

KOMENTÁŘ

Zodpovědná profese - finanční poradenství

Dobře poradit často nebývá lehké v žádném oboru. Snadné otázky si většina lidí umí zodpovědět sama a ty nesnadné lze vysvětlit a řešit obvykle jen se širokými znalostmi a zkušenostmi.

Je tak nezbytné, aby se jednotlivé profese profesionalizovaly – již z tohoto dvojediného slovního spojení vyplývá podstata rozvoje všech oborů, tedy i oblasti financí a investic. Náměstek ministra financí Jaroslav Šulc, pod něhož tato oblast spadá, situaci charakterizuje: „První krůček tímto směrem jsme již udělali registrací investičních zprostředkovatelů – profesionál se už může klientovi prokázat osvědčením a klient tak ví, že je „pod ochranou“ Komise pro cenné papíry.

Další krok pak ministerstvo financí připravilo návrhem zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí.

Nyní jsme na začátku dalších postupných záměrů, jejichž cílem bude **záruka kvality**



Jaroslav Šulc, náměstek ministra financí

a zodpovědnosti. Tato cesta nebude snadná, ale již dnešní povinnost dodržovat odbornou péči mnohé naznačuje. Radit ve financích a investicích je tak citlivá činnost, že jedině ten, kdo se bude v těchto oborech trvale vzdělávat, může dosáhnout mety uznávaného profesionála.

Je to ostatně podobné, jako ve všech jiných oborech - i na to, jak pěstovat kaktusy nebo rybičky, chci rady odborníka. Natož jak pěstovat své peníze! To je u nás doslova nanejvýš "háklivý" obor.“

Spíše než o klasické poradenství jde ve financích o to, poskytovat informace, ale ty musí být nejen pravdivé, ale i úplné. Musí být také srozumitelné.

Jde o to, klienta věst, aby se nakonec sám orientoval ve spleti možností a uvědomil si, které cesty a postupy jsou pro něho optimální. Tak vzniká i nedocenitelná důvěra klienta, na niž jedině lze stavět a rozvíjet dlouhodobý vztah.

Noviny on line

Před sebou máte další tvář nového produktu **FP-finanční poradce**, tvář podobnou novinám, proto s názvem **FPnews**. Nejsou to sice klasické noviny, ale ty dnes již mnohdy lépe či rychleji nahrazuje obrazovka. I obsah je novinám podobný: zprávy, novinky, komentáře, aktuální souvislosti, vše zaměřené na oblasti, které se vás bezprostředně dotýkají, tedy na finanční trhy. Chceme vám poskytovat takový servis, abyste nemuseli důležité informace vyhledávat v mnoha různých zdrojích. Naše „noviny“ můžete mít ve své e-mailové schránce každý týden.

Pravidelně začne FPnews vycházet od posledního říjnového týdne, spolu s prvním řádným vydáním časopisu FP-finanční poradce. Ve stejném termínu bude spuštěna i profesionální webová stránka **FPweb.cz**.

Předplatitelé časopisu FP-finanční poradce získávají zpravodajský newsletter i přístup do placených zón webových stránek zdarma, ostatní zájemci si je mohou za úplatu objednat.

Chtěli bychom vás v maximální míře informovat i o dění uvnitř poradenských firem a sítí. Žádáme proto o novinky přímo od vás, a to včetně personálních.

Vý sami nejlépe víte, co vás zajímá a co vám pomůže v práci: pište, adresa je jednoduchá a společná všem produktům se společným znakem FP: fp.redakce@economia.cz.

redakce

www.leaseplan.cz

Radost z jízdy
Operativní leasing automobilů

LeasePlan

Fleet Management in Motion

AKTUÁLNĚ

Nové vedení Stavební spořitelny a Penzijního fondu ČS



Jiří Plíšek

Finanční skupina České spořitelny (FS ČS) učinila ve čtvrtek 18. září změny v představenstvu Stavební spořitelny ČS (SS ČS) a Penzijního fondu ČS (PF ČS). Jiří Plíšek, který doposud zastával funkci předsedy představenstva a generálního ředitele PF ČS, byl zvolen novým předsedou představenstva

a generálním ředitelem SS ČS. V obou funkcích nahrazuje Jiřího Klána. Prvním místopředsedou představenstva SS ČS byl zvolen Friedrich Weiss. Dále odchází z funkce v představenstvu SS ČS také Olga Polánecká a Vladimír Kotlář. Počet členů představenstva SS ČS se tak zúží z původních pěti na čtyři.

Novým předsedou představenstva a generálním ředitelem PF ČS se stal Jan Diviš, dosavadní člen představenstva a ředitel úseku finančního řízení fondu.



Jan Diviš

Nové logo Živnostenské banky

Nové logo začala od poloviny září používat Živnostenská banka (ŽB). Vyjadřuje její začlenění do přední evropské finanční skupiny UniCredit Group. Nové logo nahradilo dosavadní s motivem majáku, které ŽB používala od roku 1999.

Návštěvníci www.zivnobanka.cz se mohou seznámit také s novou vizuální podobou webových stránek banky.



Živnostenská Banka
UniCredit Group

Předplat'te si
FP-finančního poradce

Získáte:

- každý měsíc – časopis FP-finanční poradce
- každý týden – zpravodajský newsletter FP-news
- každý den – profesionální website FPweb.cz

Vše potřebné pro profesionály ve
finančním poradenství

Objednávky předplatného
na zelené lince 800 11 00 22
nebo na www.FPweb.cz

Skupina ČSOB nabízí penzijní připojištění na míru

Skupina ČSOB jako jediná v České republice nabízí penzijní připojištění, které rozlišuje odlišné potřeby klientů různých věkových kategorií. V současné době je sice 70 % všech účastníků penzijního připojištění starších 45 let, ale podle expertů ČSOB situace vyžaduje, aby lidé začali na penzi spořit o desetiletí dříve. Aby si Čech s dnešním průměrným platem udržel v důchodu svoji dosavadní životní úroveň alespoň z 85 %, musí začít spořit již od 30 let měsíčně přinejmenším 1500 korun.

Proto padla volba na nabídku dvou penzijních fondů s odlišnou investiční strategií sledující odlišný časový horizont: ČSOB Penzijní fond Stabilita a ČSOB Penzijní fond Progres.

Jak již napovídá název Progres, tento fond vychází vstříc očekávanému zájmu lidí v

produktivním věku, kteří se dosud o penzijní připojištění nezajímali. *"Demografický vývoj a výkon ekonomiky odrážející se ve státním rozpočtu, ale i srovnání s Evropou nás posouvá ke stále větší vlastní odpovědnosti za finanční zabezpečení v důchodovém věku. Je jasné, že tento trend se bude do budoucna prohlubovat,"* vysvětluje současný stav systému důchodového zabezpečení Petr Beneš, který je zodpovědný za řízení obou penzijních fondů.

Nabídka ČSOB Penzijního fondu Progres odpovídá požadavkům dnešního moderního člověka v produktivním věku, jenž může dlouhodobě spořit.

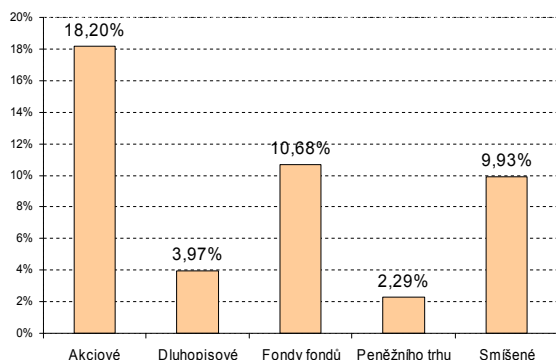
Naopak ČSOB Penzijní fond Stabilita s konzervativnější investiční strategií je určen klientům starším čtyřiceti pěti let, kteří své peníze budou potřebovat dříve.

Fondy se chystají na podzimní sezónu

Po prázdninovém útlumu se podílové fondy v září opět těší zájmu investorů. Přestože si akciové trhy částečně vybraly korekci a mnozí investoři sáhli k inkasu zisků, i nadále se akciové fondy drží v žebříčku popularity. S řádovým náskokem ovšem oblíbě opět vedou fondy peněžního trhu – sice s nejnižším výnosem, ale také s nejnižším kolísáním – s čistým prodejem za poslední týden na hranici 150 milionů korun.

Přesto je zřejmé, jak moc se naši investoři řídí minulými výnosy: akciové fondy a fondy fondů s půlročními výnosy okolo dvaceti procent přilákaly minulý týden téměř 50 milionů korun. Naproti tomu fondy dluhopisové s půlročními výnosy pod jedno procento získaly citelně méně.

GRAF - Výkonnosti kategorií fondů za 12 měsíců



Přitom si ještě začátkem léta připisovaly řádově vyšší sumy. Některé dluhopisové fondy dokonce čelí již několik týdnů citelným odprodejům.

Statistiky naopak potvrzují setrvalý zájem o zajištěné fondy. Podobně jako v Belgii je i u nás v tomto sektoru velmi úspěšná KBC. Ze dvou jejích novinek první (ČSOB Světový Click+ 4) navazuje na úspěšný Click+ 3, který během upisovacího období získal přes 200 milionů korun. Fond je opět vytvořen na období pěti let a čtyř měsíců a nabízí maximální výnos 35,5 % s minimálním výnosem 8 %.

Úplnou novinkou na českém trhu zajištěných fondů je pak ČSOB Reverzní Click 1. Od maximálního výnosu fondu, který je stanoven na 50 procent, se odečítají případné poklesy akciového indexu bonitních evropských akcií. Celkový výnos tohoto fondu, vytvořeného na pouhých 2,5 roku, se tak může pohybovat od nuly do 50 procent. Uvidíme, jak se k této novince investoři zachovají a zdali se nechají zlákat takovou vidinou.

Hypotéky včetně pojištění

Zkrácení doby nutné k poskytnutí hypotéky, jednodušší vyřízení žádosti o úvěr a až deseti-procentní sleva na pojištění - to jsou hlavní výhody, které klientům přináší spolupráce Českomoravské hypoteční banky (ČMHB) a ČSOB Pojišťovny. Zájemci o hypoteční úvěr si nyní navíc mohou přímo v ČMHB sjednat nová pojištění Hypotéka, Garant a Kvarteto. Ta slouží buď k pojištění úvěrované nemovitosti, nebo k pojištění osob, které se o úvěr ucházejí. V rámci jedné smlouvy si lze sjednat i pojištění domácnosti a pojištění odpovědnosti za škodu. Při vyřizování hypotečního úvěru na pobočce ČMHB lze získat slevu 5 % z pojištění.

Konto pro celou rodinu

HVB Bank uvedla 1. 9. 2003 na trh nový účet nazvaný Konto RODINA. Klient tak je schopen řídit rodinné či partnerské finance prostřednictvím jednoho produktu. Varianty se liší v počtu účtů, které Konto RODINA obsahuje. Základní s jedním účtem je určena domácnostem, kde jsou všechny finance společné, naopak varianta se třemi účty osloví domácnosti, kde kromě účtu pro rodinné finance oba partneři vyžadují finanční nezávislost, tedy i vlastní účet. Konto RODINA nabízí širokou řadu služeb za poplatek pouhých 94 Kč, maximálně 124 Kč měsíčně v závislosti na počtu připojených běžných účtů.

Lidé chtějí i dražší pojištění

Více než 80 % klientů České pojišťovny souhlasilo s nabídkou pojišťovny na zachování smluv pojištění staveb a domácností uzavřených do poloviny 90. let při zvýšení ceny pojistky o několik set korun. ČP má takovýchto smluv zhruba 1,8 milionu a zatím oslovila zhruba milion klientů. Klient pojišťovny, který dosud platil za pojištění rodinného domku 800 Kč, zaplatí v prodloužené smlouvě 1000 korun. U nově uzavřené smlouvy by však podle ČP za obdobných podmínek zaplatil 2100 Kč. Pojištění domácnosti vzroste z 200 Kč na 620 korun či z 500 na 880 Kč.

Zpráva o stavu účtu ihned

Od poloviny září se mohou klienti ČSOB dozvědět během několika minut informací o zaúčtování platby, kterou zadali na pobočce, elektronicky či telefonem nebo kterou naopak obdrželi na svůj bankovní účet. Díky službě ČSOB INFO 24 jim o tom banka okamžitě

SLON, s.r.o.

Komárkova 9, 148 00 Praha 4

Tel./fax: 267 915 553

www.slون.cz

e-mail: info@slون.cz

**10 let
na trhu**



... když jde o peníze.

Marketing fondů s novým nápadem?

K fondům ČSOB se bude zřejmě vztahovat i připravovaná masivní kampaň ČSOB na investiční produkty. Autorství kampaně náleží komunikační skupině Bison & Rose, která v roce 2001 zasáhla do trhu kolektivního investování personalizovaným konceptem „Felix“.

Zcela nový způsob propagace podílových fondů přinesl tehdy IKS KB výrazný příliv peněz do jejich podílových fondů a dodnes zůstal jediným příkladem úspěšné kampaně na fondové „baličky“ i na pravidelné investování.

Záběr plánované kampaně ČSOB je ale údajně mnohem širší a vedle fondů zahrnuje i další investiční produkty. Podle dostupných informací by se dokonce mělo jednat o zcela unikátní bankovní službu, kterou chce skupina ČSOB oslovit široký retailový trh.

Finanční skupina ČSOB již dokončuje konsolidaci a zpřehlednění tuzemských fondů, přičemž ve své pobočkové síti většinou prodává fondy založené mateřskou belgickou finanční skupinou KBC s výhodnějším daňovým režimem.

PORADENSTVÍ

Poradenské společnosti OVB vzrostly příjmy o 14 procent

O půlmilionovou klientskou základnu OVB na českém trhu pečuje okolo 4200 aktivních finančních poradců. Podle ředitele OVB Allfinanz s.r.o. Güntera Gramlicha jde o kvalitně vyškolené odborníky. Nově zavedený vzdělávací systém OVB totiž převyšuje požadavky, jaké klade Evropská unie na poskytovatele finančních služeb.

V roce 2002 uzavřeli externí poradci více než 150 tisíc nových návrhů smluv s klienty a na konci roku tak spravovala přes milion smluv pro 550 tisíc klientů. Zisky společnosti vzrostly meziročně o 12 % a uspokojivé jsou i výsledky prvních šesti měsíců letošního roku. Do konce června vzrostly celkové příjmy OVB Allfinanz meziročně o 14 %.

Společnost OVB (Objektiv Vermögensberatung AG) byla založena v roce 1970 v Kolíně nad Rýnem. V současné době je zastoupena v jedenácti evropských zemích. Většinovými vlastníky OVB jsou silné světové banky. V celé Evropě má více než dva milióny zákazníků. Zvláště ve východní Evropě registruje OVB vysokou poptávku obyvatel po solidním zajištění na důchod a zhodnocení úspor.

Zisk celé společnosti OVB v roce 2001 dosáhl po zdanění 9,6 miliónu eur. Zahraniční pobočky OVB se na celkovém výsledku společnosti podílely zatím nevelkou absolutní částkou 5,5 miliónu eur. Jejich dynamiku a velký potenciál však nejlépe dokumentuje fakt, že tato suma znamená meziroční růst o 14,6 %.

Poradci upozorňují: každou radu „na míru“

Finanční poradci v zahraničí poskytují služby klientům především v otázkách zhodnocení vkladů (spořicí plány, investice, finanční účasti), pomoc nabízejí při řešení daňových problémů (nákup nemovitostí, využití programů se státní podporou) a obvykle pomáhají i s výběrem zdravotní pojišťovny.

Finanční poradci dokážou, zcela podle požadavků a přání klientů, vyhledat příslušné produkty na finančním trhu a bezplatně zprostředkovat jejich nákup. Takové služby nabízí například soukromý Institut HVG, nezávislá společnost pro finanční služby v Norimberku, která dostala licenci na finanční poradenství v roce 1998.

Chce-li klient každý měsíc stídat určitou finanční částku, nebo naopak vložit jednorázově do některého z finančních nástrojů větší

finanční částku, poradci dovedou zjistit jak bezpečná či jak riziková je uvažovaná investice. Najdou odpovídající nabídku ať již jde o krátkou, střední, nebo dlouhodobou investici. Pracují nezávisle, s orientací na klienta, v případě Institutu HVG bez jakýchkoli dalších plateb či nákladů klienta.

Základním firemním pravidlem je, že každý klient je individualita a navíc v individuální situaci. Proto také na svých internetových stránkách před zevšeobecnováním zájemce o investování varují:

Jakýkoli vzorový příklad prodeje nějakého finančního produktu není použitelný. Řešit je třeba vždy individuální situaci jedné konkrétní osoby nebo celé rodiny.

Zdroj: Institut HVG



Kapitálový trh skomírá, je třeba rychlé oživení

Domácí kapitálový trh skomírá a změny nutné k jeho oživení je nutné provést zhruba do jednoho roku. V případě ponechání současného stavu hrozí pokles obchodní aktivity, odliv kapitálu či více finančních problémů podnikům. Málo rozvinutý kapitálový trh brzdí výkonnost celého hospodářství, řekl člen prezidia Komise pro cenné papíry Petr Musílek. Se slabými místy a návrhy řešení chce komise spolu s dalšími účastníky trhu v dohledné době seznámit vládu.

SLON stále roste

Dne 8. srpna 2003 převzala společnost pro finanční plánování SLON zprostředkovatelské aktivity Casiopea, s.r.o. Souhlas se správou klientských kmenů společností SLON již udělily některé finanční instituce. Součástí dohody je i vypořádání provizních závazků Casiopea, s.r.o. vůči jejím smluvním zprostředkovatelům v souvislosti s převodem klientského kmene ze strany SLON, s.r.o. Společnost Casiopea bude nadále aktivní výhradně v oblasti vzdělávání. SLON, s.r.o. působí na finančním trhu 10 let a poskytuje své služby více než 80 tisícům klientů z celé ČR.

Umi se zákazník rozhodnout?

Asociace reprezentující individuální finanční poradce ve Velké Británii považuje v individuálním poradenství za velmi důležité dva problémy:

1. Dokáže si klient poradit s konkrétní finanční radou, která nikdy nemůže obsáhnout úplně všechny teoretické možnosti?
2. Jak v praxi respektovat, že pozornost průměrné osoby příliš nepřekračuje velikost jedné strany formátu A4?

Podrobný finanční plán vzniká na základě postupného objevování klientových potřeb a cílů, prozkoumávání strategií, doporučení akcí, odhadování rozsahu, v jakém tyto postupy osloví klientovy cíle a ve sdělování všech těchto věcí klientovi, takže on nebo ona se by se měl rozhodnout, zdali tuto radu přijmout. Zkušenosti členů asociace potvrzují, že mnoho klientů si s konkrétní radou vlastně "neví rady". Ti úspěšnější tvrdí, že překážkou může být mimo jiné i příliš mnoho písemných materiálů, s nimiž se klient nemá čas ani chuť v průběhu setkání seznámit. To jen potvrzuje, že lidská pozornost je skutečně omezená, možná u někoho opravdu nepřesahuje zmiňovanou "ačtyřku".

Zdroj: FTA

Finančnictví potřebuje důvěru

Jak upozorňuje prestižní britský finanční portál FT Advisors patřící do skupiny The Financial Times, důvěra je klíčovou složkou investování. Akcionáři musí věřit, že vedení společ-

(Pokračování na stránce 4)

FP-finanční poradce

jediný projekt pro profesionály ve finančním poradenství na českém trhu

Objednejte si ukázkové číslo na tel. 800 11 00 22 nebo na www.FPweb.cz

Život s dluhy je v Evropě běžný

Zadlužení českých rodin vzrostlo za poslední dva roky téměř o polovinu. Každá z přibližně čtyř milionů domácností nyní v průměru dluží téměř 44 tisíc korun. Zvyšuje se tak riziko, že v budoucnu stále více rodin nebude schopných své půjčky splácet.

Znepokojení již daly najevo centrální banka i Mezinárodní měnový fond. Již příští rok by se například měl zrychlit růst cen a banky to dříve či později mohou promítnout do cen úvěrů. Lidé, kteří si vzali půjčku s pohyblivým úrokem, tak budou platit více a mohou se dostat do potíží. Banky zatím tyto obavy nesdílejí, protože podíl nesplácených úvěrů domácností nedosahuje zatím ani poloviny nesplácených úvěrů poskytnutých firemní klientele.

V zemích Evropské unie je zadlužení domácností ještě mnohem větší než v ČR. Například míra zadluženosti francouzských domácností dosáhla loni rekordní úrovně, když meziročně vzrostla z 54,7 % na 56,2 %. Na



začátku osmdesátých let se přitom pohybovala jen kolem 35 % disponibilních hrubých příjmů. Krátkodobé půjčky domácností loni rostly

pomaleji než v roce 2001 z dlouhodobých půjček se však zrychlil růst poskytnutých úvěrů na bydlení.

I Britové jsou dnes zadlužení jako nikdy před tím. Nezájistěný dluh domácností vůči bankám a dalším finančním institucím činí podle nejnovějších statistik 140 mld. liber ročně, tedy v přepočtu 2300 liber či 103 000 korun na osobu. V Británii jsou nyní sazby nejnížší za celou generaci. To odrazuje od spoření a naopak pomáhá při rozhodování vzít si půjčku. Velký vliv na zadlužení Britů mají hypotéky. Ceny bydlení jdou už několik let dramaticky nahoru - inflace se v tomto sektoru odhaduje na 15 % ročně. A proto se lidé horečně snaží dostat se k nějakému domku co nejdříve, než se ceny dále zvýší. V tuto chvíli polykají hypotéky asi třetinu disponibilního příjmu britských domácností.

Snazší je prodávat akcie než hranolky

V Německu je jednodušší zprostředkovat prodej tak složitých produktů, jako jsou například akcie nebo podílové listy, než si otevřít stánek s pomfrity. Nezávislému finančnímu poradci jako zprostředkovateli prodeje akcií stačí pouze živnostenský list. Prodávač rychlého občerstvení potřebuje kromě živnostenského listu ještě podnikatelskou koncesi, k níž v pohostinském oboru ještě patří povinná zdravotní prohlídka. Jedno však platí pro obě činnosti: klient pozná, zda je či není prodávač skutečný odborník. Rozdíl je jen v tom, že u stánku s pomfrity pochopí zákazník okamžitě, že vyhodil tři eura, v případě finančního poradce se škody, dosahující mnohdy výše desítek tisíc eur, projeví až po několika letech.

Vinu na tom má z velké části také stát, který netrvá na minimální kvalifikaci finanč-

ních poradců. Dokonce ani EU nedává v tomto ohledu žádné doporučení. Situaci by měly změnit německé zákony, ale to může trvat léta. Praxe ukazuje, jak důležité je pro nezávislé finanční poradce vzdělání, které jim poskytují jejich firmy. Otázkou samozřejmě je, jak je kvalitní, zda poradci dělají zkoušky před odbornou komisí.

Jediné úplné vzdělání nezávislým finančním expertům poskytuje německý Svaz finančních plánovačů (Bundesverband Finanz-Planer), který sdružuje nezávislé poradce. O absolvování takového vzdělání dostávají poradci doklad. Musí se vyznat nejen v hypotékách, ale také v investicích na kapitálovém trhu, pojistných produktech atd. atd. Jedině tak mohou mít klienti záruku, že svěřili své peníze radám skutečného odborníka.

(Pokračování ze stránky 3)

nosti bude brát ohledy na jejich zájmy, střadatelé musí důvěřovat bankám, že nezpronevěří jejich peníze a ti, kteří se pojistili, musí být přesvědčeni o tom, že pojišťovny svým závazkům dostojí.

Britský finanční ombudsman

Finanční ombudsman dostal v posledním čtvrtletí roku 2002 více než 800 stížností za týden. Instituce, která řeší stížnosti na finanční poradce, existuje ve Velké Británii. Připomínky se týkaly především hypoték. Ombudsman je přesvědčen o tom, že jejich počet v letošním roce ještě vzroste. Celkem ombudsman obdržel 460 000 informací a 62 000 stížností. Proti předcházejícímu roku to byl nárůst o 44 procent.

Walter Merricks, který úřadu šéfuje, obviňuje z tohoto nárůstu zhroutení finančních trhů, protože klientské ztráty byly větší, než byli tito lidé schopni unést. Merricks dodává: "Rostoucí počet stížností odráží očekávání růstu u části klientů finančních služeb. Tato očekávání jsou živena firemními sliby o lepší hodnotě produktů. Ale rozevírající se nůžky mezi očekáváním a realitou mohou rychle odhalit firemní propadák, spočívající jen v planých slibech a vedoucí ke klientskému rozčarování a stížnostem."

Více než jedna ze tří nových stížností se týká životního pojištění, čtvrtina bank a stavebních spořitelců, 18,5 % pak pojištění všeobecně a 13 % se vztahuje na poradce a brokerské firmy. U nás podobnou roli plní finanční arbitr Otakar Schlossberger, který je podle modelu přejatého ze zemí EU také vlastně ombudsmanem bankovních klientů.

Žaloba bývalých šéfů Merrill Lynch

V USA budou pravděpodobně obžalováni tři bývalí ředitelé investiční banky Merrill Lynch, kteří jsou podezřelí, že pomáhali krýt podvody v energetické firmě Enron. Jde o Daniela Baylyho a Roberta Fursta, totožnost třetí osoby není veřejnosti známa. Budou obviněni z toho, že pomáhali společnosti Enron vykazovat vyšší zisky, než jaké ve skutečnosti vytvořila. Enron si totiž vzal půjčku, ale v účetnictví ji vedl jako příjem z prodeje. Tyto podvody zřejmě Enron prováděl s tichým souhlasem společnosti Merrill Lynch.

Předplat'te si FP-finančního poradce a získáte:

- prvních 100 z vás nárok na nákup software ABRA Classic nebo ABRA One za 1 Kč
- všichni ostatní slevu ve výši 20 % na nákup ekonomického a účetního softwaru ABRA

Objednávky předplatného na 800 11 00 22 nebo na www.FPweb.cz