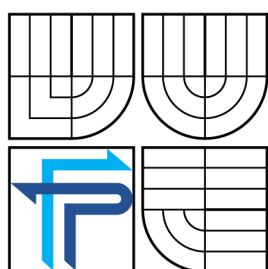


**VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ**

**BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY**



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ**

**ÚSTAV FINANCÍ**

**FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT**

**INSTITUT OF FINANCES**

## **PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR**

**BUSINESS PLAN**

**BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

**BACHELOR'S THESIS**

**AUTOR PRÁCE**

**AUTHOR**

**VERONIKA GARNOLOVÁ**

**VEDOUcí PRÁCE**

**SUPERVISOR**

**ING. VLADIMÍRA KUČEROVÁ, PH.D.**

*BRNO 2007*

Vysoká škola: Vysoké učení technické v Brně

Akademický rok: 2006/2007

Fakulta: podnikatelská

Ústav: financí

# ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

**Veronika Garnolová**

---

6202R006 - Daňové poradenství

Ředitel ústavu v souladu se zákonem č. 111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů Vám zadává bakalářskou práci s názvem:

## **Podnikatelský záměr**

### **Business Plan**

Pokyny pro vypracování:

Úvod  
Teoretická východiska práce  
Analýza  
Návrh podnikatelského záměru  
Závěr  
Seznam použité literatury  
Přílohy



---

Podle § 60 zákona č. 121/2000 Sb. (autorský zákon) v platném znění, je tato práce "Školním dílem". Využití této práce se řídí právním režimem autorského zákona. Citace povoluje Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně. Podmínkou externího využití této práce je uzavření "Licenční smlouvy" dle autorského zákona.

Rozsah grafických prací: dle potřeby

Rozsah původní zprávy: cca 40 stran

Seznam odborné literatury:

FOTR, J. Podnikatelský záměr a investiční rozhodování. 1 vyd. Praha: Grada, 2005. 356 s.

ISBN 80-247-0939-2.

KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O. Strategické řízení: teorie pro praxi. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 206 s. ISBN 80-7179-453-8.

KORÁB, V., MIHALISKO, M. Založení a řízení společnosti. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 252 s. ISBN 80-251-0592-X.

WUPPERFELD, U. Podnikatelský plán pro úspěšný start. 1. vyd. Praha: Management Press, 2003. 159 s. ISBN 80-7261-075-9.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Vladimíra Kučerová, Ph.D

Datum zahájení bakalářské práce: 31. října 2006

Datum odevzdání bakalářské práce: 31. května 2007



  
Ing. Pavel Svirák, Dr.  
Ředitel ústavu

  
Doc. Ing. Miloš Koch, CSc.  
Děkan

V Brně dne: 23. května 2007

# LICENČNÍ SMLOUVA POSKYTOVANÁ K VÝKONU PRÁVA UŽÍT ŠKOLNÍ DÍLO

uzavřená mezi smluvními stranami:

## 1. Pan/paní

Jméno a příjmení: Veronika Garnolová  
Bytem: Slezská 446, Řepiště 739 31  
Narozen/a (datum a místo): 24. 7. 2007

(dále jen „autor“)

a

## 2. Vysoké učení technické v Brně

Fakulta podnikatelská  
se sídlem Kolejní 2906/4, 612 00, Brno  
jejímž jménem jedná na základě písemného pověření děkanem fakulty:  
.....Dr. Ing. Pavel Svirák.....  
(dále jen „nabyvatel“)

### Čl. 1

#### Specifikace školního díla

1. Předmětem této smlouvy je vysokoškolská kvalifikační práce (VŠKP):

- disertační práce
  - diplomová práce
  - bakalářská práce
  - jiná práce, jejíž druh je specifikován jako .....
- (dále jen VŠKP nebo dílo)

Název VŠKP:	Podnikatelský záměr
Vedoucí/ školitel VŠKP:	Ing. Vladimíra Kučerová, Ph. D.
Ústav:	Financí
Datum obhajoby VŠKP:	Červen 2007

VŠKP odevzdal autor nabyvateli v\*:

- tištěné formě – počet exemplářů ..... 1 .....
- elektronické formě – počet exemplářů ..... 1 .....

\* hodící se zaškrtněte

2. Autor prohlašuje, že vytvořil samostatnou vlastní tvůrčí činností dílo shora popsané a specifikované. Autor dále prohlašuje, že při zpracovávání díla se sám nedostal do rozporu s autorským zákonem a předpisy souvisejícími a že je dílo dílem původním.
3. Dílo je chráněno jako dílo dle autorského zákona v platném znění.
4. Autor potvrzuje, že listinná a elektronická verze díla je identická.

## **Článek 2**

### **Udělení licenčního oprávnění**

1. Autor touto smlouvou poskytuje nabyvateli oprávnění (licenci) k výkonu práva uvedené dílo nevýdělečně užít, archivovat a zpřístupnit ke studijním, výukovým a výzkumným účelům včetně pořizování výpisů, opisů a rozmnoženin.
2. Licence je poskytována celosvětově, pro celou dobu trvání autorských a majetkových práv k dílu.
3. Autor souhlasí se zveřejněním díla v databázi přístupné v mezinárodní síti
  - ihned po uzavření této smlouvy
  - 1 rok po uzavření této smlouvy
  - 3 roky po uzavření této smlouvy
  - 5 let po uzavření této smlouvy
  - 10 let po uzavření této smlouvy(z důvodu utajení v něm obsažených informací)
4. Nevýdělečné zveřejňování díla nabyvatelem v souladu s ustanovením § 47b zákona č. 111/ 1998 Sb., v platném znění, nevyžaduje licenci a nabyvatel je k němu povinen a oprávněn ze zákona.

## **Článek 3**

### **Závěrečná ustanovení**

1. Smlouva je sepsána ve třech vyhotoveních s platností originálu, přičemž po jednom vyhotovení obdrží autor a nabyvatel, další vyhotovení je vloženo do VŠKP.
2. Vztahy mezi smluvními stranami vzniklé a neupravené touto smlouvou se řídí autorským zákonem, občanským zákoníkem, vysokoškolským zákonem, zákonem o archivnictví, v platném znění a popř. dalšími právními předpisy.
3. Licenční smlouva byla uzavřena na základě svobodné a pravé vůle smluvních stran, s plným porozuměním jejímu textu i důsledkům, nikoliv v tísní a za nápadně nevýhodných podmínek.
4. Licenční smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem jejího podpisu oběma smluvními stranami.

V Brně dne: .....

.....  
Nabyvatel

...Nesouhlasím: Veronika Garnolová...  
Autor

## **Anotace bakalářské práce**

Bakalářská práce je podnikatelský záměrem realizace vlastního podnikání v oblasti finančního zprostředkování v oblasti pojištění a investic ve spolupráci se společností ZFP akademie, a. s.

Oblast, kterou se ZFP akademie, a. s. zabývá, je zvyšování finanční gramotnosti občanů prostřednictvím pravidelně pořádaných vzdělávacích seminářů a prodej produktů vybraných partnerů v rámci speciální Kombinace a možnosti využití finančních programů samospotřebitelskou metodou.

### **The introduction to the bachelor's thesis**

This bachelor's thesis is focused on the business plan for an implementation of a private business in the sphere of financial intermediation of insurance and investments in cooperation with ZFP akademie, a. s. company (hereunder the Company).

The sphere of the Company's business is the increasing of financial literacy among people via the periodically held education seminars, and the sale of the products of selected partners with the scope of the Combination, and the possibility of the self-service use of the financial programs.

#### **Klíčová slova**

produkt - Kombinace, marketingová strategie, analýzy, cash flow, klient, živnost, zisk

product - Combination, marketing strategy, analyses, cash flow, client, business, profit

GARNOLOVÁ, V. *Podnikatelský záměr*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2007. 56 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Vladimíra Kučerová, Ph.D.

### Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně a použila jen uvedené prameny a literatury.

V Řepištích dne 25. 5. 2007

.....

## **Poděkování vedoucímu bakalářské práce**

Děkuji Ing. Ph.D. Vladimíře Kučerové za odborné vedení bakalářské práce.

Děkuji panu Ing. Václavu Tomkovi, místopředsedovi představenstva a generálnímu řediteli akciové společnosti ZFP akademie, a. s. za ohodnocení, konzultace a poskytnutí informací o společnosti k mé bakalářské práci.

## **Obsah:**

I. Úvod.....	12
II. Teoretická východiska práce.....	14
2.1 Účel a smysl podnikatelského plánu.....	14
2.2 Požadavky na podnikatelský plán.....	14
2.3 Všeobecné podmínky pro provozování živnosti fyzickou osobou .....	15
2.4. Postup založení živnostenského podnikání.....	16
2.5 Úspěšnost podniku.....	17
2.6 SWOT analýza.....	17
2.7 SLEPT analýza.....	17
2.8 Marketingový mix.....	17
2.9 Analýza podnikatelského prostředí.....	18
III. Analýza.....	19
3.1 SWOT analýza.....	19
3.2 SLEPT analýza.....	19
3.3 Porterova analýza (analýza konkurenčního prostředí).....	21
3.4 Analýza potenciálních rizik mého podnikání.....	21
3.5 Analýza zákazníků.....	21
3.6 Analýza partnerů.....	22
3.7 Analýza společnosti ZFP akademie, a. s. ....	22
3.7.1 Název společnosti, sídlo a základní údaje.....	22
3.7.2 Právní forma, charakteristiky .....	22
3.7.3 Představenstvo a dozorčí rada.....	23
3.7.4 Předmět podnikání, sortiment služeb.....	23
3.7.5 Hospodaření společnosti.....	24
3.7.6 Filozofie společnosti.....	25
3.7.7 Vzdělávací akademie.....	26
3.7.8 Certifikace a registrace.....	27
IV. Návrh podnikatelského záměru .....	28
4.1 Právní forma podnikání .....	28
4.2 Postup při začátku podnikání .....	28
4.3 Plánovaný harmonogram.....	29

4.4 Charakteristika mého podnikání.....	30
4.5 Cíl, poslání mého podnikání.....	30
4.6 Marketingový mix.....	31
4.7 Předpoklad mé úspěšnosti.....	40
4.8 Finanční plán.....	41
4.8.1 Srovnání různých forem podnikání:.....	41
4.8.2 Budování vlastní firmy.....	42
4.8.3 Osobní kariéra.....	44
4.8.4 Počáteční náklady.....	45
4.8.5 Kalkulace měsíčních příjmů a výdajů na počátku podnikání.....	46
4.8.6 Kalkulace měsíčních příjmů a výdajů po půl roce podnikání.....	46
4.8.7 Vybavení kanceláře.....	47
4.8.8 Kalkulace zisku.....	47
4.8.9 Předpokládaný finanční tok v roce 2007.....	48
4.8.10 Nárůst příjmů.....	49
4.8.11 Odkud se peníze berou?.....	50
4.8.12 Strategie do budoucnosti.....	50
V. Závěr.....	51
Seznam použitých zdrojů.....	54
Seznam příloh.....	56

## *I. Úvod*

Náplní bakalářské práce je zpracování podnikatelského záměru v oblasti finančního zprostředkování v oblasti pojištění.

Oblast finančního zprostředkování a poradenství je relativně mladým odvětvím, obor tohoto druhu podnikání je legislativně definován v oblasti pojištění v zákoně 38/2004 Sb. a v oblasti investic v zákoně č. 256/2004 Sb. Obor se vyvíjí od roku 1992 s ohledem na vstupem zahraničních finančních institucí na český finanční trh.

Tento podnikatelský plán byl vytvořen za účelem založení a dalšího rozvoje podnikání fyzické osoby Veronika Garnolová, podnikající na základě živnostenského listu, registrace u České národní banky a ve spolupráci se společností ZFP akademie, a. s. na základě smlouvy o obchodním zastoupení.

Společnost působí na trhu České republiky již třináctým rokem, pořádá pravidelné vzdělávací semináře nejen pro občany, ale i firmy. Semináře se konají v seminárních hotelích společnosti ZFP akademie, a. s. na mnoha místech České i Slovenské republiky kromě Ostravy, kde se semináře konají v kulturních domech. Pro tento účel se bude brzy zřizovat kongresové centrum.

Nedílnou součástí tohoto podnikatelského záměru je rovněž finanční plán, který byl sestaven tím způsobem, že se snaží v maximální možné míře odhadnout reálný budoucí vývoj. Finanční plán bude dále obsahovat předběžné kalkulace na náklady spojené s podnikatelskou činností a jejím zahájením a také kalkulaci zisku v dalších obdobích.

Pozornost je věnována také marketingovým aktivitám. Aby byla firma prosperující a úspěšná, je nutné klást velký důraz na kvalitu služeb a image firmy.

Velice důležité je také analyzovat konkurenčního prostředí, možná rizika ve zvolené oblasti podnikání, potřeby potenciálních zákazníků a nabídku dodavatelů, či partnerů, jejichž produkty budu nabízet.

Vzhledem k tomu, že jsme velice podpojištěný stát, jsou v této oblasti podnikání obrovské možnosti a obchodní příležitosti. Oproti Evropě, kde jsou lidé pojištěni ze sedmdesáti procent, jsme velice podpojištěný stát - asi třicet procent obyvatel je nějakým způsobem pojištěno anebo si spoří. Je zajímavé, že si lidé pojišťují hlavně své majetky a zapomínají na své zdraví.

Česká populace stárce a stát nebude mít finanční prostředky na vyplácení důchodů. Proto je nutné, abychom se naučili si odkládat finanční prostředky v produktivním věku na dobu, kdy už nebudeme výdělečně činní, kdy budeme potřebovat své finanční rezervy.

V této oblasti nás stát podporuje formou sociálních programů, kde nám stát přispívá a tím nás taky motivuje k tomu, abychom si zde odkládali část svého kapitálu a vybrali jej v důchodovém věku.

Mezi sociální programy patří například: stavební spoření, penzijní připojištění, kapitálový životní program, programy, pomocí níž si můžeme snižovat daně, atd.

Cílem práce je zpracovaný podnikatelský záměr, který bude nástrojem pro realizaci vlastního podnikání v oblasti finančního zprostředkování.

## ***II. Teoretická východiska práce***

### **2.1 Účel a smysl podnikatelského plánu**

Podnikatelský plán je z hlediska firmy nebo podniku velice důležitý dokument, a to nejen před zahájení podnikatelské činnosti, ale i v jejím dalším průběhu.

Podnikatelský plán představuje základní dokument, který pomůže definovat cíle podnikatelské činnosti a způsoby jejich dosažení. Je to písemný materiál popisující všechny podstatné vnější a vnitřní faktory, které souvisení se založením a začátkem podnikání nové firmy.

Může sloužit i jako vhodný nástroj při řízení podniku v období růstu, jako podklad při žádosti o získání zdrojů pro financování podniku.

Podnikatelský plán zvyšuje naději, že se podnik dostane tam, kam se původně chtěl dostat. Výrazným způsobem snižuje i riziko neúspěchu.

(8; p 23)

### **2.2 Požadavky na podnikatelský plán**

Zpracovaný podnikatelský plán by měl splňovat určité požadavky, a to:

- být stručný a přehledný
- být jednoduchý a nezacházet do technických a technologických detailů
- demonstrovat výhody produktu či služby pro uživatele, resp. zákazníka
- orientovat se na budoucnost
- být co nejméně nejvíce realistický a realistický
- ne být příliš optimistický z hlediska tržního potenciálu
- ne být ani příliš pesimistický
- nezakrývat slabá místa a rizika projektu
- upozornit na konkurenční výhody projektu, na silné stránky firma a na kompetenci manažerského týmu
- prokázat schopnost firmy hradit úroky a plátky
- získat zpět vynaložený kapitál
- být zpracován kvalitně i po formální stránce

(3; p 208)

### 2.3 Všeobecné podmínky pro provozování živnosti fyzickou osobou

Podnikání fyzické osoby má obvykle formu živnosti.

Živnost: pravidelná výdělečná činnost provozovaná samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost a vlastní riziko za účelem dosažení zisku.

Podnik fyzické osoby je vlastněn jednou osobou. Název firmy musí obsahovat jméno a příjmení podnikatele a dále může obsahovat dodatek odlišující osobu podnikatele nebo druh podnikání.

Aby fyzická osoba mohla podnikat, musí splňovat řadu podmínek vyplývajících ze zákona. (V ČR je to zákon č. 455/1999 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon) ve znění pozdějších předpisů.)

Podmínky pro provozování živnosti jsou:

- dosažení věku 18 let
- způsobilost k právním úkonům
- bezúhonnost
- splnění daňové povinnosti vůči státu

Živnosti se podle požadavků na odbornou způsobilost rozdělují na ohlašovací a koncesované.

Živnosti ohlašovací mohou být při splnění stanovených podmínek provozovány na základě ohlášení. Jsou to: živnosti řemeslné, živnosti vázané a živnosti volné.

Živnosti koncesované se mohou vykonávat jen na základě tzv. koncese (povolení), kterou uděluje živnostenský úřad. Její udělení vyžaduje, aby podnikatel měl požadované vzdělání, absolvoval speciální kursy apod.

K tomu, aby fyzická osoba mohla podnikat, musí získat *živnostenský list* nebo *koncesní listinu*. Vydává je živnostenský úřad, který také vede tzv. živnostenský rejstřík, což je veřejný seznam, do kterého má ve vymezených částech možnost nahlížet každý. Živnostenský úřad eviduje v živnostenském rejstříku všechny živnosti ve své působnosti, pozastavení nebo přerušení provozování živnosti aj.

(18; p 40, 41)

## **2.4. Postup založení živnostenského podnikání**

Pokud chceme začít podnikat tak je nutné si obstarat výpis z rejstříku trestů, o který je možno zažádat na soudě, nebo příslušném obecním úřadě. Žádost o výpis nám bude doručena do deseti pracovních dnů. Dnes je možné si tuto žádost v některých institucích vyřídit na počkání.

Dalším krokem by měla být cesta na finanční úřad. Žádáme zde o potvrzení bezdlužnosti vůči této instituci. Někde se setkáme i s tím, že si tuto žádost vykořisponduje sám živnostenský úřad.

Na příslušném živnostenském úřadě podáme žádost o živnostenský list nebo koncesní listinu.

Do osmi dnů jsme povinni ohlásit tuto změnu okresní správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně a registrovat se jako OSVČ ke zdravotnímu a sociálnímu pojištění.

## **2.5 Úspěšnost podniku**

Na úspěšnost podniku má vliv celý soubor vnějších a vnitřních faktorů. Vnější faktory jsou dány hlavně stavem podnikatelského prostředí a podporami podnikání. Vliv zde mají hlavně vnitřní faktory na úspěšnost podnikání, zejména vlastnické struktury, podnikové kultury, podnikové flexibility a zavádění inovací. Z vnějších podmínek má význam infrastruktura.

Klíčovou otázkou pro podnik je ujasnění marketingového pojetí: pro koho, jaké výrobky nebo služby bude podnik nabízet; kdo jsou jeho zákazníci a jak co nejlépe uspokojit jejich potřeby.

Úspěšnost podniku ovlivňuje také podniková kultura. Tímto pojmem rozumíme souhrn norem, představ hodnot a myšlení, jež se odráží v rozhodnutích, jednání a aktivitách příslušníků organizace. Pojem flexibilita představuje dlouhodobé vytváření a zabezpečení podnikatelského prostoru tak, aby bylo možno utkat se s riziky a uvědomit si šance podniku.

Faktory úspěšnosti musí být rozvíjeny vyváženě a doplněny respektováním dalších vlivů, jako je podnikatelské prostředí, poskytnutí podpory v určitých fázích podnikání, kvalifikační struktura pracovníků a spolupracovníků atd.

## **2.6 SWOT analýza**

Pro účely diagnostiky vnějšího i vnitřního prostředí a pro vytipování důležitých aspektů budoucího plánování marketingového procesu jsem zvolila SWOT analýzu.

V běžné marketingové praxi se SWOT analýza tvoří ze souboru potřebných externích i interních analýz firmy.

SWOT analýza je kombinací analýzy S-W a O-T. Jejím účelem je posoudit vnitřní předpoklady firmy k uskutečnění určitého podnikatelského záměru a současně i vnější příležitosti a omezení diktovaná trhem. Je to metoda pro hodnocení silných a slabých stránek podniku a jeho příležitostí a ohrožení.

S-W: vnitřní analýza (mikroprostředí)

S = silné stránky = výhody podniku

W = slabé stránky = to, co je problémem pro podnik

O-T: analýza vnější situace (makroprostředí, mezoprostředí)

O = příležitosti

T = hrozby, ohrožení = prvky, které vytvářejí určitou situaci na trhu

## **2.7 SLEPT analýza**

SLEPT analýza je zaměřena na identifikaci vlivů vnějšího prostředí. Analýza má být zpracována tak, aby na svých výstupech poskytla především fakta, která pomohou firmě být co nejúspěšnější.

Analýza vnějšího prostředí zahrnuje: sociální vlivy, legislativu, ekonomiku, politické faktory a technologické faktory.

## **2.8 Marketingový mix**

Marketingový mix je soubor taktických marketingových nástrojů, mezi které patří nástroje výrobní, cenové, distribuční a komunikační politiky, které firmě umožňují upravit nabídku podle přání zákazníků na cílovém trhu.

Základem teorie marketingového mixu je předpoklad, že podnik nepoužívá marketingové nástroje jako souhrn jednotlivých opatření, ale jako vnitřně sladěný celek, jehož úkolem je zajistit optimální výsledek trhu.

Ve vývoji teorie i praxe marketingu se objevují různá pojetí a popisy marketingových nástrojů v různém počtu a struktuře. Od nejmenšího počtu dokonce tří nástrojů, až po osmi nástrojové mixy v marketingu služeb. Nejznámější je ale členění, kdy marketingové nástroje jsou uspořádány do čtyř základních skupin - **čtyř P**:

Produkt - označuje nejen samotný výrobek nebo službu (tzv. jádro produktu), ale také kvalitu, design, obal, image výrobce, značku, záruky a další faktory, které z pohledu spotřebitele rozhodují o tom, jak produkt uspokojí jeho očekávání

Cena - je to hodnota vyjádřená v penězích, za kterou se produkt prodává. Zahrnuje i slevy, termíny a podmínky placení, náhrady nebo možnosti úvěru

Místo - uvádí, kde a jak bude produkt prodáván, včetně distribučních cest, dostupnosti distribuční sítě, prodejního sortimentu, zásobování a dopravy.

Propagace - říká, jak se spotřebitelé o produktu dozví (od přímého prodeje, přes public relations, reklamu a podporu prodeje).

## **2.9 Analýza podnikatelského prostředí**

V tomto případě je důležité se zaměřit na více oblastí, které spadají do podnikatelského prostředí. Je nezbytné analyzovat trh, kde bude firma působit, zodpovědět otázky týkající se vývoje trhu, tržních příležitostí a rizik; chování a požadavky zákazníků, analýza jejich potřeb; konkurenční prostředí, firmy, které by mohly mé podnikání ohrozit, čím se odlišit, abych si získala co nejvíce zákazníků, realizovat průzkum předností a nedostatků konkurentů; přimět klienty ke spolupráci, atd.

### ***III. Analýza***

#### **3.1 SWOT analýza**

##### Silné stránky:

- akreditace provádět rekvalifikace na hlavní pilíře vzdělávací akademie
- výplata provizí do rodin
- obrovský zájem o vzdělávací semináře
- dlouholeté působení ZFP akademie, a. s. na trhu v ČR i na Slovensku
- know how firmy
- široké spektrum nabízených produktů
- slevový systém karet

##### Slabé stránky:

- nedůvěra občanů v sociální programy

##### Příležitosti:

- důchodová reforma na obzoru
- na trhu je obrovský prostor na podnikání v této oblasti
- zajištění klientů na důchodový věk

##### Hrozby:

- vracení provizí při stornovaných smlouvách
- změna legislativy
- vstup konkurence

#### **3.2 SLEPT analýza**

**Sociální vlivy** mohou výrazně ovlivňovat stranu nabídky i poptávky produktů. Důležitou roli tu hrají především životní úroveň, životní styl, zdravotní stav, společenské postavení a v neposlední míře také finanční situace potenciálních zákazníků. Velký vliv na produkty, které budu nabízet má demografický obrat. Česká populace stárne a je nutné, aby se lidé sami zabezpečili. K tomu jsou

vhodné sociální programy jako například penzijní připojištění a kapitálové životní programy.

**Legislativa** ovlivňuje mnoho oblastí z hlediska podnikání. Například ochranu spotřebitelů, pracovně-právní vztahy, mnoho oblastí v podnikatelské sféře, atd. Právní systém je v neustálém vývoji a také se často mění situace, kdy jsou jednotlivé právní vlivy uplatňovány. V oblasti pojišťovnictví jsou prováděny různé změny a proto je taky důležité, aby se lidé v této oblasti vzdělávali a mohli na tyto změny reagovat. Protože podmínky některých ze sociálních programů jsou nyní výhodnější, než byly v minulosti a naopak. Změny v zákonech a chystané reformy (zdravotní, sociální, důchodová) ovlivňují tuto oblast v kladném smyslu a pro obchodní zástupce je to obchodní příležitost.

**Ekonomické vlivy** působí na všechny firmy bez rozdílu velikosti či formy. Jedná se o působení především v oblasti hrubého domácího produktu, míry inflace, růstu nezaměstnanosti, produktivity práce a dalších. V posledních letech je ekonomická situace příznivá, je ve fázi růstu. Tudíž mohou lidé více utrácet a také si spořit. HDP vykazuje vysokou hodnotu růstu. Inflace se pohybuje s malými výkyvy okolo hodnoty 3%, což lze považovat za mírnou a udržitelnou míru inflace.

**Politické faktory** - politika je ve fázi sjednocování s Evropou. Míra nezaměstnanosti se nyní pohybuje pod 8% a mírně klesá, avšak se značnými regionálními rozdíly. Vstupem České republiky do Evropské Unie se naší zemi otevírají nové možnosti a vytváří se lepší podmínky pro mezinárodní obchod. Výhodou je, že ZFP akademie, a. s. nabízí možnost spolupráce, které může využít úplně každý, protože zde není nutné mít vysoký počáteční kapitál pro podnikání v této oblasti. Politika na mou oblast podnikání působí kladně díky již výše zmíněným chystaným reformám.

**Technologické vlivy** jsou spojené s technologiemi využívanými během výrobního procesu, s jejich modernizací, se vznikem a uplatněním inovací, tyto vlivy se mě budou dotýkat nepřímo, protože nevyrábím produkt, ale prodávám službu.

### **3.3 Porterova analýza (analýza konkurenčního prostředí)**

Mezi konkurenty společnost ZFP akademie, a. s. patří například společnosti AWD holding a OWB allfinanz, které nabízejí finanční zprostředkování v oblasti pojištění resp. investic a produkty různých finančních partnerů. Rozdíl je ale v tom, že tyto společnosti zprostředkovávají pouze servis. Pouze jejich obchodní zástupci mají nárok na provize. Dá se říct, že mezi konkurenci patří všechny ústavy nabízející pojištění, stavební spoření nebo penzijní připojištění, které tady na trhu jsou. Konkurence je ale zdravá, pojišťovny se tak snaží nabízet co nejlepší produkt, vyplácet vysoké provize a co nejlépe hospodařit.

Originalita v mém podnikání je v tom, že díky spolupráci se společností ZFP akademie, a. s. a její filozofii dávám možnost finančního vzdělání, informovanosti o produktech a výplatu většiny provizí, za produkty, které si pak v souladu s legislativou a za dohledu profesionála mohou sjednat. Díky informovanosti pro produktech mají lidé v programy větší důvěru a také znají důvod pro je dobré programy využívat. Filozofie společnosti, nabídka vzdělání a výplata provizí do rodin je obrovskou konkurenční výhodou.

### **3.4 Analýza potenciálních rizik mého podnikání**

Mezi rizika spojená s touto formou podnikání mohou být například změna zákonů, která může ovlivnit fungování Kombinace, vstup konkurenční společnosti na trh s podobným produktem, vlastní neúspěch.

Dalším rizikem je možnost porušení legislativy - zákon 38/2004 Sb. a zákon 256/2004 Sb.; porušení etiky (etický kodex); ztráta dobrého jména vlastního a tím i firmy ZFP akademie, a. s.

### **3.5 Analýza zákazníků**

Na základě průzkumu trhu jsem dospěla k závěru, že o vzdělání ve finanční oblasti je velký zájem.

Ve srovnání se státy Evropské unii jsme v České republice velice podpojištěni. V praxi se setkávám s tím, že má spousta lidí pojištěné majetky, ale zapominají na sebe a své zdraví. Proto je důležité potenciální klienty více informovat, aby si uvědomili důležitost zajistit sebe a svou rodinu.

Klienta osloví možnost osobní konzultace v čase, který mu vyhovuje a komplexní poradenství ve všech produktech. Zákazník má možnost volby, zda chce využít servisu naší společnosti nebo se zúčastnit základního semináře, kde má výhodu toho, že těmto programům bude lépe rozumět, může se v oblasti finančních programů dále vzdělávat a má díky licenčnímu číslu nárok na provize z uzavřených produktů. Jiné konkurenční firmy tuto možnost nenabízejí.

### **3.6 Analýza partnerů**

Skladba obchodních partnerů kopíruje finanční programy, které společnost ZFP akademie, a. s. nabízí. Jejich rozsah se postupně rozšiřuje o činnosti, které reagují na poptávku uživatelů služeb, které ZFP akademie, a. s. nabízí. Rozsah obchodních partnerů je založen na principu zachování konkurenčního prostředí. Proto má společnost uzavřené smluvní vztahy vždy se dvěma obchodními partnery na jeden finanční program.

Partneři, se kterými společnost ZFP akademie, a. s. spolupracuje, kteří jsou uvedeni v příloze číslo 1.

Dostupné na internetu < <http://www.zfpa.cz/partneri/>>

### **3.7 Analýza společnosti ZFP akademie, a. s.**

#### **3.7.1 Název společnosti, sídlo a základní údaje**

Obchodní firma: ZFP akademie, a. s.  
Sídlo firmy: 17. listopadu 12  
690 02 Břeclav

#### **3.7.2 Právní forma, charakteristiky**

Právní forma: akciová společnost  
Datum zápisu: 27. listopadu 2002.  
Základní kapitál: 88 000 000,-.

Společnost má 88 000 ks akcií na jméno ve jmenovité hodnotě 1000,- Kč.

Převoditelnost akcií je omezena stanovami, podmínkou převodu je souhlas představenstva.

Původně byla společnost založena dne 1. dubna 1995 jako společnost s ručením omezeným.

### **3.7.3 Představenstvo a dozorčí rada**

<u>Předseda představenstva:</u>	Vladimír Poliak
<u>Místopředseda představenstva:</u>	Michal Očenášek Ing. Václav Tomek
<u>Členové představenstva:</u>	Petr Sedlák Robert Slezák Mgr. Ivana Hartmanová Zuzana Mikulenková Petr Nikolić Martin Micka Michal Poliak
<u>Předseda dozorčí rady:</u>	Ing. Vladimír Kos
<u>Členové dozorčí rady:</u>	Jana Juřenová Ing. Pavel Pavlík

### **3.7.4 Předmět podnikání, sortiment služeb**

- reklamní činnost a marketing
- pořádání odborných kurzů, školení a jiných vzdělávacích akcí včetně lektorské činnosti
- ubytovací služby
- zprostředkování služeb
- zprostředkování obchodu
- velkoobchod
- specializovaný maloobchod
- maloobchod se smíšeným zbožím

- činnost podnikatelských, finančních, organizačních a ekonomických poradců
- služby v oblasti administrativní správy a služby organizačně hospodářské povahy u fyzických a právnických osob
- hostinská činnost
- provozování solárií
- masérské, rekondiční a regenerační služby
- provozování tělovýchovných a sportovních zařízení a zařízení sloužících regeneraci a rekondici
- směnářská činnost
- činnost pojišťovacího agenta
- činnost investičního zprostředkovatele

Oblast podnikání společnosti ZFP akademie, a. s. je tak široká z toho důvodu, že kromě vzdělávání ve finanční oblasti v posledních letech rozšiřuje síť hotelů, která slouží nejen ke vzdělávacím seminářům, ale tyto prostory může využívat i široká veřejnost k ubytování, rekreaci atd.

### 3.7.5 Hospodaření společnosti

Hospodářský výsledek	2005	2004	2003
<b>před zdaněním</b>	43 399 482,-	44 472 000,-	54 144 000,-
<b>po zdanění</b>	31 357 670,-	31 170 000,-	37 286 000,-

Počet zaměstnanců celkem	158
Počet účastníků základního semináře	78 823
Počet smluvních vztahů v obchodní síti	26 014
Počet zprostředkovatelů s registrací	2 700
Počet regionálních kanceláří s mandátní smlouvou	53

Pozn. Údaje platné k 31. 12. 2006

### 3.7.6 Filozofie společnosti

„Společnost ZFP akademie, a. s. nabízí prostřednictvím kvalitně a pravidelně pořádaných seminářů a proškolených rodinných finančních poradců sociální, spořicí, pojistné - obecně finanční programy. Filosofie společnosti se však oproti trhu odlišuje. Ten rozdíl spočívá v prostém: „pojd’ a nauč se s námi rozumět svým financím!“

Pomocí samospotřebitelské obchodní metody chce společnost ZFP akademie, a. s. zvyšovat u občanů jejich finanční gramotnost a naučit tak širokou veřejnost, jak se dají v rodinném rozpočtu ušetřit peníze, které potom může každý občan vhodně investovat do programů podporovaných státem, do nejvýhodnějších spořicí a pojistných programů na trhu v České republice.

ZFP akademie, a. s. chce naučit širokou veřejnost umět se finančně zabezpečit pro celý svůj život. Smyslem její práce je naplnit dva společenské významy:

- a) finančně zajistit jedince na stáří a zabezpečit mu důstojné životní podmínky s menší závislostí na státu
- b) finančně zajistit jedince v případě vzniku životního rizika, které může vážně změnit životní a sociální podmínky jeho života nebo života jeho rodiny (smrt, vážná choroba, úraz, ...)

Za účelem zvyšování finanční gramotnosti společnost ZFP akademie, a. s. pořádá na území České republiky každou sobotu **základní semináře**. Po jeho absolvování se účastníci rozdělí do čtyř základních skupin:

- 1) lidé, kteří získají na základním semináři potřebné informace k tomu, aby si uvědomili význam spoření a zajištění a poté využijí při uzavření finančním programů služeb našich rodinných finančních poradců
- 2) lidé, kteří využijí možnosti samospotřebitelské spolupráce se společností ZFP k tomu, aby si zajistili, v souladu s legislativou, finanční servis pro svou rodinu (nebo firmu) a blízké a tím si současně zajistili vedlejší finanční příjem.
- 3) lidé, kteří se rozhodnou pro profesionální dráhu v oblasti finančního poradenství a využijí možnosti spolupráce se společností ZFP akademie, a. s. pro vykonávání hlavní výdělečné činnosti
- 4) lidé, kteří nechtějí nebo z finančních důvodů nemohou spořit

Od roku 2004 se začala společnost zabývat otázkou servisu a stabilizace jak klientského kmene, tak vlastních spolupracovníků. Proto se snaží nabízet klientům a spolupracovníkům nové důvody, proč má smysl uzavírat finanční produkty právě ve společnosti ZFP akademie, a. s. nebo se společností spolupracovat.“

Dostupné na internetu <<http://www.zfpa.cz/profil/default.htm>>

### **3.7.7 Vzdělávací akademie**

„Společnost ZFP akademie, a. s. disponuje rozsáhlým vzdělávacím systémem, který je budován od samotného založení - tedy od roku 1995. Od začátku bylo mottem naučit širokou veřejnost umět se finančně zabezpečit pro celý svůj život a vychovávat osoby splňující odbornou způsobilost pro výkon rodinného finančního poradce. Vzdělávací nabídka ZFP akademie, a. s. se dělí na tyto tři skupiny:

V rámci vzdělávací nabídky začíná proces vždy absolvováním základního semináře. Poté může zájemce absolvovat produktové a motivační přednášky. Zde získává odbornou způsobilost pro výkon rodinného finančního poradce. Školení jsou zakončena získáním certifikátu rodinného finančního poradce. Dle svého zájmu může zájemce pokračovat ve studiu dalších finančních programů nebo manažerských znalostí potřebných pro organizace a techniku řízení obchodní sítě.

V rámci pokračující systémové kariéry rodinného finančního poradce může zájemce absolvováním Lektorské akademie získat titul lektora. Pro zkušené a odborně zdatné spolupracovníky, kteří dosáhli nejvyšších pozic v systémové kariéře je určena Ředitelská akademie.

#### Akademie rodinného finančního poradce:

- je tvořena jednodenním základním seminářem a osmi půldenními produktovými proškoleními.

#### Nástavbová akademie:

- tvoří ji dva okruhy školení a odborných přednášek.

a) nadstavbová školení: Jsou určena spolupracovníkům z obchodní sítě ZFPA. Patří sem úvodní školení např. z problematiky úvěrů, vkladové pojištění, pojištění

rodičů a dětí a trénink praktických dovedností a rozšiřující školení např. z oblasti penzijního připojištění, daňových úlev nebo kapitálových životních programů.

b) školení specialistů: Tvoří ucelený systém vzdělávání a přednášek pro zájemce o získání kvalifikace specialista a odborný specialista v samostatných oborech: majetkového pojištění, úvěry ze stavebního spoření, hypoteční úvěry.

#### Manažerská akademie:

- nabízí výcvik manažerských dovedností

#### Lektorská akademie:

- je přípravou pro pedagogickou činnost v rámci vzdělávacího systému společnosti

#### Ředitelská akademie:

- je přípravou pro řízení týmu v oblasti rodinného finančního poradenství a nabízí vyšší a širší odborné vzdělání“

Dostupné na internetu <<http://www.zfpa.cz/profil/vzdelavani.htm>>

#### Dále společnost ZFP akademie, a. s. nabízí:

- podnikatelské semináře

- zkoušku ze základního stupně odborné způsobilosti dle zákona č. 38/2004 Sb.

### **3.7.8 Certifikace a registrace**

„Společnost ZFP akademie, a. s. je registrována v Registru pojišťovacích zprostředkovatelů při Ministerstvu Financí České republiky dle zákona č. 38/2004 Sb. v postavení Pojišťovací agent.

Dále je podle Akreditace Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy ČR (č.j.: 28520/-20/525) (viz příloha číslo 4) oprávněna k provádění rekvalifikace pro tyto pracovní činnosti: finanční poradce (RFP), finanční poradce (ORFP), manažer pro finanční poradenství, lektor pro finanční poradenství. Pro uvedené činnosti je společnost pověřena vydávat osvědčení s celostátní platností.“

Dostupné na internetu <<http://www.zfpa.cz/profil/vzdelavani.htm>>

## ***IV. Návrh podnikatelského záměru***

### **4.1 Právní forma podnikání**

Tento podnikatelský záměr zpracovávám jako OSVČ mající uzavřenou smlouvu o obchodním zastoupení se společností ZFP akademie, a. s. V souladu s touto smlouvou budu vytvářet vlastní tým obchodních zástupců, které budu řídit v souladu s interními pokyny akciové společnosti, zejména pak v souladu s Pravidly obchodní sítě a Manuálem vzdělávacího systému. Mou firmou se zde rozumí obchodní zástupci a samospotřebitelé, které jsem zaregistrovala a vytvářím tak vlastní obchodní síť spolupracovníků.

Budu podnikat na základě živnostenského listu a smlouvou o obchodním zastoupení SD2. Na základě registrace u ČNB budu se společností ZFP akademie, a. s. uzavírat smlouvu SD1. Finanční zprostředkování v oblasti pojištění se řadí mezi živnosti volné. Pro činnost finančního zprostředkování v oblasti pojištění potřebuji dva živnostenské listy a to na tyto předměty podnikání:

- Činnost podnikatelských, finančních organizačních a ekonomických poradců
- Zprostředkování obchodu a služeb

Název firmy: Veronika Garnolová  
Sídlo: Slezská 446, 739 31 Řepiště  
Telefon: 777 111 222  
Obor podnikání: Finanční zprostředkování v oblasti pojištění  
IČ: 73202642  
DIČ: 8458214848  
Založení firmy: 2. 7. 2007

### **4.2 Postup při začátku podnikání**

1. Na základním semináři jsem vyplnila Evidenční list pro obdržení osobního čísla
2. Oprávnění k činnosti:
  - a) Je nutné si obstarat výpis z rejstříku trestů.

Jako obchodní zástupce se smlouvou SD 2 se ohlásím dne 2. 7. 2007 na Živnostenském úřadě. Toto datum bude rovněž zahájením mého

podnikání živnosti č. 72: Zprostředkování obchodu a služeb a živnosti č. 98: Činnost podnikatelských, finančních, organizačních a ekonomických poradců.

b) Po absolvování zkoušky ze zákona 38/2004 Sb. budu po zapsání do ČNB sepsat se společností ZFP akademie, a. s. smlouvu SD 1.

3. Do 15. dnů po zahájení podnikání se musím zaregistrovat na Finančním úřadě:

a) k dani z příjmů fyzických osob

b) k silniční dani, protože k podnikání budu používat automobil

4. Zaregistrovat se do 8 dnů na Okresní správě sociálního zabezpečení jako osoba samostatně výdělečně činná

5. Zaregistrovat se do 8 dnů na své zdravotní pojišťovně jako osoba samostatně výdělečně činná

Budu neplátce DPH a povedu daňovou evidenci.

#### Konec prvního roku podnikání:

Do 31. 1. následujícího roku je nutné podat daňové přiznání k silniční dani a do 31. 3. budu podávat daňové přiznání. Do budoucna uvažuji o vlastním daňovém poradci, tudíž budu daňové přiznání podávat do 30. 6.

Na Okresní správu sociálního zabezpečení podám Přehled o příjmech a výdajích a na zdravotní pojišťovnu Přehled o příjmech a výdajích ze samostatné výdělečné činnosti a úhrnu záloh na pojistné, respektive doplatím zdravotní pojištění.

### **4.3 Plánovaný harmonogram**

Činnost chci zahájit ke dni 2. 7. 2007. K tomuto datu budu rovněž žádat o živnostenský list. S žádostí o živnostenský list jsou spojeny i povinnosti popsané v kapitole 4.2.

Za půl roku činnosti si chci ve Frýdku-Místku otevřít kancelář, která bude sloužit ke schůzkám s klienty a pravidelnými motivačním a informativním poradám s aktivními spolupracovníky, kde se budeme scházet za účelem porad a motivačních tréninků.

#### 4.4 Charakteristika mého podnikání

Předmětem podnikání je poskytování poradenství ve finanční oblasti pod záštitou firmy ZFP akademie, a. s.

Chci se zaměřit na finanční zprostředkování v oblasti pojištění a investic pro rodiny a firmy v oblasti programů, které jsou nejvíce podporovány ze strany státu a kde jsou vklady klientů vysoce zhodnocovány.

Účelem schůzky je potenciálnímu klientovi představit produkt, což je Kombinace finančních programů, která je velice zajímavá s ohledem na výši inflace v ČR, dát mu možnosti výběru jak těchto informací může využít buď pro sebe nebo svou rodinu. Klient může využít servisu, kdy mu tyto programy zpracuji a zabezpečím mu bezplatný servis nebo se může zúčastnit základního semináře, díky kterému se může z velké části podílet na provizích od finančních partnerů a získat spoustu dalších výhod.

#### 4.5 Cíl, poslání mého podnikání

Cílem mého podnikání mít mnoho spokojených klientů, a do budoucna jim zabezpečit bezkonkurenční kvalitní servis a také dosáhnout zisku. Dále chci hledat aktivní spolupracovníky, abychom mohli společně vybudovat stabilní firmu a pracovat na stejném cíli.

Výhodou je, že každý, kdo přijme pozvání na základní seminář je spokojen, protože dostane informace, licenční číslo a většinu provizí od finančních partnerů, které si v rodinách zpracují. Výsledkem tohoto obchodu je vztah **výhra - výhra**. Obě dvě strany jsou spokojeny. Klient si samozřejmě může vybrat i variantu servisu, což znamená, že mu finanční programy zpracuji. V tomto případě ale nemá nárok na žádné provize, ale i přes to může využívat výhody Kombinace nebo samostatných produktů.

V České republice existuje mnoho společností v oblasti finančního zprostředkování v oblasti pojištění, ale spousta z nich vyhledává pouze spolupracovníky, kteří dostanou provize za sjednání smluv potenciálním klientům. ZFP akademie, a. s. dává možnost všem lidem, kteří se zúčastní základního semináře využívat tyto produkty samospotřebitelskou metodou a podílet se na provizích z uzavřených produktů. Z krátkodobého hlediska je servis pro zprostředkovatele velice výnosný obchod, ale z dlouhodobého hlediska je

mnohem efektivnější se s klientem o provize rozdělit, protože na základě informací, které na vzdělávacím semináři získá je k produktu více důvěřivý, protože mu lépe rozumí a může tuto možnost dále doporučit svým známým.

Rodina, která má přidělené licenční číslo, si už většinou do své domácnosti nemá důvod pozvat jakéhokoliv zástupce pojišťovny nebo chodit na pobočky finančních institucí poskytující služby v této oblasti. Když bude někdo z rodiny cokoli v této oblasti potřebovat, může se obrátit na příslušnou regionální kancelář, nebo na člověka, který se společností aktivně spolupracuje, budou mu z uzavřeného produktu vyplaceny provize.

Vzhledem k tomu, že produkty, které nabízím mohou využít všechny věkové kategorie, nejsem zaměřena na určitý typ zákazníka, na kterého bych se specializovala. Senioři mohou například využívat penzijní připojištění, stavební spoření, a podle věku také kapitálový životní program či majetkové pojištění, lidé v produktivním věku mohou být uživateli Kombinace programů, nabízím produkty i pro malé děti, které mohou využívat programů jako stavební spoření a různé varianty úrazového pojištění.

#### **4.6 Marketingový mix**

##### **Product** - produkt

Produktem je Kombinace finančních programů. I když mohou klienti využít samostatné programy, v Kombinaci jsou výnosy efektivnější, proto prodávám produkt a tím je Kombinace finančních programů, což je speciální využití stavebního spoření, penzijního připojištění, kapitálového životního programu a programu daňových úlev.

K tomuto produktu patří i služba, kterou poskytuji a to je servis, nebo pomoc při zapojení stávajících programů do Kombinace na rodinné schůzce po absolvování základního semináře zástupcem dané rodiny.

K produktu také patří širší obchodní nabídka společnosti, kterou budu také nabízet, kde patří majetkové pojištění, zprostředkování úvěrů, hypoték, investic a slevové karty.

### Popis produktu:

Produktem je Kombinace sociálních programů, která se skládá ze stavebního spoření, penzijního připojištění, kapitálového životního programu a programu daňových úlev.

Nejprve nastíním základní údaje o těchto produktech a pak se budu věnovat tomu, jak pracují v Kombinaci.

### Stavební spoření:

Stavební spoření je moderní forma zhodnocování peněz. Jistota je dána zákonem č. 96/1993 Sb. a jeho novely. Pojištění vkladů - dle zákona o bankách. Je zde dozor ministerstva financí.

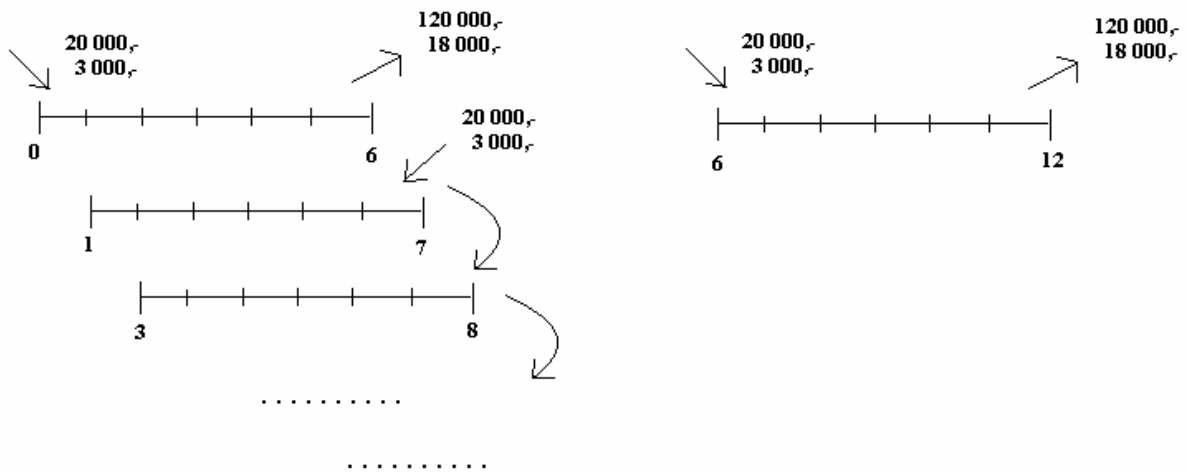
Na stavební spoření se nesmí naspořit více, než je cílová částka uvedená ve smlouvě, jinak dojde k porušení technických údajů smlouvy a účastník přijde o státní podporu za celou dobu zpět. Do naspořené částky se počítá i státní podpora včetně úroků.

Smlouvy sjednané do roku 2003 včetně byly s 25% státní podporou. Na jedno rodné číslo byl nárok na 4500,- k 18.000,- vkladu na stavebního spoření za daný rok. Dnes je státní podpora 15% k maximálnímu vkladu 20.000,-, aby člověk vyčerpал maximální možnou státní podporu 3000,-.

Stavební spoření je možno si sjednat bez omezení věku, smlouva trvá minimálně 72 měsíců a 1 den. Výnos se nezdaňuje; úroková sazba z vkladů je 2%; možno čerpat úvěr od 3,5% p. a. (úvěry lze čerpat pouze spojené s bydlením, rekonstrukcí atd.)

Možnost využití souběžných smluv.

Postup využívání stavebního spoření „pasivním“ způsobem popis způsobu využití tzv. „souběžných smluv“:



Klasicky lidé využívají stavební spoření způsobem, jak je uvedeno v horní části obrázku. Spoří do jedné smlouvy každý rok (optimální částku 20 000,-), aby vyčerpali maximální státní podporu 3 000,-. Smlouvu pak ukončí, peníze vyberou a zakládají si novou smlouvu na dalších 6 let, aby mohli spořit a čerpat státní podporu. Tudíž se na vlastní vklady a státní podporu dostanou jednou za 6 let.

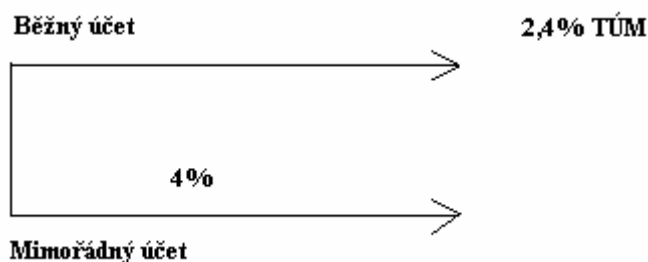
Smluv stavebního spoření může mít každý na své rodné číslo kolik chce. Státní podporu ale dostane na své rodné číslo účastník pouze jednu - a to buď připsanou na jednu, nebo i více smluv stavebního spoření.

V Kombinaci využíváme systém souběžných smluv (tzn. že si každý rok uzavřeme novou smlouvu stavebního spoření), kdy spoříme do první smlouvy a naspoříme tam za 6 let například 120 000,- + 18 000,- státní podporu. Co uděláme s naspořenými penězi záleží na každém. Ale 20 000,- si odložíme jako tzv. „kapitál“, který vložíme do smlouvy, kterou jsme si otevřeli v druhém roce, abychom vyčerpali státní podporu 3 000,-. Příští rok částku 20 000,- přesuneme do třetí smlouvy. A tak postupujeme každý rok.

To znamená, že se na státní podpory a vlastní vklady dostaneme každý rok a nemusíme ze svých peněz spořit dalších 20 000,-, protože na jednou naspořených 20 000,- vyčerpáme každý rok státní dotaci.

#### Kapitálový životní program:

Kapitálový životní program si může člověk sjednat od 15 let a trvá do 70 až 75 let.



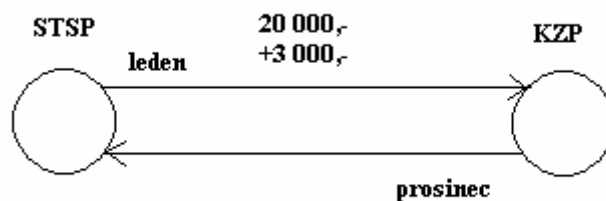
Kapitálový životní program má dva účty - běžný a mimořádný. Na běžný účet platíme běžné pojistné. Může, ale nemusí zde být sjednáno úrazové pojištění, je možno si zde připojistit vážné choroby, pobyt v nemocnici, připojistit se na smrt apod. Přibližně po třech letech se z běžného účtu dají peníze odčerpávat. Protože ze zde vytvoří kladná kapitálová hodnota. U tohoto programu máme odloženou daňovou povinnost.

Dlouhodobost programu je zde obrovskou výhodou. Člověk se v mladém věku může kvalitně a levně pojistit až do věku 70 - 75 let (podle finančního partnera), má zde garantovanou technickou úrokovou míru a kvalitní zajištění až do „konce života“. Je to určitě lepší řešení, než se pojišťovat co 10 let (pojistné se zdražuje a člověk se stává stále rizikovějším...).

Mimořádnému účtu v naší Kombinaci říkáme tzv. vkladní knížka. Zde si můžeme vkládat kapitál, který se nám zhodnocuje v průměru 4% roční úrokovou sazbou. Vkládat na mimořádný účet můžeme od tisícikorunové úločky do 500 000,- i více (záleží na tom, u kterého partnera máme program sjednaný). Vybírat můžeme dvakrát až třikrát v pojistném roce s cca měsíční výpovědní lhůtou.

Jistota v tomto programu je dána zákonem č. 363/1999 Sb. a 39/2004 Sb. o pojišťovnictví; dále zákonem č. 37/2004 Sb. o pojistné smlouvě, zákonem č. 38/2004 Sb. o pojišťovacích zprostředkovatelích. Jistota je dána také občanským zákoníkem. Pojišťovny jsou repojištěny (tzn. pojištěny u další pojišťovny v zahraničí.)

Nyní si můžeme ukázat první polovinu Kombinace stavebního spoření a kapitálového životního programu.



Když nám v lednu skončí smlouva stavebního spoření, pošleme 20 000,- a 3 000,- státní podporu na mimořádný účet kapitálového životního programu a to z toho důvodu, že kapitálový životní program má zhodnocení 4% z vkladů. Je to výhodnější, než bylo znázorněno v prvním případě, že bychom částku 20 000,- včetně státní podpory vložila na stavební spoření, kde mám pouze 2% z vkladů.

#### Penzijní připojištění:

Penzijní připojištění si může člověk sjednat od 18 let + 1 den. Na jedno rodné číslo je možno sjednat jednu smlouvu penzijního připojištění. Podmínky pro založení smlouvy jsou, že občan musí v České republice odvádět sociální a zdravotní pojištění. Je to výhodná forma spoření, protože nám do tohoto programu přispívá stát a to následujícím způsobem:

<u>Vlastní úložka:</u>	<u>Příspěvek:</u>
100,-	50,-
200,-	90,-
300,-	120,-
400,-	140,-
500,-	150,-

Nad vklady 6000,-/rok si může člověk uplatnit daňovou úlevu. Optimální úložka do penzijního připojištění je 1500,-. K pětisetkorunové úložce dostaneme maximální státní příspěvek a k tisícikoruně maximální možnou daňovou úlevu. Pokud je člověk v zaměstnaneckém poměru, dostane od svého zaměstnavatele vrácené daně, podle daňové kategorie, která se pohybuje od 12 do 32% podle výše hrubé mzdy. V případě, že člověk podniká, tak o tuto částku zaplatí méně na daních, protože si tuto částku odečte ze základu daně při zpracování daňového přiznání.

Naše úspory jsou zhodnocovány. Do tohoto programu nám může přispívat zaměstnavatel. Výhodou je disponibilita (změna vlastních úložek), odložená daňová povinnost, nulové poplatky za vedení účtu, výluhová penze (tzn. že si účastník může po 15 letech polovinu úspor vybrat).

Tento program trvá do 60 let věku. Smlouvu je možno sjednat si do neomezeného vstupního věku. Po 60 letech už smlouva penzijního připojištění trvá pouze 5 let.

#### Program daňových úlev:

Program daňových úlev - pracovní název - jedná se o kapitálový životní program, do kterého si spoříme a díky kterému si můžeme regulovat daně.

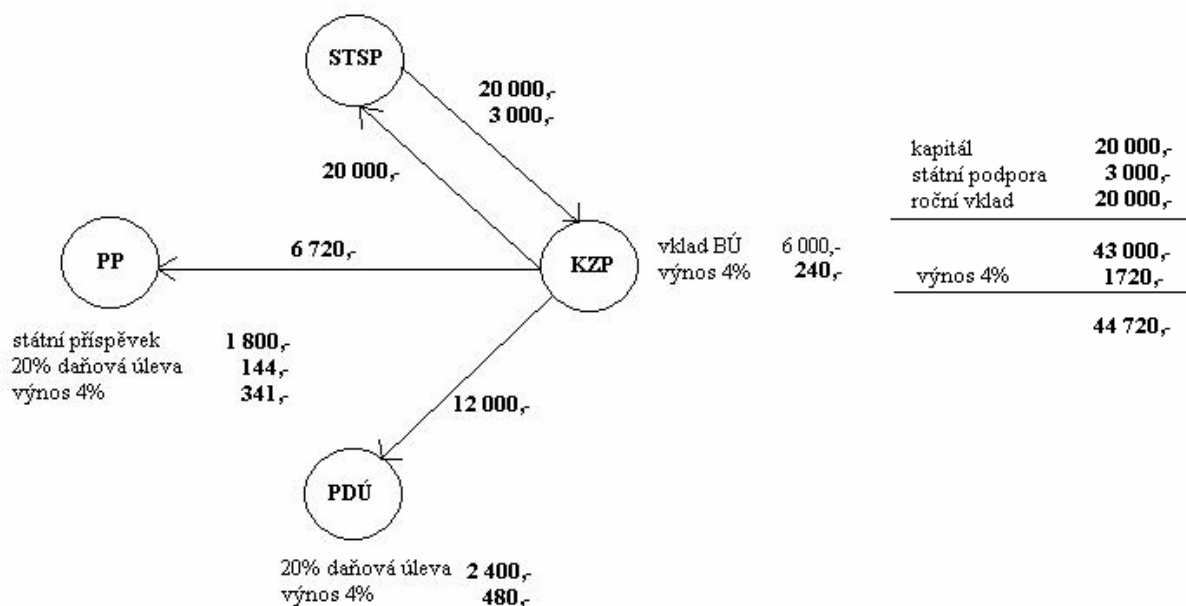
Program funguje dle zákona o dani z příjmů č. 586/1992 Sb. a jeho novely 545/2005 Sb.

Program daňových úlev si může člověk sjednat už od 15 let. Pokud chceme daňově odečítat, musí být smlouva sjednaná minimálně do 60 let věku. Pojistná smlouva musí trvat minimálně 60 měsíců a další podmínka, která musí být splněna je, že občan má dlouhodobý pobyt v České republice. Aby byl program daňově uznatelný, musí ještě splňovat dané podmínky, týkající se pojistných částek.

Tento program je dobré sjednávat do věku 65 let, protože odchod do důchodu se neustále zvyšuje. Ale pokud by šel člověk do důchodu dříve, může smlouvu ukončit dříve.

Optimální úložka do tohoto programu je 12 000,-. Při této částce opět využijeme maximální daňovou úlevu.

#### Kombinace programů - modelový příklad:



$$3\,000,- + 1\,720,- + 2\,400,- + 480,- + 1\,800,- + 144 + 341 + 240 = \underline{\underline{10\,125,-}}$$

Uvedená kalkulace platí za předpokladu hodnocení jednotlivých programů výnosem 4% p. a. Modelové hodnocení Kombinace není veřejným příslibem, neboť hodnocení jednotlivých programů se může v průběhu trvání Kombinace lišit v závislosti na dosažených hospodářských výsledcích jednotlivých obchodních partnerů.

V modelovém příkladu se nekalkuluje s poplatky, ale ani s výnosy jednotlivých programů z minulých let.

Modelový příklad znázorňuje fungování Kombinace po skončení prvního cyklu stavebního spoření. V prvních letech je důležité si tyto programy takto nastavit, protože pak nám stačí mnohem menší úložka k tomu, abychom vyčerpali maximum státních dotací a vrácených daní.

Pokud by se tyto programy do Kombinace nepojily a lidé by je využívali samostatně, musí na své rodné číslo vložit ročně přibližně okolo čtyřiceti až padesáti tisíc, aby se dostali na tento výnos. Což je dnes pro běžnou čtyřčlennou rodinu takřka nereálné.

Minimální částka, kterou by si měl člověk ukládat do své Kombinace je 10% z příjmů, kterou by si měl člověk každý měsíc pro sebe odkládat. Proč zrovna 10%? Proč ne třeba 1%? Je to z toho důvodu, že člověk 10% až tak nepocítí. Kdyby si odkládal méně, tak v těch programech v důchodovém věku moc peněz

nenajde. Tyto státem dotované programy nám mají pomoci k vlastnímu zajištění se na dobu, kdy už nebudeme v produktivním věku.

#### Výhody Kombinace:

- zajištění všech životních etap lidského života
- čerpání státních dotací (PP + St. Sp.)
- čerpání daňových úlev (PP + PDÚ)
- mimořádný účet u KZP
- snižování nákladů
- zvyšování zisků
- pasivní příjem
- tvorba rezerv
- disponibilita

#### Partneři:

Seznam partnerů je uveden v příloze číslo 1.

#### Majetkové pojištění

Majetkové programy si mohou účastníci základního semináře ošetřit pod jejich licenčním číslem, dostanou za ně provize a navíc slevu na dané pojištění.

V této oblasti společnost spolupracuje s pojišťovnou Kooperativa, pojišťovna, a. s. a ČSOB Pojišťovna, a. s.

#### Systém slevových karet

K desátému výročí společnosti ZFP akademie, a. s. byl vytvořen systém slevových karet, který nám má pomoci ušetřit další peníze u zboží nebo služeb, které běžně nakupujeme. V průměru je možno ušetřit v rodině díky nákupu u vybraných partnerů přibližně 7 000,- ročně. Navíc za nákup ještě dostanou provize.

Na slevovou kartu má nárok každý člověk, který se zúčastnil základního semináře a je uživatelem Kombinace. Dále na ni mají nárok lidé, kteří využili tzv. servisu naší společnosti (ti mohou čerpat pouze hotovostní slevu, ale nejsou jim vyplaceny provize.)

Slevy, které lze uplatnit díky slevovým kartám jsou například u vybraných partnerů mezi které patří např.: ZFP-Pneu.cz - internetový obchod s pneumatikami - sleva 20 - 30%; Hotely Akademie - sleva 5%; OP Prostějov - dámská a pánská konfekce - sleva 6%; Fokus optik - oční optika, brýlové obruby - sleva 5%; Benzina, a. s. - čerpací stanice s pohonnými hmotami - sleva nafty nebo benzínu 0,50 Kč na každý litr; Bohemia TeleKom - mobilní operátor - zvýhodněná volání, HUSKY CZ - výbava pro sport, turistiku a volný čas - slevy od 20% atd. Více na [www.zfpa.cz/slevy/zbozi.htm](http://www.zfpa.cz/slevy/zbozi.htm)

(Informace čerpány ze Základního semináře společnosti ZFP akademie, a. s.)

### **Price** - cena

Kombinace je produkt, kterou může klient využít, ale nemůžu tvrdit, že existuje nějaká cena, za kterou si ji kupuje. Protože peníze, které do Kombinace vkládá jsou uloženy na jeho vlastních účtech prostřednictvím smluv, které si u daných partnerů sjednal.

Aktivace Kombinace je spojena s určitými prvopočátečními náklady, které souvisejí se smlouvami stavebního spoření, které jsou jako jediné zpoplatněné a za jejich aktivaci se podle výše zvolené cílové částky platí určitá částka. Proto je pro potenciálního klienta lepší, když navštíví seminář, protože náklady na aktivaci Kombinace se snižují díky provizím, které se díky licenčnímu číslu zpět do rodiny vrátí.

Servis provádím bezplatně, za něj jsem odměněna od finančních partnerů, se kterými společnost ZFP akademie, a. s. spolupracuje.

Pokud potenciální klient využije možnosti základního semináře, zaplatí poplatek 1950,-, ve kterém má zahrnutou celodenní stravu, pitný režim, licenční číslo, a materiály ke školení.

Na základě sjednaných produktů dostanou lidé, kterým je na základním semináři přiřazeno licenční číslo, proplaceny provize, které jsou uvedeny v příloze číslo 2, které dostanou vyplaceny na základě korunové hodnoty za daný bod uvedených v příloze číslo 3.

### **Place** - místo, distribuce

Na základě telefonu nebo osobního kontaktu si domluvím nezávaznou schůzku s potenciálním klientem, kde jej seznámím s produktem a možnostmi výběru jeho využití. Preferuji, když se schůzka uskuteční doma u klienta, popřípadě později je možné využít mou kancelář.

Na místo, kde se produkt distribuuje může být ještě další pohled. Protože prodávám „myšlenku“ - což je právě Kombinace programů, je to něco nehmotného, místo distribuce je na základním semináři, kde se potenciální klient, či spolupracovník dozví podstatné informace o jejím fungování. Po základním semináři i při zpracování servisu probíhá schůzka v rodině, kde se Kombinace aktivují a pracuje se už s danými programy.

Zpracované smlouvy odevzdám do příslušné regionální kanceláře, která je pak posílá do Břeclavi, sídla firmy, odkud se smlouvy posílají do pojišťoven, penzijních fondů, případně stavebních spořitelén.

### **Promotion** - marketingová komunikace

Spotřebitel je o produktu a jeho možnostech informován díky přímému prodeji. Telefonicky nebo osobně si s potenciálním klientem domluvím schůzku, na které jej informuji o produktu a možnostech jeho využití, výhodách, které může získat apod. Z počátku podnikání se budu zaměřovat na klienty z Frýdku-Místku, Ostravy a okolí.

Pokud mají klienti zájem, mohou se informovat o společnosti ZFP akademie, a. s. na [www stránkách](http://www.stránkách).

Společnost ZFP akademie, a. s. dále působí v odborných médiích - Finanční poradce, [www.investujeme.cz](http://www.investujeme.cz) a aktivně působí v Asociaci finančních poradců a zprostředkovatelů (AFIZ) a podílí se na dohledu nad finančním trhem v České republice - účast ve Výboru pro finanční trh ČNB.

## **4.7 Předpoklad mé úspěšnosti**

Vzhledem k tomu, že ke k zahájení této činnosti nepotřebuji vysokou finanční investici, jako je tomu v jiných oblastech podnikání, nejdu do rizika finanční ztráty. Výhodou je, že společnost ZFP akademie, a. s. má na českém trhu již

dvanáctiletou historii, akreditaci provádět rekvalifikaci na hlavní pilíře vzdělávací akademie, velice dobře vyvinutý systém práce se zákazníkem podporovaný informačním systémem - modul servis, nabídka velice zajímavého produktu – Kombinace finančních programů, kdy je výnos mnohem efektivnější, než jejich samostatné, pasivní využívání. Toto jsou všechno argumenty pro potenciální klienty a výhody, které mohou lidem nabídnout.

Protože česká populace stárne a nebude na vyplácení důchodů, je nutné, aby si lidé odkládali někam část svých finančních prostředků na dobu, kdy už nebudou výdělečně činní. Společnost ZFP akademie, a. s. nabízí osvědčený model Kombinace spořicíh programů konzervativního typu s garancí a zhodnocením, státní podporou a využitím daňových úlev. Tato finanční Kombinace má za cíl zajištění občanů nejen na životní rizika, ale i na důchod do cca 60% hodnoty průměrné mzdy předpokládané v době jejich odchodu do důchodu. Protože se důchody neustále snižují, lidé si „budou muset“ tyto finanční programy uzavřít.

Vedle toho je třeba uspokojit i ty klienty, kteří pro zhodnocení svých peněz volí progresivnější cestu. Pro ty je připravena obchodní nabídka odpovídající jejich požadavkům. Patří zde například investiční pojištění, atd.

Důchodová reforma na obzoru je další obrovskou obchodní příležitostí. Mezi další příležitosti patří i reforma zdravotní a sociální.

## 4.8 Finanční plán

### 4.8.1 Srovnání různých forem podnikání

#### Klasické podnikání:

Pokud chce člověk začít podnikat - například otevřít si restauraci, cestovní kancelář, maloobchod nebo jakýkoliv výrobní podnik, potřebuje pro start svého podnikání **počáteční kapitál**. Protože založení nové firmy je spojeno s opravdu vysokými náklady, musí si vzít budoucí podnikatel úvěr od banky.

Dále potřebuje **nápad** - originální, odlišný od konkurence, musí objevit to, co na trhu chybí, aby měl zajištěné stálé zákazníky, odbyt a prosperitu.

**Čas** je také nezbytnou součástí tohoto druhu podnikání.

Podnikatel je samozřejmě v riziku, že se mu nemusí dařit, nebude schopen splácet úvěr, platit zaměstnance a dostane se do tíživé životní situace nejenom sebe, ale i svou rodinu.

#### Franšíza:

Jako zcela jednoduchý příklad zde mohu uvést MC Donald's. V tomto případě si člověk **kupuje nápad**, za **vysoký** počáteční **kapitál**, který se může pohybovat až v desetimilionových částkách, ale na druhou stranu zisk je zde docela jistý. Ale málo kdo si takovou formu podnikání může dovolit právě z nedostatku kapitálu.

**Čas** zde potřebujeme taky - na vyřízení veškerých formalit, výstavby budovy, zaběhnutí firmy, nábor zaměstnanců, atd.

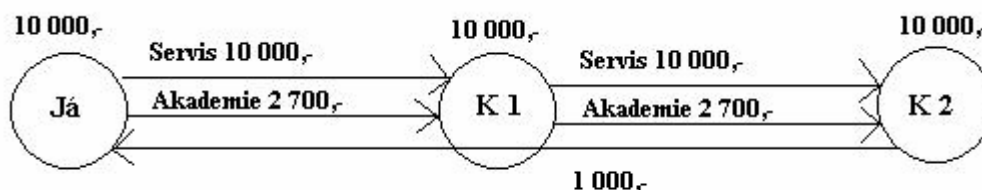
#### Systém Multi-level marketing:

Společnost ZFP akademie, a. s. šíří svou myšlenku pomocí multi-level marketingu. V této oblasti se jedná o finanční zprostředkování cestou výchovy samospotřebitelů.

V tomto druhu podnikání člověk potřebuje **pouze čas**. Nápad tady je, který je vyzkoušený a funguje už 12 let, kapitál budoucí podnikatel takřka nepotřebuje. Stačí něco málo do začátku na telefon a cestovné).

Jediné, co člověk potřebuje, aby se mohl v této oblasti podnikání realizovat, je čas a hlavně chuť něco dělat. Udělat něco navíc ve svém volném čase, aby si pro sebe a svou rodinu zajistil příjem do rodinného rozpočtu navíc.

#### 4.8.2 Budování vlastní firmy



Budováním vlastní firmy se opět rozumí obchodní zástupci a samospotřebitelé, které jsem se zaregistrovala a vytvářím tak vlastní obchodní síť spolupracovníků, případně samospotřebitelů.

Na obrázku je znázorněn ukázkový příklad, jak to funguje, když někoho pozveme na základní seminář.

Ještě, než se dostaneme k tomu, jakým způsobem systém funguje, bude dobré zmínit, co znamenají částky uvedené na obrázku.

V prvopočátku je má jedna jediná odměna za to, že jsem svého kamaráda 1 pozvala na základní seminář je to, že si jeho vlastní Kombinaci zpracovávám na své licenční číslo (platí ale níže uvedená výjimka, která potvrzuje toto pravidlo) a zbytek rodiny na schůzce, kde se budou programy zpracovávat do Kombinace, se budou zpracovávat na licenční číslo kamaráda 1.

Výjimka: Kamarád 1 si zpracovává na své licenční číslo svůj program daňových úlev a stavební spoření, které je uzavřené na cílovou částku od 500 000,- a výše. Takové pravidlo máme zavedeno z toho důvodu, že PDÚ a St.Sp. na tuto cílovou částku jsou ohodnoceny vysokou provizí.

Na obrázku máme znázorněn příklad, jakým způsobem funguje budování vlastní firmy. Když udělám kamarádovi 1 servis, na provizích mi bude vyplaceno cca 10 000,-. Lepší varianta ale je, když kamaráda 1 pozvu na základní seminář, kde mu bude přiřazeno licenční číslo, sám se rozhodne o tom, jak chce investovat vlastní peníze do Kombinace programů a sám se o programy může starat. V tuto chvíli má přiřazeno licenční číslo, jemu se vrátí cca 10 000,- za to, že se na rodinné schůzce zaktivují rodinné Kombinace a já dostanu odměnu cca 2 700,- za 2 - 3 programy, které se zpracovávaly na mé licenční číslo.

Který z těchto obchodů je lepší? Udělat kamarádovi servis, nebo jej pozvat na základní seminář? Z krátkodobého hlediska je určitě výnosnější servis, ale z toho dlouhodobého určitě pozvání na akademii, protože kamarád 1 má svého dobrého kamaráda 2. Ten má opět 2 možnosti - udělat mu servis nebo jej pozvat na základní seminář. Kamarád 1 na něm ale nechce vydělat. Ví, že je pro něj lepší, když se o své vlastní peníze postará sám, než by mu měl radit.

A za to, že jsem svého kamaráda 1 naučila to, co umím já a v začátku mu pomohla, náleží mi zde odměna ve výši cca 1 000,-.

Částky v uvedených příkladech vycházejí z průměrů a načerpání zkušeností z praxe, které vycházejí za 12 let působení společnosti.

Průměr na 1 Kombinaci vychází v této bodové hodnotě:

KZP	500,-/měs.	15 b.
PP	300,-/měs.	5 b.
St. Sp.	300 000,- CČ	10 b.
<u>PDÚ</u>	<u>300,-</u>	<u>20 b.</u>
<u>Celkem</u>		<u>50 b.</u>

Průměrná rodinná Kombinace vychází na 100 b. a to z toho důvodu, že některé programy jsou již doma zavedeny, doplní se pouze o ty chybějící, někteří členové rodiny nemohou mít ještě některé programy sjednány (např. dítě do 18 let nemůže mít penzijní připojištění) a u senioři starší 65 let si nemohou sjednat kapitálový životní program ani PDÚ.

#### **4.8.3 Osobní kariéra**

Osobní kariéru je zařazena v příloze číslo 3. V levém sloupci je uveden počet vyprodukovaných bodů, v dalším sloupci korunová hodnota za 1 vyprodukovaný bod a ve třetím sloupci pozice. Tento systém je plně načítací. To znamená, že vše, co se pod dotyčným, který navštívil základní seminář vyprodukuje od daného dne se načítá i do jeho osobní kariéry.

Korunovou hodnotou uvedená v prostředním sloupci se vyplácejí tzv. vlastní body. Pak rozlišujeme body skupinové.

Od pozice 3 je nárok pobírat velice zajímavý příjem a to meziprovize. Je to odměna za pomoc spolupracovníkům a za řízení týmu. K tomu je třeba mít ukončenou akademii rodinného finančního poradce (certifikát) a splněnou podmínku ze zákona 38.

Meziprovize se spočítá následujícím způsobem: Já jsem na pozici 3 a mám kolegu kterému pomáhám a je na pozici 1. Společně se nám podaří pozvat během měsíce na základní seminář 5 spolupracovníků, u kterých se zpracuje celkem 500 bodů. Tato bodová hodnota se násobí rozdílem korunových hodnot na jednotlivých pozicích.

Na P3 je 130,-/1bod na P1 je 100/1bod. Rozdíl je 30,-.

500 bodů \* 30,- = 15 000,-

V mých kalkulacích počítám s průměrnou meziprovizí 25,-/bod. Je to průměrná hodnota, která vychází mým kolegům spolupracujícím se společnostmi už více let. Protože v daném období pomáhám spolupracovníkům, kteří se nacházejí na různých pozicích a proto se jednotlivé hodnoty mohou lišit.

Od pozice 4 a za splnění určitých podmínek je možno se stát lektorem naší společnosti. Pozice 5 je dědičná. To je jediná výjimka, která potvrzuje pravidlo, že každý člověk začíná na pozici 1. Později bude vysvětlen důvod proč tomu tak je. Od pozice 5 je možné stát se manažerem obchodní sítě a od pozice 8 ředitelem obchodní sítě. Pak máme ještě nástavbovou kariéru - pozice 8.1 - 8.8.

Dědičná pozice: například kapitálový životní program má rozloženou výplatu provizí. V prvním roce je vyplacena provize přímo. Činí 60% celkové provize. V třináctém zaplaceném měsíci dostane zprostředkovatel vyplaceno zbývajících 40% provize. A každý následující rok dostane vyplacenou tzv. udržovací provizi, kterou dostává až do skončení smlouvy. Jelikož se kapitálový životní program dá sjednat už v patnácti a trvá do pětasedmdesáti let, bude zprostředkovatel 60 let pobírat provize. Je možné, že když si někdo ke svému věku přičte 60 let, že mu vyjde číslo před 100 let věku. Tak z tohoto důvodu je možno pozici 5 přenechat někomu ze svých dědiců.

#### **4.8.4 Počáteční náklady**

Jak jsem již nastínila, oproti klasickému podnikání, kdy podnikatel musí mít kapitál, aby mohl firmu založit, je to v tomto druhu podnikání trochu jinak. Za seminář jsem již zaplatila 1950,-. Po semináři jsem se rozhodla, že se chci v této oblasti dále vzdělávat. Jednotlivá školení rodinného finančního poradce stojí 150,-. S firmou jsem se rozhodla dále spolupracovat, tak jsem složila zkoušku ze základního stupně odborné způsobilosti pojišťovacího zprostředkovatele podle zákona č. 38/2004 Sb., která je zpoplatněna částkou 2 000,-.

Protože jsou provize vyplaceny přibližně 2 měsíce od uzavření smlouvy, vkládám do svého podnikání 20 000,- na nejnětější náklady jako telefon a cestovné.

#### 4.8.5 Kalkulace měsíčního příjmu a výdajů na počátku podnikání

<u>Výdaje:</u>		<u>Předpokládané příjmy:</u>	
PHM (vč. sil daně)	4 000,-	Provize	29 000,-
Telefon	1 500,-		
Zdravotní pojištění	1 360,-		
Sociální pojištění	1 491,-		
Celkem:	8 351,-		29 000,-

Čistý příjem:  $29\,000 - 8\,351 = \underline{\underline{20\,649,-}}$

#### 4.8.6 Kalkulace měsíčních příjmů a výdajů po půl roce podnikání

<u>Výdaje:</u>		<u>Předpokládané příjmy:</u>	
PHM (vč. sil daně)	5 000,-	Provize	48 000,-
Telefon	1 800,-		
Zdravotní pojištění	1 360,-		
Sociální pojištění	1 491,-		
Nájem kanceláře (vč.el.en.)	3 500,-		
Odměny spolupracovníkům	2 000,-		
Celkem:	15 151,-		48 000,-

Čistý příjem:  $48\,000 - 15\,151 = \underline{\underline{32\,849,-}}$

Do této kalkulace jsem nezapočítala finance na vybavení kanceláře kancelářským nábytkem včetně elektronických zařízení, jako například notebook, multifunkční tiskárna atd.

Výhodou je, že si tuto kancelář můžu vybavit vydělanými penězi a není důvod si půjčovat od banky. A na začátku podnikání ji ještě nutně nepotřebuji.

Uvedené kalkulace jsou propočteny na základě toho, že mám pravidelně každý týden mám deset schůzek buď s lidmi, které oslovím já, nebo pomáhám mým spolupracovníkům. Do kalkulace je započítáno i to, že jsem během prvního půl

roku našla jednoho aktivního spolupracovníka, který se již úplně osamostatnil a dále pomáhám dalším lidem, kteří prošli základním seminářem.

#### 4.8.7 Vybavení kanceláře

Notebook + software + příslušenství	25 000,-
Multifunkční tiskárna	7 000,-
Kancelářský nábytek	30 000,-
- kancelářský stůl	
- 9 židlí	
- skřínky	
- police	
- lampy	
<hr/>	
Celkem	<u>62 000,-</u>

Část kancelářského nábytku zakoupím na konci roku 2007 a část na počátku roku 2008, což se projeví v kalkulaci zisku.

#### 4.8.8 Kalkulace zisku

Kalkulace zisku (v Kč)				
Řádek č.	Položka	2007(1/2 roku)	2008	2009
1	<b>Tržby celkem</b>	<b>123 894,-</b>	<b>581 286,-</b>	<b>960 238,-</b>
2	Spotřeba režijního materiálu	2 000,-	15 000,-	20 000,-
3	Drobný hmotný a nehmotný majetek	30 000,-	50 000,-	25 000,-
4	Nákup zboží			
5	Nákup služeb	10 800,-	26 400,-	26 400,-
6	Nájemné objektů a místností		44 400,-	44 400,-
7	Leasingové splátky		60 000,-	120 000,-
8	Hrubé mzdy zaměstnanců			198 000,-
9	Zdr. poj. (9% z hr. mezd zaměstnanců)			27 000,-
10	Soc. poj (25% z hr. mezd zaměstnanců)			75 000,-
11	Odpisy hmotného a nehmotného majetku			
12	Sociální pojištění podnikatele	8 946,-	17 892,-	22 320,-
13	Zdravotní pojištění podnikatele	8 160,-	16 620,-	24 336,-
14	Ostatní náklady (cestovné, ...)	30 000,-	60 000,-	60 000,-
15	Finanční náklady (silniční daň., pojiš.majetku)	1 800,-	4 600,-	4 600,-

16	<b>Výdaje celkem</b>	<b>91 706,-</b>	<b>294 912,-</b>	<b>647 056,-</b>
17	<b>Zisk před zdaněním (ř.1 - ř. 16)</b>	<b>32 188,-</b>	<b>286 374,-</b>	<b>313 182,-</b>
18	Položky snižující základ daně (PDÚ + PP)	6 000,-	24 000,-	24 000,-
19	Základ daně	26 188,-	262 374,-	289 182,-
20	Zaokrouhlení na 100 dolů	26 100,-	262 300,-	289 100,-
21	Daň podle §16 ods. 2	3 132,-	43 987,-	50 687,-
22	Sleva na dani §35 ods. 1a) (na poplatníka)	7 200,-	7 200,-	7 200,-
23	Daň po uplatnění slev	0,-	36 787,-	43 487,-
24	<b>Zisk po zdanění</b>	<b>32 188,-</b>	<b>225 587,-</b>	<b>269 695,-</b>

#### 4.8.9 Předpokládaný finanční tok v roce 2007

07/2007

Příjmy		Výdaje	
Poč. stav	0	Soc. pojištění	1 491
Vlastní vklad	20 000	Zdr. pojištění	1 360
Tržby	0	Ostatní N	3 000
		Finanční N	300
		Služby	1 800
<b>Celkem:</b>	<b>20 000</b>	<b>Celkem:</b>	<b>7 951</b>
		Kon. stav:	12 049

08/2007

Příjmy		Výdaje	
poč. stav	12 049	Soc. pojištění	1 491
Tržby	0	Zdr. pojištění	1 360
		Ostatní N	3 000
		Finanční N	300
		Služby	1 800
<b>Celkem:</b>	<b>12 049</b>	<b>Celkem:</b>	<b>7 951</b>
		Kon. stav:	4 098

09/2007

Příjmy		Výdaje	
poč. stav	4 098	Soc. pojištění	1 491
Tržby	16 506	Zdr. pojištění	1 360
		Ostatní N	5 000
		Finanční N	300
		Služby	1 800
<b>Celkem:</b>	<b>20 604</b>	<b>Celkem:</b>	<b>9 951</b>
		Kon. stav:	10 653

10/2007

Příjmy		Výdaje	
poč. stav	10 653	Soc. pojištění	1 491
Tržby	28 583	Zdr. pojištění	1 360
		Ostatní N	8 000
		Finanční N	300
		Služby	1 800
		Režijní mat.	1 000
<b>Celkem:</b>	<b>39 236</b>	<b>Celkem:</b>	<b>13 951</b>
		Kon. stav:	25 285

11/2007

Příjmy		Výdaje	
poč. stav	25 285	Soc. pojištění	1 491
Tržby	35 290	Zdr. pojištění	1 360
		Ostatní N	11 000
		Finanční N	300
		Služby	1 800
		Režijní mat.	1 000
<b>Celkem:</b>	<b>60 575</b>	<b>Celkem:</b>	<b>16 951</b>
		Kon. stav:	43 624

12/2007

Příjmy		Výdaje	
poč. stav	43 624	Soc. pojištění	1 491
Tržby	43 515	Zdr. pojištění	1 360
		Ostatní N	5 000
		Finanční N	300
		Služby	1 800
		DHM	30 000
<b>Celkem:</b>	<b>87 139</b>	<b>Celkem:</b>	<b>39 951</b>
		Kon. stav:	47 188

#### 4.8.10 Nárůst příjmů

Při aktivní spolupráci se společností ZFP akademie, a. s. příjmy v této činnosti stále narůstají. Je to způsobeno hodně tím, že v prvním roce dostane člověk zaplacené provize přímé. Z celkové produkce to dělá přibližně 70%, protože provize ze stavebního spoření se proplácí v prvním roce ve 100%, provize z penzijního připojištění taky ze sta procent, z kapitálového životního programu 60% v prvním roce a 40% v roce následujícím a z programu daňových úlev 80% v prvním roce a 20% v roce následujícím. Kromě toho z PP, KZP a PDÚ plyne udržovací provize každý rok jen za to, že smlouva běží.

Z toho vyplývá, že v prvním roce udělám určitou práci, bude mi vyplacena provize přímá; v druhém roce zase zvládnou určitou produkci i se svým týmem a budou mi vyplaceny nejen provize přímé, ale i provize následné z prvního roku (proplacené na pozici, na které se v danou chvíli nacházím). A ve třetím roce mi budou proplaceny provize přímé, následné a udržovací z prvního roku.

Velkou část příjmů tvoří meziprovizie. A v neposlední řadě podíl na zisku firmy - tzn. možnost stát se akcionářem společnosti ZFP akademie, a. s.; při dosažení pozice 8. 8 je od společnosti vyplacena doživotní renta z celého obrátu společnosti ZFP akademie, a. s.

Další zdroj příjmů jsou slevové karty. Protože za protankované PHM, provolané minuty pře mobilního operátora, se kterým spolupracujeme, odebranou elektrickou energií, nákup oblečení u společnost OP Prostějov atd. se kromě hotovostní slevy opět načítají body do osobní kariéry a jsou proplaceny nejen provizemi, ale i meziprovizemi z týmu mých spolupracovníků.

#### **4.8.11 Odkud se peníze berou?**

Centrály obchodních partnerů mají své větší a menší pobočky, které jsou v různých městech republiky. Centrály obchodních partnerů mají obrovské náklady spojené s těmito pobočkami, patří zde energie, nájemné. mzdy zaměstnanců atd.

Ale protože je tady ZFP akademie, a. s., která potenciálnímu klientovi předá informace o daném programu, který si klient uzavře s obchodním partnerem, je pro centrálu tato cesta mnohem levnější než v prvním případě. Proto si mohou centrály obchodních partnerů dovolit vyplácet vysoké provize společnosti ZFP akademie, a. s., která je pak přerozdělí podle licenčních čísel do rodin.

#### **4.8.12 Strategie do budoucnosti**

Chci si vybudovat stabilní firmu, najít během prvního roku činnosti minimálně 3 aktivní spolupracovníky a dát lidem šanci vybudovat si vlastní firmu pod záštitou společnosti ZFP akademie, a. s.

Díky Kombinaci programů se může mnoho lidí zajistit na důchod a být méně závislí na státě. Chci dát možnost naučit se využívat Kombinace programů co nejvíce lidem pro jejich spokojenost a lepší finanční gramotnost.

Vzhledem k tomu, že se na vzdělávací semináře podařilo za celou dobu působnosti společnosti pozvat přes osmdesát tisíc zástupců rodin, máme tady ještě hodně práce z hlediska informovanosti lidí o těchto možnostech.

Do budoucna se chci stát dobrým manažerem a umět kvalitně vést své spolupracovníky.

Protože se bude firma rozrůstat, bude nutné zajistit si asistentku.

## ***V. Závěr***

Cílem bakalářské práce bylo zpracování podnikatelského záměru vlastní firmy. Vzhledem k tomu, že budu spolupracovat se společností ZFP akademie, a. s. jsem se zaměřila na charakteristiku společnosti a její filosofii, se kterou budu spolupracovat a jejíž filozofii budu šířit. Protože společnost využívá multi-level marketingu, vlastní návrh obsahuje systém práce, který je zaveden už od počátku fungování firmy a který se neustále zdokonaluje.

Při průzkumu trhu bylo zjištěno, že lidé mají o vzdělání v této oblasti velký zájem. Mnoho rodin některé z programů již doma využívají a neví o tom, že se dají tyto programy propojit do Kombinace, kdy při menších úložkách do těchto programů máme velice zajímavý výnos z ohledem na míru inflace. Velice důležitým argumentem při jednání s potenciálním klientem je, že díky licenčnímu číslu, které získá na základním semináři je, že si za dohledu profesionála v souladu s legislativou sjedná některé produkty sám a pobere tím většinu provizí v rodině, čímž si sníží vstupní náklady na pořízené finanční produkty a často si tím zaplatí náklady na vzdělávání a zvýšení finanční gramotnosti.

Na základě uvedených analýz bylo zjištěno, že dochází k demografickému obratu. Společně s těmito změnami bude nutné reformovat nejen důchodový systém, ale i sociální a zdravotní, což jsou obchodní příležitosti pro oblast, ve které jsem se rozhodla podnikat. Díky snižování míry nezaměstnanosti a ekonomice, která je stále ve fázi růstu mohou lidé více utrácet a dovolit efektivněji využívat sociální programy.

Dovolím si tvrdit, že v České republice společnost ZFP akademie, a. s. má obrovskou sílu na finančním trhu v České republice a to právě díky samospotřebitelské metodě a porozumění vlastním programům. Účastník semináře nemá důvod tyto produkty rušit a sjednávat si jiné při návštěvě konkurence, protože sám ví, co je pro něj výhodné a ve kterých případech by na tom byl jako klient poškozen. Výhodou je, že pokud si bude samospotřebitel chtít něco sjednat nebo program upravit, vždy se může obrátit na příslušnou regionální kancelář nebo příslušného spolupracovníka, kteří mu pomohou a pokud si bude chtít něco sjednat ví, že z daného produktu bude mít sám provize zpět pro rodinu.

Potenciální zákazníci, kteří přijmou pozvání na základní seminář se mohou rozhodnout, jak načerpané informace využijí. Buď je využijí pro sebe a svou

rodinu, nebo se rozhodou začít v této oblasti podnikat. Licenční číslo seminaristu ke spolupráci nezavazuje, ale právě díky němu se může podílet na provizích.

Pro podnikání jsem se rozhodla již dávno. Proto jsem se také rozhodla studovat již střední školu, která se specializovala na oblast podnikání. Z tohoto důvodu jsem také pokračovala na Fakultě podnikatelské v Brně. Podnikatel si sám určuje pracovní dobu, a oproti zaměstnání nemá strop příjmů. Výhodou je, že ve spolupráci se společností ZFP akademie, a. s. neriskuji finanční ztrátu, protože do podnikání vkládám minimum. Pod záštitou společnosti ZFP akademie, a. s. si mohu si vybudovat vlastní firmu, postupovat v osobní kariéře, stát se manažerem obchodní sítě, lektorem a postoupit na pozici ředitele obchodní sítě.

Zpracovaný podnikatelský záměr slouží k úspěšné realizaci zahájení podnikání v praxi.

## **SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ:**

1. BOYER, A. - HRONOVÁ, S. - MACHKOVÁ, H. *Stručný výkladový slovník managementu*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství HZ Praha, s. r. o., 1995. 165 s. ISBN 80-901918-5-1
2. CLASON, GEORGE SAMUEL, *Nejbohatší muž v Babylóně*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Jan Kanzelsberger, 1995. 125 s. ISBN 80-85387-30-1
3. FOTR, J. *Podnikatelský plán a investiční rozhodování*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 1999. 214 s. ISBN 80-7169-812-1
4. HARRIS, G. - HARRIS, G., *101 způsob jak propagovat svou firmu*. 1. vyd. Bratislava: Příroda, a. s., 1999. 127 s. ISBN 80-07-01063-7
5. HILL, NAPOLEON, *Myšlením k bohatství*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Pragma, 1990. 207 s. ISBN 80-85213-00-1
6. KIYOSAKI, ROBERT T.- LECHTER, SHARON L., *Bohatý táta, chudý táta*, Praha: Pragma, 216 s. 2001. ISBN 80-7205-822-3
7. KIYOSAKI, ROBERT T. - LECHTER, SHARON L., *Cashflow Kvadrant*, Praha: Pragma, 294 s. 2001. ISBN 80-7205-853-3,
8. KORÁB, V. - MIHALISKO, M. *Založení a řízení společnosti; společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, veřejná obchodní společnost*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 252 s. ISBN 80-251-0592-X
9. MANDINO, OG, *Největší obchodník na světě*, 1. vyd. Praha: Knižní klub, 177 s. 1994. ISBN 80-7176-057-9
10. MANDINO, OG, *Největší zázrak na světě*, Praha: Holding Medium, 177143 s. 1997. ISBN 80-86095-03-7
11. MURPHY, DR. JOSEPH, *Moc podvědomí*, Praha: Knižní klub, 1993. 236 s. ISBN 80-85634-08-2
12. PEALE, NORMAN VINCENT, *Síla pozitivního myšlení*, Praha: Knižní klub, 1994. 240 s. ISBN 80-7176-017-X
13. POISSANT, CHARLES-ALBERT A GODEFROY, *Jak myslí milionáři*. Praha: Alternativa, 1996. 272 s. ISBN 80-85993-06-6
14. ROSENAU, M. D., Jr., *Řízení projektů*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2000. 344 s. ISBN 80-7226-218-1
15. STÝBLO, J., *Jak šetřit čas manažera*. Ostrava: Montanex, a. s., 1994. 103 s. ISBN 80-85 780-08-9
16. TOMAN, I. *Jak začít multi - level marketing, strašák nebo příležitost?* 21.

dotisk. Praha: Vydavatelství Taxus, 1995. 80 s.

17. VODÁČEK, L. - VODÁČKOVÁ, O. *Management teorie a praxe 80. a 90. let*. 1. vyd. Praha: Management Press, Ringier ČR, a. s. 1994. 257 s. ISBN 80-85603-55-1
18. WUPPERFELD, U. *Podnikatelský plán pro úspěšný start*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2003. 159 s. ISBN 80-7261-075-9
19. ZFP akademie, a. s. [on-line]. 2007 [cit. 10. duben 2007] Dostupný z WWW: <<http://www.zfpa.cz>>

## **SEZNAM PŘÍLOH:**

1. Partneři společnosti ZFP akademie, a. s.
2. Sazebník odměn
3. Osobní kariéra
4. Akreditace Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy

## Partneři společnosti ZFP akademie, a. s.

### Pojišťovny:

Kooperativa, pojišťovna, a. s.



ČSOB Pojišťovna, a. s., člen holdingu ČSOB



Česká pojišťovna, a.s.



ING Nationale Nederlanden



## Stavební spořitelny:

**Raiffeisen stavební spořitelna, a.s.**



**Stavební spořitelna České spořitelny**



**HYPO stavební spořitelna a. s.**



## Penzijní fondy:

**Penzijní fond České pojišťovny, a. s.**



**Penzijní fond Komerční banky, a.s.**



**ING Penzijní fond, a. s.**



**AXA penzijní fond a.s.**



## Hypotéky:

**Komerční banka, a.s.**



**Raiffeisenbank, a.s.**



## **Conseq + investiční partneři:**

**Conseq investment management, a. s.**



**FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS**

**BNP PARIBAS**

## OBCHODNÍ ZÁSTUPCE

Jméno, příjmení, titul	Osobní číslo
------------------------	--------------

## I. VÝPOČET PROVÍZÍ ZA PROGRAMY STAVEBNÍ SPOŘENÍ A PENZIJNÍ PŘIPOJIŠTĚNÍ

Provize za sjednání smlouvy o stavebním spoření nebo penzijního připojištění se vyplácí výhradně na základě řádně uzavřené Smlouvy o obchodním zastoupení S D2.

### I. 1. STAVEBNÍ SPOŘENÍ

#### I. 1. 1. Raiffeisen stavební spořitelna a.s. (platnost od 1.3.2007)

Stavební spoření	Provize za uzavření: cílová částka do 499 999,- Kč / 29 000 = body Provize za navýšení: hodnota navýšení CC / 27 000 = body Výplata provize vždy po předání úhrady klienta za uzavření smlouvy
------------------	--

#### I. 1. 2. Stavební spořitelna České spořitelny, a.s. - Buřinka (platnost od 15.4.2007)

Stavební spoření	Provize za uzavření: cílová částka do 790 000,- Kč / 29 000 = body Provize za navýšení: hodnota navýšení CC / 49 000 = body Výplata provize vždy po předání úhrady klienta za uzavření smlouvy
------------------	--

### I. 2. PENZIJNÍ PŘIPOJIŠTĚNÍ

#### I. 2. 1. Penzijní fond České pojišťovny, a.s.

Ziskatelská provize provize z příspěvku zaměstnavatele	do 49 let včetně (měsíční příspěvek účastníka 500,- a více) = 1,8 b./100,- Kč do 49 let včetně (měsíční příspěvek účastníka do 499,-) = 1,7 b./100,- Kč 50 a více let = 1 b./100,- Kč	100 % provize je vyplaceno po zaplacení 1. úložky, maximálně z úložky 2.000,- Kč 100 % provize je vyplaceno po zaplacení 1. úložky, maximálně z úložky 2.500,- Kč 100 % provize je vyplaceno po zaplacení 1. úložky, maximálně z úložky 5.000,- Kč
Provize za navýšení	do 55 let = 1,2 b./100,- Kč od 56 let = 1 b./100,- Kč	Provize za navýšení u účastníka je vyplacena po zaplacení první navýšené úložky, max. z částky 1.500,- Kč. Provize za navýšení u zaměstnavatele je vyplacena po zaplacení první navýšené úložky, max. z částky 1.500,- Kč.
Přepřepočování na nový penzijní plán + navýšení min. o 100 Kč	do 48 let = 1,4 b./100,- Kč od 49 let = 1 b./100,- Kč	provize je vyplacena z celé aktuální měsíční úložky Provize je vyplacena max. ze součtu měs. úložky klienta a zaměstnavatele 2.000,- Kč.
Provize za převod (depozita)	Jednorázové vložení částka / 7000 (min. vložení částka 3.000,- Kč). Provize maximálně z částky 300.000,- Kč.	
Provize za mimořádný vklad (za jednorázový vklad, předplátní)	<b>Bodové hodnota provízi pro získatele ZFPFA za MV je pro období od 1.9.2005 do 31.12.2006:</b> 1. část - provize za předplátní vklad / 25 600 = body (splatná následující měsíc po sjednání a předání na účet účastníka) 2. část - provize z uplatněné daňové úlevy: vklad / 43 400 = body (splatná následující měsíc po uplatnění daňové úlevy) 3. část - provize z aktuálního zůstatku jednorázového vkladu, tj. po odečtení předplacených spořetebovaných příspěvků a prostředků uplatněných na daňovou úlevu: vklad / 25 600 = body (splatná po 12 měsících od vyplacení první části provize) <b>Podmínky pro výplatu provize:</b> - minimální vklad 6000,- Kč - vklad musí být sjednán na speciálním „Dodatku ke smlouvě - Ozdření o vkladu“ (nebo s novou smlouvou) - MV musí být předán na účet účastníka do 30 dnů od sjednání - Smlouhita - po dobu 12 měsíců od sjednání účinnosti dodatku MV tvá povinnost získatele vrátit příslušnou část provize odpovídající případnému snížení MV oproti původně sjednanému MV.	
Udržovací provize	Roční platba / 15000	Náleží od 36. měsíce platnosti smlouvy a zaplacení minimálně 36-ti měsíčních plateb. Následně každých dalších 12 měsíců platnosti smlouvy a řádného placení příspěvků účastníka.

#### I. 2. 2. Penzijní fond Komerční banky, a.s. (platnost od 1.4.2007)

Kód získatele na smlouvě 97187	věk	body za 100,-Kč měsíční úložky klienta i zaměstnavatele
Ziskatelská provize	do 49 let	1,4 b.
	do 59 let	1,3 b.
	od 60 let	1,1 b.
	Provize je vyplacena max. ze součtu měs. úložky klienta a zaměstnavatele 2 000,- Kč. Všechny body jsou vyplaceny ve 100 % po zaplacení 1. úložky	
Provize za navýšení	1,0 bodu za 100,- Kč měs. úložky max. z 2000,-Kč měs. úložky	Provize je vyplacena max. ze součtu měs. úložky klienta a zaměstnavatele 2.000,- Kč.
Jednorázový vklad, nebo převod (depozita)	Vklad / 5000 = body (min. vklad, nebo převod pro výpočet provize je 12 000,- Kč, max. 108 000,-Kč)	Provize je vyplacena po 3 navýšených a zaplacených měsících

#### I. 2. 3. ING Penzijní fond, a.s. (platnost od 1.3.2005)

Základní provize - z příspěvku účastníka - z příspěvku zaměstnavatele	věk 18-55 let	100,- Kč / měs. = 1,4 B - časové rozlišení výplaty - 100 % po 1. zaplacením měsíčním příspěvkem účastníka
	věk 56-59 let	100,- Kč / měs. = 0,7 B - časové rozlišení výplaty - 100 % po 1. zaplacením měsíčním příspěvkem účastníka
	věk 60-69 let	100,- Kč / měs. = 0,2 B - časové rozlišení výplaty - 100 % po 1. zaplacením měsíčním příspěvkem účastníka
	věk 70 a více let	100,- Kč / měs. = 0,0 B
Maximální výše provize z vlastního měsíčního příspěvku účastníka se vypočítá z 1500,- Kč. Maximální výše provize z příspěvku zaměstnavatele se vypočítá z částky 3000,- Kč.		
Provize za navýšení	Viz. Základní provize. Je vyplacena po 6 zaplacených příspěvcích. Příspěvky musí být poukázány na účet účastníka nejpozději do 8 měsíců od data navýšení (hodnot se průměr 6 měsíčních splátek), maximálně z částky 1.500,- Kč. Provize za navýšení příspěvku zaměstnavatele se vyplácí po 12 zaplacených příspěvcích, maximálně z částky 3.000,- Kč.	
Provize za převod (depozita)	Převedená částka / 35000 (nepočítá se předplátní).	
Udržovací provize	Roční platba / 16000	Náleží od 24. měsíce platnosti smlouvy a zaplacení minimálně 24 měsíčních plateb. Následně každých dalších 12 měsíců platnosti smlouvy a řádného placení příspěvků účastníka.

#### I. 2. 4. AXA penzijní fond a.s.

Základní provize	věk 18 - 54 let	100,- Kč / měs. = 1,1 B
	věk 55 a více let	100,- Kč / měs. = 0,77 B
Časové rozlišení výplaty provízi	50 % po 2 splátkách klienta 50 % po 13-ti měsících trvání smlouvy a po zaplacení 13-ti splátek	
Provize za příspěvek zaměstnavatele Provize za navýšení příspěvku zaměstnavatele	Viz. Základní provize (provize za zaměstnavatele jen v případě vzniku nové smlouvy)	
Provize za navýšení příspěvku účastníka	100 Kč / měsíc = 0,77 B Časové rozlišení výplaty	50 % po zaplacení 2 navýšených splátek 50 % po 13-ti měsících trvání změny a po zaplacení 13-ti navýšených splátek
Udržovací provize	Roční platba / 22000	Náleží od 37. měsíce platnosti smlouvy a zaplacení minimálně 36-ti měsíčních plateb. Následně každých dalších 12 měsíců platnosti smlouvy a řádného placení příspěvků účastníka.

datum této 24. dubna 2007

## II. VÝPOČET ODMĚN ZA PROGRAMY POJIŠTĚNÍ

Programy pojištění může sjednat pouze obchodní zástupce registrovaný dle zákona č. 39/2004 Sb., který má se ZFP akademie a.s. řádně uzavřenou Smlouvu o obchodním zastoupení včetně dodatku č.1 (S D1), obsahující přílohu č. 1 - listinné prohlášení o důvěryhodnosti. Obchodnímu zástupci, který zprostředkuje kontakt (tjpa) na základě Dodatku č.2, náleží odměna za zprostředkování kontaktu (tjpa) dle níže uvedených pravidel. Meziprovizie za zprostředkování kontaktu z pojišťovacích produktů obchodnímu zástupci nenáleží.

### II. 1. ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

#### II. 1. 1. Kooperativa, pojišťovna, a.s.

POÚ dle sazby 81 DV	Základní odměna = Roční pojistné / 180 1. rok (odměna) 80 %, po 25. platbě (následná odměna) 20 % (roční i področní platba) Udržovací odměna = Roční pojistné / 4050, výplata po 37., 49. a 61. splátce
Odměna za konverzi pojišťovacích smluv z produktu 80 DV na 81 DV	Odměna za konverzi bez navýšení: převedená smlouva na produkt 81 DV = 2 body (za převedení smlouvy s datem sjednání od 1.11.2006) Odměna za konverzi s navýšením: převedená smlouva na produkt 81 DV = 2 body (za převedení smlouvy s datem sjednání od 1.11.2006)
ZFP LIFE (28N)	Odměna za běžné pojistné z ročních i podrobných plateb (přísatost od 1.5.2007) Bodová hodnota základu odměny = roční pojistné / 280, - z toho 70 % vzniková (po 1. zaplaceném měsíci, dle lhůt obch. podmínek Koop.) - 30 % následná odměna (po 13. měsíci, dle lhůt obch. podmínek Koop.) Udržovací odměna u roční platby od 3. roku, tj. po 37. měsíci trvání pojištění a po zaplacení roční platby na 4. rok pojištění, bodová hodnota = roční pojistné / 4050 Udržovací odměna u podrobných plateb: Bodová hodnota udržovací odměny u podrobných plateb = roční pojistné / 4350 Nárok na udržovací odměnu trvá po celou dobu pojištění (vyplácono vždy až po zaplacení příslušných plateb). Odměna za úrazové připojištění 1. Roční platba: Bodová hodnota = roční platba / 2500 (výplata po zaplacení roč. pojistného po celou dobu placení úrazového připojištění) 2. Podrobní platby (měsíční, čtvrtletní, pololetní): Bodová hodnota = podrobní platba / 2650 (výplata po zaplacení sjednané platby po celou dobu placení úrazového připojištění) Odměna za vlády mimořádného pojistného nenáleží, nejsou předmětem obchodních podmínek mezi ZFPA a Kooperativou.
Svatební pojištění BUDUCNOST 21 VN	Základní odměna = pojistná částka / 7300 Následná odměna = roční kmenové pojistné / 7300, výplata = dle délky trvání smlouvy, max. 5 let
Kapitálové životní pojištění dle sazby 20 5Z	Pouze měsíční platby: Základní odměna = pojistná částka / 8300, Následná odměna = roční kmenové pojistné / 8300, výplata = dle délky trvání smlouvy, max. 5 let
KONTO - sazba 21 WO (pro dospělě)	Ziskatelská odměna = Jednorázový vklad (pojistné) / 12 000 Výplata 100 % po zaplacení jednorázového pojistného. Sazba 100 % v prvním roce trvání smlouvy. Následná odměna = celkové pojistné / 80 000, výplata po 24 měsících trvání smlouvy Odměna za úrazové připojištění (viz jako u ZFP LIFE) = roční pojistné / 2500
KONTO - sazba 20 WD (pro děti)	Celkové pojistné se stanoví ve třetí datum, tj. po uplynutí příslušného roku (poníženo o navýšení v uplynulém roce a případně pojistné příněti). Výplata následné odměny je závislá na délce trvání pojištění. Je-li pojištění Konto sjednáno na 4 roky, pak vzniká nárok na 3 následné odměny (vyplácené po 24., 36. a 48. měsíci). Je-li pojištění Konto sjednáno na 6 a více let, pak vzniká nárok na maximálně 5 následných odměn vyplácených obdobně jako u čtyřletého cyklu. Zaniká-li pojištění smlouva během trvání pojištění, pak zaniká nárok na následnou odměnu za příslušné období.
RENTA Profit	Ziskatelská odměna = jednorázový vklad / 13000
Pojištění rizik - sazba 20 KN (pojistné měsíčně placené)	Základní odměna = Roční pojistné / 2500 Nárok na následné a udržovací odměna nevzniká.
Pojištění rizik - sazba 15 KX (jednorázově placené pojistné)	Odměna ziskatelská = Jednorázové pojistné / 7600 Nárok na následné a udržovací odměny nevzniká.

#### II. 1. 2. ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB

KZP KOMPLET	Základní odměny je celkové roční pojistné za pojistnou smlouvu. Do celkového pojistného se k běžnému pojistnému započítává i pojistné za riziková připojištění. Odměna za roční i podrobní platby: Bodová hodnota odměny = roční pojistné / 240 (z toho 60 % odměna ziskatelská, vyplácená po 1. zaplaceném měsíci, 40 % odměna pečovatelská, vyplácená po 13. zaplaceném měsíci) Odměna udržovací: - u ročních plateb: bodová hodnota odměny = Roční pojistné / 8100 - u podrobných plateb: bodová hodnota odměny = Roční pojistné / 8600 Nárok na udržovací odměnu vzniká po zaplacení 37. měsíce trvání smlouvy a trvá po celou dobu trvání smlouvy (výplata vždy po zaplacení příslušného měsíce). Odměna za úrazové připojištění atd. jsou jako ostatní riziková připojištění započítávána do celkového pojistného za pojistnou smlouvu.
SUP3	Ziskatelská odměna: Roční pojistné / 550 (výplata – po 1. spl. 50 %, po 13. spl. následná odměna 50 %) Udržovací odměna: Roční pojistné / 9000 – od 37. spl.
Kredit Plus	Pojistná doba: 5-15 let jednorázové pojistné za hlavní pojištění / 8500 16-20 let jednorázové pojistné za hlavní pojištění / 8500 21 a více jednorázové pojistné za hlavní pojištění / 7500 Výplata 100 % po zaplacení jednorázového pojištění
SUP 6	Ziskatelská odměna: jednorázové pojistné za vedlejší pojištění / 11500

#### II. 1. 3. Česká pojišťovna a.s.

Kapitálový životní program DYNAMIK Plus	a) Odměna za běžné pojistné (běžné placenou životní složkou) Ziskatelská odměna z ročních i podrobných plateb = roční pojistné / 270 Způsob výplaty odměny: Ziskatelská odměna je ořízná a vyplácí se 60 % po zaplacení prvního pojistného, 40 % po zaplacení pojistného ve 13. měsíci trvání smlouvy. Následná odměna = Roční pojistné / 8100 Vyplácono je po zaplacení 24., 36. a 52. měsíce trvání smlouvy.									
	b) Odměna ze složky Zdraví Dynamik SNI – (zdravotní připojištění) Ziskatelská odměna = Roční pojistné / 920 Následná odměna = Roční pojistné / 26.600 Vyplácono se po celou dobu trvání smlouvy po zaplacení příslušných plateb za každý rok trvání smlouvy									
SLUNÍČKO - Běžné placené pojistné	Odměna = roční pojistné / koeficient dle délky pojistné doby Vyplácono se 60 % po zaplacení prvního pojistného, 40 % po zaplacení pojistného ve 13. měsíci trvání smlouvy.									
	Odměna	Ziskatelská odměna								
	Pojistná doba	5 let	6 let	7 let	8 let	9 let	10 let	11 let	12 let	13 let
	Koeficient	1560	1470	1350	1250	1160	920	830	750	710
	Odměna	Ziskatelská odměna	Následná odměna ve 2. a 3. roce po zaplacení pojistného							
Pojistná doba	14 let	15 let	16 let	17 let	18 let	19 let	5-9 let	10-19 let		
Koeficient	650	610	600	595	580	560	16 500	8 300		
Úrazová složka u produktu SLUNÍČKO										
Odměna	Parametr								koeficient	
Ziskatelská odměna	Bez ohledu na pojistnou dobu								925	
Následná odměna v e 2. a 3. roce	Bez parametru								25 000	

#### II. 1. 4. ING Životní pojišťovna N.V., pobočka pro Českou republiku

Investor PLUS sazba B 150	Doba do konce pojištění	1	2	3	4	5	6	7	
	Odměna = roč. poj. / koeficient	4054	2727	2068	1621	1363	1158	1016	
	Doba do konce pojištění	8	9	10	11	12	13	14	
	Odměna = roč. poj. / koeficient	909	810	465	434	405	382	361	
	Doba do konce pojištění	15	16	17	18	19	20	21	
	Odměna = roč. poj. / koeficient	342	324	309	295	284	275	266	
	Doba do konce pojištění	22	23	24	25	26	27	28 a více	
	Odměna = roč. poj. / koeficient	257	250	241	235	229	222	216	
	Výplata odměny 1. rok 70 %, 2. rok 30 %. V případě nižší pojistné částky než 30 000 Kč se výše uvedená odměna snižuje o 15 %.								
	Udržovací odměna - RP / 14000 = body Výplata od 3. roku po celou dobu trvání smlouvy.								

#### II. 2. NEŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Programy majetkového pojištění může sjednat pouze obchodní zástupce - specialista na majetkové pojištění (SMP) splňující podmínky dané společností ZFP akademie a.s., který má dle řádně uzavřené Smlouvy o obchodním zastoupení včetně dodatku č. 1, obsahující přílohu č. 1 - čestné prohlášení o důvěryhodnosti.

##### II. 2. 1. Kooperativa, pojišťovna, a.s.

Pojištění majetku a odpovědnosti občanů	Ziskatelská odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 675 Následná odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 2700 Vypíší se 9 let, ale při náhradě pojistné smlouvy novou smlouvou, která pojistuje stejný předmět, není nárok na ziskatelskou odměnu, pokud od data pořízení nahrazené smlouvy neuplynulo alespoň 10 let. Roční kmenové pojistné = jednorázové pojistné po započtení slev
Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla a komplexní pojištění vozidel (TANDEM)	Ziskatelská odměna: Koeficient = Předepsané pojistné / 2300 Následná odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 2300 Následná odměna u aut ve flotile (u pov. ručení): Koeficient = Předepsané pojistné / 1900 Následná odměna se vyplácí automaticky při prodloužení po celou dobu pojištění.
Pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavatelem	Ziskatelská odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 3125 Následná odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 3125 Následná odměna se vyplácí automaticky při prodloužení po celou dobu pojištění.
Havarijní pojištění občanů	Ziskatelská odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 2200 Následná odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 2200 Následná odměna se vyplácí automaticky při prodloužení po celou dobu pojištění.
Doplnkové pojištění k odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla - H 68	Ziskatelská odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 2200 Následná odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 2200 Následná odměna se vyplácí automaticky při prodloužení po celou dobu pojištění.
TREND	Ziskatelská odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 2222 Následná odměna: Koeficient = Roční kmenové pojistné / 2222

##### II. 2. 2. ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB

Cestovní pojištění	Výplata přímou odměnou ziskatel ve výši 7,5 % ze zaplaceného jednorázového pojistného bez bodové hodnoty
Balíček MOBILITY	a) Odměna za pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla = předepsané pojistné / 2100 Následná odměna = roční pojistné / 2100 Za 2. a každý další rok trvání smlouvy ze zaplaceného pojistného b) Odměna za havarijní pojištění (a ostatní pojistná rizika) = předepsané pojistné / 2300 Následná odměna = roční pojistné / 2300 Za 2. a každý další rok trvání smlouvy ze zaplaceného pojistného
Balíček DOMUS	Odměna za získání = předepsané pojistné / 1200 (zaplacené roční poj.) Následná odměna = roční pojistné / 2700 Za každý další rok trvání smlouvy ze zaplaceného pojistného
DOMOV	Odměna za získání = předepsané pojistné / 675 Následná odměna = předepsané pojistné / 2700 Za každý další rok trvání smlouvy ze zaplaceného pojistného
OPY - Flotila	Odměna za získání = předepsané pojistné / 2300 Následná odměna = předepsané pojistné / 2300 za každý další rok trvání smlouvy ze zaplacení pojistného
Pojištění průmyslových rizik (PPR)	Odměna za získání = předepsané pojistné / 2400 Následná odměna = předepsané pojistné / 2400 za každý další rok trvání smlouvy ze zaplacení pojistného

#### III. PROVIZE HYPOTÉKY A ÚVĚRY

##### III. 1. Komerční banka, a. s. (platnost od 1.9.2005)

Provize za doporučení hypotečního a spotřebního úvěru	Výše úvěru / 23000
---	--------------------

##### III. 2. Raiffeisenbank a. s. (platnost od 1.9.2005)

Provize za doporučení hypotečního úvěru	Výše úvěru / 23000
Provize za doporučení podnikatelského úvěru	Výše úvěru / 45000

##### III. 3. Česká spořitelna, a.s.

Provize za doporučení hypotečního úvěru	Výše úvěru / 23000 Provize je vyloučena z maximální výše úvěru 5.000.000,- Kč
---	--

#### IV. ÚVĚRY ZE STAVEBNÍHO SPORĚNÍ

##### IV. 1. Raiffeisen stavební spořitelna a.s. (platnost od 1.3.2007)

Provize pro specialistu (SPU)	Výše úvěru / 24 000 = body
-------------------------------	----------------------------

##### IV. 2. Stavební spořitelna České spořitelny, a.s. - Buřinka (platnost od 15.4.2007)

Provize pro specialistu (SPU)	Výše úvěru / 26 000 = body
-------------------------------	----------------------------

#### V. INVESTICE

##### V. 1. Conseq INVESTMENT

Ziskatelská odměna	poplatek za vklad / 340
Udržovací čtvrtletní odměna podle typu portfolia	ZFP invest stav účtu / 345000
Ostatní typové portfolia	Dynamické stav účtu / 305000 Růstové stav účtu / 385000 Vydávané stav účtu / 575000

## VI. ZVLÁŠTNÍ USTANOVENÍ

- VI. 1. Podmínkou pro výplatu následných a udržovacích provizí a odměn je vždy platná smlouva účastníka a řádné placení vlastních plateb klienta. Udržovací provize a odměny náleží od pozice 1 systémové kariéry ZFP akademie, a.s.
- VI. 2. Provize a odměna obchodnímu zástupci nenáleží v případě sjednání programů neuvedených v článku I., II. a III. tohoto Sazebníku odměn nebo za sjednání programů nezařazených do nadstavbových proškolení.
- VI. 3. Společnost ZFP akademie, a.s. si vyhrazuje právo měnit výpočet a výši provizí a odměn tohoto Sazebníku uvedených v článku I., II. a III. tohoto Sazebníku odměn dle aktuálních podmínek vyjednaných s obchodními partnery.
- VI. 4. Případná doplnění o nové programy nebo změny výpočtu a výše provize nebo odměny, které nastanou v období mimo sepsání Smlouvy o obchodním zastoupení vyhláší zastoupený do obchodní sítě prostřednictvím interního média INFO, nebo uveřejněním na [www.zfpakademie.cz](http://www.zfpakademie.cz). Platnost změny výpočtu a výše provize nebo odměny tedy není podmíněna sepsáním nové Provizní přílohy nebo Sazebníku odměn mezi zastoupeným a obchodním zástupcem. Není-li v textu sdělení o změně uvedeno konkrétní datum změny, pak se za datum platnosti vyhlášené změny pokládá datum vydání interního média (uveřejnění na [www.zfpakademie.cz](http://www.zfpakademie.cz)).

## VII. DOBY RUČENÍ ZA STORNO

### VII.1. Smlouvy o penzijním připojištění

#### ■ Penzijní fond České pojišťovny, a.s.

- Nárok na provizi vzniká po klientem zaplaceném penzijním připojištění za první období třetího roku trvání penzijního připojištění (tj. 25. měsíc). Storno je v případě, že smlouva zanikne. Storno za ukončení smlouvy: 100% storno provize je po dobu 12 měsíců. 50% storno provize je po dobu 12 - 24 měsíců. Storno za neplacení smlouvy: 100 % provize, není-li ve lhůtě 18 měsíců od počátku smlouvy zaplacené min. 12 měsíčních příspěvků, 50 % storno, pokud není do 30 měsíců od počátku smlouvy zaplacené min. 24 měsíčních příspěvků. Storno za snížení příspěvku pod 500,- Kč měsíčně: v období 12 měsíců od počátku smlouvy se vrací vyplacená provize, odpovídající výši snížení příspěvku pod 500,- Kč měsíčně.

#### ■ Penzijní fond Komerční banky, a.s.

- Storno u všech typů provize je 100 % po dobu 24 měsíců a do zaplacení 24 plateb.

#### ■ ING Penzijní fond, a.s.

- Stornopolitika INGPF je založena na tzv. zasloužené provizi, tzn., že po určitém období se hodnotí, zda klient platí příspěvky ve sjednané výši a platebním intervalu. Z hodnocení pak vyplývá, zda se, v důsledku špatné platební morálky klienta, část provize vrací – tzv. nezasloužená poměrná část provize, nebo ne.

100% storno v prvním roce trvání smlouvy:

- při zrušení smlouvy nebo nezaplacení 6 měsíčních úložek klienta v prvním roce

- hodnocení průměrné úložky za první rok trvání smlouvy: je-li v 15. měsíci trvání smlouvy naspořeno méně než 12 smluvně sjednaných úložek, pak se vrací poměrná část vyplacené provize.

50% storno ve druhém roce trvání smlouvy:

- při zrušení smlouvy nebo nezaplacení 6 měsíčních úložek klienta v druhém roce

- hodnocení průměrné úložky za druhý rok trvání smlouvy: je-li ve 27. měsíci trvání smlouvy naspořeno méně než 24 smluvně sjednaných úložek, pak se vrací poměrná část vyplacené provize.

Při výpočtu storna se zohledňuje již dříve vrácená provize z dané smlouvy.

#### ■ AXA penzijní fond a.s.

- Nárok na provizi vzniká po klientem zaplaceném penzijním připojištění za první období třetího roku trvání penzijního připojištění (tj. 25. měsíc). Po vynechání jedné platby se provize vypočítá z průměru skutečně zaplacených splátek.

### VII.2. Smlouvy na životní pojištění

#### ■ Kooperativa, pojišťovna, a.s.

- ZFP LIFE (pro smlouvy sjednané od 1. 9. 2005) storno 100 % v 1. roce trvání smlouvy, 50 % ve 2. roce trvání smlouvy (do zaplacení 24. splátky).

80 DV, 81 DV, svatební pojištění, 20 SZ a ostatní životní programy - Nárok na odměnu vzniká po uplynutí storno lhůty. Storno 100 % vyplacené odměny je do zaplacení 12. splátky klienta, 50 % je storno do zaplacení 24. splátky klienta, 25 % do zaplacení 36. splátky. Storno platí i pro případ snížení smlouvy klientem v průběhu storno lhůty ve výši 100 % snížení (rozdíl mezi původní hodnotou a hodnotou po snížení).

- KONTO - Storno 100 % v prvním roce trvání smlouvy. Zanikne-li pojistná smlouva během trvání pojištění, pak zaniká i nárok na následnou odměnu za příslušné období.

RENTA Profit - Storno odměny je 100 % do 12-ti měsíců, 50 % do 24 měsíců, 25 % do 36 měsíců.

#### ■ ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB

- Storno 100 % v prvním roce trvání smlouvy. Storno 50 % po zaplacení 13. splátky a v průběhu 2. roku trvání smlouvy. Stornolhůta končí po zaplacení 25. splátky. SUP storno 100 % v prvních 12 měsících trvání smlouvy.

#### ■ ING Životní pojišťovna N.V., pobočka pro Českou republiku

- ING Investor PLUS B 150 - Nárok na odměnu vzniká po uplynutí storno lhůty. Storno 100 % vyplacené odměny je do zaplacení 24. splátky klienta. Storno platí i po 2 letech a to v případě, že nedošlo k řádnému zaplacení pojistného za první dva roky.

#### ■ Česká pojišťovna, a.s.

- Dynamik PLUS - storno 100 % v 1. roce trvání smlouvy, 50 % ve 2. roce trvání smlouvy. Storno platí i pro redukované smlouvy.

Dynamik S - 100 % odměny se vrací v prvním roce, dojde-li ke stornu nebo redukci smlouvy. 50 % odměny se vrací ve druhém roce trvání smlouvy, dojde-li ke stornu nebo redukci smlouvy. 25 % odměny se vrací ve třetím roce trvání smlouvy (do 36. měsíce včetně), dojde-li ke stornu nebo redukci smlouvy.

- Sluníčko - 100 % odměny se vrací v prvním roce, 80 % odměny se vrací v druhém roce, 60 % odměny se vrací ve třetím roce trvání smlouvy.

Místo	Datum	Místo	Datum
Podpis obchodního zástupce		Podpis zastoupeného	

## Osobní kariéra:

<u>Počet bodů</u>	<u>Kč/1bod</u>	<u>pozice</u>
150 000 b	190,-	8
50 000 b	180,-	7
20 000 b	170,-	6
10 000 b	160,-	5
2 500 b	150,-	4
500 b	130,-	3
101 b	110,-	2
do 100 b	100,-	1

**MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY**

118 12 Praha 1, Karmelitská 7, P.O.Box 78

Č.j.: 28 520/05-20/525

**ROZHODNUTÍ O AKREDITACI**

na základě § 108 zákona č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů, a vyhlášky č. 524/2004 Sb., o akreditaci zařízení k provádění rekvalifikace uchazečů o zaměstnání a zájemců o zaměstnání, Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy

**u d ě l u j e a k r e d i t a c i**

společnosti **ZFP akademie, a. s.**, tř. 17. listopadu 12, 690 02 Břeclav k provádění rekvalifikace pro tyto pracovní činnosti:

- 1) finanční poradce (v rozsahu 120 hodin)
- 2) finanční poradce (v rozsahu 85 hodin)
- 3) manažer(ka) pro finanční poradenství
- 4) lektor(ka) pro finanční poradenství

a pověřuje ji vydávat pro výše uvedené pracovní činnosti osvědčení o rekvalifikaci s celostátní platností.

**Platnost akreditace se stanoví do 6. prosince 2008**

**O d ů v o d n ě n í**

Žadatel splnil podmínky pro udělení akreditace v souladu s § 108 odst. 2 zákona č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů, a vyhláškou č. 524/2004 Sb., o akreditaci zařízení k provádění rekvalifikace uchazečů o zaměstnání a zájemců o zaměstnání.

Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy ověřilo způsobilost uvedeného subjektu k provádění rekvalifikace pro vymezenou pracovní činnost s přihlédnutím k úrovni odborné a pedagogické kvalifikace vyučujících a stavu projektové přípravy vzdělávacích aktivit.

Za dodržování úrovně a obsahu vzdělávání v rekvalifikačním kursu podle posouzeného vzdělávacího projektu odpovídá výše uvedený subjekt.

**P o u ě n í**

Proti tomuto rozhodnutí lze v souladu s § 61 zákona č. 71/1967 Sb., o správním řízení (správní řád), ve znění pozdějších předpisů, podat rozklad k ministryni školství, mládeže a tělovýchovy, a to do 15 dnů ode dne doručení tohoto rozhodnutí prostřednictvím Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy.

V Praze dne 6. prosince 2005

*Krejčí*  
PaedDr. Jaromír Krejčí

ředitel odboru koncepce vzdělávací soustavy  
a dalšího vzdělávání

