



HYPOTÉKY

Využijete silné poptávky po vlastnickém bydlení a oživení na hypotečním trhu?

Oživení z druhé poloviny roku 2024 bude pokračovat i v roce 2025. Nebývale vysoká průměrná výše hypotéky, která provází letošní rok bude solidním základem i v příštím roce, kdy bude příznivě působit několik faktorů. **Úrokové sazby** budou klesat, sice pozvolna, ale s velmi vysokou pravděpodobností budeme **směřovat k hranici 4 %**. Odložená poptávka z minulých let bude vytvářet silnou poptávku po úvěrování a **průměrná výše hypotéky se bude blížit k hranici 4 milionů Kč**. Čeká nás dobrý hypoteční rok.

ANO

NE

i *Budte nyní s klienty více než jindy v pravidelném kontaktu a hledejte řešení!*



INVESTICE

Ochráníte úspory klientů před inflací?

České domácnosti mají v bankách **úspory ve výši téměř 4 bilionů korun** s průměrným zhodnocením kolem 3-4 % p.a. Jen pouhé **převedení části úspor na dluhopisové a nemovitostní fondy** udělá klientům dobrou službu. Další možností je založení DIP. Klient využije maximální daňovou výhodu, kdy si může odečíst až 48 000 Kč od základu daně a ještě navíc získat i příspěvek od zaměstnavatele.

ANO

NE



PENZE

Převedete prostředky z transformovaných fondů?

V transformovaných fondech, kde stále ještě leží drtivá většina prostředků, je více než 400 mld. Kč., což je velká příležitost na převedení do DPS. Zatímco **peníze vložené před 10 lety** do transformovaného fondu příliš nevyrostly (+8 %), v dynamickém fondu se za stejné období průměrně **zhodnotily o více než 75 %**.

ANO

NE

Navýšíte měsíční úložky?

Průměrná měsíční úložka klientů v BT je 923 Kč. S ohledem na nová pravidla od 1. ledna 2024, kdy se **výše měsíční úložky pro maximální státní podporu zvyšuje na 1 700 Kč**, je zde výrazná příležitost pro její navýšení.

ANO

NE

Plánujete převést důchodce z penzika do investic?

Po zrušení státního příspěvku na penzi u starobních důchodců je na trhu **potenciál až 1 mil. smluv**, kde se nabízí převod do investic (do dluhopisových či nemovitostních fondů).

ANO

NE



STAVEBNÍ SPOŘENÍ

Probíráte s klienty při rekonstrukcích nemovitosti možnost využití dotací a zvýhodněných úvěrů?

ANO

Od roku 2024 je možné k dotaci Oprav dům po babičce čerpat **nezajištěný zvýhodněný úvěr s RPSN max 3,5 % až do dvojnásobku schválené dotace**. Nezajištěné úvěry ze stavebního spoření s lepšími parametry je možné využít i na dílčí EKO (zelené) účely, např. výměna oken, tepelné čerpallo, FVE, zateplení... Ušetřete klientům prostředky dvakrát - úsporou energií i nižší sazbou na úvěru.

NE



ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Pomůžete svým nedostatečně pojištěným klientům?

Aktuálně se inflace blíží zpět na hranici 2-3 %, ale **počet smluv ŽP s podprůměrným pojistným v BT je stále nad hranicí 150 000 ks.**

ANO

Průměr pojistného na nové smlouvě v roce 2024 je **1 529 Kč** a **průměrná změna ŽP** se pohybuje **mezi 500 až 600 Kč**. Určitě se vyplatí klienta navštívit, aktualizovat jeho smlouvu a nastavit optimální pojistné částky. S tím vám pomůže BT Život a jeho pojistný plán!

NE

Každý kvartál vám pravidelně **do Příležitostí v Bety 2.0 nahráváme smlouvy starší 4 let** s doporučením na jejich aktualizaci. Víte o tom? Pracujete s nimi?



Vyzkoušejte BT Život. Díky pojistnému plánu nastavíte klientům optimální pojistné částky.



NEŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Aktualizujete smlouvy v souladu s vývojem hodnoty majetku?

Víte, že ...

... průběžná výše **škod za povodně přesáhne 20 mld. Kč** a ještě to bohužel nekončí...

... stále je **1,7 mil. nepojištěných domácností** a **1,6 mil. nepojištěných nemovitostí**.

... veliký prostor je i u stávajících smluv kde je až **70 % „majetku klientů“ podpojištěno**.

ANO

Navíc ceny za poslední roky výrazně vzrostly. Například povodně v roce 2002 byly vyčísleny na 36,7 mld. Kč, ale v dnešních cenách by to bylo 71,5 mld. Kč.

NE

Využijte BT Neživot, ať si usnadníte práci!

Přes BT Neživot je průměrně sjednáno 10 414 smluv měsíčně:

- vozidla > 7023 smluv
- majetek > 1458 smluv
- cestovko > 1933 smluv



Nastavte svým klientům jejich neživotní pojištění správně. Je to dobrý otvírák dveří k novým klientům, zároveň si ochráníte ty stávající. Zvýšení Vašich následných provizí znamená současně i důležitou stabilizaci vašich příjmů.