

Zlato i na dlouhodobé spoření

Na ukládání úspor do drahých kovů najdeme mnoho protichůdných názorů. V současné situaci celého finančního systému tato možnost ale může pomoci i v roli konzervativní složky portfolia. Jakou spolupráci nabízí společnost EKKA-Gold finančním poradcům, objasní jednatel a spolujednatel Ing. Zdeněk Ďuriš a obchodní ředitel společnosti Ing. Petr Volák.

Pojďme nejdříve vysvětlit vaši roli v souvislosti s německým partnerem PRO AURUM KG?

Ďuriš: PRO AURUM KG drží v naší společnosti 10% majetkový podíl. Jedná se dnes o jednoho z největších nebankovních obchodníků se vzácnými kovy v Evropě. Mimochodem, prestižní časopis Focus Money jej vyhodnotil jako nejlepšího obchodníka v Německu za rok 2015. EKKA-Gold je suverénní obchodník se vzácnými kovy, který si ale svou obchodní politiku řídí samostatně.

Proto sdílení logistického systému s PRO AURUM KG?

Ďuriš: Ano. Jako jediná společnost svého druhu využíváme jejich špičkové logistický tým, že jsme zařazeni do pobočkové sítě PRO AURUM, aniž bychom byli jejich majetkem. Největší výhodou tohoto spojení je okamžitá dostupnost zboží díky konsignačnímu skladu přímo v sídle naší společnosti v Ostravě, jakož i přímé napojení na všechny významné producenty a mincovny světa.

Jaký je váš pohled na roli zlata v portfoliu klientů?

Volák: Vzhledem k tomu, že i my sami jsme také finanční poradci, nemůže nás nikdo podezřívát, že pa-

Ing. Zdeněk Ďuriš
jednatel
a spolujednatel
EKKA-Gold



tříme do skupiny „fanatických prodavačů zlata“, kteří svou mnohdy agresivní rétorikou spíše kvalitní finanční poradce odrazují. Náš pohled vychází z prostého selského rozumu a historické finanční zkušenosti lidstva. My vnímáme investiční zlato jako důležitou součást širšího majetkového portfolia, ve kterém plní především roli „pojistky“ před systémovými riziky světa papírových peněz. Zlato je formou bezpečnostního zámku na papírových úsporách a v rozumné váze by nemělo chybět v žádné rodině. Zlato ale rozhodně neprodáváme s příslibem krátkodobých zisků ani nepoužíváme žádné kalkulačky hypotetických výnosů. Pokládáme to za neseriózní, jakkoli jsme o dlouhodobém hodnotovém potenciálu zlata sami pevně přesvědčeni.

Zlato v roli investičního média bývá často klasifikováno jako „mrtvá investice“, která nepřináší úroky ani dividendy. Co k tomu řeknete?

Đuriš: Ano, nejspíše od roku 1971 to je mantra moderního finančního průmyslu. Liberální ekonom J. A. Schumpeter by odpověděl: „Moderní ekonomické myšlení nemá zlato rádo, neboť zlato vyzrazuje nemilé pravdy.“ Ať už je tomu jakkoli, faktem zůstává, že zlato ve své roli peněz tu je po několik tisíc let, zatímco nekryté peníze jsou výsledkem finančního inženýrství zejména posledních 40 let. Komodita versus lidská abstrakce.

Kdysi za socialismu se vyprávěl vtíp o rozdílu mezi socialismem a kapitalismem: Kapitalismus (podle tohoto aforismu) znamená vykořisťování člověka člověkem, zatímco v socialismu je tomu přesně naopak. Tvrdím, že vykořisťování je věčné jako lidstvo samo, jen si neustále hledá nový kabát. Někdy nabírá brutálních a jindy zase civilizovanějších forem – například dlouhodobým vyvlastněním občanů pomocí finanční politiky. Zlato bylo, je a vždy bude synonymem ekonomické svobody a nezávislosti na politickém systému, ať už je jakýkoli.

Vlastně už ani státní dluhopisy nepřináší investorům žádné úroky...

Đuriš: Bohužel, je to tak. Nulové úroky ve všech ekonomicky významných regionech světa současně jsou historický unikát. Jsou výsledkem předlužení celé západní civilizace. Každý snad pochopí, že na dlužících nelze dlouhodobě postavit prosperitu společnosti, stejně jako se tiskem nekrytých peněz nedá nastartovat žádný zdravý ekonomický růst. Bohužel na těchto mylných paradigmatech dnes stojí globální ekonomická a politická praxe. Je jisté, že v konečném důsledku vede „kvantitativní uvolňování“, jak je tisk nekrytých peněz nazýván, k postupné ztrátě kupní síly dlouhodobých úspor občanů. Finanční historie lidstva nám poskytuje stovky příkladů, že dluhy a jejich hrazení „falešnými“, tedy bezpracně vytištěnými penězi nikdy nevedly k dobrým koncům. Z tohoto po-

hledu zažije fyzické zlato svou renesanci, neboť zlato chrání svého majitele před fatálními důsledky politických chyb.

Státní dluhopis – bezrizikový úročený papír nebo bezúročný rizikový papír?

Úroky 10-letého německého státního dluhopisu



Úroky 10-letého švýcarského státního dluhopisu



Zdroj: EKKA-Gold

Například penzijní fondy mají ze zákona povinnost investovat značnou část portfolia právě do státních dluhopisů. Jak bude vypadat budoucí kupní síla spořených prostředků v takových nástrojích?

Jaká je v tomto smyslu finančně poradenská praxe? Informují poradci dostatečně své klienty o těchto rizicích?

Volák: Úroveň je různá. Společnosti, v jejichž čele jsou lídři, kteří chápou pojem „diverzifikace“ šířeji, než jen pouhé rozprostření clientského portfolia mezi finanční a pojistné produkty, ty pak zařazují fyzické zlato jako organickou součást celkové strategie ochrany klienta a mají s naším produktem úspěch. Jejich firemní strategií je ochrana majetku klienta vytvořením různorodých skupin aktiv a vyvážením portfolia postaveného výhradně na papírových penězích investičním zlatem ve formě slitků či mincí. Jiné společnosti reagují až na vyžádání klienta a další mají zlato jen jako „doplňkový“ produkt, když už není klientovi co jiného prodat. →

»
Dodání zlatá klientům z bankovní schránky by mohlo být v případě úpadku banky nebo systémového krachu problematické.

Jaká je tedy podle vašeho názoru ta vyvážená pozice?

Volák: Jednoznačně ta první. Díky svým vlastnostem má investiční zlato výrazně širší přístup do struktury poskytovaných služeb finančními poradci. V našich akvizičních jednáních se snažíme vysvětlit náš pohled následující grafikou:

Současný pohled na roli zlata v poradenské praxi = zlato nejvýše jen jako doplněk investic



Informovaný pohled na roli zlata v poradenské praxi



Například jen málo poradců ví, že zlato je likvidnější než akcie a jeho zpětný prodej trvá jen několik minut. Tím může zlatá cihlička představovat zajímavou formu finanční rezervy rodiny. Stále více klientů si také začíná spořit zlato postupně a budují si tak alternativní důchod pro sebe, své děti nebo vnuky. Z dlouhodobého hlediska je zlato bezpochyby úspěšnou investicí, která spolehlivě konzervuje kupní sílu úspor do budoucna.

Každopádně nasycení trhu zlatem je v ČR marginální ve srovnání s finančními a pojistnými produkty. Nenasyčený trh vnímá osvědčený lídr jako příležitost.

Vášim „vlajkovým“ produktem je asi AuRENTA®, která umožňuje dlouhodobý program vytváření úspor?

Đuriš: Přesně tak. Spoření ve zlatě AuRENTA® umožňuje vytvořit si svůj osobní zlatý poklad na důchod nebo k jinému účelu. Je dostupná všem a o to tady jde. Drobní střadatelé jsou systémovými a politickými riziky ohroženi více než lidé bohatí. AuRENTA® je na dnešní poměry nezvykle svobodný produkt, který se dokáže skutečně v minutách přizpůsobit rychle se měnícím okolnostem života klientů.

Máte v nabídce jak jednorázové, tak pravidelné nákupy investičních kovů?

Volák: Samozřejmě. AuRENTA® je speciálně vytvořena pro potřeby finančně poradenských společností. Umožňuje poradcům zařadit zlato do portfolia jak formou postupného spoření, tak také formou přímého nákupu s okamžitou platbou a dodáním. To vše online, třeba z tabletu nebo mobilního telefonu, téměř s nulovou administrativní zátěží pro poradce.

Jde tedy vždy o fyzické kovy (zlato)?

Đuriš: Ano, u AuRENTY® s ultimativní samozřejmostí. Pokud by tomu tak nebylo, mohlo by se jednat o konfliktní situaci se zákonem o podnikání na kapitálovém trhu.

Obchodní modely, které neumožňují okamžité dodání konkrétního slitku klientovi, mohou být klasifikovány jako „skryté kolektivní investování na kapitálovém trhu“ a jako takové by podléhaly doзору ČNB. Pokud tedy některé společnosti v ČR nabízejí například nákup zlata formou podílu na zlatém prutu o hmotnosti 12,5 kg, je jasné, že většina klientů si v takovém případě na fyzické zlato nesáhne a tudíž se v podstatě jedná o finanční produkt s motivací dosažení kurzového zisku, který je vypořádán finančně.

Poskytovatel takového modelu bez požadovaných oprávnění se vystavuje riziku nelegálního a dokonce trestněprávního jednání. Zvláště pak v kombinaci s přímým slibováním konkrétního procentního zhodnocení.

Může si klient nechat uschovat své kovy u vás nebo jinde?

Đuriš: Jak jsem již řekl, jsme „plnokrevný“ obchodník se všemi kompetencemi. Rozhodně nedelegujeme žádnou z našich kompetencí na třetí stranu. Disponujeme vlastním trezorovým hospodářstvím s vysokým standardem bezpečnosti a klient si u nás může nechat své zlato uskladněno. Ukládání klientského zlata po schránkách v bance je pro nás naopak nedostačující.

Dodání zlatá klientům z bankovní schránky by mohlo být v případě úpadku banky nebo systémového krachu problematické. Ochrana klienta před těmito dnes podceňovanými riziky je u nás na prvním místě. Současně však existuje pro klienta možnost nechat si své zlato kdykoli zaslat nebo osobně převzít.

Na Broker kongresu jsem zachytil vaši produktovou inovaci – možnost výplaty renty. O co jde?

Đuriš: Naší produktovou novinkou je možnost výplaty renty automatizovaným odprodejem naspořenému pokladu. Během minut může klient aktivovat a stejně tak deaktivovat výplatu, která se generuje odprodejem naspořenému zlata za lepší než burzovní cenu. Po pěti letech permanentního vývoje tohoto produktu jsme koncepčně dotvořili naši produktovou vizi, která je zakódována v samotném názvu produktu AuRENTA®.

Volák: AuRENTA® se tím stává více než jen prostým splátkovým nákupem slitků. Stává se tak alternativním, nicméně plnohodnotným důchodovým projektem krytým zlatem. Bez politických rizik, daní ze zisku (pokud mezi nákupem a prodejem investičního zlata uplyne doba delší než 12 měsíců) a navíc s vysokou mírou anonymity.

Mnozí asi budou znát váš produkt, který jako ZLATÝ PLÁN provozuje Broker Trust?

Đuriš: Správně. Společnost Broker Trust je naším největším odbytovým partnerem, který provozuje AuRENTU® pod vlastní obchodní značkou Zlatý plán. Spolupráci s BrokerTrustem si ceníme, jelikož pro nás představuje také významnou referenci u dalších velkých finančních společností. Zde jsme se totiž prosadili ve výběrovém řízení v konkurenci řady jiných společností, působících na českém trhu. Broker Trust má ve vztahu k neregulovanému trhu poměrně přísná kritéria nejen ve věcech ochrany klienta, ale také v otázkách reputační bezúhonnosti partnera.

Nabízíte spolupráci i jiným poradenským společnostem?

Volák: Samozřejmě. Našemu plně automatizovanému systému je vcelku jedno, jak velká je daná společnost. Rádi tak u nás přivítáme vlajkovou loď trhu stejně jako malý výkonný člun. Každopádně jednáme s našimi partnery naprosto korektně, nepodmiňujeme výplaty provizí novou produkcí, ani u nás neklesají v koeficientu v závislosti na objemu produkce ani jiné podobné manýry.

Takže může nějakou smlouvu s vámi uzavřít i jednotlivec?

Volák: Ano. Jen kondice se budou samozřejmě lišit u jednotlivého poradce od společnosti s tisíci poradci.

Mnohého asi nepotěší poměrně velký rozdíl mezi prodejní a výkupní cenou – zejména u slitků menších gramůž...

Đuriš: Předně bych podotkl, že nelze srovnávat nákladovost investice do fyzické komodity s jejím papírovým derivátem či jiným produktem z finančního trhu, kde se pracuje výhradně s virtuální realitou, která v podstatě nemá žádné substanční náklady. Paradoxní je, že nikoho už dnes nepřekvapuje, že si



Ing. Petr Volák
obchodní ředitel společnosti EKKA-Gold

banka při konverzi deviz účtuje obchodní rozpětí 5 % i více a přitom se jedná o dematerializovaný obchod. EKKA-Gold pracuje s maržemi obvyklými na evropském trhu. Tak například obchodní rozpětí EKKA-Gold u slitku o hmotnosti 1 unce (31,1 gramu) činí aktuálně cca 6,5%. Přitom se jedná o komoditu, kterou je nutné fyzicky dopravit do skladu, fyzicky bezpečně uskladnit, pojistit proti zcizení apod. Jistě, obchodní rozpětí u malých slitků je vyšší. Slitky o hmotnosti jednotek gramů vnímáme více jako dárkový předmět než jako investiční médium. Předpokládáme, že kvalitní poradce zvolí klientovi velikost optimální vzhledem k jeho investičním cílům.

Proč by tedy měly finančně poradenské společnosti spolupracovat právě s vámi?

Đuriš: Na neregulovaném trhu hraje důvěryhodnost poskytovatele a reputační bezúhonnost jeho protagonistů naprosto zásadní roli. A na tom si zakládáme my. Naše reference přesvědčí naše partnery, že jejich klienti jsou u nás na správné adrese.

Volák: Z produktového hlediska ocení poradci na AuRENTĚ® především vysokou flexibilitu produktu, jeho vyváženost v parametru cena/výkon a vrácení celého vstupního poplatku klientovi při dosažení cílové částky. Poradce uspokojí tři atraktivní provize bez rizika storna, smluvně zakotvená cenová transparentnost a unikátní IT řešení bez administrativní zátěže. ●