

Diskuzní setkání u kulatého stolu

Prezentační materiál

Vzdělávání malých a středních podniků
o kapitálovém trhu

17. září 2019

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow diagonal line is positioned above the 'Y', extending from the top right towards the center.

Building a better
working world



Obsah

- Úvod 2
- Informační a komunikační bariéry kapitálového trhu v ČR 4
- Mezinárodní osvědčené postupy 9
- Komunikační strategie a akční plán 11
- Klíčová témata & sdělení 15



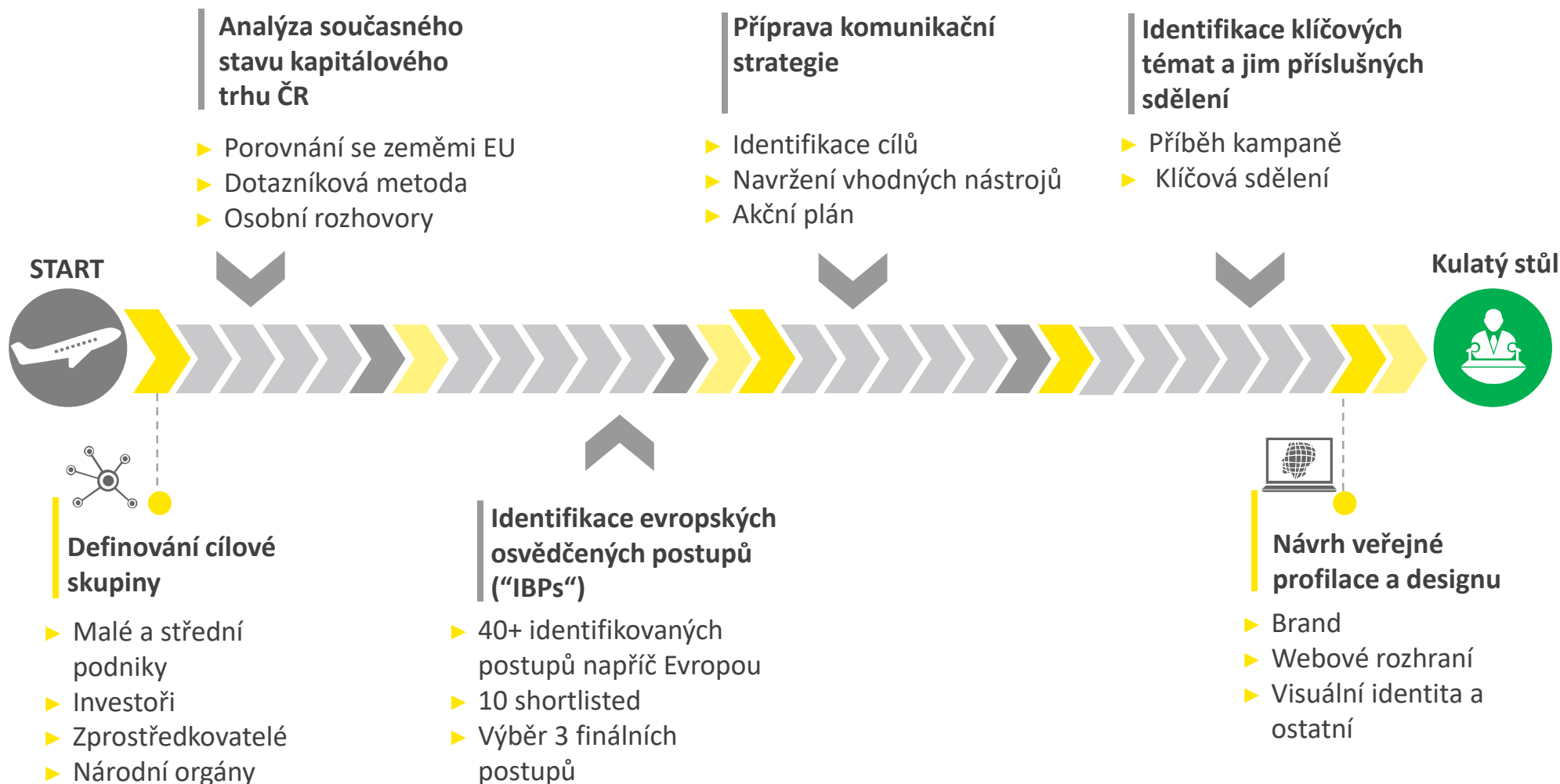
Úvod


Postup projektu krok za krokem



CÍL: Zvýšení úrovně gramotnosti malých a středních podniků v souvislosti s kapitálovým trhem a podpora národních orgánů ve snaze omezit závislost českých SME na bankovním financování s cílem zvýšení konkurenceschopnosti a udržitelného růstu v České republice.

Příprava **komunikační strategie** pro dosažení tohoto cíle

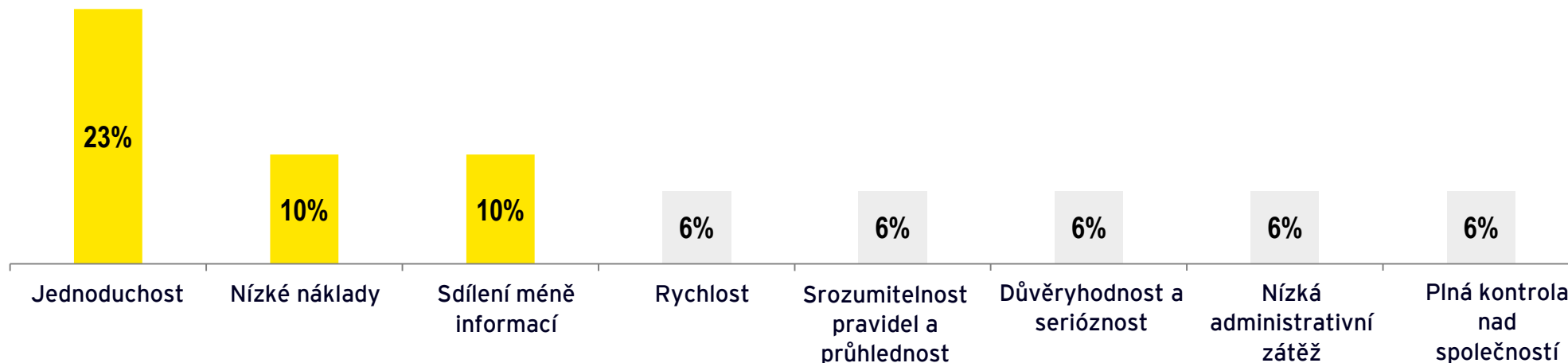


A woman with blonde hair, wearing a white shirt with a black collar, is seated at a conference table and speaking. She is holding a pen in her right hand. In the background, four other professionals (three men and one woman) are seated around the table, looking towards her. The room has large windows and a modern, bright atmosphere.

Informační a komunikační bariéry
kapitálového trhu v ČR

Klíčové faktory vedoucí k upřednostňování bankovního financování

Bankovní financování – dominantní zdroj financování SME¹



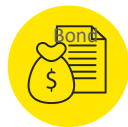
Zdroj: EY Dotazníkové šetření

¹ Ostatní respondenti upřednostňují jinou formu financování nebo nezodpověděli otázku

Použití externích zdrojů financování českými SME:



92% Bankovní úvěr, kontokorent nebo leasing



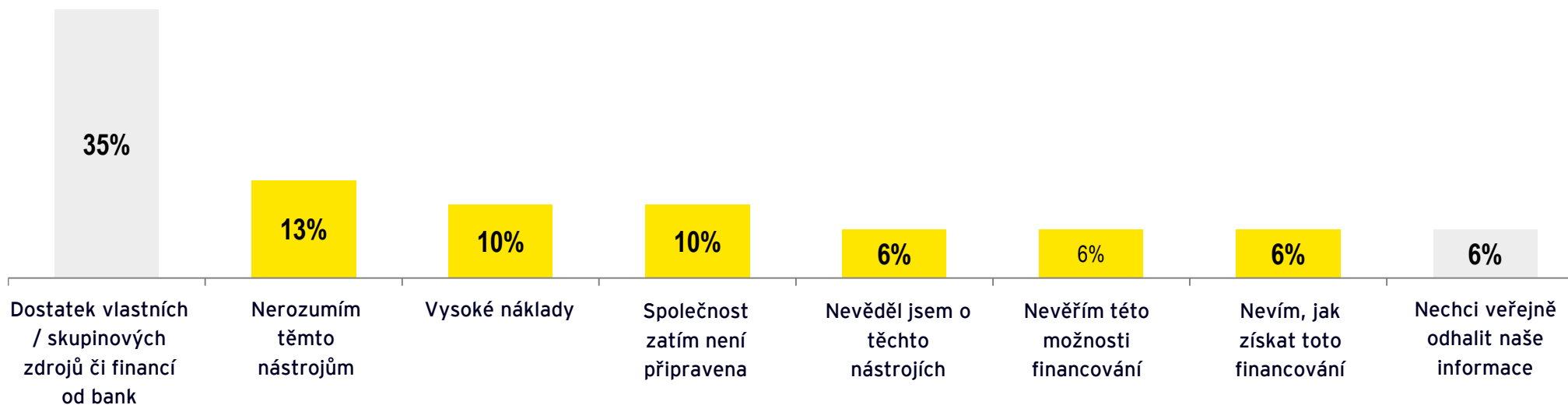
1,7% Emise dluhopisu



2% Ekvitní financování

Důvody pro nedostatečné využívání nástrojů kapitálového trhu

Omezení a faktory zamezující respondentům využít nástroje kapitálového trhu jako zdroj financování¹:



Zdroj: EY Dotazníkové šetření

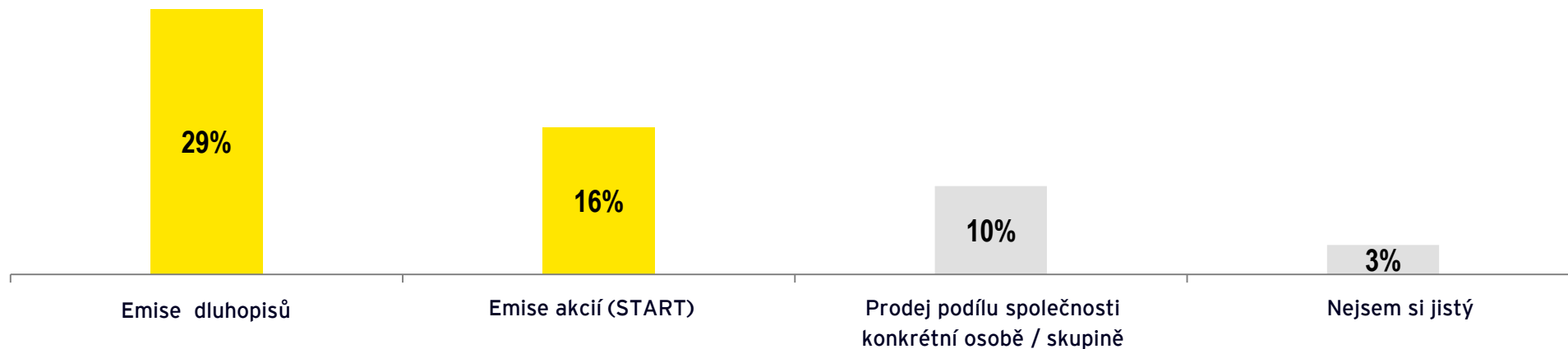
¹ Ostatní respondenti neidentifikovali konkrétní důvody nebo nezodpověděli otázku

Následující důvody stojí za omezeném využívání nástrojů kapitálového trhu malými a středními podniky:

- ▶ Ze získaných dat je zřejmé, že respondenti nejčastěji mají velmi omezené znalosti týkající se nástrojů kapitálového trhu a schází jim nasměrování na správné zdroje informací.

Výhody použití nástrojů kapitálových trhů

Respondenty zvažované možnosti financování pomocí nástrojů kapitálového trhu¹:



Zdroj: EY Dotazníkové šetření

¹ Ostatní respondenti neidentifikovali konkrétní nástroj kapitálového trhu nebo nezvažují použití těchto nástrojů

Vnímané výhody využití nástrojů kapitálových trhů jakožto zdroje pro SME¹:



Zdroj: EY Dotazníkové šetření

¹ Ostatní respondenti neidentifikovali žádné přínosy nebo nezodpověděli otázku

Identifikace dalších klíčových faktorů bránících rozvoji kapitálového trhu



Investiční zprostředkovatelé

- ▶ Konzervativní přístup malých a středních podniků
- ▶ Nedostatečná znalost výhod plynoucí z využití nástrojů KT pro malé a střední podniky
- ▶ Nízké povědomí týkající se nástrojů kapitálového trhu
- ▶ Přísné regulační prostředí
- ▶ SME vyhledávají alternativní cesty ke kapitálu pouze v případech, kdy jejich záměr není financovatelný skrze obchodní banky



Investoři

- ▶ Emise SME podniků jsou často považovány za riskantní investici
- ▶ Nižší emise dluhopisů malých a středních podniků nejsou pokládány za nákladově efektivní řešení pro institucionální investory (vysoké náklady na analýzu možné investice)
- ▶ Nízká kvalita dat zveřejňovaná SME
- ▶ Netransparentnost
- ▶ Chybí daňové pobídky pro investory
- ▶ Nedostatečná likvidita



Národní orgány

- ▶ Nízká poptávka po emisích malých a středních podniků
- ▶ Vysoké transakční náklady malých emisí
- ▶ Regulační prostředí je národními orgány považováno za vhodně nastavené



Mezinárodní osvědčené postupy

Identifikace mezinárodních osvědčených postupů

EY Rešerše

- 40** Identifikovaných postupů se zaměřením na rozvoj kapitálového trhu

-> Shortlisting

- 10** Vybraných postupů s následujícími charakteristikami:

- ▶ Evropské země, orientace na SME;
- ▶ Nedostatek znalostí SME v oblasti nástrojů financování kapitálového trhu, o jejich výhodách a nevýhodách;
- ▶ Nízké povědomí SME o způsobech získání informací a o kontaktních osobách;
- ▶ Nedostatek dovedností v oblasti vlastní propagace vedoucí k přilákání investorů.

Finální výběr pro použití při tvorbě komunikační kampaně

- 3** Postupy s následujícími atributy:
- ▶ Jasně definovaná klíčová sdělení pro vůči identifikované cílové skupině
 - ▶ Správně vybrané komunikační nástroje a kanály
 - ▶ Optimálně vytvořený obsah relevantní jak pro klíčová sdělení tak pro cílovou skupinu/publikum
 - ▶ Kampaně by měla být integrovaná



“Financial literacy for Business“ v Chorvatsku

- ▶ Propojování chorvatských finančních institucí, investorů a podnikatelských subjektů
- ▶ Organizace několika typů akcí (konzultace, workshopy, semináře, kulaté stoly, konference) v různých městech prostřednictvím sítě 20 krajských komor



KVK

“Finance Desk of Chamber of Commerce“ v Nizozemí

- ▶ Provozování webového portálu obsahujícího přehled alternativ financování pro malé a střední podniky s obecnými informacemi
- ▶ Poskytování poradenství na míru prostřednictvím telefonu, emailu nebo chatu



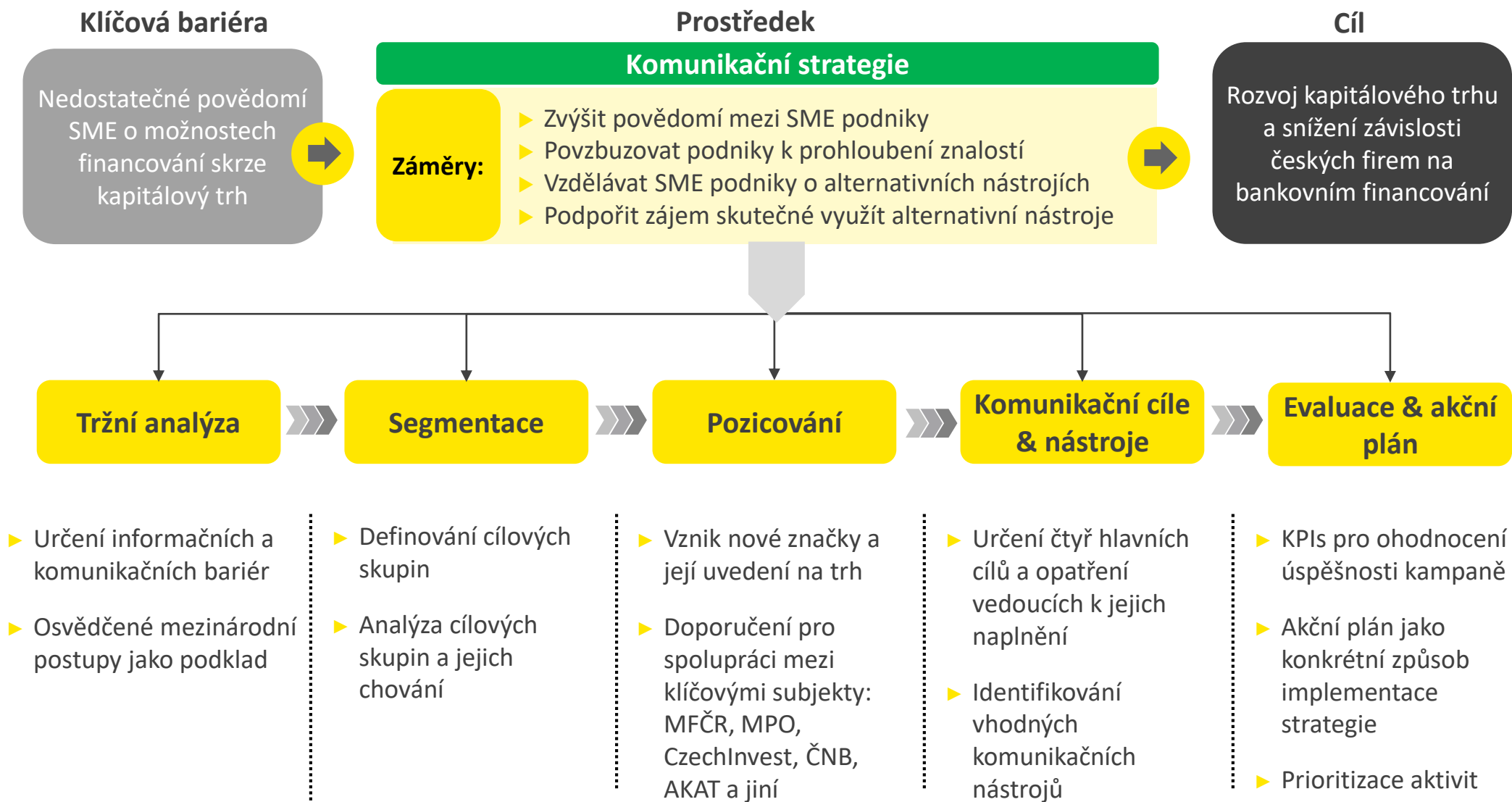
“BIC Bratislava“ na Slovensku

- ▶ Poskytování podpory malým a středním podnikům při přípravě obchodních, marketingových a finančních plánů
- ▶ Organizace akcí (investiční fóra) a podpora SME v přístupu k dluhovému a ekvitnímu financování

A woman with blonde hair, wearing a dark blue top, is speaking and gesturing with her hands in a meeting. In the background, two other people, a man and a woman, are seated at a table, looking towards the speaker. The scene is brightly lit, suggesting an indoor office or conference room setting.

Komunikační strategie a akční plán

Komunikační strategie a její formování



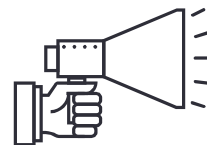
Komunikační cíle a nástroje

Cíl 1

Vybudovat povědomí o kapitálovém trhu mezi SMEs

Zahájit komunikaci v masmédiích

Spustit cílenou informační kampaň



Media relations



Placené formáty



Direct mailing

Cíl 2

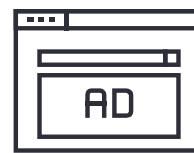
Zvýšit zájem o informace o nástrojích kapitálového trhu

Spustit vzdělávací mikrostránku

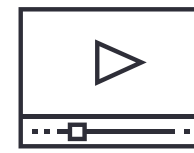
Nabídnout propagační materiály



Microsite



Content marketing



Video



Informační materiály



Reklamní předměty

Cíl 3

Přimět podnikatele ke konkrétní úvaze využít kapitálový trh

Vytvořit platformu pro poskytovatele

Zorganizovat sérii region. workshopů

Spustit vlastní profil na sociální síti



Databáze poskytovatelů řešení



Regionální workshopy



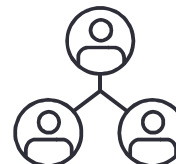
Sociální síť

Cíl 4

Aktivizovat potenciální emitenty k oslovení poskytovatelů řešení

Využít nástroje pro call-to-action

Zřídít bezplatnou infolinku

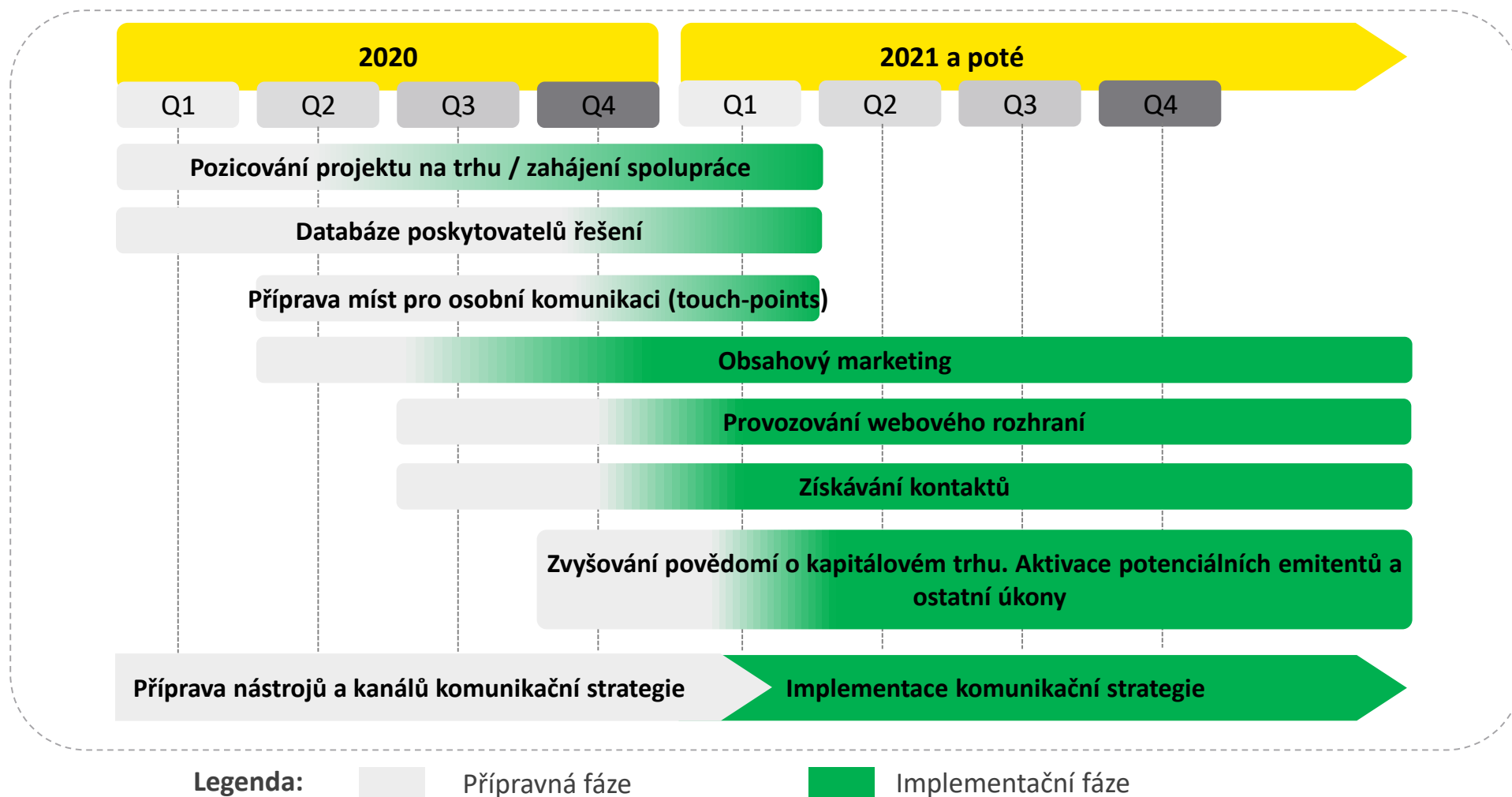


Získávání kontaktů



Remarketing

Akční plán a další kroky





Klíčová témata & sdělení

Název & identita projektu

Kapitálový průvodce

- ▶ Stručný, úderný a lehce zapamatovatelný název
- ▶ Profesionální a důvěryhodný
- ▶ Naming s důrazem na obsah projektu (kapitálový trh) i edukační roli (průvodce)
- ▶ Inspirace mezinárodním osvědčeným postupem z Nizozemí: Nationale Finenziering Wijzer - Národní finanční průvodce

Využití

- ▶ Zastřešující značka pro celou komunikaci
- ▶ Microsite
- ▶ Touch points a poradci
- ▶ Všechny komunikační materiály
- ▶ Vizuální identita



KAPITÁLOVÝ PRŮVODCE



Kapitálový průvodce
www.kapitalovypruvodce.cz

Obsahová strategie a klíčová sdělení

“

Příběh kampaně



„Kapitálový průvodce vzdělává zástupce českých firem, vede je a ukazuje jim kapitálový trh jakožto standardní zdroj financování porovnatelný s financováním bankovním nebo jako alternativu k vlastním zdrojům,“



„Projekt Kapitálový průvodce chce zástupce českých SME vzdělávat, provést je a představit kapitálový trh jako standardní trh pro financování SME, který stojí bok po boku bankovnímu financování a vlastnímu kapitálu. Ukážeme výhody i nevýhody financování na kapitálovém trhu, situace, za kterých je vhodné o této formě financování uvažovat, představíme nejčastější typy řešení ale i příklady přímo ze života – firem, které úspěšně výtěžily možnosti kapitálového trhu.“



„Nechceme tvrdit, že financování na kapitálovém trhu, ať už vydání firemních dluhopisů, crowdfunding, nebo vstup na burzu Start, je za každých okolností ta nejlepší cesta k získání financí pro start či rozvoj firmy. Chceme ale, aby se české firmy naučit prozkoumávat tři možnosti svého financování, místo dnešních dvou. Zda zvolit jejich kombinaci nebo jednu konkrétní, jim poradí odborníci.“

Obsahová strategie a klíčová sdělení

Obecná klíčová sdělení:

- Bankovní financování nebo vlastní kapitál nejsou vždy jedinou možností, kde hledat finance pro podnikání
- I kapitálový trh může pomoci nastartovat, rozvíjet a financovat firmu
- Kapitálový trh nekonkuruje bankovnímu financování a vlastní kapitálu, vhodně je doplňuje: Kdy zvolit vlastní kapitál, kdy bankovní financování a kdy se podívat na kapitálový trh?
- Poradte se s odborníkem, které řešení je pro situaci firmy to nejvhodnější

Klíčová sdělení pro SME

- Bankovní financování nebo vlastní kapitál nejsou vždy jedinou možností, kde hledat finance pro podnikání
- V některých případech je financování na kapitálových trzích vhodnou alternativou
- Kapitálový trh nabízí dva základní druhy nástrojů – dluhové financování a prodej podílu ve společnosti
- Poradte se s odborníkem, které řešení je pro situaci vaší firmy to nejvhodnější

Klíčová sdělení pro zprostředkovatele

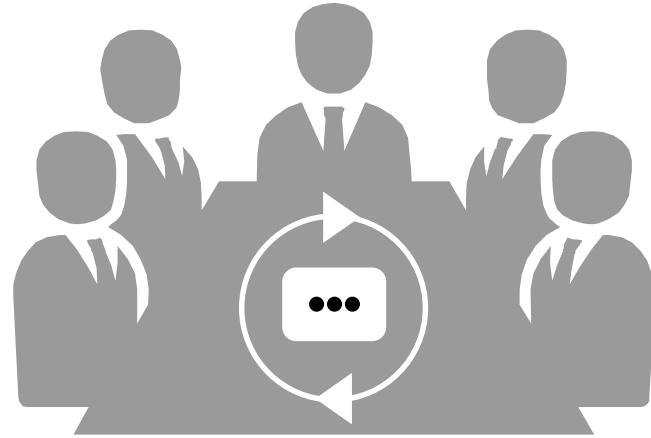
- Přicházíme s projektem, který českým SME ukáže, jak s využitím kapitálového trhu mohou nastartovat, rozvíjet nebo financovat své podnikání
- Zapojte se do platformy Kapitálový průvodce. Pomůžeme vám potkat se se zástupci českých SME a propojíme vás se zájemci o radu v oblasti financování na kapitálovém trhu

Klíčové atributy

- ▶ **Jednoduchost:** „Není nutné se ničeho bát, není to složité.“
- ▶ **Důvěryhodnost:** „Jde o stabilní a běžnou součást světa financí využívanou podnikateli po celém světě na denní bázi a s důvěrou.“
- ▶ **Otevřenost:** „Kapitálový trh je plnohodnotnou alternativou k více známým nástrojům korporátního financování se svými pozitivy a negativy.“
- ▶ **Inspirace:** „Představujeme vám úspěšné příběhy financování českých firem skrze kapitálový trh.“



Prostor pro otázky



„Tour de table“

Informace o EY

EY je předním celosvětovým poskytovatelem odborných poradenských služeb v oblasti auditu, daní, transakčního a podnikového poradenství. Znalost problematiky a kvalita služeb, které poskytujeme, přispívají k posilování důvěry v kapitálové trhy i v ekonomiky celého světa. Výjimečný lidský a odborný potenciál nám umožňuje hrát významnou roli při vytváření lepšího prostředí pro naše zaměstnance, klienty i pro širší společnost.

Název EY zahrnuje celosvětovou organizaci a může zahrnovat jednu či více členských firem Ernst & Young Global Limited, z nichž každá je samostatnou právníkou osobou. Ernst & Young Global Limited, britská společnost s ručením omezeným garancí, služby klientům neposkytuje. Pro podrobnější informace o naší organizaci navštivte prosím naše webové stránky ey.com.

© 2019 EY Česká republika
Všechna práva vyhrazena.

ey.com

Kontakty



David Zlámal
Capital and debt advisory
Partner, Česká republika

Tel +420 225 335 184
Mob. +420 731 627 100
Email david.zlamal@cz.ey.com



Filip Šípek
Capital and debt advisory
Senior Manažer, Česká republika

Tel +420 225 335 596
Mob. +420 731 627 130
Email filip.sipek@cz.ey.com



Alena Šebestová
Risk advisory
Manažer, Česká republika

Tel +420 225 335 523
Mob. +420 605 234 097
Email alena.sebestova@cz.ey.com



Roman Pavlík
FleishmanHillard
Managing Director

Mob. +420 777 791 878
Email pavlik@fleishman.com



Marcel Bodnár
FleishmanHillard
Client Director

Mob. +420 736 751 155
Email bodnar@fleishman.com

