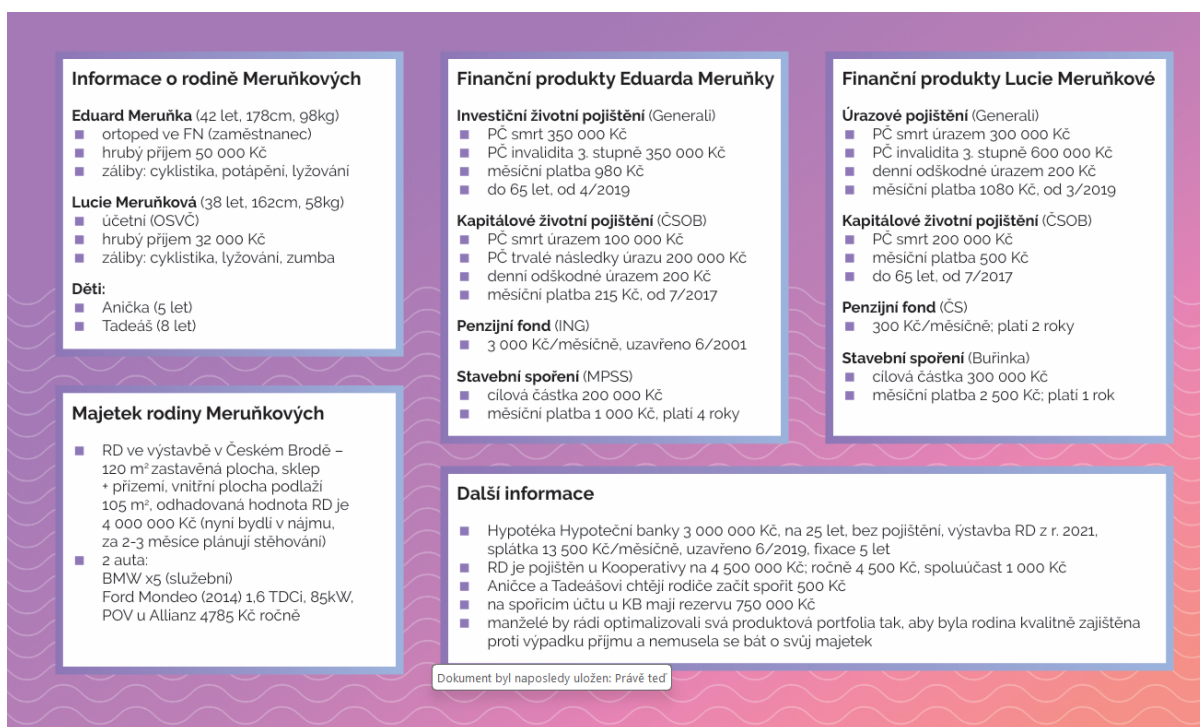
## 5. Investice a spoření

Posuzuje se vhodnost současných finančních nástrojů vzhledem k cílům a rizikovému profilu klienta.

Finanční analýza sama o sobě nepředstavuje doporučení. Je podkladem pro tvorbu finančního plánu, který se věnuje budoucímu směřování financí.

### 3.2 Modelový příklad

V této podkapitole je na konkrétním příkladu rodiny Meruňkových ukázáno, jak poradenská společnost využívá finanční analýzu a jak na ni navazuje návrhem finančního plánu. Modelový příklad vychází z principů popsanych v části 3.1 – nejprve je zhodnocen současný stav financí klienta, poté jsou navržena konkrétní doporučení. Podrobně viz obrázek číslo 3.



Obrázek 3: Popis situace klienta

Zdroj: (Interní materiál, 2025)

#### 3.2.1 Finanční analýza modelové rodiny

Na základě získaných informací o příjmech, výdajích, závazcích a stávajících finančních produktech byla provedena finanční analýza modelové domácnosti. Jejím cílem je zhodnotit aktuální stav financí rodiny a identifikovat oblasti, které mohou představovat riziko nebo naopak příležitost pro zlepšení.

## 1. Finanční rezerva

Rodina má vytvořenou krátkodobou finanční rezervu ve výši 750 000 Kč uloženou na spořicímu účtu. Tato částka odpovídá přibližně 12–14měsíčním výdajům, což výrazně převyšuje doporučený rámec 3–6 měsíců. Takto vysoká rezerva je sice velmi bezpečná, avšak dlouhodobé držení peněz na nízko úročeném účtu způsobuje jejich znehodnocování inflací. Rezerva není efektivně rozdělena na krátkodobou, střednědobou a dlouhodobou část.

## 2. Ochrana příjmů a stávající pojistné smlouvy

Rodina žije ze dvou příjmů – Eduard (zaměstnanec, hrubý příjem 50 000 Kč) a Lucie (OSVČ, hrubý příjem 32 000 Kč). Oba mají sjednané pojistné smlouvy, nicméně pojistné částky jsou nízké vůči reálným finančním potřebám rodiny a neodpovídají výši jejich závazků.

### Eduard – současné smlouvy:

- **Investiční životní pojištění – Generali**
  - pojistná částka při smrti: 350 000 Kč
  - invalidita III. stupně: 350 000 Kč
  - pojistné: 980 Kč/měsíc
- **Kapitálové životní pojištění – ČSOB**
  - smrt úrazem: 100 000 Kč
  - trvalé následky úrazu: 200 000 Kč
  - denní odškodné: 200 Kč
  - pojistné: 215 Kč/měsíc

### Lucie – současné smlouvy:

- **Úrazové pojištění – Generali**
  - smrt úrazem: 300 000 Kč
  - invalidita III. stupně: 600 000 Kč
  - denní odškodné: 200 Kč
  - pojistné: 1 080 Kč/měsíc
- **Kapitálové životní pojištění – ČSOB**
  - pojistná částka při smrti: 200 000 Kč
  - pojistné: 500 Kč/měsíc

Současné smlouvy obsahují investiční nebo kapitálovou složku, která navyšuje cenu pojištění, ale neposkytuje odpovídající pojistnou ochranu. Pojistné částky jsou nízké zejména ve vztahu k hypotéce a finančním potřebám dvou dětí.

### 3. Úvěry a závazky

Rodina splácí hypoteční úvěr ve výši 3 000 000 Kč se splátkou 13 500 Kč měsíčně. Úvěr je řádně splácen a není před koncem fixačního období, takže v současné chvíli není nutný přímý zásah do podmínek hypotéky. Rizikem je však nedostatečná pojistná ochrana – v případě výpadku příjmu by mohlo dojít k ohrožení schopnosti hypotéku splácet.

### 4. Investice a spoření

Rodina pravidelně neinvestuje, přestože disponuje vysokou rezervou. Stávající produkty jsou:

- **Eduard:** penzijní fond ING – 3 000 Kč/měsíčně (od 6/2001),
- **Eduard:** stavební spoření MPSS – cílová částka 200 000 Kč, úložka 1 000 Kč/měsíc (4 roky),
- **Lucie:** Penzijní fond ČS – 300 Kč/měsíčně (2 roky),
- **Lucie:** Stavební spoření Buřinka – cílová částka 300 000 Kč, 2 500 Kč/měsíčně (1 rok).

#### Plánované spoření:

- 500 Kč měsíčně pro každé dítě (celkem 1 000 Kč měsíčně).

Rodina nemá definované investiční cíle ani investiční strategii. Rezerva 750 000 Kč je celá na spořicímu účtu a není dlouhodobě zhodnocována.

### 5. Pojištění majetku a odpovědnosti

Rodina staví rodinný dům financovaný hypotékou. Z hlediska majetku a odpovědnosti je důležité:

- ověřit, zda pojištění nemovitosti odpovídá skutečné hodnotě stavby a zahrnuje klíčová rizika (požár, výbuch, vichřice, krupobití, povodeň/záplava, voda z vodovodního zařízení),
- doplnit pojištění domácnosti (vybavení, elektronika, nábytek, sportovní vybavení),
- sjednat pojištění občanské odpovědnosti členů domácnosti.

V případě škodní události by nedostatečné nebo chybějící pojištění znamenalo výraznou finanční zátěž pro rodinu.

## **Shrnutí finanční analýzy**

- Rodina má stabilní příjmy a vysokou finanční rezervu, která však není efektivně rozdělená ani zhodnocovaná.
- Pojistná ochrana osob je nedostatečná vzhledem k výši závazků a potřebám dětí.
- Investiční možnosti nejsou využity, dlouhodobý růst majetku je omezený.
- Hypotéka sama o sobě nepředstavuje problém, ale zvyšuje důležitost správné ochrany příjmů.
- Ochrana majetku a odpovědnosti není kompletně zajištěna.

Finanční analýza tak identifikuje několik slabých míst, která jsou řešena v následující části – návrhu finančního plánu.

### **3.2.2 Aplikace finančního plánu**

Tato část představuje návrh finančního plánu na základě výsledků předchozí finanční analýzy. Finanční plán navazuje na zjištěné silné a slabé stránky rodinného rozpočtu a stanovuje konkrétní kroky, jak efektivně pracovat s finanční rezervou, ochránit příjmy, zhodnocovat prostředky a minimalizovat finanční rizika. Cílem je navrhnout taková opatření, která povedou k dlouhodobé stabilitě rodiny a k bezpečnému vytváření majetku.

#### **1. Finanční rezerva**

Analýza ukázala, že rodina má nadstandardní rezervu 750 000 Kč na spořicí účet, což odpovídá 12–14 měsícům výdajů. Cílem finančního plánu je tuto rezervu rozdělit a část prostředků začít dlouhodobě zhodnocovat.

#### **Doporučení:**

- **300 000 Kč** ponechat jako krátkodobou rezervu (likvidní spořicí účet) pro nenadálé výdaje a výpadky příjmů.
- **450 000 Kč** přesunout do střednědobých a dlouhodobých investic, aby nedocházelo k postupnému znehodnocování inflací.
- Plánované spoření pro děti ( $2 \times 500$  Kč) realizovat formou pravidelných investic.

## 2. Ochrana příjmu

Ochrana příjmu je klíčovou součástí finančního plánu, protože zajišťuje finanční stabilitu domácnosti v situacích, kdy dojde k náhlému výpadku schopnosti vydělávat (invalidita, úraz, dlouhodobá pracovní neschopnost, smrt). Primárním cílem není tvorba kapitálu, ale přenos rizika na pojišťovnu.

Při návrhu pojistné ochrany se vycházelo z těchto kritérií:

1. **Krytí závazků rodiny (hypotéka 3 000 000 Kč)** – pojistné částky při smrti a invaliditě by měly umožnit doplatit úvěr nebo nahradit příjem jednoho z rodičů.
2. **Zajištění chodu domácnosti po dobu adaptace (12–24 měsíců)** – zohledněny byly měsíční náklady a věk dětí.
3. **Reálný dopad dlouhodobé pracovní neschopnosti** – u Eduarda rozdíl mezi čistým příjmem a nemocenskou, u Lucie nižší státní dávky OSVČ.
4. **Nahrazení úrazového pojištění moderním pojištěním invalidity a trvalých následků**, protože úraz tvoří pouze menší část příčin dlouhodobého výpadku příjmů, zatímco většinu případů tvoří nemoc.

Výsledkem je návrh pojistné ochrany uvedený v následující tabulce. Ten zajišťuje, aby rodina byla chráněna před klíčovými riziky, která mohou ovlivnit jejich finanční stabilitu, a zároveň aby pojistné částky odpovídaly reálným potřebám domácnosti. Návrh je podrobně představen v tabulce číslo 5.

Tabulka 5: Návrh pojistné ochrany pana Meruňky

Osoba	Riziko	Doporučená pojistná částka	Z čeho částka vychází	Odůvodnění
<b>Eduard</b>	Smrt	3 500 000 Kč	3 000 000 Kč (hypotéka) + 480 000 Kč (12 měsíců čistého příjmu)	Umožní doplatit hypotéku a zajistit rodinu po dobu adaptace na výpadek příjmu.
	Invalidita (I.–III. stupeň)	3 500 000 Kč	Stejný princip jako u smrti	Invalidita je dlouhodobý výpadek příjmu + vyšší náklady na péči. Částka pokrývá hypotéku a roční příjem.
	Dlouhodobá pracovní neschopnost	600–900 Kč/den	Rozdíl mezi čistým příjmem (40 000 Kč) a nemocenskou (24 000 Kč) → potřeba 530 Kč/den	Při nemocenské by rodině chybělo 16 000 Kč/měs. Pojištění pokryje tento rozdíl a zabrání propadu rozpočtu.

*Zdroj: (Vlastní zpracování)*

### Výpočty pojistných částek – Eduard

#### Výchozí údaje:

- Hrubý příjem Eduarda: 50 000 Kč.
- Čistý měsíční příjem (po odvodech a dani): 40 000 Kč.
- Výše hypotečního úvěru: 3 000 000 Kč.
- Měsíční splátka hypotéky: 13 500 Kč.

#### a) Výpočet pojistné částky pro případ smrti

Cílem je, aby pojistné plnění:

1. Umožnilo **zcela doplatit hypoteční úvěr**, aby rodina nepřišla o bydlení.
2. Zajistilo rodině **překlenovací období** (cca 12 měsíců) na adaptaci na novou situaci.

Proto je pojistná částka stanovena jako:

Pojistná částka = zůstatek hypotéky + roční čistý příjem

Pojistná částka = 3 000 000 Kč + (40 000 Kč \* 12)

Pojistná částka = 3 480 000 Kč

Z praktických důvodů (zaokrouhlení a rezerva) je částka v tabulce uvedena jako **3 500 000 Kč**.

### **b) Výpočet pojistné částky pro případ invalidity (I.–III. stupeň)**

Invalidita představuje **dlouhodobý nebo trvalý výpadek příjmu**. Finanční potřeba rodiny je tedy velmi podobná jako u rizika smrti:

- je nutné mít možnost **doplatit hypotéku**,
- rodina zároveň potřebuje prostředky na **zachování životní úrovně** a na zvýšené náklady spojené se zdravotním stavem.

Z tohoto důvodu je pojistná částka pro invaliditu nastavena shodně:

Pojistná částka = zůstatek hypotéky + roční čistý příjem

Pojistná částka = 3 000 000 Kč + (40 000 Kč \* 12)

Pojistná částka = 3 480 000 Kč

Zaokrouhleno a s rezervou je v tabulce uvedeno **3 500 000 Kč**.

### **c) Výpočet denní dávky při dlouhodobé pracovní neschopnosti**

V případě pracovní neschopnosti pobírá Eduard nemocenské dávky, které činí přibližně **60 % čistého příjmu**. Zbývajících 40 % musí rodina pokrýt z vlastních zdrojů nebo z pojištění.

Čistý příjem = 40 000 Kč

Nemocenská = 0,60 \* 40 000 Kč = 24 000 Kč/měsíc

Rozdíl = 40 000 Kč – 24 000 Kč = 16 000 Kč/měsíc

Přepočet na den = 16 000 Kč / 30 dní = 533 Kč/den

Minimální potřebná denní dávka je tedy cca **530 Kč/den**, aby byl čistý příjem rodiny dorovnán na původní úroveň. S ohledem na:

- možný růst nákladů,
- zaokrouhlení a bezpečnostní rezervu,

Je doporučeno rozmezí nastaveno na **600–900 Kč/den**, jak je uvedeno v tabulce číslo 6.

Tabulka 6: Návrh pojistné ochrany paní Meruňkové

Osoba	Riziko	Doporučená pojistná částka	Z čeho částka vychází	Odůvodnění
Lucie	Smrt	600 000 – 1 000 000	2 roky chodu domácnosti: 23 000 × 12 × 2 = 552 000 Kč	OSVČ → výpadek příjmu ohrožuje chod domácnosti. Částka pokrývá období adaptace.
	Invalidita (I.–III. stupeň)	600 000 – 1 000 000	Stejný princip jako u smrti	Invalidita = dlouhodobé omezení příjmů + potřeba zajištění péče o děti.
	Dlouhodobá pracovní neschopnost	500 Kč/den	Rozdíl mezi příjmem OSVČ a státní nemocenskou	OSVČ má velmi nízké dávky → denní dávka kryje chybějící příjem.

Zdroj: (Vlastní zpracování)

### Výpočty pojistných částek – Lucie

#### Výchozí údaje:

- Hrubý příjem Lucie: 32 000 Kč.
- Čistý příjem: ≈ 29 000 Kč.
- Status: OSVČ – nepravidelný příjem, vlastní náklady spojené s podnikáním.
- Role v rodině: finanční příspěvek + péče o dvě děti (5 a 8 let).

Stanovení reálného příspěvku do rodinného rozpočtu (proč 24 000 Kč):

Čistý měsíční příjem Lucie je přibližně **29 000 Kč**, ale jako OSVČ nemůže celou tuto částku považovat za disponibilní příjem pro domácnost. Část příjmu je vázána na:

- úhradu podnikatelských nákladů (telefon, internet, účetní, spotřební náklady),
- kolísání příjmu v jednotlivých měsících,
- rezervu na daně či doplatky pojistného,
- výdaje nutné k zachování podnikání.

Z tohoto důvodu se používá **metodická korekce**, kdy se z čistého příjmu OSVČ vyčlení pouze ta část, která skutečně představuje *stabilní příspěvek do rodinného rozpočtu*.

Standardně se u OSVČ pracuje s hodnotou **70–85 % čistého příjmu**.

Pro tento modelový příklad je použito střední realistické procento **80 %**:

$$29\ 000\ \text{Kč} * 0,80 = 23\ 200\ \text{Kč}$$

Po zaokrouhlení je tedy reálný příspěvek Lucie do rodinného rozpočtu stanoven na: 23 000,- Kč/měsíc.

Tato částka se dále používá jako základ pro výpočet pojistné částky u rizika smrti i invalidity.

#### **a) Výpočet pojistné částky pro případ smrti**

Cílem pojištění není primárně doplacení hypotéky (to je kryto Eduardem), ale **zajištění chodu domácnosti a péče o děti v období adaptace.**

Pro výpočet se používá dvouleté období, což odpovídá praxi finančního plánování:

$$\text{Pojistná částka} = 23\ 000\ \text{Kč} * 12 * 2 = 552\ 000\ \text{Kč}$$

Z praktických důvodů (rezerva + budoucí růst nákladů) je doporučeno zaokrouhlení na interval: 600 000 – 1 000 000 Kč.

#### **b) Výpočet pojistné částky pro případ invalidity (I.–III. stupeň)**

Invalidita znamená dlouhodobý, často trvalý výpadek příjmu a současně zvýšené výdaje (léky, rehabilitace, doprava, kompenzační pomůcky).

Proto se výpočet opět opírá o *reálný měsíční příspěvek* 23 000 Kč.

$$\text{Pojistná částka} = 23\ 000\ \text{Kč} * 12 * 2 = 552\ 000\ \text{Kč}$$

Doporučené pojistné krytí: 600 000 – 1 000 000 Kč.

#### **c) Výpočet denní dávky při pracovní neschopnosti (OSVČ)**

U Lucie je nutné počítat s tím, že jako OSVČ nemá nemocenské dávky odvozené ze svého skutečného příjmu, ale z vyměřovacího základu, který bývá obvykle nižší než její reálný měsíční příjem. Navíc se u nemocenské uplatňují redukční hranice, které dávku dále snižují.

V praxi proto nemocenská OSVČ dosahuje přibližně 40–55 % čistého příjmu, pokud si OSVČ platí nemocenské pojištění z běžného (nikoli minimálního) základu. Pro tento modelový příklad byla zvolena střední hodnota 52 %, která odpovídá běžnému skutečnému poklesu příjmu OSVČ během pracovní neschopnosti.

$$\text{Výpočet nemocenské} = 29\ 000\ \text{Kč} * 0,52 = 15\ 080\ \text{Kč}$$

Měsíční nemocenská Lucie tedy odpovídá přibližně **15 000 Kč.**

Rozdíl mezi jejím čistým příjmem a nemocenskou je: 29 000 Kč – 15 000 Kč = 14 000 Kč/měsíc

$$\text{Přepočet na den} = 14\ 000\ \text{Kč} / 30 = 466\ \text{kč/den}$$

Pro účely finančního plánu doporučeno pojistné krytí přibližně 500 Kč/den. Tato výše denní dávky významně snižuje dopad nemocenské na rodinný rozpočet a představuje vhodný kompromis mezi cenou pojištění a úrovní krytí.

### **Výpočet čistého příjmu:**

Výpočet čistého příjmu byl proveden podle zákonných sazeb odvodů zaměstnance a OSVČ. U zaměstnance je čistý příjem stanoven odečtením povinných odvodů (sociální pojištění 6,5 %, zdravotní pojištění 4,5 %) a daně po uplatnění slevy na poplatníka. U OSVČ je výpočet odlišný: nejprve jsou aplikovány paušální výdaje (60 %), poté se stanoví vyměřovací základ pro sociální a zdravotní pojištění. Výsledný měsíční čistý příjem Eduarda činí přibližně 40 000 Kč a Lucie 29 000 Kč.

### **3. Investice a dlouhodobé cíle**

Výchozí situace rodiny:

- spořicí účet: 750 000 Kč,
- plánované spoření pro děti:  $2 \times 500$  Kč (1 000 Kč/měsíc),

Cílem finančního plánu je nechat část rezervy pracovat, ne ji nechávat celou na nízko úročeném spořicím účtu.

#### **Investování jednorázové částky (450 000 Kč):**

Simulace (konzervativní výnos 6 % p.a., horizont 15 let), viz rovnice číslo 1:

*Rovnice 1: Vzorec pro budoucí hodnotu (Future Value) při složeném úročení*

$$FV = PV \times (1 + r)^n$$

*Zdroj: (Brealey et al., 2019, p. 32)*

Kde:

- **FV** = budoucí hodnota investice
- **PV** = současná hodnota (počáteční vklad) - 450 000 Kč
- **r** = očekávaný roční výnos (použili jsme  $0,06 = 6$  % p.a.)
- **n** = počet let (10 nebo 15)

$$FV = 450\,000 \times (1,06)^{10} = 806\,000 \text{ Kč} \text{ – po 10 letech}$$

$$FV = 450\,000 \times (1,06)^{15} = 1\,079\,000 \text{ Kč} \text{ – po 15 letech}$$

## Shrnutí:

Investovat = zhodnocovat = nechat peníze pracovat místo toho, aby ležely na účtu.

Budoucí hodnota investované částky byla vypočtena pomocí vzorce složeného úročení ( $FV = PV \times (1 + r)^n$ ). Pro simulaci byl použit konzervativní výnos 6 % p.a., který odpovídá průměrnému dlouhodobému zhodnocení diverzifikovaného akciového portfolia. Jednorázová investice 450 000 Kč tak při 6% zhodnocení dosahuje hodnoty přibližně 806 000 Kč za 10 let a 1 079 000 Kč za 15 let.

**Investice pro děti (1 000 Kč/měsíčně):** viz rovnice číslo 2

*Rovnice 2: Vzorec pro budoucí hodnotu annuity (Future Value of an Ordinary Annuity*

$$FV = PMT \times [(1 + r)^n - 1] / r$$

*Zdroj: (Brealey et al., 2019, p. 33)*

kde:

- **FV** = Future Value = budoucí hodnota investice
- **PMT** (monthly payment) = měsíční investice (např. 1 000 Kč)
- **r** = měsíční výnos (roční výnos / 12)
- **n** = počet měsíců (roky × 12) – 15 let

$$r = \text{roční výnos} / 12$$

$$r = 0,06 / 12 = 0,005$$

$$n = 15 \times 12 = 180 \text{ měsíců}$$

$$FV = 1\,000 \times ((1+0,005)^{180} - 1) / 0,005$$

$$FV = 291\,000 \text{ Kč}$$

Rodiče vloží celkem 180 000 Kč, při konzervativním výnosu 6 % p.a. může být hodnota investice přibližně 291 000 Kč pro každé dítě. Investice tak vytváří finanční základ pro studium, první bydlení či jiné cíle v dospělosti.

## 4. Majetek a odpovědnost

Pojištění majetku chrání to, co rodina buduje nejdéle — bydlení.

### **Pojištění nemovitosti:**

Pojištění se vztahuje na stavbu (zdi, střecha, okna, garáž, terasa). Doporučená pojistná částka: 5–6 mil. Kč, podle reálné hodnoty domu, nikoli podle výše hypotéky.

Hlavní rizika:

- živelné škody (požár, výbuch, vichřice, krupobití),
- povodeň / záplava,
- voda z vodovodního zařízení,
- vandalismus a krádež (u stavby relevantní).

Při nižší pojistné částce, než je skutečná hodnota domu hrozí podpojištění – pojišťovna pak plní jen poměrnou část škody.

### **Pojištění domácnosti:**

Kryje vybavení (nábytek, spotřebiče, elektroniku, kola, osobní věci).

Doporučená pojistná částka: **500 000–700 000 Kč**.

Částka vychází z orientační hodnoty vybavení jednotlivých místností, navýšené o bezpečnostní rezervu.

### **Pojištění občanské odpovědnosti:**

Doporučená pojistná částka: minimálně 10 000 000 Kč.

Pojištění odpovědnosti je relativně levné, ale chrání před velmi vysokými škodami (újma na zdraví, škoda na majetku, ušlý zisk poškozeného). V ČR existuje metodika, která stanovuje hodnotu lidského života jako 400násobek průměrné mzdy, přibližně 20 mil. Kč – z toho plyne potřeba vyšších pojistných částek. Přehled doporučení ukazuje tabulka číslo 7.

Tabulka 7: Přehled doporučení

<b>Položka</b>	<b>Doporučení</b>
<b>Z čeho částka vychází</b>	V ČR existuje metodika, která stanovuje hodnotu lidského života jako 400× násobek průměrné mzdy, což odpovídá přibližně 20 milionům Kč
<b>Proč ne nižší částka</b>	U škod na zdraví může být požadovaná náhrada v milionech korun — pojišťovna hradí náhradu újmy na zdraví, škody na majetku i ušlý zisk poškozeného
<b>Princip</b>	U odpovědnosti platí pravidlo: čím vyšší pojistná částka, tím lepší ochrana rodinného rozpočtu

*Zdroj: (Vlastní zpracování)*

## 5. Hypotéka

Rodina splácí hypoteční úvěr ve výši 3 000 000 Kč se splátkou 13 500 Kč měsíčně. Hypotéka je řádně splácena a není před koncem fixačního období, proto finanční plán v tuto chvíli nenavrhuje změnu podmínek.

Klíčové je sledovat termín další fixace úrokové sazby – právě tehdy má rodina největší vyjednávací sílu.

Co může rodina řešit při konci fixace uvádí pro větší srozumitelnost následující tabulka číslo 8.

Tabulka 8: Přehled možnosti řešení hypotéky

<b>Možnost</b>	<b>Co to znamená pro Meruňkovy</b>	<b>Výhody</b>
<b>Nechat hypotéku u stávající banky, ale vyjednat nižší sazbu</b>	Rodina požádá banku o novou nabídku a porovná ji s nabídkami na trhu.	Snížení splátky nebo úspora na úrocích bez jakékoliv administrativy.
<b>Refinancování hypotéky do jiné banky</b>	Pokud jiná banka nabídne lepší sazbu, hypotéka se jednoduše převede.	Úspora může být i desítky tisíc
<b>Sloučení jiných úvěrů do hypotéky</b>	Pokud by rodina měla spotřebitelské úvěry, lze je připojit pod hypotéku.	Jedna smlouva, nižší úrok, levnější splácení.
<b>Navýšení hypotéky</b>	Rodina může využít hypotéku na financování vybavení domu / zahrady.	Hypotéka má nižší úrok než spotřebitelské úvěry.

*Zdroj: (Vlastní zpracování)*

### Shrnutí modelového příkladu

Rodina má stabilní příjmy a vysokou rezervu. Finanční analýza odhalila rezervy v oblasti pojištění, využití investic a ochrany majetku.

Finanční plán:

- rozdělil rezervu 750 000 Kč na část pro nenadálé výdaje a část pro dlouhodobé investice,
- upravil pojistnou ochranu tak, aby kryla reálná rizika (výpadek příjmu, hypotéku, péči o děti),

- ukázal, že jednorázová investice 450 000 Kč může při konzervativním zhodnocení vyrůst na více než 1 mil. Kč,
- nastavil pravidelné investice 1 000 Kč měsíčně pro každé dítě,
- doplnil ochranu majetku a odpovědnosti,
- a připravil rodinu na budoucí rozhodování o hypotéce.

Finanční plán nezvyšuje celkové náklady rodiny – pouze přeuspořádává stávající finanční toky tak, aby byla rodina zajištěná dnes a zároveň systematicky budovala majetek do budoucna.

## 4. SHRNU TÍ A DOPORU ČENÍ

Předmětem analýzy byla vybraná služba na modelovém příkladu rodiny Meruňkových. Finanční analýza identifikovala několik klíčových oblastí, které mohou být pro domácnosti rizikové:

- nadstandardně vysokou rezervu drženou na spořicí m účtu bez systematického rozdělení a zhodnocování,
- nedostatečně nastavenou pojistnou ochranu vzhledem k výši závazků a potřebám rodiny,
- omezené využívání investic a chybějící investiční strategii,
- nekompletní zajištění majetku a odpovědnosti domácnosti.

Na základě těchto zjištění byl sestaven návrh finančního plánu, který nevede k nutnému růstu celkových nákladů domácnosti, ale k efektivnějšímu uspořádání finančních toků. Návrh obsahoval rozdělení rezervy na krátkodobou a dlouhodobou část, úpravu pojistné ochrany tak, aby odpovídala reálným rizikům (zejména výpadku příjmu a dopadu na splácení hypotéky), nastavení dlouhodobého investování (včetně pravidelných investic pro děti), doplnění majetkového pojištění a odpovědnosti a doporučení k budoucímu rozhodování v okamžiku fixace hypoteční sazby.

Doporučení vycházejí ze zjištění praktické části a jsou formulována tak, aby byla uplatnitelná nejen u modelového příkladu, ale i obecně při poskytování analyzované služby finanční analýzy a finančního plánu.

### **Doporučení pro klienty (domácnosti):**

**1. Pracovat s rezervou strukturovaně** – rozlišit krátkodobou rezervu (likvidní) a část určenou ke střednědobému až dlouhodobému zhodnocení, aby nedocházelo k reálnému znehodnocování prostředků.

**2. Upřednostnit smysluplné krytí rizik před „kapitálovou složkou“** – pojistnou ochranu nastavovat primárně podle závazků a finanční závislosti členů domácnosti (hypotéka, děti, výpadek příjmu), nikoli podle historicky uzavřených produktů.

**3. Dlouhodobé cíle řešit investičně, ne pouze spořením** – zejména pokud domácnost disponuje přebytkem prostředků a má dlouhý časový horizont (děti, zajištění na stáří).

**4. Nezapomenout na majetek a odpovědnost** – u bydlení financovaného hypotékou průběžně kontrolovat nastavení pojištění nemovitosti a domácnosti a doplnit odpovědnost členů domácnosti odpovídající výši potenciálních škod.

**5. Sledovat fixaci hypotéky jako klíčový okamžik rozhodování** – připravit se včas na porovnání možností (vyjednání sazby, refinancování apod.).

**Doporučení pro poradenskou společnost (poskytování služby):**

**1. Udržet důraz na proces a dlouhodobý servis** – silnou stránkou popsaného přístupu je, že výstupem není „produkt“, ale finanční plán a navazující servis v čase; tento princip je vhodné dále posilovat (např. pravidelnými revizemi plánu).

**2. Standardizovat minimální rozsah finanční analýzy** – aby každý klient obdržel srovnatelnou kvalitu služby (povinné okruhy: rezerva, rizika, závazky, investice, majetek).

**3. Zvýraznit transparentnost vůči klientovi** – v komunikaci důsledně vysvětlovat logiku návrhu (proč právě tato pojistná částka, proč rozdělení rezervy, jaké jsou předpoklady u investic), aby se minimalizovala informační asymetrie.

**4. Doplnit vyhodnocení rizikového profilu a investiční strategie** – u domácností, které dosud neinvestují, je vhodné mít jasnou metodiku, jak určit cíle, horizont a přijatelné kolísání, aby doporučení nebyla jen „obecně investiční“.

## ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo zhodnotit vybranou službu poskytovanou finančně-poradenskou společností, a to na příkladu finanční analýzy domácnosti a následného návrhu finančního plánu. Práce byla strukturována tak, aby nejprve vymezila základní pojmy z oblasti financí a finančních služeb, následně představila vybranou poradenskou společnost a její způsob práce s klientem a v praktické části ověřila uplatnění služby na modelovém případu domácnosti.

V teoretické části byly vymezeny klíčové pojmy související s finančním systémem, finančními institucemi a poradenskou činností. Tato část vytvořila rámec pro pochopení významu finančního trhu, charakteru finančních produktů a role komunikace v prostředí finančních služeb. Zároveň vyjasnila postavení poradenské společnosti a klienta jako dvou hlavních aktérů, mezi nimiž probíhá poradenský proces.

Analytická část se věnovala představení vybrané společnosti, jejímu obchodnímu modelu a procesu spolupráce s klientem. Důraz byl kladen na způsob sběru informací, sestavení finanční analýzy, prezentaci výstupů a navazující doporučení. Práce tak umožnila posoudit, zda je poradenská služba postavena na dlouhodobém plánování a servisu, nikoli pouze na jednorázové produktové nabídce.

Praktická část byla zpracována na modelovém příkladu domácnosti, u níž byla provedena finanční analýza a následně sestaven návrh finančního plánu. Příklad ukázal, že hlavní přínos služby spočívá v komplexním pohledu na finanční situaci klienta, zejména v identifikaci slabších míst (struktura rezerv, míra pojistné ochrany, práce s dlouhodobými cíli a rizikem) a v návrhu konkrétních kroků vedoucích k efektivnějšímu uspořádání finančních toků domácnosti. Výsledky zároveň naznačují, že kvalitní finanční plán nemusí znamenat zvýšení celkových nákladů, ale především účelnější rozdělení prostředků a nastavení priorit.

Na základě zjištění byla formulována doporučení pro domácnosti i pro poradenskou praxi. Klientům lze doporučit zejména systematickou práci s rezervou, účelné krytí klíčových rizik, dlouhodobé plánování a pravidelné revize finančního plánu. Poradenské společnosti lze doporučit důraz na transparentní komunikaci, standardizaci minimálního rozsahu analýzy a konzistentní práci s cíli, časovým horizontem a rizikovým profilem klienta.

Přínosem práce je názorné zachycení poradenského procesu na konkrétním příkladu a ukázka praktického využití finanční analýzy a finančního plánu jako nástroje pro podporu finančních rozhodnutí domácnosti. Omezením práce je zaměření na jeden modelový případ a jednu konkrétní poradenskou společnost, a proto nelze závěry bez dalšího zobecňovat na celý trh finančního poradenství. Další výzkum by mohl rozšířit analýzu o více typů domácností nebo porovnat přístupy různých poradenských společností.

Závěrem lze konstatovat, že služba finanční analýzy a finančního plánu může být pro domácnosti přínosná, pokud je poskytována transparentně, srozumitelně a s důrazem na dlouhodobé cíle klienta. Na základě výše uvedeného můžeme konstatovat, že cíl práce byl splněn.

## POUŽITÉ ZDROJE

BANKY:CZ. *Co je to banka*. [online]. 2025 [07. 11. 2025]. Dostupné z: <https://www.banky.cz>

BREALEY, Richard A., MYERS, Stewart C. a ALLEN, Franklin. *Principles of corporate finance*. 13th ed. New York: McGraw-Hill Education, 2019. ISBN 978-1260565553.

ČERNOHORSKÝ, Jan a Petr TEPLÝ. *Základy financí*. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3618-9.

ČERNOHORSKÝ, Jan. *Finance: od teorie k realitě*. Praha: Grada Publishing, 2020. ISBN 978-80-271-2215-8.

EDOGROUP.CZ *Finance*. [online]. 2025b [08. 11. 2025]. Dostupné z: <https://www.edogroup.cz/cz/finance>

EDOGROUP.CZ *Kdo jsme*. [online]. 2025c [08. 11. 2025]. Dostupné z: <https://www.edogroup.cz/cz/kdo-jsme>

EDOGROUP.CZ *Proces spolupráce*. [online]. 2025d [08. 11. 2025]. Dostupné z: <https://www.edogroup.cz/cz/proces-spoluprace>

EDOGROUP.CZ *Společenská odpovědnost*. [online]. 2025f [08. 11. 2025]. Dostupné z <https://www.edogroup.cz/cz/spolecenska-odpovednost>

EDOGROUP.CZ. *Finanční poradenství*. [online]. 2025e [08. 11. 2025]. Dostupné z: <https://www.edogroup.cz/cz/financni-poradenstvi>

EDOGROUP.CZ. *Interní materiály*. eDO finance a.s. 2025a.

EVROPSKÝ PARLAMENT, RADA EVROPSKÉ UNIE, 2006. *Směrnice Evropské Unie 2006/48/EC*. [online]. 2025 [07. 11. 2025]. Dostupné z:

<https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2006L0048:20100330:C S:PDF>.

MIN, Jungyeon. *Balloons*. Online. In: Pixabay. June 16, 2016. [online]. 2025 [07. 12. 2025].

Dostupné z: <https://pixabay.com/cs/photos/bal%C3%B3nek-p%C4%9Bkn%C3%BD-barvit%C3%BD-vodn%C3%AD-bal%C3%B3nek-1565746/>.

MISHKIN, Frederic S. a Stanley G. EAKINS. *Financial Markets and Institutions*. 8th edition. Boston: Pearson Education, 2018. ISBN 978-0-13-473311-9.

POLOUČEK, Stanislav. *Bankovníctví*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2013. ISBN 978-80-7400-491-9.

REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy*. 5. aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, 2024. ISBN 978-80-271-5012-0.

REVENDA, Zbyněk, Martin MANDEL, Jan KODERA, Petr MUSÍLEK a Petr DVOŘÁK.  
*Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Sedmé přepracované vydání. Jesenice: Ekopress, 2023.  
ISBN 978-80-87865-84-2.

Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů

ŽANTOVSKÁ, Irena. *Rétorika a komunikace*. Bod. Praha: Dokořán, 2015. ISBN 978-80-7363-712-5.