

Privátní bankovníctví s velkým potenciálem

Privátní bankovníctví má v České republice i v celé střední a východní Evropě značný růstový potenciál. Svědčí o tom mimo jiné expandující oddělení privátního bankovníctví v bankách působících na českém bankovním trhu i nově otevírané pobočky zahraničních bank. A právě o této oblasti a její další budoucnosti jsme hovořili v exkluzivním rozhovoru s Arnaudem Leclercqem, partnerem holdingu a ředitelem pro střední Evropu a východní země společnosti Lombard Odier Darier Hentsch & Cie.

Jaký potenciál má privátní bankovníctví v bývalých socialistických zemích?

V západoevropských zemích jsou aktivně spravovaná privátními bankéři velká, ale jejich objem roste pomalu. V zemích střední a východní Evropy je velký růstový potenciál. V posledních řekněme deseti letech se tady začalo vytvářet slušné jmění. Chceme být u toho a zachytit ten růstový trend.

Ona dobrá bankovní aktivita, mluvíme-li o České republice, nastává právě teď. Typický příklad: někdo si založí firmu a deset, patnáct let ji rozvíjí. Poté nastane etapa, že podnik je najednou malý, anebo potřebuje kapitál. Proto zakladatel část podniku prodá. A poté přemýšlí, co s hotovostí.

Jak je na tom Česká republika?

Hned po revoluci bylo v České republice poměrně hodně lidí, kteří získali podnik privatizací, anebo založili podnik nový. Dnes už jsou někteří z těchto lidí starší a mají snahu si více užít života i peněz. Řekněme, že jsem třeba před patnácti lety koupil tuto budovu. Tehdy měla hodnotu milion eur, dnes by stála deset milionů. Já se teď mohu rozhodnout budovu prodat a užít si utržené jmění. Nastala prostě doba realizace určitých aktiv.

Naším specifickým je, že se zaměřujeme na rodinné podniky. Je příznačné, že někteří z podnikatelů, prodávajících firmu či majetek, chtějí zanechat svým dětem ma-



Arnaud Leclercq je partnerem holdingu a ředitelem pro střední Evropu a východní země společnosti Lombard Odier Darier Hentsch & Cie.

jetek, který by přešel do další generace. A to je v České republice také nový jev.

Nakolik se Česká republika počtem podnikatelů liší od ostatních nových členů Evropské unie? Například Rumunsko či Bulharsko?

Nechci se dotknout nikoho v Rumunsku či Bulharsku, kde ostatně máme spoustu přátel. Faktem ale je, že jsme zvolili Českou republiku jako místo, kde chceme mít ústředí pro rozvoj v této oblasti. Když porovnáme Českou republiku a oblast Valaška v Rumunsku, vidíme značné rozdíly.

Rumunsko bylo pod nadvládou osmanské říše, zatímco Česká republika má dlouhou průmyslovou tradici. Odedávna na tomto území žili řemeslníci, inženýři a lidé pilně pracující. Česká republika také vychází velmi dobře z porovnání tempa změn po skončení komunismu. Vývoj začal probíhat velmi rychle. Bulharsko se ta-

ké vyvíjí velmi rychle, ale teprve v několika posledních letech.

Když někde zakládáme kancelář, je pro nás velmi důležité, jak funguje infrastruktura. V Praze velmi efektivně. Je tu velké mezinárodní letiště, odkud směřují letadla do celé Evropy. A musím také říci, že přemluvit někoho ve Švýcarsku, aby šel do Prahy, bylo mnohem snazší než v případě jiných míst. Praha je krásné město.

Je nabídka vašich produktů pro Českou republiku jiná než pro Švýcarsko a další země západní Evropy?

Rozdílnost spočívá v tom, že Češi preferují produkty v české měně. Chtějí mít prostě většinu či převážnou část majetku uloženou v korunách. I proto, že očekávají zisk z rostoucího kurzu české koruny. Ačkoli jim nabízíme diverzifikaci rozložením investic do zemí západní Evropy a do rychle rostoucích ekonomik, jako jsou Indie nebo Čína.

Člověk, který vlastní podnik, nemovitosti a peníze v České republice, nese takzvané české riziko. Proto je pro něj užitečné toto riziko rozložit tím, že investuje ještě do jiných zemí, které rovněž výrazně rostou.

Peníze klientů vkládáte do podílových a investičních fondů. Do kterých oblastí prostředky těchto fondů investujete?

Investovali jsme hodně do Číny - ta je teď ale poněkud drahá - a do Hongkongu. Dobře zkušenosti máme rovněž s investováním v Latinské Americe, konkrétně v Brazílii.

Už předtím jsme usoudili, že ceny komodit jako třeba ropa či zlato a takzvaných měkkých komodit jako obilí a kukuřice půjdou nahoru. Tak jsme získali účast ve fondech, které mají potenciál tento fantastický růst cen komodit využít.

Češi prý také stále více investují do umění, vína či drahých kamenů...

Vím, že investují do umění, ale ne našim prostřednictvím. Investuje se též do diamantů a dalších drahých kamenů, ale je to spíše záležitost poslední doby. Někteří lidé mají obavu, že by se ve světě mohlo něco stát. Bojí se americké hypoteční krize, bezpečnostních problémů kolem Iráku a Iránu. Proto se někteří necítí dostatečně stabilně a vkládají své peníze do zlata a drahých kamenů, zejména do diamantů, které pak mají uložené ve Švýcarsku.

Loni v listopadu jste v Praze otevřeli svou pobočku. Jak se daří vašim obchodům?

Nelze uvádět žádná čísla, to my neděláme. Mohu vám ale říci, že jsme od samého počátku přitáhli silný zájem, protože jsme v bankovním světě takový zvláštní živočich. Jsme jedna z nemnohých, opravdu soukromých bank. Takových už moc není. Existujeme již 211 let a jsme nadále majetkem partnerů, kteří za banku nesou neomezenou odpovědnost, mají neomezené ručení.

Naše práce se liší od fungování jiných bank, kde se generální ředitel mění řeckněme každých tři až pět let. Nezkoumáme své výsledky každé čtvrtletí. Snad se na nás hledí jako na konzervativnější, ale právě v této době, době hypoteční krize a velkých ztrát u významných bank, se na naši pozici hledí velmi pozitivně.

Znamená to, že v důsledku sub-prime krize v USA je větší zájem o vaše produkty?

Přesně tak. Ale řekl bych, že větší zájem než o produkty je o naši banku. Protože my nedáváme úvěry, takže naše bilanční rozvaha je čistá. Máme některé zákazníky, jimž pomáháme zařídit úvěr. Pak se obrátíme na investiční banky, které mají rating minimálně AA, a ty potom úvěr zařídí. Takže klienti, kteří u nás mají svá aktiva, nenesou riziko, týkající se další banky.

V dnešním světě, kde právě velké banky utrpěly rozsáhlé ztráty (třeba i 19 či 20 miliard dolarů), už ani zdaleka neplatí, že jste v bezpečí jen proto, že jste velcí. Harvard

Business School vydal analýzu, která hovoří o tom, že z porovnání zemí vycházejí jako úspěšné malé země typu Česká republika, Finsko či Švýcarsko. A myslím, že to do jisté míry platí i pro bankovní svět.

Nicméně média informovala o tom, že dotyčné hypoteční deriváty, které způsobují velkým bankám ony miliardové ztráty, nakupovaly i privátní banky. Šlo například o německé privátní banky a jejich podílové fondy.

Já o takových případech nevím. Nicméně je možné, že některé privátní banky tyto papíry nakoupily, ale určitě mají ve svých podílových fondech jen velmi malý podíl. A to je významný rozdíl oproti velkým bankám. Navíc vzhledem k tomu, že partneři privátních bank nesou neomezenou zodpovědnost za svěřené peníze, jistě se nebudou pouštět do žádného velkého rizika.

Jde o neomezené ručení osobním majetkem?

Ano.

Německá média však informovala o tom, že některé podílové fondy privátních bank na tom byly díky zmíněným papírům tak špatně, že musely být zavřeny.

Je to možné, ale v každém případě soukromé banky nemají ve svých portfoliích takový podíl. Velké banky, které opravdu prodávaly miliardy, velmi aktivně působily v investičním bankovním světě a dokonce měly obchody ve své vlastní rozvaze. Proto, abychom se podobným případům vyhnuli, jsme se už před dvěma lety rozhodli, že svou investiční větev prodáme.

Nevěříme v žádné čínské zdi mezi správou majetku a investičním bankovním, jak se ve velkých bankách říká. Jediná čínská zeď pro nás je fakt, že soukromá banka dělá soukromé bankovníctví a investiční banka investiční bankovníctví. Pak jediné riziko, které zůstává, je takové, že soukromá banka nakoupí nějaké fondy s jistým, obvykle malým podílem zmíněných nebezpečných aktiv. Ale vždy je to o mnoho méně než u těch velkých, kteří hrají a riskují.

Co je tedy momentálně hlavní starostí privátního bankéře?

Velmi špatná situace v důsledku sub-prime krize nám rovněž působí starosti. Máme však schopnost si od těchto událostí držet odstup - a hned prozradím proč. Pánové Lombard a Hentsch jsou vlastníky naší banky v šesté generaci. Banka během asi 200 let své existence přežila spoustu dramatických krizí, jako byla například druhá světová válka. A tyto historické zkušenosti se předávají z generace na generaci.

To u jiných bank, které mají najatého ředitele, neplatí - i když bude velmi inteligentní. A dále máme jistý etický a udržitelný názor na podnikání. Přestože můžeme samozřejmě také dělat chyby. Uvedu příklad něčeho, co se myslím odehrálo před 150 lety.

Prapraprader Thieryho Lombarda pobýval na území dnešních jižních Spojených států. Když se odtud vrátil, sepsal dokument, který doposud máme v bance v archivu. V něm uvedl, že banka má zájem obchodovat s touto oblastí, podílet se například na obchodu s bavlnou. Ale kvůli otroctví od tohoto záměru upustí a totéž radí i svým klientům. Za prvé proto, že to není etické, za druhé kvůli tomu, že systém, který využívá práci otroků, není udržitelný.

Tím chci říci následující: v každé době může být něco, co přináší mimořádné zisky, například sub-prime obchody, do čehož se investoři doslova ženou. Naproti tomu my se snažíme být opatrnější, hledět na to dlouhodoběji a z hlediska udržitelnosti. A nejsme jediní, kdo se na věci dívá takto. Stejný názor měl před čtyřmi lety i Warren Buffett.

Nerozumím však tomu, jak mohlo tolik významných bank tolik pochybných cenných papírů nakoupit. A otázka zní, co dělali dozorčí rady, auditori a bankovní regulátor? Proč nikdo nezakročil? Prvním důvodem je fakt, že v některých bankách možná řízení rizik nebylo tak efektivní, jak si mysleli. A druhým důvodem je skutečnost, že finanční inženýring je stále sofistikovanější.

Balíčky CDO, ABS (*dotyčné papíry, zajištěné zčásti druhořadými pohledávkami z hypoték, pozn. red.*) a další si lze představit jako štangli salámu, z níž se postupně odřezávala kolečka. A že ten salám nebyl dobrý? Všichni si mysleli, že když se podělí a každý si dá pouze pár koleček, nebude jim špatně, jako kdyby někdo snědl všechno. Takhle to bylo s prvním salámem. Šišek salámu postupem času přibývalo a s nimi i nakrájených koleček. A všichni si říkali, vždyť tenhle salám je vlastně dobrý a ukládali si svá kolečka do lednice.

Najednou ale v medicínském časopise vyjde článek, upozorňující na to, že nějaký salám byl velmi jedovatý. A pro banky je najednou strašně složité určit, které z těch koleček pochází z kterého salámu a které je tedy jedovaté a které nikoli. A chtějí si vyčistit ledničku od špatného salámu. První kousky se jim podaří prodat, ale pak už nechce nikdo kupovat. A to, co jste měla v lednici a myslela si, že to má hodnotu sto eur, najednou není prodejné za víc než jedno euro. A do svých bankovních knih musíte zapsat nikoli sto, ale ono jedno euro.

Vaše banka chce podporovat výrobu energie z obnovitelných zdrojů. Chcete spolupracovat s fondem bývalého amerického prezidenta Ala Gora. Co vám to přinese?

Především - investujeme a doporučujeme investovat do udržitelného rozvoje. To není nová věc. Proto si nás Al Gore a jeho partneři vybrali jako exkluzivního distributora v Evropě. Jsme přesvědčeni, že do tohoto oboru dá investovat se ziskem. ■

Ivana Pečínková, redaktorka týdeníku Ekonom