

SRPEN | 2026 | 169 Kč

PROFI

PORADENSTVÍ & FINANCE

A11 Člen
mediální
skupiny

A portrait of Svatopluk Němeček, a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a dark suit, light blue shirt, and a red and black striped tie. He is looking directly at the camera with a serious expression. The background is a plain, light-colored wall.

Svatopluk Němeček

předseda investiční rady společnosti Riocath

Transformujeme české vědecké
know-how na globální technologický
produkt s vysokou marží

Důvěra bude cennější než informace

INFORMACE, KTERÉ BYLY KDYSI VÝZNAMNOU SOUČÁSTÍ PRÁCE PORADCE, JSOU STÁLE DOSTUPNĚJŠÍ A S NÁSTUPEM UMĚLÉ INTELIGENCE JEJICH HODNOTA DÁL KLESÁ. DO POPŘEDÍ SE TAK DOSTÁVÁ SCHOPNOST VNÍMAT FINANCE KLIENTA V SOUVISLOSTECH, ZÍSKAT JEHO DŮVĚRU A POMOCI MU S ROZHODNUTÍMI, KTERÁ OVLIVNÍ JEHO BUDOUCNOST.

Jak propojit investice s financováním, smysluplně využít majetek v důchodovém věku a jakou roli v tom mohou sehrát reverzní hypotéky? Nejen o tom jsme hovořili s Pavlem Jišou, který se ve finančních službách pohybuje více než patnáct let.

Ve finančních službách působíte více než patnáct let. Když se ohlédnete, co se za tu dobu v přístupu klientů změnilo nejvíce? Informovanost a zkušenosti – bohužel často i ty negativní. Klienti dnes přicházejí připravenější, ale zároveň obezřetnější, a hledají někoho, kdo

Investice a financování nejsou protiklady, ale vzájemně se doplňující součástí dobře nastavené finanční strategie.

dá informacím kontext, skutečně jim poradí, nezkłame je a nakonec za ně věci i „vyřídí“. Za takovou službu jsou stále ochotni platit; samotné předávání informací je díky internetu už přehledné a s nástupem AI bude tento trend jen sílit.

Začínal jste jako investiční poradce, dnes se podílíte na řízení několika finančních projektů. Jaké zkušenosti z poradenské praxe využíváte v managementu dodnes?
Důvěra je více než peníze. Pro mě to není jen slogan našeho fondu, ale princip, který se snažím přenášet do každého obchodního vztahu



Foto: 777

i do osobního života – protože peníze můžete vydělat znovu, ztracená důvěra se získává zpět mnohem hůř.

Jaké nejčastější chyby dělají lidé při plánování svého majetku na důchodová léta?

Vidím dvě zásadní chyby. V produktivním věku lidé často investují méně, než by mohli, a naopak v důchodu se někdy až příliš soustředí na zachování maximálního majetku pro další generace, místo aby svůj majetek využili také ke kvalitnějšímu vlastnímu životu.

Jak se investiční poradce Pavel Jiša vlastně dostal k problematice reverzních hypoték?

K reverzním hypotékám jsem se dostal jako investor a finančník. FINEMO.CZ oslovilo firmu, ve které jsme tehdy byli tři společníci, s cílem pomoci zajistit prvních 150 milionů korun od investorů. Myšlenka a princip fungování FINEMO.CZ mě ale zaujaly natolik, že jsem se rozhodl jít mnohem dál než jen projekt financovat – své dva společníky jsem vyplatil a nakonec jsme ve FINEMO.CZ zůstali tři majitelé: Marek, Jirka a já. Dodnes se všichni tři aktivně podílíme na řízení firmy a jejím dalším rozvoji.

Jak vnímáte roli reverzní hypotéky na českém trhu nyní a za deset let?

Dnes je reverzní hypotéka v Česku stále produktem, který si své místo na trhu hledá a který bude muset překonat řadu předsudků. Za deset let podle mě může být naprosto standardní součástí finančního plánování na stáří – podobně jako dnes řešíme investice, penzijní produkty nebo klasickou hypotéku.

Věnujete se jak investicím, tak financování.

Jak důležité je podle vás propojit obě oblasti v jedné finanční strategii klienta?

Investicím se věnuji dlouhodobě a postupně jsem hledal další byznys, který by je přirozeně doplnil. Úvěry mi v tomto směru dávaly velký smysl – investice a financování totiž nevnímám jako substituty, ale jako komplementy. Je to trochu jako lyže a lyžáky: jedno bez druhého sice existovat může, ale dohromady to dává mnohem větší smysl. Právě tahle úvaha mě postupně přivedla i k financování a nakonec k FINEMO.CZ.

Jaké trendy dnes nejvíce ovlivňují finanční poradenství a na co by se měli poradci připravit v příštích pěti letech?

Technologie a umělá inteligence podle mě zásadně sníží hodnotu samotného „předávání informací“, protože k nim bude mít každý klient okamžitý přístup. O to cennější bude schopnost poradce

Reverzní hypotéka se může stát běžnou součástí finančního plánování na stáří.



Foto: 777

S nástupem AI bude klesat hodnota samotných informací a poroste význam důvěry, zkušeností a schopností poradce.

vidět finance klienta v souvislostech, získat jeho důvěru a pomoci mu udělat rozhodnutí, která žádný algoritmus nemůže udělat za něj.

Co považujete za největší profesní výzvu, která vás v nejbližších letech čeká?

Po patnácti letech podnikání je pro mě největší výzvou udržet směr, energii a intenzitu a neztratit chuť posouvat věci dál. Měl jsem možnost pracovat s generací lidí, která vybudovala svůj majetek v 90. letech a na přelomu tisíciletí, a získat díky tomu zkušenosti, které žádná technologie sama o sobě nevytvoří. Teď chci naopak technologie a zejména AI využít k tomu, abychom tyto zkušenosti dokázali přenést a předat další generaci investorů. |

Reverzní hypotéka

Šance českých seniorů na lepší stáří

STATISICE ČESKÝCH SENIORŮ DNES VLASTNÍ NEMOVITOSTI V HODNOTĚ MNOHA MILIONŮ KORUN, A PŘITOM ŽIJÍ Z MĚSÍCE NA MĚSÍC, ČASTO NAVÍC ZATÍŽENI STARÝMI DLUHY. ZÁKONITĚ TAK STOJÍ PŘED ZÁSADNÍ OTÁZKOU: JAK SI ZAJISTIT DŮSTOJNÝ PODZIM ŽIVOTA, ANIŽ BY SE MUSELI VZDÁT SVÉHO MILOVANÉHO DOMOVA?

Odpověď na tuto otázku může být pro mnohé z nich reverzní hypotéka. Marii je 74 let. Žije v Brně ve vlastním bytě, ve kterém strávila velký kus života a který má dnes hodnotu téměř 8 milionů korun. Přesto každý měsíc pečlivě plánuje své výdaje. Důchod ve výši přibližně 21 tisíc korun musí pokrýt energie, léky, běžné životní náklady i případné nečekané výdaje. Každá větší investice do bydlení nebo pomoc rodině vyžaduje pečlivé rozhodování a na nějaké nadstandardní radosti už nezbyvá vůbec. Její situace není zdaleka výjimečná.

MAJETEK VE VLASTNÍM DOMĚ

Vlastní bydlení patří v České republice dlouhodobě k nejvýznamnějším životním hodnotám.

HISTORIE REVERZNÍ HYPOTÉKY

První reverzní hypotéka byla sjednána v roce 1961 v USA, kde ji místní bankéř vytvořil na míru ovdovělé ženě, aby nemusela kvůli nedostatku úspor opustit svůj domov. Klíčový zlom nastal v roce 1988, kdy americký Kongres zavedl standardizovaný a státem pojištěný program HECM (Home Equity Conversion Mortgage), který definoval přísná pravidla a ochranu spotřebitelů. Během 80. a 90. let 20. století se produkt rozšířil do Velké Británie, Kanady či Austrálie, kde se z něj stal běžný nástroj pro financování stáří s garancí doživotního bydlení a ochranou před dluhem převyšujícím hodnotu nemovitosti. V kontinentální Evropě se trh rozvíjí postupně v závislosti na národních regulacích. Mezi nejrozvinutější trhy patří kromě již zmíněné Velké Británie například Švédsko, kde produkt poskytují dvě banky.

Klient během trvání smlouvy neplatí pravidelné splátky.

Podíl vlastnického bydlení činí v ČR okolo 70 %, u obyvatel v důchodovém věku je to dokonce až 80 % a velmi silná je u nás také citová vazba k jednomu domovu a s tím související neochota se v průběhu života stěhovat.

Zatímco v produktivním věku lidé obvykle řeší, jak nemovitost získat a splácet hypotéku, ve vyšším věku se situace obrací. Nemovitost, která již zpravidla není zatížena dluhem, má vysokou hodnotu, ale její majitelé se často potýkají s poklesem svých příjmů.

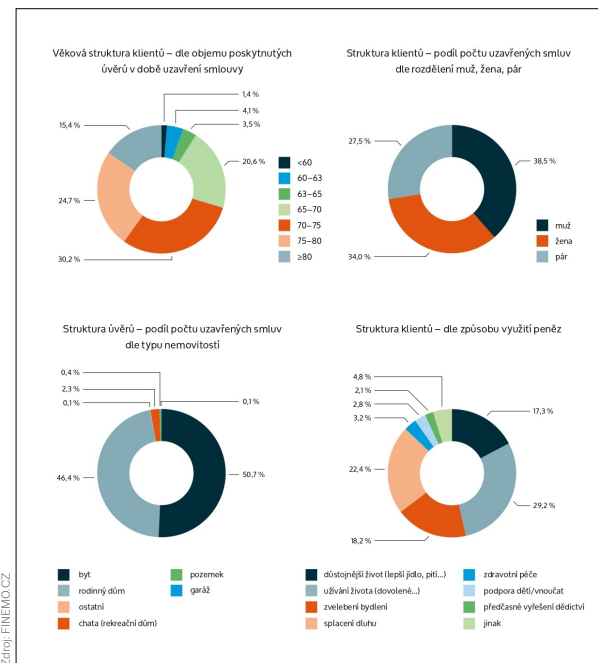
Právě tento rozdíl mezi hodnotou majetku a dostupnými penězi řeší reverzní hypotéka.

Člověk se nemusí zbavovat svého domova, zůstává jeho vlastníkem, dál v něm žije a využívá jej stejně jako dříve. Pouze část hodnoty svého nemovitého majetku využije prostřednictvím úvěru, který nemusí během života splácet, k vylepšení své životní úrovně.

PRODUKT SI HLEDAL SVÉ MÍSTO

Do České republiky přivedla před téměř 11 lety reverzní hypotéku společnost FINEMO.CZ, a to pod obchodním názvem „Renta z nemovitosti“. V roce 2018 získala společnost FINEMO.CZ úvěrovou licenci České národní banky. Produkt zpočátku provázela nedůvěra a řada mýtů spojených s nedostatečnou informovaností laické i odborné veřejnosti. Téma totiž spojovalo hned tři citlivé oblasti najednou – bydlení, stárnutí a dědictví.

„Lidé měli obavu, že o nemovitost přijdou. To byla asi ta největší bariéra. Museli jsme neustále vysvětlovat, že klient zůstává vlastníkem nemovitosti a dál v ní normálně žije,“ popisuje složité začátky jeden ze zakladatelů společnosti FINEMO.CZ Ing. Jiří Vránek.



Zdroj: FINEMO.CZ

Také v médiích se v prvních letech objevovaly převážně negativní články a komentáře, které reverzní hypotéky označovaly dokonce jako „obchod se smrtí“.

„Budí silné emoce, je vnímána jako kontroverzní, mnozí se k ní vyjadřují, ale málokdo jí rozumí,“ shrnoval po několika letech situaci druhý ze zakladatelů společnosti Ing. Marek Rokoský.

ZKUŠENOSTI ZE ZAHRANIČÍ

Dlouholeté zkušenosti ze zahraničí, kde tento produkt existuje již mnoho desítek let, však ukazují, že reverzní hypotéka má rozhodně své místo na finančním trhu. Například ve Velké Británii, která má nejrozvinutější nabídku tohoto produktu v Evropě, se aktuálně uzavírá okolo 50 tisíc smluv ročně. „V zahraničí si tento typ produktu bere okolo 2–3 % seniorů a na podobné procento klientů cílíme i u nás. Pokud vyjdeme z toho, že v ČR je aktuálně kolem 1,7 milionu seniorů s vlastní nemovitostí, bavíme se o 30–50 tisících potenciálních klientů v následujících letech,“ doplňuje Ing. Jiří Vránek.

Důležitým mezníkem byl rok 2018, kdy společnost FINEMO.CZ obdržela licenci ČNB. Ta přispěla nejen k růstu důvěry veřejnosti, ale

také pomohla jasněji vymezit produkt na českém finančním trhu.

Stojí za to také zmínit společenskou změnu ve vnímání role člověka ve stáří, která začíná být poslední dobou patrná i u nás. Současná generace blíží se seniorskému věku už často nežije pouze s cílem předat majetek svým potomkům, ale chce si užívat život i v pokročilejším věku a dopřát si kvalitní lékařskou péči, kvalitnější potraviny nebo zažít to, co během svého produktivního života nestihla.

RENTA Z NEMOVITOSTI V PRAXI

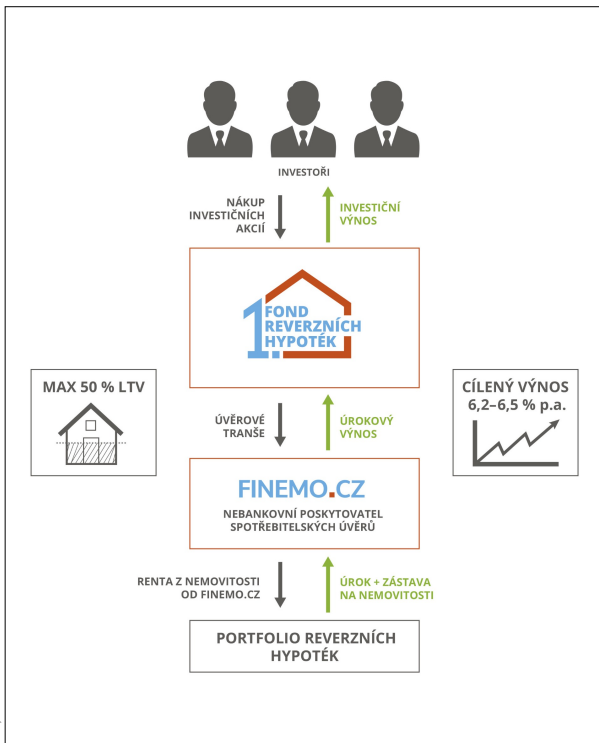
Přestože se u nás o reverzní hypotéce v posledních letech mluví stále častěji, pro mnoho lidí zůstává její princip nejasný.

Její podstata přitom složitá není. Senior, který vlastní byt, dům, rekreační objekt nebo stavební pozemek, může získat zpět část hodnoty své nemovitosti prostřednictvím úvěru. Nemovitost ale neprodává, zůstává jejím majitelem a dál v ní může bez omezení žít. Nemovitost musí být samozřejmě pojištěna a udržována v obyvatelném stavu.

Zásadním rozdílem oproti klasické hypotéce je způsob splácení. Klient s Rentou z nemovitosti totiž po dobu trvání smlouvy neplatí žádné pravidelné splátky. Ke splacení úvěru pak dochází jednorázově, a to buď předčasně v rámci prodeje nemovitosti (nejčastěji ve chvíli



Foto: Chat GPT



UDRŽITELNÉ FINANCOVÁNÍ

Další významnou výzvou, kterou musela společnost FINEMO.CZ v prvních letech existence vyřešit, bylo financování celého záměru. Rozjezd financovali samotní zakladatelé společně s individuálními investory, především z řad přátel a známých.

S rostoucím počtem klientů však logicky vyvstala potřeba stabilnějšího modelu. V roce 2020 tak vzniká 1. fond reverzních hypoték SICAV, a. s., který nabídl potenciálním investorům na trhu ojedinělou možnost podílet se na financování portfolia reverzních hypoték.

„Chtěli jsme vytvořit model založený na reálném ekonomickém základu. Fond neinvestuje do spekulace s cenami nemovitostí, ale financuje konkrétní úvěry zajištěné nemovitostmi. Investoři tak získávají alternativní aktivum s předvídatelným výnosovým profilem,“ říká Pavel Jiša, spolumajitel 1. fondu reverzních hypoték SICAV, a. s.

Fond tedy financuje výlučně poskytování reverzních hypoték, které jsou zajištěné zástavním právem k nemovitostem. Oproti klasickým hypotékám, kde LTV může být až 90 %, se jedná o úvěry s průměrnou LTV 34 %. Výnosy fondu se odvíjejí od úrokového výnosu z úvěrů na financování reverzních hypoték a vývoj hodnoty investice tak není přímo závislý na vývoji cen nemovitostí na trhu a jeho případných výkyvech. Nejde tedy o spekulaci na růst cen nemovitostí, ale o financování dlouhodobého portfolia úvěrů, kdy není celý model závislý na několika málo velmi drahých nemovitostech.

V roce 2021 pak následoval další zásadní krok v oblasti financování, kterým bylo uzavření smlouvy o úvěrovém financování s J&T Ban-

li, kdy senior odchází např. ze zdravotních důvodů do pečovatelského domu), nebo až v rámci dědictvého řízení.

SPLACENÍ BEZ SANKCÍ

Dalším důležitým aspektem reverzní hypotéky je smluvní ujednání, že výše dluhu bez ohledu na délku trvání úvěru nikdy nepřekročí aktuální hodnotu nemovitosti v okamžiku jejího prodeje, takže nemůže dojít k předlžení potenciálních dědiců.

Specifický je i způsob čerpání Renty z nemovitosti, kdy si klient vybírá mezi variantami jednorázového čerpání celé částky, postupně vyplácenou měsíční rentou a kombinací obou těchto variant.

Klient může reverzní hypotéku využít na cokoliv, ale častým případem je, že část Renty použije ke konsolidaci svých aktuálních dluhů (často nevýhodných nebankovních spotřebitelských úvěrů či dluhů v exekuci) a zbylou část pak na zkvalitnění života.



kou. Kombinace vlastních zdrojů, investičního fondu a bankovního financování tak vytvořila mimofadně stabilní základ pro další rozvoj.

V letošním roce se zakladatelé FINEMO.CZ rozhodli ještě více propojit úvěrovou a investiční složku svého podnikání a v červenci oficiálně oznámili organizační změnu spočívající ve vložení mateřské společnosti FINEMO Holding, s. r. o., do struktury 1. fondu reverzních hypoték SICAV, a. s., čímž došlo ke sjednocení investiční a provozní části podnikání pod jednu skupinu. Cílem tohoto kroku bylo především zjednodušení struktury, efektivnější řízení kapitálu a vytvoření stabilního základu pro další rozvoj financování reverzních hypoték v ČR.

„Před více než deseti lety jsme stáli u zrodu trhu reverzních hypoték v České republice. Od té doby jsme vybudovali specializovanou společnost, vytvořili vlastní metodiky řízení rizik, získali financující banku i investory a pomohli více než tisícům seniorům využít hodnotu jejich nemovitosti, aniž by o ni přišli. Letošní dokončení nové skupinové struktury a neustále rostoucí zájem klientů o náš produkt vnímáme jako potvrzení, že jsme společnost vybudovali na pevných základech a že jsme připraveni na její další rozvoj,“ říká Ing. Marek Rokosky.

S VÝDROU V ZÁDECH

Mediální tvář Renty z nemovitosti je od roku 2026 oblíbený divadelní a filmový herec Václav Vydra, který pomáhá s přiblížením tématu reverzních hypoték široké veřejnosti. Edukativní roli plní velmi dobře také seriál krátkých videí Abeceda renty, který srozumitelnou formou vysvětluje pojmy spojené s tímto produktem. Nejzajímavější díly, např. na téma dědictví, sbírají na sociálních sítích desetitisíce zhlédnutí. Velký důraz je kladen na transparentní komunikaci a citlivý přístup ke klientům, jehož zárukou jsou velmi zkušené obchodní zástupkyně, které pečují o zájemce z celé České republiky a mají za sebou stovky osobních jednání nejen se samotnými klienty, ale také s jejich rodinnými příslušníky.

Že společnost FINEMO.CZ neusíná na vavřínech, dokazují novinky, které v průběhu letošního roku připravila nebo ještě připravuje. „Zareagovali jsme na opakující se poptávku ze strany některých klientů a v průběhu srpna jsme spustili možnost zajistit Rentu z nemovitosti také zástavním právem k orné půdě,“ říká Mgr. Libor Neufus, provozní ředitel společnosti.

Byla také zahájena spolupráce s neziskovou organizací Centrum pasivního domu, jejímž cílem je umožnit i lidem v důchodovém věku přístup k dostupnému financování snížení



Renta nově může pomoci také s financováním energetických rekonstrukcí.

energetické náročnosti jejich domova. Vzniká tak fakticky nový typ reverzní hypotéky, která bude účelově určená právě na rekonstrukce starších nemovitostí a bude ji možné kombinovat se státními dotačními tituly, aktuálně Novou zelenou úsporám. Centrum pasivního domu zde zajistí nejen odborné posouzení a doporučení vhodných opatření u konkrétní nemovitosti seniora, ale současně pomůže s vyřízením dotace a doporučí prověřenou realizační firmu, která rekonstrukci provede.

V neposlední řadě stojí za to zmínit, že společnost FINEMO.CZ začala v letošním roce pilotně testovat spolupráci s vybranými externími partnery z řad finančně poradenských firem. Právě propojení možnosti financování potřeb specifické cílové skupiny se zajištěnou, dlouhodobě stabilní investicí dává finančním poradcům do rukou velmi zajímavý nástroj. | PR

Více informací na www.finemo.cz

Reverzní hypotéka umožňuje využít hodnotu nemovitosti bez jejího prodeje.