

EKONOMIKA

Silný dolar zdraží elektroniku. Nejvíce nové modely televizí

Tuzemští prodejci chystají další zdražení elektroniky a spotřebičů. Na vině je posilování amerického dolaru vůči euru, které zvedá ceny zboží u velkoobchodníků. Elektronika tak podraží už poněkoli káté v posledních dvou letech.

Ceny se zvednou u zboží vyráběného mimo Evropu, které se ve světě obchoduje za dolary, ale evropské distributoři ho do Česka dovážejí za cenu vyjádřenou v eurech.

"Mnoho výrobců reaguje ve svých cenách na vývoj kurzu dolaru se zpožděním, takže se určité pohyby cen dají očekávat. Pokud bude ještě dolar dále posilovat, dá se očekávat zdražování," vysvětluje Petr Slouka, ředitel nákupu společnosti eD' system, která patří mezi největší distributory IT a výpočetní techniky v Česku.

Současné ceny vydrží nejdéle obchodníkům, kteří mají velké skladové zásoby zboží.

"Nejznatelnější jsou změny u rychloobrátkovějšího sortimentu a především u nových modelových řad," prohlašuje mluvčí řetězce Datart Jana Choroušová.

Zdražení se tak plně dotkne novinek, které na český trh teprve přijdou. "Nyní nastupují nové modely, jejichž cenu ovlivňuje posílení dolaru vůči euru. Navýšení cen u těchto nových výrobků předpokládáme na úrovni 15 až 20 procent," varuje ředitelka e-shopu Kasa.cz Andrea Čizmářová.

Více na <http://ihned.cz>



Exportní banka chce intenzivněji podporovat malé a střední podniky

Státní Česká exportní banka (ČEB) se chce více zaměřovat na malé a střední firmy. Všechny své pracovníky proto nově vyškolila i pro jednání s klienty ze sektoru SME. Slibuje si od toho vybudování kvalitního portfolia úvěrových produktů a rozšíření možností financování pro drobnější podniky.

Česká exportní banka (ČEB) má ve svém produktovém portfoliu již několik let program podpory malého a středního podnikání, který je určen pro firmy s obrátem do 50 milionů eur. V rámci tohoto programu dohodla ČEB s Exportní garanční a pojišťovací společností zrychlení administrativních procesů a uzavřela dohody s několika komerčními bankami, aby klientům prostřednictvím proexportních záruk umožnila snadnější přístup k provozním úvěrům, které poskytují právě komerční banky.

V minulém roce se však ČEB rozhodla tomuto segmentu věnovat intenzivněji a v letošním roce chce v nastoleném trendu pokračovat. "Naším cílem je umožnit přístup k úvěrům širšímu spektru klientů ze segmentu malých a středních firem, a podpořit tak jejich růst," komentuje strategii ČEB její generální ředitel Karel Bureš.

Hlavní novinkou pro letošní rok je využití celkové kapacity banky pro podporu malého a středního podnikání. Do loňského roku byli klienti segmentu SME obsluhováni pouze několika pracovníky. "Nyní je každý zaměstnanec banky schopen obsloužit jak velkého korporátního klienta, tak klienta z řad malých a středních. To znamená, že umí nabídnout a zpracovat proexportní záruku i úplnou novinku - M a S záruku pod programem záruka Českomoravské záruční a rozvojové banky (ČMZRB)," popisuje Petr Křižan, ředitel odboru mezinárodní vztahy a komunikace. Podle něj zapojení všech pracovníků do obsluhy SME umožní bance vybudovat kvalitní portfolio úvěrových produktů a tím rozšířit možnosti financování pro drobnější podnikatele.

Z pohledu produktů jsou hlavním nástrojem pro segment malých a středních zmíněné proexportní záruky. "Dalšími produkty jsou bankovní neplatební záruky, předexportní a exportní úvěry, odkupy pohledávek. Především v případě odkupu pohledávek z kontraktu a proexportních záruk se přitom jedná o produkty, kterými se ČEB odlišuje od jiných bank a je v tomto směru jedinečná," popisuje Křižan. Produktů a tím rozšířit možnosti financování pro drobnější podnikatele.

Více na <http://probyznysinfo.ihned.cz>

LIDÉ

Marcela Suchánková povede HR ČSOB

Marcela Suchánková se od prvního května stává výkonnou ředitelkou HR v ČSOB. Do této funkce přichází z pozice generální ředitelky ČSOB Penzijní společnosti, kterou zastávala od dubna minulého roku. Dočasně pověřený řízením ČSOB PS bude Roman Fink, který je zároveň finančním ředitelem této společnosti.



Marcela Suchánková (nar. 1971) vystudovala Vysokou školu ekonomickou, fakultu informatiky a statistiky, obor informační management a získala také titul MBA na US Business School Praha. Před nástupem do ČSOB (1997) pracovala v agentuře Ewing Public Relations. V letech 1997 až 1999 byla zodpovědná za interní komunikaci ČSOB. Od roku 1999 se pohybovala v oblasti retailové klientely, podílela se na tvorbě strategie a vývoje produktů. Vedla několik bankovních projektů, byla u zrodu přímého marketingu a od roku 2010 působila jako manažerka útvaru Orientace na klienta. Poté vedla v bance útvar Spoření a investice. V lednu 2013 nastoupila jako obchodní ředitelka do ČSOB Penzijní společnosti a zároveň se stala členkou představenstva.

TIPY

Srovnání: Změnou banky je možné na poplatcích ušetřit až dva tisíce korun ročně

Kontrolujete každý měsíc několikrát zůstatek na bankovním účtu a podle toho řídíte své nákupy? Zkuste si někdy v klidu projít měsíční výpis a možná budete překvapeni, za co všechno bance platíte. Úsporu můžete totiž najít přímo tam, kam vám chodí a odkud odcházejí vaše výdělky. Týdeník Ekonom porovnal aktuální nabídku bank na tuzemském trhu. Jen na poplatcích za vedení účtu lze přestupem ke konkurenci ušetřit až dva tisíce korun ročně.

Banky si totiž u svých starších tarifů účtují v průměru 150 korun za měsíc. Další stovky korun se pak dají uspořít na poplatcích za vydání karty, za výběr z bankomatů,

(Pokračování na stránce 2)

BANKY

Experimentujeme. Zavedeme ve velkém vkladové bankomaty, říká nový šéf retailu České spořitelny

"Současné služby a prodej na pobočkách přestávají stačit. Naším záměrem je naučit klienty nakupovat běžné produkty jako například půjčky a cestovní pojištění přes mobil nebo počítač a na pobočkách jim umožnit, aby ušetřili v rodinném rozpočtu," říká nový šéf retailu a člen představenstva České spořitelny Tomáš Salomon.

"Budeme nabízet nejen možnost uspořít na energiích, ale i na telekomunikačních a dalších službách, které domácnosti pravidelně platí," tvrdí Salomon, který v HN poprvé podrobněji představuje strategii největší české banky pro nejbližší období.



HN: Máte za sebou prvních sto dnů, jak se vám Česká spořitelna jeví ve srovnání s představou, kterou jste o ní měl zvenku?

Dnes už mohu říct: jsme výrazným tvůrcem trhu a chceme udávat další směr vývoje finančních služeb. Tak se mi to jevílo zvenku a tu ambici z ní cítím i teď, když jsem uvnitř. První dva měsíce jsem se snažil zorientovat a teď v dalších dvou měsících chci zorganizovat strukturu retailové části tak, aby se mohla posunout dál.

HN: Kdybyste měl jmenovat hlavní prioritu, které se teď budete věnovat, co by to bylo?

To hlavní bude ladění distribučního modelu. Myslím tím řešení vztahu mezi tradiční distribucí, tedy pobočkovou sítí, a digitální distribucí. Je zřejmé, že distribuční model poboček na každém rohu, aby lidé měli blízko do banky, už dnes nestačí. Čím dál víc věci si lidé zařizují on-line z domova nebo z mobilu, protože je to pro ně technologicky dostupnější a tím i víc používané. Naši úlohou je jim v tom pomoci.

Celý rozhovor si můžete přečíst na <http://ihned.cz>

HYPOTÉKY

Blíží se konec hypoték na celou cenu nemovitosti

Hypotéky v Česku čekají dvě zásadní změny. Jedna bude znamenat rychlejší a levnější předčasné ukončení hypotéky, druhá konec hypoték na celou hodnotu nemovitosti.

Počet takzvaných stoprocentních hypoték, díky kterým klient nemusí mít ke koupi nemovitosti úspory, rychle roste. To ale vadí České národní bance. Ta proto nyní připravuje nařízení, kterým chce banky omezit v tom, na jak velkou část hodnoty nemovitosti mohou klientům úvěr poskytnout.

ČNB se obává, že pokud by se tento typ úvěrování příliš rozjel, mohlo by to ohrozit stabilitu bank. Až v budoucnu vzrostou úroky, mohou se klienti se stoprocentní hypotékou dostat do problémů se splácením, což by následně zhoršilo finanční výsledky bank, které jim půjčily peníze. Jen loni si domácnosti půjčily prostřednictvím stoprocentních hypoték odhadem deset miliard korun – přibližně sedm procent objemu nových hypoték. Letos to má být deset procent.

Zatím není jisté, kdy a jak přesně začne centrální banka hypotéky omezovat. „ČNB už loni uvedla, že bude chtít zavést taková opatření, která tlumí případnou budoucí nadměrnou úvěrovou aktivitu,“ sdělil mluvčí banky Tomáš Zimmermann. Podle něj se ČNB podrobněji k celé záležitosti vyjádří v polovině června. Banky nyní dostaly od ČNB sadu otázek ohledně výše limitu pro hypotéky, na které musí odpovědět do konce dubna.

Podle Libora Ostátka, ředitele společnosti Golem Finance, má centrální banka dvě možnosti, jak omezit banky v poskytování stoprocentních hypoték. Tvrdá varianta: ČNB zakáže bankám poskytnout úvěr na celou hodnotu nemovitosti.

A současně jim zakáže dofinancovat nákup jiným úvěrem.

(Pokračování na stránce 3)

(Pokračování ze stránky 1)

zahraniční operace, směnný kurz, ale i za služby, které s běžným účtem příliš nesouvisejí, jako je třeba úvěr nebo hypotéka. Pokud vezmeme v potaz i všechny tyto poplatky, mohou roční úspory dosáhnout až k sedmi tisícům korun za rok.

S účty "bez poplatků" vyrukovaly kromě ČSOB a Komerční banky všechny ostatní bankovní společnosti. Nulový poplatek ale neznamená, že by byl účet zcela zdarma. Zpravidla se tím myslí pouze zrušení platby za vedení účtu. Jak vyplývá ze srovnání týdeníku Ekonom, někdy se tak mohou tyto účty "zdarma" na poplatcích vyšplhat až k několika tisícům korun měsíčně.

Jako nejvýhodnější tarif pro standardního uživatele vychází Citikonto Plus od Citibank. Aby ale zákazník nemusel platit za vedení účtu, musí splnit poměrně přísné podmínky, na účet mu musí pravidelně chodit 25 tisíc korun nebo musí mít na účtu uloženo více než 250 tisíc. Jinak měsíčně platí 149 korun.

Více na <http://ihned.cz>

Penzijní společnosti varují: Výnosy budou i nadále klesat

Výnosy transformovaných penzijních fondů, v nichž si spoří na důchod více než 4,5 milionu lidí, se loni oproti předchozímu roku propadly. Kopírovaly tak celý finanční trh.

Díky tomu, že v roce 2014 výrazně klesla také inflace (na 0,4 procenta), mohou přesto všechny penzijní společnosti hlásit, že svůj hlavní úkol u penzijního připojištění zvládly - úspory na důchod totiž reálně zhodnotily.

Výsledky za loňský rok už oznámilo všech osm penzijních společností. Nejvyššího zhodnocení dosáhla Penzijní společnost České pojišťovny, pod níž spadají také dříve uzavřené smlouvy o penzijním připojištění s Generali. Její transformovaný fond za loňský rok připsal čistě zhodnocení ve výši 1,7 procenta. Druhý nejlepší výsledek hlásí penzijní společnost ze skupiny Allianz s 1,64 procenty.

Oproti roku 2013 tedy nejlepší výsledek spadl o 0,59 procentního bodu. Předloňský premiant - Axa penzijní společnost - tehdy připsal výnos 2,29 procenta. Za loňský rok skončila Axa třetí s výnosem 1,46.

Nejhorší výsledek za rok 2014 - ve výši 0,7 procenta - zaznamenal transformovaný fond české penzijní společnosti Conseq, která v roce 2013 převzala klienty penzijního fondu Aegon. I tento výnos sice stačil na inflaci, ale po jejím odečtení dosáhlo reálné zhodnocení za

(Pokračování na stránce 3)

Zveme Vás na panelovou diskusi na téma:

Spolupráce ve vzdělávání: To je, oč tu běží
3. 6. 2015 → MLADÁ BOLESLAV

economia

ROK PRŮMYSLU
A TECHNICKÉHO
VZDĚLÁVÁNÍ

Dnes se tak běžně děje.

„Měkčí varianta by nastala v případě, pokud by centrální banka sice snížila povolený podíl hypotéky, ale stále by klient mohl zbytek peněz do sta procent hodnoty nemovitosti získat třeba přes stavební spoření,“ říká Ostatek.

Více na <http://ihned.cz>

Objem hypotečních úvěrů díky nízkým úrokům a oživení ekonomiky roste

Zájem o hypotéky stoupá. Podle údajů ministerstva pro místní rozvoj získali Češi v letošním prvním čtvrtletí 21 600 nových hypotečních úvěrů za 37 miliard korun, o 8,1 miliardy více než ve stejném období loni. Důležitou roli hraje pokles úrokových sazeb. Tento trend by měl podle Marka Pšeničného z tiskového centra České spořitelny kvůli ekonomickému oživení a lepší situaci domácností pokračovat.

Kdo si vezme novou hypotéku nebo refinancuje starou, může mít díky poklesu úroků o několik tisíc korun nižší měsíční splátku než před několika lety. Další peníze uspoří díky výběru z konkurenční nabídky bank.

Češi se snaží využít nízkých úroků a zafixovat si jejich výši u hypoték na co nejdelší dobu. Hlavní analytik Fincentra Josef Rajdl považuje za cenově zajímavé pětileté i sedmileté fixace. Za zvážení stojí, při nabídce dobrých úroků, samozřejmě i desetileté. Podstatné však je, co klient potřebuje financovat. Proto je těžké jednoznačně stanovit optimální délku fixace.

Více na <http://ihned.cz>

CSR

ČSOB na společenskou odpovědnost loni vydala 40 milionů korun

Rok od vydání platební karty dobré vůle, která odvádí z každé transakce 0,6 procenta na charitu, ji využívá 460 klientů privátního bankovníctví ČSOB a banka díky jejich útratám loni rozdělila mezi pět neziskových organizací 668 tisíc korun.

Celkem skupina ČSOB loni na aktivity v rámci společenské odpovědnosti firem neboli CSR vydala 39,8 milionu korun. Vyplývá to ze zprávy o společenské odpovědnosti, kterou ve středu banka zveřejnila.

Podle výsledků v různých soutěžích, které odpovědnost hodnotí, je ČSOB oceňována především za přístup k dárcovství, spolupráci s neziskovým sektorem a přístup k handicapovaným klientům.

Téměř 80 procent bankomatů je uzpůsobeno pro nevidomé - vybaveno hlasovou navigací. Ve všech 77 Era finančních centrech se neslyší či těžce nedoslyšají lidé dorozumí s klientskými pracovníky díky on-line přepisu eScribe. Digitální majáky pro nevidomé jsou na všech finančních centrech. Většina poboček je bezbariérová.

"Uvědomujeme si, že naše organizace tady není jen kvůli prospěchu svých akcionářů, ale především proto, aby sloužila svým klientům, svým zaměstnancům, svým dodavatelům a společnosti jako takové. Z našeho pohledu je podstatou udržitelnosti právě to, že se nám daří neustále rozvíjet tyto vztahy," uvádí ve zprávě předseda představenstva John Hollows.

ČSOB v reportu představuje i průzkum, v němž klienti, nejvýznamnější dodavatelé, zaměstnanci a vedení společnosti hodnotí úroveň nabízených služeb. Takzvaní stakeholderi ocenili finanční stabilitu a rozumnou politiku řízení rizik, mezi slabé stránky vypíchlí stávající poměr mezi cenou a kvalitou nabízených služeb a zaměření nabídky s ohledem na fenomén stárnoucí populace. V tom společnost podle zprávy vidí výzvy pro nejbližší budoucnost.

Více na <http://ihned.cz>



(Pokračování ze stránky 2)

loňský rok u Consequu jen 0,3 procenta.

O rok dříve přitom na inflaci nestačil penzijní společnosti České spořitelny ani výnos ve výši 1,3 procenta, protože spotřebitelské ceny v roce 2013 tehdy rostly o 1,4 procenta.

Výnos, který přispívá penzijní společnost, je pouze jedna část z celkového zhodnocení vložených peněz. O jistý výnos - do zhruba čtyř procent ročně - se pak totiž stará státní příspěvek.

Více na <http://ihned.cz>

17 bank soutěží v inovacích služeb

Banky stále více řeší, jak si udržet klienty, nebo ještě lépe, jak přilákat nové. Finanční informovanost Čechů se zlepšuje a přibývá lidí, kteří jsou ochotni vyzkoušet si služby jiného peněžního ústavu. Bez vlastních inovací a zavádění novinek, se kterými přišla konkurence, by se bankám podstatně hůře dařilo uspět v prodeji služeb.

Větší přehled o bankovních novinkách poskytuje letošní, sedmý ročník soutěže Bankovní inovátor. Jde o samostatnou kategorii výzkumu Nejlepší banka, který provádějí Hospodářské noviny ve spolupráci s partnery KPMG Česká republika a IBM Česká republika. Soutěž je zároveň vzhledem do inovačních strategií, který ilustruje, na čem banky poslední dobou pracují a čemu přiřkládají největší význam.

Banky totiž samy nominují do soutěže inovativní produkt či službu, kterou uvedly na trh v období od roku 2013 do současnosti. O vítězi v této kategorii rozhodne veřejnost prostřednictvím on-line hlasování na webově stránce www.nejlepsibanka.cz. Hlasování bude probíhat od 5. května do 25. května. Vítěz bude vyhlášen 8. září společně s celkovými výsledky výzkumu Nejlepší banka 2015 a Nejlepší pojišťovna 2015.

„U nominovaných služeb a produktů mě letos zaujala jejich různorodost. Pro běžné klienty je potěšitelné, že z hlediska nabídky produktů a služeb jsou na tom české banky lépe než německé či rakouské. V oblastech, jako je privátní bankovníctví, se od nich ale mají stále co učit,“ říká Roman Mentlík, ředitel pro finanční instituce společnosti IBM ČR.

Více na <http://ihned.cz>

Mediální dům Economia pořádá další setkání majitelů a zakladatelů rodinných firem.

Nástupnictví v rodinných firmách

4. ČERVNA 2015 – BRNO