

František Pokorný

PRAKTIKY FINANČNÍCH PORADČŮ

aneb

TAKY PĚKNÍ ŠMEJDI

e-bohēm

František Pokorný

PRAKTIKY FINANČNÍCH PORADCŮ
aneb TAKY PĚKNÍ ŠMEJDI

Vydal e-bohém v roce 2014 v edici Drobnosti.

ISBN: 978-80-7495-302-6 (PDF), 978-80-7495-303-3 (EPUB), 978-80-7495-304-0
(MOBI)

František Pokorný: Praktiky finančních poradců aneb Taky pěkní šmejdi

Vydal e-bohém v roce 2014 jako svou 149. e-knihu.

Kniha byla stažena ze serveru JINÉ-KNIHY (www.jine-knihy.cz).

Text © František Pokorný 2014

© e-bohém 2014

Obsah

Úvod.....	3
Jak pracují finanční poradci	5
Před oponou: Kdo jsou mí šmejdi?	7
Švarcsystém.....	9
Dějství první: Setkání s poradkyní	11
Tzv. finanční plán	12
Na okraj: investiční životní pojištění	13
Finanční služba z říše snů. Ale těch zlých	14
Odborná odbočka	16
Lepší výkon	17
Zádrhel, ve kterém vlastně o nic nešlo.....	18
Dějství druhé: Prozření.....	20
Aby se vlk nažral... ..	21
Ryba smrdí od hlavy.....	23
Tady mi to podškrábněte.....	25
Nechci slevu zadarmo	26
Dějství třetí: Boj s hydrou.....	28
Dějství čtvrté: Mámení telete z jalové krávy	30
Shrnutí.....	32
Hejlové finančních poradců	33
Lež č. 1: „Chci tuhle práci dělat dlouho, tak přece nebudu uzavírat pro klienty nevýhodné smlouvy.“	34
Lež č. 2: „Finanční poradenství je bezplatné.“	35
Lež č. 3: „Finanční poradci jsou nezávislí.“	37

Lež č. 4: „Finanční poradci odpovídají za to, co pro klienta uzavřou.“	39
Závěr, ale nikoli happy end	41
Poslední slovo.....	45

Úvod

Mají logo v barvě přátelských citů a sympatií, říkají o sobě, že dělají finanční poradenství odlišně než ostatní, a dušují se, že chtějí napravit pověst finančních poradců v Čechách. A přesto jsou jejich praktiky často ještě bezskrupulóznější než taktika těch, jejichž zvěrstva napáchaná na nic netušících zbídačených klientech ve jménu vlastního úspěchu kritizují.

Přišel jsem s nimi do kontaktu před několika lety. Ačkoli trvání většiny smluv, které jsem jejich prostřednictvím uzavřel se všelijakými subjekty, počínaje správci podílových fondů přes životní pojišťovny až po stavební spořitelny, má svůj konec v nedohlednu, už teď vím, že zkušenost s nimi může být velmi tristní, a kdyby nešlo o velký balík peněz, byl by příběh, který si můžete přečíst na následujících stránkách, i docela humorný. Mně osobně ale při vzpomínkách na to, jak tahle firma proměnila naši spolupráci jako mávnutím proutku v peklo, tuhne krev v žilách, a to tím spíš, že jde o balík peněz, které musím vydělávat já. Ne všichni aktéři tohoto příběhu si ale musejí zoufat: minimálně dva lidé (finančněporadenskou firmu jako subjekt, který nad tím vším bdí a u něhož končí část provizí poradců, ponechme v tuto chvíli stranou) si mohou mnout ruce, protože z onoho balíku přistály na jejich účtech poměrně zajímavé prémie.

Ačkoli nepadne jméno konkrétní společnosti ani konkrétního finančního poradce, všechny zachycené události se skutečně staly. Protože jsem byl velmi důrazně upozorněn, že firma, o níž je řeč, by mě mohla při jakékoli jmenovité zmínce o ní slupnout jako malinu, jelikož má obrovské zázemí, vypůjčil jsem si k jejímu pojmenování termín „ŠMEJDI“. Ten se díky autentickému filmovému dokumentu Silvie Dymákové vžil pro pořadatele předváděcích akcí. A jsem přesvědčen, že obor finančního poradenství je ve spoustě případů postaven na podobně zvrácených praktikách. Nezřídka jim říkám „mí šmejdi“, ačkoli je jasné, že bych s nimi raději neměl nic společného.

Říká se, že ryba smrdí od hlavy. Proto musíme při hledání zákonitostí, jakými se oblast finančního poradenství řídí, nakouknout pod pokličku nejen práce jednotlivých finančních poradců, kteří jsou v drtivé většině pěšáky řemesla, ale také systému, v jakém fungují.

A i když je tato knížka popisem skutečného děje odehrávajícího se ve spárech a pod značkou jedné společnosti, nedělejme si iluze, že vás podobné praktiky nečekají jinde. Jelikož je možné, že to budou zkoušet i na vás, pokuste se číst pozorně a vezměte si z mého příběhu poučení.

Vítejte v pekle!

Jak pracují finanční poradci

S nějakým finančním poradcem se většina smrtelníků setká tak, že mu některý z nich zavolá, většinou na doporučení někoho z přátel nebo známých, a nabídne mu, že spolu dají do pořádku rodinné nebo osobní finance. Spousta firem, které v této branži podnikají, totiž funguje na principu *něco za něco*. Finanční poradci, obecně poskytující celou škálu služeb, takže je možné přes ně pojistit psa i třeba zařídit hypotéku, vám budou bez uzardění tvrdit, že pracují zadarmo. Ale jak si můžete přečíst ve výčtu lží na konci tohoto příběhu, kde poskytuji shrnutí své zkušenosti, není to tak úplně pravda. Kromě toho, že jejich živobytí je založeno na provizích, které dostávají od bank, pojišťoven a dalších subjektů, jejichž jménem se svými klienty uzavřou smlouvu, také velmi často jako protislužbu požadují kontakty na přátele, jimž by mohli zavolat. Jakmile totiž na někoho poskytne kontakt přítel, nebo alespoň známý, má poradce dveře přece jenom otevřenější, než když si vybere libovolné číslo z anonymního telefonního seznamu nebo z databáze, jejíž získání je dnes díky internetu tak snadné.

Nechávat pojištění psa nebo kočky, zmíněné v předchozím odstavci jako příklad součásti širokého portfolia finančních a pojistných produktů, na finančním poradci se ukazuje jako holý nesmysl. Žádný poradce nebude svůj drahocenný čas věnovat něčemu tak marginálnímu, jako je pojištění za pár desítek korun ročně. A pokud některý z nich tvrdí, že se nevyhýbá ani malým obchodům a nicotným smlouvám, bezpochyby má k vyvinutí maximálního úsilí významný důvod: získá tak další kontakt, který může použít na postupné vymývání mozku. Kdo má kočku nebo psa, zcela jistě má i nemovitost, kterou s nimi sdílí, a dříve nebo později ho bude možné nechat nabýt dojmu, že je třeba pojistit i ji – a co víc: bude třeba rekonstruovat nebo nakupovat a časem dojde řeč i na zabezpečení lidí. A to je skutečné jádro pudla, ve kterém se odehrává skutečný byznys. Obchodů s lidmi se finanční poradci účastní ze všeho nejraději.

Já jsem jakýmkoli pokusům jakýchkoli finančních poradců o získání kontaktů až do roku 2010 vehementně čelil, ačkoli jsem do té doby měl kvůli své důvěřivosti s několika

takovými vykuky co do činění. Jakmile poradce podepsal smlouvu a shrábl provizi, došlo na účtování a já jsem se měl „revanšovat“ nějakými kontakty na své přátele. Ale jelikož mám své přátele rád, nikdy jsem je nechtěl uvést do sebemenšího pokušení s finančními poradci jednat a tím spíš, abych jim způsobil jakoukoli nepříjemnost. Pověst finančních poradců totiž není nejobdivuhodnější. V žebříčcích prestiže jednotlivých povolání se sice neobjevují, ale klidně bych dal ruku do ohně za to, že na tom nebudou lépe než třeba ministři, uklízečky nebo poslanci.

Nikdy ze mě nikdo žádný kontakt nedostal a tak to – i s ohledem na to, co mi dali poznat mí šmejdi – i zůstane.

Před oponou: Kdo jsou mí šmejdi?

Společnost, v níž působí „moji“ finanční poradci, je na českém trhu docela mladou firmou, která se na oblbování klientů rozhodla vydělávat poměrně nedávno. V době jejího vzniku v Česku působily mnohem zavedenější, ale hrála jí do karet krize u jednoho z konkurentů, část jehož kmene díky uprchnuvším manažerům získala.

Akciovou společnost založilo několik zakladatelů. Byli mezi nimi i lidé, kteří různě dlouhou dobu koketovali s politikou. Nebyli sice členy konkrétních politických stran, ale působili buď v docela vysokých funkcích státních institucích, nebo se všelijak angažovali – jako poradci, iniciátoři změn nebo samozvaní vyslanci veřejného blaha.

Podhoubí, v němž mí šmejdi působí a které jim bylo dáno do vínku, je pro pochopení souvislostí důležité. Nejde v žádném případě o společnost, která by byla bezvýznamným hráčem. Zakladatelé s velmi zajímavými životopisy mají politické, ekonomické a společenské konexe, o nichž se obyčejným smrtelníkům ani nezdá.

Relativně krátce po založení šmejdů se ze skupiny zakladatelů jeden z nich trhl. Dnes provozuje server o investování, na němž o šmejdech zveřejňuje nepřiliš lichotivé články.

V posledních letech dosáhli mí šmejdi obratu, k jehož zápisu je třeba deseti číslic. Jedná se tedy řádově o miliardy korun. Hrubý zisk byl víc než desetina obratu, tedy řádově stamiliony korun.

Až do konce roku 2013 tvořily základní kapitál mých šmejdů akcie na majitele. Firma tedy patřila k mnoha českým společnostem, které se rozhodly informace o opravdových vlastnících skrývat. Tato praxe, často kritizovaná, byla v Česku oblíbeným nešvarem: nikdo nemohl zjistit, kdo za danou společností stojí a kdo ji ovládá. Stejné privilegium anonymity měli v tu dobu podnikatelé i „podnikatelé“ jen ve třech zemích světa. V Česku tento systém skončil v roce 2014 a mí šmejdi se mu

přizpůsobili a akcie přepsali na konkrétní majitele. Zároveň provedli změny v představenstvu.

Zkoumání dalších podrobností o vlastnických poměrech jde ale mimo téma tohoto textu, a pokud bych chtěl uvádět další údaje, začal bych se pohybovat na tenkém ledě: čím konkrétnější budu, tím lépe budou šmejdi identifikovatelní a mě čeká popotahování u soudu. Pro českou justici totiž stále platí, že gauneři mají navrch.

Švarcsystém

Finanční poradci nefungují jako zaměstnanci firem, které je zastřešují. To je velmi důležitá zpráva pro jejich klienty – jakkoli máte pocit, že se při jednání s finančním poradcem můžete spolehnout na důvěryhodnost marketingově podporované značky, každý poradce bojuje zejména sám za sebe. Z provizí, které si vydělá na smlouvách uzavřených s klienty, mu zůstává jen část. Ze zbytku financuje soukolí, jež mu umožňuje zůstat pod křídly dané „rodiny“. Systém má podobu multi-level marketingu: úplně nahoře je skupina lidí, kteří síť založili. Pod nimi se dlouhou dobu, než se pyramida zhroutí, rozrůstají struktury, které se přesně podle pravidel dělí o peníze vymámené z klienta. Jednotliví prodejci jsou součástí obchodních skupin, které mají své manažery a i na ty musí být pamatováno. Než dorazí provize nahoru, sice z nich zbyde jen málo, ale pořád je to dost na to, aby si ti nejúspěšnější, resp. ti, co k lizu přišli nejdřív, vydělali na pěkné domy, auta a dovolené.

Poradci se přitom vrhají do nejrůznějších dobrodružství v podobě budování poboček. Jejich zakládání z velké části financují ze svého podílu na provizích. Někde se tomu říká vzletně franšíza, ale ve skutečnosti to znamená snahu těch, co jsou nahoře, vydat na vybudování vzdušných impérií co nejméně vlastních prostředků. Myšlenka je přitom jednoduchá: za to, že vám my, co jsme nahoře, umožníme budovat si pozici, nám budete přispívat na marketing, školení, provoz centrály a tak dále a tak dále. Řada finančněporadenských společností se už svými názvy hlásí k tomu, že jsou jen servisními organizacemi. Nejsou zaměstnavateli svých poradců, ale jenom firmami, které jednotlivým „podnikatelům“ poskytují nějaký servis. Díky tomu se mohou – když na to přijde – zříct jakékoli odpovědnosti za ně. Poradci jsou samostatnými hráči, kteří si budují svou živnost. Je to velmi názorná ukázka tzv. švarcsystému, který finančněporadenské společnosti dovedly k dokonalosti.

Je třeba říct, že tento způsob podnikání ve finančním poradenství si vyžádaly zákony. Zákonodárci měli pocit, že budou-li finanční poradci samostatnými subjekty, Česká národní banka jako orgán, který nad jejich činností drží dozorové otěže, je může snáze

sankcionovat. Jako fyzické osoby navíc ručí celým svým majetkem. Je to taková schizofrenie oboru – zatímco klient si myslí, že jedná s velkou, významnou a dobrou pověst si budující firmou, partnerem mu je v těchto případech jen poradce se svými problémy, jak zaplatí nájem za pobočku a vlastní hypotéku a jak uživí hladové krky doma, morálními dispozicemi a starostmi běžného člověka. A ti, co jsou nahoře, se smějí. Ale nejen to: tahle mašinerie poradce vytrvale školí v tom, jak klienty co nejlépe odrbat, aby byli schopní zaplatit nájem, přilepšit svému rozpočtu a při tom všem přispět i těm nahoře na ještě lepší domy, auta a dovolené.

Některé finančněporadenské společnosti mají dokonce školicí divize nebo programy, nazývané vzletně „akademie“. Na oko jde o bohulibou činnost, na jejímž konci má být očištění oboru od těch, kdo se chtějí přiživovat na bezbranných klientech. Ve skutečnosti jde ale o promyšlený systém, který má členům nejužšího vedení i akcionářům přihrát peníze za servis poskytovaný poradcům. Servis, který je zároveň učí, jak bez ohledu na cokoli obírat další klienty, a tedy „dělat výkony“.

Dějství první: Setkání s poradkyní

Jako bych přestal dbát na to, že si na finanční poradce musím dávat pozor a držet se od nich v bezpečné vzdálenosti, v roce 2010 jsem v náhlém pomatení smyslů usoudil, že sice vydělávám docela dost peněz, ale že nejsem schopen žádné ušetřit. Že se sice rodina má dobře, ale že nemyslím takzvaně na zadní vrátka. Nemyslím si přitom, že bych to nějak zvlášť výrazně potřeboval, protože jsem v posledních letech realizoval několik zajímavých investic, které mou rodinu ve střednědobém horizontu prakticky zabezpečí, jenže zmasírovaný kdovíčím jsem si řekl, že přece nemůžu všechny peníze utrácet a že je dobré šetřit.

A tak jsem jednoho dne aktivně, tedy sám od sebe, oslovil dvě největší finančněporadenské firmy na českém trhu se žádostí o schůzku s finančním poradcem a čekal, která z nich na mě zapůsobí líp.

Možná byla chyba v tom, že jsem dal na lepší dojem. Pozlacené mrchy vždycky vědí, jak na klienta zapůsobit. Zatímco jedna firma mi nabídla časy schůzek, které mi nevyhovovaly, a tvářila se, jako bych ji obtěžoval, ti druzí byli schopní se přizpůsobit. Záhy se však ukázalo, čím je tento „komfort“ vykoupený: poradkyně bydlela asi deset kilometrů ode mě, a byla tedy schopná sejít se po pracovní době, ale neměla auto, takže když jsem potřeboval, abychom se sešli (lépe řečeno, abych podepsal nějakou smlouvu), musel jsem ji vyzvednout a odvézt k nám.

Já blbec jsem si finanční poradkyni ještě vozil k sobě domů vlastním autem!

To, že neměla auto (ale říkala, že se to brzy změní), mi možná mohlo být sympatické. Třeba je moc dobrá poradkyně, ale jelikož neodrbává klienty a sjednává pro ně výhodné produkty, chvíli jí potrvá, než si na auto vydělá, mohl jsem se optimisticky chlácholit. Dnes už si to nemyslím, protože už jen po uzavření smluv se mnou by se mohla téměř postavit do fronty v autosalonu. Ale to předbívám, protože na kvalitu její práce ještě dojde řada.

Tzv. finanční plán

Hned na první schůzce jsem poradkyni řekl, že je zbytečné, abychom se zdržovali standardním kolečkem, kterým každý klient finančních poradců prochází. Měla sice připravené krásné formuláře na vytvoření osobního finančního plánu, jenže já jsem takovou věc odmítl. O zásadních věcech týkajících se rodinných financí jsem měl a mám jasno. Věděl jsem, kolik peněz chci každý měsíc investovat a jak chci investice co do času investování rozdělit – část měla jít na financování studií dětí, část na vytvoření nějakého střednědobého polštáře a část na zabezpečení v důchodu. A jasno bylo i v mém přístupu k investičnímu riziku: nejsem žádný střelec a vyžaduji určitou jistotu, ale část investic jsem ochoten v naději na lepší zhodnocení obětovat. Prostě zlatá střední cesta. Jinými slovy ideální klient, který je navíc ochotný pustit chlup a přemýšlí o investicích v rádech statisíců ročně.

Jenže v porovnání s poradkyní jsem toho věděl kupodivu víc než ona. Myslím, že tak jasným zadáním jsem ji musel vykolejit. Chtěl jsem po ní vlastně jen to, aby mi ze široké škály finančních produktů doporučila nebo našla takové, které moje představy uspokojí. Z nějakého důvodu mi nenabídla třeba stavební spoření, které jsme v rodině neměli až na jednu výjimku uzavřené a které i přes ztrátu atraktivity předchozích let zůstává jako jisté uložení peněz na několik let, a navíc se státní garancí (i když, pokud něco garantuje takhle rozhazovačný stát, jako je ten náš, není to žádné významné plus). Nezpozornil jsem ani tehdy, když se mi poradkyně během jedné cesty mezi mým a jejím domovem svěřila, že neví, jak by mohl výhodně zhodnotit peníze její otec, a já jsem jí radil, že není od věci poohlédnout se po nemovitosti vhodné k pronájmu (jejich ceny tehdy klesaly).

Rozhodl jsem se zkrátka plně svěřit do péče někoho, kdo o finančních produktech ví víc než já, jak jsem si bláznivě myslel, a sledování podmínek je jeho každodenním chlebem. Kdybych tehdy obětoval týden hledání a porovnávání, jsem si jist, že bych našel něco, s čím bych mohl být spokojený. Výsledek práce oné poradkyně to ale rozhodně není: její doporučení směřovalo k investičnímu životnímu pojištění.

Na okraj: investiční životní pojištění

Investiční životní pojištění hraje ve finančněporadenském světě nebývale ambivalentní roli. Zatímco klient má jeho sjednáním jistotu, že utopí až 7 % všech naspořených prostředků v poplatcích, a výhody se možná projeví až v horizontu několika desítek let, finanční poradci si nad takovými smlouvami mnou ruce: velká část z oněch sedmi procent jde do jejich kapes, případně do kapes „struktury“, v jejíchž barvách klienty ožebračují. A absurdita tohoto produktu se v plné nahotě projevuje hlavně v tom, že onen poplatek zaplatí klient ne každoročně, ale na začátku „supervýhodného“ spoření. Přibližně prvního roku a půl se vůbec nic nespoří, a tedy ani nezhodnocuje. Teprve potom začne pojišťovna klientovy peníze – až ty nově zaplacené – investovat.

Finanční služba z říše snů. Ale těch zlých

Moje finanční poradkyně nebyla žádná troškařka: jako nejvýhodnější produkt mi nabídla právě životní pojištění s měsíčním pojistným přes 4 000 korun. To je částka, která by, placená desítky let, umořila osla. Nezbystrčil jsem, přestože jsem už tehdy nebyl úplně neznalý. Úplně jsem se nechal uchlácholit vlastní iluzí, že ta nešťastná žena ví, co dělá. Dokonce jsem si pochvaloval, jak krásně kožený bič jsem si na sebe upletl. Když budu spořit tolik peněz, donutí mě to šetřit a čekají mě skvělé zítřky – a spolu se mnou i rodinu.

I když na poplatcích za uzavřenou životní pojistku klient doslova vykrvácí, „moje“ poradkyně se zachovala naprosto stejně jako desítky až stovky jiných podobných zlatokopů: zatímco mi ukazovala tabulky odhadovaných zhodnocení peněz, o poplatcích, které si pojišťovna naúčtuje, aby jí konečně mohla přispět na její auto, zcela pomlčela.

Měsíční částka posílaná na účet pojišťovny zahrnuje celkem čtyři pojistky: jednu na moji ženu a tři na děti. Ano, čtete dobře: ačkoli mým záměrem bylo naspořit peníze na studia, poradkyně se nerozpakovala uzavřít investiční životní pojištění, jehož optimální horizont se počítá na desítky let, jako úžasný spořicí produkt na dobu několika let. V praxi to znamená, že než si pojišťovna z prvních téměř dvou desítek měsíčních plateb strhne poplatky a uhradí poradkyni a finančněporadenské společnosti tučnou provizi za uzavření smlouvy, děti téměř dospějí a k investování zbyde jen hrstka. Dnes už je mi naprosto jasné, že z desítek tisíc zaplacených v dobré víře zbyde jen minimum peněz. A jak na tom bude po šedesátce manželka, se dnes nedá vůbec říct. Ale naděje, ve světě šmejdů tak úspěšně předkládaná na stříbrném podnose, jak známo, umírá poslední.

Nejzajímavější a téměř všudypřítomnou vlastností mnoha produktů sjednávaných finančními poradci je to, že se za jejich sjednání platí. Někdy jsou poplatky skryté v naprosto nepochopitelných smlouvách s bankami, pojišťovnami a dalšími vyžírky,

jako to je v případě životního pojištění, a jindy si o ně finanční instituce řekne naprosto nepokrytě. Stejně to bylo s dalším produktem, který mi poradkyně doporučila, investicí do podílových fondů. Za to, že budu jejich správci příštích deset let svěřovat své peníze (dalších několik tisíc korun měsíčně), aniž bych měl jistotu, že z nich po skončení investice uvidím aspoň jedinou korunu, jsem po uzavření smlouvy zaplatil několik tisíc. To je dost vysoký poplatek za to, že své peníze radši neláduju do polštáře...

Odborná odbočka

Zkušení a zcela transparentní poradci potvrdí, že pojištění, protože se jmenuje právě takhle, bez ohledu na přívlastky, které mu ve finančních kolosech a poradenských firmách dávají, je produkt vhodný na pojištění rizik, a nikoli jako způsob spoření. Je to právě kvůli tomu vysokému poplatku, který za možnost odkládat si peníze na horší, studentské nebo důchodové časy klienti zaplatí. Přesto je finanční poradci bez rozdílu zas a znovu přesvědčují, aby takové smlouvy uzavírali: je to pro ně totiž velmi lukrativní produkt.

Mí šmejdi argumentují tím, že poradce motivují k uzavírání i méně výhodných – a pro klienty optimálních – produktů stejně paušální odměnou za uzavření smlouvy bez ohledu na produkt. To je samozřejmě informace, která člověku zvenku zůstane navždy skryta a jejíž pravdivost se nedá ověřit. Pokud tomu tak je a provize v mnoha případech neskončí na účtech poradců jako odměna, jsou jimi financovány obchodní struktury. Poradci jsou motivováni k tomu, aby dělali co největší výkon, jinak – životní situací, plány v rámci struktury nebo prostě jen zmanipulovaným prostředím, které jim dodává iluzi exkluzivity a výjimečnosti.

Proč jsem si informace, které jsem použil při psaní tohoto textu a rozebírám je výše, nezjistil dříve a nechal jsem se oblbnout? Prostě proto, že jsem byl tehdy až příliš unavený životem, takže jsem se raději spolehl na někoho, koho jsem chtěl z nejrůznějších důvodů považovat za profesionála. Měl jsem za to, že mám nárok na to, abych své investice svěřil někomu erudovanému. Pramálo mě v této věci poučily kupříkladu zkušenosti s českými řemeslníky, které rovněž nikdo většinou nepovažuje za lidi na svém místě, ačkoli mají své profese na vizitkách.

Lepší výkon

Jednoho lepšího výkonu nakonec přece jenom poradkyně dosáhla, když vezmu v úvahu, že byla schopná jen tak ve vedlejším plánu domluvit mi firemní hypotéku na kancelářský prostor. Domovská banka mojí firmy mi tehdy nabízela zhruba dvojnásobný úrok oproti tomu, který byla poradkyně schopná dojednat v jiné bance. Že se s čerpaným úvěrem pojily poplatky za uzavření smlouvy a neskutečně vysoké platby za nejrůznější bankovní služby (včetně přijatých plateb), které úvěr za deset let prodraží o víc než 100 000 korun, je věc jiná.

Nevím, jestli se poradkyně snažila navázat se mnou užší kontakt z profesionálních důvodů, s vidinou rádoby nevyčerpatelných zdrojů provizí, nebo z jiného důvodu, ale nepříjemným výsledkem sjednané hypotéky mi bylo sice nesmělé, ale přesto znatelné a často se opakující pozvání do jakéhosi baru na Smíchově, kde bychom spolu mohli propít peníze, které jsem oproti úvěru v „mé“ bance ušetřil. Takový společenský zážitek jsem v žádném případě absolvovat nehodlal. Z představy, že bych s takovou vyžírkou trávil svůj drahocenný čas, mě dnes jímá hrůza.

Zádrhel, ve kterém vlastně o nic nešlo

Přesto jsem byl ukolébán, a tak jsem se na poradkyni obracel i v jiných věcech. Vedle těch mnoha smluv o životním pojištění pro mě záhy uzavřela také smlouvu o pojištění právě kupované kanceláře. Smlouva platila jen rok – během něhož byla kancelář dokonce vytopena – a pak ji pojišťovna, přesně podle vlastnoručně předtištěných regulí, vypověděla. Až na národní úrovni bylo totiž ve smlouvě skoro všechno špatně. Na výzvy pojišťovny, že je třeba doložit nějaké další podklady, případně zrušit některá připojištění, protože smlouvu uzavřela – diplomaticky řečeno – velmi neprofesionálně, poradkyně nijak nereagovala. Po roce tedy přišla výpověď a mně nezbylo než se poohlédnout po jiném pojištění.

Mezitím jsem ještě – v kavárně, kde jsem za ni dokonce zaplatil – podepsal další smlouvu o životním pojištění. Tentokrát jsem ve smlouvě figuroval já jako pojistník, ale pojištěným byla moje žena, takže fakt, že nemáme možnost čerpat daňové úlevy, ačkoli bychom mohli, poradkyně jaksí pominula. Šmahem jsme tak přišli o 1 800 korun ročně, což při více než 30 letech pojištění může dělat skoro 60 tisíc, pokud se nic nezmění a daňový systém zůstane tak, jak je.

Zkrátka, finanční poradkyně jako víno. Pokud bude stejně jako víno zrát, mají se ti, co přijdou po mně, na co těšit. Tahle byla ale zřejmě čerstvá a na svá nejlepší léta čeká, pokud jí tedy někdy půjde o to, aby kopala za klienty. Nejenže zapoměla na daňové zvýhodnění, ale patrně ani nikdy neslyšela nic o diverzifikaci. Vrhnout skoro 70 procent mých prostředků do životních pojištění, to musela být opravdu v nelehké situaci, kdy potřebovala peníze jako sůl a chtěla je vydělat na provizích! Ale lámat si s tím hlavu opravdu nemusela – peníze nebyly její. Jediný zájem, který po uzavření smluv měla, bylo, aby peníze za první měsíce včas odešly, takže když jsme byli několik dní v prodlení, nerozpakovala se a uháněla nás.

Poradkyně nekomunikovala s pojišťovnou kvůli pojištění nemovitosti a nereagovala ani na mé výzvy, aby mi konečně zřídila internetový přístup k některým účtům, ke

kterým jsem jako klient finančních institucí, jejichž produkty mi tak vehementně doporučila, přístup mít měl. Až mi došla trpělivost a zařídil jsem si je sám.

Pak jsem se náhodou dostal k některým informacím o životním pojištění a moje nervozita výrazně stoupla. Uvědomil jsem si, že peníze posílané do chřtánu nevyzpytatelného finančního systému jsou peníze v mnoha ohledech ztracené. Peníze nejisté a – objektivně vzato – vyhozené komínem.

Dějství druhé: Prozření

Mé pochybnosti o osudu rodinných financí se stupňovaly. Ačkoli jsem měl výsledek několikátýdenní práce poradkyně na zabezpečení rodiny poznat až spoustu let poté, něco mi říkalo, že bych vůči uzavřeným smlouvám neměl být netečný. Ukazovák v podobě zkušenosti se smlouvou na pojištění kanceláře se nade mnou tyčil důrazně a s každým měsícem, jak objem placeného pojištění narůstal, jsem stále víc přemýšlel, jestli mé peníze nekončí v černé díře.

Svěřil jsem se se svými pochybnosti známému, člověku, který shodou okolností pro mé šmejdy v rámci jedné dceřiné společnosti pracoval. Tu a tam jsme spolu na nějakých věcech spolupracovali. (Svým způsobem byli tedy šmejdi mými chlebdárci, dá-li se to tak říct.) Nabídl mi, že mě zkontaktuje s jinou finanční poradkyní, která by mohla mé smlouvy zrevidovat a podívat se na to, jestli je možné ještě něco změnit, a pokud je, tak slíbil, že udělá maximum.

Ještě než se ponoříme zpět do příběhu, je třeba poznamenat, že se zmíněným člověkem už nespolupracuji, jelikož jsme se – diplomaticky řečeno – neshodli na kritice na adresu banky, v níž mi ona první poradkyně domluvila hypotéku. Jak se ukázalo, důvodem bylo těsné spojení mých šmejdů a této bankovní skupiny.

Aby se vlk nažral...

Nová poradkyně se své úlohy ujala razantně. Vystupovala velmi sebevědomě a ukázalo se, že mám co do činění s člověkem, který u mých šmejdů pracuje s VIP klienty. Aspoň jednou v životě jsem si tedy mohl připadat jako velmi důležitá persona...

První krok, který jsme samozřejmě nemohli přeskočit, bylo podepsání nějakého nesmyslného prohlášení, že už si dál nepřeju, aby mou poradkyní byla paní Olina, jak se první poradkyně jmenovala (její jméno jsem pochopitelně změnil), a že si přeju, aby od teď byla mou poradkyní definitivně paní Milena (i toto jméno bylo pozměněno). Že je pro mě taková věc naprosto formální záležitost, jsem vysvětloval marně, ale dnes už to chápu: bylo třeba mě vyřadit z jednoho chapadla šmejdské struktury a přeřadit mě do kolonky jiné, aby bylo jasné, kam teď budou plynout případné prebendy.

Žádnou z dosud uzavřených smluv samozřejmě nebylo možné vypovědět, aniž bych se nevyhnul obrovským ztrátám. Všechny poplatky za uzavření smluv o životním pojištění i vstupní poplatky do podílových fondů už byly zaplacené – odečetly se od sumy zaplaceného pojistného. Kdybych smlouvy vypověděl, z „naspořených“ několika set tisíc bych dostal jen pár desítek tisíc. „Výhodnost“ životního pojištění se ukázala skutečně v plné nahotě.

Na první schůzce jsme se ještě oťukávali, na druhé už mi ale poradkyně Milena naznačila, že smlouvy uzavřené poradkyní Olinou jsou mírně řečeno na houby, protože pojištění jako spoření na několik let pro děti mi na poplatcích sežere tolik, že radost z toho může mít jedině Olina.

Na další schůzce už mi mezi řádky – a mezi námi děvčaty a po rozhovoru s předchozí poradkyní – řekla, že Olina mě záměrně nahnala do smluv, o kterých věděla, že nejsou výhodné, jen proto, aby se zavděčila své šéfové – ano, vedoucí jakési skupiny nebo čeho, která na jejích provizích měla svá procenta jistá a na jejíž práci dohlíželi ve šmejdské struktuře další šéfové a tak dále až nahoru k těm s těmi domy, auty a dovolenými...

Během schůzek s Milenou, která mně bezskrupulózně nabídla další produkty, abych si zahojil rány, jsem se postupně nechal přesvědčit k uzavření několika dalších smluv. Jeden chřtán už byl nakrmen, další čekal hladový na to, až mu poskytnu jinou lahodnou krmí. Ale upsal jsem se – částečně jsem tak čelil svým obavám, že ze smluv uzavřených do té doby toho v životě už moc neuvidím – a vrhnul se do dalších každoměsíčních výdajových dobrodružství, abych dětem naspořil aspoň něco.

Jedna věc se paní Mileně, jinak také člence etické komise mých šmejdů, musí nechat: mezi všemi těmi papíry si všimla, že ačkoli jsem podepsal, že souhlasím se vším, co bylo uzavřeno, a považuji to za nejlepší obchod svého života (neboť tak ukládá zákon, jak říká lež finančních poradců číslo 3 na konci knížky), jedno ze životních pojištění nesplňuje úplně všechny požadavky, které splňovat mělo. Bylo to právě pojištění, na které jsem, ač pravidelný plátc, nemohl čerpat daňové výhody.

A tak přišel návrh, který mi měl navždycky vyhnat ďábla pochybností z hlavy: budeme chtít po paní Olině kompenzaci za zfušovanou smlouvu.

Nová poradkyně si dobré zprávy dávkovala. Sice mi nemohla moc pomoci, ale příště přišla s tím, že od té předchozí dostanu kompenzaci ve výši daňových úlev za tři roky (tak dlouho smlouva běžela) a pojištění převedeme tak, abych byl nejen pojistníkem, ale i pojištěným, takže po převodu budu moci čerpat daňové zvýhodnění. Dobrých pět tisíc, řekl jsem si, a když přitom ušetřím i v dalších letech, tím líp.

Převod smlouvy běžel jako po másle, jen do toho znovu vstoupila šmejdská servisní společnost, tentokrát jako dobře promazaná organizace se vším všudy.

Ryba smrdí od hlavy

Právě pro to všechno, co jsem až dosud napsal o své původní šmejdské poradkyni, mohli byste si myslet, že její poradenství, jež mi „zdarma“ poskytla, bylo jen pochybením jednoho jediného člověka, který je sice součástí obrovského soukolí generujícího stamilionové obraty ročně, ale který s ním má společné jen logo na křídových deskách připravených oblouznit klienta na schůzce nad sofistikovaným finančním plánem.

A rovněž byste si mohli myslet, že VIP poradkyně, která u mých šmejdů sedí v etické komisi, a má tedy důvod, abych ze setkání s ní odešel spokojen, udělá maximum. Až dosud to tak vypadalo.

Jenže vzápětí přišla ze servisní společnosti smlouva („dohoda o narovnání“), podepsaná osobou nejvyšší. Ve smlouvě jsem měl podepsat souhlas s kompenzací (šmejdi tak vlastně přiznali chybu, když mi za ni nabídli kompenzaci) za podmínky, že o veškerých tak úžasných „službách“ navždycky pomlčím.

Podivné... Místo toho, aby se snažili napravit aspoň to málo, co se dalo, a posypali si mazané hlavy popelem, když už přiznali chybu, tím nejdůležitějším bodem smlouvy bylo umlčení nespokojeného klienta.

Takovou podmínku jsem akceptovat nechtěl, a tak jsem osobě nejvyšší napsal, že návrh smlouvy nepřijímám. To jsem oznámil také poradkyni. Čekal jsem, že se mi někdo od šmejdů ozve a bude alespoň předstírat, že jim jde o to, aby z této situace odešli jakž takž se vztyčenou hlavou. Jenže bylo ticho po pěšině, jen poradkyně naznačila, že jsem vlastně hlupák, když odmítám to málo, které mi za mlčenlivost nabízejí.

Se smlouvami zavazujícími druhou stranu k nadstandardním povinnostem a dělajícími z ní vazala mají ostatně u šmejdů bohaté zkušenosti. Když od nich docela nedávno odešel jeden z poradců rozepsal se jednomu internetovému serveru o důvodech. Centrála firmy předložila spolupracovníkům návrhy nových mandátních smluv, ve kterých se

měli (formou dodatku) zavázat ke statistickým sankcím v případě, že odejdou ke konkurenci. Bývá obvyklé, že velké společnosti uzavírají se svými klíčovými zaměstnanci konkurenční doložky, ale bývají to zaměstnanci, a navíc jim v případě odchodu náleží odstupné. Mí šmejdi to údajně mají jinak: kdo odejde ke konkurenci, bude platit. Sankce je kromě toho vyčíslena jako „cena odborného vzdělávání s přihlédnutím k výkonu“. Za neurčitě definovanými termíny se skrývá snaha maximálně si spolupracovníky zavázat. Přitom budování své sítě mí šmejdi na rozbití dlouho stavěné struktury v době svého vzniku založili – to když sem od konkurence přešel dnešní hlavní šmejdský potentát.

Tady mi to podškrábněte...

V následujících týdnech měl proběhnout převod smlouvy o investičním životním pojištění v Aegonu, abych mohl čerpat daňové úlevy. Aegon, který si jistě nad mou hloupostí musí mnout ruce a radostí se plácát do stehů, nejprve poslal srdceryvný dopis, jak je mrzí, že od nich odcházím, a druhý den uvítací dopis, jako bych byl nový klient. Nikde nebyla zmínka o tom, že se investiční jednotky z první smlouvy převádějí na druhou, naopak první dopis vyzníval tak, že přijdu o velké peníze.

A tak jsem pochopitelně znejistěl a chtěl po poradkyni Mileně vysvětlení. Ptal jsem se jí, kdy se vlastně smlouva převede, a kdy tedy mám začít platit pojištění s jiným variabilním symbolem. Jenže ta si s odpovědí dávala na čas.

Napsal jsem tedy do Aegonu, abych zjistil, jak se to s těmi smlouvami má, ale ani tam mi neodpověděli tak, abych v tom měl jasno.

Chvíli to trvalo, než mi odpověď konečně poslala poradkyně, zjevně z toho všeho dezorientovaná. Aby mě ujistila, že je všechno na dobré cestě, poslala mi kopii smlouvy, kterou jsem jako staronový klient podepisoval, a připojila i jakýsi dodatek, který jsem ve chvíli, kdy jsem přílohu e-mailu otevíral, viděl dočista poprvé. V dodatku se říkalo cosi o poplatku za převod. I to pro mě byla nová informace. Vida, cílem téhle smlouvy mělo být uvedení nepovedené práce do pořádku a já za to musím zaplatit? Dodatek zněl jasně: poplatek za převod činí jedno procento. Pod běžnou omáčkou, v níž aby se prase vyznalo, následoval můj podpis. Ne, nezbláznil jsem se, když jsem o několik řádků výše napsal, že jsem dodatek i dohodu o poplatku viděl poprvé: „můj“ podpis totiž nebyl můj. Aniž by mi cokoli řekla, podepsala dodatek místo mě poradkyně!

Nechci slevu zadarmo

Chtěl jsem zjistit, kolik dělá ono jedno procento, a tak jsem zmatenou a bezpochyby vyplašenou poradkyni požádal o jeho vyčíslení. Zase jí to chvíli trvalo, a protože jsem nechtěl nechávat otázky nezodpovězené, musel jsem se připomenout. Když odpověděla, vylouvala se na to, že jí e-mail zůstal v neodeslané poště. A následovala jasná odpověď, průhledná jak křišťálová studánka, kde nejhlubší je les:

„Náklady jsou počítány z pojistného placeného klientem v prvních letech. Ta varianta s 1 % je bezprovizní varianta, kdy se klientovi nealokuje pouze minimální část pojistného. Ta se použije pro vytváření základních jednotek, ze kterých se postupně strhává uvedené procento.“

Byl jsem z takové odpovědi moudrý jako Šeherezáda, a tak jsem poprosil o vysvětlení – domníval jsem se, že přijde konkrétní číslo.

Poradkyně mé otázky přeposlala do Aegonu a tam se patrně sešla celá rada moudrých. Ti dali dohromady ještě šalamounštější odpověď (ponechávám ji bez úprav):

K úhradě nákladů je se používá pojistné za první dva roky. Z takto zaplaceného pojistného se vytváří tzv. základní jednotky, z nichž se postupně po dobu pojištění strhává konkrétní procento po dobu trvání smlouvy, max. 30 let (v tomto produktu je to standardně 7 % každý rok – vzhledem k tomu, že Vám sjednaná pojistka je bez provize, to je zmiňované 1 %, které je určeno k pokrytí nákladů pojišťovny). Pokud bych to měl vyjádřit jiným způsobem, tak je uvedené procento znamená, že se na úhradu počátečních nákladů použije zhruba 25 % pojistného zaplaceného v prvních dvou letech.

I když Aegon naznačil, hradbu mlžení stále neprorazil. Nenechal jsem to být a chtěl po poradkyni, ať mi konečně řekne, kolik konkrétně za převod smlouvy zaplatím. Ale nevěděla.

A následující den zavolal pán z Aegonu. Výsledkem telefonátu bylo, že mě náprava pokaženého poradenství šmejdů vyjde vedle standardního 7procentního poplatku za to, že Aegon bude moci následujících třicet let hospodařit s mými penězi, na celých 12 000 korun. Poplatek se mi tedy na daňových úlevách vrátí po téměř sedmi letech, a to ještě ani v tuhle chvíli nevím, jestli nějakého konzervativce v parlamentu nenapadne daňové zvýhodnění životního pojištění šmahem zrušit.

Tak tomu říkám skvělá práce!

Dějství třetí: Boj s hydrou

Zvláštní okolnosti smlouvy s Aegonem mi daly naději, že by se mi mohlo podařit celou tu prokletou věc ukončit a dostat od pojišťovny peníze, které jsem do té doby naspořil. Jednalo se o částku před 70 tisíc korun, a kdybych smlouvu ukončil normálně, po odečtení poplatků by na ní zbylo jen necelých 20 tisíc. Poplatky, které si pojišťovna za první tři roky mého pobývání pod jejími křídly naúčtovala, činily totiž přes 52 000 korun! Standardní ukončení tak nesmyslného „spoření“ proto nepřicházelo v úvahu. Proto jsem po Mileně chtěl, aby navrhla vypovězení smlouvy a vyplacení naspořených peněz, lhostejno, zda je vyplatí pojišťovna, nebo šmejdi.

Jenže šmejdi byli ochotni připustit jen „mírné pochybení v mezích zákona“. Původně navrženou kompenzaci 5 400 korun by rozhodně neucítily, zvláště když by ji ze svého zaplatila poradkyně Olina. A druhá, Milena, s tím zjevně nechtěla mít nic společného. Ačkoli šmejdi deklarují, že dělají finanční poradenství odlišně než ostatní, na prvním místě je pro ně klientův prospěch a po uzavření smluv s ním nepřestávají komunikovat a stále pracují v jeho službách, stal jsem se ukázkou opaku takových prázdných marketingových výkřiků. Jakmile Milena zjistila, že si nenechám kálet na hlavu a byl bych rád, kdyby pro mě udělala maximum možného, přestala jakkoli komunikovat. Na e-maily odpovídala až po urgencích a nijak si nelámala hlavu s mými dotazy.

Boj s hydrou se přesunul na jiné kolbiště. Právnická munice je nevybíravá a není radno se jí stavět do cesty. Proti mně stála asi třicetiletá právnička, jejímž jediným cílem bylo – soudě podle toho, jak si i ona dávala na čas s jakoukoli komunikací – odradit mě hrou na mrtvého brouka.

Po několika urgencích jsem od právníků konečně dostal odpověď, že vstoupili do jednání s Aegonem kvůli výpovědi smlouvy, a za čas dokonce přišel návrh dohody o odstoupení. Smlouvu uzavírali šmejdi, kteří v žádném případě nehodlali nic vyplácet, ale vracet peníze měl Aegon. Když jsem po dohodě s právníkem trval na tom, aby smlouva byla trojstranná, ukázalo se, jak marný boj vedu: šmejdi se v žádném případě

nechtěli k čemukoli zavazovat. Když jsme navrhovali úpravu smlouvy, abych nakonec nepřišel aspoň o to málo, co ze smlouvy v Aegonu mohlo zbýt, zachoval se tento bojovník za lepší finanční poradenství úplně stejně jako subjekty, které podepisují formulářové smlouvy ve stovkách tisíc kusů, a odmítl cokoli změnit.

To už byl ve hře i druhý šmejdský právník, se kterým o možnostech úpravy smlouvy o narovnání mluvil i můj právník. Jeho postoj vyzněl jasně: buď dohodu podepíšu tak, jak je, a budu doufat, že Aegon peníze vyplatí, nebo mám smůlu. A jeho e-mail obsahoval dodatek, který mě měl jasně varovat a upozornit mě, kdo že je ve hře silnějším hráčem:

„Na závěr bych Vás rád informoval, že pokud dojde z Vaší strany k poškození dobrého jména naší společnosti, použijeme na jeho obranu dostupných právních prostředků.“

Nakonec jsem po několika týdnech kapituloval a nejistou dohodu podepsal a souhrou šťastných náhod se skutečně dočkal alespoň částečného zadostiučinění: Aegon smlouvu ukončil a naspořené peníze vrátil.

Dějství čtvrté: Mámení telete z jalové krávy

Kdykoli se podívám do vyčíslení poplatků, kterými jsem na podporu sofistikovaného zlodějského systému přispěl, je mi těžko u srdce. Vedle více než padesátitisícové provize, kterou se mi z investic rozhodli projít Aegon a šmejdi, se skví ještě jedna částka, kterou jsem za dobrodružství a zkušenost s finančními poradci zaplatil, totiž provize za životní pojištění u Avivy (dnes MetLife). Jde o dalších více než 40 tisíc korun, které finanční poradkyně neváhala obětovat ve prospěch své kariéry. Mých více než 40 tisíc, sluší se dodat.

Milena, druhá finanční poradkyně, mi na jedné z našich schůzek bez skrupulí řekla, že investiční životní pojištění je produkt na houby. Pochybení přiznali i mí šmejdi jako firma, která tohle podnikání s iluzemi zaštiťuje. Pokusil jsem se proto zahájit ještě poslední bitvu a zrušit také smlouvu s pojišťovnou MetLife.

Napsal jsem do právního oddělení, s nímž už jsme se tak dobře znali, e-mail, že bych rád se smlouvou naložil stejně jako se smlouvou s Aegonem. A nic. Žádná odpověď.

Trvalo pár týdnů, než jsem se odhodlal k dotazu, jestli můžu očekávat nějakou odpověď v této věci. A bylo mi řečeno, že smlouvu uzavřela moje žena, a požadavek má tedy vznést ona. Proč mi takovou primitivní odpověď neposlali hned? Nevím. Možná je to tím, že šmejdi mají rádi bezproblémové klienty – ty, kteří podepisují, na nic se neptají, v ničem se nevrtají a především včas a v dostatečné výši platí.

Požadavek tedy poslala moje manželka, ale reakce byla obdobná. Tedy žádná.

Po nějaké době jsme se připomněli a bylo nám řečeno, že máme být trpěliví.

Byli jsme trpěliví několik měsíců a možná by na nás šmejdi úplně zapomněli (což by jistě udělali moc rádi), kdybychom se znovu nepřipomněli. Až pak přišla odpověď:

„Výše uvedené řešení bylo plně na vůli pojišťovny, přičemž pojišťovna nemá stanovenou povinnost této vyhovět. Byť se naše společnost snažila vyvinout maximální úsilí spočívající v ukončení předmětné pojistné smlouvy od počátku pojištění, bohužel pojišťovna žádosti nevyhověla. Jako důvod zamítnutí pojišťovna uvedla následující skutečnosti: 1) Po celou dobu pojištění Vám byla poskytována sjednaná pojistná ochrana (tj. pojistné riziko smrti na pojistnou částku 240 000 Kč). 2) V pojistné smlouvě jsou rovněž zahrnuty Vaše děti. 3) Pojistná smlouva je aktivní od roku 2010 a hodnota účtu vykazuje kladné hodnoty.“

Mí šmejdi tedy mají podle svého vyjádření ruce čisté. Ačkoli jejich poradci s klienty smlouvy uzavírají (a někteří, jak bylo řečeno, zjevně nevýhodné), případnou nespokojenost musí klienti řešit s pojišťovnou, se kterou se v životě nepotkali. Šmejdy totiž zajímají jenom potud, dokud struktura shrábne provizi. Bez ohledu na celoživotní „partnerství“ a práci finančního poradce ve prospěch klienta.

O „maximálním úsilí“, které šmejdi při jednání s pojišťovnou vyvinuli, je možné s úspěchem pochybovat. Jakákoli věc, v níž jde o vrácené peníze, je pro kohokoli ze zúčastněných nepříjemná. Nemám nejmenší důvod myslet si, že by šmejdi kvůli mým krásným modrým očím hnuli brvou víc, než bylo třeba.

Proč se v odpovědi píše o pojistné ochraně, rovněž vědí jen šmejdi – v žádném případě nebylo mým záměrem dostat od pojišťovny pojistnou složku, šlo výhradně o „spořicí“ část toho úžasného produktu, který nás má zabezpečit, co se peněz týče. A že byly ve smlouvě zahrnuty děti, byl přece důvod, proč sama VIP poradkyně Milena (a členka etické komise) označila investiční životní pojištění za nesmyslný produkt.

A kladné hodnoty, které vykazuje hodnota účtu? Pojišťovna pochopitelně do výpočtu nezahrnula poplatky, které se neinvestovaly, a nebylo tedy možné, aby vůbec nějaké zhodnocení vynesly. Kladný je tedy jen zůstatek toho, co zbylo. To sice pojišťovna zhodnotila, ale za několik let to může být všechno jinak.

Shrnutí

Pojďme si v krátkosti shrnout, co se v příběhu přihodilo a jak události v posledních třech až čtyřech letech probíhaly.

1. Šmejdská poradkyně se mnou uzavřela několik smluv na finanční produkty. Celých 70 % investic přitom směřovala do investičního životního pojištění, ačkoli velká část měla být použita na spoření na studium dětí.
2. Jen poplatky za tyto dvě smlouvy dosáhly výše 100 000 korun, o čemž ale poradkyně pomlčela. Asi věděla, že kdyby to zmínila, nikdy bych smlouvy nepodepsal.
3. Druhá poradkyně, která měla škodu napravit, uznala, že smlouvy na investiční životní pojištění byly špatné a že je první poradkyně záměrně uzavřela proto, že byly výhodné pro ni. Nic však s nimi udělat nemohla; naopak se mnou uzavřela další smlouvy za několik tisíc měsíčně.
4. Díky rozporu odhalenému v jedné ze smluv se podařilo prokázat nevýhodnost produktu a byla mi nabídnuta kompenzace výměnou za mlčení. Tato kompenzace ve výši 5 400 Kč by mě ale kvůli změně smlouvy přišla na 12 000 Kč (tzv. náklady pojišťovny). Dodatek, který to stvrdil, za mě bez mého vědomí podepsala poradkyně, členka etické komise mých šmejdů. Dozvěděl jsem se o něm jen úplnou náhodou.
5. Po vleklých výměnách e-mailů se mi daří smlouvu ukončit, šmejdi však jednají neústupně a nejsou ochotni vzít na sebe jakékoli riziko.
6. Čím víc se snažím o uznání mých práv, tím víc zjišťuji, že šmejdy klienti zajímají do chvíle, než podepíše smlouvu.
7. Nespokojeným vyhrožují právníci šmejdů „právními následky“.

Hejlové finančních poradců

Všichni, kdo se kdy nechali zlákat sliby finančních poradců, mají důvod cítit se oklamání. Současný finanční svět stojí na virtuálních penězích a nikdo si nemůže být jistý, že bublina, kterou rizikově hospodařící finanční skupiny neustále přifukují, nesplaskne dřív, než vůbec cokoli ze svých úspor uvidí. Zatímco „oni“ spotřebovávají ihned a staví si za naše peníze nablýskané pobočky, my se máme momentálně uskromnit, za což nám slíbili bezstarostné stáří. Jakmile se v tomto systému ocitneme, jsme vlastně jejich hejlové, které neváhají oškubat do posledního pětníku.

A umějí to dobře, protože při osobních schůzkách s námi manipulují. Používají k tomu čtyři nejzákladnější lži finančních poradců, kterými si dovolím tento smutný příběh uzavřít. Jestli někdy uslyšíte byť jen jedinou z nich, nevěřte. Uvědomte si, že ten, kdo k vám tak sladkým hlasem hovoří, hraje o vaše peníze.

Lež č. 1: „Chci tuhle práci dělat dlouho, tak přece nebudu uzavírat pro klienty nevýhodné smlouvy.“

Při sbírání informací o mých šmejdech a o finančním poradenství vůbec jsem na internetu narazil na velké množství reakcí klientů, kteří se službami finančních poradců cítí poškozeni. V textu výše uvádím, proč tomu tak zřejmě je. Místo toho, aby se poradci snažili maximalizovat zisk klienta, maximalizují především zisk svůj a své struktury – bez ohledu na to, že po nich zůstane potopa. Napadlo mě, proč ještě je kromě uvedených důvodů investiční životní pojištění tak výhodné. Nežádka se smlouvy podepisují na dobu několika desítek let. Pokud se finančnímu poradci podaří sehnat dostatek pitomců (mezi něž se řadím i já) ochotných takhle nevýhodné produkty sjednat, po třiceti letech už se jim budou leda tak smát odněkud z Havaje.

Přesto na schůzkách s klienty používají poradci rádi slova o tom, že jim jde o budování dlouhodobého vztahu. Stejně proklamace mají na svých webových stránkách a na tištěných materiálech mí šmejdi. Kolik ve svém okolí znáte lidí, kteří pracují na jednom místě třicet let? Je jich aspoň třetina? Nebo jich je míň než třeba desetina? Finančním poradcům nejde o to, aby na stejném místě byli ještě za několik desítek let, až dojde k zúčtování a vy spláćete nad výdělkem – tedy výsledkem svého investování, do kterého vás navezli. Jejich profese je nastavená tak, že je třeba vydělávat rychle, než si klienti uvědomí vrtkavost téhle loterie nebo se zhroutí současný finanční systém. Poradce, který tvrdí, že chce tuhle práci s pošramocenou pověstí a zanedbatelnou společenskou prestiží dělat desítky let, prostě lže.

Lež č. 2: „Finanční poradenství je bezplatné.“

Často jsem slychal a slychám, že finanční poradenství je pro klienty bezplatné. S touto lží se to má asi tak jako s tím, že já jsem za narovnání některých špatností měl zaplatit mlčenlivostí a poplatkem, o kterém mi nikdo neřekl a který se do poslední chvíle snažily poradkyně i pojišťovna skrýt za nicneříkající a obyčejnému člověku nepochopitelné fráze.

Nikdo nepracuje zadarmo, a finanční poradci už vůbec ne. Mají stres, vysoké náklady na pobočky, školení, marketing a další služby, které jim poskytují šéfové, musí platit strukturu, která je nad nimi, a snaží se vyšvihnout se v ní do vyšších příček. Při tom všem si na ně většina rozumných lidí ukazuje prstem a nemá je ráda. Proč by kvůli tomuhle všemu pracovali zadarmo? Finanční poradci jsou placeni z provizí, a mají proto zájem na tom, aby uzavírali smlouvy na produkty, které jsou finančně zajímavější. A nekonkurují si jenom jednotlivé produkty, ale i subjekty, které je poskytují.

Některé firmy zavedly způsob vyplácení provizí, který nezohledňuje typ produktu ani výši provize, která ve výsledku do finančněporadenské struktury poputuje. Za každou smlouvu vyplácejí plus minus stejné provize. Finanční poradce nemá potom důvod uzavírat jen lukrativnější smlouvy. To je mimochodem také příklad mých šmejdu.

Řeklo by se, že je to sympatický přístup. Jenže titíž poradci procházejí během spolupráce se strukturou nejrůznějšími školeními, ve kterých jsou tvarováni tak, aby přestali myslet ku prospěchu klientů a jednali ve prospěch firmy. A firma rozhodně nebude mít zájem na tom, aby poradci prodávali stavební spoření nebo penzijní připojištění, které těm nahoře přinese jen pár drobných. Takže vyplácení fixních provizí bez ohledu na typ produktu je vlastně výhodné pro ty, kdo si nakonec nakupují ony domy, auta a dovolené. A jsou to stejní lidé, kteří rozhodují o tom, jak budou

probíhat školení a co všechno se poradcům řekne. Pořád se vám takový přístup zdá sympatický? A nemá to náhodou něco společného se sektami?

Lež č. 3: „Finanční poradci jsou nezávislí.“

To je iluze, která vás má jako klienty finančního poradenství navnadit a uchlácholit – nemusíte se bát, že budeme některé finanční instituce nebo produkty protežovat. Nabídneme vám vždycky jen to nejlepší na trhu.

Ukažme si příklad mých šmejdů. Ti jsou z nejrůznějších důvodů zaháčkovaní ve skupině v jedné z nejsilnějších finančních skupin v Evropě, která v Česku v minulosti koupila významnou banku. Do této skupiny patří nejen banka, ale také správce podílových fondů. Kde myslíte, že nakonec dostala hypotéku moje firma, kterou sjednala poradkyně číslo jedna? A do jakých podílových fondů mi poradkyně (rovněž číslo jedna) doporučila investovat?

Těsné sepjetí mých šmejdů a konkrétní bankovní skupiny se projevuje v posledním roce také vytvářením speciálních finančních produktů pod hlavičkou šmejdů, ale provozovaných pod bankovní licenci bankovní skupiny. Jestli se dá v tomto případě mluvit o nezávislosti, ponechám na vašem hodnocení.

Mí šmejdi kromě toho jednali v minulosti o nákupu menšinového podílu v jedné penzijní společnosti. Bez ohledu na to, jak tato jednání dopadla, to nevěstí pro deklarovanou nezávislost nic dobrého. Firma už dávno může mít kdejaké podíly v nejrůznějších finančních skupinách, jen se o tom nemusíme dozvědět, protože vlastnictví může být zakamuflováno nebo mohou být podíly držené někým, kdo zvenku vypadá jako jiný vlastník.

Těsnější spojení s konkrétními finančními skupinami vysvětlují představitelé mých šmejdů tím, že je to vlastně ve prospěch klienta. Tvrdí, že díky úzké spolupráci s bankou mohou například vytvářet pro klienty speciální produkty. Není jednoduché v takové situaci hledat v rámci finančního poradenství výhodnější investice.

Pořád věříte tomu, co že mí šmejdi dělají finanční poradenství odlišně oproti jiným šmejdům? Opravdu si myslíte, že poradci firem, které jsou provázány se silnými finančními skupinami, mohou poskytovat nezávislé finanční poradenství?

Lež č. 4: „Finanční poradci odpovídají za to, co pro klienta uzavřou.“

I toto je lež jako věž. Formálně sice odpovědní jsou a jako fyzické osoby ručí za škody celým svým majetkem, ale vzhledem k mnohastránkovým smlouvám, komplikujícím obchodním podmínkám, nespočtu výjimek a terminologii, jíž už nerozumí ani ti, kdo ji do finančního světa zavedli, se nikdy nemusí bát, že někdo dojde tak daleko, aby jim to jakýmkoli způsobem zkomplikovalo život.

Finanční poradci navíc nikdy nemohou být zodpovědní za to, že pro klienta uzavřou nevýhodnou smlouvu – už několik let proti tomu mají pojistku. Každý klient při podpisu jakékoli smlouvy dostane k podpisu také předtištěný formulář, ve kterém souhlasí s tím, že smlouva, kterou právě podepsal, odpovídá tomu, co od finančního poradce chtěl. Cítíte v tom závan absurdity? Kdybych věděl, jaký produkt přesně chci, proč bych ztrácel čas schůzkami s finančním poradcem? A kdybych všemu dobře rozuměl, proč bych za sebe nechal hledat a jednat poradce? Zmíněný formulář slouží jen k tomu, aby ze sebe finanční a finančněporadenský svět sejmul jakoukoli odpovědnost. Jeho podpis je sice daný ze zákona, ale ve skutečnosti má jediný význam: umýt si navzájem ruce a vyšachovat klienta ze hry. Jen někdy zkuste finančnímu poradci, bankovnímu úředníkovi nebo pojišťovákovi říct, že ten formulář nepodepíšete, protože si nemůžete být jisti tím, že s vámi uzavřel dobrou smlouvu – její výhodnost se často pozná až za spoustu let, v případě majetkového pojištění po povodních nebo po požáru, v případě pojištění životního až v důchodovém věku (a tehdy bude pozdě). Já jsem to zkusil a bylo mi řečeno, že pokud nepodepíšu, nebude platná ani smlouva o pojištění. Je toto smluvní svoboda, jakou by nám měl právní stát zajišťovat?

Když už dodatek o výhodnosti produktu a vašem souhlasu s ní podepíšete, nesmíte se nikdy v budoucnu ničemu divit: tady je to přece černé na bílém; podepsali jste, že je to přesně to, co jste chtěli, a je vaše vina, že jste nechtěli něco jiného. To je taktika

postavená na hlavu. Váš protivník, ať už je jeho kvalita a serióznost jakákoli, je vždycky z obliga.

Závěr, ale nikoli happy end

Dá se říct, že jsem měl s finančněporadenskou společností, která si ze mě nakonec udělala otrásajícího se oslíka, nadstandardní vztahy, které mi dokonce přihrály VIP poradkyni s údajně čistými úmysly a bezprovizními smlouvami. Přesto mě VIP poradenství stálo další peníze, ačkoli už jsem svým šmejdům na budování značky přispěl víc než výrazně.

Při psaní tohoto příběhu, ale vlastně i v době, kdy jsem se do investičního dobrodružství bezhlavě vrhal, mi navíc pomohly některé informace, ke kterým bych se jako běžný klient nikdy nedostal.

Přesto odcházím ze spolupráce se šmejdy naprosto odzbrojený a jako člověk, který v dobře sehraném orchestru hraje maximálně čtvrté housle.

Měl jsem s nimi nadstandardní vztahy a exkluzivní informace, a přesto mě oškubali. Mají důvod ke spokojenosti.

* * *

Můžete říct, že praktiky popsané v této knížce nejsou ve světě finančního poradenství pravidlem a že se jedná jen o selhání konkrétní firmy, nebo dokonce maximálně dvou konkrétních poradců, stejně jako to budou nakonec tvrdit samotní mí šmejdi, pokud s v textu poznají.

Můžete rovněž říct, že můj pohled na celou problematiku je velmi zkreslený skutečností, že šlo o moje peníze. Pokud to šlo, snažil jsem se přesto v textu o objektivní pohled na věc. Uznávám, že ne vždy to bylo možné, tato knížka si ale nedělá ambice pokoušet se o investigativní žurnalistiku nebo nestrannou reportáž.

Na moji obranu mluví tisíce diskusních příspěvků na internetových serverech a stovky článků věnovaných osudům lidí, kteří finančním poradcům naletěli. Abych byl konkrétnější, rozhodl jsem se „půjčit si jeden z čerstvých příspěvků na jednom

z internetových serverů věnovaných financím“. Jde o text poměrně reprezentativní, protože jednak poodhaluje praktiky finančních poradců, co se týká preference prodávaných produktů, a jednak nechává nahlédnout pod pokličku celého systému, který manipulaci s poradci maskuje vzděláváním a je postavený na budování struktury.

Velmi pikantní na tom je, že web provozují mí šmejdi a že se (soudě podle množství článků, které zveřejňují špatné zkušenosti s finančními poradci) v poslední době stylizoval do role ochránce spotřebitelů. Kritizovány jsou pochopitelně praktiky konkurenčních společností, zatímco mí šmejdi jsou dávání za vzor ctnosti a profesionality.

Protože příspěvek pochází právě ze šmejdského webu a je negativní, rozhodně nemůže být o mých šmejdech. Takto píše čtenář Pavel o ZFP akademii, společnosti, která píše, že „patří k největším vzdělávacím a zprostředkovatelským společnostem v oblasti financí na našem trhu“:

„Rád bych se touto cestou podělil o své více než pětileté zkušenosti se společností ZFP Akademie, čímž bych chtěl varovat před spoluprací s touto firmou. ZFPA pod záminkou vzdělání v oblasti finanční gramotnosti využívá neznalosti občanů k vlastnímu obohacení a systém vzdělání je účelově nastaven tak, aby účastníci seminářů nabyli dojmu, že prezentovaná kombinace životních pojištění, penzijních fondů a stavebního spoření jim přinese nadstandardní zhodnocení vložených peněz. Cílem je, aby si prostřednictvím ZFPA tyto produkty sjednali. Jediným účelem je získání provizí, z nichž sice účastník semináře část dostane, ale z dlouhodobého hlediska to má ZFPA chytře vymyšleno tak, aby dlouhodobě nemalá část provizí plynula do kapes vedení společnosti, především ze sjednaných životních pojištění na vysoké částky. Výše provize se totiž odvíjí od sjednaného pojistného, proto jsou seminaristé motivováni k tomu, aby si pomocí životního pojištění „spořili“, což je z finančního hlediska ta nejhorší forma zhodnocování peněz. Bez ohledu na to, jak je pojistná smlouva nastavena, tak vždy veškeré vložené peníze za první 2 roky zůstávají pojišťovně, klient z nich nikdy nic nedostane, tedy trvá značně dlouhou dobu, cca 15 až 20 let, než se vložené peníze alespoň rovnají hodnotě smlouvy. O zisku se nedá mluvit a nesmíme zapomínat na inflaci. Systém provizí je

nastaven tak, že při sjednání smlouvy dostane účastník pouze 70 % provize, kterou pojišťovna vyplatí, a zbylých 30 % se vyplácí až po roce, pokud smlouva nebyla zrušena. Těchto 30 % již zpravidla účastník semináře nedostane a zůstávají v ZFPA, protože podmínkou výplaty této provize je, že účastník semináře musí být tzv. provizně aktivní, tedy musí každý měsíc vykazovat pravidelnou produkci, jinak na následných 30 % provize nemá nárok. Protože statisticky se 9 lidí z 10 této práci aktivně nevěnuje, plynou do ZFPA každý měsíc značné sumy peněz. Za jednu smlouvu životního pojištění na 1 000 Kč měsíčně vyplácí pojišťovna provizi cca 18 000 Kč: 12 600 Kč ihned po zaplacení první platby + 5 400 Kč po roce. Z této provize dostane čerstvý absolvent semináře 4 200 Kč, zbylých 8 400 Kč se rozdělí do struktury MLM + do ZFPA. Z následných 5 400 Kč již zpravidla absolvent semináře nemá nic, protože pokud neplní pravidelnou produkci sjednaných smluv, po roce již není provizně aktivní, aby mu mohla být provize vyplacena. Za cca 15 let trvání společnosti ZFPA a počtu sjednaných produktů si můžete představit, jak vysoká částka nebyla seminaristům vyplacena. Další kapitolou je finanční poradenství, které ZFPA prezentuje. Na seminářích se dozvíte, že nejlepší forma spoření na stáří je penzijní připojištění, nyní ještě „vylepšené“ důchodovou reformou, státní příspěvek je prezentován jako velká výhoda, již se ovšem nehovoří o negativěch, zejména o dlouhodobě nízkých výnosech, které nepokryjí ani inflaci, natož aby klienta zabezpečily na stáří. Cílem ZFPA není nic jiného než získání provize za tyto produkty, z finančního hlediska, zejména mladším ročníkům, tyto produkty nic nepřinesou. Existují mnohem výnosnější a vhodnější formy zabezpečení na stáří. Stavební spoření po snížení státní podpory nepokryje z hlediska zhodnocení ani inflaci a systém kombinace, který ZFPA prezentuje, není k ničemu, zejména z toho důvodu, že popírá jakoukoliv diverzifikaci vkladu, vše je investováno pouze v ničím nekryté peněžní hodnotě, kde mohou být veškeré úspory v krátké době zlikvidovány hyperinflací nebo měnovou reformou. Jedinou smysluplnou formou zhodnocení peněz jsou investice do akcií, nemovitostí a cenných kovů. Od tohoto jsou ovšem účastníci seminářů zrazováni s tím, že toto s sebou nese riziko ztráty. Přestože toto je jediná cesta, jak se zabezpečit a vytvořit finanční rezervy, ZFPA toto prakticky nenabízí, protože za tyto investice jsou zpravidla výrazně nižší provize. Vedení ZFPA prezentuje svoji kombinaci jako nejlepší formu spoření, ale vězte, že oni mají peníze jinde, nikoliv ve stavebním spoření nebo penzijních fondech. Oni

zhodnocují své peníze více než 8 % ročně a na seminářích mluví o kombinaci SS, PP a ŽP s výnosem 3 %. Vedoucím obchodních struktur nejde o Váš profit, ale jen a jen o svoje provize. Toto platí zejména o obchodní struktuře J. Č. a Z. M. v Praze. Důrazně všechny varuji zejména před finančním poradenstvím poradců z těchto struktur.“

Můžete si rovněž říct, že jsem pitomec. Spolupracoval jsem s dceřinou společností šmejdu, a přesto jsem se nechal takhle napálit. Vedle toho jsem se v minulosti dokonce několikrát sešel s jedním ze zakladatelů mých šmejdu. Sice jsme nebyli přátelé, ale znali jsme se. Přesto (nebo právě proto?) jsem se nechal takhle napálit. Jenže za celým příběhem stojí prachsprostá důvěra, že by konečně někdo mohl stát na straně klienta a nehrabat jen na pod sebe.

Už proto si myslím, že regulace finančního poradenství, kterou čeští politici už nějakou dobu kvůli neblahým zkušenostem mnoha klientů s kvalitou finančních poradců zvažují, nic nevyřeší. I přesto, jak tristním příběhem jsem prošel, jsem v podstatě proti jakýmkoli zásahům. Pořádek v tak bouřlivé oblasti žádné státní zásahy neudělají – spousta lidí je mistry ve hledání skulinek a obcházení právních norem.

Stačilo by jediné: kdyby finančněporadenské společnosti přestaly budovat nesmyslné struktury postavené na výkonech, které dříve či později musí vyústit ve zbídačování klientů, a neupřednostňovaly před dobře odvedenou prací poradců prospěch několika vyvolených. Všem těm zbohatlíkům, kteří si na neštěstích zákazníků vybudovali své domy, auta a dovolené, se to jistě neposlouchá dobře, ale kdyby své podnikání založili na poctivosti a každodenní pílí, úspěch by se dostavil – jen ne tak rychle. Skutečnost, že několik zakladatelů a prvních zaměstnanců mých šmejdu jsou dnes multimilionáři, svědčí o tom, že něco není v pořádku. Jejich materiální bohatství bylo vykoupeno dřinou těch, kteří jim na jejich majetek přispěli.

A zástupy dalších, kteří se třesou na to, až je finanční poradci připraví o jejich peníze výměnou za iluzi životního štěstí, jsou takřka nekončící.

Poslední slovo

Tímto textem jsem nechtěl nikomu ublížit. Ti, kteří se v něm najdou, by tudíž jeho existenci neměli brát osobně. Sám si myslím, že ryba smrdí od hlavy, a pokud se teď začne někdo ošívát, byl bych rád, kdyby to neskončilo tím, že konkrétní finančněporadenské společnosti hodí přes palubu jen bezvýznamné pěšáky. Nejjednodušší totiž v takovém případě je zamést stopy tím, že odhalené provinění systém svede na jednotlivce.

A celek a jeho vyvolení si pak dál mohou myslet, že náhlá sláva a podivně nabyté „bohatství“ stojí za bezesné noci a zpackané osudy klientů.