

Nový trend ve finančním poradenství? NAJMĚTE SI PORADCE

Placené poradenství je dnes uzákoněno ve Velké Británii a Nizozemsku, Německo schválilo honorářové poradenství pro investice od 1. července 2013. Nejde tedy o žádné sci-fi, ale trend, říká **Ing. Petr Slad z Occam Consult.**

Na našem trhu působí velké množství velkých i malých finančně poradenských společností. Čím jste zajímaví? Proč by si měl klient vybrat zrovna Vás?

Mluvíme-li o privátním poradenství, tak je důležité zdůraznit, že nevyděláváme na klientovi, ale s klientem. Díky placenému honorářovému poradenství nenabízíme předražená řešení nebo produkty se vstupním poplatkem. Tento přístup je maximálně férový vůči klientovi. Výsledná odměna je závislá na tom, kolik klientovi ušetříme nebo jaký bude mít zisk. S klientem uzavíráme smluvní vztah, ve kterém jsou jasně definována práva a povinnosti obou stran. Naše služby jsou založeny na komplexním dlouhodobém poradenství, jehož významnou součástí je investiční poradenství. Klientům aktivně doporučujeme změny v jejich portfoliích.

Na takový clientský servis ale musíte mít vytvořeny odpovídající podmínky.

Pro standardní finanční produkty využíváme služby „produktového velkoobchodu“ a máme nabídku srovnatelnou cenově i množství s velkými firmami na trhu. V investicích spolupracujeme na českém trhu s firmami Conseq a ČP Invest. Většinu prostředků však mají naši klienti uloženi v zahraničí v rámci EU. Hledali jsme spolupráci s někým, kde by naši klienti měli bezpečně uloženi peníze a změny mohly být realizovány online. Po dlouhodobém testování brokerů a bank máme již cca dva roky k dispozici nezávislé bankovní zázemí s investiční platformou, kde naleznete vše – od švýcarských nemovitostí přes norské dluhopisy, různé podílové fondy, investiční certifikáty, akcie, ETF a další burzovní produkty až po hedgeové fondy a archivní víno. Naším cílem je, aby clientské investice byly rozloženy po celém světě, u různých partnerů, v různých aktivech.

Po posledních událostech na Kypru se to zdá být cesta správným směrem...

Náš partner se věnuje pouze správě aktiv, neobchoduje na kapitálových trzích, nepůjčuje podnikatelské úvěry. Již dnes splňuje podmínky BASEL III. Klientský účet je pojištěný na standardních 100 000 EURO a k tomu dále na 5,1 mil. EURO v rámci mezibankovního pojištění vkladů. Díky této spolupráci máme přístup ke kompletním analýzám Morgan Stanley. Klienti s námi mohou pravidelně měsíčně spořit, nebo si naopak nechat vyplácet rentu. Pro větší dynamičtější klienty od objemu aktiv 1 mil. Kč používáme ještě platformu diskontního brokera na obchodování s akciemi a ETF. Celkově u nás mají podmínky, srovnatelné s Private banking klasických bank.



U nás stále není zvykem, aby se za finanční poradenství platilo. Jaké jsou pro klienta výhody, pokud si Vás najme, oproti „bezplatnému“ poradci?

Poradenství zdarma neexistuje, vždy je zaplacené v produktu. U provizního finančního poradce nebo bankovního poradce nikdy nemáte jistotu, zda Vám nevybírá produkt dle provize nebo potřeby splnit měsíční plán. Provizní poradce Vám bude těžko poskytovat pravidelný servis nebo něco měnit na produktech, pokud nic nového neprodá. Nebude za svou práci zaplacený a dlouhodobě ji nemůže vykonávat.

Můžete říci pro představu, z čeho se odvíjí Váš honorář a na kolik Vaše služby přijdou?

Platby za služby jsou různě vysoké podle toho, jaký rozsah si klient objedná. Průměrná návratnost honoráře u nás je 6 – 12 měsíců, pak již klient vydělává. V investičních službách si účtujeme kvartální poplatek ze zisku 20%

Na jaké klienty míříte? Pro koho jsou Vaše služby vhodné?

Honorářové služby se vyplatí těm, kteří o svých financích přemýšlí, chtějí se radit s profesionály a mít pravidelný servis. Není pro klienty, kteří chtějí nakupovat produkty. Základní honorářové finanční poradenství je vhodné již pro ty, kteří jsou schopni si spořit v řádech tisícikorun měsíčně. Investiční poradenství s využitím většiny našich možností začíná na částce přibližně 500 000,-Kč. Není to ale pevná hranice, protože záleží i na tom,

Ing. Petr Slad

■ Jednatel společnosti OCCAM CONSULT s.r.o., zabývající se honorářovým finančním poradenstvím (založena 9. 9. 2009)

■ 14 let praxe v oboru, od roku 2004 působil v Sophia finance, kde se spolupodílel na rozvoji služeb, placených klientem, se specializací na investice

■ Má dlouholeté zkušenosti s obchodováním na burzách, se specializací na investiční certifikáty a akcie

■ Pečuje o statisícová až mnohamilionová klientská portfolia.



kolik je klient schopen pravidelně spořit, kdy může použít do investic další zdroje atd. Jedná se o individuální záležitost.

Plné využití všech možností začíná na 1 – 2 milionech korun. Umíme obsloužit i velmi bonitní klientelu v řádech desítek až stovek milionů korun.

Jaké investiční produkty nejčastěji pro své klienty nakupujete a proč? Máte ve svém portfoliu i nějakou „specialitu“?

V námi vytvářených portfoliích nejčastěji najdete nejlepší světové podílové fondy, které střednědobě a dlouhodobě výrazně překonávají své benchmarky, máme jich vybraných přibližně 20. Dále Investiční certifikáty, se kterými máme dlouhodobé zkušenosti a jsou ideální do našeho typu portfolií. Investujeme také do akcií, a tím diverzifikujeme dynamická portfolia. ETF pak doplňují akcie v portfoliu.

Naši specialitou jsou alternativní investice, které mají stabilní výnos i v době krizí. Investovat můžeme i do archivních francouzských a italských vín, prostřednictvím jednoho švýcarského fondu. Průměrný výnos od roku 2007 je okolo 10% p. a.

Naši větší investoři, vč. institucionálních, aktuálně investují do vodní elektrárny s garancí německé vlády a výnosem v prvních 10 letech ve výši 7 – 8% p.a.s možností prodeje podílů po uplynutí této doby s bonusem 100 – 120%. Celkem tedy investice přinese za 10 let výnos 190 – 200% absolutně. Pokud více než 75% podílníků nebude s prodejem po 10 letech souhlasit, pokračuje se dále s výnosem minimálně 10% p. a., protože v této době bude splacen investiční úvěr. Minimální objem investice je ale ve výši 15 000 euro. Množství alternativních investic chceme postupně zvyšovat až na 20 – 25% v dynamičtějších portfoliích ■