

ŠVÝCARSKÁ SPOJKA

Dvě dekády z Curychu radí nejbohatším Čechům a Slovákům, jak spravovat miliardové jmění. Roky měli za zády švýcarského bankovního obra UBS a patřili k nejvýše postaveným bankéřům pro střední Evropu. Pak se ale rozhodli jít vlastní cestou. Dnes Martin Spiller a Jan Růžička režírují expanzi švýcarského nezávislého správce majetku Bellecapital pro českou a slovenskou klientelu.

Nezávislí správci majetku obhospodařují ve Švýcarsku přes dvacet procent celého trhu privátního bankovnictví, v USA je podíl násobně vyšší. Ambicí Bellecapital je rozšířit úspěšný model i pro klienty ze střední Evropy. „Je to pokračování dlouholetého vztahu s regionem, kde je stále nenaplněný velký potenciál pro sofistikované investiční služby,“ říká Jan Růžička.

Spolu s Martinem Spillerem Bellecapital popisují jako investiční butik, který se movitým klientům stará o všechny aspekty správy majetku. Kancelář má více než patnáctiletou historii a dohromady spravuje majetek přesahující šest miliard dolarů, tedy víc než 130 miliard korun. „Firma má přibližně šedesát zaměstnanců, kteří ji zároveň vlastní,“ doplňuje Martin Spiller.

Kromě dvou kanceláří ve Švýcarsku má skupina Bellecapital také jednu pobočku v Londýně a na další plánované expanzi v Evropě se podílejí i oba zkušení čeští wealth manažeři. Obhospodařují ji z centra Curychu, příležitostně jezdí také do Česka či na Slovensko a nedávno

k sobě získali rovněž kolegy zodpovědné za maďarský trh.

Nezávislé správce majetku zjednodušeně popisují jako profesionály, kteří nejsou svázáni produkty žádné konkrétní instituce. „Mohou tak klientům hledat investice a produkty na míru,“ shrnuje Růžička.

ZKUŠENOSTI Z VELKÉHO BANKOVNICTVÍ Finanční svět se v posledních letech proměňuje rychleji než kdy dříve. Velké instituce zahrnují regulační nároky, tlak na efektivitu i požadavky akcionářů na výnosy. Klienti zároveň nechtějí být jen pasivní konzumenti bankovních produktů, ale aktivní účastníci investičních rozhodnutí.

To vše význam služeb nezávislých správců majetku posiluje. „Tlak na prodej vlastních produktů je v korporátním prostředí přirozený. Instituce musí vydělávat především pro sebe,“ konstatuje Růžička s tím, že to vidí jako systémové omezení.

Ve Švýcarsku žije od roku 1999. Po studiích na Univerzitě v St. Gallenu začínal v korporátních financích, pak přešel do oddělení asset managementu v menší švýcarské bance, na-



Zleva správci majetku Martin Spiller a Jan Růžička, kteří jsou v Bellecapital zodpovědní za rozvoj středoevropského regionu a správu klientů.

čež v roce 2013 nastoupil do největší švýcarské bankovní skupiny UBS. Právě tady se potkal s dalším Čechem Martinem Spillerem, který žil ve Švýcarsku od svých šesti let, kdy se tam přestěhoval s rodiči.

„Společně jsme byli zodpovědní za správu a rozvoj české a slovenské klientely. Starali jsme se o nejúspěšnější podnikatele v České republice, nejmovitější klientelu,“ dodává Spiller. I on celou svou kariéru strávil ve finančnictví, v UBS byl sedmáct let.

Na kariéru u globálního obra vzpomínají s respektem. „Byla to pro mě i Martina velká zkušenost. Jsme za ni neskutečně vděční, posunula nás oba osobnostně a profesně o úroveň výš, než bychom byli, kdybychom tu šanci nedostali,“ říká Růžička.

Obecné trendy v bankovnictví je ale postupně dovedly k zamyšlení nad budoucností. „Oba jsme dozráli k tomu, že privátní bankovnictví by se mělo dělat tradičním způsobem, ne jak se vyvíjí v poslední době, kdy se zájem klienta stále víc a víc vytrácí,“ vysvětluje Spiller.

NEZÁVISLOST JAKO VÝHODA

Rozdíl vidí v základním nastavení. Zatímco bankéř je primárně zaměstnanec instituce s jejími obchodními cíli, nezávislý správce jedná výhradně v zájmu klienta.

„Spolupracujeme víceméně s každou institucí, která má ve Švýcarsku nebo v západní Evropě nějaké renomé. To nám dává obrovské výhody v tom, že můžeme jít za skutečnými potřebami klientů,“ chválí si Jan Růžička hlavně nezávislost a svobodu. „Náš byznys model je velice podobný vztahu s právníkem. Podle našeho nejlepšího vědomí a svědomí zastupujeme klienta na kapitálových trzích,“ doplňuje Martin Spiller.

Pokud klient hledá instituci zaměřenou ryze na správu majetku, společně s Bellecapital si vybere přesně takovou banku, která odpovídá jeho zájmům a nárokům. „A pokud potřebuje spíše velkou instituci se širším záběrem, můžeme se klidně obrátit zase na úplně jinou banku,“ podotýká Růžička.

Klíčové je také sladění zájmů správce a klienta. „Klienti rádi slyší, že mají partnera, který není jen správce jejich investic, ale někdo, kdo investuje společně s nimi. Investujeme vlastní prostředky stejným způsobem jako prostředky našich klientů, a to za stejných tržních podmínek. Sdílíme tak s nimi stejný cíl i výsledky,“ zdůrazňuje Spiller.

KDYŽ DIVERZIFIKACE NENÍ DIVERZIFIKACE

Jedním z častých problémů, se kterými se správci bohatství setkávají, je mylná představa klientů o diverzifikaci. „Když přebíráme klienty, je jejich portfolio občas přediverzifikované a musí se v tom udělat úklid,“ popisuje Spiller.

„Někdy má totiž investor pocit, že má diverzifikované portfolio, protože investoval do pěti různých akcií, ale všechny jsou ze stejného oboru či země. Můžete si představit, že máte na pražské burze akcie tří komerčních bank. Samozřejmě budete přexponovaný vůči bankovnímu sektoru, přestože máte pocit,

že máte tři různé tituly a dobře jste investici rozložili,“ ilustruje situaci Růžička.

Spiller vysvětluje, co myslí zmíněným „úklidem“ a jak to vypadá po něm. „Každá investice v portfoliu klienta musí mít nějaký důvod. O každé pozici mu můžeme říct, proč v portfoliu je a jaký smysl má,“ dodává.

Správná diverzifikace má podle obou odborníků několik úrovní. Kromě diverzifikace v rámci portfolia jde o diverzifikaci rizika protistran – minimálně se dvěma až třemi různými institucemi. Třetí úroveň je diverzifikace politických rizik. „Investor si musí rozmyslet, zda chce investovat v zemi, kde podniká. Případně jestli preferuje jurisdikce, které jsou součástí nadnárodních celků typu EU,“ přibližuje Růžička.

PŘÍPRAVA NOVÉ GENERACE

Pro velkou část klientů Bellecapital je teď velmi aktuální mezigenerační předávání majetku. „Je to téma, které řešíme možná s 95 procenty našich klientů,“ potvrzuje Jan Růžička. „Ve střední Evropě to hodně rezonuje, protože tady máme tu první generaci podnikatelů z počátku devadesátých let,“ poznamenává.

Úspěch celého procesu předání majetku nestojí jen na právních konstrukcích, ale je třeba přebírající generaci také pořádně připravit. „Pokud to člověk nedělá správně, majetek se nejpozději ve čtvrté páté generaci vytratí. Je to jako se stromem – roste, ale potřebuje péči, ořezávání, které není pouze pozitivní, ale je naprosto nezbytné pro dlouhodobý růst,“ přirovnává Růžička.

A s tím, jak roste tato nová generace, rostou Bellecapital i noví klienti s novými nároky. Co stačilo před lety, už je dnes nedostačující. „Před deseti až patnácti lety bylo hlavním důvodem pro volbu Švýcarska bezpečné uložení prostředků. Investiční strategie byla až na třetím místě. Dnes je to alfa a omega, motor rozhodování,“ myslí si Jan Růžička. „Chceme lidem ukázat, co je ve Švýcarsku možné,“ doplňuje ho Martin Spiller.