

Chceme jen poradce, kteří chtějí působit v oboru dlouhodobě

Comsense Capital je společnost pro finanční profesionály a investiční poradce – ale jen pro ty aktivní. Analytickou divizi řídí Ondra Záruba a finančně poradenskou Jan Rettich... Na čem pracují a co chtějí nabízet?

Analytický servis poskytujete i korporátní zájemcům, ale hlavně svým zákazníkům, což jsou poradci, ať v interní vazbě nebo i externím poradcům?

Ondra Záruba: Pojdme si nejdříve vysvětlit, jaké analýzy tu vyrábíme. Zabýváme se zejména analýzami investic, a to jak v oblasti kapitálových trhů, tak v oblasti private equity. Kdybych měl vzít skupinu private equity analýz, tak jsou to zejména oblasti nemovitostí, energetiky a byznys plánování obecně. Zabýváme se zejména SPV projekty (jednouúčelové společnosti). Našimi zákazníky pro tuto oblast jsou především investiční holdingy, ať už je to mateřská společnost DRFG, ovšem zdaleka nejenom ona. Investoři si nás najímají na výpočty, jestli tento byznys je smysluplný nebo není. Zkrátka a dobře specializujeme se na finanční modelování a hledání ekonomických rizik při investici do konkrétního projektu.

Takže převážně background pro „své“ lidi?

O. Z.: Zajímáme se samozřejmě o kapitálové trhy, a tam náš fokus jde do třech hlavních oblastí, což jsou akcie, dluhopisy a podílové fondy. V těchto oblastech jsou naši zákazníci finanční profesionálové, kteří prodávají finanční produkty nebo se věnují finančnímu, případně investičnímu poradenství. Tedy pro „naše lidi“ analýzy děláme, ovšem určitě

nejenom pro ně. Je to řádově třetina objemu analytické práce.

Máte v plánu vytvářet FKIčka?

O. Z.: Když ve spolupráci s mateřskou společností umísťujeme na trh nový fond například, tak než je schválen pro prodej retailu, tak prochází fází, kdy je možné ho nabízet jen kvalifikovaným investorům. Nicméně se snažíme, aby tyto exkluzivní fondové investice byly přístupné širší skupině investorů. V tuto chvíli neuvažujeme nad tím, že bychom založili nebo se podíleli na distribuci nového FKI. Každopádně se vždy budeme snažit o to mít portfolio nástrojů zajímavé a pestré.

A pokud to vyhodnotíme jako cestu, tak nevyklučuji, že se jednoho dne touto cestou vydáme.

Ptám se hlavně proto, že se o nich dost mluví, zejména jestli projde ten limit milionu korun?

O. Z.: To je samozřejmě zpráva, která je dobrá pro trh, protože dnes 125 tisíc eur je relativně vysoká hranice a milion bych řekl, je tak akorát. Určitě je to krok správným směrem.

Pro vaše interní nebo smluvní poradce jsou asi důležitější nástroje „nižšího rozměru“ – rekneme normální aktiva a fondy?

Jan Rettich: Myslím, že paleta toho, co máme k dispozici, je dostatečná. Z mého pohledu není hlavní, abych měl k dispozici tisíce nástrojů, ale je důležité, že čerpáme analytický servis, který nám pomáhá chápat fungování investičních instrumentů. Zejména pak vztahy mezi očekávaným výnosem a riziky spojenými s investicemi. Vyvíjení vlastních produktů nevnímám jako zásadní na rozdíl od toho, že máme velmi kvalitní přístup k informacím.

O. Z.: My jsme si dali do názvu Comsense, jako zkratku common sense – zdravý selský rozum.

A mně zdravý selský rozum říká, že pokud jsem investor v Česku a vydělávám CZK, tak bych měl investovat v CZK. To se snažíme co nejvíc naplňovat. Pro nás je důležité mít kvalitní přístup ke korunovým instrumentům z pražské burzy a korunovým podílovým fondům. Navíc v rámci mateřské skupiny máme možnost podílet se aktivně na podobě podílových fondů, které tato skupina naším prostřednictvím nabízí.

Tam jsem cílil tou původní otázkou...

O. Z.: Máme v nabídce dva podílové fondy, které jsou z naší dílny. První je zaměřený na dluhopisy, 90 % burzovně obchodovatelné instrumenty, převážná většina pochází z pražské burzy, je to v českých korunách, v portfoliu tohoto fondu jsou největší firmy



profí **BREAKFAST**

PROFESE, KOMUNIKACE, SPOLUPRÁCE



My nejsme klasický broker pool, takže i od poradců jsou naše očekávání od nich relativně vysoká.



Ondra Záruba



Jan Rettich

v Česku, které mají dluhopisové emise na pražské burze.

Druhý fond v nabídce je nemovitostní, jehož výnos se odvíjí od výnosu aktiv, na které se tady naši zákazníci mohou podívat v Česku, což se nám i dobře prodává. Je to

dobrá story. My jako Comsense navíc vidíme do detailů toho, co se v těch domech děje. Známe jméno každého nájemníka, v každém domě ve fondu i kolik platí za jaký prostor. Dobře se nám spí, když vidíme, že prodáváme něco, co dobře známe.

A kdo je vůbec formálním providerem vámi nabízených fondů – dluhopisového i realitního?

O. Z.: Provider fondů je v Lichtenštejnsku. Skupina DRFG je v roli investičního poradce. Fund a asset manager v jedné osobě hlídá hlavně regulatorní stránku fondů.

PF0216

Jak sestavit optimální investiční portfolio

Připravované téma

Jak dál s investičním životním pojištěním

Profi BREAKFAST je určen pro profesionální finanční poradce, kteří chtějí budovat vztahy v komunitě a nebojí se nových myšlenek
Přihlášení na akci: www.profipf.cz



Ten realitní fond mohou prodávat vaši VZ i cizí VZ?

J. R.: Ti „cizí“ by museli mít domluvenou spolupráci se sesterskou společností s licenci OCP. Dluhopisový fond DRFG UCITS Bond Fund si ale mohou koupit zákazníci i na Patrii. Ale kapitálově propojený obchodník s cennými papíry dělá oba dva ty fondy.

Pojďme teď k vaší obchodní nebo i poradenské filozofii?

J. R.: My nejsme klasický broker pool, takže i od poradců jsou naše očekávání od nich relativně vysoká. Chceme, aby naši poradci měli investice na prvním místě. Nezakazujeme jim, aby dělali něco jiného, nicméně chceme, aby je investice živily. A co je pro nás nesmírně důležité, je, aby byli dostatečně odborně vzdělaní.

Vnímáme Comsense jako takovou výkladní skříň. I proto s lidmi, kteří to nemyslí vážně, jsme se už rozloučili. Nechceme být pohřebiště finančních poradců, kteří u nás budou zaregistrovaní a budou jen čerpat náš servis.

Chceme lidi, kteří mají ambici na sobě pracovat a chuť být nejlepšími investičními poradci v ČR. Určitě nebudeme firma, která bude mít 1000 lidí, ale zaměřujeme se na kvalitu jak z hlediska odborné způsobilosti, profesionálního vystupování i pracovního nasazení a výdělků. A navíc děláme pouze s těmi poradci, o nichž víme, že chtějí v oboru setrvat dlouhodobě.

Jde samozřejmě o vaši cílovou skupinu klientů?

J. R.: Jistě, to má souvislost i s tím, co je vlastně cílová skupina našich poradců. Většina trhu v rámci investic dělá tisícovkové měsíční platby na 30 let předplacené. To se u nás nedělá, a pokud klientům předplácíme, tak obvykle na pět a maximálně na deset let, a to ještě v rámci honorářového poradenství, kde platí klienti přímo nám za naši práci.

Navíc v naší cílové skupině nejsou nezbytně pravidelné investice, ale spíše se zaměřujeme na jednorázové úložky. Jde převážně o klienty ve věku 40–50 let plus. Není to běžný retail, se kterým pracuje většina finančně poradenských společností, který řeší zajištění, hypotéky atd.

Většina našich klientů už má svoji kariéru v poslední etapě. Vydělali peníze a chtějí majetek obhospodařovat. Ti ani nečekají, že bychom jim vydělali řádově

10 % ročně. Chtějí, aby jejich investice fungovaly, abychom je nevystavovali zbytečně velikému riziku a abychom se jim o jejich peníze starali dlouhodobě. Většinou pro ně cíluje zhodnocení mezi 3–6 % ročně.

S těmi konzervativnějšími klienty je ale nutno dlouhodobě pracovat?

J. R.: Investice, které děláme, jsou významně konzervativnější než to, co se běžně na trhu prodává. Ale my tu práci chceme dělat dlouhodobě a chceme dostat pod správu co největší objem majetku a ten klientům co nejdéle spravovat. To je vize, kterou máme a již mám i já se svými klienty, o které se už léta starám. Aby celý majetek, co mají, měli klienti u mne a já abych se o něj staral. Samozřejmě, pokud jim prodělám 50 %, tak takový klient už se mnou dál bude těžko spolupracovat.

O. Z.: Doplnil bych ještě jedno: naši zákazníci určitě nejsou jenom multimilionáři, většina z nich už ale je z prostého důvodu, protože už na to mají věk. A tam je to o rozdílné etapě života klienta. Většina finančně poradenských společností se zaměřuje na zadlužování klienta, což je v průměru o 15 let mladší klient než ten náš. Pokud průměrný klient ve finančním poradenství je okolo 30 let, u nás je to okolo 45. A to jsou lidé v jiné etapě života.

Klienti se na nás obracují, protože si většinou chtějí vytvořit nějakou rezervu na stáří. Každý, kdo vydělává a snaží se si vytvořit rezervu na stáří, musí dát dohromady mnoho milionů. Takže ono to vůbec není o nějakých jednotkách tisíc měsíčně. S námi naši klienti investují vyšší jednotky tisíc, případně desítky tisíc měsíčně pravidelně, nebo jednorázově vyšší stovky tisíc a miliony. Protože to je ta dolní hranice, od které to má vůbec smysl – jinak to nesplní účel, proč to dělá.

Myslíte, že lze ukázat i tomu konzervativnímu, že tady je něco na hraní, něco dynamičtějšího?

O. Z.: Určitě ano, ale nepochybně je špatné od toho začít. Já jsem jednoznačně pro to postupně portfolia zdynamičňovat. Ale na začátku určitě nezačínat s těmito věcmi, protože to je cesta do pekel. Všichni jsou hrdinové, a když pak přijde korekce, tak to není jednoduché pro nikoho.

Když budu poradce, který by chtěl s vámi pracovat, mohl bych se přihlásit, když jsem teď pod nějakým poolem?

J. R.: Pokud by šlo o spolupráci na bázi VZ, tak každopádně. Jak jsem říkal, nám nevadí, že ti lidé dělají případně ještě navíc něco jiného (hypotéky, pojištění), nicméně pro nás je zásadní, aby investice byly na prvním místě. Myšlenka je taková, aby to lidé, co s námi spolupracují, mysleli vážně.

Anebo druhý příklad: mám skupinu 10, 15 lidí, kde už dochází ke specializaci, pět se jich profiluje, že by chtěli dělat investice na úrovni?

O. Z.: My asi nejsme tak přísní z hlediska toho, že bychom posuzovali na začátku, jestli ten člověk už umí, nebo neumí nebo jestli má nějaké zkušenosti, ale všechno je to o přístupu. Když vidíme u lidí, že se chtějí učit, chtějí být investičním profesionálem, jsme ochotni do nich relativně hodně investovat: do jejich vzdělání odborného, obchodního, dáme jim obchodní support, ale musíme vidět zájem a nasazení. Když tam je, velmi intenzivně se jim věnujeme. A já osobně jsem spokojen pouze s poradcem, který firmě vygeneruje měsíční obrát 100 tisíc plus čistě na investicích. A na dobré práci pro klienta, za kterou se za pár let nebude stydět ukázat u klienta. Jakmile ztratíme víru v to, že poradce to chce také, tak se jím nezabýváme a rozloučíme se s ním.

Dobře, ale teď jsi řekl 100 tisíc měsíčně, ale to není žádná sláva...

J. R.: To není, ale bavíme se o čistém obrátu na investicích, a to zase na českém trhu není úplně běžné. Navíc to je minimum ke spokojenosti. Jsou poradci, kteří dělají obrát čtvrt milionu, a ti nás baví nejvíce.

Kolik lidí máte zatím v interním obchodním týmu?

J. R.: To není tajné, v interu máme nyní deset lidí, zbytek je exter, nižší desítky. Poradců, kteří využívají naše analytické služby, je řádově kolem tří stovek.

Chystá se novela ZPKT a na IZ vzroste tlak i povinnosti, takže jich ubude – co vy na to?

O. Z.: Protože z hlediska chodu centrály a odborné kvalifikace lidí, kteří firmu vedou, jsme se už s předstihem na to připravovali, tak věřím tomu, že zrovna Comsense bude firma profitující ze zpřísnění regulace IZ.