

## MASTER OF FINANCIAL PLANNING

### podrobný sylabus certifikační zkoušky a přípravného kurzu

*platný ke dni 9.5.2018*

#### **1. Metodika finančního plánování**

a. Vztah životních a finančních cílů

b. Makroekonomické minimum

c. Psychologie klienta

Váha modulu v celém programu: 10 %

#### **1. a) Vztah životních a finančních cílů**

##### Anotace kurzu:

Těžiště půldenního kurzu bude ve výkladu a následující diskusi k jednotlivým tématům, osa kurzu směřuje ke kompletnímu pochopení životních a finančních cílů klientů a modelaci adekvátních doporučení ze strany poradce. Součástí výuky bude i seznámení s metodami zjišťování cílů klientů.

Cílem kurzu je naučit poradce vytěžit klientovy životní a finanční cíle, rozebrat s ním rizika a příležitosti vyplývající z využívání finančních produktů a formulovat konkrétní doporučení vhodná pro daného klienta.

Absolvent kurzu bude schopen působit na finančním trhu jako samostatný podnikatel v oblasti finančního poradenství, přičemž bude zvládat získávání informací o poptávce a shromažďování informací v nabídce, což podstatným způsobem zvýší profesionálnost a serióznost jeho poradenské činnosti.

##### Program kurzu:

- zná každý své životní cíle, každý je může mít jiné - jak jsou reálné
- životní cíle pro skupiny osob (dítě, student, svobodný, rodina s dětmi, lidé před důchodem, v důchodu)
- životní cíle - pohled na krátkém, středním a dlouhém horizontu - časové horizonty, priority
- cíle a jejich finanční zajištění – jak je to reálné
- ujasnění důležitosti cílů
- finanční možnosti jednotlivých skupin osob v čase
- synchronizace životních a finančních cílů
- plánování finančních cílů v návaznosti na příjmy i možnosti finančních trhů
- revize a optimalizace finančních cílů, plánů a i životních cílů
- možnost flexibilních úprav a jak s nimi pracovat

## 1. b) Makroekonomické minimum

**Doporučená časová dotace kurzu:** 4 vyučovací hodiny

**Forma kurzu:** přednáška s řízenou diskuzí

**Anotace kurzu:**

Vzdělávací kurz bude zaměřen na objasnění hlavních makroekonomických ukazatelů, které jsou v médiích každý den běžně zmiňovány, s důrazem na jejich vliv na náš každodenní život včetně praktických příkladů. Cílem kurzu je rozšířit poradcům teoreticko-praktické znalosti a dovednosti v problematice, se kterou se setkávají v rámci výkonu jejich povolání tak, aby si zlepšili odborné znalosti a prohloubili dovednosti v oblasti péče o zákazníka.

Inovace v oblasti finančních produktů, vyšší nároky spotřebitelů na kvalitu poradenství a leckdy překotný vývoj na finančních a kapitálových trzích neustále zvyšují nároky na kvalitu vzdělání finančních poradců, kdy trvalé vzdělávání v oboru je jedním z klíčových kvalifikačních předpokladů finančních poradců.

**Program kurzu:**

- aktuální stav ekonomiky v USA, EU (včetně ČR) a Asii (s důrazem na Čínu)
- rozbor vybraných ekonomických ukazatelů – HDP, celkové zadlužení, schodek rozpočtu, inflace, nezaměstnanost
- kroky centrálních bank (ECB, FED) – a jejich příčiny a důsledky
- porovnání výhledu USA a EU (Eurozóny)
- současná situace na finančních trzích s důrazem na dluhopisové trhy, akciové trhy, komoditní trhy a měny
- vliv makroekonomiky na finanční trhy – úrokové sazby, interakce dluhopisového a akciového trhu

## 1. c) Psychologie klienta

**Doporučená časová dotace kurzu:** 1 denní kurz

**Forma kurzu:** tréninkový kurz s řízenou diskuzí

**Anotace kurzu:**

Tématem kurzu jsou schopnosti a motivace finančního poradce ke změně jeho přístupu tak, aby zvýšil úspěšnost a efektivitu svých jednání u nových i stálých zákazníků.

**Cíl kurzu:**

Naučit se správně odhadnout různé typy osobnosti klienta s jejich odlišným postojem, zájmy, rozhodováním a komunikací s poradci obecně, osvojit si metody jak poznat nebo vyvolat jeho skutečné potřeby a očekávání, osvojit si principy budování vlivu a vztahu s klientem. Naučit se tyto získané informace využít k získání klienta buď pro změnu dodavatele těchto služeb, nebo pro nové řešení těchto potřeb.

### **Program kurzu:**

- základy behaviorálních financí
- 8 iracionálních důvodů rozhodování klienta
- fakta a fikce ve financích
- předsudky a přehánění
- vliv výchovy a okolí na postoje k financím
- nereálné představy a očekávání
- vnímání hodnoty peněz
- ovlivňování zákazníka od předsudků, názorů a postoje k objektivitě, realitě a informacím
- trendy fungování mozku při rozhodování o změnách nebo řešení potřeb týkajících se financí („emoční motory rozhodování klienta“; „spouštěče a návyky chování“; „vzorec úspěšného myšlení“)
- motivace klienta jeho zapojením se do řešení jeho skutečných potřeb, priorit a zájmu namísto standardních „neosobních“ argumentačních prezentací ve smyslu „všichni nabízejí to samé“

## **2. Aktiva a pasiva domácnosti**

### **a) Struktura majetku domácnosti**

### **b) Struktura zdrojů domácnosti**

**Způsob ověření znalostí:** písemný test

**Váha modulu v celém programu:** 10 %

**Doporučená časová dotace kurzu:** 4 vyučovací hodiny **Forma kurzu:** přednáška s řízenou diskuzí

### **Anotace kurzu:**

Těžiště půldenního kurzu bude ve výkladu a následující diskusi k jednotlivým tématům. Osa kurzu směřuje k pochopení, co jsou to aktiva a co pasiva. Kurz bude rozdělen na dvě samostatná témata, která budou zaměřena na výklad pojmů a praktické příklady, které bude moci poradce použít v komunikaci s klienty. Obě témata budou probírána komplexně a navzájem propojována, proto se třeba dopolední kurz vnímat jako celek, na který bude navazovat téma „Příjmy a výdaje domácnosti“.

Cílem kurzu je naučit poradce pracovat s informacemi a vhodně je použít při práci s klientem. Důležitou součástí kurzu je i vyhledání relevantní informace a její následné využití.

Absolvent kurzu bude schopen se orientovat na finančním trhu v oblasti aktiv a pasiv. Dokáže v praxi pracovat s informacemi, které se týkají struktury majetku a struktury zdrojů domácnosti.

### **Program kurzu:**

- vysvětlení pojmu aktiva

- vysvětlení pojmu pasiva
- role aktiv a pasiv v různých životních situacích (dítě, student, svobodný, rodina s dětmi, lidé před důchodem, v důchodu)
- co tvoří základní strukturu majetku domácností
- co tvoří základní strukturu zdrojů domácností
- příklady z praxe – bydlení – nájemní, družstevní a byt v osobním vlastnictví
- příklady z praxe - osobní automobil – jeho pořízení (občan/podnikatel)
- finanční možnosti jednotlivých skupin osob v čase
- aktuální situace českých rodin a trendy do budoucna
- informační zdroje, které jsou pro poradce důležité a jak s nimi pracovat
- výměna zkušenosti poradců z hlediska různých cílových skupin
- specifika – město, region, VIP klient, průměrný klient apod.

### 3. Příjmy a výdaje domácnosti

#### c) Příjmy domácnosti

#### d) Výdaje domácnosti

#### e) Cash-flow bilance

#### f) Daňová optimalizace příjmů a výdajů

**Způsob ověření znalostí:** písemný test

**Váha modulu v celém programu:** 10 %

**Doporučená časová dotace kurzu:** 4 vyučovací hodiny **Forma kurzu:** přednáška s řízenou diskuzí

#### **Anotace kurzu:**

Těžiště půldenního kurzu bude ve výkladu a následující diskusi k jednotlivým tématům. Osa kurzu směřuje k pochopení, co jsou to příjmy a co výdaje. Kurz bude propojován zejména s kurzem Aktiva a pasiva domácnosti, neboť pomocí příjmů a výdajů je řízen celý systém rodinných výdajů.

Cílem kurzu je naučit poradce pracovat příjmy a výdaji a vhodně nastavovat cash-flow rodiny, tak aby hodnota rodinného majetku rostla, nikoliv naopak. Naučit poradce pracovat se zdroji příjmů (zaměstnání, podnikání, renty, základní nárokové příspěvky a také vysvětlit princip a fungování průběžného důchodového systému) a i a vhodně je použít při práci s klientem. Analogicky pak umět vyhodnotit Optimalizaci finančních výdajů a definovat výdaje na spotřebu a to jak stávající, tak zejména budoucí (budoucí školné dětí, bydlení atp.) Důležitou součástí kurzu je i vyhledání relevantní informace a základní znalostí také v oblasti Daňových optimalizací příjmů a výdajů (koupě nemovitosti na PO x FO-RČ, leasing x úvěr atp.)

Absolvent kurzu bude schopen se vyhodnotit stávající finanční situaci i predikovat budoucí za jinak neměnných podmínek. K tomu bude mít základní znalosti v oblasti daní, důchodového systému.

### **Program kurzu:**

- vysvětlení pojmu příjmy s odkazem na tzv. rodinné účty
- vysvětlení fungování důchodového systému (starobní důchod)
- vysvětlení pojmu výdaje s odkazem na tzv. rodinné účty
- vysvětlení základních pravidel optimalizace výdajů na spotřebu
- vysvětlení základních pravidel optimalizace finančních výdajů
- naučení tvorby cash-flow bilance a práci s ní
- 
- základní aspekty daně z příjmů fyzických osob (zaměstnanci, pronájem) a způsob jejich optimalizace (čistá x hrubá mzda, nezdanitelné položky, odčitatelné položky, slevy na dani)
- specifika zdanění osob samostatně výdělečně činných

## **4. Akumulační fáze aktivního života**

**Způsob ověření znalostí:** písemný test + souhrnná případová studie

**Váha modulu v celém programu:** 20 %

**Doporučená časová dotace kurzu:** 8 vyučovacích hodin pro každý blok

**Forma kurzu:** přednáška s řízenou diskuzí

### **a) Zajištění rizik**

#### **Životní pojištění**

- pojistné v životním pojištění: KŽP/IŽP, poplatky, akumulovaný dluh
- statistika jako podklad pro zabezpečení: úmrtnostní tabulky, naděje dožití, vývoj rizika úmrtí, invalidity, závažných onemocnění...
- underwriting v životním pojištění
- daňová uznatelnost v životním pojištění: od základních podmínek daňové uznatelnosti produktu po podmínky dodanění při jejich porušení
- přístupy k zabezpečení: základní rizika a metody zabezpečení
- nákladovost

#### **Neživotní pojištění**

- riziko, ocenění rizika
- pojistná nebezpečí
- likvidace pojistné události
- přenos rizik
- přístupy k zabezpečení

## b) Akumulace rezerv

- Bankovní produkty – běžný, spořicí účet, termínovaný vklad, karty
- Stavební spoření
- Legislativní rámec investičních produktů
- Cenné papíry – akcie, dluhopisy, podílové listy
- Kolektivní investování
- Komodity
- Deriváty
- Rizikově-výnosový profil klienta a jeho vazba na složení portfolia (výnos, riziko, likvidita)
- Základy finanční analýzy podniku (emitenta)
- Daně

## c) Krizové a nestandardní situace

- kritické životní situace
- předlužení, dluhová past - insolvence, osobní bankrot
- nastavení zabezpečení – ochrana životního standardu v případě úmrtí či invalidity
- nastavení finančního plánu – finančních produktů tak, aby mohli pokračovat i v případě rozvodového řízení - vypořádání majetkového portfolia
- správná práce s finančními produkty (výpovědní lhůty, ukončení produktů obecně, čekací lhůty, likvidace pojistných událostí ...)
- pravidelná aktualizace finančního plánu a finančních produktů
- pravidelný servis a péče o klienty (zajištění toho, že krizové a nestandardní situace budou neprodleně řešeny např. pojistná událost)

## d) Dluhová služba

- Legislativní rámec
- Dobrý x špatný úvěr
- Co řešit úvěrem
- Možnosti splácení
- Produkty
  - Spotřebitelské úvěry na bydlení (Hypoteční úvěr, Úvěr od SS, Úvěr od nebankovního poskytovatele)
  - Spotřebitelské úvěry ostatní
  - 
  -
- Podmínky získání produktu
- Nastavení produktu sazba, fixace, splatnost
- Ukončení produktů obecně (výpověď, mimořádné splátky)
- Daně

## 5. Dekumulační fáze života v důchodu

### a) Optimalizace výplaty nakumulovaného kapitálu

### b) Nástroje k optimalizaci plnění pozůstalosti (dědictví)

**Způsob ověření znalostí:** písemný test + souhrnná případová studie

**Váha modulu v celém programu:** 20 %

**Doporučená časová dotace kurzu:** celodenní kurz **Forma:** přednáška s řízenou diskuzí a workshopem

- Hlavní body kurzu:**
- Pomocí jakých nástrojů jsme kapitál akumulovali ?
  - Jak byste dále pracovali s tímto kapitálem?
  - Možnosti dalšího zhodnocení kapitálu
  - Vliv legislativy na zvolené možnosti práce s kapitálem
  - Mezigenerační předání majetku
  - Úmrtí klienta a plnění pozůstalosti
  - Výhody a nevýhody možných řešení dekulace kapitálu

---

### Samostudium a příprava vlastního řešení

Stavebním kamenem celého kurzu bude příprava vlastního řešení. V rámci předchozích témat prochází poradce studiem toho, jaké jsou příjmy a výdaje domácností, jak důležité je finanční plánování, nastavení cílů a tvorba kapitálu pro splnění těchto cílů. Jedním z cílů každého klienta by mělo být vytvoření dostatečně velké finanční rezervy na penzi. Protože se poradce setkává také s klienty, kteří se blíží nebo již dosáhli důchodového věku, musí dopředu očekávat otázku spojenou s výplatou nakumulovaného kapitálu a musí vědět, co těmto klientům doporučit.

Vlastní řešení poradce bude krátké, jednoznačné a výstižné. Poradce bude schopný svůj názor odůvodnit.

## a) Optimalizace výplaty nakumulovaného kapitálu

**Doporučená časová dotace kurzu:** 4 vyučovací hodiny **Forma kurzu:**

Přednáška s řízeným workshopem

### **Anotace kurzu:**

Úvod kurzu bude zaměřený na rekapitulaci možností, jak naakumulovat dostatečné množství financí, které klientovi zajistí vysoký životní standard v penzi. Na tuto část volně naváže workshop, kdy poradci rozdělení do dvou skupin spojí svá řešení, která vymysleli v rámci samostudia, a poté zástupci skupin výsledky odprezentují.

Kurz bude dále doplněn o dopady zákonů na jednotlivé produkty finančního trhu či jiné formy úspor; na odlišné možnosti výplat i jejich zdanění; na možnosti dalšího investování volných prostředků, aby nedocházelo ke znehodnocování inflací aj.

Cílem kurzu je formou diskuzí dojít ke společnému řešení. Nalézt taková doporučení, díky kterým ukáže poradce klientovi, že je odborníkem na svém místě a dokáže mu poradit také v penzi. Absolvent kurzu tak rozšíří své znalosti a další velmi důležitou oblast.

### **Program kurzu:**

- Možnosti výplaty nakumulovaného kapitálu a jejich výhody a nevýhody (anuita, jednorázové plnění, dávky)
- Možnosti výplaty nakumulovaného kapitálu z běžných finančních produktů (doplňkové penzijní spoření, životní pojištění, investiční produkty)
- Zhodnocení kapitálu během výplatní fáze
- Daňové aspekty dekulace kapitálu

## b) Nástroje k optimalizaci plnění pozůstalosti (dědictví)

**Doporučená časová dotace kurzu:** 4 vyučovací hodiny

**Forma kurzu:** Přednáška s řízenou diskuzí

### **Anotace kurzu:**

Druhá část kurzu bude velmi podobná, jen se na sestavené řešení podíváme z jiného úhlu. Každý jeden produkt nebo jiná možnost se chová jinak, po úmrtí jejich vlastníka. Cílem bude ukázat si výhody a nevýhody možných řešení.

Druhá část kurzu bude také propojena s oblastí daní. Orientace v legislativě je velmi důležitá a často může klientům ušetřit nemalé peníze.

### **Program kurzu:**

- Problematika pozůstalosti a jejích základních pravidel (dědic, dědický titul, nepominutelný dědic, odmítnutí dědictví, vydědění, dědické řízení, daňové aspekty)
- Běžné finanční produkty a jejich funkce z pohledu dědění (doplňkové penzijní spoření, životní pojištění, investiční produkty, bankovní produkty, úvěry)
- Další způsoby mezigeneračního přenosu majetku (svěřenský fond, family office)



## 6. Tvorba finančního plánu

**Způsob ověření znalostí:** písemný test + souhrnná případová studie

**Váha modulu v celém programu:** 20 %

**Doporučená časová dotace kurzu:** 16 vyučovacích hodin

**Forma kurzu:** přednáška s řízenou diskuzí

### **Anotace kurzu:**

Cílem této sekce je ověření zda je finanční poradce schopen využít své znalosti a dovednosti z jednotlivých oblastí finančního poradenství (zajištění, úvěry, důchody, investice, legislativní rámec a daňové aspekty ...) a jejich praktická aplikace v rámci zpracování komplexního klientského řešení – finančního plánu.

### **Oblasti pro certifikační zkoušku:**

- Navázání vztahu poradce s klientem
- Sběr klientských dat – očekávání a cíle klienta
- Zjištění aktuální finanční situace a finančních potřeb klienta
- Analýza rizik klienta a konkrétních potřeb zajištění (příjmy/majetek)
- Analýza investičního a důchodového portfolia klienta
- Představení řešení a implementace finančního plánu
- Pravidelné monitorování finanční situace klienta (vývoj majetku, plnění stanovených cílů v požadovaném čase)
- Výroční schůzka a rebalancování investičního portfolia klienta

### **Cílem je ověřit tyto kompetence finančního poradce:**

- Správné nastavení pojistných částek (příjem/majetek)
- Správná konstrukce investičního portfolia dle potřeb, rizikového profilu klienta a plánovaného investičního horizontu
- Řešení daňové problematiky zaměstnanec/OSVČ
- Oblast sociálních dávek a důchodů
- Využití možností státem podporovaných finančních produktů
- Využití možností zaměstnaneckých benefitů

## 7. Etika a samoregulace

**Způsob ověření znalostí:** písemný test

**Váha modulu v celém programu:** 10 %

**Doporučená časová dotace kurzu:** 4 vyučovací hodiny

**Forma kurzu:** přednáška s řízenou diskuzí

### **Anotace kurzu:**

Těžištěm kurzu bude osvětlení vztahu mezi zákonnou regulací a etickou samoregulací, zejména pak (i) seznámení s etickými kodexy relevantních českých i světových institucí, (ii) vysvětlení vztahu samoregulace a zákonné regulace a (iii) detailnímu rozboru problematiky střetu zájmů. Absolvent kurzu bude znát základní etické souvislosti práce finančního poradce a identifikovat/řídit hlavní zdroje střetu zájmů v poradenské praxi.

### **Program kurzu:**

- Základní přehled regulatorních povinností a jejich vývoj (MiFID II, IDD, GDPR apod.)
- Vztah etického kodexu a zákonného předpisu, působnost samoregulace
- Etický kodex USF ČR
- Etické kodexy spřízněných institucí (AKAT, ČAP, Etický kodex finančního trhu)
- Mezinárodní etické standardy (CFA, FECIF aj.)
- Dopady porušení etických standardů
  - Samoregulační sankce
  - Dopady na zákonné předpoklady činnosti (důvěryhodnost)
- Střet zájmů v poradenské praxi
  - Provizní poradenství
  - Kombinované poradenství (provize a přímá platba zákazníka)
  - Přímo placené poradenství
- Nástroje řízení střetu zájmů v poradenské praxi
  - Informační transparentnost
  - Aplikace win-win strategií
  - Aplikace „client first“ principu
  - Odmítnutí služby a případné konsekvence