

Základní rada klientům při propadu hodnoty investice

B2B průzkum

distribuce - investice

leden 2023

“Manažerské shrnutí”

- Polovina (**49,5 %**) respondentů z řad finančních poradců, kteří se věnují investicím, při poklesu hodnoty klientova portfolia doporučuje využití příležitosti k dalším investicím. Více než třetina (**37,6 %**) dotázaných doporučuje investovat dál podle investičního plánu.
- Podíl respondentů, kteří při poklesech hodnoty clientského investičního portfolia doporučují navýšení investic, stoupá s profesní praxí finančních poradců. Nejvyšší je mezi dotázanými s profesní praxí nad 10 let (**65,3 %**).
- Naopak s praxí klesá podíl dotázaných, kteří doporučují omezit investice a vyčkávat. Ten je nejvyšší mezi poradci s praxí do 3 let (**26,3 %**).
- Manažeři (**67,6 %**) při poklesu hodnoty investic doporučují klientům využít pokles k navýšení investic čteněji než poradci (**37,5 %**).



“Obsah studie”

1. Struktura respondentů
2. Podíl respondentů věnujících se investicím
3. Základní rada při poklesu investic
4. Základní rada při poklesu investic a tržní sentiment
5. Základní rada při poklesu investic a hrozby a příležitosti



“Vzorek dat a metodika”

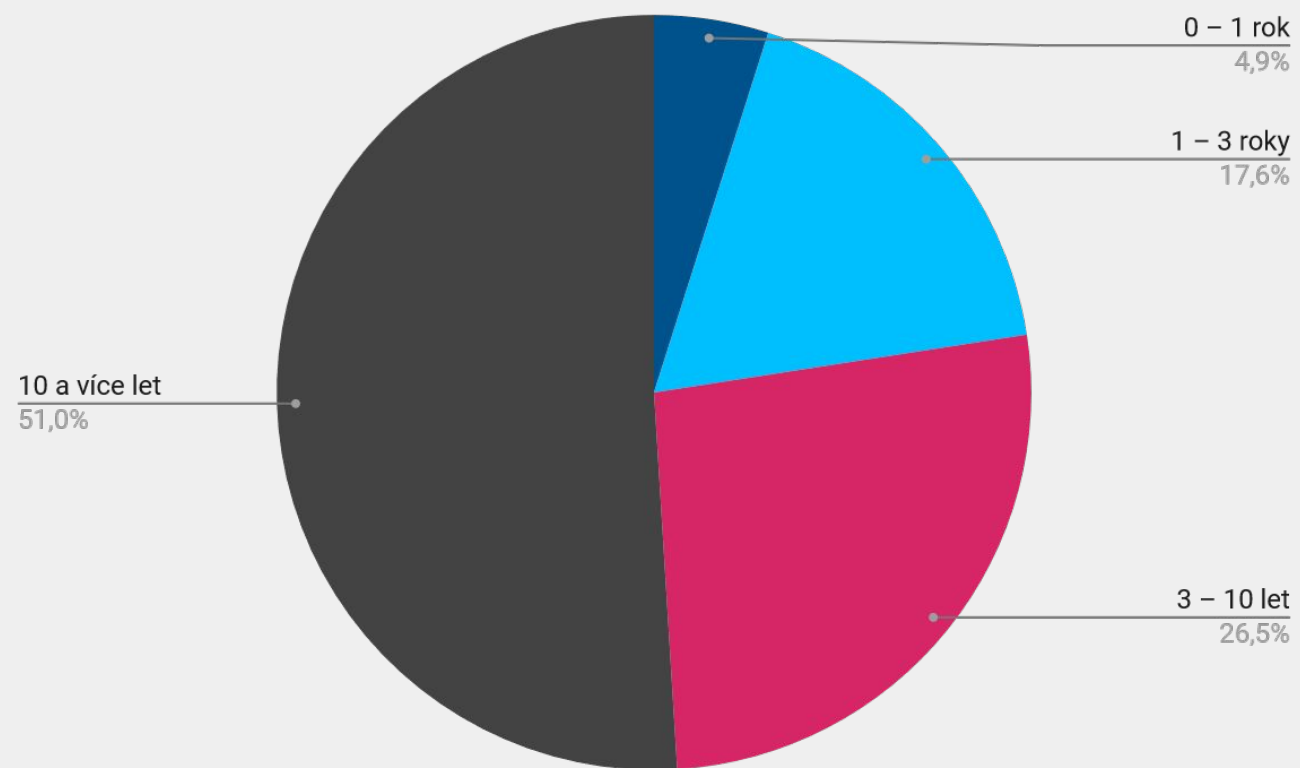
- výzkum proběhl na vzorku 103 respondentů
- respondenti byli vybráni z expertního panelu EMA Experts
- sběr dat proběhl 31. 10. až 25. 11. 2022



1. Struktura respondentů



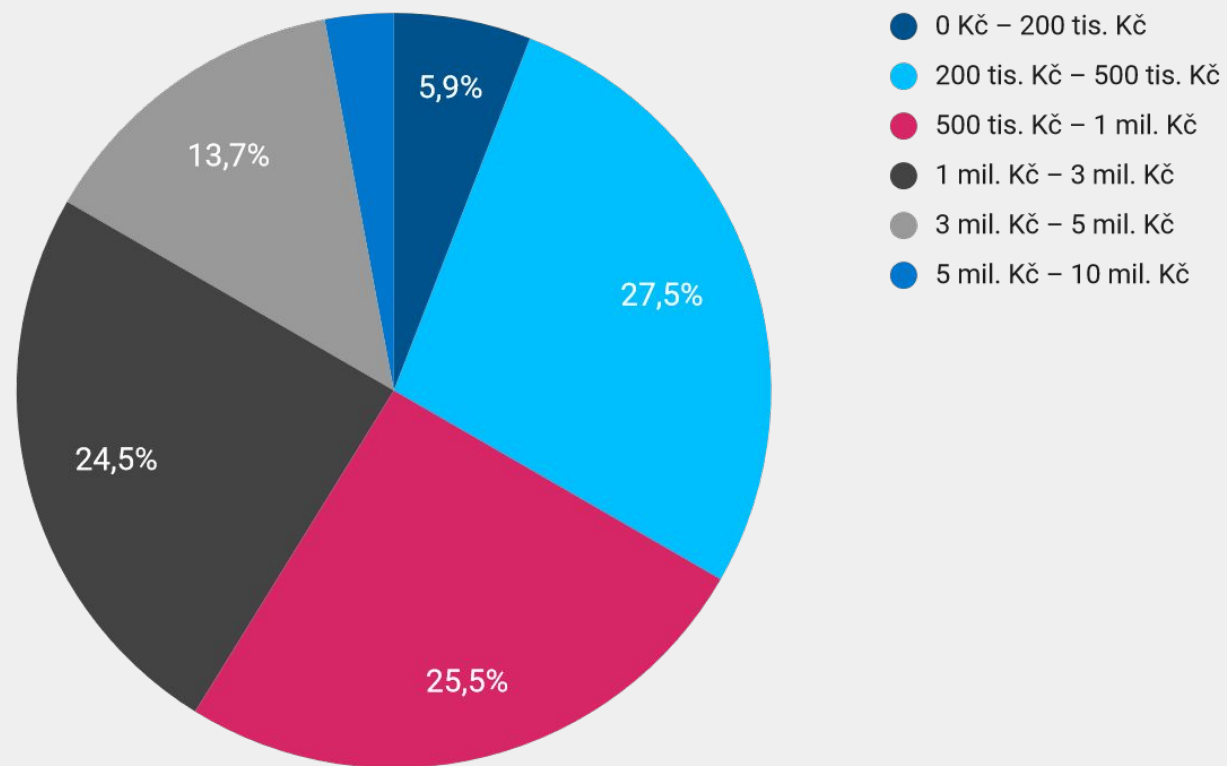
“Délka profesní praxe”



Polovina (51 %) respondentů působí v oboru finančního poradenství 10 a více let a čtvrtina (26,5 %) 3 až 10 let.



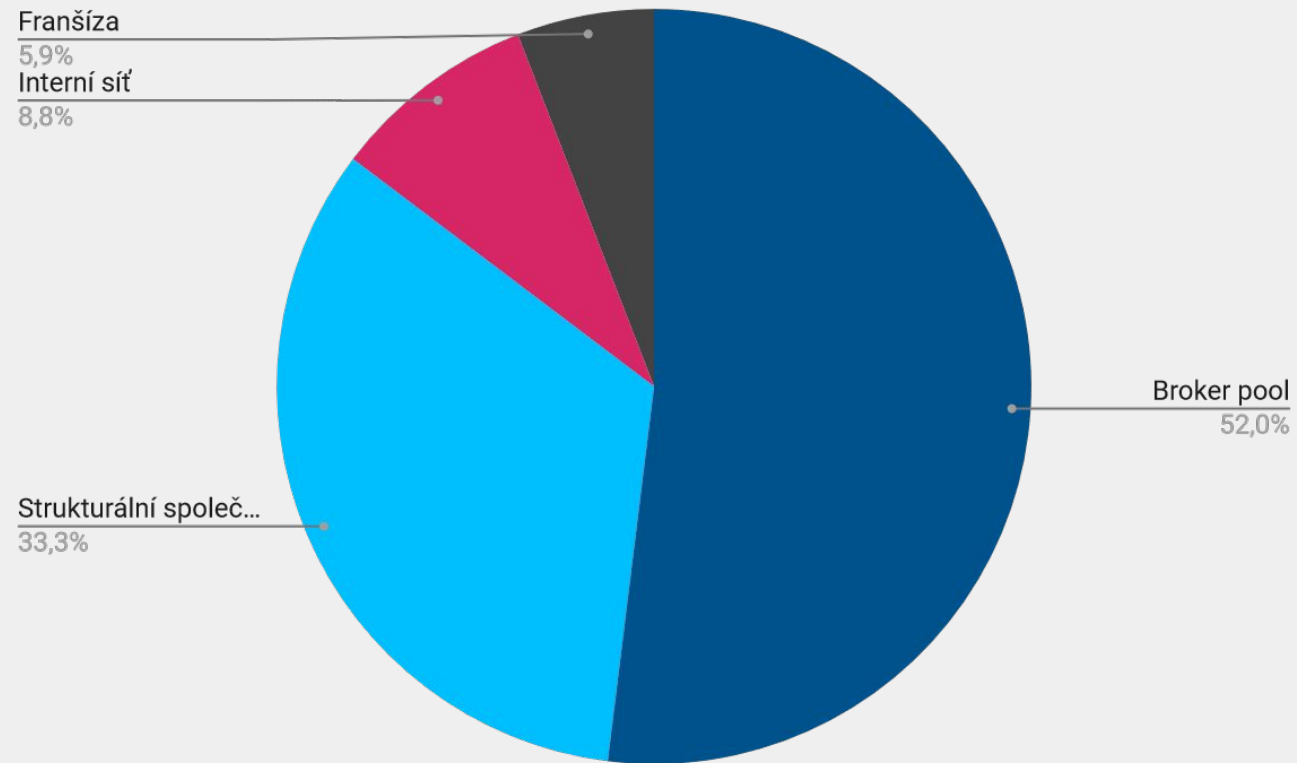
“Provizní obrat”



Čtvrtina (27,5 %) respondentů má provizní obrat od 200 tis. Kč do 500 tis. Kč, čtvrtina (25,5 %) od 500 tis. Kč do 1 mil. Kč a čtvrtina (24,5 %) od 1 mil. Kč do 3 mil. Kč.



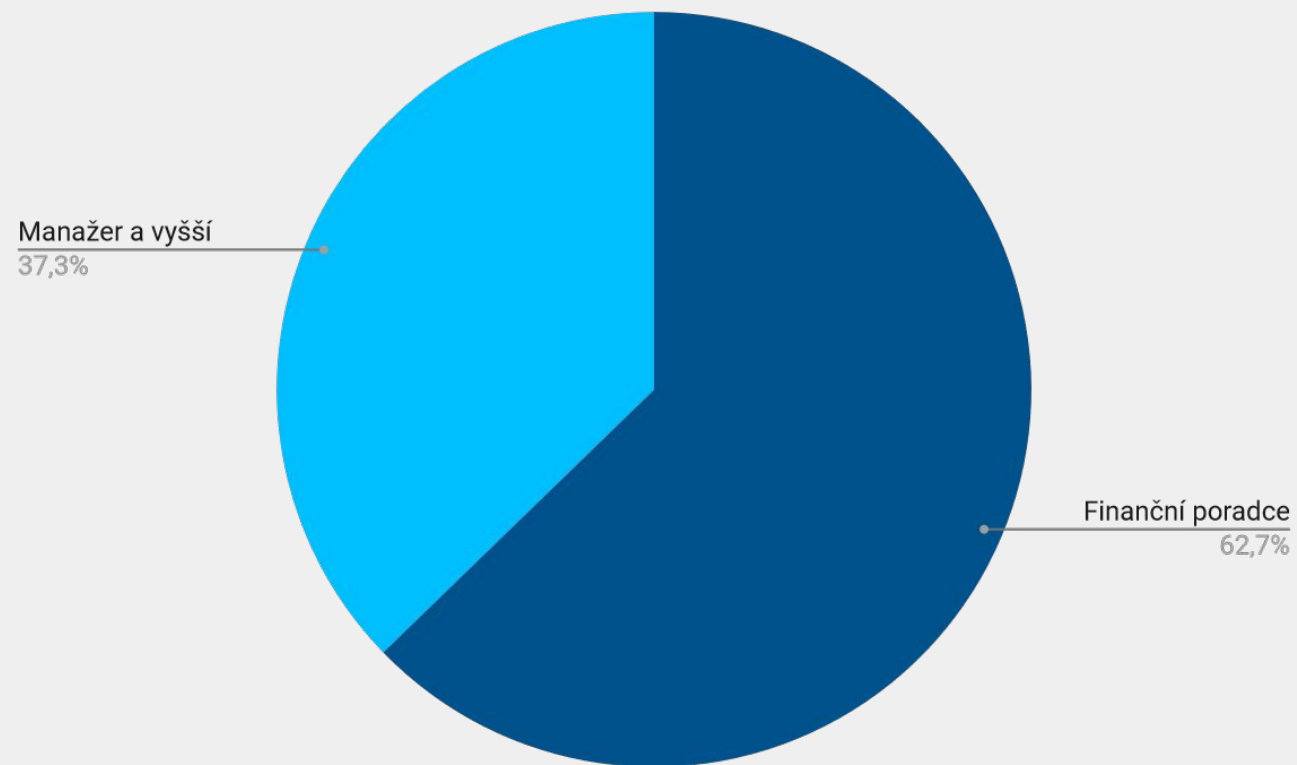
“Typ poradenské společnosti”



Polovina respondentů působí pod broker pooly (52 %) a třetina ve strukturálních společnostech (33,3 %).



“Poradenská pozice”



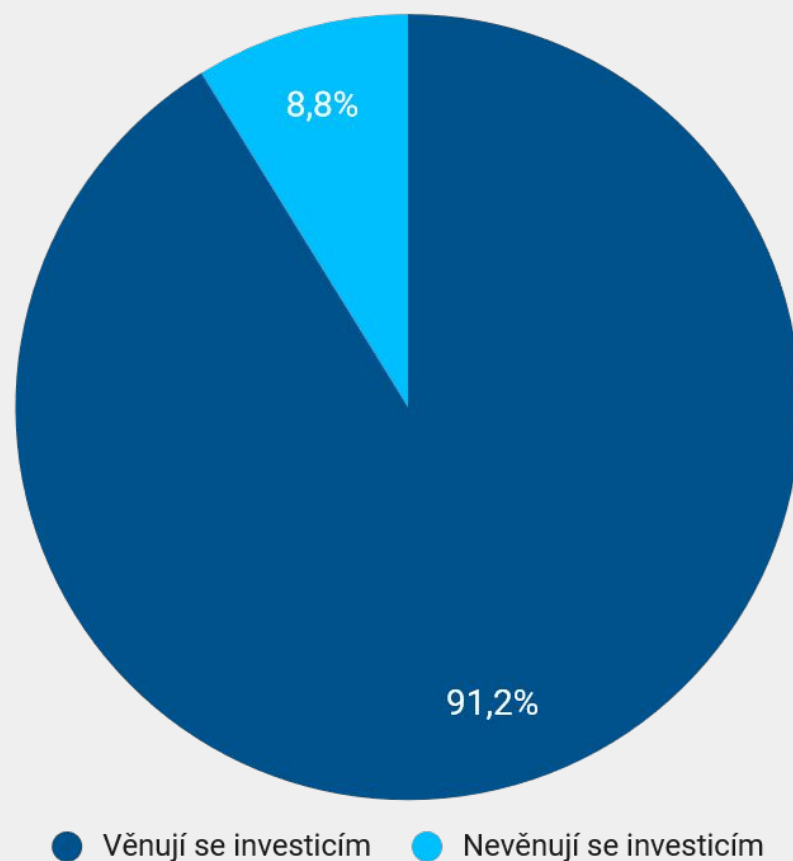
Tři pětiny respondentů působí na poradenských pozicích (62,7 %) a dvě pětiny na manažerských a vyšších pozicích (37,3 %).



2. Podíl respondentů věnujících se investicím



“Devět desetin poradců se věnuje investicím”



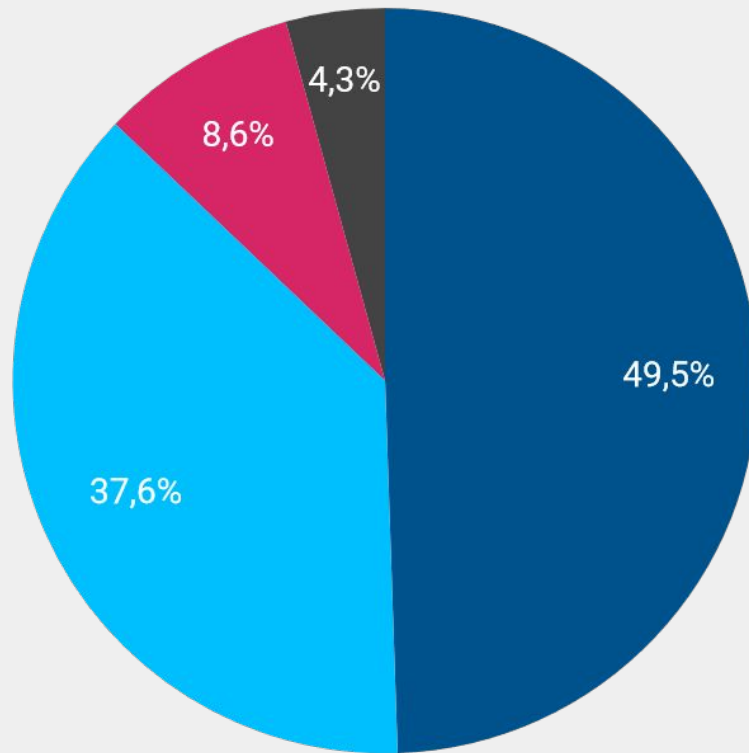
Devět desetin (91,2 %) respondentů z řad finančních poradců se věnuje investicím. Pouze desetina (8,8 %) se investicím nevěnuje.



3. Základní rada při poklesu investic



“Polovina poradců při poklesech doporučuje navýšení investic”



- Využijte propadů k dalším investicím
- Investujte stále stejně dle původního plánu
- Omezte své investice a vyčkejte, trhy budou ještě padat
- Jiná rada

Polovina (49,5 %) respondentů z řad finančních poradců, kteří se věnují investicím, při poklesu hodnoty klientova portfolia doporučuje využít příležitosti k dalším investicím. Více než třetina (37,6 %) dotázaných doporučuje investovat dál podle původního investičního plánu.



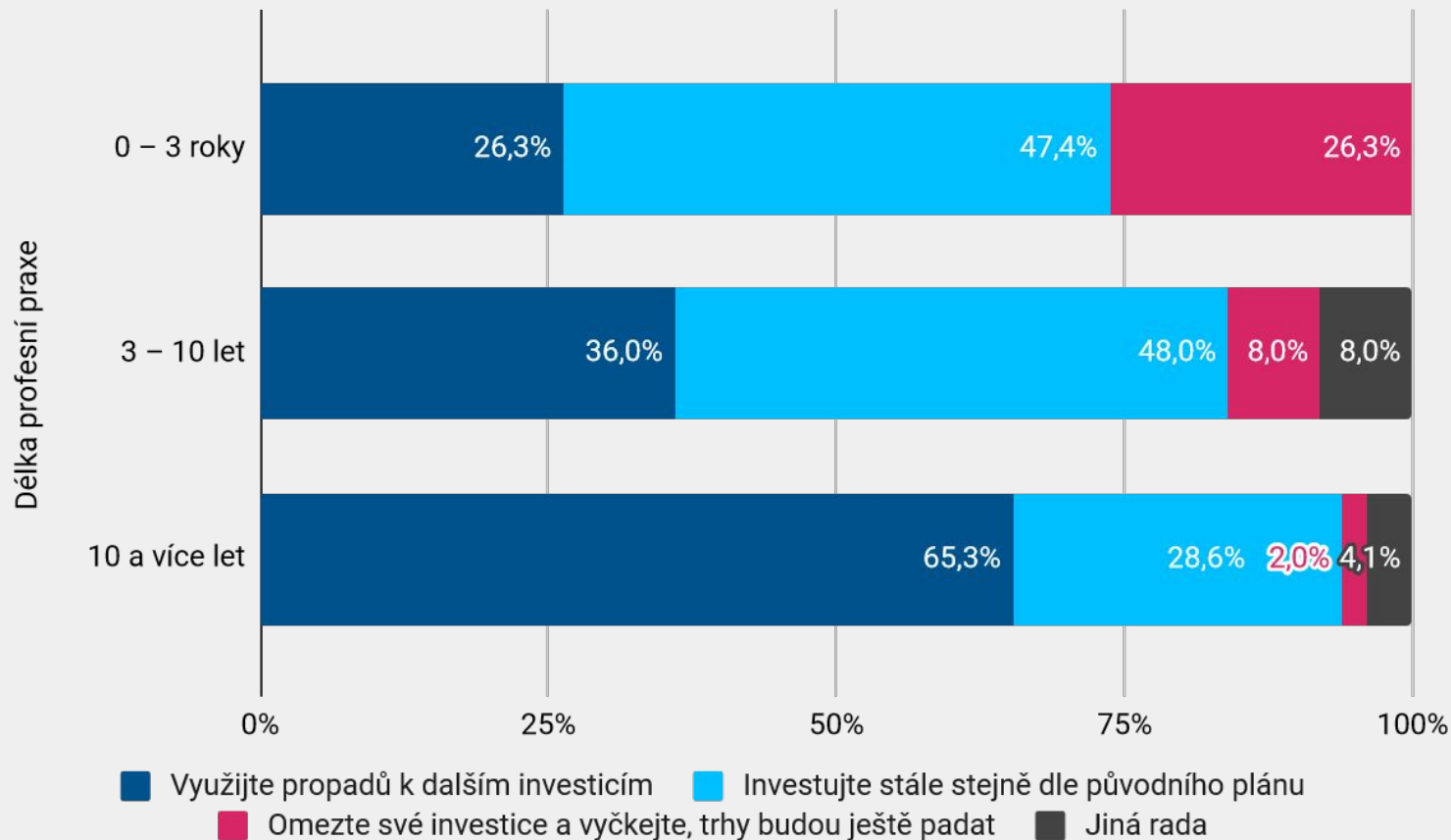
“Jiná rada...”

- Dodržujte plán pravidelné investice. V případě, že máte volné peníze na jednorázový vklad, investujte je. Vklad rozložte do 6 - 12 měsíců (podle velikosti vkladu)
- nelze odpovědět jednoznačně, záleží na klientovi
- Nelze vypsát plošnou odpověď která se hodí na každého klienta. Záleži podle aktuálního stavu portfolia a celého cashflow klienta podle toho individuálně přistupujeme práci s portfoliem. Někde se přikupuje, někde vyčkává
- využijte propadů nebo minimálně investujte stále stejně

Odpovědi jsou bez editačních úprav.



“Podíl poradců, kteří při poklesech doporučují navýšení investic, stoupá s profesní praxí”



Podíl respondentů, kteří při poklesech hodnoty klientského investičního portfolia doporučují navýšení investic, stoupá s profesní praxí finančních poradců. Nejvyšší je mezi dotázanými s praxí nad 10 let (65,3 %). Naopak s praxí klesá podíl dotázaných, kteří doporučují omezit investice a vyčkávat. Ten je nejvyšší mezi poradci s praxí do 3 let (26,3 %).

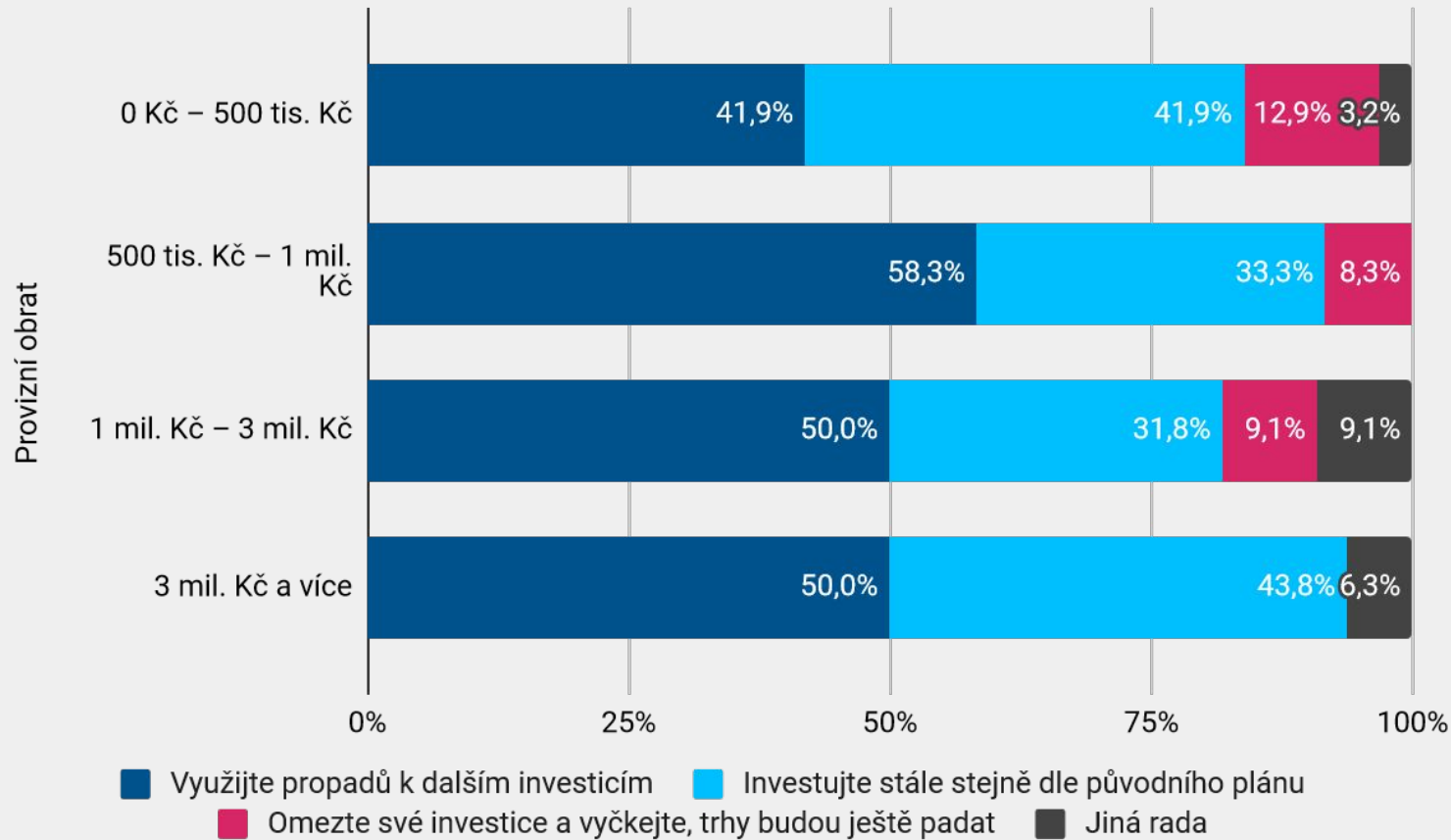
Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří s vámi investovali a nyní hodnota jejich portfolia propadla?

Oy: Jak dlouho se věnujete finančnímu poradenství?

N = 93/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



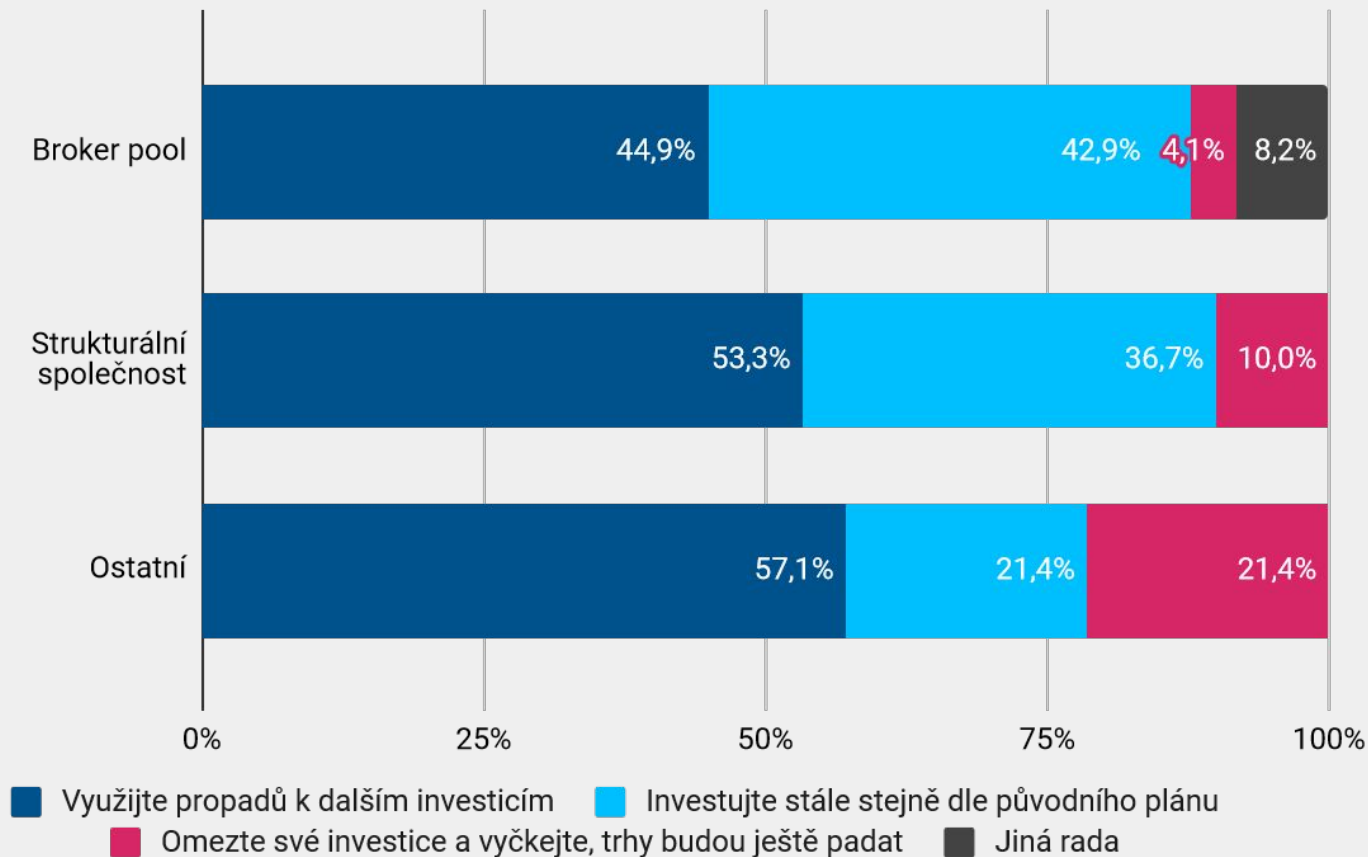
“Při poklesech doporučují navýšení investic především poradci s obratem 500 tis. Kč až 1 mil. Kč”



Podíl respondentů, kteří při poklesech hodnoty clientského investičního portfolia doporučují navýšení investic, je nejvyšší je mezi dotázanými sprovizním obratem od 500 tis. Kč do 1 mil. Kč (58,3 %).



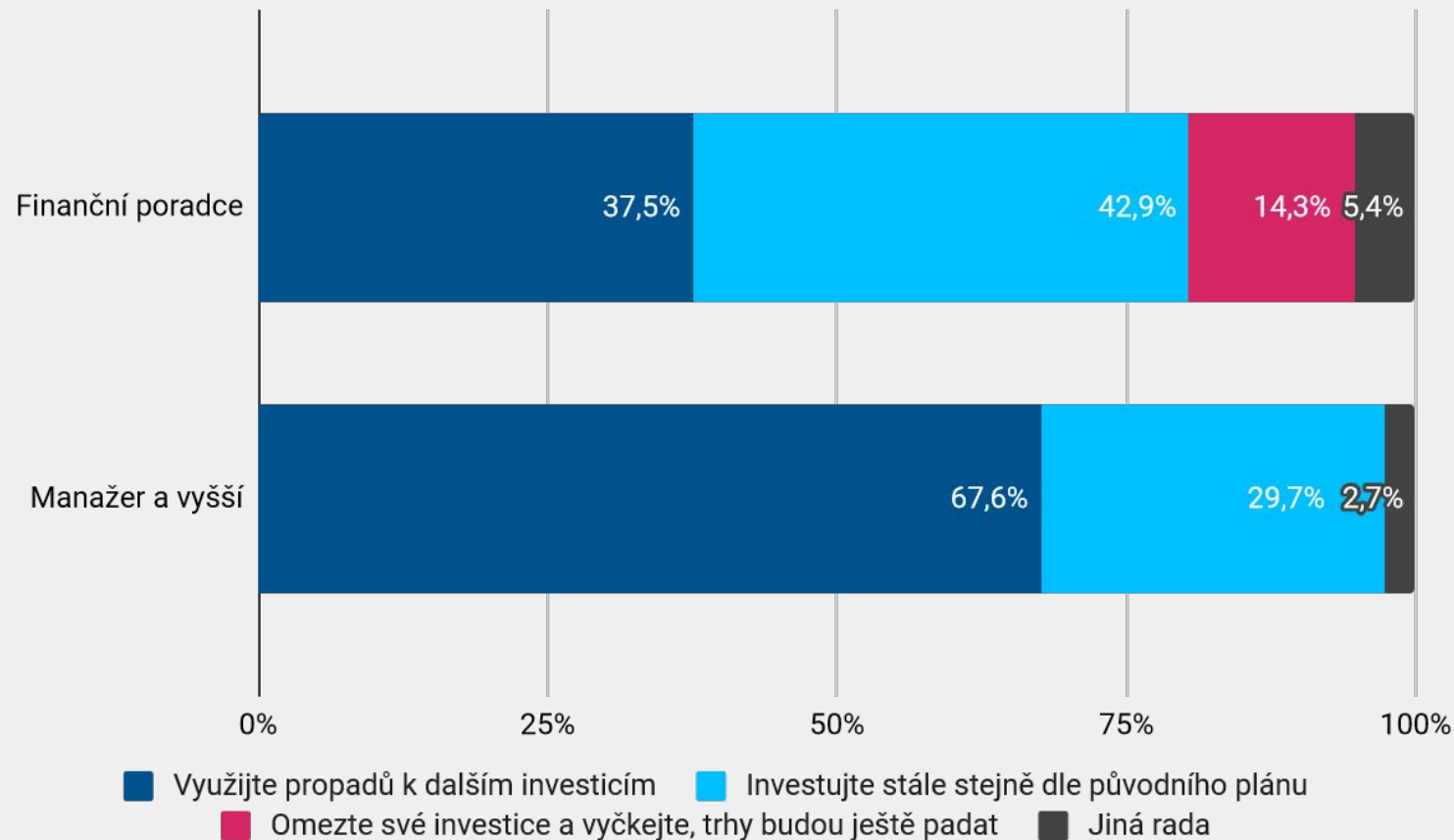
“Při poklesech doporučují navýšení investic čteněji poradci ze strukturálních společností než z poolů”



Respondenti ze strukturálních společností (53,3 %) při poklesu hodnoty investic doporučují svým klientům využít pokles k navýšení investic čteněji než dotázaní finanční poradci z broker poolů (44,9 %).



“Při poklesech doporučují navýšení investic čteněji poradci na manažerských než poradenských pozicích”



Respondenti na manažerských a vyšších pozicích (67,6 %) při poklesu hodnoty investic doporučují svým klientům využít pokles k navýšení investic významně čteněji než dotázaní finanční poradci na poradenských pozicích (37,5 %).

Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří s vámi investovali a nyní hodnota jejich portfolia propadla?

Oy: Jaká je vaše poradenská pozice?

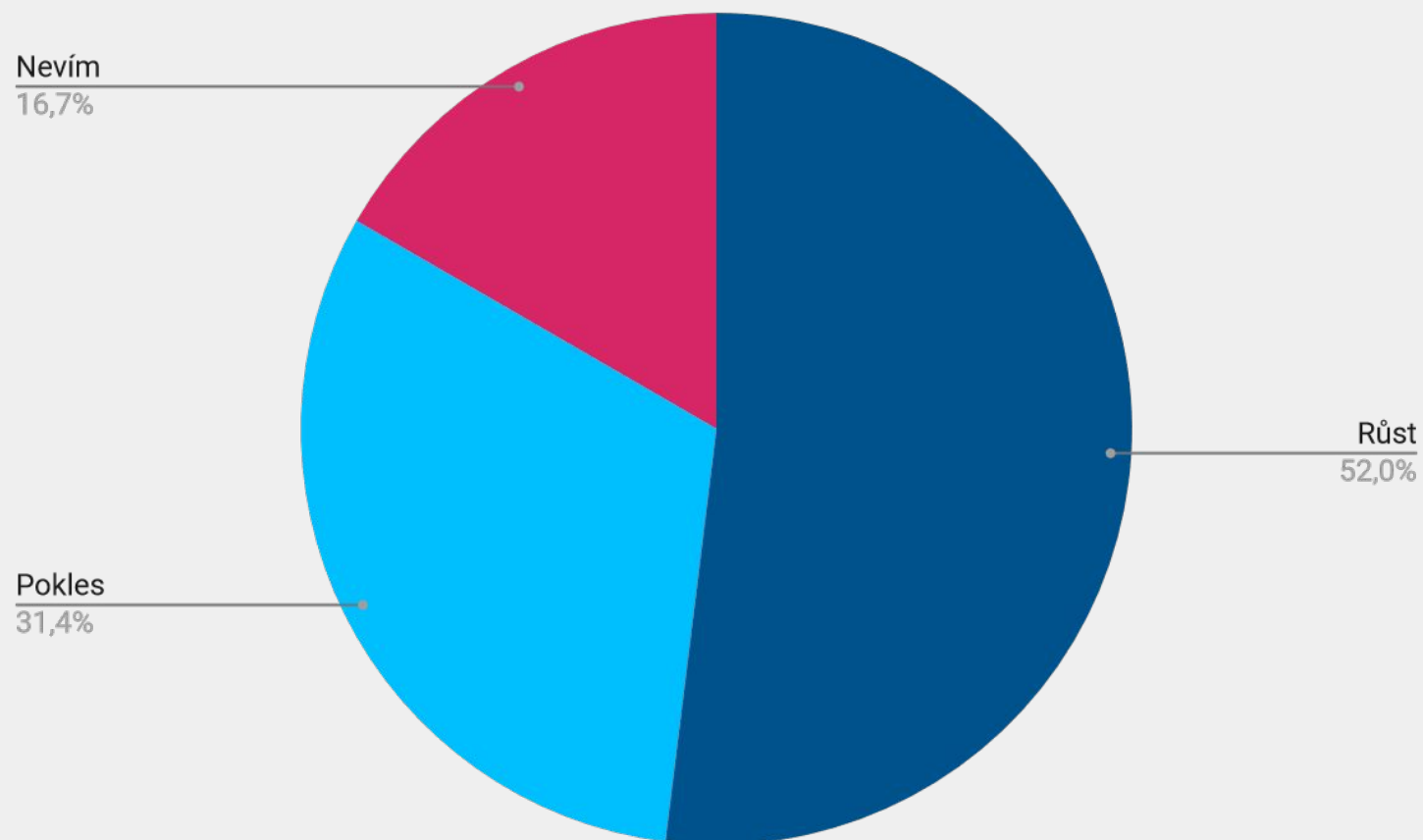
N = 93/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



4. Základní rada při poklesu investic a tržní sentiment



“Očekávání vývoje obrátu finančních poradců”

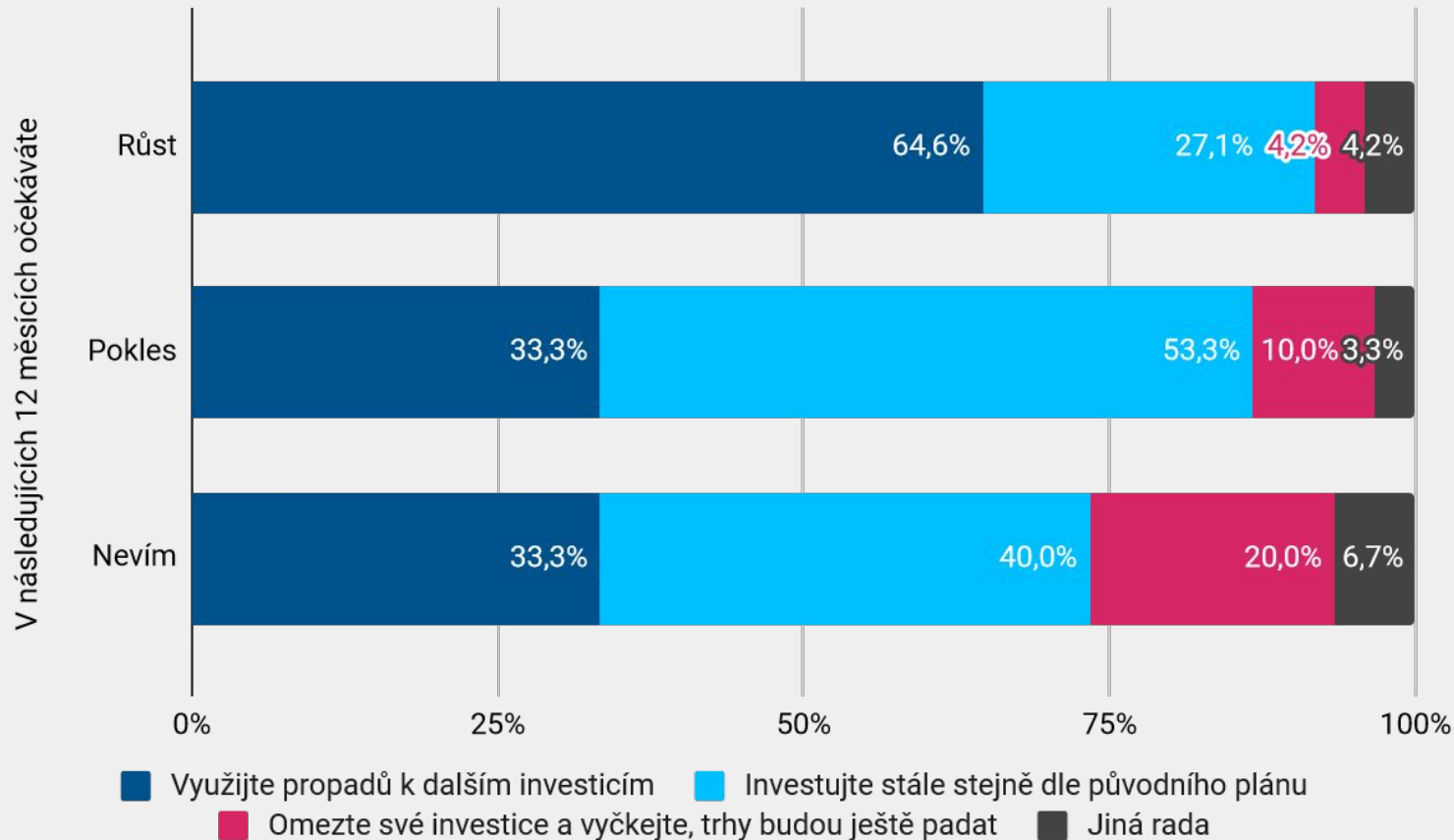


Polovina dotázaných finančních poradců (52 %) očekává v následujících dvanácti měsících růst svého provizního obrátu a třetina (31,4 %) očekává pokles.

O: V následujících 12 měsících očekáváte u vašeho provizního obrátu ze zprostředkování finančních produktů: (Růst/Pokles/Nevím)
N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



“Poradci očekávající růst svého provizního obrátu doporučují klientům navýšení investic čteněji než ostatní”



Dvě třetiny (64,6 %) respondentů z řad finančních poradců, kteří očekávají v následujících 12 měsících růst svého provizního obrátu, při poklesu hodnoty klientova portfolia doporučuje využití příležitosti k dalším investicím. To je významně více než mezi poradci očekávajícími pokles (33,3 %) či neví (33,3 %).

Ox: Jaká je vaše základní rada klientům, kteří s vámi investovali a nyní hodnota jejich portfolia propadla?

Oy: V následujících 12 měsících očekáváte u vašeho provizního obrátu ze zprostředkování finančních produktů: (Růst/Pokles/Nevím)

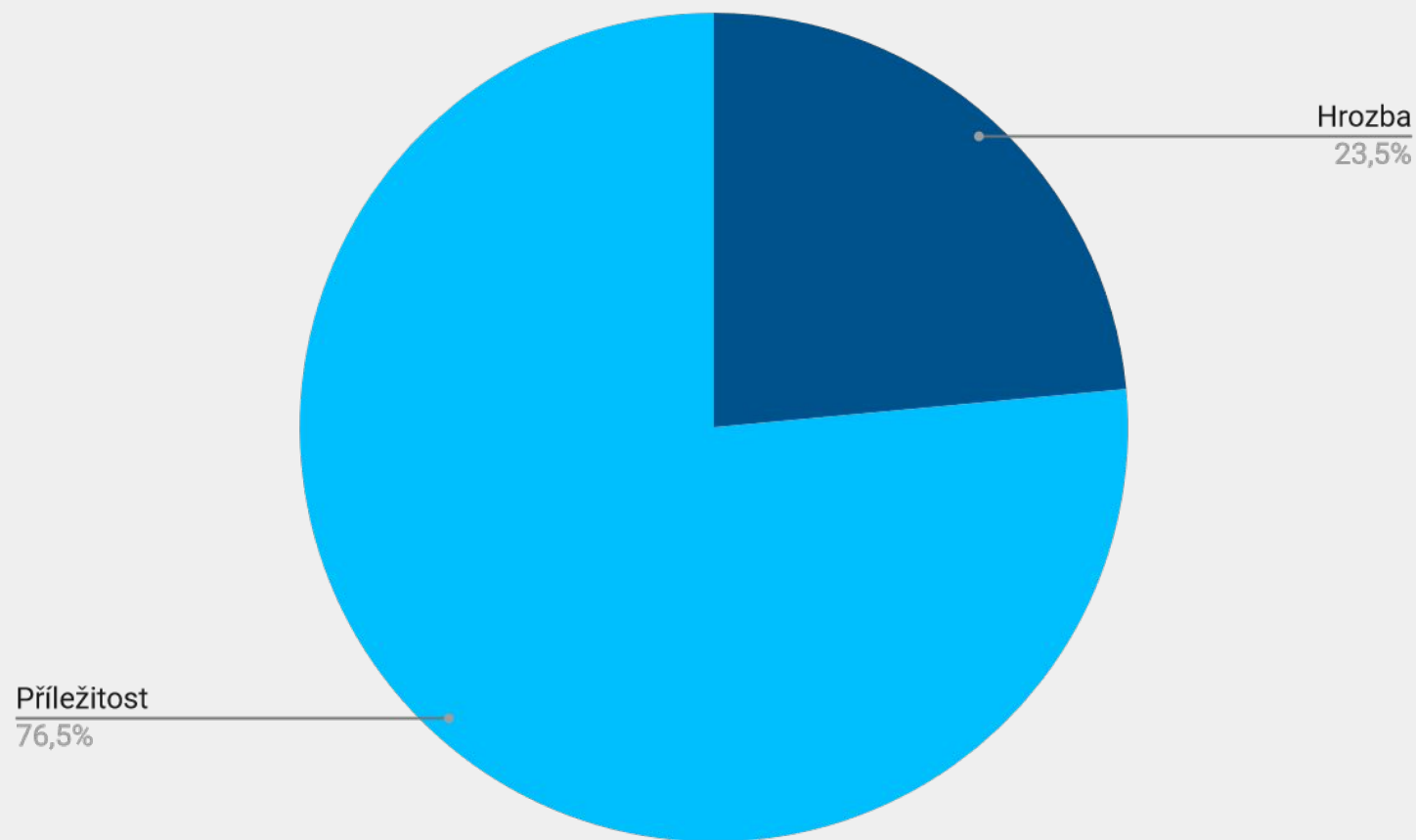
N = 93/103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022



5. Základní rada při poklesu investic a hrozby a příležitosti



“Pouze čtvrtina poradců vnímá současnou situaci jako hrozbu”

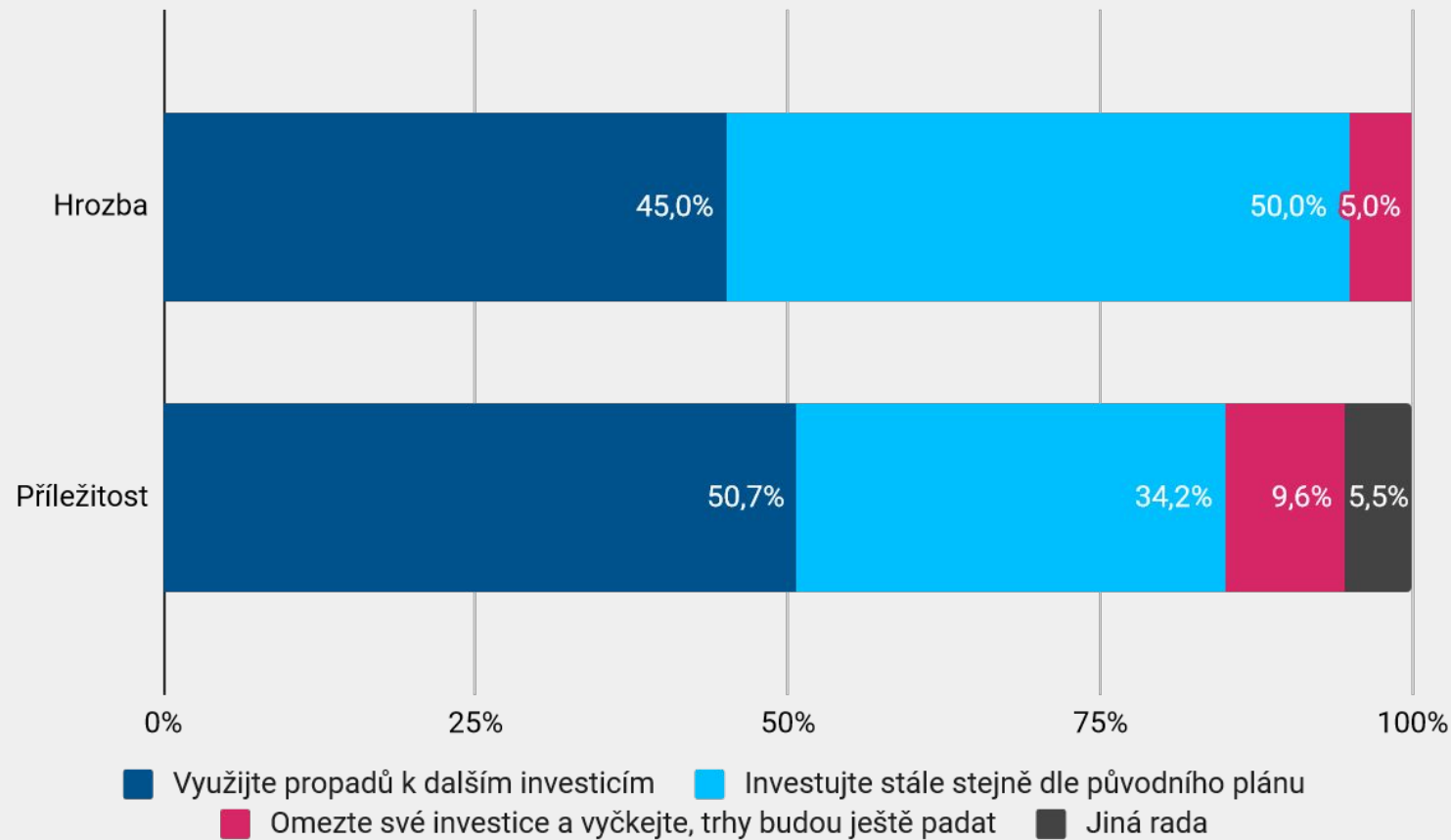


Pouze čtvrtina dotázaných finančních poradců (23,5 %) vnímá současnou ekonomickou situaci jako hrozbu. Tři čtvrtiny respondentů (76,5 %) současnou situaci vnímají jako příležitost.

O: Vnímáte současnou ekonomickou situaci pro vaši práci finančního poradce spíše jako hrozbu, nebo příležitost?
N = 103, sběr dat 31. 10. - 25. 11. 2022

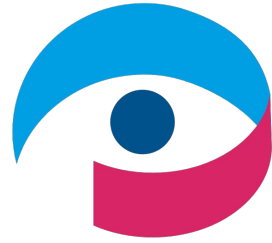


“Polovina poradců vnímajících současnou situaci jako příležitost při poklesech doporučuje navýšení investic”



Polovina (50,7 %) respondentů z řad finančních poradců, kteří považují současnou ekonomickou situaci za příležitost, při poklesu hodnoty klientova portfolia doporučuje využití příležitosti k dalším investicím. To je vyšší podíl než mezi poradci vnímajícími současnou situaci jako hrozbu (45 %).





ema