

Zprostředkujeme nákup jakéhokoli fondu na světě

I když společnost Moventum působí v Česku více než 10 let, letošní rok byl pro ni přelomový, neboť pro místní trh založená dceřiná společnost získala od České národní banky (ČNB) licenci obchodníka s cennými papíry (OCP). „Chceme se zde rozrůstat a nabízet českým zákazníkům nové služby. Myslím, že můžeme být hrdí, protože jsme byli první zahraniční společností, která zde licenci obchodníka s cennými papíry po posledních regulatorních změnách dostala,“ dodává Andreas Pál, CEO české pobočky.

Skupina Moventum vznikla v Lucembursku a postupně se prosadila jako užitečná služba pro finanční poradce a institucionální investory. Prostřednictvím platformy s názvem MoventumOffice umožňuje přístup k tisícům fondů po celém světě. Kromě obchodování s fondy jsou součástí nabízených služeb analytické nástroje, reporty i administrativa celého procesu nákupů a prodeje cenných papírů, které zákazníci Moventa potřebují. „Máme klienty ve více než 140 zemích,“ říká k tomu Andreas Pál, který vede českou dceřinou firmu. Služby Moventa se pohybují na B2B úrovni, koncový retailový investor se k nim dostane pouze prostřednictvím finančního poradce.

samostatnou dceřinou společností, která od centrální banky letos v květnu získala licenci obchodníka s cennými papíry, což bylo nezbytné pro naše další působení zde. V Česku fungujeme jako koncový servis pro klienty, zajišťujeme kvalitu poskytovaných investičních služeb a vyřizujeme veškerou podporu pro finanční poradce, kteří s Moventem spolupracují.

Není pro globální byznys, který Moventum provozuje, Česká republika přece jen malá? Nedávalo smysl založit společnost spíše v Polsku, které je větší, nebo někde více na východ, kde je těch příležitostí přece jen více?

Naše česká stopa začíná už v roce 2005. Tehdy si nás na veletrhu v německém Mannheimu všiml jeden z českých finančních poradců, který zde vyhledával inovativní služby ve financích. Navázali jsme spolupráci a tehdy v podstatě odstartovalo naše české působení, od roku 2011 prostřednictvím reprezentační kanceláře, kterou chceme rozvíjet a budovat v delším časovém horizontu. Ostatně to je naše politika, nezakládáme pobočku nebo kancelář s definovaným rozpočtem a zkušebními časovými horizontem, ale vkládáme promyšleně prostředky do perspektivních trhů a projektů, klidně

v menším rozsahu, a zde získané výnosy reinvestujeme do rozvoje aktivit. Když už někde začneme, tak tam chceme působit trvaleji.

V Česku tedy budete dlouhodobě?

Ovšem, jak jsem již uvedl, chceme zde konsolidovat, co jsme zatím dosáhli a dále přirozeným tempem růst. Mezi lety 2011 a 2017 se nám v Česku dařilo, vybuodovali jsme si postupně okruh investorů a kvalifikovaných finančních poradců, kteří s Moventem spolupracují. Vzhledem ke změně legislativy jsme se museli rozhodnout, zdali budeme pokračovat a založíme zde pobočku, nebo se odtud stáhneme. Dali jsme si na papír čísla, udělali poměrně rozsáhlou analýzu a došli jsme k závěru, že Česko je pro nás stále velmi zajímavý trh.

Působíte i jinde ve střední Evropě?

Moventum působí i v dalších zemích střední a východní Evropy, např. na Slovensku nebo v Polsku. V těchto zemích ale zatím nepotřebujeme mít OCP licenci, a tedy ani dceřinou společnost, stačí nám k tomu licence, kterou máme v Lucembursku. Přesto je zřejmé, že v oblasti investičních služeb se podmínky pro přeshraniční poskytování a jejich volný pohyb fakticky zhoršují napříč Evropou.

Kolik lidí v Moventu působí?

V mateřské firmě v Lucemburku působí zhruba 80 lidí, dalších 200 lidí pracuje v administrativním centru v Polsku. V Česku nás zatím pracuje do 10, ale chceme se rozrůstat, takže budeme nabírat další lidi.

Kde všude Moventum poskytuje své služby? A jaká je pozice firmy v České republice?

Patříme mezi několik globálně aktivních platforem pro obchodování s podílovými fondy a dalšími finančními nástroji. Centrála sídlí v Lucemburku, který je druhým největším trhem na světě pro fondový byznys, ale pobočky máme ve Frankfurtu a Vídni a jsme také v Česku, v Brně. Kvůli legislativním změnám zde máme od loňska

Andreas Pál

Je viceprezidentem AT & CEE a generálním ředitelem společnosti Moventum a.s. Má za sebou více než 25 let úspěšné kariéry a prodejních zkušeností. Do společnosti Moventum nastoupil v roce 2006 na pozici ředitele obchodu. Vystudoval Školu financí a managementu ve Frankfurtu nad Mohanem.



České sídlo Moventa je v Brně. Proč jste si vybrali tohle město?

Začínal jsem s kanceláří v Praze poblíž stanice metra Budějovická, ale narazil jsem na problém sehnat lidi, kteří by uměli dobře anglicky a současně splňovali i ostatní odborné předpoklady. Takoví tu jistě nějakí jsou, ale konkurence na trhu práce byla opravdu silná. Několik měsíců jsem se snažil sehnat pracovníky, absolvoval jsem celou řadu pohovorů, ale marně. Takže jsem si řekl: Dobře, když nemůžu sehnat lidi tady, tak kam se musím přestěhovat, aby se mi to povedlo? A přestěhoval jsem se do Brna, které je navíc blízko Vídně, kde trávím rovněž hodně času. Sehnat lidi v Brně bylo opravdu daleko jednodušší. Nyní jsme tedy už rok a půl v Brně, i když v Praze stejně musím trávit hodně času. Dnes je ale situace na trhu práce pro zaměstnavatele obtížná i v Brně.

Co se změnilo po získání licence od ČNB, kterou máte od května?

Hodně. V době, kdy jsme procházeli procesem získání licence, jsme zde byli jen podpůrným týmem pro Lucemburk. Takže jsme pouze zprostředkovali kontakt investorů s lucemburskou centrálou. Během letošního roku systém měníme

a zapojujeme do procesu naši českou společnost v Brně. Možná se to zdá být komplikovanější, ale znamená to lepší technickou podporu pro naše zákazníky i lepší kontrolní proces pro každou operaci a v důsledku kvalitnější služby pro investory. Jsou tu i jiné faktory, samozřejmě. Dnes nemohou čeští investiční zprostředkovatelé předávat pokyny v rámci EU přeshraničně. Ale svou roli hraje i to, že odpadá jazyková bariéra mezi místními zákazníky a lucemburským centrem.

Zmínil jste, že Moventum je velkou platformou pro finanční poradce, která spolupracuje se správci investičních fondů po celém světě. Jaký je

rozdíl mezi možnostmi pro poradce, popř. koncového klienta?

Moventum nabízí „all in one“ platformu, tzn. v principu přístup ke každému fondu, ETF, akcií, dluhopisu, které jsou registrovány kdekoliv v Evropě nebo ve světě. Ne vždy to samozřejmě dává ekonomicky smysl nebo je to regulatorně realizovatelné, ale v principu to tak je. Aktuálně máme na naší platformě více než 450 asset manažerů, společností, které vytvářejí finanční nástroje.

Náš byznys spočívá v rovině B2B, kdy nemíříme přímo na koncové investory, ale poskytujeme služby finančním poradcům na jedné straně a správcům fondů, produktovým továrnám na straně druhé, spojujeme

je. Bez platformy, kterou nabízí Moventum, nejste schopni se efektivně dostat k tak širokému portfoliu produktů. A z toho profitují samozřejmě i koncoví investoři.

Zůstáváte jen v rovině B2B. Proč?

Podle našeho názoru jen finanční poradci a jejich kontakt a zkušenosti mohou pro koncového investora přinést skutečnou přidanou hodnotu. Většina investorů – a je jedno, zda jsou z Česka, Německa či Španělska – nemá dostatek zkušeností, aby si vybrala ten správný fond pro zhodnocení své investice. I proto jdou za finančním poradcem, který má patřičnou kvalifikaci, zkušenosti, znalosti a nabídne osobní kontakt.

Pokud pak někam své prostředky vloží a půl roku či rok nebo i déle bude hodnota investice klesat, tak investor znervózní. Což je stav, s kterým si robo poradce neporadí, potřebujete lidský přístup. Finanční poradce ale dokáže bezprostředně reagovat, uklidnit klienta, vysvětlit mu zmíněný propad, případně i udělat nějakou úpravu portfolia.

A proč sami nejste poradci?

Soustředujeme se na jiný byznys a ten se snažíme dělat co nejlépe. Poskytujeme kompletní administraci obchodů, investic, produktů, chcete-li. Nabízíme technologii, finanční poradenství jako takové necháváme našim klientům. Moventum nabízí své služby poradcům prostřednictvím jejich broker poolů, oni mají mnohem lepší kontakt s investory, než jaký máme my, nemají jazykovou bariéru, znají místní prostředí, jsou jim prostě mnohem blíží.

Samozřejmě poskytujeme služby také institucionálním klientům, bankám nebo pojišťovnám, kteří prostřednictvím nás mohou konsolidovat své

V Česku se nám obchodně dařilo, vybudovali jsme si postupně okruh zákazníků, finančních poradců, kteří s Moventem spolupracují. Nicméně vzhledem ke změně legislativy jsme se museli rozhodnout, zdali budeme pokračovat a založíme zde pobočku, nebo se odtud stáhneme.

vztahy s jednotlivými asset manažery, i jim dokážeme nabídnout kompletní servis při obchodování s fondy nebo jinými finančními nástroji.

Hlavní roli tedy bude hrát vždy člověk?

Člověk bude vždy důležitý, najít pro investora ten správný fond např. jen tady v Česku znamená zorientovat se mezi 3,5 tisíce fondů. Ano, dokážete pohled na ně zúžit podle určitých kritérií, ale i tak bude rozhodování obtížné, takže potřeba finančního poradce zůstává. Komunikace s finančním poradcem je potřebná, investorovi pomůže udělat investiční plán, upřesnit alokaci aktiv, dodat další informace a konečnou i emoce důležité pro investora. Podle mého názoru se jen menšina investorů dokáže v prostředí finančních trhů dobře orientovat bez finančního poradce.

Vyskytly se v této oblasti nějaké trendy, ať už v investičním chování poradců i klientů, či ve vývoji trhu? Přece jen Moventum vzniklo ještě před finanční krizí. Jaké jsou současné trendy?

Na trhu můžete vidět neustále nějaké trendy (úsměv). Velkým trendem poslední doby je tzv. ESG, což je

zkratka skrývající anglické Environmental, Social & Governance, tedy akcent na ochranu životního prostředí, sociální oblast a společensky odpovědnou správu společností. Mám na mysli to, co se děje kolem klimatických změn ve vztahu k investicím. Vzniká spousta fondů, které investují peníze klientů do oblastí, které jsou odpovědné vůči životnímu prostředí.

Dalším velkým trendem z poslední doby, který si pomalu, ale jistě získává popularitu, je dělba na aktivně a pasivně řízené fondy a investice do nich. Na jedné straně jde o klasické podílové fondy od tradičních poskytovatelů, jako jsou Fidelity nebo Templeton, a na straně druhé třeba tzv. ETF fondy, které jsou řízené jen pasivně. Aktivně řízené fondy mají z podstaty věci vyšší náklady na správu, a tak pasivní fondy v posledních letech podstatně získaly na popularitě. Finanční průmysl na tento trend reaguje, i z tohoto důvodu se mění naše ceny, které investoři platí za svoji investici. „Nízkonákladové struktury“ navíc v budoucnu přinesou i úplně nové produkty. Tlak na cenu je extrémní i s ohledem na konkurenci, kterou přinášejí nové technologie, prostřednictvím nichž mohou investoři dosáhnout na finanční nástroje, které byly dříve vyhrazeny jen institucionálním investorům.

Připravujeme další novinky, např. ETF budeme nabízet i po částech (frakcích), obvykle můžete koupit jen určitou jednotku ETF, za určitou cenu. Nyní umožníme získat v podstatě jakékoli množství ETF takže klient může vložit konkrétní peněžní částku (např. 2500 korun měsíčně) do ETF a dostane zlomek jednotky ETF podle aktuální ceny. To vypadá jako drobnost, ale umožňuje to například podstatně jednodušší pravidelné investice.

Nabízíte v portfoliu služeb Moventi i nějaký mentoring?

Ne, Moventum je čistě exekutivní platforma. Samozřejmě ale poskytujeme znalosti na bázi, jak tato platforma funguje a jak by ji měli poradci používat. Ale stran produktů – tedy do čeho investovat – žádné doporučení nedáváme. Rozhodně neradíme, jaký typ investice je nejlepší. Tohle rozhodování necháváme na poradcích a jejich klientech, ale poskytneme jim k tomu veškerou podporu, aby tu nejlepší volbu udělali a pomohli jim se rozhodnout. A kromě toho zařizujeme veškerou administrativu spojenou jak s investováním, tak s vypořádáním odměn klientům a dodržováním regulačních pravidel. Vlastně ano, v tomto smyslu mentoring poskytujeme. Klientům – poradcům v oblasti regulace poskytování investičních služeb. Investorům nikoliv.

Bavili jsme se o trendech. Jsou nějaké technologické trendy, které do investičního procesu vstupují? Zmiňoval jste roboporadce, hovoří se o nástupu umělé inteligence...

Technologie je v současnosti jedním z hlavních tahounů byznysu – robotičtí poradci i umělá inteligence hrají čím dál větší roli. Ale nejúspěšnější služby, které fungují, jsou stále ve spojení s lidmi, tedy finančními poradci. Ano, technologie jim pomáhají dodat zákazníkům lepší informace a lépe se vyznat a orientovat v administrativních úkonech. Tato pomoc se pomalu, ale jistě stává nezbytností.

Uvažujete o vytvoření nějakých zcela nových služeb, nebo se spíše budete snažit zdokonalovat ty stávající?

Řekl bych, že prostor na to, abychom vyvinuli něco zcela nového,

moc není. Jde spíše o zdokonalování existující technologie. Ale jsme otevřeni novým trendům a myšlenkám. Vlastně typická inovace přijde tak, že vznikne poptávka, nebo přímo nápad u našich partnerů, klientů, kteří tu potřebu identifikují. Když se nám zdá, že to dává smysl a zapadá to do našeho obchodního modelu, jsme schopni vyvinout v podstatě cokoliv.

Kolik klientů Moventum obsluhuje a nabízí jim své služby?

Zopakuji už svá předchozí slova – pro nás jsou zákazníci finanční poradci, jejichž koncoví klienti jsou samotní investoři. Zmiňoval jsem, že naše služby nabízíme spíše obchodním partnerům, jako jsou brokerpools, které v podstatě finanční poradce sdružují. A těchto partnerů máme po celém světě zhruba dva tisíce, ale nelze přesně říci, kolik to je v konečném počtu lidí. Například v Česku spolupracujeme zhruba s 25 partnery, kteří pod sebou sdružují řádově stovky až tisíce poradců. Podobně to je třeba i v sousedním Rakousku, kde máme zhruba 40-50 partnerů, ale ti také pod sebou sdružují mnohonásobně více finančních poradců. Je pro nás současně důležité, aby naši klienti – finanční poradci – dbali současných nejvyšších kvalitativních standardů odvětví a patřili na daném trhu k těm nej kvalifikovanějším.

Česko je pro nás stále velmi zajímavý trh. V tom smyslu, kolik zde máme obchodních partnerů a klientů, a také s výhledem do budoucna na narůstající objem aktiv.

Jak velká je konkurence ve vaší branži?

Je to různé, liší se to v každé zemi, ale když vezmu Evropu jako celek, budu mluvit maximálně o třech konkurentech. V Česku jsme – s nabídkou služeb, které poskytujeme – jen my. Ale konkurují nám některé společnosti, jež vedle vlastních fondů, které nabízejí, umožňují obchodovat jiné produkty, a v některých parametrech jsou tedy jejich služby podobné.

Na rozdíl od nich je těžiště naší činnosti ve zprostředkování přístupu investora a jeho finančního poradce k velké množině poskytovatelů produktů. V tomto smyslu jsme více nezávislí, nabízíme všechny fondy bez rozdílu, aniž bychom byli pod křídly nějaké instituce, banky, pojišťovny nebo nějaké finanční skupiny. Naš obchodní model nikdy neobsahuje žádné pobídky, které by vás jakoukoliv formou vedly k nákupu nějakého konkrétního finančního nástroje. Nepreferujeme žádného asset manažera. Nemáme pro to žádný důvod. Pokud jde o nás, jsme v tomto spíše podobní tržišti, nejsme sami obchodníkem, který nabízí konkrétní zboží. Dbáme na dodržování standardů na naší platformě, ale je nám jedno, od koho si nakoupíte to, co právě potřebujete. A v tomto jsme stabilní, neměníme složení produktů podle vlastních momentálních preferencí.

V neposlední řadě dáváme velký důraz na ochranu investorů, a to jak výběrem finančních poradců, s nimiž spolupracujeme, tak zároveň tím, že naše procesy permanentně vylepšujeme nejen z funkčního hlediska, ale také z pohledu co nejdůslednějšího dodržování regulatorních požadavků, které, ať se nám to líbí, nebo ne, neustále nabývají na významu a rozsahu.

Libor Akerman