

RADCE

NA FINANCE

MAGAZÍN KLIENTŮ MODRÉ PYRAMIDY

WWW.RADCENAFINANCE.CZ

JARO/
LÉTO
2017

JEDNODUŠŠÍ
ÚVĚRY,
PŘEHLEDNĚJŠÍ
SMLOUVY
A RYCHLÉ VYŘÍZENÍ
PŮJČKY

NOVÝ KLIENTSKÝ PROSTOR MODRÉ PYRAMIDY



**Již 20 let
stavíme špičkové
dřevostavby
systému
Haas Fertigbau.
Postaráme se
o váš vysněný dům
od začátku do
konce.**

Stavíme dřevostavby. Jsme špičkoví profesionálové.

**Již
20 let**



Vážení klienti, milí čtenáři,

v každém vydání našeho magazínu se snažíme přinést řadu zajímavých rad a informací, ale řekl bych, že právě toto vydání by vám rozhodně nemělo uniknout. Proč? Protože přistupujeme ke změnám, které se vás, našich klientů, bezprostředně týkají a které jistě uvítáte. Předsevzali jsme si, že vám budeme pomáhat vytvářet nové spokojené domovy. S tím úzce souvisejí možnosti, jak si nové bydlení pořídit nebo jak vylepšit to stávající. A proto jsme přistoupili k zásadní inovaci naší úvěrové nabídky. Cílem je, aby naše hlavní produkty – Hypoúvěr a Rychloúvěr – byly co nejjednodušší a jejich vyřizování bylo pro vás co nejsrozumitelnější. Podrobněji se o všech změnách dozvíte v rozhovoru s Alešem Mašanským. Věřím, že pozitivní změny jistě sami oceníte při jednání s vaším finančním poradcem. Jistě uvítáte i to, že jdeme cestou bezpapírové společnosti a většinu dokumentů zpracováváme elektronicky, včetně elektronického podpisu.

Další příjemnou změnou je to, že měníme koncept poradenských center. Už v lednu jsme otevřeli nové prostory v naší centrále v Bělehradské ulici v Praze. V těchto dnech finišujeme v Hypocentru v Jindřišské ulici a budou následovat další. Chceme, abyste se u nás cítili příjemně – pokud možno „jako doma“, a tak rušíme klasické bankovní uspořádání, prostory prosvětlujeme a vybavujeme moderním pohodlným nábytkem. A samozřejmě to nejsou jen tyto dva body, ve kterých měníme život v Modré pyramidě. O dalším se dočtete na stránkách tohoto magazínu nebo také na webu a Facebooku Rádce na finance.

Možná si řeknete, že „to je přece běžné“, že se produkty vyvíjejí a prostředí mění, ale věřte, že my si na těchto změnách dáváme opravdu záležet. Chceme, aby se v „Modré“ cítili dobře jak naši klienti, tak také naše týmy. Budu rád, když nám napíšete, co na změny, kterých jste si všimli, říkáte.

David Formánek
předseda představenstva

Obsah

- | | | | |
|----------------------------------|--|--|--|
| 4 Novinky a akce | 12 Zdeňka Zemanová: Modrá pyramida mi umožňuje organizovat si čas | 16 Družstevní vlastnictví slaví návrat | 24 Inspirace: I malé balkony skýtají velké možnosti |
| 6 Inovace úvěrové nabídky | 14 Kampaň Regina představuje skutečné poradce | 18 Index bydlení MP: Realitní trh prochází dynamickým obdobím | 26 Pomáháme: Modrý klíč již 25 let odemyká dveře lidem s postižením |
| 8 Představujeme | | 20 Otázky a odpovědi | |
| | | 22 Inspirace: Systém Airbnb nabízí zážitky i přivýdělek | |

Tiráž

Rádce na finance Modrá pyramida 1/2017 Pro Modrou pyramidu vydává: Corporate Publishing, s. r. o., U Golfu 565, 109 00 Praha 10 | Web: www.copu.cz
 Redakce: Hana Vaněčková, Martin Kavka, Alice Škořochová, Vlasta Holéciová | Jazyková úprava: Proofreading.cz | Client Service: Martina Krtoušová
 Inzerce: Ditta Dvořáčková, +420 603 196 614, ditta.dvorackova@copu.cz | Foto: Ondřej Hošť, Vojtěch Vlček, archiv Modré pyramidy, archiv hezkey.cz, archiv firem, www.shutterstock.com | Tisk: TNM Print | Datum vydání: 13. 4. 2017 | Rádce na finance vychází 2× ročně | Registrace: MK ČR E 20753 | Přes pečlivé zpracování neručíme za případné chyby.

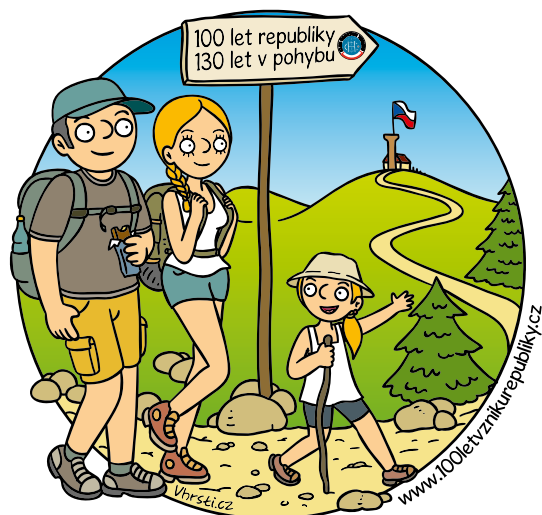
MOUDRÉ POJIŠTĚNÍ JE JEŠTĚ MOUDŘEJŠÍ



Moudré pojištění jako rizikové životní pojištění zajišťuje komplexní ochranu pro případ úrazu, nemoci či smrti. V případě nešťastné události jím zabezpečíte sebe i své blízké, o které bude dobře postaráno. Od dubna 2017 se Moudré pojištění rozšiřuje o pojištění pro děti od narození až do 26 let. Vstupní věk pojištěnce se přitom musí pohybovat v rozmezí od narození do 14 let. Na jednu smlouvu dospělého lze pojistit až čtyři děti. Vybírat lze ze tří variant pojištění: Základ, Komfort a Exklusiv.

Úvěry u Modré budou jednodušší, rychlejší, přehlednější

Úvěrová nabídka Modré pyramidy přichází od dubna 2017 se změnami, které produkty i proces jejich vyřizování maximálně zjednoduší, zpřehlední a zrychlí. Produkty se svou strukturou přiblíží hypotékám, smlouvy se budou zpracovávat převážně digitálně a součástí je rovněž biometrické podepisování, které výrazně šetří čas klientů i finančních poradců. Více si o změnách přečtete v rozhovoru s Alešem Mašanským na stranách 6 a 7. ←



Přijďte oslavit dvojité výročí na piknik do Botanické zahrady

Modrá pyramida je partnerem první etapy programu „100 akcí ke 100. výročí republiky“, jehož součástí bude i „Den s Modrou pyramidou“ v rámci pochodu Piknik v botanické v neděli 18. 6. 2017.

I když do výročí sta let republiky zbývá více než rok, Klub českých turistů přichází již nyní se seriálem pochodů a akcí s názvem „100 let republiky, 130 let v pohybu“. Turisté tak oslavují nejen blížící se výročí republiky, ale také si připomínají 130. výročí vzniku svého klubu.

Modrá pyramida je hlavně partnerem „Pikniku v botanické“ a zve na ni nejen nadšené turisty, ale i rodiny s dětmi, a to i rodiny svých zaměstnanců a finančních poradců. Botanická zahrada v pražské Troji se v neděli 18. června 2017 stane cílem několika tras o různé délce a náročnosti, pro zdatnější dokonce desetikilometrového turistického běhu se startem u Náprstkova muzea. Odměnou za našlapané kilometry bude piknik v Botanické zahradě provázený například vystoupením sportovního aerobiku, tvořivou dílničkou pro děti a dalšími akcemi. Více informací na www.100letvznikurepubliky.cz. ←

Modrý prostor k jednání i relaxaci

Vedení Modré pyramidy zareagovalo na přání zaměstnanců mít v budově centrály místnost vhodnou k neformálním jednáním, odpočinku a dalším aktivitám. Ale podmínkou bylo, že si tento prostor ze školící místnosti přebudují sami. Dnes je doslova chloubou všech a nikdo nechce věřit, že u toho nebyl ani architekt, ani žádná dodavatelská firma. Místnost, kde se nyní nachází Modrý prostor (o názvu se rozhodovalo v anketě), sloužila původně ke školením. k jednání Celou jednu stěnu pokrývá velké plátno s fotografií Klánovického lesa od Václava Holíče, na podlaze jsou zelené koberečky, a hlavně – dělicí stěnu mezi prostorem pro relaxaci a pracovní částí tvoří kmeny břízek. I ty vlastnoručně nařezali zaměstnanci Modré pyramidy, samozřejmě po dohodě s lesníky. Také design pohodlných sedacích vaků navazuje na lesní motivy. Dřevěné prvky včetně podlahy jsou dílem Davida Štádlíka, který se ve volném čase věnuje truhlářině. Probíhají zde například hodiny jógy nebo cvičení k protažení bolavých zad. Prostor je ale i místem pro neformální setkání, plánují se tu vernisáže, projekce fotografií nebo charitativní akce. ←



Co hlásí barometr stavebního spoření

Další vydání Barometru oblíbených spořicíh produktů potvrzuje stabilní místo stavebního spoření. V porovnání se začátkem minulého roku se letos největšími skokany v oblíbenosti staly investice do starozitností a drahých kovů. V závěsu za nimi vzrostla také oblíbenost stavebního spoření. Naopak nejhůře v tomto porovnání dopadlo spořicí konto. Zatímco v roce 2016 ho mělo v oblíbenosti 49 % respondentů, nyní je to o pět procentních bodů méně. Podobně klesla i oblíbenost životního pojištění. Nejnížší oblíbenost si stále drží termínovaný vklad, který za zajímavou formu ukládání peněz považuje 23 % respondentů. Vyplývá to z průzkumu veřejného mínění agentury IBRS provedeného na 1 000 respondentů. Je to už pátý průzkum za sebou, v němž na špičce zůstává stavební spoření, které preferuje 59 % dotázaných. ←

Do práce na kole opět pro Černé koně

Modrá pyramida se opět zapojí do celorepublikové soutěže „Do práce na kole“, kterou organizuje každý květen iniciativa Auto*Mat.

Hlavním cílem soutěže je zvýšit počet pravidelných cest na kole ve městech, a tím v nich zlepšit prostředí pro život. Lidé z Modré pyramidy jsou součástí akce již od roku 2010, a protože nechtějí jezdit na kole a nově i chodit do práce „jen tak“, rozhodli se podpořit projekty pro handicapované cyklisty organizace Černí koně. I letos bude jezdit na čtyřicet zaměstnanců Modré pyramidy po celý květen do práce na kole, s logem Černých koní na zádech, a bude se snažit shromáždit ve veřejné sbírce co největší finanční obnos v jejich prospěch.

Černí koně jsou nezisková organizace usilující o rozvoj cyklistiky handicapovaných a o její propojení s běžnou cyklistikou. Jejich velkým a velice úspěšným projektem je Vítr ve vlasech, v rámci kterého chtějí vybavit handbikem co nejvíce dětí, které nemohou jezdit na kole. ←

JEDNODUCHOST, PŘEHLEDNOST A RYCHLÉ VYŘÍZENÍ

Modrá pyramida od dubna zásadně změnila svou nabídku úvěrů. V čem změny spočívají a jaké další novinky v Modré pyramidě přichystali jsme se zeptali člena představenstva Aleše Mašanského.

Když před dvanácti lety přišla Modrá pyramida se svým Hypoúvěrem, byla jednou z prvních stavebních spořitelien, která konkurovala bankám a jejich klasickým hypotékám. Hypoúvěr lákal klienty zejména svou flexibilitou a po celou dobu fungoval bez větších inovací. V uplynulých letech se ale hypoteční trh výrazně rozvinul, a proto Modrá pyramida zásadně změnila svou nabídku úvěrů. Inovace se přitom netýkají jen samotného Hypoúvěru, určeného na nákup nových nemovitostí, ale i neméně populárního Rychloúvěru, vhodného hlavně pro rekonstrukce bydlení.

„Vytvořili jsme sadu zbrusu nových úvěrových produktů. Chtěli jsme, aby byly pro klienty maximálně jednoduché, což je jejich největší výhoda,“ uvádí Aleš Mašanský.

Bude stačit jediný podpis

Jako vzor sloužila Modré pyramidě klasická hypotéka jako ikona úvěrů na bydlení.

Hypoúvěry jsou nyní výrazně jednodušší. Klient bude od počátku průběh svého úvěru znát a zároveň si bude moci dopředu určit, na jakou dobu zafixuje úrokovou sazbu. Následně jedním podpisem založí stavební spoření a zároveň zažádá o úvěr. Pak už jen využije prostředky na splnění svého snu o bydlení, každý měsíc zaplatí Modré pyramidě dohodnutou sumu a o nic dalšího se nebude muset starat.

„Stále to přitom bude úvěr ze stavebního spoření, platí totiž, že když stavební spořitelny půjčují klientovi peníze, jsou tyto peníze ze zákona svázané se smlouvou o stavebním

spoření. Nové v Modré pyramidě ovšem je, že po dvou letech bude úvěr v podstatě klasickou hypotékou s anuitním splácením. Tento inovativní přístup není ve stavebních spořitelních standardem,“ říká Aleš Mašanský.

Popularita Rychloúvěru ještě vzroste

Stejně proměnila Modrá pyramida i svůj Rychloúvěr. Celý proces se zjednoduší a zrychlí. Rychloúvěr je přitom mezi lidmi velmi populární, neboť jako nezajištěný úvěr stojí mezi spotřebitelským úvěrem a hypotékou a slouží tak hlavně k financování rekonstrukce nemovitosti, modernizace bydlení, drobných úprav bytu či domu apod. Jeho výhodou je, že zaplňuje

místo, které nepokrývá Hypoúvěr či hypotéka, neboť je u nich vždy nutné zajištění nemovitostí. Ve chvíli, kdy klient svou nemovitost do zástavy dát nemůže nebo nechce, je tedy Rychloúvěr správnou volbou.

Pohotovostní úvěr pomáhá při výběru bydlení

Představované změny se promítnou i do tzv. pohotovostních úvěrů, tedy úvěrů, které Modrá pyramida schválí klientovi ve chvíli, kdy řeší pořízení nového bydlení, ale konkrétní nemovitost ještě nemá vybranou. Klient tak má při jednání s prodávajícím „v kapse“ dohodnutou sumu, kterou může rychle vyčerpat ve chvíli, kdy si svou nemovitost vybere. Pro prodávajícího je díky tomu důvěry-

hodnější a atraktivnější než člověk, který musí teprve potřebné peníze začít shánět.

„Pohotovostní úvěry fungují stejně jako Hypoúvěry, jediný rozdíl je v tom, že ve chvíli, kdy peníze pro klienta schvalujeme, ještě nevíme, jaký byt nebo dům si klient bude pořizovat. Nejdříve se tedy podíváme na schopnost klienta daný objem peněz splácet a připravíme úvěrovou smlouvu. Klient pak s podepsanou smlouvou o úvěru, vlastně jakousi rezervací peněz, vyráží na trh a hledá správnou nemovitost. Když ji najde, může bez obav složit rezervační zálohu, vrátí se do Modré pyramidy, ukáže, jaký dům nebo byt si vybral, po zhodnocení vyhotovíme zástavní smlouvu a jednoduchým dodatkem k úvěru ji akcep-



VÝZNAMNĚ JSME
INOVOVALI ÚVĚROVÉ
PRODUKTY,
KTERÉ JSOU TEĎ
PRO KLIENTY
MAXIMÁLNĚ
JEDNODUCHÉ



„Naše smlouvy
i všeobecné
podmínky jsou nyní
čtivější srozumitelnější
ve srovnání s tím, co je
na trhu běžné.“

tujeme. Tímto okamžikem uvolníme peníze prodávajícímu, aby bylo vše co nejrychlejší a bezpečné,“ vysvětluje Aleš Mašanský.

Srozumitelné znění smluv

Výraznou změnou prošla v Modré pyramidě nejen nabídka úvěrů, ale také samotná smluvní dokumentace. Sami jste se nejspíše někdy potýkali s texty různých smluv, ke kterým potřebujete výkladový slovník. Cílem Modré pyramidy bylo přepsat všechny smlouvy i všeobecné podmínky tak, aby byly pro klienty srozumitelnější.

„Snažili jsme se polidštit veškeré dokumenty, které klientům předkládáme. Díky tomu klienti lépe porozumí tomu, co u nás podepisují, a nebudeme se tedy vzájemně překvapovat. Naše smlouvy i všeobecné podmínky jsou nyní výrazně čtivější a srozumitelnější ve srovnání s tím, co je na trhu běžné. To je jeden z dalších velkých přínosů inovací, do nichž jsme se letos pustili,“ zdůrazňuje Aleš Mašanský.

Biometrický podpis

Vzhledem k tomu, že jsme biometrický podpis začali zavádět už v roce 2015, dnes tato forma převažuje nad papírovou formou. To významně zjednodušuje a zrychluje celý proces. Klient totiž nepodepisuje žádost o úvěr na papíru, ale na tzv. signpadu. Když ji takto stvrdí, žádost se uloží a Modrá pyramida ji může okamžitě začít řešit. Nemusí putovat klasickou poštou a nic se zbytečně neprotahuje. To nyní šetří třetinu času. Navíc i klient obdrží dokumenty v elektronické podobě.

„V polovině letošního roku již bude elektronicky probíhat veškerá potřebná korespondence při schvalování úvěrů, tedy i směrem od nás ke klientovi. Máme změřeno, že se díky tomu zpracování úvěrů ještě zkrátí,“ uzavírá Aleš Mašanský. ←

KLIENTI A PORADCI MODRÉ PYRAMIDY K SOBĚ MAJÍ BLÍŽ

„Není to spíš kavárna nebo obývací?“ říkají si klienti, kteří dnes navštíví klientská centra Modré pyramidy v Bělehradské ulici a Hypocentra v Jindřišské ulici. Obě poradenská centra prošla kompletním redesignem, který je proměnil v přátelská a inspirativní místa. A změny čekají i další poradenská místa.



Více světla a prostoru

Design poradenských center zůstával řadu let nezměněn. Převládala v něm tmavě modrá barva v kombinaci s bukovým vzorem nábytku, místnostem vévodily velké stoly, které tvořily hranici mezi pomyslnou zónou poradce a klienta. Poradenská

centra v Bělehradské a Jindřišské ulici působila v porovnání s dnešním stavem stísněně a nebyla dostatečně osvětlená. V centrále na Bělehradské ulici byla poradenská místa situována v řadě vedle sebe a to mohlo vzbuzovat dojem, jako byste byli na příklad na poště.

Vznikl prostor pro přirozenou komunikaci

Modrá pyramida se chtěla novým uspořádáním poradenských center vymezit především vůči klasickým bankovním prostorům, které působí chladně a odtaziť. Hlavní ideou celé přestavby bylo vytvořit prostor

hezkey

Bavte se vybavováním

Společnost Hezkey (vyslovuje se „hez-ký“) založil Pavel Mrázek na konci roku 2013 poté, co sám marně hledal na trhu službu, která by nabízela řešení interiéru na jednom místě. Společnost Hezkey nabízí zákazníkům řešení bydlení nebo pracovního prostoru na míru – od návrhu až po zaštitění celé realizace. Zákazníci mají vždy přehled o tom, co se děje, co je čeká a kolik vše stojí. U komerčních interiérů nabízí Hezkey nejen kompletní architektonické řešení prostoru, ale také celkovou vizuální identitu – logo, grafiku stěn a výloh nebo návrh a realizaci webu. Společnost také dokáže pomoci s propagací v médiích či s marketingem. „Dbáme na partnerství s klientem, respektujeme jeho rozpočet a potřeby jeho zaměstnanců či klientů. Zkrátka se snažíme maximálně naplnit náš slogan „Bavte se vybavováním“,“ upřesňuje Pavel Mrázek. ←

Zeptali jsme se Pavla Mrázka, zakladatele společnosti Hezkey

Jaké trendy v designu komerčních prostor nyní panují ve světě?

Finanční instituce u nás často působí zbytečně formálně a nedostupně, zákazníci ale preferují přístupné značky, které se prezentují příjemnými a uvolněnými obchodními prostorami. Tento trend, který se v zahraničí uplatňuje již několik let, u nás zatím není příliš rozšířený. V zahraničních konceptech se například uplatňuje stále více nábytku a materiálů, které používáme doma.

Čím se studio Hezkey při redesignu inspirovalo?

Inspirací bylo již samotné zadání. Měli jsme za úkol vytvořit prostor, ve kterém se budou klienti cítit dobře – skoro jako v jejich oblíbené kavárně. Inspirovaly nás ale i prostora

ry poradenských center. Například Hypocentrum v Jindřichské ulici se nachází ve výjimečné historické budově. Byla radost propojovat lidi s moderním přístupem a moderními komunikačními prostředky.

Z čeho máte největší radost?

Velmi nás těšilo partnerství a spolupráce s Modrou pyramidou. Díky vzájemné důvěře a podpoře jsme byli schopni vytvořit celý koncept a zrealizovat jej v krátkém čase a vysoké kvalitě. Také máme radost, že bude naše práce vidět po celé republice. Vždyť Modrá pyramida má více než 180 poboček! Těšíme se, že postupně nabídneme příjemné prostředí i lidem v českých a moravských regionech. ←

pro přirozenou a uvolněnou komunikaci mezi klientem a poradcem. „Lidé si dnes mnoho transakcí vyřídí přes internet z pohodlí domova a také v bance se chtějí cítit dobře. Poradce chtějí vnímat jako partnera v důležitých finančních rozhodnutích. A tomu napomáhá prostorové uspořádání, které bourá nedobytné přepážky,“ říká Sandra Fridrichová, která měla redesign poradenských center na starosti. Další motivací ke změnám je samotné poslání Modré pyramidy – pomáhat lidem budovat nové domovy. Kompletní redesign z nich vytvořil příjemná a inspirativní místa vhodná k rozhovoru o vysněném bytě či domku.

V novém se cítí dobře i poradci

„Při práci na novém prostoru jsme kladli důraz na to, aby se zde cítili příjemně klienti, ale také poradci. Již v průběhu tvorby návrhu jsme s nimi diskutovali a chtěli jsme znát jejich požadavky. Zpětná vazba pro nás byla důležitá,“ vysvětluje postup práce Pavel Mrázek, zakladatel společnosti Hezkey. Nezůstalo však jen u slov. Po otevření moderních prostor v Bělehradské ulici v lednu tohoto roku designéři zjišťovali, jak se poradcům v novém centru pracuje, a společně pak doladovali drobné provozní detaily. Ohlasy jsou zatím velmi pozitivní.

Klienti se inspiroují při plánování vlastního bydlení

Nová poradenská centra jsou koncipována jako otevřený prostor, který klienty vítá. Je světlý, přehledný a přátelský. „Hlavním záměrem bylo nabídnout esteticky příjemné →→



Jak to vypadalo před redesignem



Kompletní redesign vytvořil z poradenských center příjemná a inspirativní místa vhodná k rozhovorům o vysněném bytě či domku.

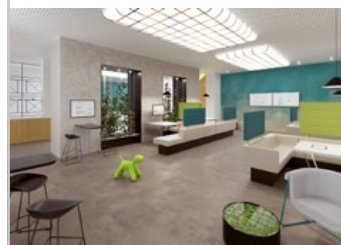


a zajímavé prostředí, které bude klienty inspirovat i při zařizování jejich vlastního bydlení," říká designérka Petra Vasquez, vedoucí týmů architektů společnosti Hezkey. K osvětlení byla použita designová svítidla a ani nábytek není ryze kancelářského charakteru. Samozřejmě bylo nutné respektovat nároky na funkčnost jednacího míst a při výběru židlí pro poradce zohlednit kromě estetické stránky také aspekt pohodlí a zdraví. Všechny

V novém poradenském centru Modré pyramidy se cítí dobře klienti i poradci.

ny požadavky na sezení pro klienty splnily lavice Goofy od českého výrobce TON. Jsou originální, hravé a současně funkčně vytvářejí opticky oddělené zóny. Podobně jako zeleň, která není v interiéru pouhou dekorací, ale přirozeným dělicím prvkem. Grafický motiv, aplikovaný na stěně formou akustického obkladu nebo tapety, má vizuálně propojit všechna klientská centra Modré pyramidy po celé republice. ←

Vizualizace další plánované rekonstrukce



Řekli o redesignu poradenských center Modré pyramidy

David Formánek

Předseda představenstva Modré pyramidy

Mohli bychom jednoduše říct, že chceme, aby naše obchodní prostory byly moderní, světlé, komfortní a pohodlné. Ale co je to podstatné? Pro mě jednoznačně to, že jsme konečně zbourali přežití „bankovní přepážky“, které už jen svým uspořádáním pomyslně stavěly mezi nás a klienty bariéry. Představa poradce, který pouze sjednává finanční produkty, u nás už dávno neplatí. V Modré pyramidě dnes poskytujeme odborné poradenství v komplexní škále potřeb klientů a tomu musí odpovídat moderní a přívětivá podoba našich pora-

denských center. Abychom se zde s klienty mohli bavit o jejich představách o bydlení a jejich snech o budoucnosti... a aby se tu cítili dobře.

Sandra Fridrichová
Modrá pyramida

Sladit poslání Modré pyramidy „Pomáháme lidem vytvářet nové domovy“ a design poradenských center, být profesionálem v oboru finančního poradenství a přitom umožnit lidem cítit se u nás jako v obýváku nebo jako v příjemné kavárně – to se nám zpočátku zdálo jako neřešitelný úkol. Studio Hezkey dokázalo v minimálním čase s maxi-

málním nasazením a rozumným realizačním rozpočtem připravit zajímavý koncept.

Tomáš Kmínek

Generální reprezentant Modré pyramidy

Pracuji v některých dnech v týdnu v poradenském centru v Bělehradské ulici, a mohu proto říct, že tato změna je pro nás poradce i pro klienty rozhodně pozitivní. Je tady mnohem vzdušnější a přátelštější prostředí. Klienti se mohou posadit, přečíst si noviny, děti si mohou pohrát v dětském koutku. Poradci tu mají bezesporu lepší zázemí. ←



Author Direct je koncept přímé komunikace se zákazníkem a místem, kde získáte maximální množství informací o Vámi vybraném modelu jízdního kola. Author Direct je způsob prodeje vyšší třídy kol Author za velmi atraktivní ceny, a to prostřednictvím vybraných maloobchodních prodejen.



PŘIHLÁŠENÍ



OBJEDNÁNÍ



TERMÍN



DOPRAVA



MONTÁŽ



PŘEVZETÍ



VÍCE INFORMACÍ A KATALOG KOL AUTHOR DIRECT NAJDETE NA



WWW.AUTHORDIRECT.CZ

MAMINKA V MODRÉ ZDEŇKA ZEMANOVÁ: MODRÁ PYRAMIDA MI UMOŽŇUJE ORGANIZOVAT SI ČAS PODLE SVÉHO

Před dvěma lety se liberecká obchodní manažerka Zdeňka Zemanová vyznala v rozhovoru pro Modrou pyramidu z lásky k motorkám, paraglidingu a jiným adrenalinovým sportům. Motorku vyměnila na konci roku 2015 za dětský kočárek, práci v Modré pyramidě však neopustila.

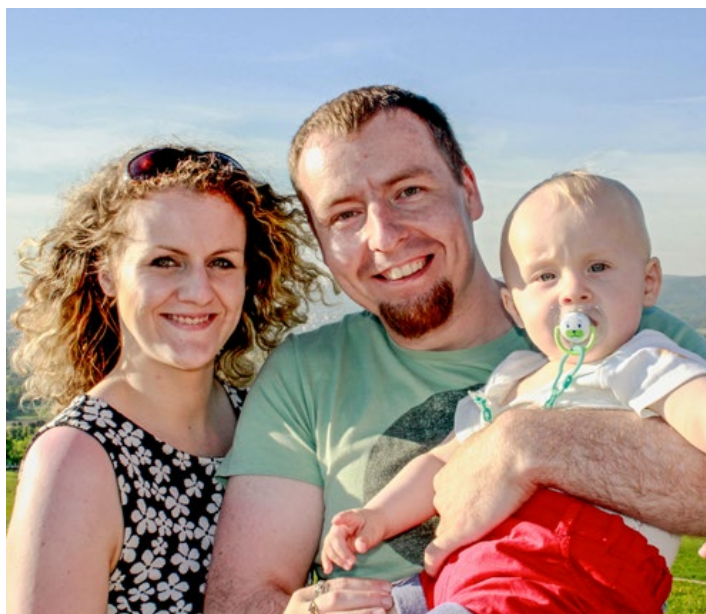
Začneme od začátku. Jak jste se dostala k práci v Modré pyramidě?

Když jsem si vybírala brigádu při studiu, hledala jsem takovou, která by mě obohatila a uvedla mě do budoucího povolání. Rozhodla jsem se pro práci operátorky v call centru KB, a. s. Po dokončení ekonomické školy už jsem byla rozhodnutá, že moje cesta povede do Modré pyramidy. Zнала jsem veškeré produkty, několikrát jsem byla na pobočce, protože jsem sama měla založené stavební spoření, a pouze jsem čekala na možnost přihlásit se na výběrové řízení. V roce 2010 jsem nastoupila na pozici poradce a v současné době pracuji jako oblastní ředitel pro Liberec.

Musela jste si po nástupu do „Modré“ doplnit vzdělání?

Člověk se musí vzdělávat pořád... Nám v Modré pyramidě hodně pomáhá mimo jiné nadstandardní vzdělání, konkrétně finanční akademie,

Práci v Modré pyramidě bych doporučila maminkách, které mají děti, rády si organizují čas podle sebe, baví je komunikace s lidmi a chtěly by si také dobře vydělat.



u které se snažíme, aby ji absolvoval každý poradce. Komplexní finanční poradenství je velice zodpovědná práce, proto naši poradci procházejí důkladným školením, tzv. Akademií finančního plánování Modré pyramidy. Akademie má několik fází a zaměřuje se nejen na vlastní produkty, ale i na prodejní dovednosti a celkový přehled o trhu.

Jak jste si zvykla na to, že pracujete s lidmi „tvář v tvář“?

Hned na začátku jsem pochopila, že nejdůležitější je budování dobrých

vztahů s klienty, kteří mě pak budou doporučovat dále. Už od dětství jsem se pohybovala v květinářství rodičů, kde jsem se poprvé setkávala s lidmi a učila jsem se s nimi komunikovat. Tyto zkušenosti jsem později využívala i ve své práci. Postupem času jsem se naučila jednat s lidmi a teď už dokážu odhadnout, jaký klient je a co potřebuje. Stejně jako mě kdysi těšilo, když jsem lidem dobře poradila s kytíčkami, oni byli spokojení a vrátili se zase k nám do květinářství, tak mám teď radost, když se vracejí i mí spokojení klienti. Další ži-

votní zkušeností, která ovlivnila mou práci, bylo narození syna. Mám teď pro rodiny s dětmi větší pochopení, a tak jsem se začala více zabývat financemi rodin.

Proč jste se rozhodla pokračovat v práci pro Modrou pyramidu i po narození synka Martínka?

Modré pyramidě jsem zůstala věrná především proto, že mi umožňuje organizovat si čas podle svého. Samozřejmě se mě všichni ptají, jestli to není náročné, pracovat a zároveň se starat o syna v rámci rodičovské dovolené. Někdy to samozřejmě náročné je, ale pokud vás práce baví, máte nějaký cíl a v neposlední řadě i podporu rodiny, dá se to všechno skloubit. Neznám lepší relaxaci po práci, než je procházka s kočárkem! Největší oporou je můj manžel, který je úžasný a na kterého se mohu kdykoli spolehnout.

Nestýská se vám v práci po synkovi? Přece jen, je mu teprve rok a půl...

Občas se mi zasteskne. Jsem ráda, když mi během pracovní doby přijde esemeska s jeho fotkou. Kouknu na ni, pousměju se, ale nejsem smutná, protože vím, že se zase třeba za dvě hodinky uvidíme.

Co vás na vaší práci baví nejvíc?

Nejvíc mě baví to, že mohu pomáhat klientům řešit jejich finanční situaci, a jsem ráda, že díky finanční akademii jim dokážu kvalitně poradit a zpraco-



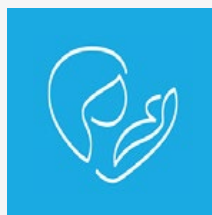
vat finanční plán. Pokud se za mnou pak vrátí nebo mne doporučí, je to pro mě signál, že svou práci dělám dobře. Při této práci se také dostanu k zajímavým projektům. Například v únoru 2017 jsem se stala ambasadorkou Modré pyramidy pro maminkovský portál Modrý koník. Tam jsem měla informovat maminky o tom, co vlastně Modrá pyramida nabízí, a bavit se s nimi i o jejich každodenních starostech, ale došlo i na to, jak mohou maminky na mateřské pracovat pro Modrou pyramidu. Každý den jsem vedla s maminkami diskuze ne-

jen o financích a bylo to pro mě hodně zajímavé. Jsem moc ráda, že jsem mohla být součástí tohoto týdne na www.modrykonik.cz. Jsem také ráda, že v Modré pyramidě vzniká samostatný projekt „Maminky v Modré“.

Komu byste projekt Maminky v Modré doporučila?

Práci v Modré pyramidě bych doporučila maminkám, které mají malé, ale třeba už i odrostlejší děti, rády si organizují čas podle sebe, baví je komunikace s lidmi a chtěly by si také dobře vydělat. ←

Modrá je pro maminky dobrá!



Kdo jsou Maminky v Modré?

Nejsou to maminky v teplácích ani v džínách, které posedávají na dětských hřištích. Maminky v Modré umějí být při jednání s klienty elegantní a hezky upravené. Dobře... Možná někdy vytáhnou z kapsy kostýmkou kostičku lega nebo mají v kabelce dudlík. Ale to je přirozené, vždyť jejich klientkami jsou často právě také maminky.

Maminky v Modré je program Modré pyramidy pro ženy nejen na rodičovské dovolené, který jim umožňuje skloubit práci finančního poradce s péčí o rodinu. V současné době se do něj zapojila asi desítky maminek, které se starají o malé dítě a zároveň pracují pro Modrou pyramidu, ale dalším zájemkyním je otevřený. Jaké musíte splňovat předpoklady? Stačí chuť do práce a do učení se novým věcem. Ostatní nechte na nás. V případě zájmu nás kontaktujte na www.maminkyvmodre.cz anebo se podívejte na stejnojmenný facebookový profil.

Proč mají Maminky v Modré důvod k úsměvu?

- Nemusí se bát o budoucnost. Jsou součástí stabilní společnosti s dlouholetou tradicí, která patří do skupiny Komerční banky.
- Šetří čas. Nemusí nikam dlouho dojíždět, protože pobočky Modré pyramidy se nacházejí téměř v každém městě.
- I s malými dětmi se profesně posouvají vpřed. Mají možnost se neustále vzdělávat a učit se orientovat ve finančních produktech. To je přece důvod ke zdravému sebevědomí!
- Mají se na koho spolehnout. Oporou jsou jim zkušení manažeři a kolegové.
- Mají výhody. Na pozici rodinného bankéře se jim nabízejí možnosti zajímavých benefitů, jako jsou zvýhodněné úvěry na bydlení a další zvýhodněné produkty v rámci skupiny Komerční banky.
- Svůj čas mají ve svých rukou. Pracovní povinnosti si mohou organizovat podle potřeb rodiny. Mají tak mnohem lepší výchozí pozici při boji s tříhlavou saní zvanou práce-děti-domácnost, kterou zná důvěrně každá pracující žena.

6 důvodů, proč mě baví práce pro Modrou na rodičovské dovolené

Vybrali jsme z webu Maminky v Modré.

- Můžu zaběhnout do kanceláře po cestě na hřiště...
- Spoustu věcí můžu vyřešit z domu po telefonu...
- Mohu se odkudkoliv připojit do portálu a do firemní pošty...
- Můžu si schůzky s klienty naplánovat opravdu flexibilně podle potřeb své rodiny...
- Když jdu na jednání anebo mám službu v poradenském centru, mám důvod se na to hezky obléct...
- Nehrozí mi stereotyp, protože mě na každé schůzce čeká jiný příběh klienta... ←

V REGIONÁLNÍ KAMPANI SE PŘEDSTAVUJÍ SKUTEČNÍ PORADCI

Propůjčit svou tvář na plakát vyžaduje jistou dávku odvahy a sebevědomí. Finančním poradcům Modré pyramidy, kteří se zapojili do kampaně zvané Regina, nechybí ani jedno. Jsou si jisti svými kvalitami a férovým přístupem ke klientům a nepochybuji o tom, že jejich práce má smysl. Na účast v kampani, která poběží během dubna a května napříč celou Českou republikou, jsou proto patřičně hrdí.

Lidé z vašeho města, kterým můžete věřit

„Projekt Regina vznikl jako nápad, jak nejlépe představit klientům, co vlastně děláme,“ vysvětluje hlavní ideu kampaně marketingový ředitel společnosti Zdeněk Doboš. Kampaň je zároveň odrazem toho, jak Modrá pyramida přistupuje ke svým klientům. Je založena na upřímnosti, proto na ni Modrá pyramida záměrně nenajala profesionální herce. Na plakátech figurují skuteční poradci. Lidé, kteří bydlí ve vaší ulici a chodí s vámi nakupovat do stejného obchodu. Nebojí se jít s kůží na trh, protože nemají co skrývat. Jednají s klienty férově a pracují v jejich zájmu.

Na rozdíl od poradců nezávislých finančních společností nemají finanční poradci Modré pyramidy potřebu prodežovat některé produkty, aby získali provizi. Klient Modré pyramidy má proto jistotu, že zvolená varianta je pro něj ta nejlepší. Další výhodou je to, že se má v případě problému na koho obrátit. Modrá pyramida své lidi vzdělává, vede, poskytuje jim zázemí, ale také je kontroluje. Poradci většinou znají celou finanční historii svých klientů, vědí přesně, co potřebují, a fungují proto jako takzvaní rodinní finanční „lékaři“.

Modrá pyramida není jen spořitelna

Kromě poradcovy tváře najdete na billboardu také telefonní a e-mailový kontakt a jeho osobní sdělení, ze kterého se dozvíte, s čím konkrétně vám může pomoci. Slogany poradců vyjadřují dlouhodobé směřování Modré pyramidy do role instituce, která nefunguje jen jako stavební spořitelna, ale nabízí širokou škálu všech finančních produktů. „Cílem bylo představit klientům, že jsme jim opravdu nablízku, a na konkrétních příkladech ukázat, že jim dokážeme poradit ve všech finančních otázkách. Stavíme na poradenské síti a osobním kontak-

Projekt Regina poběží během jara v celkem devatenácti městech po celé České republice. Tváře poradců se objeví na billboardech, v regionálním tisku či na Facebooku, uslyšíte je i v rádiu.



„POMOHU S VÝBĚREM A FINANCOVÁNÍM VAŠEHO DOMOVA.“

Daniel Funiok
Váš poradce pro Olomouc

☎ 733 346 198
✉ Daniel.Funiok@mpss.cz

www.modrapyramida.cz

Modrá pyramida
Váš rádce na finance

V Praze čeká na klienty unikátní úniková hra

Při letošní kampani Regina nezůstane stranou ani Praha. Zde připravila Modrá pyramida pilotní projekt únikové hry, během které si klienti zlepší své znalosti z oblasti osobních financí a přitom si zasoutěží o hodnotné ceny.

„V průběhu kampaně si budou moci zájemci v Praze ověřit, jaké jsou jejich znalosti z oblasti osobních financí. Společně přitom na aktuální fenomén únikových her, ve

kterém zavedeme klienty nikoli do historie, ale do tvrdé reality každodenního řízení osobních financí,“ vysvětluje Zdeněk Doboš.

Modrá pyramida v rámci této části kampaně vytvoří modelovou místnost ve dvou námořních kontejnerech. Klient na jedné straně vstoupí, a aby se dostal na druhé straně z místnosti ven, musí projít naplánovanou trasu, správně odpovídat na otázky nebo hledat šikovně ukrytou

nápovědu. To vše s měřeným časem a pod dohledem diváků, kteří mohou dění uvnitř kontejneru sledovat prosklenými částmi.

Abby mohl každý návštěvník virtuálního bytu s otázkami zvyšujícími finanční gramotnost únikovou místnost dříve či později opustit, budou i zde přítomni finanční poradci Modré pyramidy tak, aby v případě potřeby poradili. ←



tu našich poradců se zákazníci,“ říká ke kampani Zdeněk Doboš.

Na plakát patří ti nejlepší

Na billboardy se dostali ti nejlepší z nejlepších finančních poradců, oceňovaní nejen pro svou profesionalitu

a odbornost, ale i hezký přístup ke klientům. „Při výběru jsme hodnotili i to, jak dlouho u nás poradci pracují, a také jakou mají profesní perspektivu v Modré pyramidě do budoucna,“ popisuje Zdeněk Doboš a doplňuje, že poradci se nestali „jen“ tvář vizu-

álů, ale na kampani se podíleli také vymyšlením témat.

Kde je uvidíte?

Projekt Regina poběží během jara v celkem devatenácti městech po celé České republice. Tváře dva-

atřiceti finančních poradců Modré pyramidy se objeví na billboardech ve velkých městech, jako je Ostrava nebo Liberec, ale i v menších, jako je Kolín nebo Vyškov. Kromě billboardů proběhne kampaň také v regionálním tisku, na Facebooku a v rádiu. ←

Co řekli o kampani sami poradci...

Daniel Funiok,
rodinný bankéř senior, Olomouc

Za příležitost být součástí kampaně jsem opravdu vděčný a vážím si té příležitosti. Je to ocenění, že moje práce má smysl, a věřím, že to přinese zviditelnění celé společnosti i naší práce na Olomoucku. Práce před objektivem byla příjemná změna a klidně bych do toho šel znovu.

René Větríšek,
generální reprezentant, Brno

Věřím, že svoji práci dělám dobře a zodpovědně. Možnost účastnit se projektu Regina je pro mě za odměnu. Uvidím, jak na to budou reagovat klienti, ale očekávám, že reakce budou kladné. Děkuji za ocenění mé práce a podporu ze strany vedení Modré pyramidy.

Hana Ernestová,
rodinný bankéř senior, Karlovy Vary

Možnost účastnit se projektu Regina je pro mě opravdu čest. Věřím, že se Modrá pyramida v Karlových Varech stane zase o něco známější! Je to velmi zajímavá zkušenost, na kterou budou určitě vzpomínat já a možná i moje děti. ←

René
Větríšek



Hana
Ernestová



DRUŽSTEVNÍ VLASTNICTVÍ SLAVÍ NÁVRAT

Tradice družstevního bydlení sahá až do období první republiky. Po roce 1989 se začalo prosazovat vlastnické bydlení, dnes je ale obliba družstevního bydlení zpět. Důvod? Koupí družstevního bytu získáte bydlení bez hypotéky, s jasně a dlouhodobě danými pravidly. Každá splátka podílu je přitom investicí do vašeho bydlení, nikoliv – jako u nájemního bydlení – pouhým výdajem.

Koupě družstevního bytu: Hradíte čtvrtinu ceny, pak splácíte

Zatímco při koupi bytu do vlastnictví musíte uhradit celou cenu bytu, u družstevního bytu zaplatíte na začátku pouze 25–30 % jeho ceny. Měsíčně pak platíte pevně stanovené splátky, které se nenavýšují. Touto formou postupně uhradíte plnou cenu bytu. Po splacení plné ceny zůstáváte nadále členem družstva nebo můžete požádat o převod bytu do osobního vlastnictví.

Vlastnictví družstevního bytu: Majitel je nájemcem družstva

Jako majitel družstevního bytu vlastníte družstevní podíl. Jedná se o nájemní vztah, kdy vlastníkem bytu je družstvo. Nedisponujete proto takovými pravomocemi jako majitel bytu v osobním vlastnictví, například nemůžete byt zatížit zástavním právem.

Prodej družstevního bytu: Převod podílu je jednoduchý

Družstevní podíl můžete kdykoliv prodat, darovat či odkázat, což je jednodušší než u bytů v osobním vlastnictví. Nemusíte platit daň z nabytí nemovité věci, protože prodej

 Variantu družstevního bydlení často volí rodiče studentů, kteří chtějí rozumně investovat peníze.



**DRUŽSTEVNÍ
BYT JE
INVESTICE
DO VLASTNÍHO
BEZ NUTNOSTI
HYPOTÉKY**



probíhá převodem členských práv a povinností, tj. družstevního podílu na nového nájemníka, tedy člena družstva. Starší lidé tak mohou jednoduše převést družstevní podíl na své děti nebo vnoučata, což je u vlastnického bydlení poměrně složitá a nákladná záležitost.

Výhody družstevního bytu:

- Nemusíte si brát hypotéku, tedy:
 - Nezádlužujete se
 - Družstevní byt si můžete pořídit v jakémkoliv věku
- Nemusíte dokládat příjmy
- Nehraje roli, zda jste zaměstnanec nebo osoba samostatně výdělečně činná
- Měsíční splátky družstevního podílu se nenavýšují
- Převod družstevního podílu je snadný a rychlý, protože majitel není zapsán v katastru nemovitostí
- Při převodu podílu se neplatí daň z nabytí nemovitě věci
- Starší byty mohou být až o 30 % levnější než nové

Nevýhody družstevního bytu:

- Pokud chcete byt rekonstruovat nebo pronajímat, potřebujete souhlas bytového družstva
- Vlastníte pouze družstevní podíl, proto jsou vaše pravomoci omezené

Pro koho je družstevní bydlení výhodné?

Princip družstevního bydlení je vhodný pro každého, kdo nyní nemá dostatek prostředků na zakoupení bytu do osobního vlastnictví a zároveň se však nechce zadlužit nebo nemá

Věděli jste, že...?

Družstva začala působit jako malé organizace v západní Evropě, severní Americe a v Japonsku v polovině 19. století. První bytové družstvo založila v roce 1861 skupina řemeslníků pracujících v bavlníkových továrnách ve městě Rochdale na severu Anglie. Na území dnešní České republiky družstva začala fungovat v posledních dvaceti letech 19. století. Družstevní vztahy v té době upravoval Císařský patent č. 253/1852 říšského zákoníku, tzv. starý spolkový zákon. Zásadními změnami prošlo bytové družstevnictví po roce 1948. O vyřešení bytové otázky se měl postarat stát, bytová družstva proto zastavila výstavbu a omezila se na správu stávajícího bytového fondu. Další změny nastaly po listopadu 1989, kdy bylo zrušeno státní vedení družstev. V 90. letech měly na vývoj družstev zásadní vliv restituce; družstva byla podle obchodního zákoníku přeměněna na podnikatelské subjekty. ←

Tip Rádce na finance

Družstevní vklad můžete financovat prostřednictvím Rychloúvěru od Modré pyramidy.

Příklad: V případě bytu v hodnotě 2 800 000 Kč:

- Minimální družstevní vklad ve výši 25 % činí 700 000 Kč
- 700 000 Kč od 5 541 Kč měsíčně ←

Reprezentativní příklad (Rychloúvěr):

RPSN níže uvedeného příkladu je 5,27 %.

Výše úvěru na bydlení, s požadovaným zřízením zástavního práva k pohledávce na výplatu vkladu ze stavebního spoření, je 185 000 Kč. Splatnost úvěru je 15 let, pevná roční úroková sazba je 5,09 %. Měsíční splátky: 1.–180. splátka je 1 471 Kč, 181. splátka je 1 390 Kč. Splátky ve fázi překlenovacího úvěru nevedou k okamžitému umořování jistiny. Celková částka splatná spotřebitelem je 266 224 Kč a celková doba trvání smlouvy o spotřebitelském úvěru je 181 měsíců. S úvěrem jsou dále spojené následující úhrady: zaslání ročního výpisu z účtu stavebního spoření i účtu úvěru 25 Kč, vedení účtu stavebního spoření a úvěru ve fázi přiděleného úvěru 25 Kč měsíčně. Pro získání úvěru za nabízených podmínek je nezbytné uzavření smlouvy o stavebním spoření, směrování příjmu a plateb na účet vedený Komerční bankou, a.s. (Náklady nejsou zahrnuty v RPSN.) ←

možnost získat hypotéku. Variantu družstevního bydlení často volí rodiče studentů, kteří chtějí rozumně investovat peníze.

Družstevní byty v nové výstavbě

V současné době na zvýšenou poptávku po družstevní formě bydlení reagují také developéři a staví se mnoho družstevních bytů v novostavbách. ←

NÁJEM, NEBO KOUPĚ NEMOVITOSTI? REALITNÍ TRH PROCHÁZÍ DYNAMICKÝM OBDOBÍM

Přestože konec roku 2016 charakterizovaly rekordně nízké úrokové sazby úvěrů na bydlení, ve většině krajů (v 10 krajích ze 14) poměrně výrazně narostly průměrné splátky úvěrů, a to dokonce o desítky procent. Naproti tomu průměrné nájemy v jednotlivých regionech se v řádu jednotek procent mírně navýšily. Tento vývoj se výrazně promítl do Indexu bydlení MP, který připravuje Modrá pyramida ve spolupráci s Asociací realitních kanceláří ČR.

Index bydlení MP srovnává v jednotlivých krajích výši průměrné měsíční splátky úvěru na vlastní bydlení s průměrnou výší nájemného. Poslední údaje hovoří jasně: Vlastní bydlení se nově vyplatí v Praze, na jižní Moravě a v Plzeňském kraji. Naopak relativně výhodnější je nájemní bydlení v Moravskoslezském kraji, Karlovarském kraji, Pardubickém kraji a v Olomouckém kraji.

„Do výše poskytnutých úvěrů ve čtvrtém čtvrtletí loňského roku se promítl pokračující růst cen nemovitostí. Vzhledem k rekordně nízkým úrokovým sazbám, které umožňují dosáhnout na vlastní bydlení i skupině obyvatel s nižšími příjmy, docházelo k zesílení poptávky. Druhým faktorem může být větší zájem o nemovitosti v atraktivnějších lokalitách s vyšší cenou, než tomu bylo v předchozím období,“ uvádí David Formánek, předseda představenstva Modré pyramidy.

Poměr mezi výší nájemného a průměrnou splátkou úvěru na bydlení je důležitým ukazatelem i při úvahách o koupi bytu jako investice.

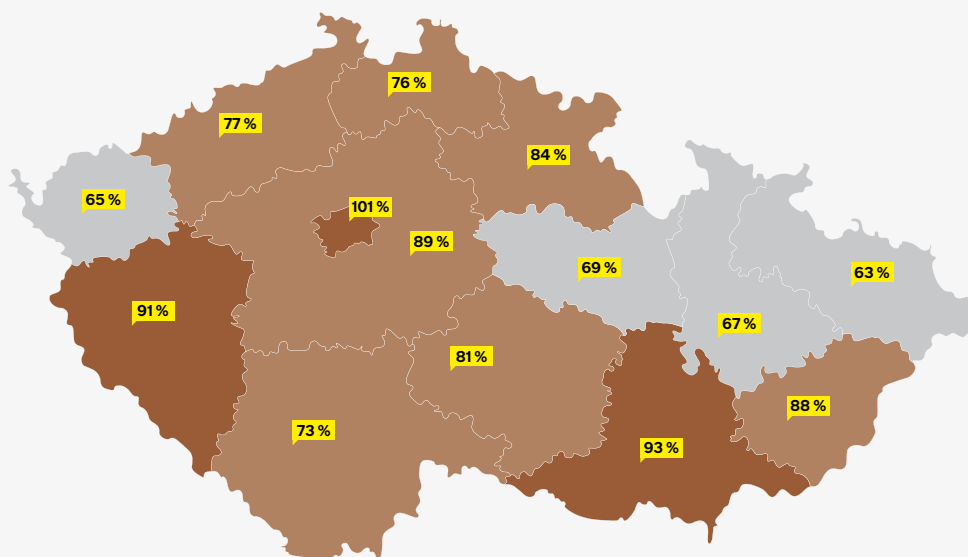
V Praze raději úvěr na bydlení

Zajímavý vývoj zaznamenal Index bydlení MP v Praze, kde poprvé za dobu zpracování indexu překročil tento ukazatel hranici 100 %. Během

posledního kvartálu roku 2016 se zde stalo hrazení splátky úvěru na pořízení průměrného bytu méně finančně náročné než placení nájmu ve srovnatelném bytě. Index ve výši 101 %

znamená, že nájem za 1 m² průměrného bytu je o jedno procento dražší než splátka úvěru (u průměrného bytu v Praze tak bylo levnější splácet jej hypotékou než hradit za něj nájem).

Index bydlení MP



Mapa ukazuje, kolika procent z průměrné splátky úvěru na bydlení v daném kraji dosahuje průměrný nájem. Čím je tento ukazatel vyšší, tím výhodnější je pro občana přejít z nájemního bydlení do bydlení vlastního, financovaného úvěrem. ←

VLASTNÍ
BYDLENÍ SE NOVĚ
VYPLATÍ V PRAZE,
NA JIŽNÍ MORAVĚ
A V PLZEŇSKÉM
KRAJI



V některých krajích je nájem levnější než hypotéka

Zcela opačná situace byla v posledním čtvrtletí minulého roku ve čtyřech krajích ČR (v Moravskoslezském, Olomouckém, Karlovarském a Pardubickém kraji). Poměr průměrného nájemného k průměrné splátce se zde pohyboval od 63 % do 69 %, což znamená, že splátka nájemného je o více než 30 % niž-

ší než splátka úvěru na bydlení. Je přitom zajímavé, že na konci třetího čtvrtletí 2016 to bylo v případě Olomouckého a Karlovarského kraje jen okolo 7 %.

Koupě jako investice

Poměr mezi výší nájemného a průměrnou splátkou úvěru na bydlení je důležitým ukazatelem také při úvahách o koupi bytu jako investice.

Pokud například uvažuje občan o investici do bytu pro další pronájem v Praze, může vhodně zapojit i cizí kapitál, inkasované nájemné investici takřka pokryje. V regionech s nižším poměrem pak musí počítat s delší návratností své investice.

Co je Index bydlení MP

Vzniká na základě údajů o průměrné výši nájmu, které poskytuje Asociace

realitních kanceláří ČR, a o průměrné splátce úvěru na bydlení od Moderní pyramidy (jedná se o průměrnou splátku Hypoúvěru v daném regionu, kde klienti v průměru financují 87 % hodnoty nemovitosti) při zohlednění průměrné rozlohy bytu podle údajů ČSÚ. Index udává, kolika procent z průměrné splátky úvěru dosahuje splátka nájmu, a to vždy zvlášť pro každý region. ←

OTÁZKY A ODPOVĚDI

Jak využít penzijní spoření na maximum a kolik na něj odkládat? Kam uložit peníze, když jsou na běžném účtu nízké úroky? Jak vybrat rizikové životní pojištění? Proč mám mít finanční rezervu? Na tyto i další otázky odpovídali finanční poradci Modré pyramidy. Pokud právě teď potřebujete odpověď na jinou finanční otázku, můžete volat na bezplatnou linku Modré pyramidy – 800 101 544.

Chci využívat penzijní spoření na maximum. Kolik a jak často bych si měl odkládat?



Jan Schwarzbach
obchodní
manažer

Od 1. ledna 2017 je možné získat z Doplnkového penzijního spoření až 6 360 Kč ročně při měsíční úložce 3 000 Kč. Většina klientů čerpá klasickou státní podporu ve výši 2 760 Kč ročně. Při úložce ve výši 3 000 Kč ale získáte navíc 3 600 Kč zpět na dani z příjmů, protože se pohybujete v pásmu 1 000–3 000 Kč, ve kterém lze odečítat ze základu daně.

TIP: Namísto pravidelných měsíčních úložek můžete také odložit celou roční částku 36 000 Kč najednou.

Kam si mám uložit peníze, když jsou na běžném a spořicímu účtu tak málo úročené?



Veronika Černá
generální
reprezentant

Nejprve je třeba si uvědomit, jak velké finanční rezervy máte, v jakých produktech jsou uloženy, za jak dlouho je budete potřebovat a jak velké zhodnocení očekáváte. Pro garantované zhodnocení je stále atraktivní stavební spoření (zajímavý úrok, státní podpora, pro některé klienty bez vstupního poplatku). Dále klientům doporučuji Doplnkové penzijní spoření (státní podpora, snížení daňového základu, příspěvky od zaměstnavatelů, bez poplatků). Nedílnou součástí portfolia by měly být investiční fondy (likvidita, individuální volba strategie investování, možnost získat vyšší výnosy).

Uvažujeme o spoření dětem ve věku 6 a 10 let. Co nám doporučíte?



Stanislav Petříček
generální
reprezentant

Záleží na tom, jakou částku chcete investovat do budoucnosti svých dětí a jak peníze využijete. Klientům doporučuji založit stavební spoření Mopísek, které je u naší společnosti bez vstupních poplatků, čímž máte zaručený čistý úrokový výnos až 4 %. Po uplynutí šesti let lze smlouvu ukončit a peníze, pokud nejsou potřeba v rodinném rozpočtu, přesunout do akciového fondu, kde získáte 2–3 % ročně z vyplacených dividend. Pokud máte volné finanční zdroje, můžete dětem spořit na důchod částku 300–1 000 Kč měsíčně s ročním státním příspěvkem ve výši až 2 760 Kč. Každopádně je výhodné prvotně využít produkty, které podporuje stát, což bude činit v našem případě 9 520 korun ročně, v případě stavebního a penzijního spoření pro dvě děti. Pokud by se jednalo o dospělého, kdy bychom mohli uplatnit i příslušný daňový odpočet na penzijní spoření a životní pojištění, činila by tato suma dokonce 11 960 Kč ročně.

Vím, že je dobré mít rizikové pojištění, ale nevím, kolik bych měl měsíčně platit. Podle čeho bych se měl orientovat?



Aleš Dvořák
oblastní ředitel

Existuje několik obecných principů, jak se k výsledné částce měsíčního pojistného dopracovat. V první řadě si pojištěte své závazky. Půjčky v řádu desítek tisíc se v případě nepříjemné události zpravidla dají vykryt z vlastních úspor. Jinak je tomu u velkých úvěrů na bydlení zajišťujících nemovitost, ve které rodina bydlí. Zde je pojistka nezbytná. Málokdo si půjčí 2 milio-

ny na byt a zároveň má v této výši úspory, ze kterých by doplatil dluh v případě pojistné události, například smrti dlužníka, živitele rodiny. Slýchám argument, že pokud se něco stane, byt lze prodat a dluh doplatit z peněz z prodeje. Ale tato úvaha je lichá. Když dlužník zemře, tak poslední věc, kterou by chtěli pozůstalí řešit, je prodej vlastního bydlení za účelem splacení dluhu. A jakou tedy zvolit výši životního pojistného? Nad rámec pojištění úvěrů doporučuji podle aktuální situace (věk dětí, výše vlastních úspor, potenciální výpadek příjmů v případě závažné pojistné události) stanovenou hranici ve výši 2–5 % z čistého příjmu. Výši 2 % vnímám jako pomyslné nezbytné dno. Tato částka pokrývá základní rizika pro případ smrti, invalidity a trvalých následků. Výše 5 % je strop, který zajistí klienta a jeho rodinu proti předchozím rizikům ve vyšších částkách, navíc se lze připojistit například pro případ dlouhodobé nemoci, hospitalizace nebo závažných chorob. Platit za pojistné více než 5 % z čistého měsíčního příjmu je nesmyslné. Dané prostředky doporučuji raději investovat.

Příklad: Klient s čistým měsíčním příjmem ve výši 20 000 korun by měl platit minimální pojistku ve výši 400 korun, maximální 1 000 korun měsíčně.

Už jsem několikrát zaslechla, že není výhodné mít pojištění a zároveň přes něj investovat. Myslela jsem si, že takové to investiční životní pojištění je dobré „spoření na důchod“, při kterém jsem zároveň pojištěna. Je to tak?



Lucie Cvičková
obchodní manažerka

To je bohužel mylná představa. Nikdy se vám nevyplatí investovat přes pojistku, jelikož si samotná pojišťovna účtuje nemalé poplatky za správu investic, poplatky na úhradu počátečních nákladů a další jiné náklady. Doporučuji mít v pojištění pouze samotná rizika bez „investiční“ složky. Nastavení pojistky by se mělo vždy řídit příjmy a výdaji rodiny. Nenechte se obalamutit tím, že pojištění „2v1“ je výhodné. Investování do podílových fondů je rovněž vhodnější sjednat samostatně.

Máme vlastní byt, na který splácíme hypotéku, ale naše poradkyně nám stále doporučuje vytvářet si finanční rezervu. Proč je to tak důležité?



Ríta Bednářová
generální reprezentant

Často radím převážně mladým klientům, aby si alespoň rok před koupí bydlení odkládali částku, která bude cca o 20 % vyšší, než je budoucí splátka jejich hypotéky. Díky tomu si dokážou představit, co je čeká. Pokud už úvěr mají, doporučuji jim, aby si spořili na nenadálé výdaje spojené s nemocí, ztrátou zaměstnání, dosloužilými spotřebiči, školným atd. Finanční gramotnost ve společnosti je bohužel stále velmi nízká. Škola ani rodina klienty většinou nenaučí hospodařit a ti se potom bezstarostně vrhají do něčeho, co je nad jejich síly. Naším úkolem je radit klientovi tak, aby se do problémů nedostal. V mnoha případech jsme první, kdo jim vysvětlí, jak správně s financemi zacházet. A co je důležité si uvědomit před tím, než požádáte o hypotéku? Pokud nemáte naspořeno alespoň 20 % z celkové investice do bydlení, budete při získávání hypotéky v nevýhodě.

SYSTÉM AIRBNB NABÍZÍ ZÁŽITKY I PŘIVÝDĚLEK

Máte volný byt nebo pokoj a přemýšlíte, že ho pronajmete? Zvažte, zda se vám nevyplatí zapojit svou nemovitost do sítě Airbnb. Je to nejen jednoduchý a efektivní způsob přivýdělku, ale také cesta, jak se seznámit se zajímavými lidmi z celého světa.

Co je Airbnb?

Systém Airbnb je založen na krátkodobém ubytování v soukromí. Hostitelé pronajímají volný dům, byt nebo jen pokoj. Po celém světě je tímto způsobem k dispozici přes dva miliony bytů či pokojů, a tak lze Airbnb po právu nazvat největším „hotelovým“ řetězcem na světě. Zájem turistů o Airbnb roste nejen u nás, ale i v celém světě. Jen v Praze je k dispozici na webu Airbnb přes sedm tisíc bytů k pronájmu. Poptávka přitom stále převyšuje nabídku.

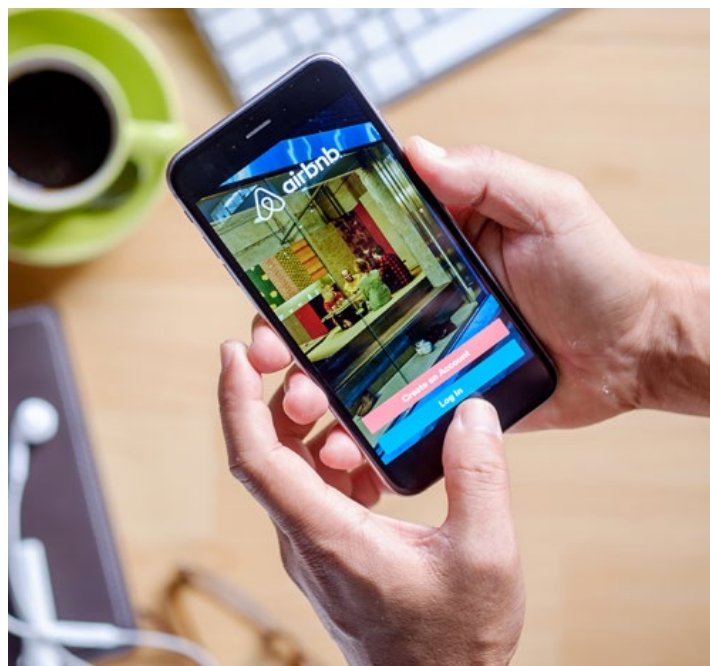
Saňte se hostem, hostitelem nebo obojím

Jak se do systému Airbnb zapojit? Na Airbnb se můžete zaregistrovat buď jako hostitel nebo jako host, případně jako obojí. Z hlediska hosta je postup jednoduchý. Provedete registraci

a vybíráte v dané lokalitě ubytování, které odpovídá vašim požadavkům. Orientujete se při tom také podle hodnocení a komentářů hostů, kteří místo navštívili před vámi.

Abyste se stali hostiteli, stačí podniknout několik jednoduchých kroků:

- Základem je dobře vyplněný profil na webových stránkách Airbnb. Poutavě a přehledně v něm popište, co nabízíte: typ nemovitosti, kolik osob můžete ubytovat, jaké je vybavení bytu, kvalita Wi-Fi připojení, co nabízí okolí, jaký je výhled z pokoje apod. Udáváte také domácí pravidla, podmínky platby a storno podmínky.
- Důležité jsou fotografie. Nafoťte co možná nejatraktivněji interiér a exteriér svého bytu či domu.



Staňte se Superhostiteli!

Nabídněte pohostinný prostor

V Praze najdou zájemci o ubytování v síti Airbnb pouze 8 procent Superhostitelů – zkušenných hostitelů, kteří poskytují svým hostům výjimečné zážitky. Jinde ve světě jsou ovšem Superhostitelé zastoupeni až z 20 procent. Jak se stát úspěšným hostitelem? Základními pilíři Airbnb jsou důvěra, pohostinnost a otevřenost. A s tím souvisí i dojem, kterým působí nabízený prostor. I ten by měl působit pohostinně a důvěryhodně.

Soustřeďte se na to, co lze změnit

Některé aspekty ubytování nelze ovlivnit, jako například lokalita nebo velikost bytu, proto je třeba se soustředit na to, co změnit lze. Alfou a omegou úspěšného pronájmu jsou kvalitní fotografie, které zprostředkují hostům první dojem z prostoru. Vyplatí se proto věnovat jim pozornost. V ideálním případě si nechte prostor připravit odborníkem a posléze profesionálně nafotit. V současné chvíli je na trhu mnoho společností, které vám s tím pomohou.

Základy společnosti sahají do roku 2008, kdy ji v San Francisku založili tři kamarádi. Název je zkratkou Air Bed And Breakfast (nafukovací postel a snídaneň).

Nezapomeňte ani na obrázky okolí.

- Ve svém profilu nastavujete způsob rezervace. Máte dvě možnosti: Buď hostům umožníte okamžitou rezervaci, nebo budou muset o rezervaci nejprve požádat. Pokud zvolíte druhou možnost, máte 24 hodin na její schválení.
- Rozhodněte se, kolik si budete účtovat. Na začátku by cena neměla být příliš vysoká. Pro

inspiraci se podívejte, jaké nabídky dávají jiní poskytovatelé ubytování ve vaší lokalitě. Když v hodnocení získáte od hostů na webu kladné reference, můžete cenu zvýšit.

Klíčem k úspěchu je komunikace, a to nejen během rezervace ubytování, ale také v jeho průběhu. Popište hostům podrobně cestu, zajímejte se o jejich potřeby, podělte se s nimi o užitečné tipy. ←

PO CELÉM SVĚTĚ
JE K DISPOZICI
PŘES DVA
MILIONY
BYTŮ ČI POKOJŮ.



TIP Rádce na finance

Pořídte si díky Hypoúvěru nemovitost jako investici, zapojte se do sítě Airbnb a jednoduše vydělávejte.

Příklad: Hypoúvěr ve výši 3 mil. Kč, splátka vychází na 11 560 Kč měsíčně, s fixací úrokové sazby na 5 let a splatností 30 let.

Reprezentativní příklad

RPSN níže uvedeného příkladu je 2,41 %.

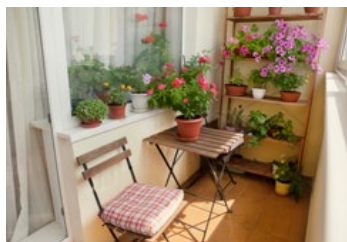
Výše úvěru na bydlení, s požadovaným zřízením zástavního práva k pohledávce na výplatu vkladu ze stavebního spoření a zástavního práva k nemovitosti, je 1 083 000 Kč. Splatnost úvěru je 30 let, pevná roční úroková sazba s fixací 5 let je 2,39 %. Měsíční splátky: 1.–360. splátka je 4 206 Kč, 361. splátka je 4 025 Kč. Splátky ve fázi překlenovacího úvěru nevedou k okamžitému umořování jistiny. Celková částka splatná spotřebitelem je 1 519 063 Kč a celková doba trvání smlouvy o spotřebitelském úvěru je 361 měsíců. S úvěrem jsou dále spojené následující úhrady: zpracování a vyhodnocení žádosti o úvěr 0 Kč, zaslání ročního výpisu z účtu stavebního spoření i účtu úvěru 25 Kč, vedení účtu stavebního spoření a úvěru ve fázi přiděleného úvěru 25 Kč měsíčně, vyhodnocení rizik spojených s nemovitou zástavou 0 Kč, návrh na vklad zástavního práva (zápis i výmaz) do katastru nemovitostí celkem 2 000 Kč. Pro získání úvěru za nabízených podmínek je nezbytné uzavření smlouvy o stavebním spoření, směřování příjmu a plateb na účet vedený Komerční bankou, a.s., a pojištění nemovitosti (náklady nejsou zahrnuty v RPSN). Nabídka platí pro žádosti o Hypoúvěr do 80 % z ceny zastavované nemovitosti a s fixací do 5 let, podané v době od 7. 4. do 7. 5. 2017. ←

Co doporučují designéři z Hezkey.cz hostitelům?

Pokud byt nevyžaduje stavební zásahy, můžete se vrhnout na dekorování prostoru. Cílem je připravit prostor, který bude atraktivní pro skupinu lidí, kterou chcete oslovit. Existují ovšem univerzální pravidla, která lze aplikovat na všechny typy ubytování:

1. Ujasněte si, jakému typu hostů ubytování nabízíte, a přizpůsobte tomu vybavení a dekorace v bytě. Každá skupina hostů má specifické preference a potřeby. Rodina s malým dítětem ocení dětskou postýlku a hrací koutek, businessman vysoký komfort služeb a ubytování.
2. Při dekorování si vyberte jedno téma a držte se ho. Nejlepší cestou je volit výzdobu adekvátní lokalitě vašeho bydlení. Jinak budete upravovat loft v centru velkého města, jinak roubenku na Šumavě.
3. Dbejte především na čistotu. Pečlivě uklidte a naaranžujte byt, aby hosté viděli, že jste na ně připravení. Vyplatí se mít v bytě alespoň jednu rezervní sadu povlečení a ručníků.
4. Volte neutrální barvy stěn a nábytku. Funkční a snadno čitelný prostor naláká hosta spíše než přelácaný interié, ve kterém je těžké se orientovat. Místnost bude vypadat prostorněji, když umístíte zrcadla do strategických poloh, ložnice čistěji s neutrální barvou povlečení atd.
5. Vybírejte vzdušný a lehký nábytek, který lze snadno přemístit. Hodí se kousky, které umožní snadnou přestavbu. Důležitý je také vzhled nábytku. V dlouhodobém horizontu se vyplatí připlatit si za kvalitnější kusy. Investice do nich se vám bude vracet formou pronájmu.
6. Snažte se prostor zútulnit a vytvořit pocit domova. Jednou z možností je použití různých textur – dekorativních tkanin na polštářích, tapetách nebo záclonách. Opět v neutrálních barvách. Snažte se o vytvoření klidného a čistého prostoru.
7. Útočte na všechny smysly. Svou roli sehraji květiny na stole, vonný sáček u vchodu, CD v přehrávači, pohodlná matrace, káva v kávovaru...
8. Nezapomeňte na nezbytnosti jako lékárnička, mapa města, mapa MHD, turistické průvodce, heslo k Wi-Fi apod.
9. Dejte si záležet na přivítání hosta. Umístěte u vchodových dveří pěknou rohožku, připravte čokoládu na polštář, misku s ovocem v kuchyni... Udělejte pro hosta víc, než musíte.
10. Strategický tip na závěr: Ubytovaní většinou vybírají ženy (manželky, matky, přítelkyně...). Snažte se vidět prostor z jejich perspektivy a uvědomit si, co od ubytování očekávají. ←

I MALÉ BALKONY SKÝTAJÍ VELKÉ MOŽNOSTI



Pěstujte a sklízíte

Na balkoně si můžete vybudovat malou květináčovou zahrádku. Nemáte-li místa nazbyt, zavěste květináče na zábradlí, zevnitř i zvenčí. Nebo z balkonu vytvořte užitkovou zahrádku. Zdatnější pěstitelé se mohou pustit do pěstování rajčat, paprik nebo jahod. Bylinkovou zahrádku zvládne každý.



Sázejte kreativně

Do netradiční nádoby vytvořené z vysloužilých tenisek, lodiček nebo holínek zasadte rostliny, které nejsou příliš náročné na objem zeminy a nepotřebují vydatnou závlhku. Podobně může posloužit i vyřazené nádoby, například šálek, čajová konvice nebo zahradní konev. Na balkoně se budou krásně vyjímat skalničky, kaktusy, některé druhy letniček a bylinky.

Chystáte se pěstovat bylinky?
Na slunci se bude dobře dařit bazalce, meduňce, rozmarýnu a oreganu.



Relaxujte

Zvláště v případě, že balkon nebo terasa nejsou chráněné proti povětrnostním vlivům, vybírejte k posezení kvalitní zahradní nábytek z tvrdého dřeva s dobrou povrchovou úpravou. Nebo zvolte staré recyklované kusy, kterých nebude škoda, když se rozpadnou. Nezapomeňte na pestré textilie, které balkon zútulní a rozsvítí. ←



Schovejte se do závětrí

Ostré polední slunce nebo nepříjemný vítr mohou pobyt na balkoně znepříjemnit. Stačí jednoduchá stříška nebo zástěna umístěná z návětrné strany, a je to. ←

Ne každý má možnost posezení na zahradě v záplavě zeleně. Někdy se musíme spokojit s parapetem, v lepším případě s balkonem či balkónkem. Ale není třeba zoufat. I malý prostor umožňuje velké věci. Šikovně zavěšené truhlíky vytvoří vertikální zahrádku, vyřazená skříň může suplovat zahradní skleník. A na ušetřeném prostoru si můžete zařídit jídelnu s praktickým sklápěcím stolem. Malý prostor balkonu poskytuje tolik možností!

Grilujte a hodujte

Láká vás představa grilovacího večírku s přáteli na vašem balkoně? Dobrý nápad. Zvažte však, zda nebudou kouř a zplodiny obtěžovat sousedy. Také dávejte pozor na to, aby jiskry nepodpálily záclony nebo sousedovo prádlo na šňůře. Sázkou na jistotu je pro tyto případy elektrický gril schválený pro použití venku. ←



Hrajte si s dětmi

Také jste si jako malí rádi stavěli domečky v lese? Podobné stavbičky z materiálu, který si donesete z procházky, si můžete vytvořit také na balkoně nebo terase. Stačí velká mísa, květináč nebo košík a s dětmi si na balkoně poskládáte z přírodních prvků kouzelnou zahrádku pro malé skřítky.



Pracujte a čtete si na čerstvém vzduchu

Na balkon nebo na terasu se hodí zásuvka. Můžete si do ní zapojit venkovní gril, rádio, lampičku nebo notebook. Osvětlení balkonu vyřešíte i bez přívodu elektřiny. Pořídte si solární svítidla, která se dají namontovat na strop či stěnu, případně se dají zapíchnout do květináče. ←

MODRÝ KLÍČ JIŽ 25 LET ODEMYKÁ DVEŘE LIDEM S POSTIŽENÍM

Areál Modrého klíče ani zdaleka nepřipomíná původní šedé socialistické budovy. Světlé domky s terasami, z jedné strany obklopené pečlivě udržovanou zahradou, poskytují již dvacet pět let zázemí více než stovce klientů s různými formami postižení.

Vzdělání je grunt: Každý dělá svoji práci

Zatímco ti nejmenší právě doprovázejí na bubínky a chřestidla kytaru paní asistentky, o několik místností dál se starší klienti připravují při práci s papírem na pozici recepčních. „U nás má každý svoji úlohu,“ vysvětluje zástupce ředitelky Radovan Netušil. Kuchaři chystají svačiny, zahradníci pomáhají při práci na zahradě, sanitáři, kteří se rekrutují z nejvíce postižených klientů, se učí zacházet s vlastním tělem a zvládnout sebeobsluhu. Také v dílnách se intenzivně pracuje. Dospělí se tu v rámci předprofesní přípravy seznamují s různými materiály, jako



Radovan Netušil

Zástupce ředitelky Milany Remarové se po právu označuje za inventář Modrého klíče. Do organizace nastoupil půl roku po jejím vzniku. Je to vystudovaný pedagog. Přes dvacet let tvoří tandem s paní ředitelkou Remarovou. V Modrém klíči je metodikem práce s dospělými klienty, autorem dispozičního i vizuálního řešení rekonstrukce objektů a autorem používaných karet vizuální podpory komunikace. ←



například keramickou hlinou, dřevem nebo kovem. V chráněných dílnách kromě vlastních výrobků Modrého klíče vznikají také výrobky na zakázku.

Klienti, z nichž někteří mají regulérní pracovní smlouvy, obrušují kuchyňské podložky, kompletují sponky nebo tkají podsedáky na židle. „Tyhle

V Modrém klíči pracuje každý, kdo jen trochu může. Práce má pro klienty terapeutický význam.

Modrý klíč o.p.s.

Modrý klíč o.p.s. je nezisková nestátní organizace, která poskytuje sociální služby a fyzioterapii v současné době 115 dětem a dospělým s mentálním a kombinovaným postižením. Děti se zde vzdělávají na úrovni základní školy speciální a mateřské školy speciální. Denní a týdenní stacionář a odlehčovací péče se nabízí klientům v různých formách přizpůsobených druhu a hloubce jejich postižení a věku tak, aby se jejich život maximálně přiblížil životu jejich vrstevníků. ←

Více informací najdete na www.darcovskasms.cz a www.modry-kluc.cz.

podložky na židle poputují do nově zrekonstruovaného relaxačního prostoru pro zaměstnance Modré pyramidy,“ upozorňuje paní asistentka.

Modrý anděl strážný: Od školky po zralá léta

Čím je Modrý klíč mezi obdobnými zařízeními výjimečný? „Tím, že na sebe jednotlivé služby – využívané



Tkané podložky poputují do nového Modrého prostoru v Modré pyramidě

klienty v rozmezí od těch nejmenších školkových až po zralé dámy a pány – navazují,“ vysvětluje Radovan Netušil. Děti z mateřinky postupují do 1. třídy základní školy. Absolventi speciální základky se pak podle svých schopností věnují praktickým činnostem nebo pracují v chráněných dílnách, případně se připravují na budoucí povolání.

Plány do budoucna: Dům jako domov

Na chodbách Modrého klíče visí nástěnky s osobními kartičkami, podle kterých klienti poznají, jaké aktivity je po celý den čekají. U některých se po odpolední svačině objevuje piktoqram auta nebo mikrobuse – odjezd domů. Jiní zůstávají v týdenním stacionáři přímo v areálu Modrého klíče od pondělí do pátku a na víken-

dy odjíždějí k rodičům. Soběstačnejší klienti bydlí za pomoci asistentů „venku“ v bytech v běžné zástavbě a do Modrého klíče docházejí pracovat v dílnách. Jinak mají život jako ostatní – práce, nákupy, odpočinek, zábava... „V posledních letech nám několik klientů osiřelo a další mají rodiče v pokročilém věku,“ říká Radovan Netušil. Proto se do budoucna logicky nabízí projekt na domov, ve kterém by dožili klienti společně se svými stároučnými opatrovníky. „Zatím jsme ve fázi plánování a shánění prostředků,“ dodává.

A co zábava?

Modrý klíč v tom nejede sám

Modrý klíč neslouží jen k práci a učení, ale také k zábavě. V galerii, která vyrostla v jeho prostorách, vystavují pravidelně svá díla klienti, zaměst-

Ve třídách a dílnách se nachází koutky určené pro relaxaci, kde klienti odpočívají nebo se učí vnímat své tělo. Za hezkého počasí ale všichni nejraději relaxují na zrekonstruované zahradě.



Pan Netušil z Modrého klíče při prodeji výrobků klientů v Modré pyramidě

nanci i renomovaní umělci. Místo setkávání klientů, jejich rodin a veřejnosti je také výchozím bodem každoroční akce „Jedeme v tom spolu“, kterou podporuje Úřad městské části Praha 12 a Úřad městské části Praha-Libuš. Osmikilometrová trasa vedená Modřanskou roklí je vybrána tak, aby ji mohly zdotat vozíky, kočárky i děti na koloběžkách. Na konci cesty čeká všechny Modřanský jarmark plný stánků, zábavy a tvořivých dílniček.

Co Modrému klíči pomáhá...

Modrý klíč financuje své aktivity z mnoha zdrojů. Sponzorské dary přitom tvoří nezanedbatelných 10 procent z celkové částky zhruba 30 milionů, které každoročně padnou na provoz zařízení. V Modrém klíči ovšem nepotřebují jen dary, důležité jsou také zakázky – práce pro dílny chráněných pracovních míst. „Vzhledem ke změně financování chráněných pracovních míst bychom potřebovali více zakázek, abychom přežili,“ říká ředitelka Modrého klíče Milana Remarová.

Modrý klíč a Modrá pyramida

Také modré partnerství slaví letos jubileum. Před deseti lety převzali zástupci Modrého klíče od tehdejšího předsedy představenstva Modré pyramidy pana André Légera klíče od minibusu, který sami klienti nazvali Modrý mamut. Od té doby zůstala Modrá pyramida Modrému klíči věrná. Stála u rekonstrukce ubytovacích

prostor pro týdenní stacionář a do dnes je jeho patronem. Nakupuje výrobky dílen Modrého klíče a před Vánocemi a Velikonocemi poskytuje prostor pro jejich prodej přímo ve své centrále. Modrá pyramida také natočila několik reportáží z prostředí Modrého klíče a organizačně se podílí na každoročních hudebních slavnostech. ←



Zlatý Bohouš

Modrý klíč každoročně uděluje cenu „Zlatý Bohouš“ za významnou pomoc nebo sponzorský čin. Jednou z držitelů ocenění je Hana Vaněčková, ředitelka externí a interní komunikace Modré pyramidy, jako zástupkyně firmy, která Modrému klíči dlouhodobě pomáhá a je patronem týdenního stacionáře. ←



ODJAKŽIVA HO BAVILO HLEDAT SPRÁVNÁ ŘEŠENÍ

A dnes najde vysněný domov i vám

Kuba, 6 let

budoucí poradce Modré pyramidy

infolinka 800 101 554 | www.modrapyramida.cz



Modrá pyramida

Váš rádce na finance