

## Jak nenaletět

**Byznys století.** Na důchodovou reformu se mnohé finanční instituce těší už několik let. Bude totiž pro ně znamenat každoměsíční přísun balíku peněz, které dnes končí ve státní kase. Řádově to jsou miliardy korun měsíčně, se kterými najednou budou moci penzijní společnosti disponovat. Za zprostředkování důchodového spoření bude náležet zprostředkovateli provize, jejíž maximální výše je zákonem stanovena na 3,5% průměrné mzdy, tedy aktuálně cca 830,- Kč.

**Krok správným směrem?** Omezení provize má v první řadě zamezit tomu, aby účelově vznikaly společnosti, které se na první vlně důchodové reformy pouze přiživí a pak svou činnost ukončí. Paradoxně i tak vzniká spousta menších či větších firmiček, které kvůli nízkým provizím pouze zneužívají myšlenky důchodové reformy a jako jediné možné efektivní řešení nabízejí životní pojištění, kde žádná omezení neexistují.

**„Firma na důchodovou reformu“.** Několik našich klientů se už setkalo s praktikami takových firem, které v první řadě využijí obecné nedůvěry v důchodovou reformu a používají dva tři argumenty pro řešení finanční situace v důchodu nejčastěji pomocí životního pojištění. Dalších pět proti ovšem nezazní. A už vůbec nezazní, že jsou i další a efektivnější varianty jako např. pravidelná investice na kapitálovém trhu nebo např. pořízení vlastního bydlení, abych ve stáru už nebyl zatížen placením nájmu nebo pořízení další nemovitosti právě za účelem pronájmu.

**Není všechno zlato, co se třpytí.** Dalším rozšířeným nešvarem je „prodávání“ zlata jako zaručené a výnosné investice. Takovíto prodejci se zase ohánějí desetiletou historií, během které letěla cena zlata raketově nahoru. Zapomínají ovšem dodat staré dobré investiční pravidlo „výkonnost minulá nezaručuje výkonnost budoucí“, nehledě na to, že většina z nich ani neví o sešupu, který cena zlata zažila od roku 1980 až do roku 2002. Mimochodem, dodnes se cena zlata nedostala (reálně) na svou hodnotu v roce 1980.

**Jak poznat správné doporučení od manipulace?** V první řadě by člověk, který Vám radí, měl doložit, že není jen pojišťovací zprostředkovatel nebo agent, ale i investiční zprostředkovatel – to totiž bude potřebná kompetence, kterou regulátor (ČNB) bude vyžadovat po finančních zprostředkovatelích nabízejících klientům vstup do druhého pilíře důchodového systému. Dále by měl zjistit Váš investiční profil, tj. měl by se ptát na Váš postoj k riziku, na potřebu mít peníze, které budete spořit, k dispozici dříve a musí umět vysvětlit, jaká rizika jsou s jakou variantou spojena, jak se jednotlivá rizika mění v čase a na čem vývoj Vašeho spoření nebo investice záleží. V neposlední řadě by Vám neměl lhát. To samozřejmě poznáte nejhůře, pokusím se proto alespoň uvést nejčastější bludy, které finanční „prodejci“ s oblibou používají – „v pojištění máte vklady pojištěné“, „když zemřete dříve než v důchodu, peníze v druhém pilíři propadnou státu“, „tady máte garantované zhodnocení 5%“ nebo „hodnota zlata neustále roste“.

**Mám tedy vstoupit do II. pilíře?** Pokud Vám z řádků výše vyplynulo, že byste měli vstoupit do II. pilíře a že spořit v životním pojištění je hloupost, není tomu tak. Respektive nemusí tomu tak nutně být. Pokud jste mladí a máte slušný příjem, je II. pilíř zajímavou variantou. Pokud je na Vás někdo finančně závislý nebo máte závazky, pak spoření v životním pojištění může být efektivnější než mimo něj. Univerzální rada neexistuje, každému na bolavá záda zabírá něco jiného...

---

---

Zajímá Vás, jak se vyhnout špatnému rozhodnutí na finančním trhu a jak nepodlehnout nekalým úmyslům finančních zprostředkovatelů? Neváhejte se na nás obrátit v našich kancelářích společnosti Partners na náměstí Českého ráje 4, nad Galerií Granát v Turnově.

---

---

Josef Uchytel, €FA™, manažer Partners