

# Ing. Radek Šalena, EFA

## Ceník honorovaného poradenství za sestavení finančního plánu a jeho servis

Ve firmě OMAP Finanční skupina, a.s. se v rámci koncepce naší práce a u produktů, u kterých to již lze, snažíme vycházet z přímé odměny placené klientem poradci za jeho práci. Nejvíce se tento koncept projevuje u sestavení individualizovaného finančně-investičního plánu a zainvestování prostředků, se kterými tento plán pracuje. Snažíme se tak klientovi minimalizovat prvotní náklady zřízení investiční služby a posílit vztah poradce – klient.



### Prvotní platba zahrnuje zejména tyto úkony:

- 1 Sestavení přehledu aktuální situace klienta**
  - a. příjmová a výdajová analýza,
  - b. evidence čistého hodnoty majetku (majetek minus závazky),
  - c. revize Informačního Osobního Listu Důchodového Pojištění a výpočty nároků na státní penze.
- 2 Návrh finančně-investičního plánu a optimalizace portfolia**
  - a. "základová deska" neboli krizový plán (zajištění finančních, zdravotních a majetkových rizik),
  - b. investiční plán vč. jeho komponent a souvisejících výpočtů,
  - c. Případná administrace náhrad původních nevyhovujících produktů.
- 3 Předání složky s kompletním řešením a komentovaným výstupem (elektronicky či fyzicky) vč. přehledu produktů a plateb.**
- 4 Debata o strategických krocích, které budeme činit při měnících se rodinných, krizových či hospodářsko-ekonomických situacích.**
- 5 Garance mobility zainvestovaných peněz**
  - a. v případě změny investiční strategie či samotného nástroje/platformy garantujeme, že toto bude pro Vás jako klienta bez dalších jednorázových plateb.

**GARANTUJEME VRÁCENÍ 80 % FINANČNÍCH PROSTŘEDKŮ ZA SESTAVENÍ FINANČNÍHO PLÁNU V PŘÍPADĚ NESPOKOJENOSTI KLIENTA PO DOBU 3 MĚSÍCŮ OD REALIZAČNÍ SCHŮZKY.**

**Poradce s klientem rovněž uzavírá dohodu o spolupráci, péči a servisu, jejímž obsahem je:**

- servisní setkání alespoň jednou za 24 měsíců, s předem vytyčeným termínem, jehož náplní je aktualizace finančního plánu bez dalších jednorázových plateb,
- pravidelné reporty z investičních portfolií, analýzy a novinky z trhů na měsíční bázi,
- administrativní podpora poradce a jeho asistentů.

**Základní cena za sestavení finančně-investičního plánu je**

**24 990,- Kč s možností následujících slev:**

- pro klienta, který s poradcem má sjednány libovolné 2 produkty = 20 990,- Kč,
- pro klienta, který s poradcem sjedná alespoň 2 produkty a jeden z nich je životní pojištění s pojistným alespoň 1 000,- Kč/měs. či hypotéční úvěr nad 1,5 mil. Kč = 18 490,- Kč,
- sleva 1 000,- Kč při jednorázové platbě (případně lze platbu dle dohody rozdělit na 2 až 4 rovnoměrné splátky)

**Finální cena po všech slevách je tedy:**

**17 490,- Kč pro premium klienty.**

## Pravidelné poplatky:

V průběhu spolupráce je poradce ohodnocen, motivován spravovat klientovo portfolio a vést ho k budování majetku a dosahování strategických finanční cílů pomocí tzv. manažerské odměny.

Pro portfolia v hodnotě do 1 mil. Kč je tato ve výši 1,49 % p.a. (ročně) z hodnoty investičního účtu s rozpadem:

- 0,6 % p.a. si ponechává investiční platforma za servis a provoz nástroje, měnové zajištění, úschovu cenných papírů apod.,
- 0,89 % připadá poradci za zmíněné servisní úkony.

Pro portfolia nad 1 mil. Kč má manažerská odměna následující podoby:

- do 5 mil. Kč je celková manažerská odměna ve výši 1,09 % p.a.,
- do 10 mil. Kč je celková manažerská odměna ve výši 0,89 % p.a.,
- do 20 mil. Kč je celková manažerská odměna ve výši 0,75 % p.a.,
- od 20 mil. Kč je celková manažerská odměna ve výši 0,70 % p.a.

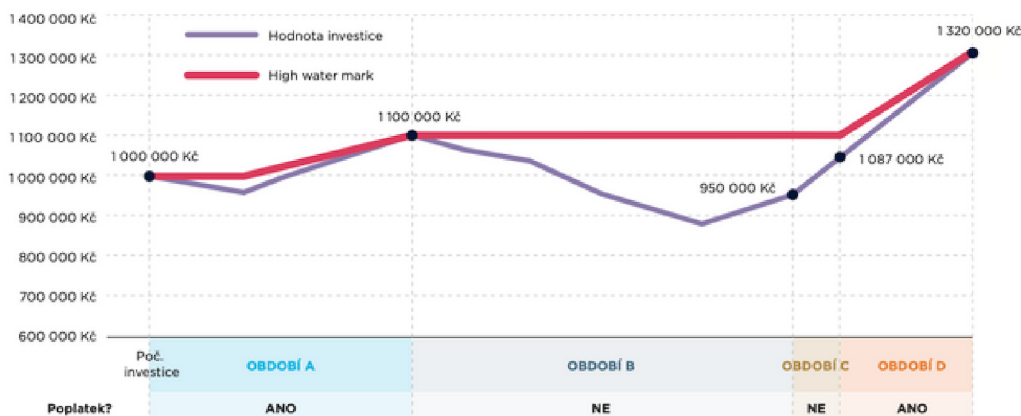
U portfolií nad 1 mil. Kč kombinujeme manažerskou odměnu s nejférovějším oceněním poradce, a to tzv. success fee, neboli odměnou z nového zisku, ve výši 10 %

- tento poplatek je účtován tzv. metodou high-water mark, kdy je poplatek účtován pouze při překonání nejvyšší v minulosti dosažené čisté hodnoty portfolia (uvažujeme rozdíl aktuální hodnoty portfolia a nákupních cen investičních nástrojů).

Na příkladu na další straně můžete vidět aplikaci této metody v praxi.

### Příklad fungování principu high-water mark u výkonnostní odměny:

- počáteční investice 1 000 000 Kč
- standardní výkonnostní poplatek 10 % ze zisku  
(hranice pro překonání = počáteční investice = 1 000 000 Kč)



Princip high-water mark tedy zamezuje dvojímu účtování výkonnostní odměny a motivuje správce k prolamování historických maxim.

<b>OBDOBÍ A:</b> hodnota investice vzrostla na 1 100 000 Kč	Za období A byla překročena hranice 1 000 000 Kč. <b>Zisk za období A nad hranici: 100 000 Kč = výkonnostní poplatek 10 000 Kč (10 % ze zisku).</b> (1 100 000 Kč se zároveň stává dosaženým maximem a novou hranicí.)
<b>OBDOBÍ B:</b> hodnota investice klesla až na 950 000 Kč	Za období B nebyla překročena hranice 1 100 000 Kč. <b>Zisk za období B nad hranici: 0 Kč = klient neplatí nic.</b> (1 100 000 Kč zůstává jako dosažené maximum a hranice.)
<b>OBDOBÍ C:</b> hodnota investice stoupla na 1 087 000 Kč	Za období C nebyla překročena hranice 1 100 000 Kč. <b>Zisk za období C nad hranici: 0 Kč = klient neplatí nic.</b> (1 100 000 Kč zůstává jako dosažené maximum a hranice.)
<b>OBDOBÍ D:</b> hodnota investice stoupla na 1 320 000 Kč	Za období D byla překročena hranice 1 100 000 Kč. <b>Zisk za období D nad hranici: 220 000 Kč = klient platí 22 000 Kč.</b> (10 % ze zisku nad předchozí maximum = hranici.)

Závěrem, pro srovnání stále ještě běžně uplatňované praxe na poradenském trhu či v bankách, znázorňujeme tzv. předplacený vstupní poplatek ve výši 3–5 % z pravidelné úločky na 15–30 let.

V případě investice 5 000 Kč/měs. může takový poplatek činit:

- 5 000 Kč x 12 měsíců x 15 let x 3,5 % = 31 500 Kč (mírnější scénář)
- 5 000 Kč x 12 měsíců x 30 let x 4,5 % = 90 000 Kč (tvrdší scénář, poradce maximalizuje prvotní "výťažnost" z klienta na úkor jejich budoucího obchodního vztahu).



Ceník je platný od 1.1.2024. Změny v ceníku vyhrazeny.