

# V Česku je klientům i poradcům dostupný ETF fond sledující strategie BlackRock

INVESTOVÁNÍ POMOCÍ ETF ZÍSKÁVÁ OBLIBU PO CELÉM SVĚTĚ, PROTO TENTO UNIKÁTNÍ PRODUKT VYVINULA SPOLEČNOST SWISS LIFE SELECT PRO SVÉ PORADCE A KLIENTY S INVESTIČNÍM OBREM BLACKROCK. JESTLI BUDE PRODUKT DOSTUPNÝ I PRO PORADCE FINCENTRA A JAK POKRAČUJE SPOLUPRÁCE FINCENTRA A SWISS LIFE PO ŠVÝCARSKÉ AKVIZICI, VYSVĚTLIL V ROZHOVORU KAREL ŠULC, GENERÁLNÍ ŘEDITEL SWISS LIFE SELECT ČR.

**Co nám prozradíte o vaší nové vlajkové lodi – konceptem ETF Constellation jste vlastně vytvořili novou produktovou kategorii?**

Ano, kombinujeme zde dvě věci – to, na co jsou poradci z hlediska nabídky i odměňování u investičních fondů zvyklí, se špičkovým asset managementem. Domnívám se, že tento přístup má řadu výhod. Navíc jde o jasný trend, který aktuálně dominuje. I statistiky úspěšnosti aktivní správy portfolií hovoří jednoznačně pro ETF. Jde tedy o rozumnou aktuální volbu. Pro individuálního investora by samozřejmě byla složitá a drahá.

Nám se podařilo tento nástroj přizpůsobit do „fondového“ režimu. Navíc s velmi průhlednou poplatkovou strukturou a se špičkovým řízením. Sestavili jsme pět strategií a nazvali je podle charakteristických vlastností jednotlivých znamení zvěrokruhu, od opatrné Panny po aktivního Býka.

**Strategie jsou ale, řekněme, středové. Chybí strategie s nízkým nebo s vysokým rizikem. Proč tomu tak je?**

Jde o úmysl. Oslovujeme především klienty ze středu rizikového spektra. Tyto strategie proto nejsou určeny pro super konzervativní, ani pro ultra dynamické klienty, pro ty máme jinou nabídku. Konstrukce i řízení našich ETF fondů je podle volatility – i když je ale SRRI jen 3 nebo 4,

**Každý z účastníků má zkrátka jistotu, že je v rukou těch nejlepších. Stejně jako náš poradce, který má ohromnou konkurenční výhodu na trhu, protože nikdo jiný podobné řešení v ČR nenabízí.**

jsou v akciové složce rozdíly významné. Například ve strategii Býka až 80 %. Jen se vybírají málo volatilní akcie.

Princip řízení od BlackRock cílí na širokou klientelu. Tedy na ty, kteří požadují dlouhodobou jistotu a vyvážení rizik s výnosy. Abychom toho dosáhli, vsadili jsme na největšího správce aktiv na světě. Za BlackRock stojí výsledky, které nejsou náhodné. Během třiceti let vyrostli z nuly na největšího světového správce aktiv. Ostatně i jejich klienti jsou ti největší.

**A další zbraní je nízká nákladovost...**

Vstupní poplatek je přibližně poloviční proti standardním fondům a pohybuje se v průměru kolem jednoho procenta, rozdíly mezi jednotlivými fondy jsou vždy dvě desetiny procenta. Vstupní poplatek u nejdynamičtější strategie 1,5 % je pro klienty velmi lákavý. Tento produkt se poradcům skvěle prodává, když uvážíme, že standardní fondové řešení je na úrovni 3 až 3,5 %.

Poplatky za správu jsou shodné s vstupními, i ty jsou tedy pro investory velmi příznivé. Navíc se platí pouze za hedging, a to 0,3 %, jde tedy o výjimečné zajištění ETF do korun. To může být opět důležité u vyvážených klientů, kteří nechtějí jít do měnového rizika.

Každý z účastníků má zkrátka jistotu, že je v rukou těch nejlepších. Stejně jako náš →



Foto: archiv Land Value





poradce, který má ohromnou konkurenční výhodu na trhu, protože nikdo jiný podobné řešení v ČR nenabízí.

#### **A klient se zase bude muset držet toho, jak ho definuje investiční dotazník?**

Máme striktně daná pravidla a vše je digitalizováno. Poradce na tabletu vyplní osobní data klienta a údaje k jeho finanční situaci. Společně poté vyplní investiční dotazník, ze kterého automaticky vyplynou možné investiční strategie. Poradce pak může sjednávat smlouvy pouze podle výsledku dotazníku, systém mu jiné strategie nenabídne.

Smlouvy mají minimálně pětiletý investiční horizont, nicméně klient může bez poplatku vystoupit dříve. Rád bych také vyzdvihl skutečnost, že všichni klienti mají v každém okamžiku v dané strategii stejné portfolio, takže se všechny snadno řídí a komunikují.

#### **Po uzavření smlouvy pak investice dále spravuje Colosseum?**

Pokud klient se smlouvou souhlasí, podepíše ji biometricky a v tom okamžiku odchází smlouva online k nám i k našemu partnerovi, společnosti Colosseum. Po zaslání investovaných prostředků začíná Colosseum podle námi předaných pokynů BlackRocku klientovy investice řídit. Aby měl investor přehled o svých financích, zasíláme mu měsíčně výpis a současně mu umožňujeme přístup do nového klientského portálu, který právě spouštíme, zde má k dispozici online náhledy stavu svého portfolia.

**Karel Šulc,**  
generální ředitel  
Swiss Life Select ČR

Ve svém volném čase rád hraje na piano, jezdí na kole a cestuje s dcerou.

Navíc máme i tzv. report investic, kde má zákazník k dispozici i agregovaný stav všech svých investic, protože máme propojení s většinou velkých investičních partnerů, které nám jsou schopny online dodávat digitální data. Mimochodem, report investic je také unikátní záležitost na českém trhu, kdy máme pro naše klienty v jednotném firemním vizuálním prostředí aktuální stav všech investic najednou.

#### **Jak u produktu funguje provizní schéma pro poradce? Máte i nějakou „předplacenou“ verzi?**

Je standardní tak, jak jsou poradci zvyklí i u jiných fondových investic, tzn. podíl na vstupním poplatku i na management fee, konkrétní detaily můžeme poskytnout v případě přímého dotazu.

Dovolím si zde lehce odbočit. Jsme společnost striktně orientovaná na investice, máme pod správou 12 miliard korun, na jednoho poradce zdaleka nejvíce mezi poradenskými společnostmi a tomu odpovídají i příjmy našich poradců vázané na AUM. Uvědomujeme si, že existují lidé, kterým tato standardní provizní strategie nemusí vyhovovat – buď ještě nemají vybudované klientské kmemy, anebo přicházejí z jiné společnosti, kde pracovali jiným způsobem. Proto nabízíme i druhou variantu, například vhodnou i pro nové kolegy.

V ní obdrží náš poradce provizi 175 % ze vstupního poplatku klienta, což je na trhu naprosto bezkonkurenční provizní model, protože i nejagresivnější poolové společnosti vyplácí maximálně 90%.

Připravujeme ještě další unikátní etapu vývoje – pravidelné investování do strategií ETF Constellation, kterou představíme během několika následujících týdnů.

#### **Dostane podobný nástroj i Fincentrum, které se díky nedávné akvizici se Swiss Life spojilo?**

Ano, vnímáme zde velký zájem. Aktuálně pracujeme na určení všech nástrojů, které by bylo vhodné klientům Fincentra nabídnout. Plánujeme si vzájemně předávat naše know-how, sdílet a využívat jej napříč značkami.

#### **Když už jsme u spojení obou společností, jak pokračuje užší spolupráce s Fincentrem? Budou obě značky pokračovat souběžně?**

Ano i v budoucnu zachováme na trhu obě značky, každá bude plnit své vlastní úkoly a mít rozdílné clientské zaměření v rámci nabídky komplexního poradenství. Swiss Life se bude orientovat spíše na affluentní a HNWI klientelu, zatímco Fincentrum na klienty s průměrnými nebo vyššími příjmy.

#### **A co kdyby někdo, nebo nějaká skupina, chtěli takzvaně „změnit dres“?**

Pokud se bavíme o jiných společnostech, než je Fincentrum a některé z jejich poradců zaujme naše produktová nabídka, clientská orientace a specializace nebo způsob odměňování, tak jej rádi seznámíme s konkrétními podmínkami. Naopak, v rámci pravidel spolupráce Swiss Life Select a Fincentra, tuto možnost neakceptujeme.

#### **Mnozí již několik let očekávají, že Swiss Life přinese na český trh nějaký produkt ze Švýcarska. Chystáte v tomto směru nějakou novinku?**

Že jsme zatím do Česka nic nepřevzali byl náš záměr, šli bychom proti vlastní nezávislosti v nabídce, která je pro nás důležitá. Naši pozornost chceme věnovat rozvoji produktů, jako je právě ETF Constellation, kde využijeme v plné míře potenciálu a síly, které máme v celé střední Evropě, tedy v zemích, jako je Rakousko, Slovensko, Česká republika. Zde nám samozřejmě pomůže i synergie se švýcarskou mateřskou společností, která spravuje majetek v hodnotě přesahující 5 bilionů korun. Například bez koncentrace naší obchodní síly v celém středoevropském regionu bychom spolupráci s BlackRock dojednávali jen velmi obtížně, i tak to byla dlouhodobá záležitost. Síly skupiny chceme využívat i nadále. Zároveň si však ponecháváme individuální přístup, zohledňující potřeby jednotlivých zemí.

## **Plánujeme si vzájemně předávat naše know-how, sdílet a využívat jej napříč značkami.**

#### **Takže spolupráce s mateřskou korporací je zaměřena spíše na investice?**

V rámci skupiny Swiss Life je pro nás nejdůležitější vztah s divizí Swiss Life Asset Managers, s kterými pravidelně konzultujeme např. investiční strategie nebo tržní komentáře. Společně také modelujeme naši vlastní investiční řadu Best Solution, která má výborné výsledky. Jedná se o fondovou platformu řízenou podle Markowitzova modelu portfolia a dat společnosti Thomson Reuters. Asset Managers je jedna z divizí holdingu, která se stará o institucionální klienty s miliardovými aktivy. Naši spolupráci, a z ní vyplývající znalosti a zkušenosti, považují za zásadní výhodu jak pro poradce, tak i pro klienty.

#### **I přes vaši očividnou orientaci na investice, pojištění bylo hlavním pilířem obratu mnoha poradenských firem. Jak se ten segment vyvíjí u vás?**

Pokud máte na mysli životní pojištění, tak v současnosti se pohybuje na úrovni lehce nad 40 % obratu, ale toto číslo stále klesá, právě na úkor investic. Je to dáno naší orientací na trhu, neboť klienty Swiss Life získáváme především z affluentního segmentu.

U tohoto pojištění se také u nás výrazně projevuje trend přechodu na čistě rizikové produkty. Naši obchodní partneři jistě potvrdí výjimečné postavení Swiss Life mezi poradenskými společnostmi i z hledisek pro pojišťovnu zásadních, jako je např. škodovost nebo stornovanost. Ostatně i proto jsme s některými dokázali navázat spolupráci v nabídce speciálních produktů, například pro náš obchodní segment Swiss Life Medical. I přes nepříznivý vývoj na poli investičního životního pojištění si myslím, že nějaká rozumná forma IŽP bude v budoucnu mít na trhu stále místo. | red

### **Karel Šulc (54)**

Od března 2018 generální ředitel Swiss Life Select. Karel Šulc působí ve Swiss Life Select více než deset let. Ve společnosti zastával pozici ředitele specializované divize Medical a zároveň působil jako ředitel poradenského centra v Praze. Svou profesní kariéru ve finančním poradenství začal v roce 2008, kdy nastoupil do společnosti Swiss Life Select. Během svého více než dekádu trvajícího působení získával znalosti ve všech oblastech finančního poradenství. Ze svých různých rolí, které zastával, pomáhal společnosti Swiss Life Select do pozice lídra na trhu nezávislého finančního poradenství.

Ve svém volném čase rád hraje na piano, jezdí na kole a cestuje s dcerou.