

Finanční poradenství, finanční plánování

Roman Hlawiczka

Podmínky absolvování předmětu Finanční poradenství LS ak. r. 2020/2021

Roman Hlawiczka

Struktura výkladu

- Úvod do finančního plánování
- Finanční matematika
- Bankovní produkty
- Penzijní připojištění
- Pojištění
- Cenné papíry, otevřené podílové fondy
- Stavební spoření
- Zásady tvorby portfolia finančních investic
- Makroekonomika a reálné investice
- Finanční poradce

Literatura

- **Obsah přednášek a seminářů!!!**
- ŠIMÁKOVÁ, J., 2018. *Finanční poradenství. Distanční studijní text.* Karviná: SU OPF. ISBN 978-80-7510-311-6.
- RADOVÁ, J., DVOŘÁK, P. a J. MÁLEK, 2009. *Finanční matematika pro každého.* Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3291-6.
- SYROVÝ, P., 2016. *Investování pro začátečníky.* 3. vyd. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-271-0092-7.
- KOHOUT, P., 2013. *Investiční strategie pro třetí tisíciletí.* 7. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-5064-4.
- STAVÁREK, D., 2014. *Finance.* Karviná: SU OPF. ISBN 978-80-7248-847-6.
- RŮČKOVÁ, P. a M. ROUBÍČKOVÁ, 2012. *Finanční management.* Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4047-8.
- SYROVÝ, P., 2009. *Financování vlastního bydlení.* Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-2399-4.
- Webový portál České národní banky – Peníze na útěku.

Podmínky absolvování

Aktivita	% z hodnocení	body
Průběžný test	15 %	15 b.
Seminární práce a její obhajoba	20 %	20 b.
Samostatné aktivity v seminářích	5 %	5 b.
Zápočtový písemný test	60 %	60 b.
Σ	100 %	100 b.

Započteno 51 - 100 b.

Nezapočteno 0 - 50 b.

Průběžný test

- lze získat max. 15 bodů
- termín:
 - 22. dubna 2021 na semináři
- struktura testu:
 - teorie 5 b.
 - příklady 10 b.

Seminární práce

- **Téma: Návrh finančního portfolia klienta**
- Odevzdání: **7 dnů před termínem obhajoby pouze přes IS** (jiná forma odevzdání nebude akceptována)
- Rozsah: maximálně 10 stran A4
- Náležitosti:
 - Úvod (včetně cíle práce)
 - Charakteristika klienta (finanční zdroje klienta, sjednané produkty atd.)
 - Cíle klienta (alespoň 3 cíle, z toho jeden cíl dlouhodobý)
 - Návrh finančního portfolia, včetně zdůvodnění vybraných produktů
 - Závěr
 - Seznam použitých pramenů a literatury
 - Přílohy (výpočty, parametry navrhovaných produktů)

Obhajoba seminární práce

- Stručné představení seminární práce
- Délka prezentace: max. 10 minut
- Struktura prezentace:
 - Stručné představení klienta a jeho cílů
 - Návrh finančního portfolia pro klienta
 - Argumentace vybraných produktů – nejdůležitější část
 - Závěr
- Termín obhajoby: dle vlastního výběru:
 - 22. dubna, 29. dubna, 6. května
- Diskuse při obhajobách, otázky, připomínky k prezentaci.

Samostatné aktivity v seminářích

- Diskuse, připomínky při obhajobách seminárních prací.
- Průběžné úkoly, které budou zadávány na výuce.
- Diskuse v seminářích nad zadaným tématem.
- Aktivita při přednášce odborníka z praxe.

Zápočtový test

- lze získat max. 60 bodů
- termín:
 - 22. dubna 2021 na přednášce (KOMB)
 - 27. května 2021 na přednášce (denní)
- struktura testu:
 - teorie 20 b.
 - praktický příklad 40 b.

Kontakt

- konzultační hodiny:
 - po předchozí domluvě
- e-mail:
 - roman.hlawiczka@opf.slu.cz
- telefon:
 - 606 630 6236

Základní pojmy

- Finanční plánování (rozpočtování)
 - Jeden z nástrojů finančního řízení.
- Plánování
 - rozhodovací proces zajišťující volbu cílů a stanovení úkolů a prostředků potřebných k jejich dosažení.
- Finanční plán
 - Výsledek plánovacích činností. Obsahuje plánové informace, formulující a konkretizující úkoly a určující prostředky a nástroje k dosažení zvolených cílů.

Proces finančního plánování

- **1. Analýza finančních a investičních možností**
 - Zmapování situace z hlediska majetku, příjmů - jak současných, tak budoucích, dále závazků a peněžních toků. Základem tohoto kroku je poskytnout obraz o finančních možnostech rodiny či jednotlivce.
- **2. Promítnutí budoucích důsledků současného rozhodnutí – rizik**
 - Určení všech rizik, která by mohla ohrozit finanční stabilitu rodiny a tím znemožnit finanční realizaci vytýčených cílů (ztráta zaměstnání, dlouhodobá nemoc, prudké zvýšení cen, rozvod apod.).
- **3. Určení cílů a zvolení určitých alternativ, které jsou včleněny do konečného finančního plánu**
 - Na začátku je nutné si vytvořit konkrétní představu o všech cílech, určit priority podle důležitosti a stanovit dobu, která by byla optimální pro dosažení těchto cílů. Dále zvolíme konkrétní postup pro řešení stanovených cílů, kde zhodnotíme schůdnost a proveditelnost tohoto řešení.
- **4. Měření výsledné výnosnosti finančního plánu v porovnání s cíli stanovenými plánem**

- ??? Co je to finanční nezávislost???

Finanční plánování – 3B cíle

- **1. Plán BEZPEČÍ**

- Cílem je vybudovat systém...

- Pozn.: Životní rezervy jsou částí úspor určené pro pokrytí výdajů v případě neočekávaných událostí a s tím spojeného výpadku příjmů.

-

- **2. Plán BEZSTAROSTNOST**

- Cílem je dosáhnout finanční nezávislosti

- Pozn.: Finanční nezávislost je stav, kdy běžné výdaje domácností (výdaje nezbytné + část zbytných výdajů) jsou pokryty ... příjmy (tj. příjmy z kapitálového nebo jiného majetku).

-

- **3. Plán BOHATSTVÍ**

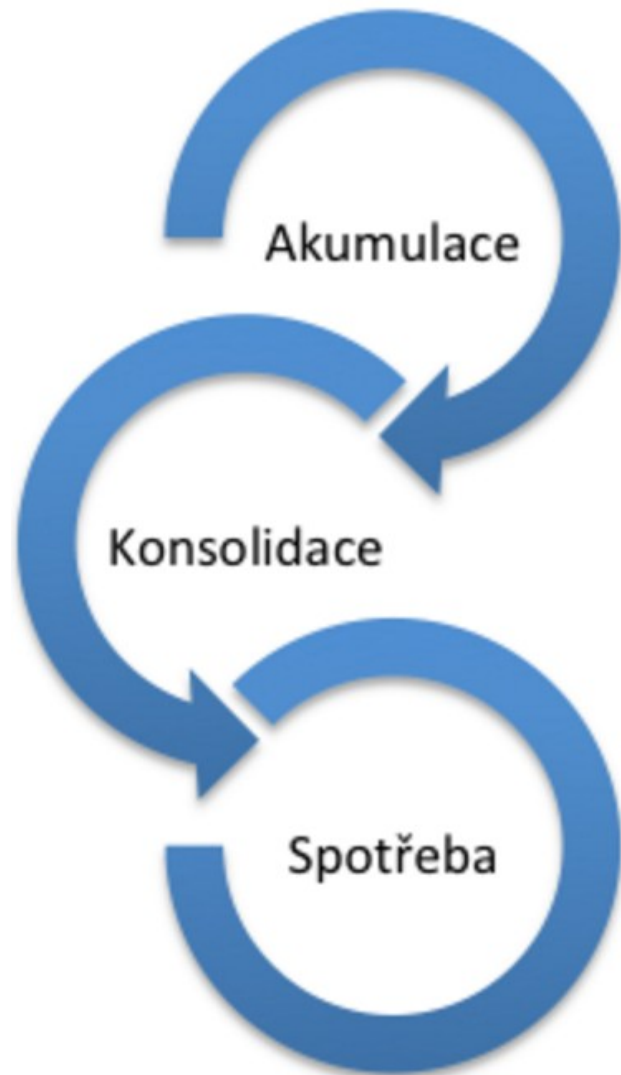
- Cílem je dosažení finanční svobody

- Pozn.: Finanční svoboda je vyšší stupeň finanční nezávislosti. Finanční svoboda umožňuje člověku pokrýt ... (včetně nejrůznějších cílů, snů a přání).

Optimalizace ve finančním plánování

- dostatečné finanční rezervy
- akumulace a rozmnožení finančních prostředků
- efektivní portfolio s ohledem na likviditu, výnos a riziko
- daňová stránka výsledného řešení
- maximální využití státních dotací a podpor
- délka období, po kterou chceme investovat

Finanční plánování vs. životní cykly rodiny



=> Fáze akumulační

- nastartování pracovní kariéry
- příjmy přibližně pokrývají životní náklady

=> Fáze konsolidační

- kumulují se ...

=> Fáze spotřební

- spotřebovávají se úspory a rozdávají dary

- ??? Vedete si osobní rozpočet???

Rodinné účetnictví

Cash flow domácnosti

Příjmy	Výdaje
--------	--------

Rozvaha domácnosti

Majetek	Zdroje financování
---------	--------------------

Cash flow domácnosti

Příjmy

Výdaje

Aktivní

Nezbytné

Pasivní

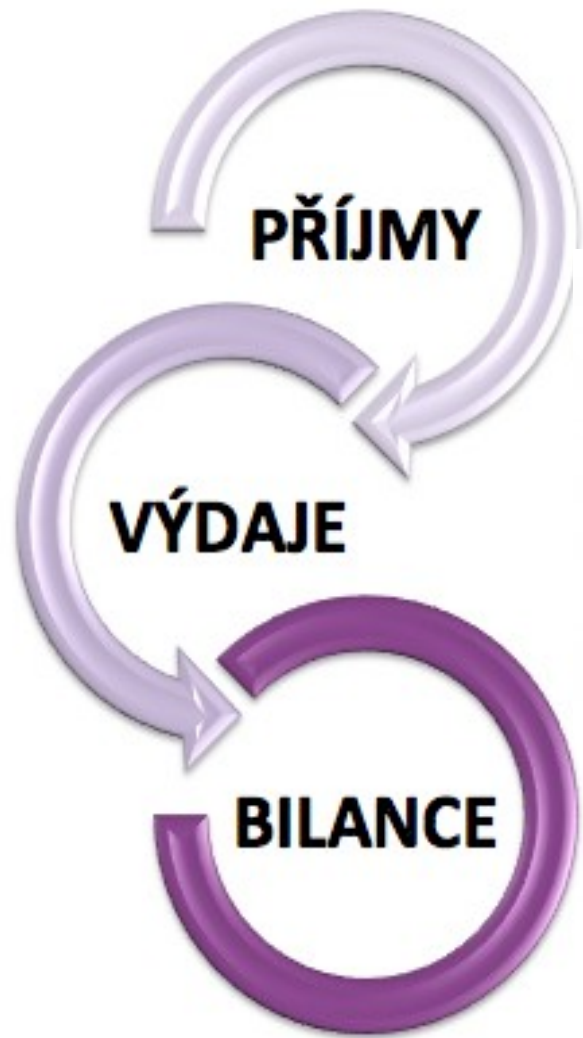
Zbytné

Nahodilé

Investiční

Rozvaha domácnosti

Majetek	Zdroje financování
Výdělečný	Úspory
Nevýdělečný	Dluhy
	Nahodilé



Rozdělení domácností dle výsledné bilance

- Dlužník
 - výsledná bilance záporná
- Spotřebitel
 - výsledná bilance nulová
- Investor
 - výsledná bilance kladná

Tvorba rozpočtu

MĚSÍČNÍ VÝDAJE

PRAVIDELNÉ MĚSÍČNÍ VÝDAJE

NÁJEM, ÚČET ZA TELEFON A DALŠÍ FAKTURY ...

PROMĚNLIVÉ MĚSÍČNÍ VÝDAJE

JÍDLO, OBLEČENÍ, BENZÍN, NÁKUPY ...

DO BUDOUCNOSTI

FONDY NA ZNÁMÉ VĚCI

PŘIPRAVTE SE NA TO, CO VÁS ČEKÁ

FONDY NA NEZNÁMÉ VĚCI

PŘIPRAVTE SE I NA TO, CO NEČEKÁTE

REZERVA

SEM SI ODKLÁDEJTE „PRO JISTOTU“

PRAVIDLA:

1. Každá koruna musí mít svůj účel
2. Velké výdaje si rozdělte dopředu
3. Rozpočet můžete - musíte - měnit
4. Utrácejte peníze z minulého měsíce

Zdroj: www.penizenauteku.cz

Finanční poradce

Finanční poradce x finanční zprostředkovatel

- Na trhu působí 2 typy poradenských společností:
 - První je založený na systému prodeje finančních produktů, které přinášejí poradcům finanční ohodnocení v podobě provize.
 - Druhý typ je založen na placeném poradenství, kdy si poradce za vypracování finančního plánu a případných následných služeb účtuje určité poplatky.
 - Poradce také může, ale nemusí, svým klientům sjednávat jednotlivé produkty.

Odměňování poradce

- Odměňování finančního poradce se děje dvojí cestou:
 - Provizí, pokud je součástí poradenství zprostředkování finančního plánu
 - Přímou platbou od klienta.
 - Kombinaci můžeme také na trhu spatřit.
- U provizně placených poradců může dojít ke střetu zájmů mezi výší výdělku a vhodností řešení pro klienta.
- Zvláštní kategorií poradců, zprostředkovatelů jsou investiční poradci, pojišťovací makléři a hypoteční makléři, tedy specialisté. Ti většinou neposuzují klientovu situaci komplexně a nemohou tak vyhovět definici poradce. Přesto jsou schopní v konkrétních případech přinést špičková dílčí řešení, která mohou být teoreticky v důsledku i lepší než od finančního poradce. Jejich profesní omezenost je možné kompenzovat spoluprací mezi více specialisty.

Kdo muze nabízet zprostředkování finanč. produktu

- Zaměstnanec příslušné finanční instituce
 - nepotřebuje žádné zvláštní oprávnění, za jeho činnost plně zodpovídá jeho zaměstnavatel
- Zaměstnanec zprostředkovatelské firmy
 - nepotřebuje žádné zvláštní oprávnění, za jeho činnost plně zodpovídá jeho zaměstnavatel
- Zprostředkovatel jako samostatný podnikatel
 - pro zprostředkování pojištění potřebuje zvláštní podnikatelské oprávnění (registraci u ČNB)
 - pro zprostředkování investičních instrumentů potřebuje zvláštní podnikatelské oprávnění (registraci u ČNB)
 - pro zprostředkování ostatních finančních produktů potřebuje živnostenský list

O profesionálním přístupu finančního poradce svědčí, když:

- se důkladně věnuje zjišťování potřeb klienta a všech rizik, která potřebuje zabezpečit
- pracuje se špičkovými produkty více institucí a zná jejich specifické výhody
- upozorňuje klienta na rizika budoucího vývoje, aniž by na něj činil nátlak
- poradce sleduje dlouhodobý prospěch klienta a nezaměřuje své jednání na uzavření smlouvy na částky, převyšující klientovy stávající finanční možnosti
- poradce zůstává se svým klientem v dlouhodobém kontaktu, informuje jej o novinkách a změnách a průběžně mu pomáhá s řešením finančních otázek

Varovným signálem by pro klienta vždy mělo být, pokud:

- na vás vytváří nepřiměřený nátlak na okamžité uzavření smlouvy
- poskytované informace zjednodušuje, podrobně a srozumitelně neodpovídá na vaše dotazy, nebo je zlehčuje a zesměšňuje
- používá nesrozumitelné pojmy, které mají za cíl vás „ohromit“, nikoli problém vysvětlit
- používá tvrzení, že jím nabízený produkt je jednoznačně na trhu „ten nejlepší“
- nedokáže vám dostatečně vysvětlit poplatky za sjednané služby a jejich konkrétní výši
- neumožní vám prostudovat si všeobecné obchodní & smluvní podmínky (ta spousta malých písmenek na velké ploše)
- argumentuje zavádějícím způsobem, např. tvrzením, že nabízený produkt je „nejprodávanější“ a tudíž „nejkvalitnější“
- vám mění či ruší dříve sjednané smlouvy bez zřetelných výhod pro vás
- nebere v úvahu možný budoucí finanční vývoj vás či vaší rodiny
- není schopen vám na požádání předložit reference o své práci
- namísto věcných argumentů otevřeně pomlouvá konkurenční firmy

- Česká asociace společností finančního poradenství a zprostředkování
- <https://casfpz.cz/>

Osobní rozhovor

- Rozhovor vede finanční poradce s klientem
- 3 schůzky poradce s klientem:
 - úvodní schůzka
 - prezentace plánu
 - realizace plánu
- Význam (cíl) rozhovoru:
 - získat informace potřebné pro zhotovení finančního plánu (finanční analýzu)
 - získat souhlas klienta s realizací plánu
 - realizovat finanční plán klienta

Zásady vedení rozhovoru

- **1. úvodní schůzka**
- ptejte se
- naslouchejte
- opakujte po klientovi
- nekomentujte
- nevysvětľujte

- zdůrazňujte, proč se ptáte na majetek, zdroje a cash-flow
- nenapovídejte klientovi cíle (s výjimkou dětí a finanční nezávislosti)
- o finanční nezávislosti mluvte pozitivně (renta, pasivní příjmy x důchod)
- dohodněte termín prezentace plánu

Zásady vedení rozhovoru

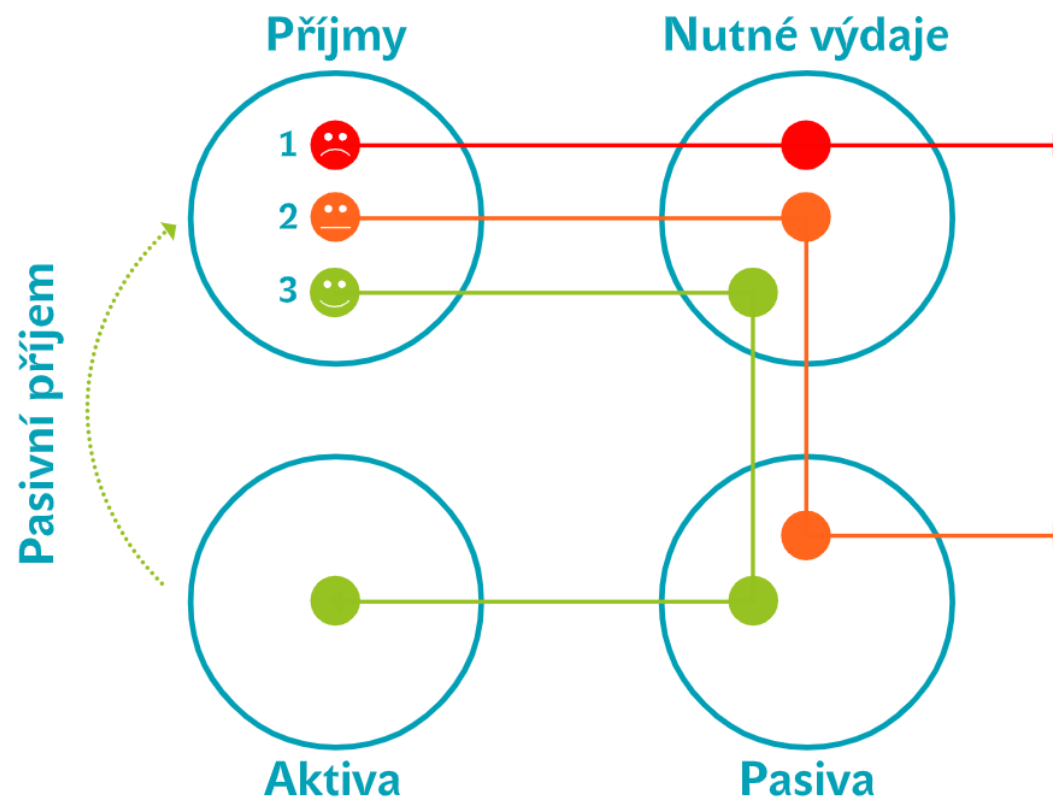
- **2. prezentace plánu**
- zopakujte základní informace z 1. schůzky
- vyberte stěžejní body (přidanou hodnotu plánu)
- vysvětlete své návrhy
- argumentujte
- zodpovězte všechny dotazy
- dohodněte termín další schůzky

Zásady vedení rozhovoru

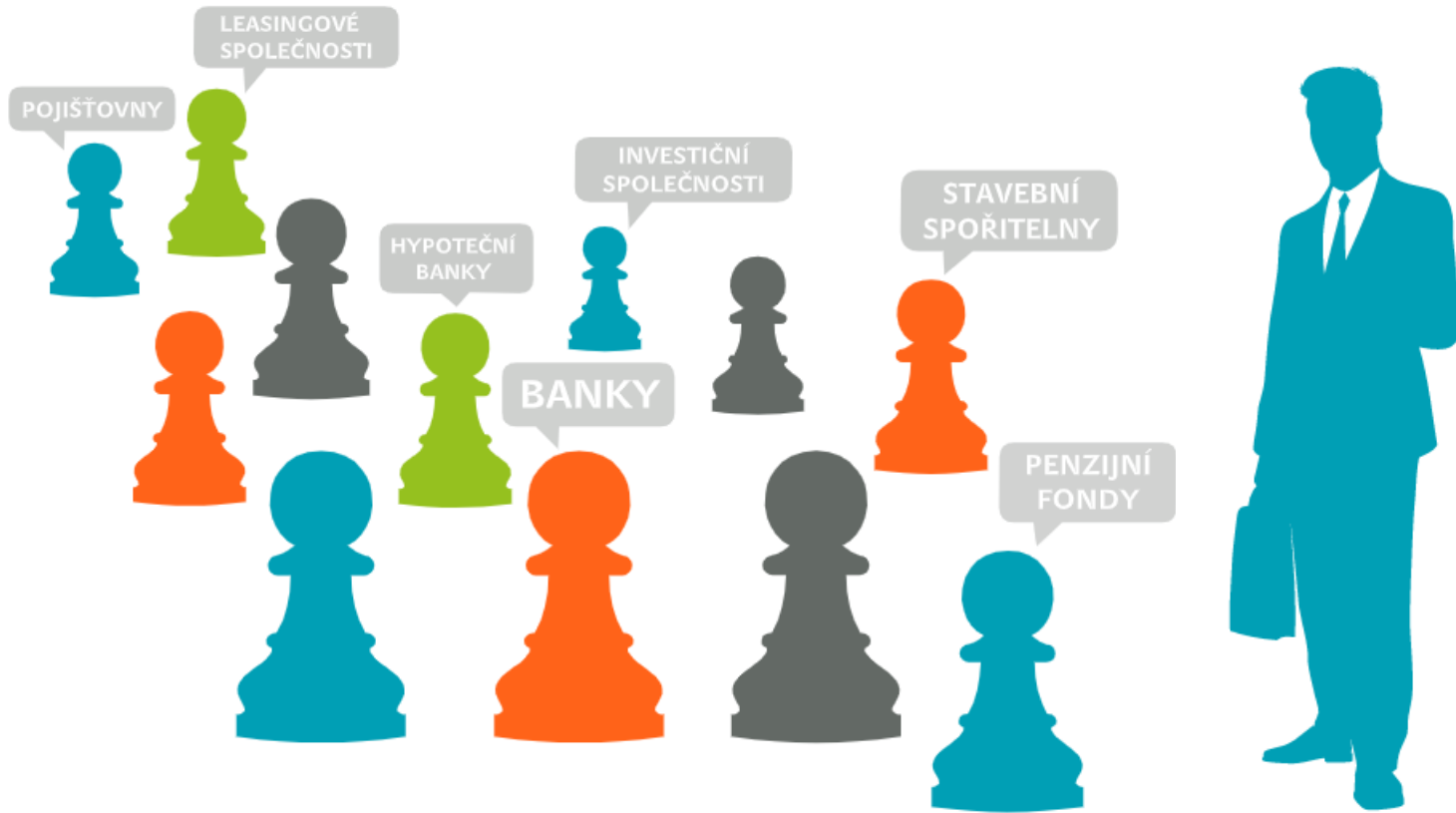
- **3. schůzka**
- jasné doporučení na konci prezentace plánu
- určení priorit
- upřesnění termínu a obsahu 3. schůzky
- příprava dokumentace
- nejdříve řešte dotazy klienta
- nakonec podepište všechny dokumenty
- upřesnění termínu a obsahu další schůzky

Ukázka z reálného prostředí při
vypracování analýzy

Dlouhodobý užitek



Trh je zaplněn množstvím nabídek, poradce pomáhá vybrat



Cíle a přání



System práce poradců



Analýza

Potřeby, cíle a přání
Audit stávajícího portfolia
Analýza finanční bilance

Poradenství

Finanční plán
a jeho realizace



Servis

Dlouhodobá spolupráce
Webový portál klienta
Klientská centra



System práce poradců

lékař osobních financí

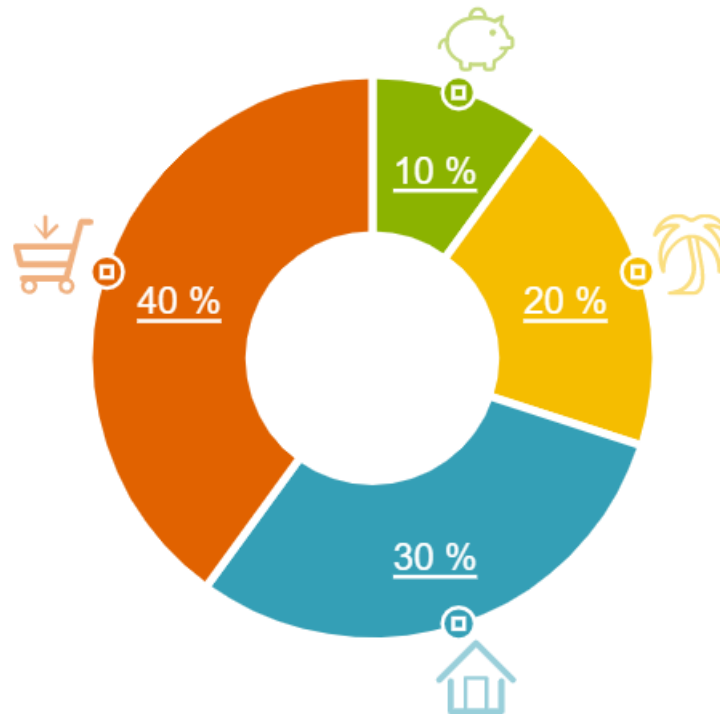


Dům finančních jistot



Optimální cashflow domácnosti

Pravidlo 10-20-30-40



10

Krátkodobá rezerva

Rezerva slouží k pokrytí krátkodobého výpadku příjmu (nemoc, úraz, ztráta zaměstnaní) a nahodilých výdajů. Do této kategorie patří například platby na spořicí účet apod.

Zajištění a Finanční nezávislost

Zajištění příjmu chrání životní úroveň vaši i vaší rodiny pro případ nemoci, úrazu a úmrtí a umožňuje splnění všech cílů a potřeb. Finanční nezávislost zahrnuje tvorbu a zhodnocování dlouhodobého/střednědobého majetku pro dosažení dlouhodobých cílů, zajištění dostatečných prostředků na rentu atd. Do této výdajové kategorie patří například platby životního pojištění, platby do podílových fondů, doplňkového penzijního spoření apod.

30

Náklady na bydlení

Tato oblast zahrnuje VŠECHNY náklady spojené s vlastním bydlením. Do této výdajové kategorie patří úvěr/nájem, energie, služby, internet, poplatek za komunální odpad atd.

40

Spotřeba

Spotřeba zahrnuje nutné výdaje: jídlo, oblečení, telefon, provoz auta, náklady spojené s dětmi atd. Je důležité, abychom v této oblasti měli nastavený jasný limit a ten dodržovali.

Rezervy

- Rozpočet už sestavit umíte, co teď???
- Stanovte si za cíl ideální finanční míry 10:20:30:40!!!

- 10 % rezervy
- 20 % aktiva a zabezpečení budoucího příjmu
- 30 % maximální podíl úvěrových nákladů na celkových výdajích
- 40 % spotřeba

Co Vám může pomoci regulovat výdaje na spotřebu?

1. Měsíčně sledovat příjmy a výdaje.
2. Neutrácet za zbytečné věci.
3. Nenaletět trikům obchodníků a nepodlehnout pokušení kupovat.
4. Kupovat s rozvahou podle předem připraveného a promyšleného seznamu.
5. Nnakupovat s dětmi.
6. Nekupovat na úvěr.
7. Omezit stravování v restauracích a v rychlém občerstvení.

Úspory vs. rezervy

- Úspory = kumulované přebytky příjmů domácnosti nad jejími výdaji
- Plánované úspory
 - Pro ... události
 - Úspory na koupi nového auta, na dovolenou, vánoce...
 - Úspory na stáří
 - Úspory (finanční zdroje) na zajištění finanční nezávislosti
- Životní rezervy
 - Úspory pro ... události

Životní rezervy

- Životní rezervy = část úspor určená pro pokrytí výdajů v případě neočekávaných událostí a s tím spojeného výpadku příjmu

- **???Proč tvořit životní rezervy???**

- Zachování životního standardu (životní úrovně) domácnosti
- Zajištění finančních zdrojů pro neočekávané události

Druhy životních rezerv

- Rezerva I – operativní
- Rezerva II – taktická
- Rezerva III – strategická

Rezerva I - operativní

- **Účel** (kdy čerpat rezervu): při neočekávané události s finančním dopadem (oprava ledničky, pračky, auta)
- **Výše rezervy**: ... domácnosti
- **Pravděpodobnost čerpání**: vyšší
- **Požadavek na výnos**: nad míru inflace
- **Požadavek na riziko**: nízké
- **Požadavek na likviditu**: 2 – 5 dnů
- **Vhodná investice pro tvorbu rezervy**: ...

Rezerva II - taktická

- **Účel** (kdy čerpat rezervu): při ztrátě (změně) zaměstnání, dlouhodobější pracovní neschopnosti, zahraniční stáži
- **Výše rezervy**: ... domácnosti
- **Pravděpodobnost čerpání**: malá (několikrát za život)
- **Požadavek na výnos**: střední
- **Požadavek na riziko**: střední až vyšší
- **Požadavek na likviditu**: 1 – 2 měsíce
- **Vhodná investice pro tvorbu rezervy**: ...

Rezerva III - strategická

- **Účel** (kdy čerpat rezervu): při trvalé pracovní neschopnosti, těžkém úrazu s trvalými následky, trvalá invalidita, úmrtí
- **Výše rezervy**: ... domácnosti
- **Pravděpodobnost čerpání**: velmi malá (0 – 1 krát za život)
- **Požadavek na výnos**: výnos není důležitý
- **Požadavek na riziko**: nízké až střední
- **Požadavek na likviditu**: v případě potřeby

Které rezervy vytvořit nejdříve?

	Svobodný mladý muž	Rodina s malými dětmi
1. Nejnaléhavější		
2. Dosti naléhavé		
3. Naléhavé		
4. Málo naléhavé		

Jak si vytvořit finanční rezervu? Odložte si 10 % z příjmu každý měsíc!

1. Pořádek ve financích
2. Pravidelnost a návyk je více, než výše částky
3. Plánujte, plánujte, plánujte
4. Vyšší příjem nemusí znamenat vyšší výdaje
5. Mimořádné příjmy a odměny
6. Rezerva neslouží ke koupi spotřebičů
7. Nesahejte na dlouhodobá aktiva
8. Čerpanou rezervu doplňte
9. Začněte hned

Kalkulačka pro výpočet

<https://www.penize.cz/kalkulacky/budovani-financni-rezervy>

Příklad

- Rodina Nových má průměrné měsíční příjmy ve výši 40 000 Kč a průměrné měsíční výdaje domácnosti ve výši 34 000 Kč.
- Jak velkou rezervu by měli tvořit?
- Poradte rodině konkrétní produkty pro tvorbu životních rezerv (podložte tvrzení výpočty).

Makroekonomika a reálné investice

Makroekonomické vazby

- Inflace ————— úspory
- Inflace ————— devalvace
- Devalvace —————> inflace

Vazby

- **Vztah inflace a úspor:** inflace má vždy negativní dopad na úspory. Inflace v každém případě znehodnocuje úspory.
- **Vztah inflace a devalvace:** země s vyšší inflací má ve srovnání se zemí s nižší inflací nevýhodu v tom, že její měna je touto vyšší inflací vystavena riziku znehodnocení (riziku devalvace) ve vztahu k měně země s nižší inflací. Inflace tedy vytváří prostor pro devalvaci ve výši inflačního diferenciálu (ve výši rozdílu inflací mezi zeměmi).
- **Vztah devalvace a inflace:** devalvace zdražuje dovoz a zlevňuje vývoz. Devalvace měny zdražením dováženého zboží vytváří inflační tlaky. Velikost tohoto tlaku je dána objemem dováženého zboží ve spotřebním koši.

Makroekonomické vazby

- Úrokové sazby $\xleftarrow{\text{úspory}}$
- Úrokové sazby $\xleftarrow{\text{inlace}} \rightarrow$
- Úrokové sazby $\xrightarrow{\text{kurzy (akcie, dluhopisu)}}$
- Inlace $\xrightarrow{\text{kurzy}}$

Vazby

- **Vztah úrokových sazeb a úspor:** růst úrokových sazeb činí úspory atraktivnějšími. Proto růst úrokových sazeb vede k růstu spořivosti domácností.
- **Vztah úspor a úrokových sazeb:** zvyšování míry spořivosti obyvatel (a tím zvyšování sumy úspor) vytváří prostor pro snižování úrokových sazeb bank.
- **Vztah mezi úrokovými sazbami a inflací:** čím vyšší jsou úrokové sazby v bankách, tím je atraktivnější ukládat své úspory do bank. Zvyšování úrokových sazeb tedy vede ke zvýšení míry spořivosti obyvatel a snižuje spotřebu. Snižování spotřeby obyvatel snižuje tlak na zvyšování cen – potlačuje inflaci. Růst úrokových sazeb tedy vede ke snižování inflace.
- **Vztah mezi inflací a úrokovými sazbami:** růst míry inflace zvýhodňuje spotřebu na úkor tvorby úspor. Aby banky zastavily tento trend, jsou nuceny zvyšovat své úrokové sazby. Neboli: při růstu inflace rostou úrokové sazby, aby vyrovnaly ztráty spořících domácností vyvolané zvýšenou mírou inflace.

Vazby

- **Růst úrokových sazeb** vede k přesunu volných finančních prostředků do bank na úkor kapitálového trhu. Aby kurzy akcií a dluhopisů vyrovnaly tuto vyšší výnosovou hladinu, musí nabídnout také vyšší zhodnocení. Vyššího zhodnocení dosáhne investor tím, že koupí cenný papír za nižší cenu, než dosud. Růst úrokových sazeb tedy vede k **poklesu kurzů akcií a dluhopisů**.
- **Růst inflace** vede k růstu úrokových sazeb. Rostou-li úrokové sazby, dochází k poklesu kurzů cenných papírů. Očekává-li se tedy růst inflace, **kurzy cenných papírů** (ceny akcií a dluhopisů) na toto očekávání **reagují poklesem**.

Reálné investice

- Finanční produkty nejsou jedinou možností, jak zhodnotit finanční prostředky.
- Dalšími možnostmi jsou investice do:
 - nemovitostí,
 - zlata,
 - poštovních známek,
 - umění a starožitností,
 - komodity.
- Tyto investice mají společné tyto znaky:
 - většinou nízká likvidita (\Rightarrow delší investiční horizont),
 - nutná odborná znalost,
 - potřebný vyšší kapitál,
 - vedlejší náklady (náklady spojené s úschovou, pojištěním).

Reálné investice

- **zlato** změnilo svou funkci (cena)
- **nemovitosti** investice x užitný statek
- **umění, starožitnosti** staré x současné umění
- **známky** velmi úzký trh (malá poptávka i nabídka)
- **komodity** spekulace na komoditních burzách
(futures)
- Pro domácnosti okrajová investiční příležitost.

Nemovitosti

- **Výhody**

- Investice do nemovitostí lze doporučit z důvodu diverzifikace portfolia (výše nájmu v Ostravě je jen málo závislá na vývoji indexu S&P).
- Tato investice nese zanedlouho po koupi pasivní příjem v podobě nájemného.
- Pasivní příjem je časově omezený jen životností nemovitosti.
- Hodnota nemovitosti se zvyšuje v průměru na úrovni inflace.

Nemovitosti

- **Nevýhody**
 - Do tohoto druhu investice nelze, v případě přímé investice, investovat pravidelně.
 - Při koupi nemovitosti lze dosáhnout i výrazné ztráty (nevhodná lokalita, dopravní infrastruktura, nezaměstnanost).
 - Nevýhodou je nižší likvidita.
 - Obhospodařování nemovitosti vyžaduje čas a někdy i silné nervy.
 - Potřebný kapitál je většinou tak vysoký, že je nutné využít úvěru. V tomto případě je nákladem splátka úvěru, resp. placený úrok.
- **INVESTICE DO NEMOVITOSTÍ NENÍ BEZRIZIKOVÁ (Při investování do nemovitosti podstupuje investor vysoké jedinečné riziko)**

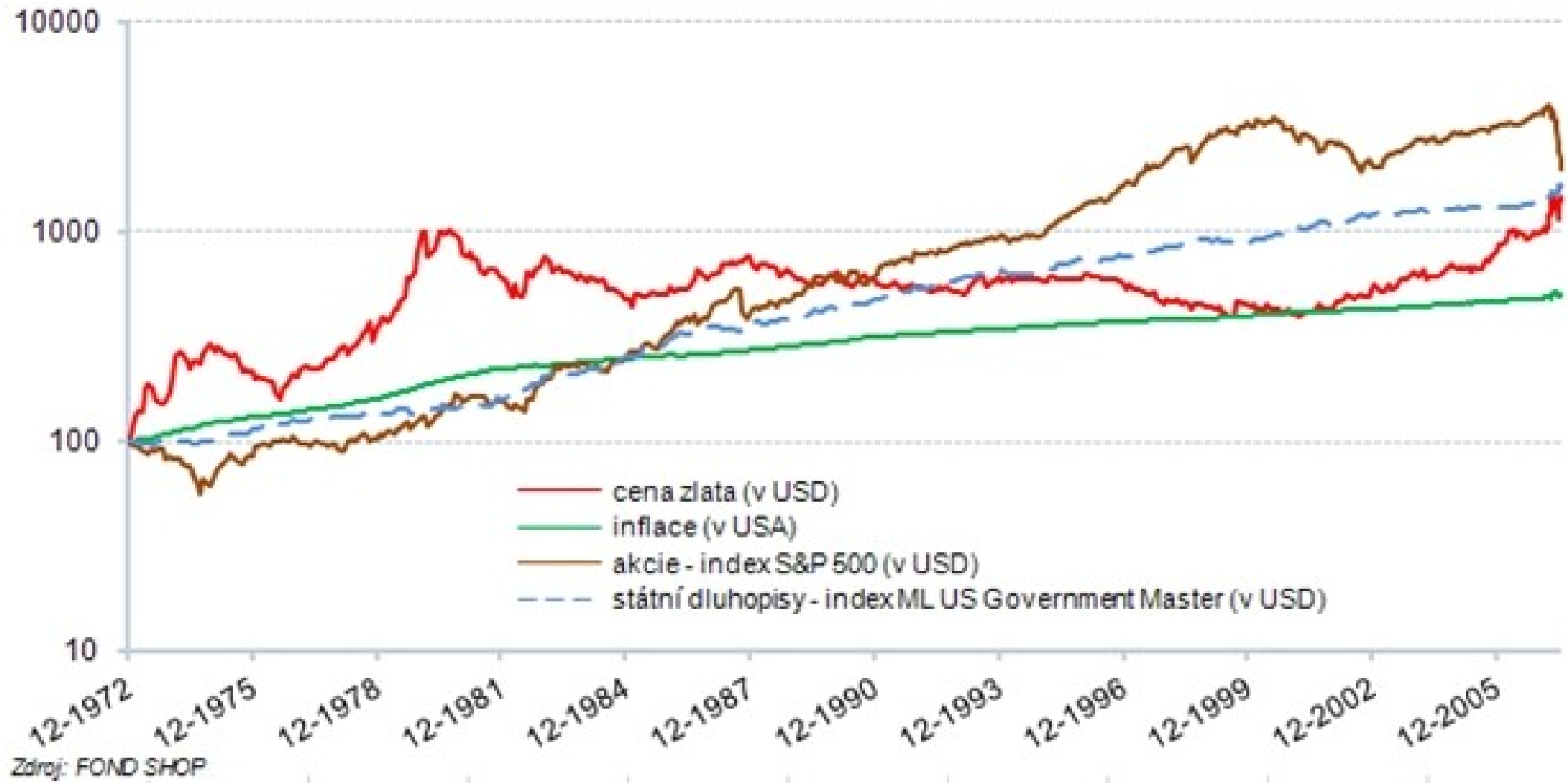
Zlato

- Zlato je vyhledávanou investicí v dobách nejistoty, je nejobdivovanějším kovem.
- Vlastnictví zlata symbolizuje bohatství. Touha po jeho vlastnictví dala vzniknout zlaté horečce. Ze zlata byly vyráběny po mnohá staletí mince, bylo tedy prostředkem směny. Je vysoce kujné, nelze falzifikovat, má velmi specifické vlastnosti.
- Zlato lze koupit:
 - ve slitcích,
 - ve formě mincí,
 - cenného papíru,
 - šperku.
- Investice do zlata v sobě nese velké jedinečné riziko.
- Zlato je obchodováno v amerických dolarech a český investor tak nese i měnové riziko.

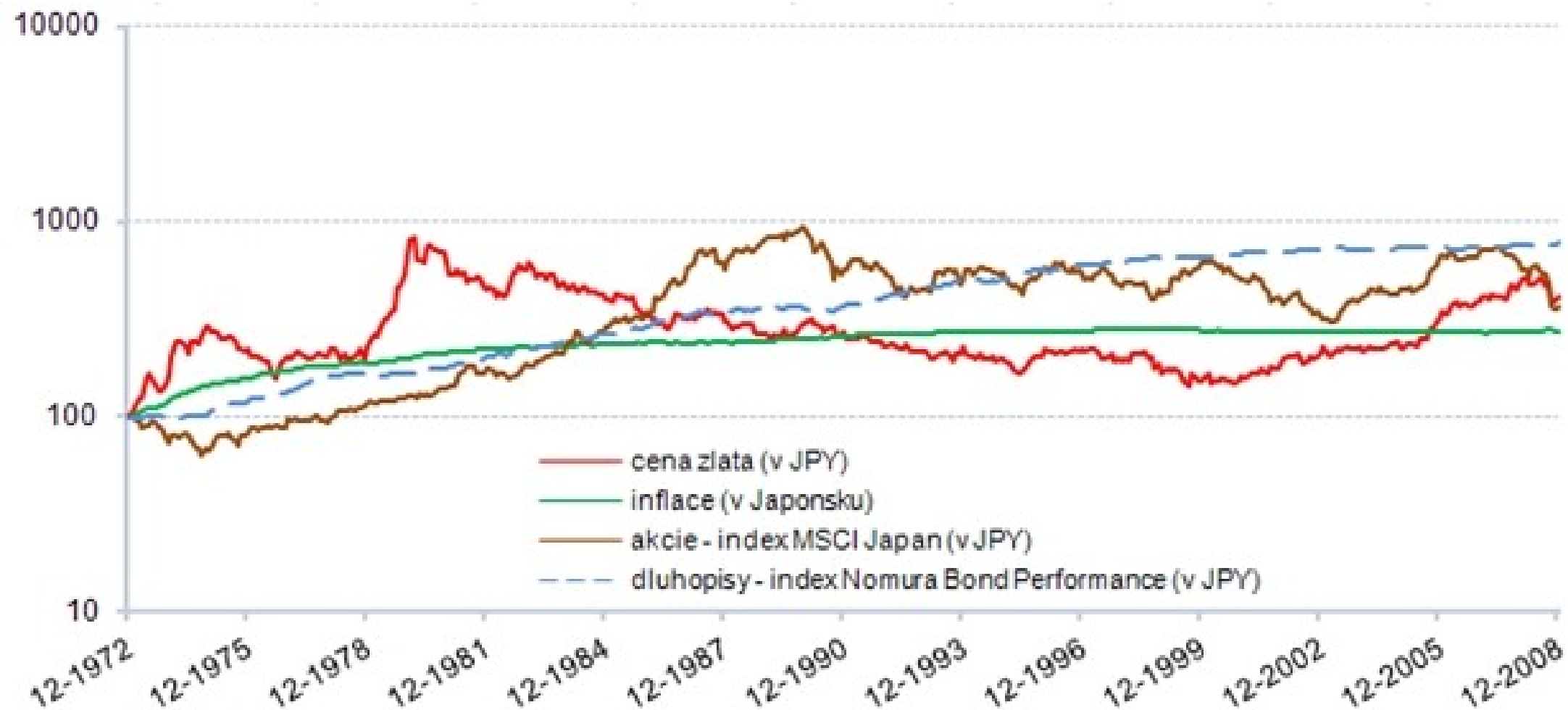
Zlato

- **Co lze očekávat od investice do zlata?**
 - Oproti všeobecně přijímanému názoru nelze investici do zlata označit jako spolehlivou ochranu proti inflaci. Výnos investice nepokrývá na dlouholeté periodě inflaci (i přes značný růst ceny zlata v posledních letech).
- Zlato je volatilní investiční instrument. Jestliže investor investovat do zlata začátkem roku 1979, ještě ani dnes by nebyl „na svém“. Po započtení inflace je ztráta ještě větší (1 dolar v roce 1979 měl nepochybně vyšší kupní sílu než má dolar v roce 2007).

Zlato, inflace, akcie a dluhopisy - USA



Zlato, inflace, akcie a dluhopisy - Japonsko



Poštovní známky



- Lze koupit v aukcích, na burzách a specializovaných obchodech.
- Hrozí zde koupě padělku a tím vysoká finanční ztráta.
- Nevýhodou je také velmi úzký trh (omezená nabídka i poptávka, tj. počet sběratelů známek).
- Nejvíce žádané známky jsou z USA, VB jejích bývalých kolonií, starých německých států a dalších rozvinutých zemí.
- Příklady žádaných známek - Saská trojka, Rakouské Merkury, Modrý a Oranžový Mauricius (nejvzácnější).



Umění a starožitnosti

- Riziko koupi padělku či kradeného předmětu. Nevýhodou jsou vysoké náklady na úschovu, pojištění, znalecká ocenění a atesty pravosti.
- Investice do umění lze rozdělit na staré a současné. Staré umění je prověřeno časem, je známé a spolehlivěji oceněné (nižší výnosy i riziko ztráty).
- Opakem je investice do uměleckých děl žijících autorů (mnohem vyšší riziko ztráty, možné vyšší výnosy).

Víno

- Střednědobá až dlouhodobá, tj. minimálně 5 let, u velmi kvalitních vín potom spíše 10-15 let.
- Co ovlivňuje cenu?
 - jakost, ročník, původ, dostupnost na trhu, případně i to, zda víno obdrželo nějaké ocenění.
- Při správném výběru se výnos může pohybovat kolem 10 - 15 % ročně, při velmi dobrém nákupu může dosáhnout i 30 % ročně.
- Nutné počítat s dodatečnými náklady na uložení vína.
- Česká vína (moravská vína) – veltlínské (archivace 1 - 4 roky), sauvignon (archivace 3 - 7 let), chardonnay (5 - 10 let), frankovka nebo rulandské červené.
- U zahraničních vín patří mezi nejvíce ceněná - vína z oblasti Bordeaux, červené burgundské nebo archivní portské.

Komodity

- Krátkodobé výkyvy kurzů jsou většinou nepředvídatelné a na dlouhodobý trend se (na rozdíl od akcií a dluhopisů) nelze spoléhat.
- Investici do komodit lze spíše označit za spekulaci.
- Lze obchodovat nejčastěji pomocí termínových kontraktů (opce a futures).
- **Investice do zlata, známek, umění a komodit jsou pro domácnosti spíše okrajová investiční příležitosti.**
- **Investice do zlata, mincí, poštovních známek, vína a umění lze označit spíše za zálibu než za vhodnou součást portfolia většiny domácností.**

Členění komodit

- **1. „Hard“**

- Energetické - ropa Brent, nafta, uhlí, plynový olej, topný olej, zemní plyn, bezolovnatý benzín.
- Kovy - průmyslové (hliník, chrom, měď, olovo, rtuť, nikl, selen, cín, titan, zinek) a vzácné (zlato, iridium, palladium, platina, osmium, rhodium, stříbro, ruthenium).

- **2. „Soft“**

- Netrvanlivé - káva, kakao, bavlna, pomerančový džus, kaučuk, cukr, hedvábí, dřevo, vlna.
- Obilniny a luštěniny - fazole Adzuki, ječmen, řepka, kukuřice, proso, oves, olejní, rýže, červená pšenice, žito, čirok, sójové boby, sójová moučka, pšenice.
- Hospodářská zvířata - živý skot a prasata nebo různé části poražených zvířat.

Výhody reálných investic (za urč. podmínek)

- Zajištění proti inflačnímu znehodnocení
- Diverzifikace rizika v portfoliu
- Zajištění proti politickému riziku
- Dosažení kapitálového zisku
- Umělecké, sběratelské nebo osobní zážitky

Nevýhody reálných investic

- Vysoké transakční náklady
- Neexistence likvidního a efektivního trhu
- Žádný peněžní důchod
- Výnosová míra značně kolísá
- Alternativní možnosti mohou přinášet vyšší výnos

Zachovat se racionálně není vůbec jednoduché



- Děkuji za pozornost