

# VIGO Sicav

Memorandum

## Základní charakteristiky fondu

Název fondu:	VIGO SICAV, a.s.
Zakladatel fondu:	VIGO Investments a.s.
Typ fondu:	Fond kvalifikovaných investorů
Zaměření fondu:	finanční sektor
Cenný papír:	zaknihované investiční akcie
Očekávaný výnos fondu:	5 % p.a.
Oceňovací perioda:	1× za čtvrtletí
Doba trvání fondu:	na dobu neurčitou
Minimální investice klienta:	1 mil. Kč (pro § 272 odst. 1 písm. a) až h) a písm. i) bod 2 ZISIF), jinak 125 tis. EUR
Investiční horizont:	min. 5 let
Vstupní poplatek:	max. 5 %
Výstupní poplatek:	5 % při odkupu investičních akcií do 1 roku od jejich vydání investorovi, 3 % při odkupu investičních akcií do 3 let od jejich vydání investorovi, 0 % při odkupu investičních akcií po 3 a více letech od jejich vydání investorovi
Obhospodařovatel fondu:	CODYA investiční společnost, a.s.
Administrátor fondu:	CODYA investiční společnost, a.s.
Odhadované TER pro 1. rok trvání:	2,8 % p.a.
Depozitář:	UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, a.s.
Auditor:	22HLAV s.r.o.
Regulace a právní řád:	Česká národní banka a Česká republika
Zdanění výnosů*:	15 % při odkupu do 3 let, 0 % při odkupu po 3 letech

\* Platí pouze pro nepodnikající fyzické osoby, které jsou daňovými rezidenty v České republice

## Profil investora a upozornění

Tento materiál je určen pouze pro informativní účely a průzkum zájmu potenciálních kvalifikovaných investorů v souladu s platnou legislativou, kteří hledají doplňky svého portfolia zaměřené na finanční sektor. Poskytuje pouze stručný přehled o struktuře investičního fondu a nenahrazuje jeho statut. Veškeré parametry uvedených investičních idejí jsou pouze indikativní. Tento materiál nenahrazuje odborné poradenství k finančním instrumentům, ani kompletní

poučení o rizicích. Neslouží jako nabídka ani výzva k nákupu či prodeji finančních instrumentů. Hodnota investice do fondu může klesat i stoupat, návratnost ani výnos z investice do fondu nejsou zajištěny ani zaručeny. Podíl této investice v portfoliu investora by neměl přesáhnout 10 % majetku investora a je vhodný pro investory, kteří si mohou dovolit odložit investovaný kapitál nejméně na 5 let.

## Investiční cíl fondu

Investičním cílem fondu je dosahovat stabilního zhodnocování aktiv nad úrovní výnosu dlouhodobých úrokových sazeb.

## Investiční strategie a proces

Investiční strategie bude naplňována zejména prostřednictvím dlouhodobých investic do firemních dluhopisů společností, resp. poskytování úročených půjček společnostem či podnikatelským skupinám podnikajícím zejména v oblasti pojišťovnictví, platebních karet a dalších finančních služeb, primárně v České republice. Jde o oblasti, ve kterých zakladatel fondu disponuje rozsáhlými znalostmi a do kterých dlouhodobě investuje.

Doplňkové investice fondu budou směřovat do likvidního majetku – depozita, veřejně obchodovatelné cenné papíry. Detailní informace o investiční strategii a procesu jsou uvedeny ve statutu fondu. Výnosy z hospodaření s majetkem fondu fond znovu reinvestuje.

## Výhody investování do fondu

- Profesionální správa majetku
- Kontrola nakládání s majetkem fondu depozitářem
- Možnost dosažení vyššího výnosu než v případě fondů kolektivního investování při akceptaci odpovídající míry rizika
- Dohled České národní banky
- Dostatečně dlouhý investiční horizont fondu, který zajišťuje možnost osvobození fyzických osob od daně z příjmu při odkupu investičních akcií po 3 a více letech
- Při dodržení definice základního investičního fondu je fond zdaněn pouze 5 %
- Možnost diverzifikace portfolia
- Zajímavá investiční alternativa

## Proč investovat do fondu VIGO SICAV, a.s.

- Zakladatel fondu – VIGO Investments a.s., je investiční skupinou, která se soustřeďuje na trh finančních služeb v České republice, do kterého od roku 2015 výrazně investuje (převzetí 100% podílu Triglav pojišťovny, a.s. v červnu 2015 a majoritního podílu v Expensa a.s. v září 2015)
- Prokazatelné znalosti a zkušenosti zakladatelů a dalších klíčových spolupracovníků skupiny VIGO v oblasti pojišťovnictví a finančních služeb
- Fond investuje do aktiv s potenciálem výrazného růstu ekonomické výkonnosti firem, silného organického růstu příjmů v daném odvětví a budování strukturálních výhod proti ostatním hráčům
- Aktivní přístup při řízení investic, sladění dlouhodobých cílů skupiny VIGO a jejich klíčových managerů na dalším rozvoji

# Představení skupiny VIGO

.....  
*„S nejlepšími za lepším.“*  
.....

Každý člověk, který je součástí týmu skupiny VIGO, umí něco, čím může ovlivnit svět, v čem může vyniknout. Považujeme to za důležitý bod úspěšného fungování v současné stále složitější době. Díky našim schopnostem a příležitostem prokázat, v čem jsme dobří, umíme vytvářet hodnotu tam, kde ji ostatní netuší.

Skupina VIGO tak klade důraz na to, aby měla možnost měnit prostředí kolem sebe k lepšímu. Eticky, s respektem a s důrazem na osobní odpovědnost. Investuje do projektů, které mají potenciál pozitivně ovlivnit odvětví, ve kterých působí, tvořit ekonomickou hodnotu prostřednictvím zlepšování procesů, produktů a služeb, budovat silnou výkonovou kulturu v rámci každého projektu a díky tomu výrazně růst.

Skupinu VIGO utváří private equity entita VIGO Investments a.s. a její dceřiné společnosti a dále Nadace VIGO Foundation.

Skupina VIGO hledá a využívá příležitosti, které umožňují změnit celá odvětví, do nichž vstupuje. Klade přitom důraz, aby byznys po akvizici fungoval excelentně a současně byly dodržovány vysoké etické hodnoty podnikání.

Ve svých aktivitách se soustřeďuje primárně na finanční služby, neboť se jedná o oblast, kde každý z členů týmu může uplatnit své dosavadní know-how a renomé. Prioritu získávají projekty, kde skupina VIGO jako investor získává manažerskou kontrolu a může se přímo a aktivně podílet na řízení. To vše v dlouhodobém horizontu.

Nadace VIGO Foundation doplňuje logicky strukturu a DNA skupiny, když se soustředí na co nejefektivnější pomoc rodinám s autistickými pacienty, stejně jako rozvíjí aktivity ve školách, zájmových organizacích a dalších institucích, které pracují s autismem, či v oblastech vzdělávání a sportu.

# Aktivity skupiny VIGO v oblasti finančních služeb

## Pojišťovnictví



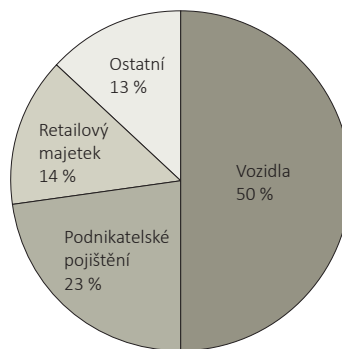
Dne 17. 10. 2014 jsme uzavřeli dohodu o převodu 100 % akcií pojišťovny Triglav (po schválení Českou národní bankou byla transakce dokončena v červnu

2015). Za dobu svého působení na trhu (od roku 1996) si tato pojišťovna dokázala získat stabilní klientelu především v oblasti pojištění vozidel.

Skupina VIGO převzala Triglav, nyní Direct pojišťovnu, protože ji vnímá jako ideální platformu pro nabídku jednoduchých, přátelských, srozumitelných a férových produktů a služeb. Důkazem, že pro tyto služby je na českém trhu nevyplněný prostor, je skutečnost, že Direct pojišťovna již třetím rokem zvyšuje svůj podíl na trhu, patří k nejrychleji rostoucím pojišťovnám a v současnosti má důvěru více než 250.000 klientů. Během tří let realizace změnového a rozvojového

### Objem pojistného

Celý trh = 79,2 miliard Kč



programu dosáhla ztrojnásobení portfolia pojistného, kompletního přepracování produktového portfolia a vybudování týmu, který každý den dodává špičkové služby stále většímu počtu klientů.

## Vývoj trhu v oblasti pojišťovnictví a platebních karet

Trh neživotního pojištění v České republice skýtá velké růstové příležitosti. Od finanční krize a následného poklesu trhu v letech 2010–2012 celý trh stabilně roste, přičemž v letech 2017 a 2018 tento růst akceleroval až k úrovni 6 %.

Kromě růstu trhu skýtá příležitost pro růst také konkurenční situace. Tři hlavní finanční skupiny ovládají cca 75 % trhu, ale jejich podíl se soustavně snižuje ve prospěch menších inovativních pojišťoven.

Hlavními produktovými příležitostmi z pohledu růstu a zisku jsou retailové pojištění aut a majetku a pojištění malých a středních podnikatelů. I přes intenzivní konkurenční boj v oblasti pojištění aut skýtá kvalita služeb a produktů konkurence příležitost pro inovativní hráče zaměřené na jednoduché, rychlé a přátelské produkty a služby. Podobná situace je také v oblasti retailového majetkového pojištění a pojištění podnikatelů.

### Pojištění vozidel

Pojištění vozidel je tradičně nejvíce konkurenčním trhem v neživotním pojištění s největším objemem dosahujícím cca 40 mld. Kč. Po mnoha letech kontinuálního poklesu průměrné ceny pojištění se pojistné od roku 2018 zvedá rychleji než počet vozidel, což vede ke stabilizaci a mírnému růstu ziskovosti celého odvětví. Počet vozidel na trhu roste stabilně 3% tempem především díky zdravému růstu ekonomiky ČR. Z pohledu distribučních kanálů rychle roste podíl on-line distribuce (srovnavače, vlastní on-line produkce pojišťoven), což vytváří tlak na tradiční distribuční síť a vede k přerozdělení trhu i u pojišťoven.

### Retailové pojištění majetku

Pojištění majetku je stabilní ziskový segment trhu o objemu 11 mld. Kč, který vykazuje velké příležitosti k růstu nových hráčů. Pouze cca 50 % domácností je pojištěno. Celý trh je obsluhován tradičně především

třemi hráči (Česká pojišťovna, Kooperativa, Allianz) s několika středními hráči, kteří se snaží získat větší podíl. Ceny pojištění a dosahované marže skýtají potenciál pro agresivní cenově podpořený růst v tomto odvětví.

a středních podniků. Jsme přesvědčení, že jednoduché a srozumitelné produkty podpořené kvalitní likvidací a doplňkovými službami umožňují dlouhodobý stabilní růst.

### Podnikatelské pojištění

Druhá největší oblast pojistného trhu (17,9 mld. Kč), jejíž růst je pozitivně podpořen rozvojem ekonomiky ČR, skýtá příležitost především v oblasti malých

## Platební karty



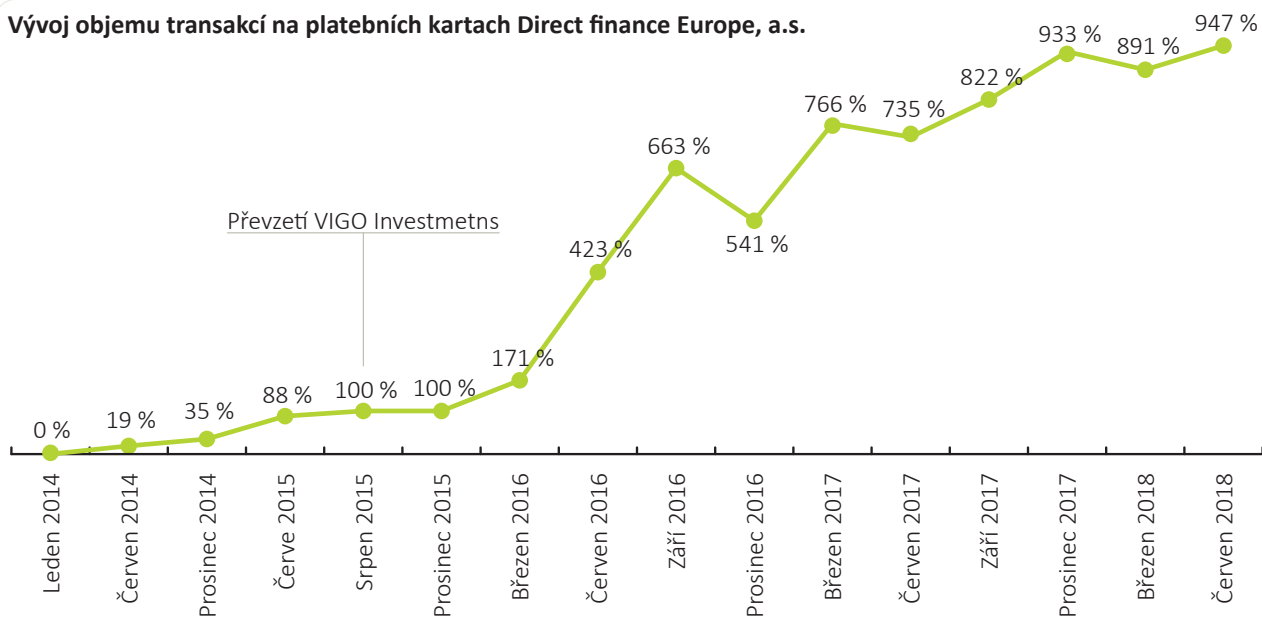
Vedle pojišťovnictví se ve skupině VIGO zaměřujeme na segment firemních plateb a řízení hotovosti. V září 2015 jsme dokončili akvizici společnosti Expensa, která se od

roku 2012 na českém trhu zásadním způsobem zasazuje za zjednodušení služeb v oblasti firemních předplacených karet a která poskytuje inovativní řešení pro řízení firemních výdajů. Při realizaci našich investic cílíme na firmy, které mají silný potenciál zásadně měnit zažité pořádky ve svém odvětví, byznys posouvat dál a přinášet mimořádně chytrá řešení. Expensa, nyní Direct finance Europe jednoznačně dokazuje, že je v Česku přesně takovou společností. Díky nově vyvinuté platformě chceme českým (a v budoucnu

i evropským) podnikatelům poskytnout nejen chytré platební karty ale i další služby, které jim pomohou ušetřit čas a finanční prostředky, které mohou věnovat rozvoji svého hlavního businessu.

Platební služby především v segmentu podniků skýtají velké příležitosti k růstu. Česká republika je obecně vysoce rozvinutý trh s bezhotovostními transakcemi (především v retailu). Podobně jako v Evropě a USA nové technologie a jejich kombinace umožňují intenzivnější a snazší využití bezhotovostních transakcí až po úplné odbourání hotovosti v každodenním provozu firem a jejich zaměstnanců. V tomto segmentu jsou potřeby klientů často nedostatečně obsluhovány bankami, neboť pro banky

Vývoj objemu transakcí na platebních kartách Direct finance Europe, a.s.



se nejedná o core business a bankovní produktový vývoj a vývoj služeb pro klienty v této oblasti stagnuje. To skýtá velké růstové příležitosti pro inovativní Fintech společnosti.

Direct finance Europe kombinací moderních platebních metod s ergonomicky vyvíjenými aplikacemi umožňuje firmám zjednodušit správu drobných

transakcí ve firmě a odbourat hotovost. Od vstupu skupiny VIGO do tohoto projektu došlo k okamžité akceleraci růstu firmy, migraci na novou stabilní platformu a rozvoj nových produktů a služeb, což vedlo k růstu objemu transakcí na 10 násobek během 2,5 roku.



## VIGO Investments a.s.

V našem týmu pracuje řada lidí se zkušenostmi s řízením změn, optimalizací procesů, vývojem produktů a služeb, obchodem, financemi, právem i péčí o zákazníka v celé řadě odvětví. Od pojišťovnictví přes petrochemický průmysl, bankovníctví a spotřební zboží až po private equity.

Tým VIGO Investments vedou partneři, kteří se léta učili hledat hodnotu tam, kde ji druzí netuší. Jejich práce je jim vášní. Tři z nich se znají z doby svého dlouholetého působení v mezinárodní poradenské firmě McKinsey & Company, kde se významně podíleli na řadě restrukturalizačních projektů u nás i v zahraničí:



PAVEL ŘEHÁK

Pavel se pohybuje ve světě velkého byznysu již více než 20 let. Naposledy působil 7 let ve vysokých manažerských pozicích v České pojišťovně, v letech 2010–2013 byl jejím generálním ředitelem. Do největší české pojišťovny přišel právě z McKinsey & Company.



MARTIN FRKO

Martin pracoval v McKinsey & Company více než 7 let, poté následoval Pavla Řeháka do České pojišťovny. Tam se v různých manažerských rolích úspěšně podílel na její restrukturalizaci a řízení retailové distribuce.



ROBERT DOHNAL

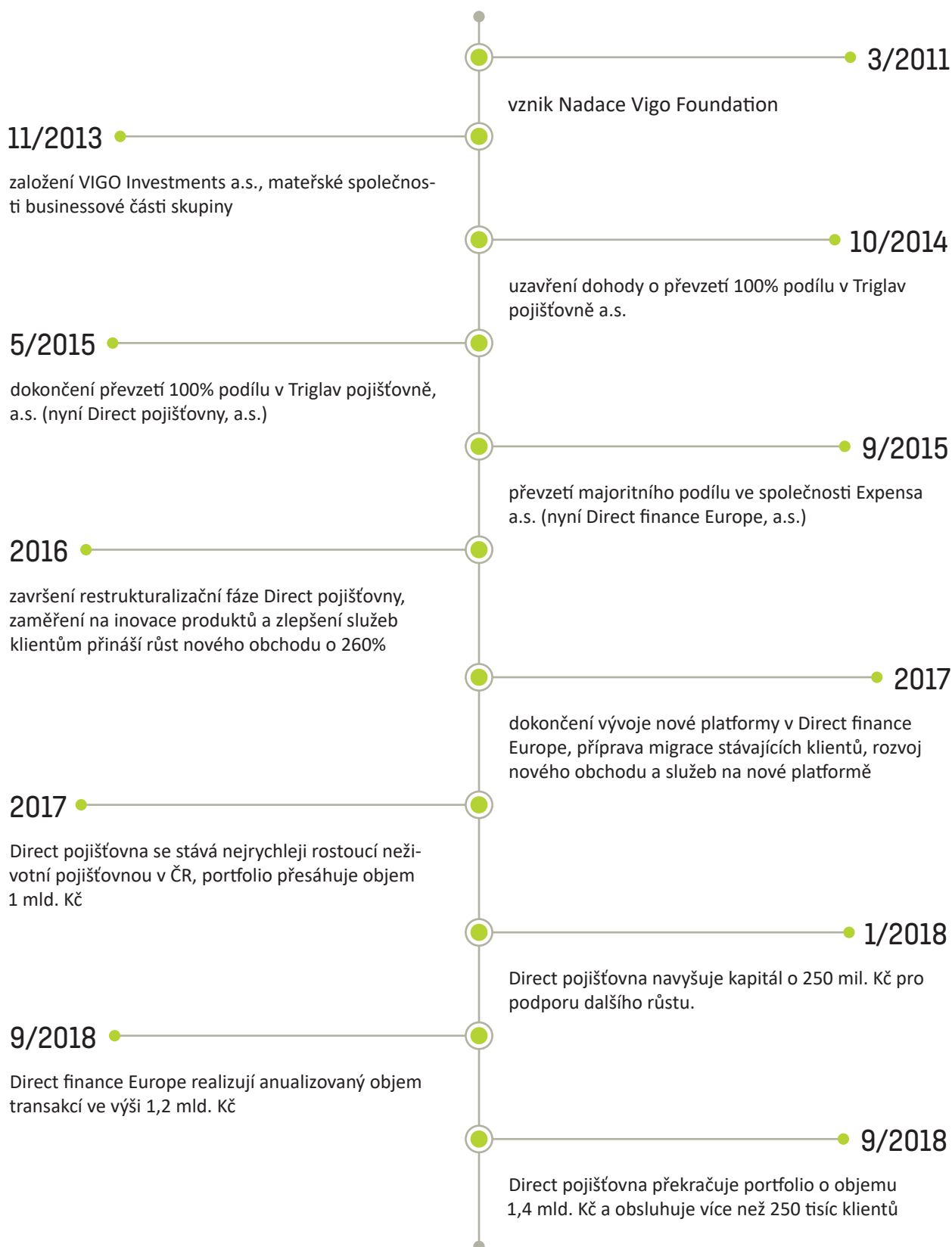
Robert strávil v McKinsey & Company více než 11 let. Před tím působil v oblasti bankovníctví, mj. ve společnosti Goldman Sachs International.



LIBOR MATURA

Libor je zkušeným odborníkem na fúze a akvizice. V této oblasti působil více než 13 let, mj. v České spořitelně, Natland Investment Group či v poradenské firmě Consilium, dceřině společnosti investiční banky Rothschild.

## Hlavní milníky ve vývoji skupiny VIGO – časová osa



# CODYA investiční společnost, a.s.

Obhospodařovatelem a administrátorem fondu je CODYA investiční společnost, a.s., IČO 06876897, se sídlem Lelekovice, Poňava 135/50, PSČ 664 31.

CODYA je oprávněna k obhospodařování a provádění administrace fondů kvalifikovaných investorů na základě povolení České národní banky a je zapsána do seznamu investičních společností vedeného Českou národní bankou podle § 596 písm. a) zákona č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ZISIF“).

Investiční společnost byla založena a jejími akcionáři jsou Ing. Robert Hlava a Bc. Martin Pšaidl, kteří se více jak dvacet let pohybují ve světě financí a kolektivního investování.



ING. ROBERT HLAVA

Předseda představenstva, generální ředitel

Absolvent VUT Brno, Fakulta stavební, obor Ekonomika a řízení v roce 1993. Praxi ve finančních službách získal na pozicích v ČSOB, a.s., kde pracoval mimo jiné jako ředitel pobočky a ředitel obchodních vztahů v korporátní divizi.

Následně od roku 2002 pracoval v rámci skupiny PPF, a.s. jako ředitel pobočky České pojišťovny, a.s., generální ředitel a předseda představenstva ČP INVEST investiční společnosti, a.s. a náměstek generálního ředitele České pojišťovny, a.s. pro retailový prodej. Zároveň fungoval v pozicích ve statutárních orgánech – představenstvu Penzijní společnosti České pojišťovny, a.s. a Generali Real Estate Fund CEE, a.s.



BC. MARTIN PŠAIDL

Člen představenstva, obchodní ředitel.

Po absolvování studia na Provozně ekonomické fakultě ČZU v Praze pracoval od roku 2001 na různých manažerských pozicích v rámci skupiny České pojišťovny, a.s.

V letech 2001 až 2005 působil v České pojišťovně, a.s. jako ředitel externí distribuce.

Od roku 2005 až do roku 2017 pracoval jako obchodní ředitel ČP INVEST investiční společnosti, a.s. (nyní Generali Investment CEE, a.s.), kde se stal v letech 2010 až 2014 také členem dozorčí rady.

V letech 2013 – 2015 zároveň fungoval jako obchodní ředitel a místopředseda představenstva Penzijní společnosti České pojišťovny, a.s.

VIGO SICAV, a.s.  
CODYA investiční společnost, a.s.