

PAVEL BŘÍZA:

KAŽDÁ PŘÍLEŽITOST MÁ SVÉHO INVESTORA, ROK 2020 BYL HISTORICKY NAŠÍM NEJÚSPĚŠNĚJŠÍM

Do finančního světa se dostal již před více než dvaceti lety, kdy svou kariéru začínal v eBance. Pavel Bříza se postupně vypracoval od pozice osobního bankéře přes obchodního manažera spolupráce s finanční skupinou PPF, ředitele Odboru nebankovní finanční instituce v České spořitelně nebo ředitele Odboru strategické spolupráce s makléři v Kooperativa pojišťovně. Od roku 2019 je součástí týmu v AVANT investiční společnosti, kde zastává funkci obchodního ředitele a zároveň je členem představenstva.

TEXT NIKOL PAVLÍČKOVÁ / FOTO ONDŘEJ PÝCHA

Na jakých pilířích stojí vaše společnost, a buduje si tak důvěru u klientů?

Na trhu působíme přes 14 let, takže můžeme hovořit o historické zkušenosti, která je pro nás v tomto ohledu velmi klíčová, a už sama o sobě nám pomáhá. Dále to jsou osobní reference našich klientů, a to jak z řad investorů, poradců, tak i samozřejmě zakladatelů fondů.

Činí osobní doporučení největší objem nově přichozích klientů, případně jakým jiným způsobem nové klienty získáváte?

Pokud budeme hovořit o klientech z řad zakladatelů fondů, máme spolupracující právní kanceláře nebo daňové poradce, kteří k nám referují své klienty. A je to i doporučení od zakladatelů samotných. Zakladatelé jsou sami o sobě uzavřenější komunita, jež se setkává nejen byznysově, ale i společensky. V posledních dvou letech se na nás zájemci o založení fondu obracují i napřímo. Další skupinu pak tvoří investoři a jejich poradci. I u nich nám pomáhají osobní vazby a doporučení. V neposlední řadě to jsou ale i výsledky naší práce, které nás prodávají, dnes již nejsme malá butiková firma, a tak je přirozené, že si nás na trhu klienti všimají.

Kdo jsou typově vaši klienti z řad zakladatelů fondů?

První skupina je tvořena zakladateli fondů uzavřené struktury, kdy se jedná buď o ochranu majetku, nebo jde o formu generačního předání fungujícího byznysu, kdy zakladatel má svého následníka anebo přenechává byznys manažerským strukturám. Druhou skupinou

jsou pak fondy, které mají zájem o získávání externího kapitálu pro svůj další růst. V tomto případě se jedná o nemovitostní fondy s různým zaměřením, ale i fondy zaměřující se například na výkup pohledávek či private equity. Zde samozřejmě externí kapitál pomáhá v růstu celkového byznysu a hospodářských výsledků.

V současné době vaše portfolio zahrnuje 125 investičních fondů a podfondů. O jakém objemu majetku ve fondech hovoříme?

Reálná hodnota veškerého majetku v našich fondech k prosinci 2020 činí přes 50 miliard korun. Z toho máme 37 miliard v obhospodařovaných a 13 miliard ve samosprávných fondech.

Lze vybrat nějaké typické fondy, které si investoři pravidelně vybírají pro to, aby do nich mohli uložit své peníze?

V distribuci máme přes 20 fondů, jinak řečeno nabízíme je přes investiční zprostředkovatele, banky či obchodníky s cennými papíry. Zhruba 80 % podkladových aktiv v těchto fondech tvoří nemovitosti, které jsou zde hlavním artiklem. Ať už developerské projekty, pohledávky zajištěné nemovitostí, nájemní bydlení, zemědělská půda, logistické areály, nebo kancelářské budovy. Na popularitě nabývají i cenné papíry, ať už ve formě dluhopisů, nebo akcií. Dále pak již zmíněné pohledávky a v neposlední řadě private equity. Nově připravujeme fondy zaměřené na domovy pro seniory a obnovitelné zdroje energií.



Máte pocit, že investoři stále vnímají nemovitosti jako tu největší jistotu, kam uložit své peníze?

V oblasti investic je trh s nemovitostmi dlouhodobě přehlacen. Na druhou stranu lze obecně říct, že i my vnímáme nemovitost jako něco, na co si investoři mohou takzvaně sáhnout. Pojištěná nemovitost je jistota, nelze o ni přijít, stojí na reálných základech. Stačí se podívat pár desítek let zpět a uvidíme, že hodnota nemovitostí na trhu v dlouhodobém horizontu roste. Proto v tomto segmentu stále vidíme potenciál.

Můžete porovnat poměr investic, kam nejvíce investují investoři v Česku, oproti zahraničí?

V České republice panuje určitá disproporce. Zdejší trh je poněkud specifický. I dnešní generace mladých lidí si je dobře vědoma toho, že tu bývaly omezené možnosti vlastního bydlení, a tak je v lidech zakořeněná touha po jeho vlastnictví. V porovnání například s Rakouskem či Německem u nás lidé i přes stále rostoucí ceny nemovitostí mnohem více investují do vlastního bydlení. Naopak v zahraničí je trendem spíše investice do nemovitostních fondů, CP či jiných alternativ.

Jaké podmínky musí člověk splňovat a co musí udělat, pokud se chce stát investorem fondu kvalifikovaných investorů (FKI)?

Jsou dvě cesty. Buď nás může oslovit napřímo, to se ale bavíme o minoritní části investorů z okolí zakladatelů fondů. Zhruba 95 % investorů k nám přichází přes investiční zprostředkovatele. Projeví-li investor zájem o danou investici, finanční poradce ve spolupráci s investiční společností zajistí proces jejího zpracování. Tento proces s sebou nese nutné legislativní kroky v podobě vyhodnocení vhodnosti a přiměřenosti pomocí investičního dotazníku. Vyhodnocovány jsou jak zdroje příjmů investora, tak dostatek všeobecných znalostí investování včetně znalostí a zkušeností s konkrétním podkladovým aktivem fondu. Investor si musí být vědom i možných rizik spojených s investicí do FKI.

O jakých rizicích hovoříme?

Je to riziko částečné ztráty hodnoty investice, které může být jak krátkodobé, tak dlouhodobé, ale i absolutní, záleží na typu fondu. My v Avantu toto riziko u distribuovaných fondů snižujeme díky redistribučnímu mechanismu – garancí výnosu do výše fondového kapitálu alokovaného ve prospěch jiného typu cenného papíru vydávaného fondem. Jinými slovy výnos akcií externích investorů je garantován, ale maximálně do výše fondového kapitálu/akcie zakladatelů fondu.

Jaká je minimální částka, kterou musí člověk investovat, chce-li vstoupit do FKI?

Pro splnění minimální výše investice do FKI musí investovat minimálně jeden milion korun. Nemusí se jednat o jednorázovou investici pouze do jednoho konkrétního fondu, ale může být rozložena do více fondů stejného obhospodařovatele. Díky našemu produktu Avant Flex tak umožňujeme investorovi jeho prostředky

diverzifikovat. Může si vybrat různé investiční příběhy, tím získá odlišnou rizikovost, výnosnost, ale i různé investiční horizonty. Investor má tedy vždy možnost, ať už sám, nebo ve spolupráci s finančním poradcem, si v rámci jednoho milionu korun vytvořit vlastní diverzifikované portfolio fondů.

Přinesl pro vás loňský rok a koronakrize nějaké překvapení z hlediska investic?

Čekali jsme, že loňský rok bude nejen pro nás mnohem náročnější. Z pohledu nově založených fondů i z pohledu fundraisingu se ale paradoxně jednalo o náš nejúspěšnější rok. V Avantu jsme jen za loňský rok založili 19 nových fondů, celkem jich na trhu bylo založeno 45, a několik fondů k nám přešlo od konkurence. Co se týká fundraisingu, tak jsme dosáhli na násobky hodnot zprostředkovaných investic oproti předchozímu roku. Na jaře, kdy přišel první lockdown a obecně společnost nevěděla, co si má o covidu myslet, nastal velmi výrazný pokles v měsíčním srovnání v investovaných prostředcích. Jakmile se ale situace v květnu začala mírně zlepšovat a uvolňovat, zaznamenali jsme opětovný nárůst. Našimi nejsilnější měsíci byly pak říjen a listopad. V rámci fundraisingu se jednalo o vůbec nejúspěšnější měsíce v historii Avantu.

Dalo by se říct, že se tak dělo právě proto, že lidé začali mít obavy o své finance a měli potřebu si někam vhodně peníze uložit?

Myslím si, že za tak úspěšný loňský rok v Avantu vděčíme dvěma faktorům, jež se potkaly ve správný čas. Za ten první by se dal považovat fakt, že se už několikátým rokem zaměřujeme na fundraising, zvyšujeme povědomí o Avantu, o fondech, setkáváme se s poradci a zároveň je také školíme. Povědomí o našich službách tedy stále roste. Druhým faktorem je bohatnoucí společnost. Je zde stále více lidí, kteří svým celkovým objemem majetku, respektive likvidních aktiv dosáhnou na kvalifikovanou úroveň, a mohou se tak stát našimi novými investory. Kvůli celosvětové pandemii také lidé

„V Avantu jsme jen za loňský rok založili **19 NOVÝCH FONDŮ** z celkového počtu 45 na trhu. Několik fondů k nám přešlo od konkurence.“

značnou část peněz uspořili – nebylo tolik dostupných možností utrácet a ve společnosti se naakumuloval vyšší objem disponibilních prostředků, které je zkrátka potřeba investovat. Na druhou stranu kolem sebe vidíme i část společnosti, na kterou má covid negativní dopad.

Zaznamenali jste v loňském roce nějaký nový, revoluční trend, který by například mohl souviset s rychlejším přechodem retailu do online, větším využíváním cloudu kvůli home office nebo rostoucím zájmem o stále populárnější sociální sítě?

Určitě vidíme prostor a vyhledáváme pro založení i takové typy fondů, které poskytnou možnost svěřt se na tak zvané moderní vlně. Nakonec i my sami jsme poznali, že aktuální trend práce z domova je efektivní, stále se rozrůstá a našel své využití. A roste například také vliv on-line médií a sociálních sítí na investiční rozhodování. Proto se i v této oblasti angažujeme a připravujeme další kroky.

Jak reagovali vaši investoři na koronakrizi a do jaké míry prodávali svá portfolia?

V tomto ohledu jsme na samém začátku měli velmi rozporuplná očekávání. Nakonec ale k žádným výprodejům nedošlo. Myslím, že za to vdčíme právě naši garanci výnosu, o které jsme se bavili před chvílí. Naši investoři vědí, že pokud mají ve svém portfoliu prioritní investiční akcie, tak krátkodobý výkyv nemá na jejich výkonnost vliv. V konečném důsledku jsme zaznamenali částečné odkupy jenom u jednoho fondu, který slouží jako cash managementový fond neboli rezerva, a je určen právě pro tyto účely. Ze zpětných vazeb od poradců ovšem víme, že některé investice byly odloženy nebo se nerealizovaly, protože potencionální investoři použili své finanční prostředky na podporu vlastního byznysu. I přes to všechno se nám ale podařilo dramaticky vyrůst.

Co považujete v současné době za nejrizikovější investice a proč?

To záleží na úhlu pohledu. Každá příležitost má svého investora. Jestliže je nějaká investice riziková pro mě, nemusí být riziková pro někoho jiného. Ta tak zvaná míra vnímání rizika je v tomto případě velmi rozdílná.

Tak naopak, kam byste doporučil v současné době, kdy je situace na trhu poněkud divočejší, investovat?

Jak jsem již zmínil, myslím, že základem každé investice jsou nemovitosti. Dále to mohou být příležitosti k nákupu kvalitních akciových titulů nebo ETF fondů. Do přímých nákupů bych aktuálně zahrnul třeba i zásilkové služby a internetové obchody, kterým se v současnosti extrémně daří. Za poslední roky nabyly na ceně drahé kovy. Když se podíváte na vývoj ceny zlata, tak před 2 až 3 lety stálo zlato 1200 nebo 1400 dolarů za unci, následně se dostalo až na hranici 2000 dolarů za unci a dnes se pohybuje na hranici okolo 1800 dolarů za unci. Při rostoucí inflaci na ceně neztratí. Velkou příležitostí jsou momentálně ale třeba také kryptoměny, jichž jsem já osobně velký fanoušek.

„V kryptoměnách vidím příležitost, a to nejen ve spekulaci na očekávaný DRAMATICKÝ RŮST hodnoty, ale i jako dlouhodobou ochranu před inflací.“

Co vás na této komoditě baví z pohledu investičního znalce, ale i investora?

Za sebe vidím v kryptoměnách příležitost, a to nejen ve spekulaci na očekávaný dramatický růst hodnoty, ale i jako dlouhodobou ochranu před inflací. Ty nejsilnější měny se mohou časem stát digitálním zlatem. Osobně ovšem nevidím kryptoměny jenom jako příležitost pro investici ochrannou a spekulativní, vidím za nimi zároveň veškerou technologii, která přináší nové možnosti. Ten, kdo se naučí tuto technologii dobře využívat a pracovat s ní, bude mít před všemi velký náskok. Kryptoměna je za mě velmi výjimečná investiční příležitost, u které je ale třeba počítat s obrovskou volatilitou, a tak je k ní dobré i přistupovat.

Kdyby za vámi třeba teď přišel investor a řekl vám, že má milionový obnos financí, které chce investovat pouze do kryptoměn, doporučil byste mu tento krok?

Já jsem příznivcem diverzifikace. Sám sebe považuji za investora typu konzervativního střelce. V praxi to znamená, že se snažím většinu svých investic konzervativně rozdělit a tím je diverzifikovat. Mám to štěstí, že mohu disponovat určitým objemem financí, nejsem tedy vázán jen na pár titulů a podkladových aktiv. Jednou za čas si tak dovolím takzvané ustřelit a mohu se zaměřit právě třeba na kryptoměny, a vyzkoušet tak něco, do čeho bych standardně vůbec neinvestoval. Když ale přijde takový investor a bude chtít své jediné finanční úspory investovat do kryptoměny, protože podlehl FOMO efektu, rozmluvil bych mu to.

Jak vypadá vaše investiční portfolio v Avantu?

Převážná část mých stávajících investic je uložena v nemovitostních fondech, část je v pohledávkových fondech a jedné alternativní investici. Spolu s přibývajícím fondy v distribuci plánuji rozšiřovat své portfolio, a prostor tak mohou dostat private equity fondy a investice s ekologickým či společenským přesahem.