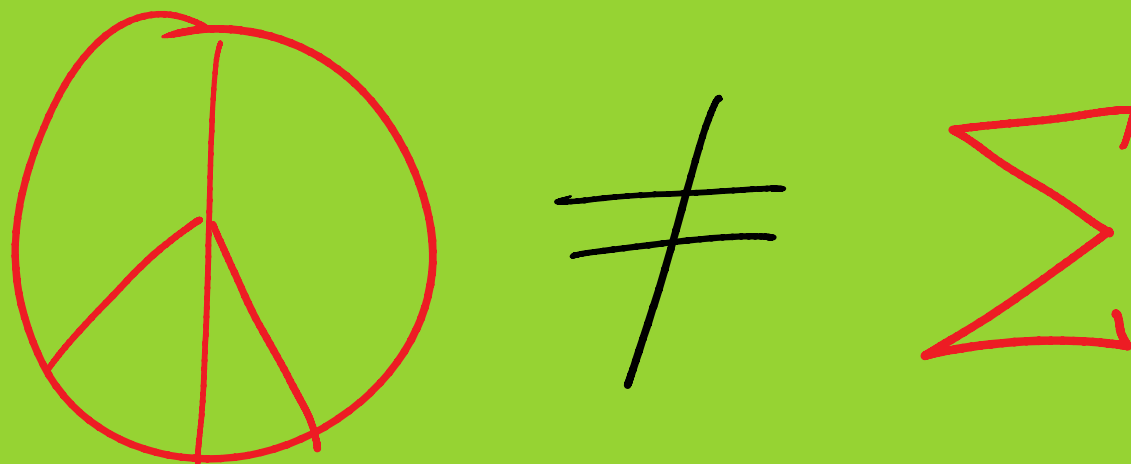


Orientace v cenách

Není muří noha jako muří noha?

Praha, 26.května 2011; verze 2



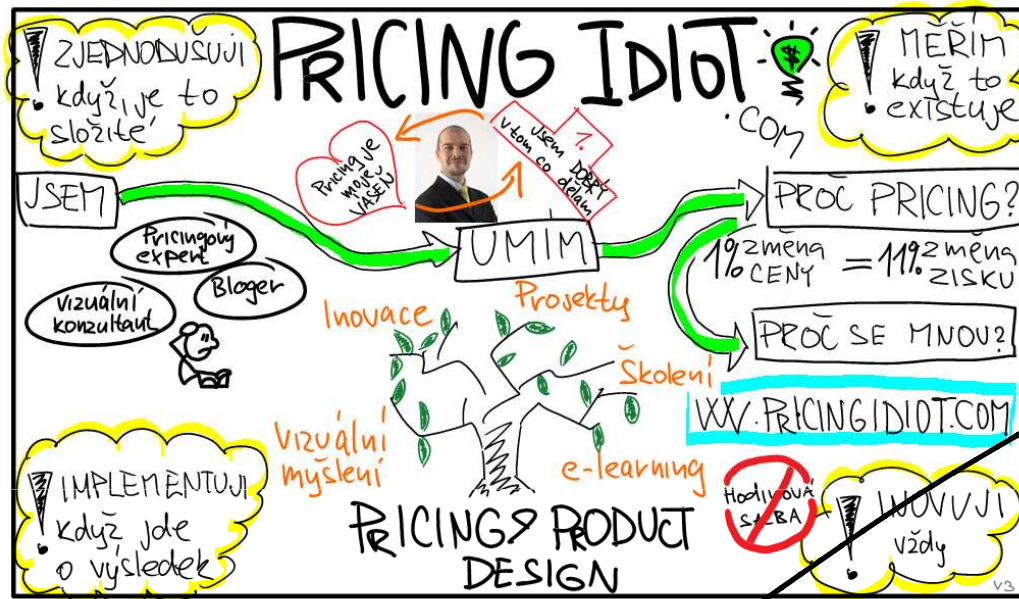
Václav Lorenc je
PRICING IDIOT

me@pricingidiot.com

+420 721 952 924



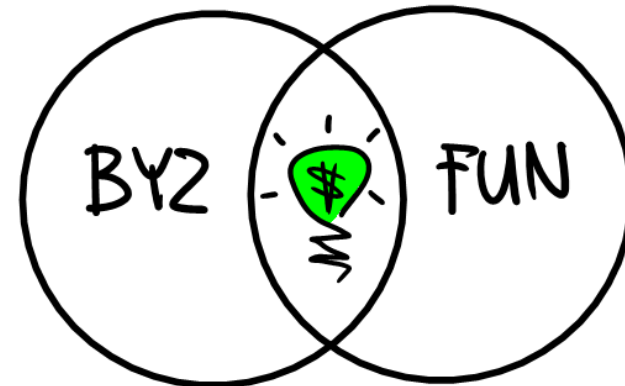
Pricing idiot = (Consultant + Visualist + Blogger) * Unpredictably Rational



You can follow me on:



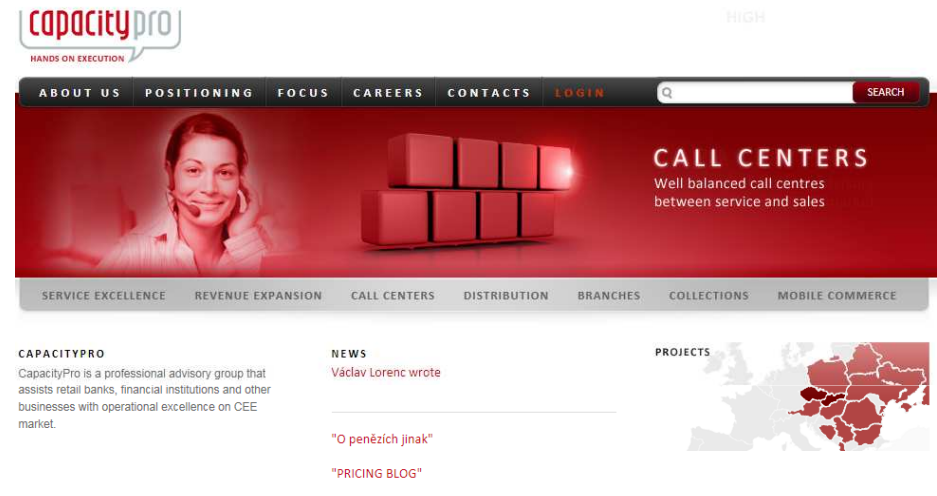
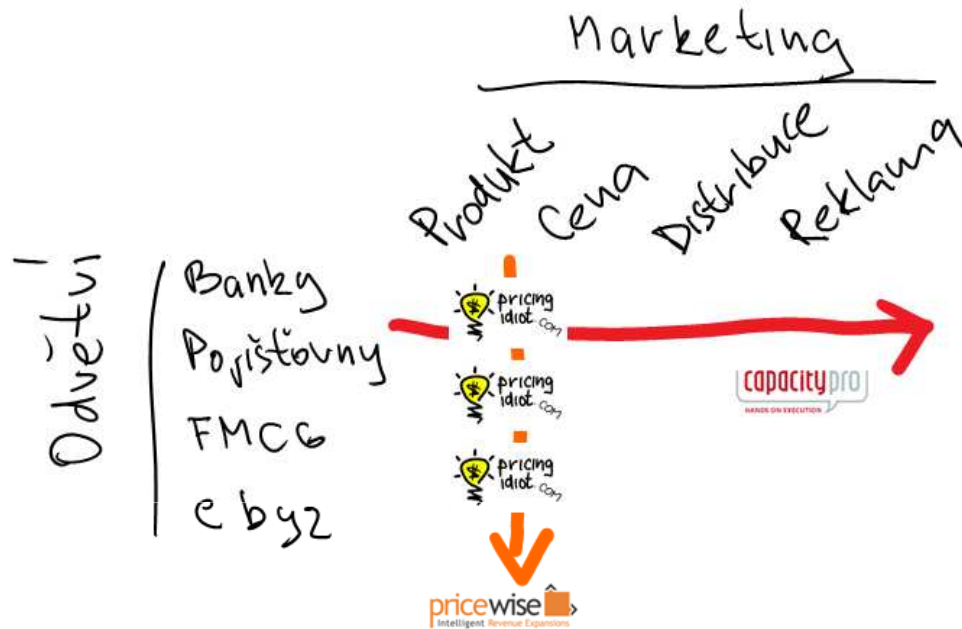
Pricing idiot's **blog**



90% readers **satisfaction**

PIG

Mojí specializací je PRICING. Jsem součástí společností CapacityPro a Pricewise.

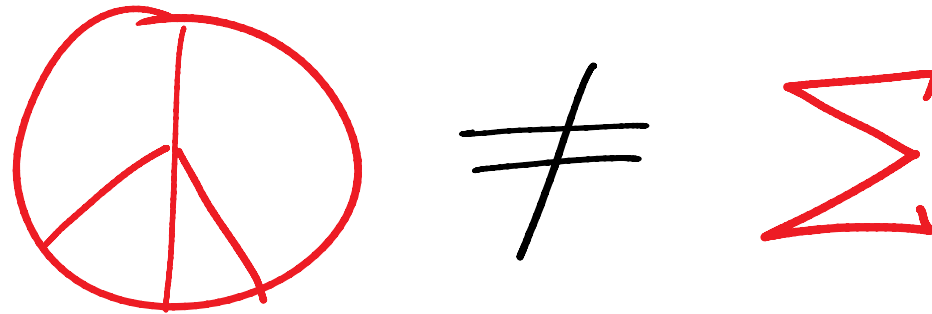


Copak vás dnes čeká?

- Příběh muří nohy
- Vysvětlení co je to cena a jak se tvoří
- Základní návod jak se orientovat v cenách finančních institucí

Příběh muří nohy

- Není muří noha jako muří noha

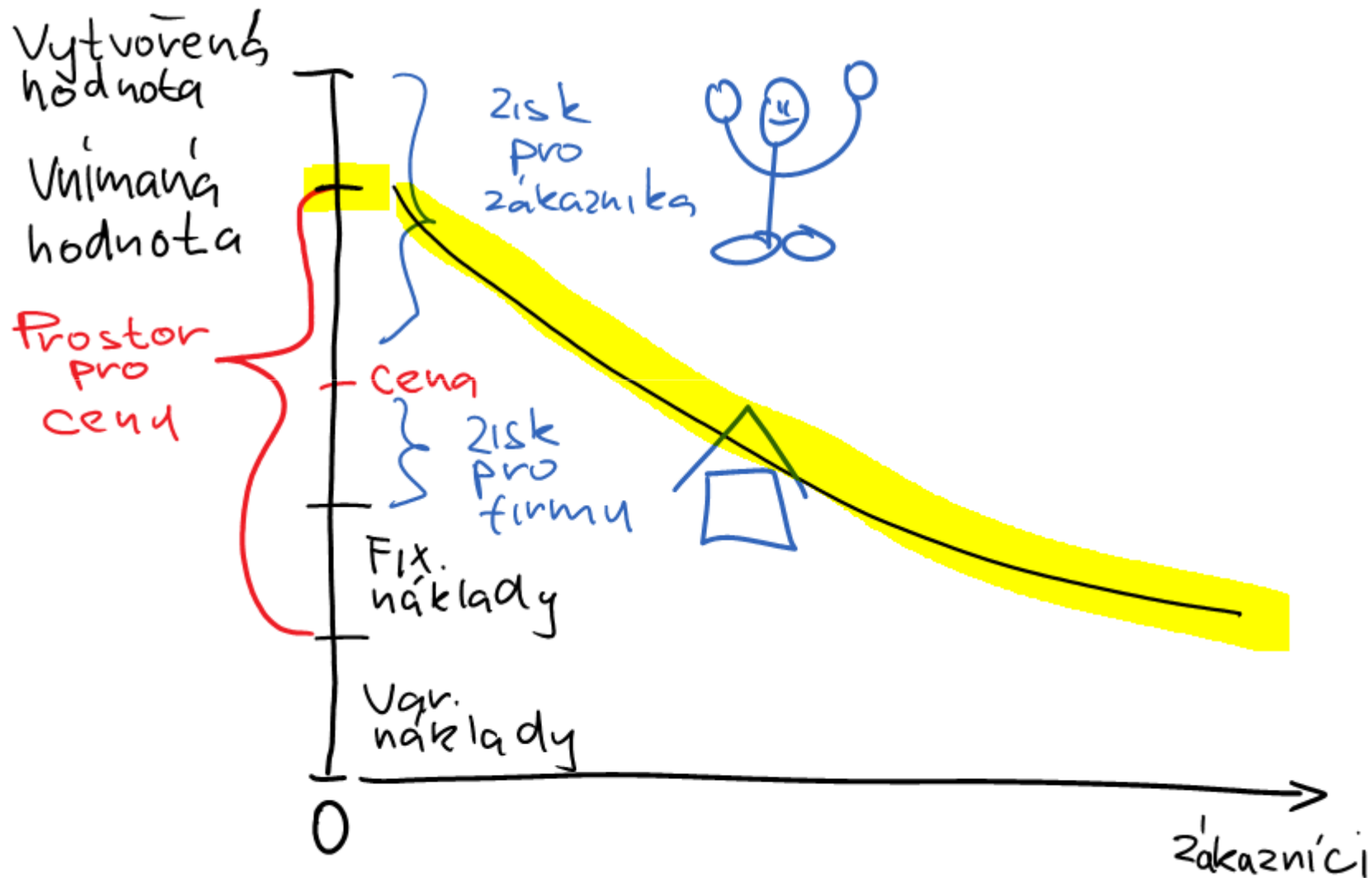


- Pravidla komunikace: Za to, že porozumí druhá strana, je zodpovědný ten kdo POSÍLÁ vzkaz



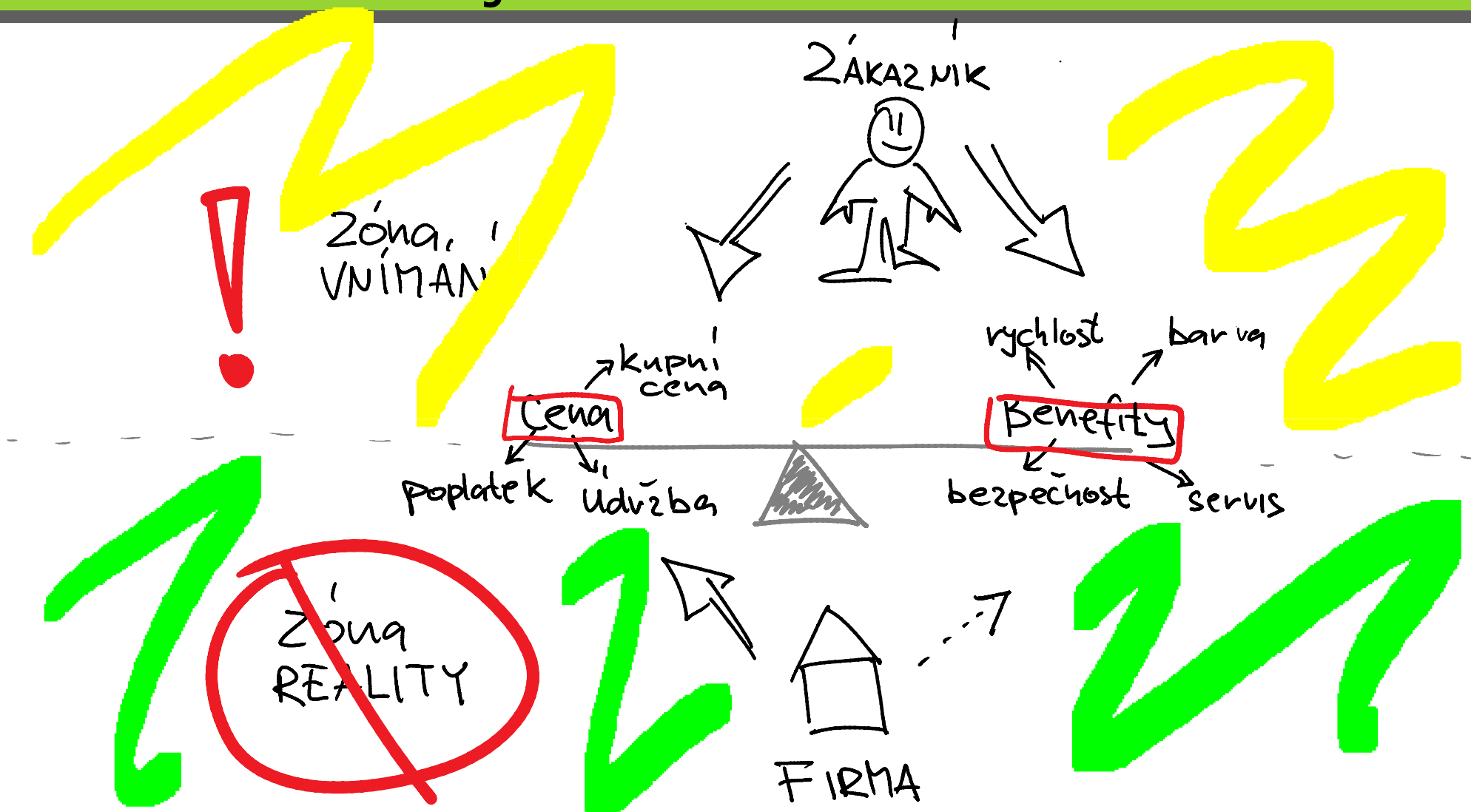
Fakt, že se klienti dnes neorientují v cenách finančních institucí, není jejich chyba.

Hodnota = co dostanu vs. Cena = co zaplatím



Neexistuje jedna správná cena pro všechny zákazníky.

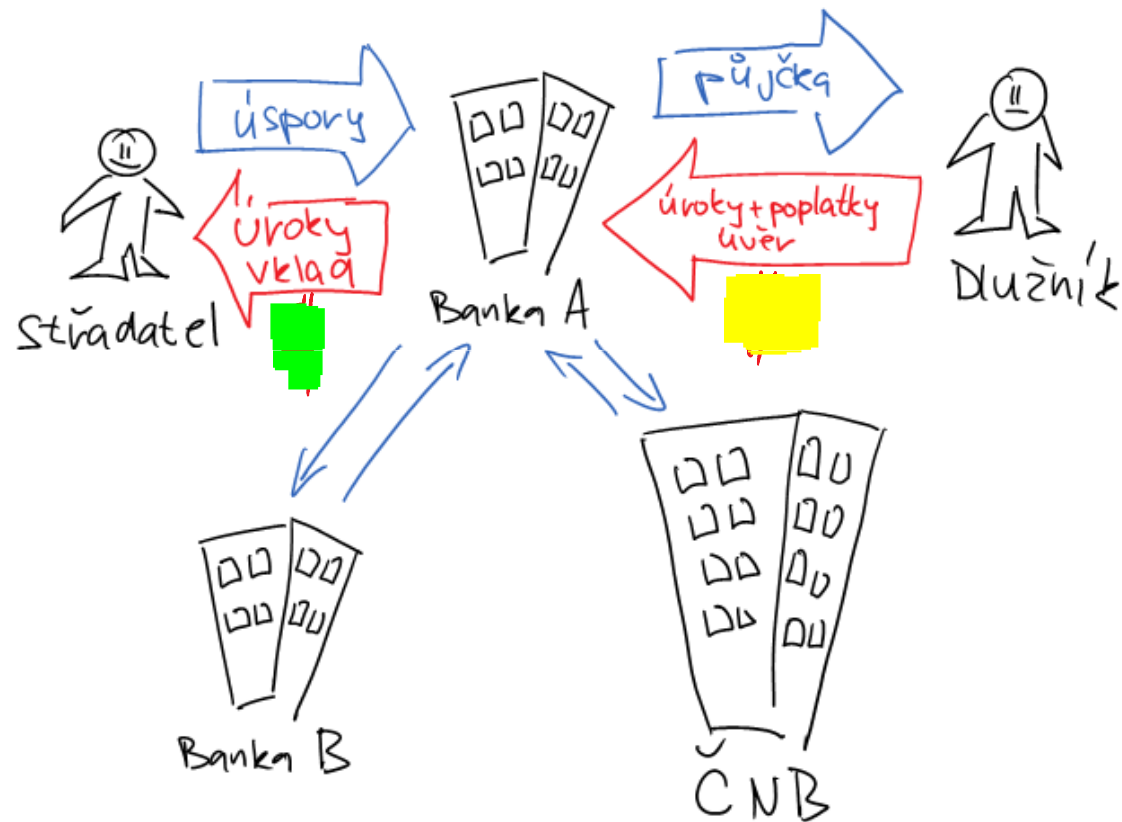
Jak se rozhoduje zákazník?



Realita zákazníka nezajímá, VNÍMÁNÍ rozhoduje o nákupu.

Co je cena v bankovníctví a jako má roli?

\$ Cena v bankovníctví



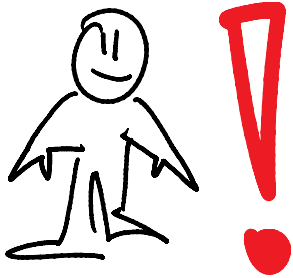
Struktura profitability banky

$$\begin{aligned} & \oplus \text{úvěry} \\ & \ominus \text{úroky} \\ & \ominus \text{náklady} \\ \hline & \Sigma \text{zisk} \end{aligned}$$

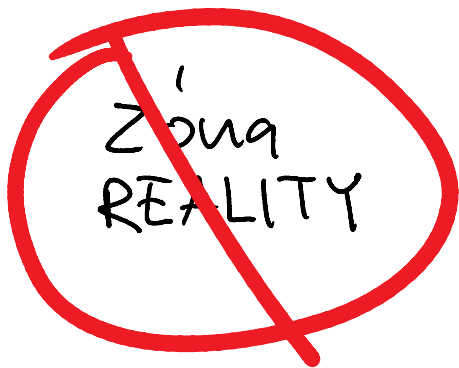
Banka stanovuje ceny tak, aby plnila svoji základní funkci a byla zisková.

Z čeho se skládá cena ve finančním sektoru?

Zóna
VNÍMÁNÍ



Běžný účet	Úvěř	Vklad	Pojištění
<ul style="list-style-type: none">• Poplatek za vedení	<ul style="list-style-type: none">• Úroková sazba• Poplatek za zprostředkování	<ul style="list-style-type: none">• Úroková sazba	<ul style="list-style-type: none">• Pojistné
<ul style="list-style-type: none">• Transakční poplatky	<ul style="list-style-type: none">• Poplatky za vymáhání	<ul style="list-style-type: none">• Poplatky za předčasný výběr	<ul style="list-style-type: none">• Poplatky za předčasné ukončení

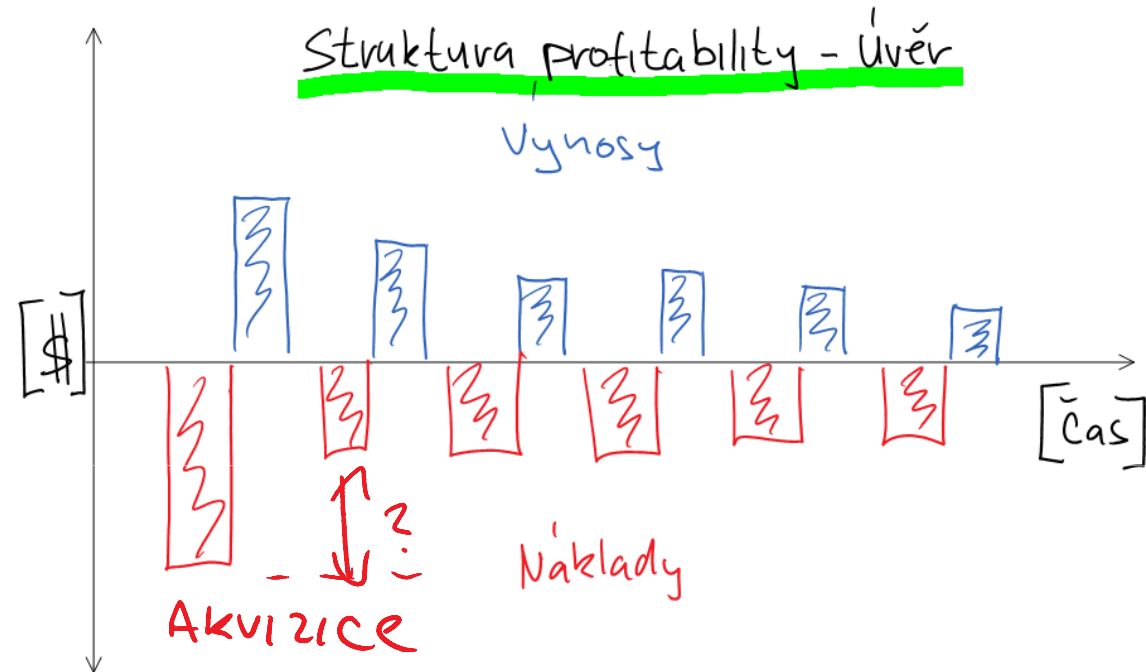


Finanční instituce si uvědomují, že vnímání nepostihuje realitu a přesouvají části cen, mimo zónu vnímání.

Jak se stanovuje cena ve finančním sektoru? Náklady a Konkurence

Jak banka nastavuje ceny?

- Odhadne náklady spojené s produktem a klientem
- Navrhne cenu na základě tržní pozice
- Spočítá zda je profitabilita je dostatečná?



Struktura nákladů:

- Cena peněz →
- Riziková prémie →
- Náklady spojené s provozem banky →



Co náklady ovlivňuje:

- Inflace, nabídka a poptávka
- Pravděpodobnost nesplacení
- Efektivita banky

Inflace je když...

- Co je to inflace a jak se měří?

Mírou inflace je procentní přírůstek indexů spotřebitelských cen

2009  2010  \Rightarrow Inflace je $\frac{120}{100} = 20\%$

$\frac{2009}{100 \text{ Kč}}$ $\frac{2010}{120 \text{ Kč}}$

- Jaký má vliv na ceny

-Inflace znehodnocuje peníze

▸ Dnes máte 100 Kč a koupíte si 50 rohlíků po 2 Kč/kus

▸ Za rok máte 100 Kč a koupíte si 25 rohlíků po 4 Kč/kus

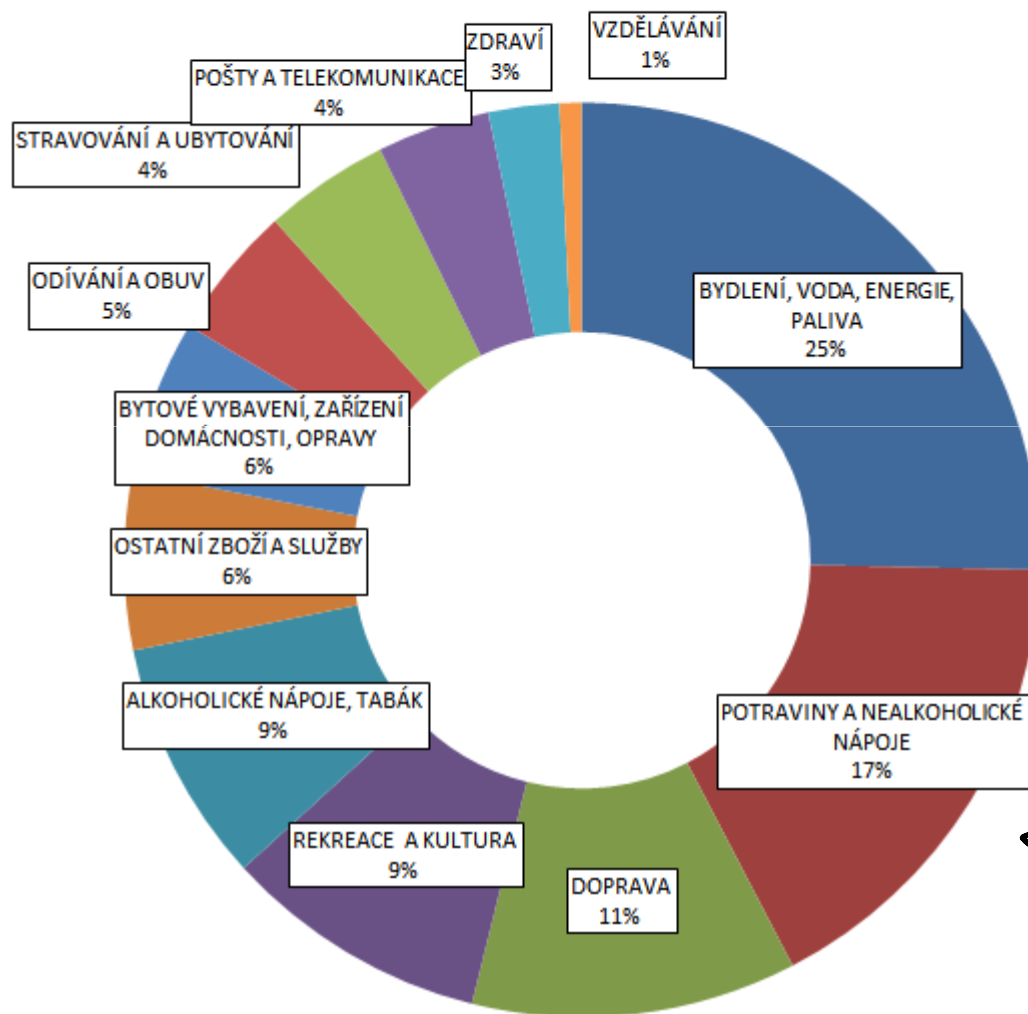
-Aby obchodníci dosahovali relativně stejného zisku, musí přizpůsobovat (zvyšovat) cenu inflaci

-Nahoru se tak děje s předstihem, dolů pomaleji nebo nikdy...

-Inflace slouží jako poslední argument pro zvýšení ceny

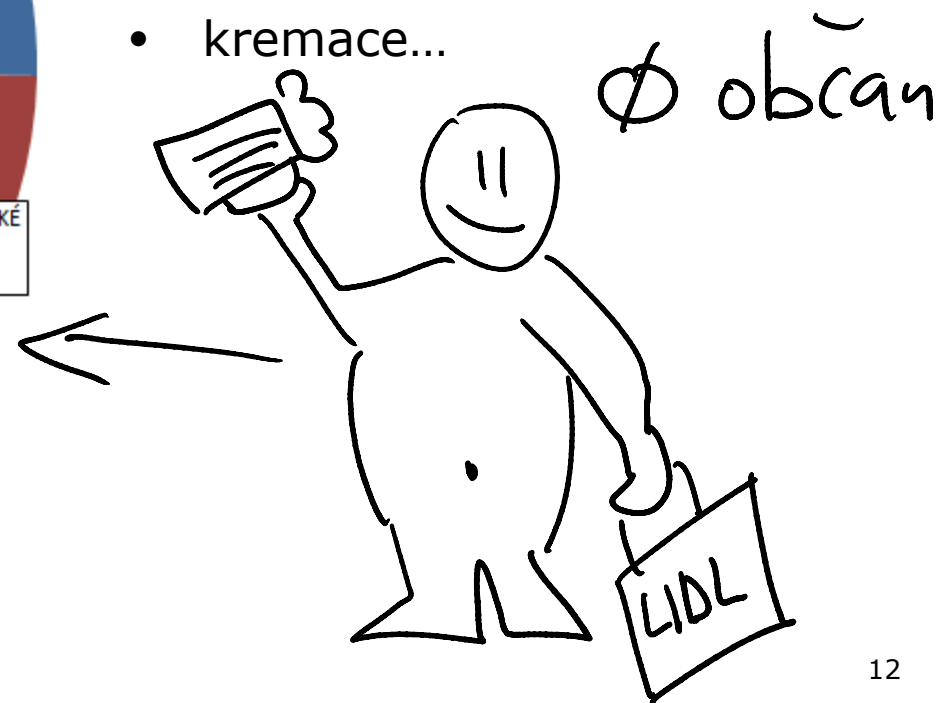
Inflace se stanovuje jako meziroční změna cen spotřebního koše.

Struktura spotřebního koše 2011



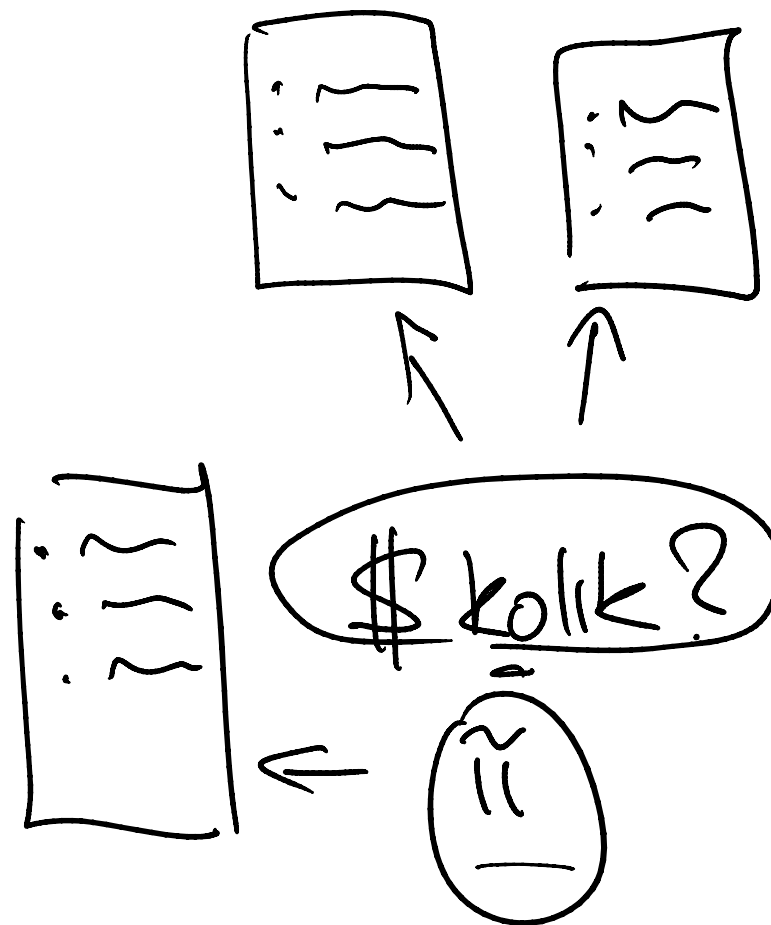
Věděli jste, že Spotřební koš:

- obsahuje zhruba 1.000 položek
- V minulosti byla jeho součástí např. lokomotiva
- Dnes obsahuje následující položky:
 - poplatek za psa
 - gerbera velkokvětá
 - svíčková na smetaně
 - sněhule dětské
 - kremace...



Jak se orientovat v cenách finančních institucí?

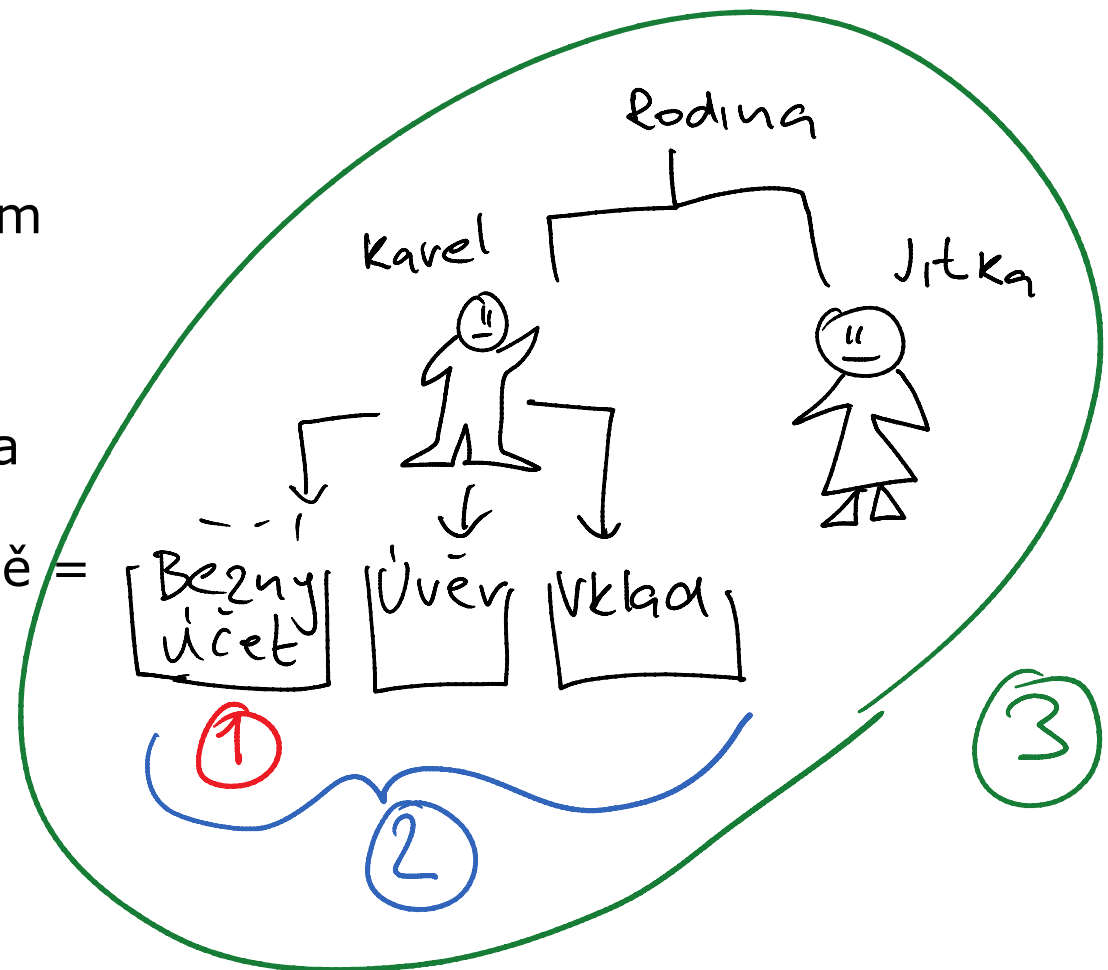
- Ceny za produkty jsou zveřejňovány ve:
 - Obchodních podmínkách
 - Smlouvách
 - Sazebníku poplatků
 - Úrokovém lístku
- Není jednoduché si předem spočítat výslednou cenu
 - Rychlá varianta pro úvěry = požadujte ukazatel RPSN
 - Složitější varianta pro všechny produkty = nechte si namodelovat váš konkrétní příklad a zeptejte se kolik přeplatíte



Budte jako zákazníci asertivní a ptejte se kolik to bude stát!

Jaký bude trend ve stanovování cen finančních institucí?

- Rozdílné ceny pro různé klienty (na základě nákladů a ochoty platit)
- Ceny závislé na aktivitě zákazníka
 - 1) Více transakcí na stejném produktu = lepší cena za transakci
 - 2) Více transakcí na jiném produktu = lepší cena za transakci
 - 3) Více transakcí ve skupině = lepší cena za transakci
- Zjednodušení ceny např. jeden měsíční oplatek za všechny produkty



Děkuji za pozornost! 😊