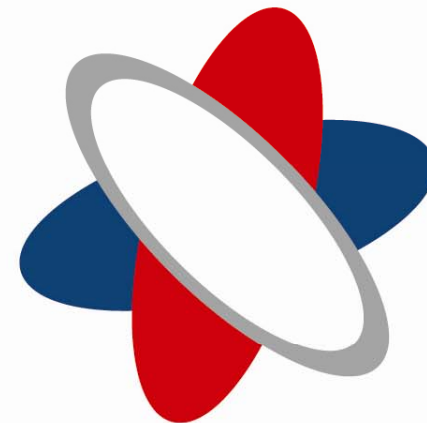

USF



Unie společností finančního zprostředkování a poradenství

Jak vybírat investice?

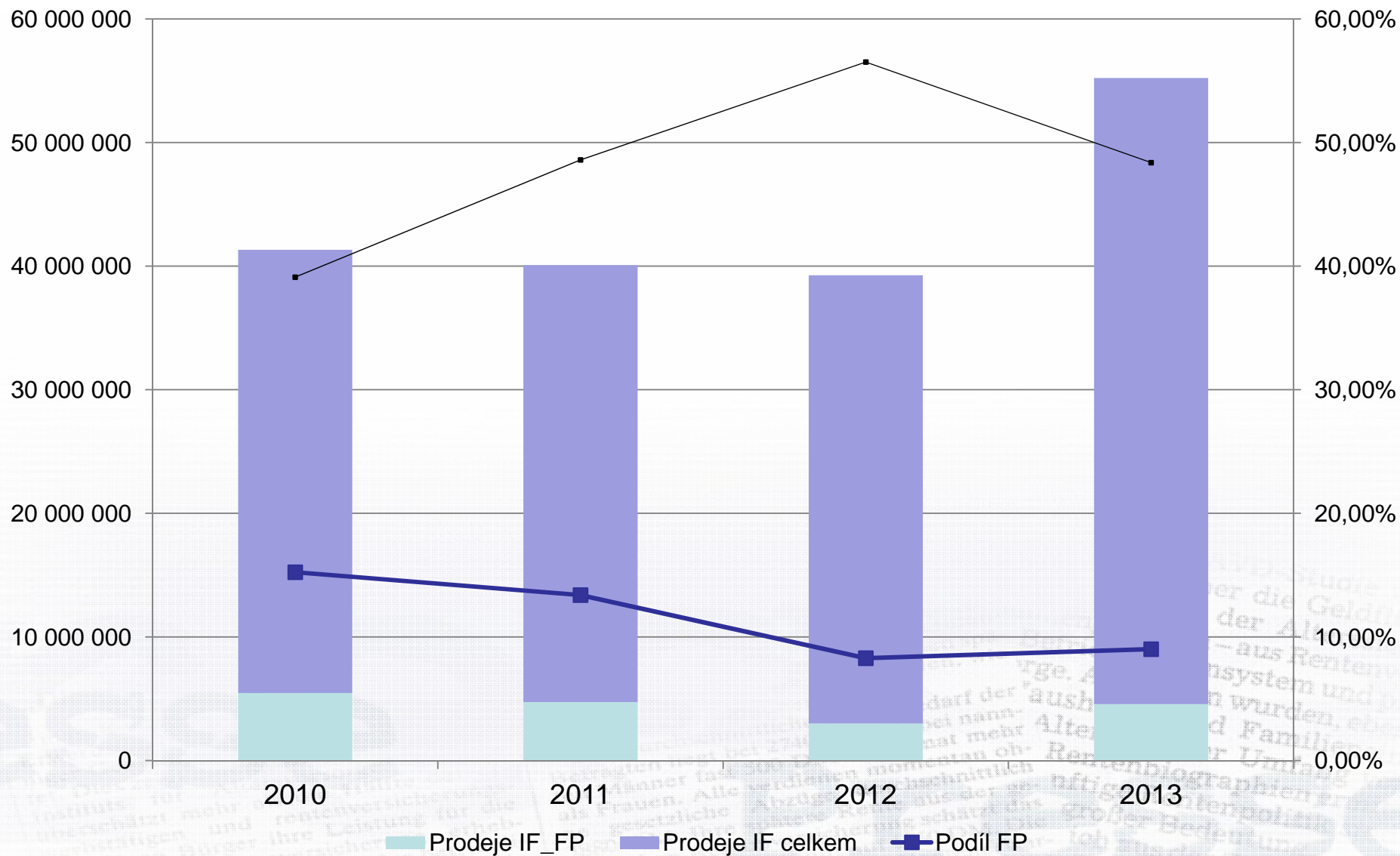
Aktuální trendy

Jiří Šindelář

Rozvoj a inovace finančních produktů - VŠE, 28.1.2015

- Situace v distribuci investičních fondů v ČR
- Strana nabídky
 - Modely distribuce z pohledu regulace
 - Modely distribuce z pohledu hodnoty pro zákazníka
- Strana poptávky
 - Spokojenost zákazníků s různými distrib. kanály
 - Preference zákazníků – dekáda zpět
 - Preference zákazníků – aktuálně
- Závěr – hlavní inovační trendy

Situace v distribuci IF v ČR



Strana nabídky – pohled industrie



- **Pouhé zprostředkování** ←

- zákazník si sám volí z přiměřených nástrojů
- FP pouze technicky přijímá pokyn k nákupu/prodeji a informuje o nástrojích, neposkytuje radu

- **Skryté poradenství**

- *formálně si zákazník volí sám a FP neradí*
- *reálně FP poskytuje poradenství*
- *regulatorně a odpovědnostně neudržitelné*

Původně většina distribuce zde

Tlak dohledu a konkurence

- **Investiční poradenství** ←

- individualizované doporučení nejvhodnějšího nástroje(ů)
- většinou spojeno se zprostředkováním

- **Commission-only**

- V současné době 95 % trhu
- Preference zákazníků, distributorů i providerů
- Problém regulatorní obhajitelnosti up-front pobídek (provizí)
- Nárůst missellingu

- **Fee based**

- Souběh provize a platby zákazníka
- Etické problémy (platba + plná up-front provize)
- Rozdělení služeb:
 - Poradenství=Fee + Zprostředkování=Provize
 - Kontraktace=Fee + Servis=Provize

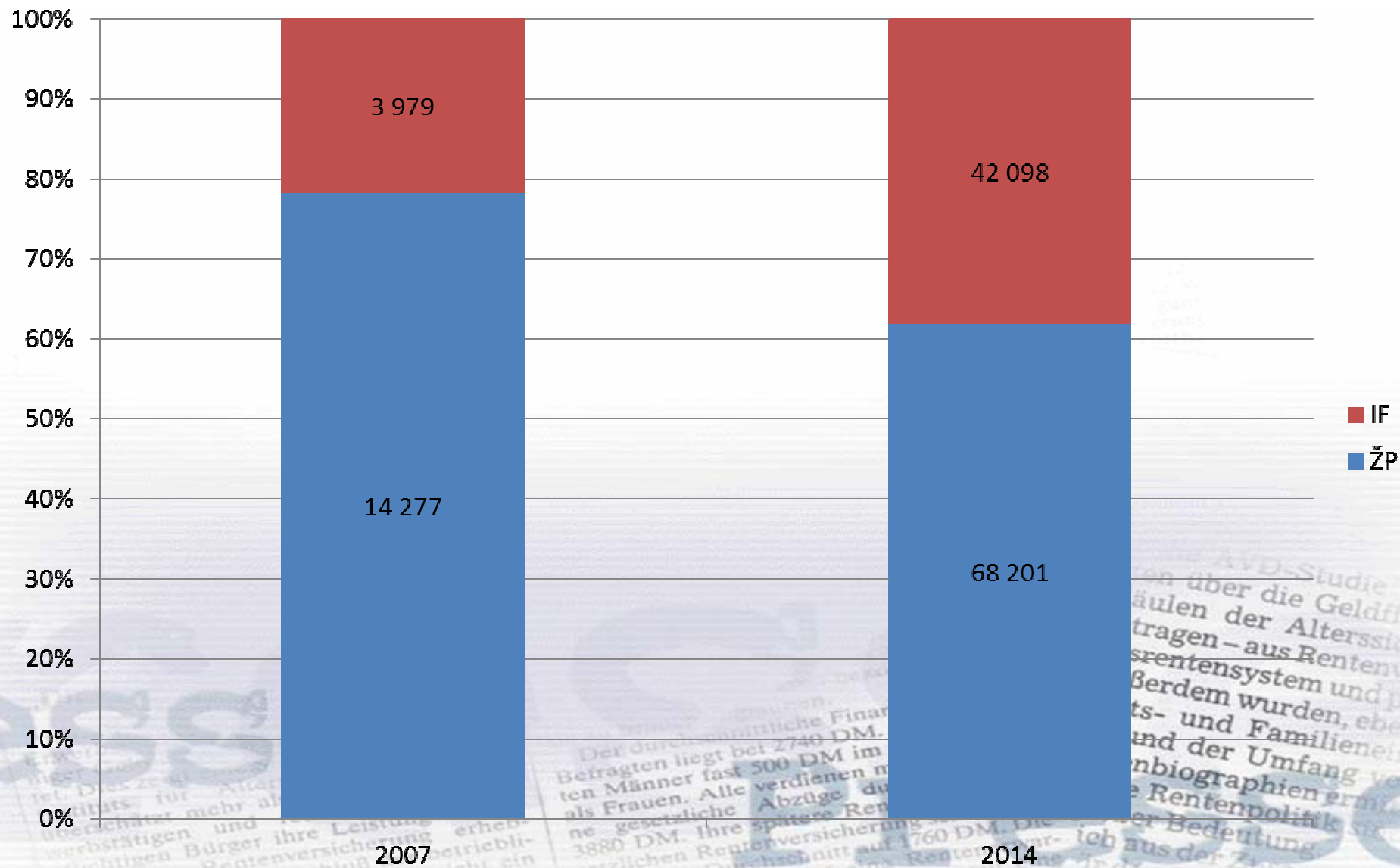
- **Fee only**

- Jen platba zákazníka
- Kromě affluent segmentu (> 2 mil. Kč) z pohledu zákazníka obtížně akceptovatelné
- Platba za úkon, hodinu, success-fee

A large, light blue downward-pointing arrow with a white outline. The word 'EVOLVE' is written vertically in white, bold, sans-serif capital letters inside the arrow.

EVOLVE

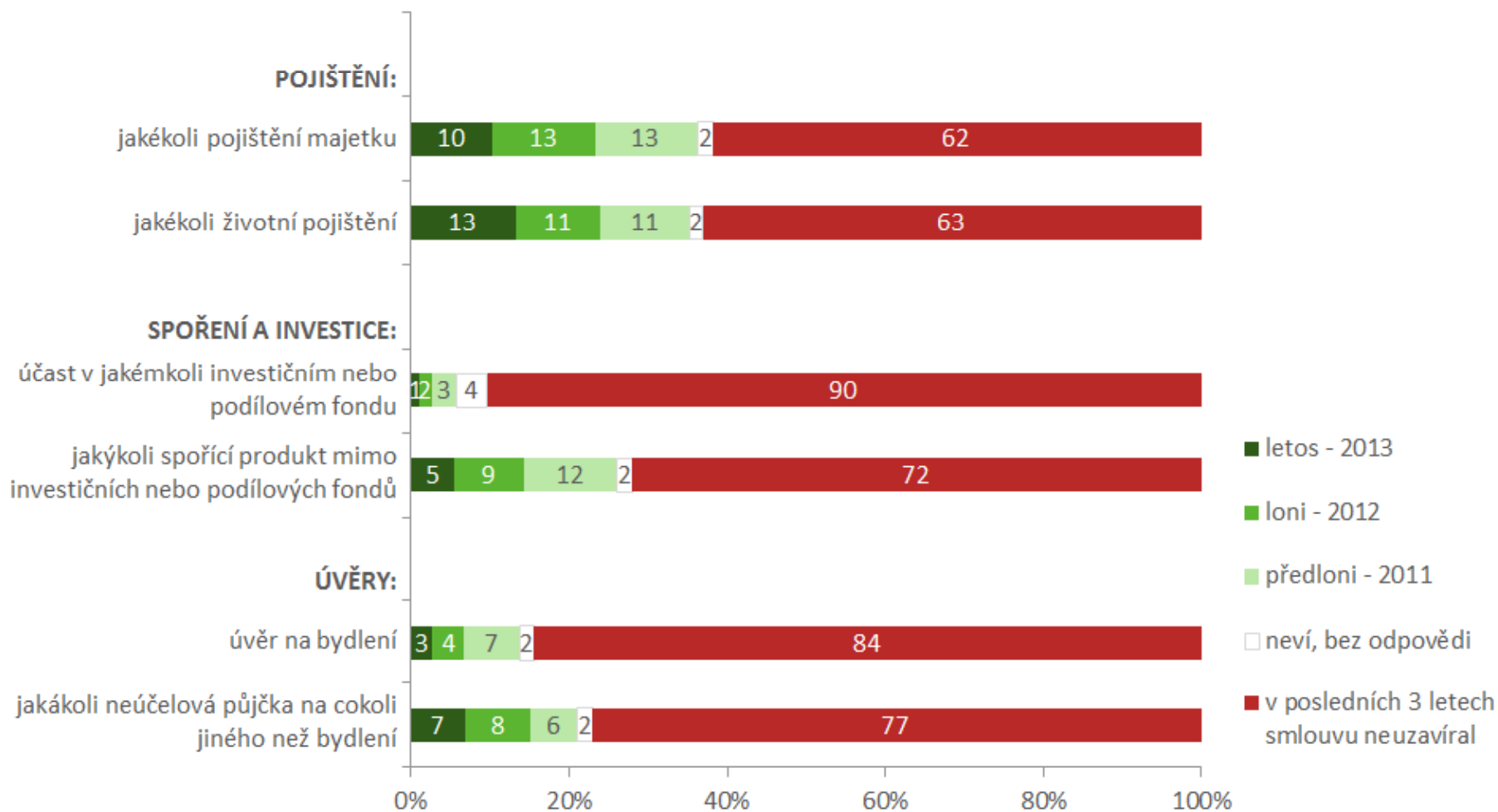
Vztah IF a ŽP v portfoliu poradců



Strana poptávky – pohled (na) zákazníka

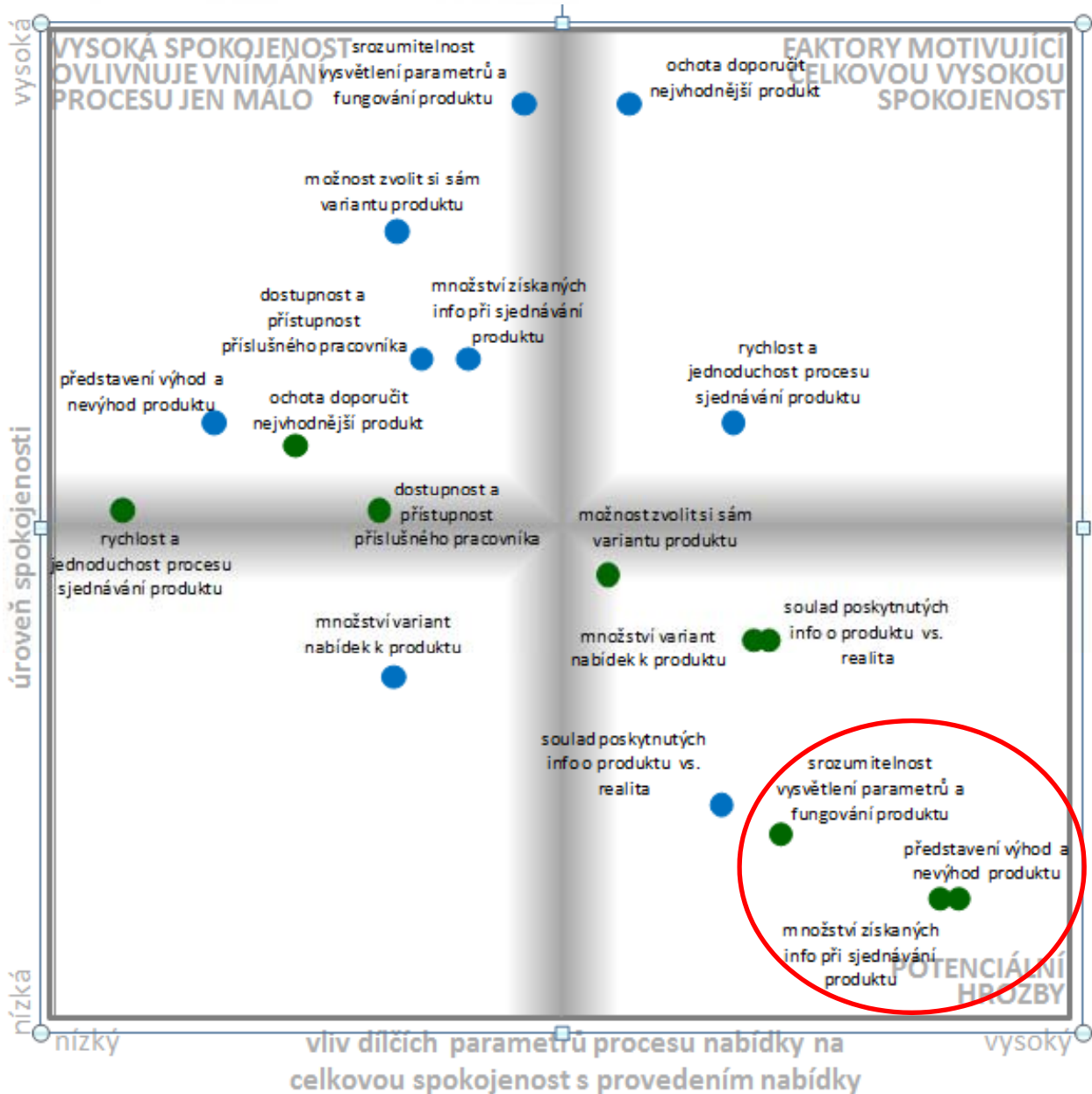


Zkušenosti s investičními produkty



Zdroj: výzkum ppm factum (n=1075), 2014.

Spokojenost zákazníků s různými DK



sjednání investičních nebo podílových fondů:

- přímo v bance
- s nezávislým fin. poradcem

Zdroj: výzkum ppm factum (n=1075), 2014.

- Hlavní kritéria investičního rozhodování:
 - Posuny v cyklech
 - V krizi citlivost vůči rizikovosti
 - V dobrých časech preference potenciálního výnosu
 - Postupem času se cyklovitost zhoršuje – inflace informací
 - Tlak regulace vede k eliminování extrémních případů, ale celkově zjednodušením (KIID) zhoršuje kvalitu dostup. informací
 - Stoupající citlivost na náklady
- Dvě poradenské filozofie:
 - **normativní** („vím, co je pro zákazníka nejlepší“)
 - **individuální** („respektuji zákaznickova přání, i když jsou suboptimální“)

- **Hlavní inovační drivery:**

- Tlak regulace
- Konkurence v odvětví a napříč odvětvími (IŽP, tradiční produkty)
- Vývoj zákazníků (gramotnost, investiční preference)

- **Hlavní inovační trendy:**

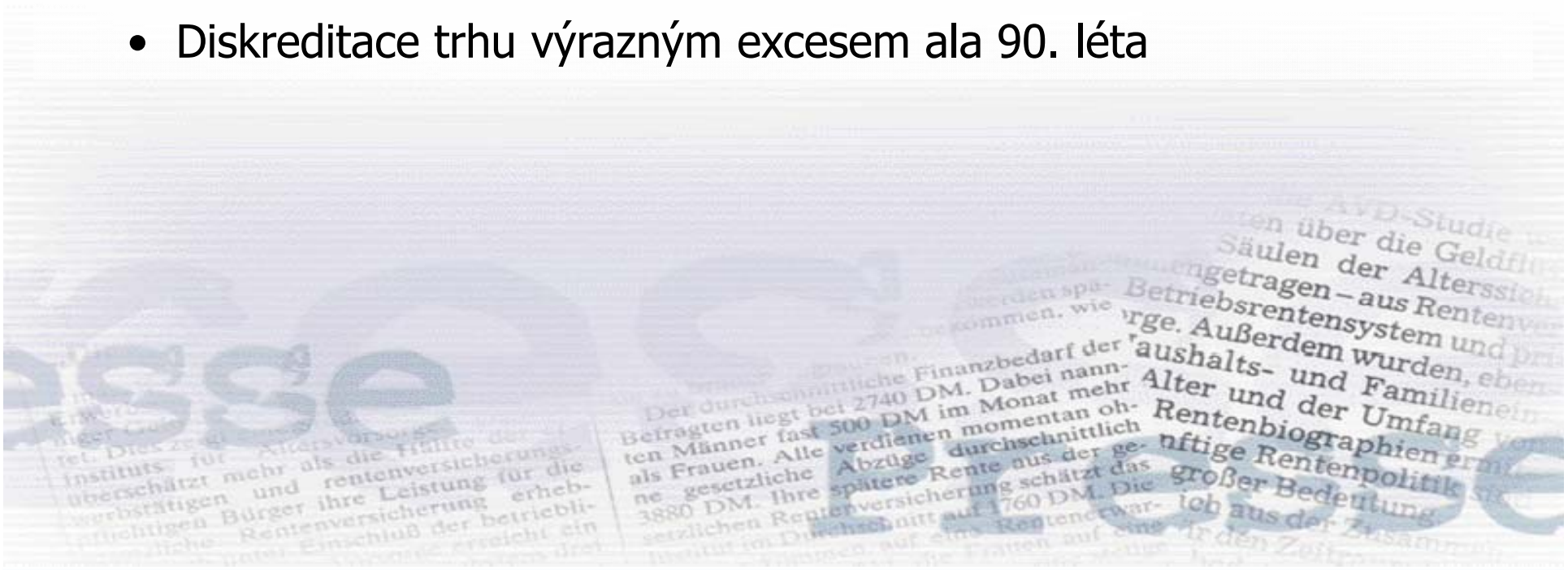
- Přejít na compliant režim – „přiznání poradenství“
- Evoluce k fee based modelu a dlouhodobému servisu
- Transparentní produkty, snižování nákladů
- Jasně definovaná hodnota pro zákazníka (finanční plán, kvalitní poradenství, dlouhodobý servis)
- Inovace v oblasti aktiv

- **Příležitosti:**

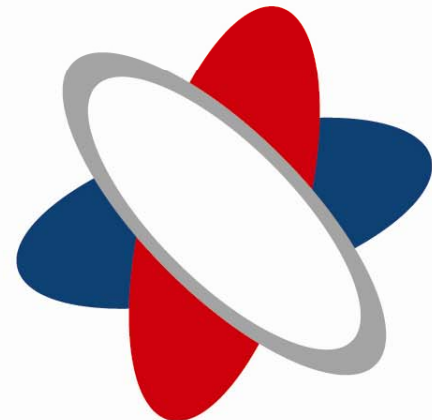
- Generace Y (online distribuce?)
- Nové regulatorní instituty (ZISIF)

- **Ohrožení:**

- Regulatorní overkill (odříznutí většiny obyvatel od poradenství)
- Diskreditace trhu výrazným excesem ala 90. léta



USF



Děkuji za pozornost!

jiri.sindelar@usfcr.cz