

Proč jsem se dal na aktivní správu kapitálu?

S finančním poradenstvím jsem začínal v roce 1998 u jedné stavební spořitelny. Brzy jsem poznal, že se jednou firmou a jedním typem produktu neživím. Oslovil jsem proto firmu, která se zabývala kompletním nezávislým finančním poradenstvím. Domnívám se, že v té době patřila k tomu lepšímu na trhu a myslím, že jsem tam získal solidní základy v produktech typu pojištění, spoření, hypotéky.

Oblast investic, která mne velmi zajímala, zahrnovala nákup otevřených podílových fondů, které si koncem 90. let poměrně složitě hledaly místo na trhu po tunelování různých uzavřených podílových fondů, počínaje panem Koženým. **Investovat nás učili (včetně odborníků z firem Pioneer, KB, ABN AMRO atd.) tak, jak se to učí dodnes v bankách a většině poradenských firem. Vše je založené na prodeji produktů a přežití ze vstupních poplatků.** Při investování na delší dobu a nekonzervativním přístupu se do portfolia přidá několik procent akciových fondů a to ještě pouze z vyspělých trhů. Diverzifikuje se tak, že větší klient má zainvestováno do mnoha fondů a vše se pak průměruje. Kdyby si koupil tři indexy, bude na tom stejně. Pokud k tomu přidáme manažerské poplatky ve fondech, pak jsou výnosy takovýchto portfolií nevalné. Samostatnou kapitolou je “spoření” do investičního životního pojištění, kde se ještě klient dělí s pojišťovnou o skryté poplatky a nakonec mu jeho malý výnos stát ještě zdaní – dnes 15% (v budoucnu klidně i více). **Tyto produkty opravdu nemají chybu, když klient po 10 – 15 letech zjistí, že kdyby si peníze dával na spořicí účet, bude na tom stejně.** Byl jsem několikrát přítomen u ukončení podobné smlouvy a údivu klienta, co to kdysi podepsal poradci, který se u něj většinou už neobjevil.

Již od počátku jsem nedůvěřoval dlouhodobému pasivnímu držení fondů. Při korekci po roce 2000 jsem byl svými klienty tvrdě vyučen. Ti měli 10 - ti a víceletý horizont a byli “akcioví” s určitou odolností vůči propadům. Velmi těžce však nesli propady o více než 10 – 15%. Najednou vše chtěli vybírat, i když spíše měli přikupovat, chtěli měnit investiční strategie atd. Po splasknutí internetové bubliny v roce 2000, náletu do “dvojčat” v roce 2001 a recese vyspělých ekonomik jsem převedl všechny peníze klientů z akciových fondů do fondů dluhopisových. Dobře jsem udělal, v roce 2002 se prohloubila recese a začala invaze vojsk v Iráku. **Klienty jsem tak ochránil před dalším cca 30 % propadem.** V okamžiku ukončení války v Iráku v roce 2003 a počínající konjunktury v USA jsme se vrátili do akciových fondů, právě včas, protože od té doby akcie s krátkými přestávkami neustále rostly do roku 2007. Tak vlastně začala moje cesta za aktivní správou kapitálu.

Vše jsem dělal poměrně složitě, s velkou administrativní náročností pro mne a pro klienta, bez pomoci mé firmy. Mé a kolegovi návrhy na změnu investiční strategie a služeb původní firma vytrvale odmítala. Nepochota v rozšiřování nabídky a další důvody (neustálé honění bodů do produkce, malá nabídka hypoték atd.) mne vedly ke změně firmy. V té době jsem si již vyznal. Aktivně se vzdělával, navštěvoval odborné semináře s tím, že existují moderní

produkty (ETF, certifikáty aj.), které spolu s investičními platformami aktivní správu peněz klienta umožňují.

Po odchodu z původní firmy jsem začal spolupracovat s poradenskou firmou, která chtěla změnit své investiční služby ve prospěch aktivnějšího vedení fondových portfolií. Navíc nabízela i velmi dobré zázemí pro hypoteční makléřství a chtěla rozvíjet honorářové služby. Měl jsem možnost se na těchto změnách aktivně podílet. Postupně jsem se však názorově rozcházel s majitelem nad dalším směřování služeb ve firmě a v roce 2009 jsem ji opustil.

Rozhodl jsem se s partnery založit firmu novou, která se bude zaměřovat na honorářové služby, kapitálový růst klientů bez využívání drahých produktů a aktivní správu clientských portfolií. Samozřejmostí je pro nás spolupráce s klientem na základě podepsané smlouvy s definováním rozsahu služeb.

Aktivní správu kapitálu spojujeme se sestavením finančního plánu. Na rozdíl od firem, které se zabývají pouze investováním peněz do cenných papírů, chceme o klientovi vědět co nejvíce – jaké si platí pojištění, jak likviduje případné pojistné události, jaké má úvěry, hypotéky atd. Bez těchto poznatků investiční poradenství postrádá návaznost na možnosti a potřeby klienta. Pokud vím, že klient má kromě peněz, které chce přímo investovat do cenných papírů, další prostředky ve velmi konzervativních produktech, k tomu např. nemovitost, budu mu investovat jinak a jinam, než klientovi, který mi dává jediné peníze, které si dlouho střídal na termínovaném vkladu.

Optimalizací a úsporou z nastavení finančního plánu získá klient zdroje pro tvorbu většího kapitálu, který se již dá aktivně spravovat a dosahovat daleko vyšších výnosů než je na trhu běžné (nejenom v dynamických portfoliích). **Nejlepší výsledky se dosahují s portfolií nad 1,5 mil. Kč.**

Aktivní správu kapitálu je v dnešní rychlé době dobré provádět i u klientů, kteří si pravidelně spoří. Efekt průměrování nákupů investic se po 4 – 5 letech ztrácí a velmi záleží na tom, jak se s aktivy dále pracuje (nejenom v cenných papírech). Pokud klient spoří např. 10 000,- Kč měsíčně má po pěti letech naspořeno 600 000,- Kč. Pokud ztratí 15 % při jakékoli korekci, ztratí 90 000,- Kč z hodnoty portfolia. Po desetiletém spoření je to již – 180 000,- Kč. Zde již průměrování nákladů příliš nefunguje.

Myslím si, že se pak klientovi vyplatí platit si špičkového investičního poradce, který se mu bude starat o stálý růst jeho kapitálu a budování osobního nebo rodinného bohatství.

Ing. Petr Slad, jednatel a investiční správce ve společnosti OCCAM CONSULT, s. r. o.