

Dámy a pánové,

Dobrý večer vám všem,

jmenuji se Bertrand Cozzarolo a jsem ředitelem Private Banking Skupiny Sociétés Générale. Jsem velmi rád, že se mohu s vámi dnes večer takto setkat.

Dovoluji vám představit některé z hlavních trendů, které dnes vidíme v privátním bankovníctví a správě majetku v západní Evropě. Jedná se samozřejmě o velmi široké téma a já se změřím jen na několik klíčových témat.

I. Jak dnes uvažuje převážná většina (velmi) movitých klientů?

Klienti především vnímají výraznou volatilitu na všech trzích bez ohledu na třídu aktiv

- V roce 2022 byli klienti Privátního bankovníctví zasaženi poklesem trhů, a to jak akciových, tak dluhopisových, tj. poprvé přinejmenším po deseti letech klienti s konzervativním investičním stylem, tzv. defenzivními strategiemi, ztráceli téměř stejně jako ti s dynamičtější přístupem, tj. 10 až 15 %.
- V roce 2023 se se zdálo, že se akciové trhy trochu vzpamatují, ale jednalo se pouze o 7 technologických akcií na americkém trhu, především akcie výrobce čipů Nvidia. Kromě těchto akcií nedošlo k žádnému růstu.
- Od srpna letošního roku zažíváme stejný scénář jako v roce 2022. Historie se skutečně opakuje. Dochází k poklesu akcií i dluhopisů.

Zadruhé, stejně jako my všichni, i klienti s (velice) vysokou hodnotou čistého jmění žijí ve světě významných ekonomických a geopolitických nejistot, přičemž výzvy způsobené změnou klimatu jsou den ode dne hmatatelnější a viditelnější.

Tuto nejistotu ještě dále zvyšuje daňové prostředí. V západní Evropě, s výjimkou Německa, se vlády v období Covidu značně zadlužily, aby podpořily ekonomiku. Lze předpokládat, že na pořadu dne by mohlo být zvyšování daní, stávající daňová zvýhodnění by mohla být zrušena. **Existuje tedy pocit možné daňové nestability do budoucna, který dále podkopává důvěru investorů.**

Za třetí, a to je pozitivnější, naši klienti vidí potenciální příležitosti i v budoucnu. Jak všichni víme, ve většině ekonomik žijeme ve světě levných peněz, které nafukují hodnotu aktiv. V dnešní době jsou peníze dražší, refinancování stávajícího dluhu se může ukázat jako náročnější. Některé společnosti se budou muset zbavit aktiv, aby získaly hotovost. To nevyhnutelně vyvolá tlak na hodnotu aktiv. **Někteří z velmi movitých klientů, se kterými se setkávám, čekají na vhodnou příležitost koupit nemovitosti nebo jiná aktiva se slevou.**

Obecně můžeme říci, že vzhledem k současnému kontextu mají klienti s (velmi) vysokou hodnotou čistého jmění spíše tendenci vyčkávat.

Co očekávají od svých bankéřů privátní bankovníctví a správců majetku? Kam investují své peníze?

Pokud jde o investice, chce dnes většina klientů především ochránit hodnotu svého majetku, chránit své budoucí příjmy.

Doufejme, že v současném prostředí mohou klienti díky vysoké úrovni úrokových sazeb těžit z dobrých výnosů, aniž by podstupovali výrazná rizika.

Kam v důsledku toho směřují své peníze?

- U krátkodobých vkladů: vidíme velký příliv peněz do termínovaných vkladů a fondů peněžního trhu.

- U dlouhodobějších vkladů:

- u dluhopisů je velký zájem o strategii "kup a drž", tedy o tzv. "datované fondy", kterými si klienti zajišťují dobré výnosy při omezeném úvěrovém riziku
- v současné době jsou také velmi populární strukturované produkty se zaručeným kapitálem, které nabízejí výnosy v rozmezí 5-6 % v eurech
- velký zájem je také o soukromé dluhové a infrastrukturní fondy.

Pokud se podíváme zpět a zvážíme příštích 3 až 5 let, je zřejmé, že se bude dále projevovat významný trend, kterým je **rostoucí zájem klientů o soukromá aktiva**: soukromé dluhy a infrastrukturu, jak jsem právě zmínil, ale také soukromý kapitál a nemovitosti. Nemovitostní fondy se dnes samozřejmě potýkají s mnoha obtížemi a klienti jsou v současné době opatrní, pokud jde o soukromý kapitál.

Soukromá aktiva, historicky zaměřená na institucionální investory a klienty s (velmi) vysokou hodnotou čistého jmění, se stále více otevírají drobným investorům, přičemž produkty jsou speciálně navrženy tak, aby vyhovovaly požadavkům klientů na likviditu navzdory dlouhodobé a nelikvidní povaze podkladových aktiv. Soukromá aktiva dnes obvykle představují méně než 5 % portfolií klientů, ale očekává se, že v nadcházejících letech porostou dvakrát rychleji než tradiční investice. Tato třída aktiv je samozřejmě atraktivní díky očekávaným výnosům, ale také proto, že směřuje peníze do hmatatelných cílů, jako jsou středně velké společnosti. Pro klienty je stále důležitější chápat, kam jejich peníze směřují.

To mě přivádí k dalšímu významnému trendu, a to k udržitelnému investování, tj. investování zohledňujícímu životní prostředí a sociální politiku, jakož i správu a řízení společností, do nichž investujeme, tedy ke kritériím ESG. To je pro skupinu Sociétés Générale velmi důležité.

V současné době většina nových fondů ve Francii a v severní Evropě zohledňuje alespoň v minimální míře některá kritéria ESG. V nejméně ambiciózním přístupu správci aktiv vyloučí ze svých portfolií společnosti podle kritérií ESG, zatímco v nejambicióznějším přístupu správci aktiv vyberou pouze společnosti, které mají pozitivní dopad na jeden nebo několik cílů udržitelného rozvoje OSN.

Tato kritéria jsou samozřejmě předmětem neustálých diskusí a vylepšování a můžeme slyšet obvinění z greenwashingu. Celkově však správci aktiv a banky v Evropě postupují správným směrem.

Postoj klientů k udržitelnému investování je poměrně různorodý.

Menšina klientů se o ESG nezajímá a o alokaci aktiv rozhoduje pouze na základě finančních ukazatelů.

Naprostá většina klientů kritéria ESG ve svých investicích vítá, ale pouze do té míry, aby neměla negativní dopad na finanční výkonnost jejich investic. Problém, se kterým jsme se potýkali v roce 2022 v souvislosti s válkou na Ukrajině, spočívá v tom, že nejvýkonnějšími akciemi byly akcie ropných a plynárenských společností a zbrojního průmyslu, které jsou v portfoliích ESG obvykle vyloučeny nebo podváženy.

Mladší klienti mají tendenci zaujímat mnohem aktivnější přístup k ochraně klimatu a očekávají, že jejich privátní bankovnictví bude nabízet produkty podle nejvyšších kritérií ESG.

Tato mladší generace movitých klientů také urychluje **vývoj způsobů, jakým privátní bankovníctví obsluhuje své klienty.**

Většina klientů samozřejmě i nadále využívá osobní setkání se svým bankéřem, investičním specialistou a správcem majetku, aby řešili otázky jako: Jak mohu převést svůj majetek na děti nebo na charitu? Jak mohu snížit daňové zatížení při prodeji své společnosti? Kdybych založil založit holdingovou společnost, jak mám řešit plán nástupnictví? **A roste poptávka po odborných znalostech a poradenství ve složitém světě.**

Ale zároveň roste poptávka digitálních řešení: informace o klientském portfolio, transakčních rozhraních nebo možnostech obchodování. Ve Francii jsme začali nabízet nástroj, který klientům zasílá personalizovaná doporučení pro jejich portfolio, což je velmi oceňováno. Když dojde k významným ekonomickým nebo politickým událostem, klienti očekávají, že jim privátní bankovníctví zašle doporučení, jak naložit se svým portfoliem, které budou moci realizovat jedním kliknutím. Pevně věřím, že takové nástroje budou privátní bankovníctví v Evropě v příštích letech běžně nabízet.

Naopak čistě digitální hráči se v oblasti privátního bankovníctví zatím prosazují jen omezeně.

To byly hlavní trendy, které jsme vyzorovali a o které jsem se s vámi chtěl dnes odpoledne podělit.

Děkuji vám za pozornost.