

Elitní poradenství je v investicích

Jen málokdo u nás je schopen dobře poradit klientovi v oblasti investic. Ještě méně najdeme poradenských firem schopných nabídnout víc než běžné fondy. A úplnou výjimkou je společnost, která umí investici i „řídít“, jak to dělá třeba Occam Consult. Možná nám něco prozradí její šéf Petr Slad.

Motto společnosti zní, že „Investování je plán“, že nejde jen o vhodný produkt ani nejlepší postup. Jak to myslíte?

Jednoduše. Neprodáváme produkty, ale vymýšlíme strategie, kde má své místo i zajištění bezpečnosti clientských aktiv a jejich likvidita i v případě těžkých ekonomických a finančních krizí. Podstatná je pak diverzifikace těchto strategií v čase a místě investice. „Nejlepší postup“ dnes se může za 2–3 roky ukázat jako nesmysl z různých důvodů. Nikdy bychom neposlali klienta dlouhodobě spořit nebo investovat na základě úvodního investičního dotazníku se stejným rozložením aktiv po celou dobu investování a pouze do otevřených podílových fondů běžného typu, tak jak je to v Česku běžné.

Naše investiční poradenství se neorientuje na prodej produktů, ale na dlouhodobý servis na základě investičního koučinku.

Jak mám rozumět termínu investiční koučink?

Je to stejné jako ve sportu. Musíte udělat vlastní analýzu, mít různé strategie a přizpůsobovat je soupeřům. Hra je ohraničena rozměry hřiště a pravidly, která nechceme porušovat (zákony ČR a pravidla ČNB). Nepracujeme s dopingem (deriváty a velkými finančními pákami u investičních produktů). Můžeme hrát s několika mužstvy (dle objemu portfolia), podle toho jak drahé hráče máme k dispozici a co všechno ovládají. Naše zázemí a podpora týmů je zabezpečena silnými partnery. Dva hlavní spravují více než 15 miliard eur a to je zhruba polovina státního rozpočtu ČR. Základní koncept zůstává stejný pro všechna mužstva. Pevná základní osa týmu, zabezpečená obrana s úkolem dostat co nejméně gólů (nemít velké ztráty). Pokud jsou vhodné podmínky, tak přejít do útoku s rozumným zajištěním.

Lze tedy říci, že podle klientova zájmu a investičního profilu mu „nakombinujete“ portfolio z produktů, které máte k dispozici...

Největší klienti mohou mít až čtyři portfolia. Všechny investiční nástroje vybíráme dle našich a partnerských analýz.

Aktuálně klienti drží přibližně 10–25% prostředků v alternativních investicích, 30–50% v otevřených podílových fondech a 30–60% v investičních certifikátech, ETF nebo akciích. Jednotlivá zastoupení aktiv se liší dle investičního profilu klienta a objemu jeho investičních prostředků, které máme k dispozici.

Tak a teď – co to znamená „máte k dispozici“. Využíváte zajímavou platformu z Německa, ale má ona k dispozici i korunové produkty?

Ano, tam mají naši klienti uloženo nejvíce peněz a je to pro naše investiční služby bezpečná a výchozí základna. Jsou tam v omezené míře i korunové produkty.

A prozradíte nám o té platformě něco víc? Kdo ji provozuje a kdo ji používá?

Platformu provozuje banka, kterou založily před pěti lety honorářové poradenské firmy v Německu a my máme její zastoupení pro ČR. Banka je jako jedna z mála na trhu skutečně nezávislá a vytváří zázemí pro investiční poradce. Zabývá se pouze správou majetku, nepůjčuje podnikatelské úvěry a ani sama neobchoduje na kapitálových trzích. Krátkodobé přebytky likvidity neumísťuje na mezibankovní trh, ale ECB. Má vysoký podíl vlastního kapitálu a již dnes splňuje podmínky Basel III.



Je tedy jedna z nejbezpečnějších v Evropě. Navíc má klient pojištěný investiční účet na běžných 100 000 eur a dále na 5,1 mil. eur v rámci německého mezibankovního pojištění vkladů. Kdyby se rozpadlo euro, měli by naši klienti německou marku a to by nebyla nejhorší volba.

Banka nemá vlastní pobočky. Veškerý obrat zajišťují smluvní poradenské firmy. Za 5 let se stala dvojkou na německém trhu mezi investičními platformami a spravuje cca 7 miliard eur.

Klienti s námi mají možnost díky této bance vybírat z nepřeberné nabídky (více než 15 000) otevřených podílových fondů. Podstatná část z nich se na našem trhu nikdy neobjeví, neboť registrace v ČR pro ně není zajímavá.

Dva příklady v grafech, fondy jsou součástí našich portfolií:

První fond je aktivně řízený smíšený fond ve srovnání s celosvětovým akciovým indexem od listopadu 2007 (graf 1).

Graf 2 zobrazuje aktivně řízený fond Emerging Markets, který je na trhu dva roky, ve srovnání s globálním indexem EM.

Naši klienti mají přístup ke všem světo-

vým burzám a všem významným aktivům (akcie, dluhopisy, investiční certifikáty, ETF). Individuálně můžeme zajistit nákup speciálních fondů nebo investičních nástrojů z celého světa.

Pro větší dynamičtější klienty, s minimálně 1 mil. Kč, používáme ještě platformu světového brokera, kde se kvůli nízkým poplatkům (od 4 dolarů za obchod) nakupují akcie a ETF.

Každá investice je zatížena poplatky – jak vstupními, tak zejména správcovskými. Předpokládám tedy, že používaná platforma je výhodná...

Zde klienty rozlišujeme podle toho, kolik a jakým způsobem investují.

1. Klient, který spoří do 4000 Kč měsíčně nebo má malou jednorázovou investici do 300 000 Kč a nechce ani základní honorářovou službu, platí poplatky, tak jak je na trhu obvyklé a řešíme jej přes české partnerské firmy.
2. Klient, který spoří více než 4000 Kč měsíčně může použít zahraniční platformu

a snížené vstupní poplatky na podílové fondy. Obvykle má i menší jednorázovou investici. Poradci OCCAM CONSULT zde již používají placené honorářové služby OCCAM PROGRES. Ostatní poradci mohou pracovat s plnými poplatky nebo pokud poskytují honorářové služby, nastavíme jim také snížené poplatky.

3. Klient, který spoří více než 4000 Kč a má zároveň minimálně 300 000 Kč (jednorázově min. 500 000 Kč) vstupuje do plné honorářové služby, kde se nepoužívají vstupní poplatky na fondech, do portfolií se zařazují nízkonákladové produkty nebo se obchoduje přímo na burze bez zbytečných poplatků.

Dobře – když jsem „jen“ běžný klient, tak je pro mne určen OCCAM INVEST. Anebo i takovému klientovi vytváříte nějaký finanční plán?

OCCAM INVEST je plně honorářová investiční služba s aktivní správou portfolií. Finanční plán se v této službě nezpracovává.

Služba již dnes plně odpovídá trendu bezprovizního finančního poradenství, kam se ubírá svět.

Program OCCAM INVEST je tedy vlastně jednorázový a klient pak platí jen určitý roční poplatek – jak je ten poplatek konstruován?

Služba OCCAM INVEST je naopak vytvářena pro plný servis poradce a jeho klienta.

Varianta číslo 3 výše je pro klienta nejvýhodnější poplatkově a servisně. Ušetří za vstupní poplatek a dále za management fee ve fondech min. ve výši 1%. Klient zaplatí honorář, za který se nastaví investiční služba vč. platformem, ve výši zhruba poloviny obvyklého vstupního poplatku. Dále platí měsíčně poplatek za investiční službu min. 400 Kč (podle objemu portfolia). Pravidelně se provádí vyúčtování stavu portfolií a klientovi se účtuje 20% ze zisku (pokud je dosažen). Od podílu ze zisku se odečtou již zaplacené měsíční zálohové platby. Myslím si, že je to férově nastaveno pro obě strany, my jsme navíc motivováni na vytváření zisku.

V tomto programu nabízíte aktivní správu. V nějakých dohodnutých mezích, anebo se vám klient jaksi plně svěruje?

My klientům dáváme doporučení na taková portfolia a strategie, které odpovídají jeho investičnímu profilu. Investiční produkty jsou registrované v Evropě v rámci MIFID II. Jinak ani nemůžeme. Nedoporučujeme investovat do neproověřených produktů, pochybných projektů nebo investičních konstrukcí. Klient se získává velmi těžko a lechce se ztrácí. Touto cestou nikdy nepůjdeme.

Je známo, že jste odpůrcem klasické metody „kup a drž“; v čem tedy ten aktivní přístup řízení portfolia spočívá?

Držet 5–30 let aktiva ve stejném poměru nebo stejnou dobu pravidelně investovat a „průměrovat“ nákupy déle než 5 let mi nepřijde příliš moudré. Pokud za takové poradenství někdo ještě vybírá peníze, pak nevím, za co si je zaslouží.

K pravidelnému spoření. Po pěti letech pravidelného investování do akciových fondů naroste objem investice tak, že je mnohem důležitější, aby klient neutrpěl



Graf 1



Graf 2

velkou ztrátu než to, že klient dále měsíčně spoří. Podrobně to vysvětlují na svém blogu Aktivní správa kapitálu na serveru Poradci sobě.

Aktivní správu investic provádíme na třech úrovních:

1. Rotace aktiv

Vycházíme zde z makrodat a fundamentálních analýz regionů, odvětví a jednotlivých aktiv.

Příklady z minulosti:

- varovali jsme před bublinou na zlatě a stříbře už koncem roku 2011
- v roce 2011 v době eurokrize jsme snížili naše pozice v akciích až na 0%
- od léta 2012 jsme navyšovali pozice v akciích a snižovali v dluhopisech
- od roku 2011 nakupujeme nemovitosti
- aktuálně se chystáme v průběhu ledna a února zajistit část zisků z nejdynamičtějších akciových pozic.

2. Použité strategie a produkty

V portfoliích používáme několik strategií, které můžeme měnit. Investice do akciové části portfolia není jen nákup akciových fondů, ale i nákup investičních certifikátů, strategie long i short v akciích aj.

Investiční certifikáty nakupujeme na likvidních burzách, vybíráme jednoduché, prověřené druhy, které nám pomáhají vydělávat i na nerostoucích trzích.

Viz graf 3 bonus certifikátu na středoevropský akciový index CECE:

3. Práce s hotovostí

V některých fázích finančního trhu je lepší neinvestovat a zůstat s částí portfolií v hotovosti.

Pak nabízíte program OCCAM PROGRES – plánování finančního růstu. To už je standardní placené poradenství – asi pro afluentnější klienty?

Ano, jedná se o placenou službu. Je vhodná pro klienty, kteří jsou schopni a ochotni budovat svůj kapitál. Nemusí se jednat pouze o bonitního klienta. Máme vyzkoušeno, že se klientovi vrátí zaplacený honorář za finanční plán většinou do jednoho roku.

S klientem tedy uzavřete individuální písemnou smlouvu o poskytování poradenských služeb. A jak se potom na řízení jeho portfolia podílíte? Jak jej informujete?

Pokud se jedná o poradenskou službu a ne zprostředkování prodeje jednoduchého produktu, uzavíráme s klientem vždy písemnou smlouvu o poskytování služeb, vč. objednávky, kde upřesňujeme typ služby.

Ve službě OCCAM INVEST klientovi aktivně doporučujeme a po jeho souhlasu sami provádíme změny v portfoliích.

U menších klientů se případné změny v portfoliích řeší za asistence poradce a jedná se vždy o zásadní změny portfolia z různých důvodů. Řízení portfolia není tak aktivní a volí se k tomu i příslušné produkty, které již v sobě částečně aktivní správu zahrnují.

Klienti OCCAM INVEST dostávají kvartálně výpis všech spravovaných účtů a detailní informace s komentářem k nakoupeným pozicím.

Od našich partnerů dostávají všichni klienti kvartálně výpis s podrobným popisem a zastoupením jednotlivých investičních tříd v přehledných grafech.

Kolik máte v těchto vašich programech klientů?

V honorářové investiční službě se blížíme rychle ke stovce klientů i díky prvním externím poradenským firmám, se kterými jsme loni začali spolupracovat.

A prozradíte něco o alternativních produktech, které nabízíte ve spolupráci s německým partnerem Aquila Capital?

Po stabilizaci spolupráce s prvními zahraničními partnery jsme hledali bonitní firmu, která investuje klientům peníze do svých alternativních projektů, které nejsou závislé na vývoji finančních trhů. Podstatná pro nás byla ta skutečnost, aby spolupracující firma dávala do každého projektu i své peníze.

Projekty tak nejsou postaveny pouze na zdrojích od podílníků a úvěrech, jak je to obvyklé u řady jiných fondů a společností, které spravují cizí kapitál.

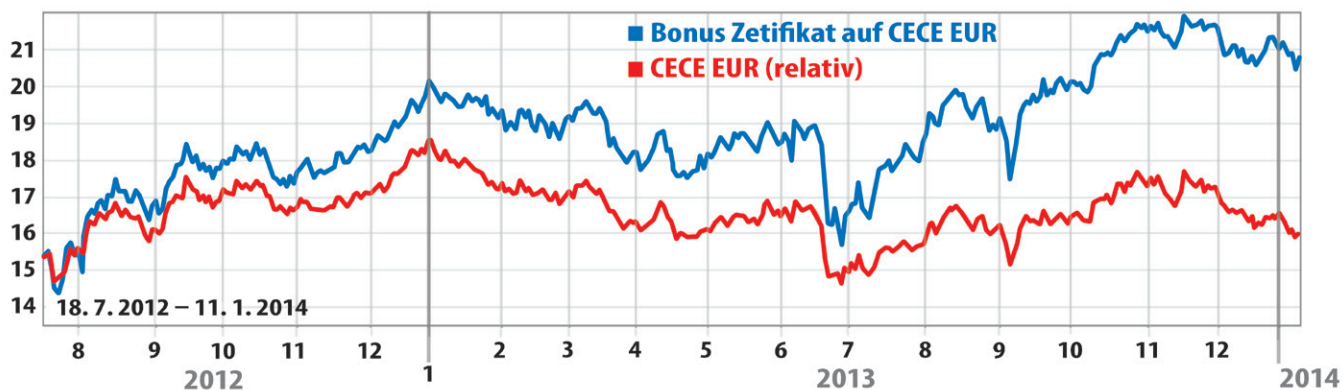
Po analýze trhu jsme vybrali a podepsali smlouvu o zastoupení v České republice s firmou Aquila Capital, která se od roku 2001 jako jedna z prvních začala tímto segmentem trhu zabývat.

Dnes skupina spravuje skoro 8 miliard eur, má kanceláře po celém světě, jejími klienty jsou hlavně institucionální investoři (pojišťovny, banky, obce, církve, firmy).

Mají dostatek vlastních zdrojů a investují po celém světě do nemovitostí, energetických projektů, zemědělství aj. prostřednictvím uzavřených podílových fondů.

Loni založili Private Equity fond na investice do rozvíjejících se firem, vč. startupů.

Pro nás jsou jejich fondy možností, jak diverzifikovat aktiva větších klientů. Mini-



Graf 3

mální investice do fondů bývá 10 000 eur. Průměrné výnosy konzervativních investic se pohybují okolo 5–8 % p.a. Na druhé straně můžeme financovat zajímavé projekty i u našich klientů.

Jaká je aktuální nabídka?

V současné době je otevřený realitní fond na investice do 4 logistických areálů v Německu s nájemcem firmou HERMES (rating AA), který je po 10ti letech odkoupen do vlastnictví.

Nájemce získal bankovní záruku na splacení nájmu na celých 10 let.

Výnos pro investora je 7,25 % p.a. po dobu celých 10 let. Pokud se zvýší inflace, bude nájem zvýšen.

Na závěr, kdyby s Vámi chtěl někdo z poradců nebo firem investovat, jak fungujete?

Jsme investiční pool s bankovním zázemím a investičními platformami pro finanční poradce nebo poradenské firmy. Investiční služby pro ně nabízíme jako kompletní službu, takže se partnerská firma v podstatě musí postarat pouze o přivedení klienta a vyplnění našich smluv, vč. investičního profilu. Investiční plán, zainvestování klienta a následný servis je převážně na nás. Poradce koordinuje s klientem obchodní pokyny.

V Česku spolupracujeme se známými společnostmi Conseq, ČP Invest a Brokerjet. Zde mají klienti uloženy rezervy v CZK.

Většinu aktiv ale mají naši klienti v zahraničí, u našich hlavních partnerů. Naše zázemí umožňuje měnit investice společně jedním klikem online i pro mnoho klientů najednou. Nevím, zda to někdo v Česku dokáže, obzvláště v případě otevřených podílových fondů. Musíme mít ale odsouhlaseny investiční pokyny. Celý proces můžeme spustit nezávisle na poradci, který může být na dovolené, nemocný nebo jinak indisponován. Všechny služby koncipujeme tak, že chceme minimalizovat pokusy klientů o spory kvůli případným škodám. Vše řídíme z jednoho místa, vč. měnového a hodnotového zajištění.

Díky našim partnerům jsme plně konkurenceschopní s Privat banking službami, v řadě parametrů je i překonáme.

€FA přináší nejen prestiž a peníze, ale i zajímavé podněty pro praxi!

Titul €FA – European Financial Advisor – si konečně našel cestu i do Čech. Elitní poradci a bankéři tak konečně získávají možnost na první pohled se odlišit od desítek tisíc „pojišťováků“ nebo od běžných bankéřů, kteří klientům jen „nutí“ produkty.

Pokud složíte náročnou zkoušku pro udělení titulu, můžete si za své jméno na vizitce začít psát oficiální titul €FA.

Titul €FA v Evropě (nebo jeho obdoba CFP v USA) má zajímavé obchodní dopady. Pokud tento titul získáte, můžete – podle zkušeností ze zahraničí – očekávat, že se na vás začnou obracet bohatší klienti. S vyšší produkcí vzrostou vaše příjmy, ale také poradenská i společenská prestiž.

Protože autor několika knih o penězích a kolega Petr Syrový, €FA, je jedním z 80 lidí, kteří titul €FA v ČR „mají“, zajímalo mě, jak takový kurz vypadá i to, zda a případně jak se poznatky z drahého studia dají využít v praxi.

Vladimír Fichtner (VF): Petře, jak pro vás, jako zkušeného profesionála, bylo složité se připravit na zkoušku? A absolvovat ji?

Petr Syrový (PS): Pro mne to nebylo příliš složité, protože se považuji za specialistu

na investice, finanční plánování i finanční matematiku. O těchto tématech často přednáším a vzhledem k tomu, že zabírám přes tři čtvrtiny ze zkoušky €FA, byla ta příprava pro mne jednodušší. Trochu více jsem se musel připravit na legislativu a daně. Ale i v pojištění nebo investicích jsem musel oprášit znalosti některých věcí, které v každodenní praxi nepoužívám (např. PER pro pojištění nebo výpočty finanční matematiky na kalkulačce ze střední školy).

Vím, že kromě toho, že jste získal titul €FA, tak také připravujete elitní poradce a bankéře na složení této zkoušky. Jaká je typická struktura přípravného kurzu?

PS: Více než polovinu kurzu se věnujeme investicím – kapitálové trhům, podílovým fondům, portfolio managementu a plánování penzí. Dále se věnujeme finanční matematice, kterou využijeme jak v investicích, tak v úvěrech. Zbytek – asi 10 % kurzu

je určeno na pojištění, daně, legislativu a nemovitosti.

Proč se věnuje tolik času právě investicím?

PS: Na to je jednoduchá odpověď. Profesionálové s titulem €FA jsou podle zkušeností ze zahraničí mnohem častěji vyhledáváni bonitními klienty. Právě takoví klienti potřebují řešit především investice. A chtějí, aby pro ně pracovali ti nejlepší z nejlepších.

Z mého pohledu může být studium a příprava na podobné zkoušky hodně teoretická. Přípravné kurzy jsou docela drahé, není ta převaha teorie nad praxí příliš znatelná i při nich?

PS: Máte pravdu, že přípravné kurzy jsou docela drahé. Kurzy jsou ale určeny pro nejlepší z nejlepších, pro skutečnou poradenskou investiční elitu v této republice.



Petr Syrový

A proto ani nemohou být „jenom“ teoretické. Když se setkáváte s těmi nejlepšími, právě oni se nejvíce zajímají o to, jak poznatky z kurzu využít nejen při zkouškách, ale také v praxi.

Můžete uvést nějaký konkrétní příklad, kdy probíraná teorie vedla k obohacení účastníků i pro reálný život investičního poradce nebo bankéře?

PS: V průběhu kurzu se například teoreticky probírají takové termíny jako YTM (Yield-to-Maturity neboli výnos do splatnosti), TER (Total Expense Ratio nebo Ukazatel celkových nákladů fondu) a další. V průběhu kurzu se tak naučíte, jak a kde v praxi sledovat výnos do splatnosti u fondů peněžního trhu nebo u dluhopisových

fondů. Tento údaj vám řekne, kolik vynáší cenné papíry, které drží fond ve svém portfoliu. Pokud se dočtete, že YTM pro fond peněžního trhu je 0,23% p.a., víte, že fondy s takovým očekávaným výnosem bude lepší klientům nedoporučovat. Protože je jasné, že s výkonností takového fondu budou nespokojeni.

A co třeba vámi zmiňovaný ukazatel TER?

PS: Ten výnos fondu pro klienta ještě dále snižuje. Celkové náklady fondu se měří právě zmiňovaným ukazatelem TER. A pokud TER fondu peněžního trhu je 0,71% p.a. a výnosy YTM jsou 0,23% p.a., pak vám vychází, že výnosy daného fondu se mohou jen těžko přehoupnout přes nulu.

Pokud tedy víme, jak fondy fungují, jaké informace máme hledat a co znamenají termíny YTM a TER, dokážeme klientům jednoduše vysvětlit, že v daném fondu se nejspíš peníze nezhodnotí. Prostě fond investuje do cenných papírů, které vydělávají tak málo, že ani nezaplatí náklady fondu – jak jednoduché. A tuto jednoduchost a „prozíravost“ poradce nebo bankéře klienti oceňují.

Máte ještě nějaký další příklad, jak se teorie použije v praxi?

PS: Ano. Představme si, že fond má portfolio s výnosem do splatnosti (YTM) ve výši 1,26% p.a. a TER (ukazatel nákladovosti fondu) ve výši 1,4% p.a. Fond tedy na přijatých úrocích vydělá 1,26% p.a., správcovské společnosti zaplatí 1,4% p.a. a tudíž je jasné, že na klienta už žádný výnos nezbude ($1,26\% - 1,4\% = -0,14\%$). Tzn. při znalosti základních pojmů je jednoduché klientovi nevhodnost investice tímto způsobem vysvětlit.

Vypadá to, že TER je celkem zajímavý a užitečný ukazatel, který by měl poradce znát.

PS: Ano, právě u TER poradci objeví velice zajímavé a překvapivé věci, které mohou použít v praxi. Někteří poradci jsou zvyklí hodnotit náklady fondů pouze podle manažerského poplatku a jsou překvapeni, že TER je vyšší. Další překvapení se skrývá v rozdílu TER a syntetický TER u fondu fondů. TER fondu fondů je v některých případech nízké, proto se jím fondy chlubí. Správné ale je vyhledat si syntetický TER, který je výrazně vyšší.

Petře, díky za vaše postřehy. Více si řekneme třeba někdy příště.

Vladimír Fichtner
www.InvestElita.cz

Vladimír Fichtner (44) je majitelem poradenské firmy Fichtner s.r.o., která se specializuje na investiční poradenství pro bonitní klienty. V posledních třech letech střídavě žije a pracuje v ČR a v USA.