

Český model levné práce se vyčerpal. Nadávání na Evropu nám nepomůže



Robert Čázenský

4. června 2024



foto: Accredio

Vyšší úrokové sazby přivedly lidi k zodpovědnějšímu ekonomickému chování. „Najednou už jsme se nemohli chovat jako v hotelu, kde si naberete dva talíře a jeden necháte,“ říká Štěpán Lacina ze společnosti Accredio. Stará se o peníze lidí, kteří už jednou zbohatli a nechtějí riskovat, že o prostředky přijdou. Zároveň varuje, že Česko potřebuje změnit svůj ekonomický model a víc ho propojit s evropským okolím.

Celkovou ekonomickou mentalitu v období před covidem a ukrajinskou válkou jste přirovnával k all-inclusive hotelu. V čem to spočívalo?

Pohybovali jsme se v době takřka nulových úroků. A úrok, to je cena peněz, které si můžete půjčit. Pokud nemáte správnou cenu, neumožňuje se vám to dobře rozhodovat. Když si lze půjčit v podstatě zadarmo, umožňuje to investovat i do nereálných projektů. Lidé pak spoléhají na to, že si levné peníze půjčí zase jinde.

Když pak ovšem úroky stouply, dostalo to některé investory do problémů.

Ano, protože jejich strategie najednou přestaly vycházet. Můžeme se na to ale dívat i pozitivně. Trh se u nás i ve světě pročišťuje od těch, kdo v podstatě neuměli moc podnikat a pracovat s rizikem. Vyšší úrokové sazby v tomto směru zapůsobily ozdravně. Najednou už jsme se nemohli chovat jako v tom hotelu, kde si naberete dva talíře s jídlem a jeden necháte, protože je to vlastně jedno. Najednou bylo potřeba mnohem víc uvažovat o tom, kam peníze půjčovat a investovat, protože ty peníze už měly svou cenu vyjádřenou úrokovou sazbou.

Nemáte pocit, že se v Česku ekonomická nálada pohybuje na kyvadlu mezi all-inclusive a rozvrzanou turistickou ubytovnou? Tedy, že oscilujeme mezi póly euforie a naprostého zmaru?

Nemyslím, že by to bylo české specifikum. Lidé po celém světě přepínají mezi přehnaným optimismem a přehnaným pesimismem. Možná je to tím, jak se svět zrychluje a my si zvykli všemu rychle dávat palec nahoru nebo palec dolů. Pro byznys je určitě lepší větší uvážlivost. Český problém vidím spíš v tom, že věříme, že nám bude dál fungovat stejný ekonomický model levné práce a subdodávek jako v posledních třiceti letech.

A nebude?

Já myslím, že nebude, jeho potenciál se do značné míry vyčerpal.

V čem spatřujete největší úskalí?

Jsme málo propojeni s okolím, s Evropou, zejména v mentální rovině. Jsme exportní ekonomika, dění na evropské úrovni nás hospodářsky silně ovlivňuje. A my přitom máme evropské volby za okrajové, ale zato strašně řešíme třeba volbu prezidenta. Prezident přitom, při veškeré úctě, má na stav ekonomiky minimální vliv, na rozdíl od dění na evropské úrovni.

Možná máme z vystoupení našich politiků pocit, že tam stejně nic moc neovlivníme.

To by ovšem byla velká chyba. Jasně, když budeme sedět doma s rukama v klíně a nadávat, jak to tam blbě vedou, tak skutečně nic neovlivníme. Ale pokud se budeme do

toho dění aktivně zapojovat, vybudujeme si respekt a můžeme ovlivnit spoustu věcí. Vyjednávání se ovšem nedá vést z pozice „ne, ne, ne“, je potřeba uvažovat o reálných alternativách, odpracovat si je a nacházet pro ně spojení.

DŽUNGLE PRAŠIVÝCH DLUHOPISŮ

Máme my Češi tendenci podléhat nadšení a panice i v oblasti investic?

My pracujeme s konzervativními klienty, podle toho vypadají i naše investiční strategie. A proto nemají ani nějaký vážný důvod k panice, pokud se ekonomický cyklus zhoupne směrem dolů. Ti, kteří hodně riskují, aby dosáhli vysokých výnosů, mohou samozřejmě také hodně ztratit. A tam se pak asi panika projevuje.

Říká se, že k investování mohou být dva základní motivy – zbohatnout, nebo nezchudnout. Která z těch poloh by lépe sedla na vaši klientelu?

Ta druhá, jsou to lidé, kteří ve svém oboru – podnikání, ale třeba i sportu – vydělali dost peněz a zároveň se neženou za vidinou dalších velkých zisků. U nás jsou primárně proto, aby udrželi hodnotu svého jmění. V téhle souvislosti mě vždycky trochu rozčilí, když si vzpomenu, jak málo se toho u nás dělá proti všemožným podnikavcům a šejdířům, kteří pak lidi o jejich poctivě vydělané peníze připraví.

Co máte konkrétně na mysli? Džungli kolem dluhopisů?

Ano, přesně tu. Máme tu zhruba pět milionů lidí v produktivním věku, kteří makají, platí daně a ti, kdo si to mohou dovolit, se ještě snaží zajistit na stáří. Takový lékař, když pracuje dvacet třicet let, může mít vyděláno třeba pět milionů korun. A pak přijde nějaký borec, který vydá dluhopisy na pěstování rajčat nebo na sauny, slíbí osm procent ročně a mává dobrozdáním od ČNB. Lékař, který celý život ordinuje nebo operuje, nemá čas a kapacitu, aby to zkoumal. Borcovi svěří polovinu úspor a za tři roky z nich nemá nic...

Dalo by se namítnout, že to je přece zodpovědnost toho lékaře, komu své prostředky svěří...

Ale jistě, to samozřejmě je. Nicméně to prostředí je nastaveno tak, že v něm lze snadno lidi ošálit. Dluhopisy může vydat v podstatě každý. A za vysloveně matoucí považují „schvalování prospektu“ ze strany ČNB.

To ovšem neznamená žádnou reálnou kontrolu...

Ne, neznamená, ale může to tak působit. Centrální banka pouze ověří, že prospekt, tedy nabídka, obsahuje všechny předepsané kolonky. Nijak se nezabývá kvalitou firmy, která dluhopis vydává, nebo projektu, na který má být dluhopis určen. Vydavatel dluhopisu si pak do inzerátu napíše, že je registrován u ČNB, a lidé si myslí, že je to solidní investice.

Soudě podle seznamu investorů v řadě pochybných dluhopisových podniků je to matoucí i pro vzdělané lidi. Když jsem viděl mezi věřiteli ty seznamy lékařů, advokátů a podobně, byl jsem překvapen...

Já ani tolik ne. Ti lidé nejsou profesionálními investory a řadu z nich by možná ani nenapadlo, že to je takový Klondike. Navíc se to plete. Na jedné straně jsou státní dluhopisy, na které stát dokonce dělá občas reklamu a zdůrazňuje jejich důvěryhodnost a solidnost. A na druhé je ten borec od rajčat nebo čehokoli podobného a taky mluví o razítku ČNB. To se vážně může snadno zaměnit, pokud se tím důkladně nezabýváte, důsledky mohou být devastující.

V jakém slova smyslu?

Jednak samozřejmě osobně pro ty, kdo přijdou o podstatnou část životních úspor. Ale i pro celou společnost. Jak asi chceme přimět lidi, aby investovali a budovali si zodpovědně zajištění na stáří, když připustíme takovéhle věci, které důvěru v investování dramaticky ničí?

Navíc nejsou první, již dříve se řada lidí spálila například v kampeličkách...

Přesně tak, někteří se spálili už v eskapádách kolem privatizačních fondů. Další pak přišli o peníze v kampeličkách. A teď zase mnozí doplatí na toxické dluhopisy. To tedy důvěře obyvatelstva v nejrůznější formy investic skutečně nenahrává.

Zdá se ovšem, že to vlády příliš neřeší. A to se o tom problému mluví už řadu let.

Té laxnosti příliš nerozumím. Připadá mi poněkud bizarní, že regulujeme kde co a tady se naopak i té sebemenší regulaci neustále vyhýbáme. Když budete mít bistro, budete mít přesně předepsáno, jak skladovat kuřecí a jak papriku. Ale když to bistro vydá dluhopisy za pár milionů, bude to každému úplně jedno.

Existuje nějaká možnost, jak takový dohled vyřešit?

Těch je nepochybně spousta. A rozhodně na to není třeba žádný nový úřad. Vezměme si jen jako teoretický model, že by každý dluhopis musel mít svou vydávající banku. Půlka dluhopisů by vůbec nebyla vydána a ti lepší by museli jít své projekty ukázat do České spořitelny, Komerční banky a podobně. Už to by situaci výrazně zpřehlednilo. A to je jen od stolu vymyšlený příklad. Jsem přesvědčen, že když bude vůle, cesta se jistě najde.

NEMUSÍ ZBOHATNOUT DVAKRÁT

Pojďme se nyní podívat na vaše klientky a klienty. Jak byste je charakterizoval? Už jste zmínil, že jsou to spíš konzervativnější investoři.

Slovo konzervativní je relativní pojem. Pro někoho může být konzervativní i investice do bitcoinů. Já bych o nich spíš řekl, že jsou opatrní. Už jednou zbohatli, nepotřebují nutně bohatnout podruhé. Chtějí svůj majetek ochránit. A tomu odpovídají i investiční strategie, které si s nimi nastavujeme.

Nicméně kdyby to chtěli, umíte jim asi koupit i bitcoin nebo akcie Tesly...

Ano, ale připadalo by mi divné, kdybych si za to měl něco účtovat. To jsou investice, kde poradce nic neovlivní. Prostě to nakoupí a kurs si pak létá nahoru dolů.

Jsou mezi vašimi klienty výlučně fyzické osoby?

Ano. Nebo firmy, které oni jako fyzické osoby vlastní.

Kolik klientů máte a z jaké oblasti se rekrutují?

Je jich něco přes sto. Z největší části jsou to lidé, kteří získali majetek podnikáním, asi pětinu pak tvoří někdejší úspěšní sportovci, konkrétně fotbalisté a hokejisté, kteří hráli v těch nejlepších ligách.

Jak velký majetek klientům dohromady obhospodařujete?

Je to přibližně šest miliard korun.

To vychází v průměru šedesát milionů na jednoho. Což už je pořádný majetek...

Taky pracujeme už dobrých dvacet let na tom, abychom takovou klientelu získávali a udrželi.

V Česku se říkávalo, že se sportovci neumějí postarat o peníze a bývají často obětí různých podivných existencí. Zlepšuje se to?

Já si myslím, že to nebylo úplně spravedlivé ani dříve. Prostě na hráče NHL je víc vidět, než, řekněme, na majitele dvou fabříček v Podkrkonoší. Takže když přijde o peníze hokejista, píše se o tom. Když o ně přijde ten podnikatel, ví to leda jeho blízcí. Řada sportovců je velmi obezřetná, uvědomují si, že jejich období vydělávání je časově omezené, a proto uvažují v dlouhodobé perspektivě. Samozřejmě ne všichni.

Jak velkou sumu přes vás musím investovat, abych se stal vaším klientem?

Specializujeme se na klienty s volnými prostředky přesahujícími milion dolarů. Zároveň víme, že ten milion dolarů či více, které přes nás investují, většinou netvoří nadpoloviční část jejich majetku. Pokud je někdo bohatý a opatrný, bude slyšet na naše opatrné strategie, ale zároveň nikdy nesvěří většinu majetku jen jednomu správci investic.

SLÍBÍM ŠEST PROCENT

Představme si, že jsem právě prodal nemovitosti za padesát milionů korun a někdo mi doporučil, abych šel za vámi. O čem se mnou budete mluvit?

Řeknu vám, že si myslím, že máte dost peněz na to, abyste mohl spokojeně žít z výnosů. Nebo minimálně na to, aby vám ty výnosy dalších deset až patnáct let zlepšovaly život. A když vy řeknete, že to je přesně to, co chcete, já vám povím, že vám určitě dokážeme ty prostředky zhodnotit v průměru o šest procent ročně.

To znamená tři miliony za rok, neboli dvě stě padesát tisíc měsíčně. Fajn, to se asi domluvíme...

Vy pak ale můžete jít ještě jinam a tam vám řeknou, že vám nabídnou lepší i když riskantnější výnos. A záleží na tom, jak si ty nabídky vyhodnotíte. Jestli vám bude připadat lepší bezpečných šest procent v námi prověřených aktivech, nebo si vsadíte třeba na kryptoměny, kde můžete za rok vydělat dvacet procent, ale taky dvacet procent ztratit. Pokud budete volit tu opatrnější strategii, jste u nás určitě správně.

Kde budou mé prostředky konkrétně „zaparkovány“? Na jaké konto těch pomyslných padesát milionů pošlu?

Spolupracujeme hodně se švýcarskými bankami. Hlavně proto, že řada z nich nabízí institut omezeného zplnomocnění pro nakládání s finančními prostředky. To znamená, že peníze jsou stále na vašem účtu, ale vy nám dáte pověření k investování. My pak můžeme dělat pouze operace v rozsahu toho pověření, nemůžeme vaše prostředky například vybrat nebo někam odeslat.

Co budete chtít vědět vy ode mě, abyste mi nastavili správnou investiční strategii?

Já potřebuji vědět dvě hlavní informace. Za první, v jaké měně chcete svůj majetek spravovat a počítat. Například, jestli chcete mít ty prostředky v eurech, dolarech, švýcarských francích nebo třeba českých korunách. To všechno je i v rámci švýcarské banky bez potíží možné. A za druhé, jaký je váš investiční horizont, tedy na jak dlouho můžeme vaše prostředky spravovat a investovat.

Proč je ta délka důležitá?

Protože ovlivňuje naše úvahy nad skladbou vašeho portfolia. Když budete mít ty peníze volné na deset a více let, je pravděpodobné, že by ten dlouhý čas vyrovnal i nenadálé propady akcií v důsledku nečekaných událostí. Zatímco u tříletého horizontu bude mít větší smysl uvažovat například o dluhopisech. Samozřejmě nikoli o těch prašivých.

A to je, předpokládám, vaší rolí, abyste vyhodnotili serióznost a reálný potenciál nabízených možností.

Proto si nás klienti najímají a platí.

Jak a z čeho se počítá vaše odměna? Je to nějaké procento ze spravované částky, nebo podíl na výnosech?

Jsem dlouhodobě přesvědčen o tom, že odměňovat správce majetku v závislosti na výnosu není dobré. Tím ho totiž zároveň motivujete k tomu, aby více riskoval. Ovšem nikoli na jeho účet, ale na váš.

COCA COLA NAKONEC**Která z vašich investic vám dělá největší radost?**

Teď vás možná překvapím, vzhledem k tomu, o čem jsme celou dobu mluvili. Je to bitcoin.

Bitcoin? To moc nejde dohromady s vaší investiční strategií.

Mně ale dělá radost právě to, jak je ten náš svět svým způsobem ztřeštěný. Vezměme si, že bitcoin je vlastně jen vyjádřením nějaké dohody mezi lidmi. A přesto může mít jeden bitcoin hodnotu skoro sedmdesát tisíc dolarů. A na začátku loňského roku to přitom nebylo ani sedmnáct tisíc. No řekněte sami, není důvod se radovat, že taková věc existuje? Ale do investiční strategie pro klienty bych ho stejně nezařadil.

Kterou část ze svého portfolia byste prodával jako úplně poslední?

Nejspíš dluhopis Coca Coly. Jednak je to skvělá značka s unikátní tradicí, a navíc je to dluhopis s pěkným výnosem. Coca Colu, tu bych si nechal ze všeho nejdéle.

A uložil byste si raději dva a půl milionu na korunový účet, nebo sto tisíc na eurový?

Určitě na eurový, já koruně dlouhodobě zase tak moc nevěřím.

Čímž se dostáváme k poslední otázce. Mělo by podle vás Česko – dvacet let po vstupu do EU – začít pracovat na přijetí eura?

Jednoznačně ano. Tečka. ●

Štěpán Lacina (49)

Ekonom, investiční manažer. Se společníky Tomášem Strnadem a Tomášem Krsičkou se potkali v pražské pobočce mezinárodní Citibank. V roce 2003 založili firmu, dnešní Accredio, která radí klientům s investicemi. Mezi klienty převažují úspěšní podnikatelé, velké zastoupení ale mají také sportovci, hlavně bývalí fotbalisté a hokejisté.

Odkaz na článek: <https://reportermagazin.cz/77779/cesky-model-levne-prace-se-vycerpal-nadavani-na-evropu-nam-nepomuze/>