

# Kvalita na prvním místě

**Společnost Swiss Life Select ČR se zaměřuje na bonitní klientelu, které nabízí dlouhodobou správu majetku. Od svých konzultantů vyžaduje profesionální a kvalitní finančně-poradenské služby.**

FOND SHOP se zeptal nového generálního ředitele Swiss Life Select ČR Karla Šulce na to, jak společnost přistupuje ke správě investičních portfolií svých klientů i k finančnímu poradenství obecně.

**Můžete čtenářům FOND SHOPu krátce představit společnost Swiss Life Select Česká republika? Jaké nejvýznamnější typy finančních služeb a produktů svým klientům nabízíte, s důrazem na investiční oblast? Zaměřujete se celkově na affluentní klienty, které zmiňujete jako cílovou skupinu u vaší komplexní služby Premium?**

Jsmo součástí významné evropské finanční skupiny, která se rozvinula na základech švýcarského finančního holdingu Swiss Life. V Česku a některých dalších evropských a asijských trzích poskytujeme pod značkou Swiss Life komplexní finanční poradenství. Je pravda, že náš typický klient spadá pod označení affluentní. Tomu je uzpůsobena produktová nabídka, ale zejména kvalita poradenské služby jako takové, která je vysoká zejména díky zkušenému týmu seniorních privátních finančních poradců.

Investice jsou již dnes dominantní oblastí produktového mixu. Využíváme nabídky našich produktových partnerů, ale sázíme i na vlastní vývoj. Díky silnému analytickému zázemí jsme schopni tvořit modelová i zcela individuální investiční portfolia a být tak více než srovnatelnou konkurencí privátních bankéřů. Ty nejspěšnější produkty vytvořené v naší produktové dílně nabízíme pod vlastní značkou. Příkladem mohou být investiční portfolia Best Solution Funds Swiss Life Select a Best Solution Themes Swiss Life Select nebo dokonce vlastní produkt Dividend Invest Swiss Life Select vytvořený se společností Amundi.

**Jak se jednotlivé typy produktů nebo služeb podílejí na objemu produkce Swiss Life Select ČR? Kde došlo za po-**

**slední rok až dva k největšímu nárůstu, případně poklesu? Které typy produktů nebo služeb chcete do budoucna nejvíce posílit?**

Investice tvoří 46 % objemu sjednávané produkce a tento podíl každoročně roste. Zcela nepřekvapivě naopak dochází k viditelnému poklesu produkce v oblasti investičního životního pojištění.



Novým generálním ředitelem Swiss Life Select ČR s.r.o. se stává **Karel Šulc**, který během svého 10letého působení ve Swiss Life Select získal detailní znalosti ve všech oblastech finančního poradenství. Z různých rolí, které zastával, pomohl Swiss Life Select do pozice lídra na trhu nezávislého finančního poradenství. Úspěšně vedl největší poradenský tým v Praze a svojí invencí se zasloužil o vznik a prosperitu divize Medical.

U investičních produktů sledujeme zvýšený růst zájmu o fondy kvalifikovaných investorů. A to jak u FKI obecně, tak specificky u těch, které investují do alternativních aktiv. Připisujeme to jednak zmírnění legislativy, resp. podmínek minimální investice a také požadavkům cílové skupiny našich klientů. Od určitého objemu investovaného majetku je alternativní investice logická součástí portfolia majetku.

**Pokud jde o investiční produkty, můžete obecně popsat způsob konstruování portfolií vašich klientů s ohledem na jejich rizikově-výnosový profil? Jak ve vašem pojetí vypadá konzervativní, vyvážená, růstová a dynamická investiční strategie? Které typy investičních produktů nejčastěji zařazujete do jádra klientských portfolií a které nabízíte pro doplňkovou roli satelitu? Plánujete do budoucna pracovat i s populárními ETF?**

V zásadě jsou dvě cesty vytvoření investičního portfolia. V případě zcela individuálních požadavků klienta budujeme portfolio „na zelené louce“. Naši poradci mají k dispozici nástroj pro modelování portfolií, který v závislosti na vstupních údajích doporučí vhodné rozložení tříd

aktiv a nechá poradce namodelovat portfolio v daných rizikových mantinelech.

Druhou cestou jsou naše modelová fondová portfolia z řady Best Solution Investments. Čtyři jádrové (core) strategie Best Solution Funds jsou tvořeny základními stavebními kameny, jako jsou americké blue chip akcie nebo evropské korporátní dluhopisy. Participační složky pak tvoří například CEE akcie nebo japonské small capy. Nevyhledáváme složité investiční nástroje, záměrně se také vyhýbáme smíšeným fondům. Chceme mít kontrolu nad celkovým rozložením aktiv a ponechat si možnost taktické alokace.

Doplňkové (satellite) strategie jsou zaměřené na investiční příběhy, jde tedy o tematické investování. Zajímavým příběhem je například sociálně odpovědné in-

vestování (strategie Best Solution Themes Green Planet) nebo příběh zdravotnického a farmaceutického sektoru (Best Solution Themes Medical). Jako stále zajímavý vnímáme i příběh technologického růstu (Best Solution Themes Technology).

Modelová portfolia jsou vytvářena a spravována týmem investičních specialistů produktového oddělení centrály. K tomu, aby svoji práci mohli dělat na té nejvyšší úrovni, jsme navázali strategické partnerství se společností Thomson Reuters, která nám poskytuje špičkové analytické nástroje a data. Využíváme i ekonomických analýz, které dodává naše sesterská společnost Swiss Life Asset Managers. Mimochodem významný evropský správce aktiv s majetkem pod správou převyšujícím 200 mld. CHF. Naši poradci vidí online přehled aktuálního stavu veškerých aktiv klienta na všech různých investičních platformách v našem interním Reportu Investic. Ten je skvělým obchodním nástrojem při servisu. A například aktuálně velmi diskutované téma GDPR vnímáme jako silný obchodní příběh. Je to důvod jít za klientem, dořešit formální administrativu a při té příležitosti aktualizovat nastavené řešení portfolia. K tomu má poradce celou škálu různých pomůcek, jak pro jednoduchou administrativu,

tak pro profesionální optimalizaci klientova portfolia.

Otázka ETF je u nás aktuální. Nemohu příliš prozrazovat, ale chceme být ve velmi blízké budoucnosti v této oblasti aktivní. Produkt již máme připravený, testujeme ho nyní na rakouském trhu. Mohu snad prozradit, že vznikl ve spolupráci s největším světovým správcem aktiv, společností Black Rock. Vzhledem k vlastnostem ETF vnímáme jako klíčové správné nastavení obchodního modelu. Věříme, že bude atraktivní jak pro klienty, tak pro poradce.

**Registrujete v oblasti investování nějaké střednědobé až dlouhodobé trendy v chování klientů nebo výběru správců? Souhlasíte s hodnocením, že za posledních 10 let došlo k posunu významné části českých klientů od konzervativních nebo dluhopisových strategií ke smíšeným multi-asset strategiím a považujete tento trend za správný?**

Devět let růstu akciového trhu spolu s prostředím nízkých úrokových sazeb skutečně přispělo k posunu rozložení aktiv českých investorů směrem k dynamickým nástrojům. Multi-asset strategie jsou však spíše výsledkem snahy usnadnit si práci ze strany investičního poradce, tedy ve velké většině případů vlastně prodejce. Vytvořit a spravovat kvalitní a robustní investiční portfolio prostě není práce pro každého. Bankéři na přepážce to pro vás neudělají. Pro ně jsou vhodné právě takové „vše v jednom“ nástroje, dodané investičním správcem v dané finanční skupině. To je důvodem růstu objemu aktiv ve smíšených strategiích.

**Významným tématem Swiss Life Select ČR je i důchodové zabezpečení a tvorba dlouhodobých úspor pro seniorský věk. Považujete v této oblasti za vhodné produktové řešení pro většinu lidí účastnické fondy doplňkového penzijního spoření? Pokud ne, jaká jiná řešení nabízíte k tvorbě penzijních úspor? Liší se příslušná doporučení podle věku, rodinné situace nebo i pohlaví vzhledem k tomu, že jako problém prezentujete nižší průměrné důchody žen než mužů? Není to významné téma jen pro českou Swiss Life. Je to téma číslo jedna celé skupiny. Nevnímáme to však jen v intencích budování úspor, ale i jejich aktivního čerpání v penzi. Na příkladu vyspělých**

zemí vidíme, jak kvalitní a intenzivní může „podzim života“ být. Nejsme asi ojedinělí v myšlence, že na stát se v tomto případě příliš spoléhat nelze a je potřeba se postarat sám. Systém účastnických fondů doplňkového penzijního spoření vnímáme velmi pozitivně. Určitě nemůže chybět v penzijním plánu klienta. Většinou jej však doplňujeme o další složky, typicky pravidelné investování. Výhodou je větší likvidita a flexibilita celého plánu, například při dřívějším odchodu do penze, což je častý požadavek našich klientů. Z pohledu produktového řešení nerozlišujeme mezi muži a ženami, jde spíše o správný a individuální výpočet potřeby finančního zabezpečení konkrétního klienta. Z pohledu věku přistupujeme k penzi jako k jakémukoliv jinému investičnímu cíli. Pokud se jedná o dlouhodobý horizont, směřujeme klienta do dynamických strategií a naopak.

**Můžete popsat systém recruitingu, vzdělávání a osobního rozvoje vašich spolupracovníků? Jaký je průměrný věk vašich spolupracovníků a kolik procent z nich tvoří ženy? Považujete tuto personální strukturu za pozitivum z hlediska obsluhy klientů?**

Již jsme zmiňovali naši cílovou skupinu klientů. Jedná se o bonitní část české populace lidí, kteří mají již něco za sebou. Podařilo se jim vybudovat prosperující firmu nebo se propracovali na vysoké manažerské pozice, typicky se jedná o klienty středního až vyššího věku. Podobně tomu je na „druhé straně stolu“. Náš poradenský tým je složený ze zkušených profesionálů. Průměrný věk je kolem 45 let. Zastoupení žen činí asi 40 %.

Nikdy jsme neměli ambice být firmou s největším počtem poradců na trhu. Zároveň si uvědomujeme, že našim největším bohatstvím jsou právě lidé a tak je také aktivně vyhledáváme. Při recruitingu se zaměřujeme na podnikavé osobnosti – juniory, zkušené obchodníky, rodiče po RD i skupinu uchazečů 50+. Víme, že diverzifikovaný tým složený z lidí z nejrůznějších prostředí má spoustu výhod. Cítí, že každý má možnost a příležitost k pracovnímu zapojení a každý může pracovat v prostředí, které jej bude respektovat a plně využívat jeho potenciál.

Osobní rozvoj a vzdělávání je pro firmu, která si zakládá na kvalitě, klíčové. Naši poradci mají například i možnost

zapojit se do univerzitního vzdělávacího programu, který jsme připravili ve spolupráci s VŠFS.

**Neuvažujete ve Swiss Life Select ČR o doplnění standardního modelu provizního finančního poradenství, kde odměny závisejí převážně na provizích z prodaných produktů, segmentem placeného poradenství založeným na odměnách vycházejících z paušálu, objemu nebo výkonnosti clientských portfolií?**

Už jsme to nakousli u tématu investic do ETF. Tam je tento model jednou z logických možností. Rozhodně však v dohledné budoucnosti není na pořadu dne dosaďadní model zcela opustit. Snažíme se však myslet i dlouhodobě. Inspirujeme se u naší anglické sesterské společnosti, která je s placeným modelem (vynuceným tamní regulací) velmi úspěšná a patří mezi klíčové hráče na vyspělém britském trhu. Vyzkoušený a úspěšný model tedy máme k dispozici a můžeme jej v případě potřeby začít aplikovat na českém trhu.

Koneckonců před několika měsíci jsme spustili pilotní projekt placeného poradenství pro právnické osoby, tedy Corporate Services. Tento pilot se ukázal být více než životaschopný a právě v těchto dnech ho spouštíme do plného provozu. Poskytovat placené poradenství právnickým osobám se ukazuje být velmi zajímavé pro bývalé privátní bankéře, kteří poskytují služby svým klientům v oblasti úvěrů, investic, forexu, optimalizace finančních nákladů apod. a nyní jsou za to také adekvátně zaplacení v rámci našeho obchodního modelu.

**Jaký máte na závěr vzkaz pro své spolupracovníky a zákazníky?**

Kolegům chci poděkovat za jejich kvalitní práci pro klienty. Swiss Life je díky jejich profesionalitě, šíři a nezávislosti své nabídky jednoznačně před službami privátního bankovníctví. Na druhou stranu jsou naše segmentované služby a nabídka investic unikátní i mezi poradenskými společnostmi. Jsme na produktové i technologické špičce a myslíme i na to, jak se bude poradenství vyvíjet v následujících pěti až deseti letech. Představujeme tak dlouhodobou jistotu na českém finančním trhu. Těší mě, že naplňujeme naši ambici být pro klienty volbou číslo jedna na poradenském trhu. ■

Rozhovor zpracoval: **Aleš Vocilka**