

Dva v jednom

Z devátého poschodí budovy IBC vedle hotelu Hilton mají dokonalý přehled o dění v pražském Karlíně. Zatímco Karel Šulc coby generální ředitel Swiss Life Select z téhle výšky bude dohlížet na péči o bohaté klienty, šéf Fincentra Filip Duchoň bdí nad klienty retailovými.

Ještě před rokem byli konkurenty, nyní se jejich pracovní životy protnulý spojením firem, které zastupují. V Česku tak 1. září oficiálně vznikla největší finančně-poradenská skupina. „Slučování firem je v dnešní době téměř nutnost. Na trhu, který je technologicky, legislativně a regulatorně náročný, ani nemáte z pohledu nákladů jinou šanci,“ říká Duchoň.

Jak bude nově vytvořená firma fungovat?

ŠULC: Budeme jedna společnost o dvou značkách: Fincentrum se bude dále zaměřovat na retailovou klientelu s komplexním finančním poradenstvím, Swiss Life Select na náročnější klientelu, rovněž s komplexním poradenstvím, ale navrch s nabídkou nadstandardních finančních služeb.

DUCHOŇ: Chceme rozvíjet obě značky, protože naši klienti jsou zvyklí na tu svoji. Nechtěli jsme ani vystavovat změnám naše poradce, když obě sítě fungují a generují dobré výsledky. Nyní se chceme zaměřit na zavádění novinek, ať už nových nástrojů, investičních řešení, nebo digitalizace. Na tom všem budeme spolupracovat a zavádět je do obou divizí. Šlo nám o to, abychom se na jednom trhu neprali o stejného zákazníka. Zákazníci samozřejmě zůstávají svým stávajícím poradcům, takže nedojde k žádnému přeskupování kmenů.

ŠULC: Klient by u nás měl najít finanční útočiště. Nabízíme správu účtů, pojištění, investice, penzi, hypotéky. Jde o přehlednost, aby klienti nemuseli klikat na osm různých webů, ale finance vám spravoval odborník v rámci Fincentra & Swiss Life Select.

Co si od spojení slibujete?

ŠULC: Využít nejsilnějších vlastností obou značek. Fincentrum je skvělé v hypotékách, má propracované systémy zaměstnaneckých výhod, průmyslové pojištění, rozvíjí digitalizaci poradenského procesu, který chceme využít i my. Co se týká Swiss Life Select, my naopak můžeme přinést

komplexnější pohled na investice a investiční řešení. Takže spojujeme dohromady to nejlepší z obou značek a pro klienta je to, řekl bych, jen dobře, protože bude moci využít obou těchto dovedností a současně bude u společnosti, která je schopná pokrýt jeho požadavky od standardních po ty nejnáročnější. Klient může mít svou nabídku v rámci Fincentra, ale bude to třeba i spolujitel nějaké společnosti a v rámci našich služeb může být obslužen poradcem v rámci korporátní klientely.

DUCHOŇ: Shodli jsme se, že dává smysl nasdílet know-how, dát si k dispozici informace, analýzy, nástroje. Využít postavení, jež Fincentrum u našich klientů i u partnerských institucí coby významný distributor má. Jsme jedničkou v rámci externí distribuce úvěrů na bydlení, což může být výhodné i pro naše spolupracovníky ze Swiss Life Select. A naopak když vyvíjíme nové nástroje, využíváme synergie ve středoevropském rozsahu. Máme velký trh v Rakousku, na Slovensku i v Česku – vyvíjet některé nástroje a služby izolované pro jeden z těchto trhů nedává v řadě případů smysl. Situace se však dramaticky změní, když něco takového děláte pro celý region. To se pak již vyplatí a naši poradci díky tomu dostávají do rukou nástroje, které by jinak přišly později nebo v horší formě. Když spojíme rozpočty, know-how a požadavky, vznikne něco, co nemá na trhu obdobu nebo je to výrazně pionýrské řešení. Čili sdílet, a ne se izolovat.

Jaké konkrétní novinky pro klienty chystáte?

ŠULC: Jako první finančněporadenská společnost připravujeme pro české klienty clientský portál s implementací evropské směrnice PSD2. Pokračujeme v dalším vývoji ETF Constellation, kde budou moci klienti nově investovat také pravidelně. Od září pro klienty Fincentra nabízíme speciální produkty, jež jsou postavené na investičních strategiích BlackRock. To je v České republice unikát, jde o asset management, který budeme jako jediná firma u nás mít právě my.



Karla Šulce a Filipa Duchoňe (zleva) spojila fúze.

Rakousko, Česko, Slovensko. Vidíte se i dál po Evropě?

ŠULC: Střední Evropa obecně pracuje na podobném principu poradenství, takže určitě nemůžeme vyloučit nic. Nástroje, které připravujeme, i platforma, na níž budeme v rámci střední Evropy pracovat, jsou připraveny pro další expanzi. Ale konkrétní kroky a strategická rozhodnutí jsou samozřejmě v rukou naší mateřské společnosti.

DUCHOŇ: Prostoru, ve kterém podnikáme, se ve skupině říká CEE – střední a východní Evropa, a to těm pozornějším napoví, kudy asi náš majitel uvažuje.

Jak funguje spolupráce, když se potkají – či do sebe narazí – dvě různá ega?

ŠULC: Jedna věc jsou osobní ega a druhá ta firemní. Spolupracujeme dobře, navíc máme rozdělené své pravomoce.

DUCHOŇ: Kdo se těšil, že se budeme popichovat, těšil se zbytečně.

ŠULC: Velký vliv na to, že jsme velmi brzy našli společnou řeč, má i víze naší mateřské společnosti, Swiss Life International. Tam jdou ega stranou, protože jsme v tom ještě společně se Slováký a Rakušany. To už není ani o nás dvou, ale o tom, že nás naše mateřská společnost nyní de facto vnímá jako jednu velkou středoevropskou společnost.

Říkáte, že slučování firem je ve vašem oboru nutnost. Z jakého důvodu?

DUCHOŇ: Ano, myslím si, že to tak je. Obzvlášť pokud má firma tak široký záběr cílové zákaznické skupiny. Na trhu, který je technologicky, legislativně a regulatorně náročný, ani nemáte z pohledu nákladů jinou šanci. V tomto byznysu



působím 11 let a vidím, kam se za tu dobu posunula administrace a náklady na to, aby firma fungovala kvalitně, aby byly ošetřené procesy, aby kvalita poradenství byla na vyšší. Je to tak robustní agenda, že vůbec nechápu, jak někdo může fungovat v malé firmě. Tam jsou požadavky de facto stejné, přitom náklady spojené s jakýmkoli vývojem nástrojů, údržbou a upgradem, aby morálně nezastaraly, musejí být pro menší firmy vražedné. Takže pokud chcete provozovat profitabilní byznys, je synergie zásadní. Nakonec to diskutujeme na půdě Vysoké školy ekonomické na odborných konferencích, jichž je Fincentrum partnerem. I Česká národní banka přiznává, že oligopolizace je do určité míry cílem regulací, protože se lépe kontroluje trh s menším množstvím subjektů a protože ty velké si dávají víc pozor na to, aby procesy měly doladěné a aby si pohlídaly kvalitu. Pro regulátora je to pohodlné a pro zákazníka přehledné.

Jaké trendy aktuálně zasahují do vaší branže?

ŠULC: Směřujeme k digitalizaci, takže víze je jasná – co nejvíce využít digitální technologie, ale vždy s osobním poradenstvím. Interně to nazývám přátelská digitalizace neboli stále věříme na osobní poradenství, které dnes klient těžko sám najde někde na webu. Pak jsou ale samozřejmě věci, které se digitalizují zcela, a typickým příkladem je cestovní pojištění. To je záležitost na tři kliknutí na telefonu a asi k tomu úplně nepotřebuji přátelskou pomoc svého poradce.

S čím se obor finančního poradenství v dnešní době potýká?

DUCHOŇ: Máme daleko víc regulace a administrace při samotném provozu byznysu. Souhlas klientů, poučení – to je nemoc evropského prostoru, protože při vši úctě k těm, kdo toto vymysleli, je skutečný zájem klienta někde jinde než dostávat ke každému produktu fascikl tloušťky několika Forbesů. Ty informace stejně nemá nikdo šanci přečíst. Na druhou stranu, doba klientům přinesla spoustu informací, a tím přináší mnohem erudovanější klienty. Ačkoli někdy může být erudice povrchní, jako když lékař nemá rád pacienta přicházejícího už s hotovou diagnózou, protože si ji přečetl v diskusním fóru na internetu. A to občas vidíme u našich klientů. Moderní doba ale současně přinesla spoustu pozitivního – je řada nástrojů, které výrazně šetří čas, srovnávací kalkulačky zrychlují práci na klíčových řešeních, na analýze.

ŠULC: Tuny fasciklů tu sice jsou, ale už dnes nabízíme svým klientům plně digitální portál, kde vidí všechny své investice, smlouvy, a máme připravené kompletně bezpapírové řešení. Během pěti deseti let se ustálíme v plně digitální podobě. A regulace? Byť se nám nelíbí, protože je složité plnit všechny požadavky a musíme k tomu mít týmy právníků, má to jeden pozitivní dopad – trh se čistí a této profesi se začínají věnovat opravdoví profesionálové. Branže by měla být respektovaná, protože každý člověk se potřebuje vyznat ve svých financích.



KAREL ŠULC

Absolvent technické kybernetiky na ČVUT v Praze se ve světě financí pohybuje od roku 2008. Během svého desetiletého působení ve Swiss Life Select pomohl společnosti posunout se do pozice lídra na trhu nezávislého finančního poradenství. Vedl největší poradenský tým v Praze a zasloužil se o vznik divíze Medical. Od března 2018 je v pozici generálního ředitele. Zároveň od září 2018 působí jako místopředseda představenstva společnosti Fincentrum a.s., následně od září 2019 ve společnosti Fincentrum & Swiss Life Select a.s.

A k tomu potřebujete pomoc profesionála. Když chcete mít v pořádku zuby, jistě nebudete spoléhat na „svěpomoc“ a vyhledáte odborníka stomatologa. A podobně, kdo se chce zodpovědně starat o své finance, musí za finančním poradcem.

Chápou Češi dobře smysl investování, jaké nabízíte?

ŠULC: Ano, je to vidět na interních číslech jak Fincentra, tak Swiss Life Select. Trh se vyvíjí směrem k nejtransparentnějším produktům a těmi jsou investice, kde klient přesně ví, za co platí a co mu to nese. Dohromady s Fincentrem, když sečteme objem spravovaných financí a klientů, jsme s přehledem jedničkou na trhu. Vždyť dohromady máme pod správou 27 miliard korun.



FILIP DUCHOŇ

Dva roky působil jako marketingový a později generální ředitel společnosti v oboru importu pomůcek pro ochranu zdraví při práci. V roce 1997 nastoupil do skupiny Provident Financí, kde se pracoval na pozici obchodního ředitele. V roce 2003 dostal úkol založit a řídit obchodní společnost v Mexiku, kde působil do roku 2007. Od září 2018 působí v roli generálního ředitele a předsedy představenstva společnosti Fincentrum a.s., následně od září 2019 ve společnosti Fincentrum & Swiss Life Select a.s.

DUCHOŇ: I na poli investic pracujeme s celou řadou stabilních a velkých produktových dodavatelů. Ve spolupráci s nimi připravujeme pro klienty investiční řešení, o která mají zájem. U nás může klient získat jak to, co je unikátní pro nabídku Fincentra, tak celou řadu služeb, které jsou trhem prověřené a mohou být pilířem nebo doplňkem vašeho investování. Víze Fincentra je i pro střední třídu zajistit soukromou rentu pro druhou polovinu života, kdy už lidé přestávají pracovat a chtějí se více věnovat svým koníčkům. To, že se o vás stát nepostará jako dřív, je téma, které už u nás rezonuje, ale stále ne tak, jak by mělo. V tom vidím poslání Fincentra: aby si lidé tyto souvislosti uvědomili a aby si i střední třída vytvo-

řila zdroje pro pravidelnou rentu a závěr života mohla prožít jinak než v chudobě.

Investuj tedy Češi víc než dříve?

ŠULC: Určitě ano. Investice českých domácností a podniků přesahují hodnotu 1,4 bilionu korun. A například v podílových fondech poprvé překročila výše investic 500 miliard korun.

Do čeho je tedy dnes nejvýhodnější zainvestovat? Dáte jeden tip?

ŠULC: Doporučil bych náš projekt ETF Constellation, který je postaven pro většinovou klientelu, jež nehledá příliš riskantní řešení, ale není ani příliš konzervativní, aby vyžadovala stoprocentní jistotu. Je to špičkový a unikátní produkt, který pro řízení portfolií klientů využívá řešení největší světové investiční společnosti BlackRock. Není příliš volatilní a dlouhodobě má nadstandardní potenciál výnosu. To je naše jednoznačně nejlepší nabídka a od 1. září společná pro Fincentrum i Swiss Life Select.