

# METODIKA PRÁCE S KLIENTEM

**Fiduciam consilio s.r.o.**

9/2021

Autor: Samuel Pšeja

## PLACENÉ PORADENSTVÍ A SERVISNÍ SLUŽBY

Ve Fiduciam cílíme na přímo placené poradenství a následné servisní služby. V ČR je standardem poradenství provizní, které má ale spoustu limitů a omezení.

Je pro nás důležité, aby si nás klient zaplatil za tvorbu finančního plánu, který bude bezproduktový, a aby nás platil za následný servis. Právě proplacený finanční plán nám umožňuje s klientem pracovat systematicky, bez střetu zájmu, morálního hazardu a můžeme se dívat na souvislosti podstatné pro poradenství. Díky přímé platbě víme, že jsme zaplacení za výsledek bez ohledu na to, zda následně něco bude nutné zprostředkovat či bez ohledu na to, zda klient bude něco chtít.

Placený servis nám umožňuje celoročně a pravidelně o klienta pečovat a dostávat k němu slíbenou službu.

Placeným poradenstvím se chceme odprostit od nutnosti nějaký produkt „prodat“. Pokud bychom zůstali ve sféře provizní, museli bychom vždy něco „prodat“, změnit, prostě uzavřít, abychom se zaplatili. V tu chvíli není plán nezávislý, kolikrát se ani nevyplatí jeho tvorba a nevyplatí se už vůbec řešit oblasti, které nejsou zprovizované. A hlavně se v něm bije úplně jiný zájem. V rámci servisu bychom nebyli placeni vůbec, nebo opět jen v případě, že bychom něco uzavřeli.

Je tedy žádoucí, aby byla s každým klientem domluvena tvorba finančního plánu minimálně v rozsahu metodiky níže. Až následně můžeme řešit zprostředkování konkrétních produktů, je-li to třeba, a tam kde to lze, tak bez nároku na provizi.

Figure 1. Vanguard quantifies the value-add of best practices in wealth management

Vanguard Advisor's Alpha strategy	Module	Moving from the scenario described to Vanguard Advisor's Alpha methodology
		Typical value added for client (basis points)
Suitable asset allocation using broadly diversified funds/ETFs	I	> 0 bps*
Cost-effective implementation (expense ratios)	II	40 bps
Rebalancing	III	35 bps
Behavioral coaching	IV	150 bps
Asset location	V	0 to 75 bps
Spending strategy (withdrawal order)	VI	0 to 110 bps
Total-return versus income investing	VII	> 0 bps*
<b>Total potential value added</b>		<b>About 3% in net returns</b>

\* Value is deemed significant but too unique to each investor to quantify.  
We believe implementing the Vanguard Advisor's Alpha framework can add about 3% in net returns for your clients and also allow you to differentiate your skills and practice. The actual amount of value added may vary significantly, depending on clients' circumstances.  
Source: Vanguard.

Dle studie Vanguardu dokáže dobrý placený poradce několikásobně „splatit“ svoji cenu, a to třeba díky správně alokaci, pravidelnému rebalancování či psychologickému hledisku.

Vzhledem k tomu, že u některých produktů provize nelze odebrat, budou-li pak potřeba sjednat, klient bude mít vyjma nacenění plánu i dokument shrnující veškeré odměny, které poradce získal – tak, aby pro klienta byla služba maximálně transparentní.

## Cíl

### TRH

Na trhu bývá běžné, že se finanční cíle téměř neřeší, nebo se řeší jen v omezené míře. Poradce se zeptá, co by klient chtěl, dle toho si napíše pár poznámek, pokud něco klient vymyslí, a tím to končí. Cíle se neřeší v souvislosti s celým plánem, vynechává se kontext. Cíl finanční nezávislost je zpravidla na trhu vynechána úplně.

### FIDUCIAM

My věnujeme cílům poměrně značnou část času na schůzce. Snažíme se od klienta zjistit jeho hodnoty, rozprávět jej o tom, co si představuje v ideálním případě, čeho chce dosáhnout, jaké má priority. Stanovujeme konkrétní strategické cíle, ke kterým se portfolio váže.

Podstatným cílem je finanční nezávislost, na kterou s klienty cílíme a je to jedním z hlavních cílů, který chceme splnit.

S klienty si cíle definujeme detailně, např. pomocí SMART metody. Cíle si zapisujeme, aktualizujeme a vyhodnocujeme a) jejich realizovatelnost, b) jak postupujeme k jejich splnění.

S klienty si definujeme cíle ve všech investičních horizontech. Zajímá nás nastavení likvidních rezerv, opakující se roční cíle typu „nice to have“, ale i cíle ve střednědobém či dlouhodobém horizontu.

Detailní definice cílů snižuje riziko změn a špatně zvoleného nastavení investičního plánu. Eliminujeme tím nečekané výběry, časté změny či rozhodnutí, které majetkově pro klienta nejsou moudrá. Současně tím zvyšujeme pravděpodobnost splnění cíle včetně přípravy na jeho realizaci.

## Emoce

### Trh

Běžně se na trhu vyplňují zákonné investiční dotazníky a tím fakticky zkoumání vztahu klienta k riziku končí.

### FIDUCIAM

Emoce vnímáme jako zásadní riziko, které může ohrozit splnění cílů klienta. My, jakožto partneři klienta, jsme schopni část jeho emocí odbourat, ale nikdy ne úplně – už jen proto, že každé rozhodnutí je vždy v plné kompetenci klienta.

Abychom toto riziko eliminovali, s klienty o emocích a rizicích při investování mluvíme. Sledujeme, jak se tváří, jak k tomu přistupují, jak reagují. Zajímají nás jejich zkušenosti s investováním, jak v určitých momentech reagovali, zda si prošli nějakými recesemi. Zajímají nás jejich znalosti, zda studovali/pracovali v oboru, zda investují po vlastní ose, zda se zajímají. Důležitým bodem je také finanční zázemí klienta – zda má stabilní příjmy, jaké má závazky apod. - ale o tom níže.

S klienty si simulujeme různé scénáře. Nejen pozitivní, ale i negativní, případně neutrální. Zkoumáme jak moc ovlivní cíl, jak jej posunou. Všechny scénáře a poklesy si vyjadřujeme i

v Kč, respektive obecně v měně, protože pokles 10% působí jinak než pokles 500.000 Kč – psychologicky.

Vždy vycházíme s historických backtestů, z toho co se opravdu stalo. Kalkulujeme jak s inflací tak bez inflace.

## ALOKACE

### TRH

Obecně se nepracujeme s alokací dle tříd aktiv, ale spíše se volí produkty využívané vůči konkrétním cílům. Neřeší se pak jejich vnitřní alokace a dopad na celkový investiční plán. S cílem finanční nezávislosti, v ČR spíše pod pojmem „přílepení k důchodu“, se nepracuje jako s cílem, ze kterého se následně 3,5,10,20 let čerpá renta, ale pracuje se s ním jako s cílem, kdy dojde k jednorázovému výběru majetku a dochází tedy na konci k přílišnému zkonzervativnění.

## FIDUCIAM

Správnou alokaci vnímáme jako velmi důležitý bod investičního plánu. 1) nám pomáhá pracovat s riziky, 2) je podstatná pro úspěšnou realizaci cílů. Na alokaci se díváme jako na poměrové rozložení mezi třídy aktiv (akcie, dluhopisy, nemovitosti, komodity, alternativní investice). Neřešíme u alokace produkty. S alokací pracujeme dle emocí klienta, dle konkrétních cílů a investičních horizontů k nim se vztahujících, a dle diverzifikace majetku.

Pracujeme primárně s akciovou složkou, kterou přizpůsobujeme daným cílům. Pro cíle dlouhodobé bude akciová složka v portfoliu dominovat, protože našim hlavním rizikem může být inflace. U cílů krátkodobějších budeme naopak akciovou složku snižovat, protože větším rizikem je trh samotný, jeho volatilita.

## DIVERZIFIKACE

### TRH

Diverzifikace se obecně neřeší, spíše vzniká dle produktů, které jsou klientovy postupně prodávány.

### FIDUCIAM

My diverzifikace sledujeme důsledně a zajímá nás několik konkrétních typů diverzifikace. Zabýváme se jí obecně již při sestavování portfolia a produkty jsou pak už pouze řešením. Diverzifikací se snažíme rozmělnit různé typy rizik a současně portfolio přizpůsobit realizaci cílů. Současně si hlídáme, aby investice s kreditním rizikem nebo alternativní investice nepřesahovaly 5 – 10% hodnoty portfolia.

U diverzifikace sledujeme i provazby mezi jednotlivými produkty. Nežádka se stává, že klient drží produkty, které vnitřně drží podobné instrumenty a tím klient znásobuje své pozice a například převažuje určité kontinenty či sektory, ačkoliv si myslí, že diverzifikuje, protože má více produktů. Je to tedy i o jejich složení, musíme si „odstoupit“ a podívat se na portfolio jako na celek.

## DIVERZIFIKACE ŘEŠÍME S OHLEDEM NA:

### MĚNY

Při investicích krátkodobých a střednědobých horizontech obecně podstupovat měnové riziko nechceme, naopak při dlouhodobém investování a celkově členění majetku je pro nás měnová diverzifikace podstatná. Nechceme držet celý majetek a veškeré investice v CZK, tudíž je alokujeme i do USD, EUR, GBP nebo třeba CHF. Snižujeme v tu chvíli závislost majetku na vývoji jedné dané měny. Obecně – pokud člověk pracuje, podniká, vlastní nemovitosti a drží rezervy a krátkodobé investice v ČR, tedy v CZK, tak už tak je jeho závislost dostatečně silná. Alokace do jiných měn nám navíc rozšiřuje spektrum možných investičních nástrojů.

### REGIONY

Dále nás zajímá diverzifikace mezi jednotlivými regiony, respektive kontinenty. Snažíme se minimalizovat závislost na konkrétním kontinentu, jedné ekonomice. Současně ale respektujeme rozdělení vah tržní kapitalizace. Řešíme tedy zpravidla rozložení mezi Severní Ameriku, vyspělou Evropu, Japonsko a pak také rozvíjející se trhy (Asie, východní Evropa, arabské státy apod.).

### SEKTORY

Taktéž pracujeme s rozdělením majetku mezi konkrétní sektory. Zpravidla se nesnažíme nadvažovat a spekulovat ve větší míře na konkrétní sektor. Nikdy se nesnažíme maximalizovat výnosy a nehledáme produkty, na které „vsázíme“. Řešíme rozdělení mezi cyklické a necyklické sektory, a pak konkrétně v rámci sektorů – technologie, finance, průmysl, spotřební zboží, farmaceutika apod.

### SPRÁVCE

Ačkoliv to může znít paranoidně, snažíme se i vymanit ze závislosti na jednom správci aktiv. Přestože využíváme velké správce a jejich aktiva jsou v určité míře krytá různými typy zajištění, nechceme přinejhorším ochromit celý náš majetek. Rozkládáme jej tedy i mezi správce, jako například BlackRock, Vanguard, Xtrackers, SPDR, Amundi, Fidelity apod.

### LIKVIDITA

Zajímá nás taktéž, jak rychle jsme schopni danou investici přeměnit na hotovost, jak je tedy likvidní. Nechceme mít celý majetek v produktech s nulovou nebo dlouhou likviditou.

Investice jako produkt

Vzhledem k tomu, že trh nabízí nespočet možností různých produktů stejného charakteru, dochází z naší strany k jejich třídění a následnému výběru těch, které splňují naše požadavky.

U fondů nás zajímají následující parametry:

## **VELIKOST SPRÁVCE**

Vybíráme ideálně správce s majetkem pod správou nad 100mld USD. Čím je správce větší, tím menší riziko defaultu akceptujeme.

## **VELIKOST FONDU**

Většinou vybíráme fondy s majetkem pod správou nad 500mil USD. Vyšší majetek snižuje/rozměňuje náklady fondu, stává se pro svého správce prioritou, je mu věnována vyšší pozornost a snižuje si riziko např. jeho uzavření.

## **ZPŮSOB REPLIKACE**

Týká se primárně ETF, kde volíme fyzickou replikaci, tedy ETF které nakupují aktiva napřímo.

## **DISTRIBUCE DIVIDEND**

Volíme zpravidla akumulární ETF, ty které reinvestují dividendy. U dividendových portfolií mohou přijít na řadu i ETF distribuční, ale vzhledem k příznivým daňovým podmínkám v ČR (časový test) tuto možnost zpravidla nevyužíváme.

## **DOBA HISTORIE**

Volíme fondy s delší historií, ideálně ty s fungováním před rokem 2008. Delší historie nám umožňuje více pochopit daný fond a vycházet z reálných čísel. U ETF kopírujících velké indexy dobu historie řešit nemusíme.

## **PŮSOBENÍ PORTFOLIOMANAŽERA**

U aktivně řízených fondů nás zajímá i doba působení jejich portfoliomanážera. Pokud má fond dlouhou historii, ale manažer je tam poslední rok, všechna data předtím mohou být irelevantní.

## **RATING OD MORNINGSTAR**

Morningstar patří mezi největší ratingové agentury a my se řídíme jejich hodnocením fondů, které ukazuje stabilitu výnosů v různých investičních horizontech. Vyjma toho poskytují i detailní analytiku ze které můžeme čerpat. Chceme minimálně 3\*.

## NÁKLADOVOST

Vyhledáváme fondy s nejnižší nákladovostí, protože ta má negativní dopad na výnosnost a v dlouhodobém měřítku jsou tyto dopady zásadní. Bereme ale v potaz i výhody daných fondů, a pokud jsou relevantní, „připlatíme si“. Náklady řešíme primárně v momentě, kdy jsou všechny podstatné parametry totožné a rozdíl je již jen v ceně. Držíme se do 1,5 – 1,7% p.a. celkové nákladovosti.

## VNITŘNÍ DETAILY FONDU

Díváme se i do nitra fondu. Co reálně nakupuje, v jakém zastoupení, jak je oceněn apod. Kritérií ke sledování je poměrně dost a liší se od typu fondu (jiná budou u českých nemovitostních fondů a jiná u globálního ETF).

## HODNOCENÍ DLUHOPISŮ

Dluhopisy do portfolia zařazujeme zpravidla pomocí ETF nebo OPF.

Kupujeme-li jednotlivé dluhopisy, nesmí dluhopis jedné společnosti překročit 5% majetku klienta a musí splnit následující parametry:

1. Patří do veřejné emise.
2. Máme na emitenta audit či má rating.
3. Hodí se splatností do portfolia.
4. Vlastní kapitál emitenta je minimálně 300.000.000 Kč.
5. Emitent nebyl v platební neschopnosti.
6. Jednatelé a vedení emitenta má za sebou úspěšné projekty.
- 7.

## HODNOTY

U klientů dále zkoumáme jejich hodnoty. Vztah k životu, k penězům, jejich priority. Zda jsou zaměřeni na rodinu, kariéristé nebo třeba milují zážitky. Zajímá nás jejich pohled na riziko a jaké ve svém životě akceptují. Hodnoty našich klientů nám umožní s nimi lépe pracovat, pomáhat jim se rozhodovat a cílit na to, co chtějí.

## FINANČNÍ ZÁZEMÍ

Dalším podstatným tématem, ve kterém jdeme zásadně do hloubky, je finanční zázemí našich klientů. Bez detailní znalosti této oblasti bychom nebyli schopni adekvátně radit.

## ZDROJ A POVAHA PŘÍJMŮ

Ohledně příjmů se zabýváme tím:

- jaký je zdroj příjmů (zaměstnání, OSVČ, nájem, stipendia, výplata dividend,..)
- jaký má příjem dopad na sociální dávky a úvěrovou bonitu
- jaká je závislost příjmů na pracovní schopnosti klienta (zda se zaměstnává ve firmě, kde je jediným člověkem, zda má možnost homeoffice aj.)
- jaký typ pracovní smlouvy podepsal (a doba)
- jaké jsou očekávané změny
- jaká je jeho pracovní pozice a náplň

## VÝŠE MAJETKŮ A JEHO TYP

Dále nás zajímá majetkové situace:

- jaké majetky drží (finanční aktiva dlouhodobá, krátkodobá, nemovitě věci, movité věci vyšší hodnoty, podíly ve firmách aj.)
- jaká je likvidita majetků
- jakých majetků je ochotný se v krizovém scénáři „zbavit“
- jaké majetky jsou zatížené závazky či jiným právním vztahem
- jaký je předpokládaný vývoj hodnoty

## LIKVIDNÍ REZERVY

Zajímá nás výše likvidních rezerv (krátkodobá finanční aktiva).

## OČEKÁVANÁ ZMĚNY

Řešíme očekávané změny po všech stranách – majetkové, příjmové, výdajové (ať už z hlediska navýšení či úbytku).

## ZÁVAZKY

Zajímá nás vše ohledně závazků:

- výše
- typ
- splatnost
- měsíční náklad
- úroková sazba
- způsob ručení
- aktuální výše

## VÝDAJE

Podstatným bodem je také výdajová stránka, zde hledáme:

- rozebíráme jednotlivé měsíční náklady
- dáváme dohromady náklady nepravidelné (roční, kvartální)
- třídíme výdaje na „must, want a nice to have“
- prioritizujeme výdaje (které jsou podstatné, bez ohledu na kategorii)
- třídíme výdaje na „variabilní a fixní“

## ANALÝZA RIZIK

Dalším podstatným tématem je analýza rizik. Je to velmi individuální téma, nelze tedy obecně popsat všechna rizika, kterými se zabýváme, protože vždy vychází ze situace klienta.

Bývají to ale rizika typu:

- zdraví (jaké zdravotní dopady jsme schopni řešit sami a jaké ne)
- technické škody (poruchy aj.)
- majetkové škody (škody na domech, autech aj.)
- výpadek příjmu
- rizika z výkonu podnikatelské činnosti
- rizika vyplývající z funkce (statutární orgán aj.)
- odpovědnost zaměstnance
- odpovědnost v občanském životě
- odpovědnost z držby nemovitosti
- rizika, které může způsobit společnost/firma
- a další..

Následně řešíme, která rizika se nás týkají, jaké mohou mít dopady, jakou část jsme schopni řešit sami a jakou část potřebujeme zajistit 3. stranou. Cílem analýzy rizik je jich co nejvíce eliminovat tak, aby neohrozila náš finanční a investiční plán.

## RIZIKOVÁ PROFIL KLIENTA

Abychom přizpůsobili investiční strategii mmj. i zkušenostem klientů, jejich akceptaci rizika a dalším aspektům, máme vlastní investiční dotazník, který pro tento účel využíváme. Postavili jsme jej především na praktických situacích a scénářích. Zajímá nás, jak by se klient rozhodoval, jak by nad danými věcmi přemýšlel. Zajímají nás také jeho znalosti a zkušenosti. Podstatným bodem je i samotné finanční zázemí.

## ČERPÁNÍ RENTY

Čerpání renty je naším hlavním cílem, respektive finanční nezávislost, která nás k ní vede. Pracujeme s rentou **nekonečnou**, cílíme tedy na rentu, která se nedá vyčerpat a plyne pouze z výnosů. Na českém trhu již tento přístup není výjimečný, stále je ale relativně ojedinělý.

Vždy pracujeme s vícero scénáři, odchylkami. Se scénářem negativním, realistickým a pozitivním. Zkoumáme co pro nás znamenají a jak s nimi chceme pracovat. Zajímá nás tedy také pravděpodobnost splnění daného cíle.

Při čerpání renty pracujeme také s jinou alokací než v akumulární fázi života. V akumulární fázi života můžeme mít v portfoliu podíl akciové složky i 80 – 100%. S blížícím se datem čerpání renty postupně realokujeme portfolio i do konzervativnějších aktiv a snižujeme podíl akciové složky v portfoliu.

Nikdy ale nesnižujeme podíl v akciích na 0%, protože pracujeme s tím, že rentu čerpáme postupně, ne nikdy celou naráz. Naše cílová alokace tedy odpovídá tomu, abychom mohli při počátku čerpání renty prostředky rozložit následovně:

- 3x roční renta, držena primárně v hotovosti či protiinflačních dluhopisech
- 7x roční renta, držena v konzervativním portfoliu
- zbytek prostředků drženo v akciových trzích

Postupně vždy dochází k realokaci tak, aby byly prostředky zastoupeny v portfoliu dle tohoto klíče. Díky tomuto systému jsme schopni si hlídat požadovanou výnosnost, ale současně si zajistit prostředky pro rentu i během období krize.

### Metodické postupy k životnímu pojištění

K pojištění obecně přistupujeme jako k nástroji, který je velmi důležitý, ale ještě důležitější je, aby plnil jen to, co opravdu potřebujeme. Co dokážeme řešit sami, dává smysl z hlediska přijetí rizika vzít na sebe.

Vyjma všech dat, která byla v této metodice zmíněna, vstupují do výpočtů pojistných částek ještě například sociální dávky typu:

- invalidní důchod
- sirotčí důchod
- vdovský a vdovecký důchod.

Pro výpočty a ověření nároku na tyto dávky používáme IOLDP, který si žádáme vždy od ČSSZ.

## INVALIDITA

Toto připojištění považujeme za naprosto nejdůležitější. Má na člověka největší dopad a nejvíce ovlivní jeho ekonomický (nejen) život.

U invalidity pracujeme s následujícími faktory:

- vnímáme důležitost vykrytí jednorázové náklady, které může invalidita nést
- současně, a to je priorita, se soustředíme na vykrytí chybějícího cashflow
- vzhledem k tomu, že člověk stárne a tím se zkracuje potenciální doba ekonomicky aktivního života, a tedy i chybějící částka, o kterou by člověk přišel, pracujeme s klesajícími pojistnými částkami
- s pojistným plněním nakládáme jako s potenciálním budgetem pro čerpání renty, uvažujeme také tedy ve výpočtu s tím, že by pouze menší část šla do spotřeby hned a zbytek by se investoval podobným způsobem jako u finanční nezávislosti
- simulujeme si s klienty situace typu „Je někdo, kdo by hlídal děti? Je třeba rekonstrukce?“ apod.
- dle toho si simulujeme pravděpodobné výdaje: klient, který bude utrácet značné prostředky za cestování, tento výdaje ve 3. stupni invalidity řešit nebude, ale např. v 1. stupni by jej chtěl stále ve 100% zanechat
- naopak simulujeme i růst výdajů
- u 1. a 2. stupně invalidity pracujeme i s příjmy: klient pravděpodobně v těchto stupních příjem mít bude, záleží ale značně na jeho profesi a možnostech uplatnění, vždy počítáme s poklesem příjmu (1. stupeň 30 – 50%, 2. stupeň 50 – 70%)
- řešíme, zda jsme schopni část deficitu krýt prodejem nějakého majetku (např. klient, který bude mít motorku za 500.000 Kč jí pravděpodobně od 2. stupně nebude potřebovat a prodejem můžeme kompenzovat část potřebné pojistné částky)

Možných scénářů a řešení je ale spousta, tudíž vždy reflektujeme individuální situaci klienta.

## ÚMRTÍ

Připojištění smrti je druhým nejpodstatnějším připojištěním. V zásadě je méně důležité, než invalidita, protože u invalidity je zásadní negativní dopad jak na stránku příjmů tak výdajů, i smrti je negativní dopad hlavně na stránku příjmů, ale na výdajovou stránku je zpravidla dopad spíše pozitivní.

U úmrtí pracujeme zpravidla s těmito faktory:

- zda má klient závazky, pokud ano, zda se týkají vlastního či investičního majetku
- zda má klient nezaopatřené dítě
- jaký příjem je v rodině dominantní
- zda má rodina zajištěnou pomoc okolí (babičky, dědečkové aj.)
- sociální dávky (jejich nárok, doba a výše výplaty apod.)
- s pojistným plněním nakládáme jako s potenciálním budgetem pro čerpání renty, uvažujeme také tedy ve výpočtu s tím, že by pouze menší část šla do spotřeby hned a zbytek by se investoval podobným způsobem jako u finanční nezávislosti
- řešíme, zda jsme schopni finančně překlenout počáteční období po úmrtí (náklady na pohřeb, snížení mzdy druhého, protože zůstane doma aj.)
- řešíme, co by chtěli, kdyby se to stalo (např. prodat dům a jít do menšího bytu, nebo v domě zůstat)
- simulujeme dopady na cashflow

Možných scénářů a řešení je ale spousta, tudíž vždy reflektujeme individuální situaci klienta.

## PRACOVNÍ NESCHOPNOST

Toto připojištění bývá také relativně podstatné. Kalkulujeme s nutností krýt minimálně výdaje nezbytné, po konzultaci s klientem jakékoliv další. Do protihodnoty jdou příjmy během PN (nemocenská, příjmy z pronájmu a jiné příjmy nezávislé na pracovní aktivitě klienta). Dochází-li k deficitu, spočítáme celkový roční deficit klienta a od něj odečteme částku, kterou je klient ochotný vzít z vlastních rezerv (max. 50%). Rozdíl těchto hodnot vydělíme počtem dní a tuto hodnotu pojišťujeme.

Počet dní, kterým se dělí, je individuální. Zpravidla počítáme s tím, že první 2 měsíce dokáže klient krýt z vlastních zdrojů, tudíž kryjeme dalších 300 dní (cca). Záleží ale na výši rezerv, jaký deficit by vznikl, zda jsou příjmy z OSVČ/zaměstnání apod.

## ZÁVAŽNÁ ONEMOCNĚNÍ A TRVALÉ NÁSLEDKY ÚRAZU

Využíváme primárně pro dokrytí jednorázových nákladů týkajících se s daným problémem. Využití či nevyužití se odvíjí od majetkové situace klienta, poměru cena vs přidaná hodnota, ochoty klienta přenést zodpovědnost na sebe, má-li tu možnost apod.

## DENNÍ ODŠKODNÉ ÚRAZEM, HOSPITALIZACE AJ.

Tyto drobné připojištění v 90% případů vůbec neřešíme. Cena za tato rizika je zpravidla vysoká a potřeba je pojišťovat je nízká. Nepotřebuje-li klient pojištění pracovní neschopnosti, nepotřebuje pojistit ani tato rizika. Specifickými případy mohou být aktivní či vrcholoví sportovci. Dalším specifickým případem může být dítě ve věku, kdy je jeho matka již v práci (i otec) a současně dítě není ještě samostatné (cca 4 -12 let věku) – zde může mít smysl tato rizika u něj pojistit, protože by událost mohla ovlivnit příjem rodiče a toto riziko by jej přeneseně vykrylo. Otázkou ale je, zda by ovlivnění příjmu rodiče mělo negativní dopad na rozpočet.

## CENOTVORBA

Cena je samozřejmě jeden z parametrů při výběru pojistitele, ale ne jediným. Při cenotvorbě klademe důraz na to, aby byla tvořena tabulka s cenami za jednotlivá rizika minimálně u 6 pojistitelů.

Optimálně ale kalkuluje s následujícími pojistiteli a jejich produkty:

1. ČPP
2. Allianz
3. Flexi
4. Kooperativa
5. GČP
6. NN
7. Uniqa
8. Metlife

Současně při cenotvorbě klademe důraz na to, abychom využívali možnosti slev, které pojišťovny nabízí. Ceny jde ovlivnit i uměle, spočítá-li se to dobře, může být volba přidat riziko za účelem získání slevy po finálním snížení ceny výhodnější.

Příklady slev, které pojišťovny uplatňují, a které se dají ovlivnit:

1. Sleva za výši pojistného (různé bariéry).
2. Sleva za počet připojištění.
3. Sleva za výši pojistných částek.
4. Sleva za propojištěnost.
5. Slevy za zdraví, tyto **musí** odpovídat realitě (sport, spánek, prohlídky, darování krve, BMI, nekuřák apod.).

## POJISTNÉ PODMÍNKY

Pojistné podmínky jsou druhým podstatným parametrem, a pro nás klíčovým. Prvně vybíráme umístění rizika dle ceny, a pak řešíme pojistné podmínky. Je-li tam minimálně 1 parametr, který nejsme ochotni akceptovat, jdeme postupně do dražších rizik dokud nenalezneme pojistitele, který riziko pojistí dle našich požadavků.

Může tedy nastat, a tato situace nastává pravidelně, že nevybíráme nejlevnější řešení.

## KOMBINACE POJISTITELŮ

Díky tomuto řešení ale často nalezneme výsledek, který jako celek vychází cenově velmi dobře. Primárně ale vybereme rizika, které mají minimum výluk nebo podmínky pro plnění jsou jednoduché a realistické.

Vzhledem k tomu, že každý pojistitel má „něco do sebe“, ale také něco, co neumí nebo má drahé, zpravidla pojištění skládáme z vícero pojistitelů a od každého si bereme to, co odpovídá našemu poměru cena/výkon.

Pojištění, finální návrh, se tedy může skládat i ze 2 – 3 pojišťoven.

## SPECIFIKA

Dále je potřeba zohledňovat specifické clientské situace, například:

1. riziková povolání
2. rizikové a vrcholové sporty
3. zdravotní stav
4. nadstandardní pojistné limity
5. aj.

## PŘEDOCENĚNÍ

Podstatnou službou, kterou musíme v některých situacích vykonat, je tzv. předocení.

Má-li klient zdravotní problémy či nějaké jiné specifikum, než začneme řešit cenotvorbu, podmínky a pojistitele, provedeme následující:

1. vypíšeme veškeré potřebné dotazníky (zdravotní, sportovní apod.)
2. nachystáme modelace co a na kolik chceme pojistit
3. zašleme na minimálně 6 pojišťoven (viz výše) žádosti o ocenění
4. až na základě výsledků/vyjádření pokračujeme v dalších krocích

Díky tomuto kroku se dozvíme předem stanoviska pojišťoven (přírážky, výluky, pojistitelnost apod.) a následně se můžeme zaměřit přímo na výsledek, nic nás již nepřekvapí.

## DĚDICTVÍ

Podstatným tématem řešeným s klienty je dědictví. Ačkoliv to není příjemné téma, je nutné se jím zabývat. S klienty si v první řadě rozkreslíme aktuální schéma, jak by bylo dědictví řešeno dle zákona. U manželů samozřejmě ještě definujeme majetky v SJM.

Následně krok po kroku procházíme aktuální schéma a řešíme, zda klientům vyhovuje. Zajímají nás jejich přání, vztahy v rodině, představy. Naopak my vyhodnocujeme rizika a bavíme se o doporučeních z naší strany (příklad: zda by jejich nezletilé děti nebyly dědici příliš velkého majetku, se kterým by se pozůstalému velmi špatně nakládalo).

Dojdeme-li k nutnosti úpravy, řešíme následně technické věci s notářem.

Výjimečně se můžeme setkat i s řešením přes svěřenecké fondy či trusty.

## KRIZOVÝ PLÁN

Kromě otázky dědictví klientům sestavujeme i krizový plán, který je pro situace:

1. smrt
2. invalidita
3. ztráta práce/krach podnikání

## KRIZOVÝ PLÁN OBSAHUJE:

1. Kontakt na nejbližší z rodiny, práce, kamarádů.
2. Soupis veškerých majetků – pod kým jsou, na koho jsou přesně psány, jaká je likvidita, co by s nimi bylo po smrti.
3. Soupis veškerých závazků – kde jsou jaké dluhy, smluvní vztahy, předplatné apod.
4. Soupis sociálních sítí.
5. Dodatečné informace typu: držitel zbrojního průkazu aj.
6. Soupis záručních listů a jiných dokumentů.
7. Kontakty na důležité lidi – opraváře, revize aj.
8. Instrukce, co se má dít – detailní popis všeho týkajícího se majetků a aktivit klienta (příklad: investiční byty – kde jsou smlouvy, kde jsou kauce a jak vysoké, kde jsou klíče, kontakty na nájemníky, co se má dít dál,..)

Pro opatrné klienty nebo klienty s velmi citlivými informacemi umíme řešit přes aplikaci i funkci „dead man trigger“, tedy odeslání veškerých instrukcí, dokumentů, hesel apod. daným osobám v moment, kdy se klient v určitém čase neohlásí, nezove.

## ZÁVĚREM

Metodiky budeme pravidelně upravovat a aktualizovat. Naším cílem je mít pro naše poradce, klienty, potenciální klienty, cizí poradce – prostě kohokoliv – ucelený dokument shrnující to nejdůležitější z našich myšlenek a postupů. Věříme, že nás díky tomu lépe poznáte.

# HLEDÁME TO, CO UŽ NEVIDÍTE.