

Umění se přizpůsobit i nepříznivým situacím

Fond kvalifikovaných investorů Charles Bridge GMF nabízí v ČR unikátní investiční strategii vykazující nízkou korelaci s tradičními aktivy. Celá skupina se navíc angažuje i v dalších projektech.

FOND SHOP se zeptal Svena Subotiče, spoluzakladatele a řídicího partnera fondu kvalifikovaných investorů (hedge fondu) Charles Bridge Global Macro fund, na to, jaké to je v 28 letech spoluzakládat vlastní fond a pokoušet se prorazit ve světě financí, stejně jako na to, kam se celá skupina Charles Bridge od té doby posunula a kde ji vidí třeba za 10 let.

Dnešní skupinu, tehdy ještě „jen“ fond kvalifikovaných investorů Charles Bridge Global Macro fund jste spoluzakládali jako velmi mladý. Jak se vám tedy dnes daří?

Ano, dneska skutečně můžeme mluvit o Charles Bridge jako o skupině. Není to jenom o FKI fondu, ale o investicích do nemovitostí skrze přímé nákupy či development a online vzdělávání.

Ano, všichni partneři jsme ročník 84, tudíž nám v době zakládání fondu bylo 28 let. V oborech jako IT je to věk „běžný“, ale ve finančnictví to je věk velmi nízký.

Skupině se daří dobře. Rosteme v objemu peněz pod správou a rozšiřujeme své aktivity do oblastí, ve kterých věříme, že můžeme přinést přidanou hodnotu skrze naše know-how a zkušenosti.

Skupinu jste zakládali od nuly, jaké to tehdy bylo? Nebyl problém sehnat například potřebné finanční prostředky?

Nikdy není lehké začít od nuly. Obdivuji všechny, kteří začali z „garáže“ a něco dokázali bez ohledu na odvětví, ve kterém se jim to podařilo.

Abyste uspěli, potřebujete mít nápad, odhodlanost ho realizovat, velmi pevné nervy, správné lidi kolem sebe a

štěstí. My jsme si prošli vším, čím si jenom můžete projít. Je to jako vztah, zpočátku je nadšení, ale poté přijde fáze vystřízlivění a pokud s tím druhým nemáte společný cíl a odhodlání zvládnout veškeré problémy, prohrajete.

Naivita rychle narazila na tvrdou realitu. Zajímavý a originální produkt neměl odpovídající prodej. Důvodem



Sven Subotič je původem ze Slovinska. Svoji kariéru začal ve firmě Ernst & Young v oddělení auditu ještě během studia na Vysoké škole ekonomické v Praze, kterou úspěšně dostudoval po absolvování University of New York. Poté odešel do Wood&Company, kde pracoval na pozici Equity Sales. Další zkušenosti v mezinárodním obchodě získal během působení ve firmě Moravia Steel Slovenija. V roce 2012 spoluzakládal fond kvalifikovaných investorů Charles Bridge Global Macro Fund. Od roku 2017 se skupina Charles Bridge dynamicky rozšířila i do sektoru nemovitostí a vzdělávání. Mezi jeho koníčky patří floorbal, tenis a golf. Mluví plynule anglicky, německy, rusky, česky a slovinsky.

byla sofistikovanost produktu a nelehký příběh popisující strategii fondu. Bylo velmi těžké lidem vysvětlit, že fond je alternativou, která by jim měla snížit korelaci s trhem a proč by ho tedy měli mít v portfoliu.

V roce 2012 alternativní investice ještě moc populární nebyly. V neposlední řadě to byl možná i náš věk, kdy nám všem bylo pod 30 let. Ve finančnictví totiž platí, že čím déle jste na trhu, tím více „znamenáte“. Projekt jsme financovali výhradně z vlastních peněz.

Můžete vznik celé skupiny více popsat, pamatujete si třeba prvního klienta? Využívá vaše služby někdo známý, jehož jméno je možné zveřejnit?

Pokud jde o fond kvalifikovaných investorů – hedgový fond, tak ten vznikl pragmaticky. Jan Kaška, tehdy portfolio manažer společnosti, kterou

spoluvlastnil známý investor Ondřej Tomek, hledal způsob zefektivnění správy majetku. K tomu potřeboval širší investiční mandát, než je pouze investování do akcií.

Právě hedgový fond v pravém slova smyslu vám umožňuje využívat kromě investic do akcií i instrumenty, jako jsou opce na zajišťování, ETF investice či investice do ostatních fondů nebo dluhopisů. Všechny tyto nástroje se používají výhradně za účelem snížení korelace s trhem a zároveň zefektivnění řízení rizik.

To byl rok 2012. Já jsem člověk, který je vždy nadšený z nových nápadů a ta myšlenka se mi moc líbila. Paradoxem je, že jsem na vysoké škole psal svoji bakalářskou práci na téma hedgových fondů, a o to více jsem tak projekt uvítal.

Co se týká klientů, tak máme velmi rozdílné typy. Od podnikatelů, dokto-

rů, právníků až po úspěšné investory. Z těch známých jmen, která mohu zmínit, to jsou: Václav Dejcmar (spoluzakladatel RSJ), Petr Valeš (majitel E-poptávky, AAA poptávky) či Václav Štrupl (partner Miton Group).

Velmi si vážím investic od těchto lidí. Všichni jsou velmi úspěšní, začali od nuly a jsou to velmi fajn lidé, od kterých se člověk může mnohému naučit i v jiných sférách.

Fond Charles Bridge Global Macro fund nedávno upravoval svoji strategii směrem k využití určitých specifických při obchodování s pákovými ETF. Můžete celou změnu více upřesnit?

Zde se dostáváme do velmi podrobných záležitostí a ne každému to musí být jasné. Pokusím se nejdříve vysvětlit, jaká ETF pro svoje strategie využíváme. Jsou to taková ETF, která sledují cenu určité komodity.

Jako příklad uvedu zemní plyn a ETF s dvojnásobnou pákou: BOIL. Chce-li si investor zaspokulovat s cenou plynu, může to udělat právě třeba skrze ETF, které mu vytvoří expozici na plyn samotný. Problém je ale v tom, že toto ETF má velmi vysoké náklady kvůli drahému skladování plynu.

Tyto náklady nedokáže dlouhodobě vykompenzovat ani případný růst ceny zemního plynu, a tak toto ETF dlouhodobě „klesá“. Je však potřeba být velmi opatrný, jak do takovýchto strategií vstupujete, neboť dlouhodobý pokles zde skutečně sice je, ale krátkodobě a někdy i střednědobě mohou tato ETF rovněž růst.

Výhodou ovšem bezesporu je, že cena zemního plynu je málo korelována s akciami a zároveň i přes stagnaci či mírný růst ceny zemního plynu vyděláváte, neboť jak jsem již řekl, tento růst nevykompenzuje vysoké náklady na skladování a naše strategie spočívá v tom být „short“, tedy vydělávat na poklesu ceny ETF.

Mimo výše popsanou strategii, v čem spočívá unikátnost fondu Charles Bridge GMF? Můžete jej přeci jen více popsat, jaká je třeba poplatková struktura a podobně?

Poplatková struktura je standardní. Jde o 1,2 % p.a. jako poplatek za správu a 12 % tvoří výkonnostní poplatek. Samozřejmě s využitím tzv. high-water mark, tzn. výkonnostní poplatek se účtuje až od nových maxim.

Unikátnost našich strategií spočívá ve velmi vysoké pravděpodobnosti úspěchu, neboť trend na oněch ETF je neúprosný a dokonce i v prospektu sám emitent uvádí, že dlouhodobé držení těchto ETF je rizikové, neboť se hodnota blíží limitně k nule.

Dále je ale třeba zmínit, že pokud chcete bezpečně a konzistentně vydělávat na takovýchto strategiích, musíte k tomu mít ty správné investiční nástroje. V našem případě jde o opce, které nám jasně definují rizikově-výnosový profil. Jinými slovy řečeno, víme přesně, kolik se riskuje a kolik se vydělá. To je velmi důležité, protože takto řídíte riziko velmi efektivně.

Takovéto strategie děláme i na jiných komoditách jako je např. ropa, pšenice atd.

Jak se vlastně celá skupina Charles Bridge profiluje dnes? Od fondu jste se posunuli k řadě dalších aktivit.

Ano, skutečně je tomu tak. Fond je náš stavební kámen, ale časem, z důvodu sílící poptávky, začínáme umožňovat investorům třeba investice do nemovitostních projektů, ať už rezidenčních či průmyslových.

Také jsme koupili firmu, která je aktivní ve vzdělávání a chceme lidem „rozkrýt“ část strategií, které používáme i pro náš fond.

Zůstaneme-li u aktivit spojených s nemovitostmi, lze je přeci jen více rozebrat? Jde v dnešní době o velmi populární téma...

Investice do nemovitostí mají pro většinu lidí konzervativní charakter. Já s tím vesměs souhlasím, ale je si třeba uvědomit, že nemovitosti mají i své nevýhody: nejsou moc likvidní, „zlikvidnění“ často znamená snížení prodejní ceny a tím i nižší výnos.

Dále jsou nemovitosti spojené s náklady na údržbu, různými poplatky, daněmi a dalšími starostmi.

Jistě by vám měly uchovat hodnotu a z dlouhodobého pohledu i slušně vydělat. Jsou to však velmi dlouhé peníze a ne vždy se můžete spolehnout, že nemovitost prodáte rychle a za cenu, kterou si představujete.

Naše aktivity v nemovitostech začaly díky tomu, že známe velmi šikovně a spolehlivě lidi v tomto oboru. Navíc jsme si otestovali spolupráci již v minulosti a reference na ně byly 100%. Vše stojí a padá na lidech, takže i v tomto oboru tomu není jinak a rozhodli jsme se do těchto vod rovněž vstoupit.

Pokud jde o ono investiční vzdělávání, co vás k jeho rozjezdu vedlo? Vidíte v něm zajímavý potenciál z pohledu zisku, nebo jde o snahu „vychovat“ si vzdělané investory?

Vnímáme to především tak, že kvalitního vzdělávání v oblasti investic a financí je u nás jako šafránu.

Toto se právě podporou a investicí do takového projektu snažíme změnit, a to nejen rolí investora, ale rovněž zapojením našich portfolio manažerů na samotné edukaci investorů.

Skupina Charles Bridge vždy razila maximálně otevřený přístup ke svým investorům a naprostou transparentnost.

V případě tohoto vzdělávacího projektu tedy poskytujeme lety ověřené know-how a cenné informace, přičemž cílem je, aby ho účastníci našich školení dokázali co nejlépe využít – ať už jako aktivní obchodníci na burze či pasivně vzdělaní investoři.

Naši vizí je vybudovat top platformu pro vzdělávání v oblasti investic ve spolupráci se špičkovými lektory a odborníky na danou problematiku.

Lze na závěr krátce říci, co považujete za dosavadní největší úspěch skupiny, a kde se vidíte třeba za 5-10 let?

Myslím, že definice úspěchu je v našem podání souběhem několika podstatných bodů, o nichž jsem mluvil na začátku. Za největší úspěch tak beru transformaci od hedgového fondu na finanční skupinu, která má dnes strukturou investic mezinárodní přesah.

Rádi bychom ve výhledu 5 až 10 let posilovali a rozšiřovali naši pozici jak na tuzemském trhu, tak i v zahraničí. Posilovali ve smyslu budování jména Charles Bridge jako etablované značky spolehlivé finanční skupiny, která má na českém investičním trhu své stálé místo.

Rozšiřováním myslím expanzi směrem k zahraničním investorům, a to jak retailovým, tak i institucionálním.

Základní strategické kroky jsme v průběhu času již podnikli, čili budování pozice pro expanzi není ze dne na den, ale je spojeno se spoustou kroků rozložených v čase.

Aktuálně spravujeme peníze lidem nejen z ČR, ale i Slovenska, Slovinska a Německa. To, na čem mi skutečně záleží, je udržení hodnot, které nás od roku 2012 definují – v investicích aplikovat netradiční přístupy, zajišťovat co nejvyšší míru krytí rizik, inovovat postupy, směrem k investorům udržet osobní přístup a na 100 % plnit své závazky.

Zkrátka a dobře, aby až za 10 let někdo řekne „Charles Bridge“, bude většina lidí vědět, že kromě historického mostu je tady i silná a stabilní finanční skupina. ■

Rozhovor zpracoval: Jiří Mikeš