

Tisková zpráva

Češi se o svou „peněženku“ nestarají příliš dobře

Finanční poradci bojují se stereotypy klientů: často uvádějí mylné informace, nevidí potenciální rizika, případně špatně odhadují životní situace

Praha, 24. března 2021 - **Sám sobě je každý většinou špatným rádčem – a to zejména u tak zásadních otázek, jako je sestavování finančního plánu. Ten má být účinným nástrojem, jak efektivně řídit finanční situaci a současně má pomoci odpovědně nakládat s vlastním majetkem a chránit sebe i blízké před tím, aby se nenadálé události staly fatální finanční zátěží. Podle zkušenosti finančních poradců však Češi mají často tendenci nepřijemná fakta přikrášlovat nebo mají o své situaci často nesprávnou či neúplnou představu. Nemají často žádný nebo mají špatně nastavený finanční plán a připravují se tak o nemálo peněz. Vyplývá to z výsledků výzkumu mezi finančními poradci Fincentrum & Swiss Life Select.**

O tom, že by klienti rozhodně při přípravě finančního plánu neměli spoléhat jen sami na sebe. Svědčí o tom zkušenosti finančních poradců Fincentrum & Swiss Life Select. Klienti bohužel až příliš často sami sebe přesvědčují o pravdě, která má ale velmi daleko k realitě a svou finanční situaci vnímají naprosto odlišně, než je skutečnost.

Téměř třetina klientů, s nimiž finanční poradci pracují při sestavování plánu, nesdělí svou skutečnou finanční situaci. Chtějí prostě vypadat lépe a to, na co mají, si raději přikrášlují. Přibližně 40 % klientů pak má na svou finanční situaci zcela zkreslený pohled. Oba přístupy jsou špatně a neumožňují sestavit funkční finanční plán. Dalším nešvarem pak je to, že klienti neuvažují v kontextu celé své finanční potřeby. Prostě si chtějí koupit jenom určitý produkt – a ostatní souvislosti je příliš nezajímají. Postupuje tak více než polovina klientů, kteří se tímto omezeným náhledem připravují nejen o peníze, ale například o zajištění svého majetku, zdraví a života sebe či svých blízkých.

Mezi dalšími „klacky“, které si klienti sami „hází pod nohy“ a komplikují finanční plánování, patří podle zkušenosti finančních poradců Fincentrum & Swiss Life Select: nedůvěra v některé finanční produkty, finanční negramotnost a také nedisciplinovanost v dodržování nastaveného finančního plánu.

„Role finančního poradce je při sestavení osobního nebo rodinného finančního plánu nezastupitelná. Úkolem finančního poradce je citlivě pomáhat klientovi s naplňováním dlouhodobých životních cílů, s hledáním nejlepších cest, jak k těmto cílům dospět. Poradce pomůže klientovi sestavit realistický finanční plán a často hraje i motivační roli, když mu otevře oči, jak dosáhnout na věci, které by sám klient ani nepovažoval za reálné. Součástí plánu by měla být oblast investic, pojištění, úvěrů, hypoték nebo penzijního spoření,“ řekl Filip Duchoň, generální ředitel Fincentrum & Swiss Life Select.

U pojištění klienti neaktualizují hodnotu pojištěného majetku a například na pojištění invalidity myslí málo

Klienti mají také řadu stereotypů při sjednávání jednotlivých produktů, kterými si také zbytečně snižují jejich účinnost. Například u pojištění téměř dvě třetiny klientů své pojištění neaktualizují podle toho, jak se mění jejich životní situace nebo hodnota pojištěného majetku. Běžně se pak setkají s tím, že v případě nějaké nenadálé události zjistí, že svůj majetek mají tzv. podpojištěn (tedy podhodnocen) a pojištění nepokrývá výši škod vůči aktuální hodnotě majetku a cenám na trhu.

U životního pojištění dospělí myslí hlavně na to, aby komplexně pojistili své děti – ale na sebe, tedy rodiče, s životním pojištěním už tolik nemyslí. Takto postupuje téměř polovina klientů, kteří přichází k finančním poradcům. Z lidského hlediska je to pochopitelné, ale s ohledem na finanční zajištění rodiny je to krátkozraké. Finanční dopady případné nešťastné události pak mohou být pro rodinu fatální.

Chybný postup přitom často vyplývá z toho, že řada klientů – podle výzkumu mezi finančními poradci Fincentrum & Swiss Life Select je to 30 % - si nechce nechat doporučit vhodný pojistný produkt, který by odpovídající měrou kryl všechna rizika. Naopak, sveřepě setrvávají na své představě, která však neodpovídá jejich skutečným potřebám.

Přibližně 20 % klientů pak při uzavírání pojištění uvádí neúplné či nepřesné údaje, čímž rovněž devalvuje schopnost pojištění plnohodnotně pokrývat případná rizika. Zároveň málo myslí na pokrytí rizik spojených s trvalou invaliditou či trvalými následky úrazu.

U hypoték často klienti přecení své finanční schopnosti

Řadu komplikací a chyb lidé dělají také při uzavírání hypoték. Nejčastěji je to přecenění vlastních finančních schopností, kdy klienti nepočítají s dostatečnou finanční rezervou – tuto chybu dělá podle finančních poradců 63 % klientů. S tím často souvisí i nereálná očekávání ohledně výše hypotéky, kterou si mohou dovolit. Zde se přeceňuje až 38 % klientů. S hypotékou je pak také často spojeno krytí rizik životním pojištěním pro případ neočekávaných životních událostí. Nedostatečné krytí rizik životním pojištěním má u hypotéky nastaveno až polovina klientů, kteří přichází k finančním poradcům.

Peníze na důchod často nečinně ztrácejí hodnotu na běžném účtu

S ohledem na nízké úročení bankovních vkladů jsou vhodnou volbou pro dlouhodobé uchování hodnoty peněz investice nebo penzijní fondy. Jsou cestou, jak se dlouhodobě zabezpečit finančními prostředky na stáří a jak také zhodnotit finanční úspory.

I zde ale často klienti šlápnu vedle a tyto produkty buď nevyužijí, nebo je sice využijí, ale špatně. Namísto toho, aby nechali své peníze vydělávat, drží klienti velkou část volných prostředků na bankovních účtech s minimálním zhodnocením. Další častou chybou je netrpělivost, kdy klient požaduje krátký investiční horizont, i když spoří například na dvacet let vzdálenou penzi. Peníze pak nemají čas se zhodnotit. Nereálná jsou i očekávání garance fixního výnosu – jako například u spořicího účtu. Tu nesmyslně očekává až polovina klientů.

Omezená finanční gramotnost klientů nebo spíše neochota své finance detailně řešit se pak promítá přímo i do samotného finančního zajištění na důchod. Klienti často mají dlouhodobě zkreslenou představu o tom, kolik by měli mít našetřeno do důchodového věku, nespoří dostatečnou měsíční částku nebo nevyužívají státní příspěvek a odečet z daní.

„Veškeré uvedené chyby a stereotypy, které klienti vkládají do svého finančního plánování, mohou přitom velmi výrazně ovlivnit kvalitu života – a přímo zhodnocení nebo spíše znehodnocení úspor či nárůst zbytečných výdajů. Proto je u finančního plánování, stejně jako například při stavbě domu, nebo řešení zdravotních problémů, zapotřebí obrátit se na odborníka – finančního poradce – který dokáže společně s klientem těmto chybám předejít a dokáže sestavit reálný a efektivní finanční plán. Ten zajistí klientům více peněz a bohatší život,“ shrnuje Filip Duchoň, generální ředitel Fincentrum & Swiss Life Select.

Fincentrum & Swiss Life Select je přední finančně-poradenskou společností v České republice, která poskytuje komplexní finanční služby na nejvyšší kvalitativní úrovni. Je součástí finanční švýcarské skupiny Swiss Life, předního poskytovatele penzijních a finančních řešení v Evropě s tradicí již více než 160 let. Skupina spravuje aktiva v hodnotě 254 mld. CHF, zaměstnává přibližně 8 600 osob a zhruba 14 000 profesionálních finančních poradců. Akcie Swiss Life jsou obchodovány na burze v Curychu a jsou rovněž zařazeny do hlavního indexu SLI (Swiss Leader Index), který zahrnuje 20 největších společností obchodovaných na burzách ve Švýcarsku.

Více na www.fcsls.cz a www.swisslife.com.

Společnost Fincentrum & Swiss Life Select a.s. zveřejňuje každý měsíc hodnoty ukazatele **Fincentrum Hypoindex®** a čtvrtletně **Index českého investora CII750**. Dále provozuje odborné portály investujeme.cz a hypoindex.cz.

V případě zájmu o další informace kontaktujte:

Miroslav Beneš

Mobil: +420 603 174 347

E-mail: miroslav.benes@benesgroup.cz

Milan Kříž

Mobil: +420 602 266 316

E-mail: milan.kriz@benesgroup.cz