

**Vysoká škola technická a ekonomická**  
v Českých Budějovicích

Ústav podnikové strategie

*Bc. Podniková ekonomika*

**Závěrečná zpráva**  
**o průběhu semestrální**  
**praxe**

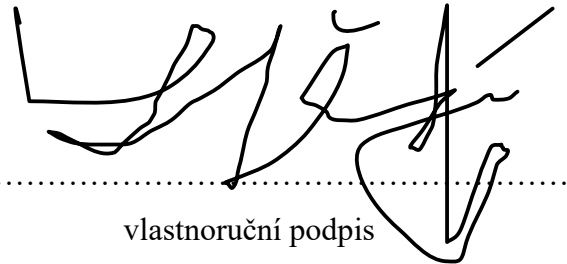
**Matyáš Štědrý**

2024

# Prohlášení

Prohlašuji, že jsem závěrečnou zprávu o průběhu semestrální praxe vypracoval/a samostatně a že údaje zde uvedené jsou pravdivé.

V Českých Budějovicích, dne: 10. 01. 2024



vlastnoruční podpis

# Obsah

1	Úvod .....	1
2	Náplň a průběh praxe.....	2
3	Zhodnocení praxe studentem.....	3
4	Závěr.....	5
	Přílohy.....	6

# 1 Úvod

Broker Consulting, a. s., je česká firma založená 21. května 1998, specializující se na poskytování služeb v oblasti osobních a rodinných financí, bankovníctví a realit. Tyto služby jsou dostupné prostřednictvím sítě finančních a realitních konzultantů a obchodních míst OK POINT v České a Slovenské republice. V roce 2022 dosáhl obrát z hlavní činnosti Broker Consulting v ČR a SR 2,8 miliardy korun, a počet klientů překročil hranici 700 tisíc. Zakladateli společnosti jsou bratři Petr a Martin Hrubý, přičemž Petr Hrubý zastává pozici předsedy dozorčí rady. Generálním ředitelem a předsedou představenstva Broker Consulting je Vilém Podliska.

Podle údajů z výroční zprávy 2022 vytváří strukturu smluv Broker Consulting na českém trhu bankovníctví 9 %, investice 29 %, neživotního pojištění 30 %, životního pojištění 21 %, penzijních produktů 6 %, realitních obchodů 4 % a ostatních 1 %. Na slovenském trhu pak zastává neživotní pojištění 50 %, životní pojištění 11 %, bankovníctví 13 %, investice 15 %, penzijní produkty 4 %, realitní obchody 4 % a ostatní 3 %.

Broker Consulting tvoří rozsáhlou skupinu, do níž patří v České republice společnost Broker Consulting SICAV, a. s. (založená v červnu 2018), společnost ProCredia, a. s., společnost ProDomia Group, a. s. a MONECO investiční společnost, a. s. Na Slovensku jsou součástí skupiny dceřiná společnost FinCo Services, a. s. a společnost BC Marketing & Media, s. r. o.. V červnu 2018 získala skupina Broker Consulting Group 50% podíl ve společnosti MONECO. Broker Consulting je rovněž spoluzakladatelem a generálním partnerem charitativní organizace Dobrý skutek a občianskeho združenie Dobrý skutok SK. a zakladatelem obecně prospěšné společnosti ABC Finančního vzdělávání. Společnost je členem České asociace společností finančního poradenství a zprostředkování (ČASF) a Komory realitních zprostředkovatelů (KORZA). Sídlo firmy se nachází v Plzni na Jiráskově náměstí 2684/2, s centrální kanceláří v budovách v Plzni na Jiráskově náměstí 2684/2 a v Praze v Avenir Business Park, ulice Radlická 751/113E.

## 2 Náplň a průběh praxe

Během mé praxe ve společnosti Broker Consulting, a. s, zabývající se financemi, realitami a developerskými projekty, která je i mým stálým zaměstnáním, jsem se v obecné rovině zaměřil na obchodní činnost zaměřenou na finanční a realitní trhy.

Jakožto osoba výdělečně činná, jsem se v tomto odvětví tedy zaměřil na širokou škálu činností a dovedností, které jsem si musel osvojit, vše pod dohledem oblastního ředitele a leadera Davida Mareše.

Strategické řízení a rozhodování bylo nedílnou součástí mé denní pracovní náplně, jelikož jsem byl v neustálém osobním či telefonickém kontaktu s klienty, jelikož jsem obdržel na starost správu financí klientů s konkrétním zaměřením na jejich zhodnocení a investice. Tudíž jsem se dostal k řadě výpočtům a analýzám, které byly nutné pro správné nastavení klientských portfolií, v tomto ohledu jsem také musel znát i výhody mé služby, jelikož na českém trhu je v ohledu tohoto poradenství velká konkurence, musel jsem tedy detailně znát vnitřní i vnější prostředí podniku, ve kterém jsem působil.

V praktické části zaměřené na reality, jsem také analyticky připravoval rozpočty pro investiční nemovitosti či investorská portfolia, které jsem následně prezentoval na osobních schůzkách primárně u nemovitostí, jelikož v tomto sektoru investory zajímají primárně návratnosti jejich vlastních finančních prostředků. Dále jsem také vysvětloval výhodnost investic do nemovitostí i finančních fondů klientům v současné době, primárně kvůli drahému cizímu kapitálu, ale také je varoval před možnými riziky, které tyto trhy v současnosti nabízejí.

Pro zviditelnění mé osoby bylo nutné vytvořit sociální síť jako Instagram, Twitter či LinkedIn, kde jsem propagoval mé, ale také firemní nabízené služby a využíval je k prodeji či pronájmu mých nabraných nemovitostí, kde jsem využíval také placených reklam a ostatních propagací na realitních serverech. Díky využití marketingových nástrojů jsem byl schopen měřitelně zvýšit počty schůzek a prodeje nemovitostí. S využitím marketingových analýz jsem byl také schopen sestavit portfolio služeb s největším zájmem od klientů primárně v oblasti investic a nemovitostí, ale také pomoci eliminovat služby zaměřené na pojištění, které společnosti ekonomicky nedávaly nadále smysl.

Vzhledem k velké vytíženosti mé osoby a nutného papírování, které bylo součástí mé praxe, jsem si prošel také výběrem asistentky, kterou jsem byl nucen přijmout, kdy po krátkém výběrovém řízení, jsem zaměstnance zaškolil do běžného pracovního procesu, dále jsem zaměstnance motivoval a snažil se ho dostatečně leadershipovat k lepším výsledkům. Musel jsem také dohlížet na to, aby náklady na zaměstnance se mé osobě a společnosti vyplatily a měla dostatečné a měřitelné měsíční výsledky.

Díky tomu, že praxi jsem absolvoval jako OSVČ, sám jsem si spravoval a stále spravuji i své vlastní účetnictví. I když to nebylo vyžadováno, chtěl jsem si tuto dovednost detailněji osvojit, ale spojit také s mou praxí.

Po tuto dobu jsem tedy zaznamenával změny v mém vlastním účetnictví, ale také v účetnictví pobočky, kde jsem se setkal s rozvahou, výkazy zisku i ztrát a byl jsem schopen posoudit aktuální hospodářskou situaci.

# 3 Zhodnocení praxe studentem

Přínosy této praxe ve společnosti Broker Consulting, a.s. jsou mnohostranné a odrážejí se v různých oblastech finančního, realitního a developerského sektoru. Praxe mi poskytla široký záběr dovedností a zkušeností, které jsou klíčové pro efektivní fungování v těchto odvětvích. Dále kromě teoretické připravenosti díky absolvovaným školením jsem také pocítil velikou změnu ve svém vystupování, zlepšení komunikace, ale také v praktických dovednostech.

## **Obchodní a Finanční Dovednosti:**

- Získal jsem dovednosti v strategickém řízení a rozhodování v oblasti financí a investic.
- Práce s klienty umožnila praktické zkušenosti s rozvojem a správou finančních portfolií.
- Analytické dovednosti byly posíleny výpočty a analýzami pro správné nastavení klientských portfolií.
- Získání znalostí o vnitřním a vnějším prostředí podniku v českém finančním poradenství.

## **Realitní a Developerské Dovednosti:**

- Schopnost analyzovat a připravovat rozpočty pro investiční nemovitosti a investorská portfolia.
- Prezentace investičních návrhů a rozpočtů při osobních schůzkách s investory.
- Vývoj dovedností v marketingu nemovitostí s využitím sociálních sítí a reklamních kampaní.

## **Marketingové a Propagační Dovednosti:**

- Vytvoření a správa sociálních médií pro propagaci osobních a firemních služeb.
- Využívání marketingových nástrojů vedlo k měřitelnému zvýšení počtu schůzek a prodejů nemovitostí.
- Analýzy trhu pomohly vytvořit atraktivní portfolio služeb s ohledem na zájmy klientů.

## **Leadership a Manažerské Dovednosti:**

- Nábor a školení asistentky, což vedlo k efektivnějšímu zvládnutí náročné pracovní zátěže.
- Motivace a vedení zaměstnance k dosažení lepších výsledků.
- Dohled nad náklady na zaměstnance pro udržení ekonomické efektivity.

## **Účetnické Dovednosti a Finanční Analýzy:**

- Správa vlastního účetnictví jako OSVČ a sledování změn v účetnictví pobočky.
- Získání znalostí o rozvaze, výkazech zisku a ztráty, výkazech CF a schopnost posoudit aktuální hospodářskou situaci.

## **Podměty ke zlepšení praxe:**

- Další specializace: Rozšíření specializace a vzdělání v oblasti finančních a realitních služeb.
- Inovace v marketingu: Intenzivnější využívání nových trendů v digitálním marketingu pro maximalizaci propagace.
- Kvalitativní zlepšení školení: Detailnější a pravidelnější školení pro zaměstnance ke zvyšování výkonnosti.
- Automatizace procesů: Implementace automatizovaných nástrojů pro zjednodušení a zrychlení rutinních úkolů.

Celkově lze říct, že praxe ve společnosti Broker Consulting, a.s. mi přinesla nejen konkrétní dovednosti, ale i široký pohled na fungování finančního a realitního sektoru, což je hodnotné pro můj další osobní a profesionální růst a rozvoj v těchto odvětvích.

Dále mi praxe kromě cenných zkušeností předala také řadu zajímavých kontaktů a rozšířila obzory na poli businessu, kterému se chci i nadále věnovat, ať už v této či jiné formě.

## **4 Závěr**

Výstupy z mé praxe jsou detailně popsány ve zhodnocení podnikové praxe.



# **Přílohy**

**Příloha 1: Název přílohy**