



# SVĚT INVESTIC UŽ NENÍ JEN NAKOUPI A ČEKAT

**Sven Subotič** si splnil svůj dlouholetý sen a před pěti lety byl jedním z iniciátorů založení hedgeového fondu Charles Bridge. V roce 2015 tento fond porazil svým výkonem 82 % hedgeových fondů světa. Jaký je jeho recept na úspěch? Nebýt příliš hladový a vydělávat jednotky procent za každé situace na trhu.

## Jaká byla vaše nejlepší investice během pěti let fungování fondu?

V poslední době nám například udělal radost vývoj portfolia v prvních minutách po brexitu. Zatímco všichni panikařili, my jsme byli zmíněné první minuty ve značném plusu, protože jsme nakoupili extrémní množství velmi levného pojištění.

Ale pro nás je spíš důležité, jak si vedou strategie jako celek. Nejlepší investicí za dobu fungování fondu pro nás proto bylo celkové nastavení portfolia v roce 2015, kdy jsme výnosem porazili naprostou většinu světových hedgeových fondů a doručili klientům za celý rok čistý zisk 5,8 %. Nejvíce si považujeme dosažení kladného výsledku i na stagnujících či klesajících trzích.

## Čím se liší investování v hedge fondu od ostatních typů investic?

Možná to bude znít nečekaně, ale náš fond neslibuje klientům zázračně vysoké výnosy. Když porovnáme investování v podílovém fondu a v hedge fon-

du, je to jako porovnávat fotbal a hokej. Podílové fondy mají určité své místo ve světě financí. Jde o produkt vhodný pro retailovou klientelu. Je cílený na tisíce drobných střadatelů, které dokáže perfektně obsloužit a nabízí jim možnost podílet se na výkonnosti určitého odvětví nebo státu. Kdyby nebylo podílových fondů, ti nejmenší investoři by si na vyšší výnos nesáhli. Ochrana proti propadům je ale velmi nízká, protože portfolio manažeři mají svázané ruce a ani ti nejlepší nedokážou zabránit propadům. Když investujete do podílového fondu je to jako cestovat hromadnou dopravou. Vezete se s dalšími pasažéry, ale případné nehodě nemáte šanci zabránit.

Když investujete do hedge fondu je to jako mít vlastního řidiče. Investiční manažer má daleko větší možnosti investičních nástrojů a tím paradoxně můžete vydělávat i na stagnujícím nebo klesajícím trhu. Naším klientům proto neříkáme, že s námi budou vydělávat desítky procent. Náš

výnos cílíme k 5 až 6 % ročně. Na druhou stranu ale vyděláváme i v době krize, nebo se propady trhů snažíme maximálně eliminovat.

## Jaký je váš recept, jak vyžrát na trhy?

Hedge fondy se v historii proměnily ve fondy, které k investicím využívají alternativní nástroje, jako jsou například opce nebo certifikáty. Náš fond investuje klientské peníze především do opcí. Ty využíváme nikoliv ke spekulacím, ale jako efektivní formu zajištění, takzvaný hedging portfolia. Tvoříme opční strategie, ve kterých se navracíme ke kořenům hedge fondů. Zjednodušeně řečeno, investujeme do určitých akcií na růst a u jiných naopak na pokles. Pojišťujeme si ztráty a omezujeme poklesy. Pravda, pojištění ztrát nás něco stojí a redukuje potenciální zisky. Ale s tím jsme smířeni, protože ochrana kapitálu je u nás vždy na prvním místě a zároveň můžeme našim klientům přinášet výnos i při poklesu trhů.

## Do čeho váš fond investuje a proč právě tam? Jaké jsou principy vaší investiční strategie?

Soustředíme se na velmi specifické oblasti, které řada velkých hráčů a fondů zanedbá-

vá. Několik měsíců jsme například věnovali výzkumu vodohospodářských společností. Investice do vody je jednou z mála, které držíme dlouhodobě. Voda bude stále vzácnější, proto jsme krátkodobě ochotni snést pokles ceny. Víme, že nám bude investice dlouhodobě růst. Podobně zajímavých a netradičních investic s přídavnou hodnotou se snažíme kombinovat co nejvíce, aby strategie navzájem co nejméně korelovaly a portfolio bylo co nejstabilnější.

## Jak jste se dostal k investování?

Můj otec byl velmi aktivním investorem na slovinské burze. Držel podíl ve významné potravinářské firmě a účastnil se valných hromad a dozorčích rad. A já jsem se jako skoro každý syn zajímal, co otec dělá. Jako šestnáctiletý gymazista jsem od něj dostal neobvyklý úkol – provést analýzu všech akciových titulů na slovinské burze a vytvořit návrh portfolia, do kterého vloží nemalé peníze. Během roku jsem načel data o velkém množství společností ze slovinské a německé burzy. Po roce jsem měl otci představit svůj investiční plán a musel jsem si ho obhájit. A uspěl jsem. Ta atmosféra investování a pocit zodpovědnosti mě pohltily. Tehdy jsem se rozhodl, že mě jednou budou finanční trhy živit, a šel si za tím. Všechny mé další kroky už vedly ke zdokonalování znalostí o investicích.

## Od začátku jste chtěl být jedním z investorů hedgeového fondu?

K tomu jsem dospěl postupně. Během vysokoškolských studií a v dalších letech jsem působil v auditu ve společnosti Ernst&Young, abych se naučil dobře číst účetnictví firem. Poté jsem několik let působil jako equity sales manager v makléřské firmě WOOD&CO. Díky této zkušenosti jsem poznal naplno svět financí a zjistil, že mimo fondy můžete klientům nabídnout i daleko větší možnosti investic. V tu chvíli se v mě hlavě zrodila myšlenka iniciovat založení hedge fondu. Byl jsem už zkušeným makléřem, ale zůstal jsem nohama na zemi. Věděl jsem, že nezvládnou založit fond sám. Proto jsem hledal lidi, kteří budou nad investicemi

přemýšlet podobně a budu jim moct důvěřovat. Ty správné partnery jsem našel v roce 2011, kdy byl založen fond kvalifikovaných investorů Charles Bridge Global Macro Fund.

## Měl jste nějaký vzor? Někoho, kdo by pro vás byl inspirací?

Poznal jsem mnoho lidí z oboru, kteří mě významně ovlivnili. Ale inspiraci jsem hledal hlavně v zahraniční kultuře smýšlení o trzích a financích obecně. Můj vzor tedy není nějaký konkrétní portfolio manažer, ale spíš styl uvažování o spravování bohatství, který najdete v zahraničních investičních buticích a u specifických týmů velkých bank. Je mi blízký investiční přístup, při kterém je na prvním místě ochrana kapitálu, ale při tom se stále snažíte zajistit solidní výnos. Není to jen slepé následování nějakého indexu, ale flexibilní hledání příležitostí, které v daný čas nabízejí zajímavý výnos při přiměřeném riziku. Zkrátka styl investování,

**NEJSILNĚJŠÍ NENÍ TEN,  
KDO PŘEŽIJE,  
ALE TEN, KDO SE DOKÁŽE  
NEJLÉPE PŘIZPŮSOBIT.**

který uvidíte u těch největších společností v Londýně, v New Yorku nebo v Hongkongu.

## Jak byste popsal vašeho typického klienta?

Nejsme fond, do kterého by mohl investovat každý. Už jenom výše minimální investice – zhruba dva miliony korun – opravdu není pro každého. Náš klient nechce na investování zbohatnout, jelikož bohatý už je. Naším zákazníkům jde primárně o ochranu kapitálu, a až v následujícím kroku o decentní zhodnocení. To je dost podstatné. Neženeme se za vysokými zisky. Zastáváme historii prověřenou pravdu, která platí nejen v investování, že méně často znamená více.

## Jak velký podíl svého majetku u vás klienti ve správě mají?

Nevidíme naprosto žádný problém v tom, když má klient zainvestovány své prostředky i jinde než u nás. Naopak, takový typ diverzifikace silně podporujeme a mnohdy doporučujeme. Proto jsme klientům připraveni radit i ve výběru dalších fondů, v celkovém nastavení portfolia a nebo obecných otázkách správy jejich financí. V poslední době jsme například s klienty často diskutovali o možnostech ochrany investice před posílením koruny. Na individuální bázi také probíráme otázky spojené s nákupem akcií, dluhopisů a opcí i mimo náš fond. Tvoříme doplněk portfolia, ve kterém by neměly být všechny uspořené prostředky klienta.

## Jaké jsou současné trendy v investování?

Jeden z trendů v rámci správy fondů je zmenšování poplatků. Před 20 lety bylo dosahování dvouciferných výnosů snazší. I proto si fondy účtovaly vyšší poplatky. Dneska je tomu jinak, což reflektujeme i v naší poplatkové struktuře. Proto si účtujeme jenom 1,2% manažerský poplatek a naší hlavní odměnou je participace na zisku ve výši 12 %. Zisk se přitom nepočítá na roční bázi, ale pouze z nových maxim. To znamená, že my bohatneme s klienty a je našim společným cílem peníze vydělat, protože náš fond se užívá jenom tak, že budou v zisku naši klienti.

## Jak se bude podle vás vyvíjet dál světová ekonomika a jak na to bude reagovat váš fond?

Asi nebudu sám, kdo vidí obrovské změny, které se okolo nás dějí. Například v oblasti automobilového průmyslu, kde se stále více prosazují elektromobily. Nebo rostoucí robotizace pracovní síly a takzvané autonomní továrny. Podobné to je i ve světě financí. Proměna se netýká pouze vybraných institucí, ale čím dál víc nás všech. Open banking, kryptoměny a další fenomény 21. století jsou toho důkazem. I proto máme jako motto fondu Charles Bridge: „Není to ten nejsilnější, kdo přežije, ani ten nejinteligentnější, ale ten, kdo se dokáže nejlépe přizpůsobit“.