

# BOŘÍME MÝTY O INVESTOVÁNÍ. DO ZAČÁTKU VÁM STAČÍ I STOKORUNA, říká Petr Čížek z Investiky

K TOMU, ABY SE ČLOVĚK STAL INVESTOŘEM, NENÍ POTŘEBA MÍT NA ÚČTU MILIONY ANI STATISÍCE. U ČESKÉ INVESTIČNÍ SPOLEČNOSTI INVESTIKA LZE S INVESTOVÁNÍM ZAČÍT UŽ OD POUHÉ STOKORUNY. „Z DAT A PRŮZKUMŮ VYPLÝVÁ, ŽE PŘIBLIŽNĚ 70 PROCENT LIDÍ INVESTOVÁNÍ ŠTÁLE NEROZUMÍ. K INVESTOVÁNÍ NELZE PŘIMĚT VŠECHNY, ALE MYSLÍM, ŽE DVĚ TŘETINY POPULACE BY K NĚMU POSTUPNĚ DOJÍT MOHLY A NEJSPÍŠ I MĚLY,“ ŘÍKÁ PŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA SPOLEČNOSTI INVESTIKA PETR ČÍŽEK.

text ANNA KANTA, foto MICHAEL TOMEŠ

**SPRAVUJETE nemovitosti v hodnotě bezmála jedné miliardy eur. Kdy jste za dobu firemní existence zaznamenali největší růst?**

**PETR ČÍŽEK** Růst nás překvapuje každý rok od doby našeho založení, tedy od roku 2015. V té době Češi začínali masivně investovat, zároveň se nám podařilo několik věcí, které dohromady skvěle zafungovaly. Zásadní bylo, že jsme správně odhadli první produkt, kterým byl nemovitostní fond. Kromě toho v té době již odezněla jak pachuč 90. let, která byla z pohledu investování velmi divoká a proměnlivá, tak i finanční krize z roku 2008.

**V čem konkrétně vaši klienti spatřují výhody Investiky oproti jiným investičním společnostem?**

**PČ** Najít jednoznačnou odpověď je těžké, protože máme už 85 tisíc klientů, ale předpokládám, že nejvíc oceňují finanční stabilitu a srozumitelné produktové portfolio. V Investice vycházíme z toho, že preferujeme reálná aktiva, investoři chápou, kde a jak vzniká výnos, nebo jsme jim to schopni jednoduše vysvětlit. Snažíme se přiblížit svět investic co nejširšímu okruhu lidí, mimo jiné i tím, že spodní hranice pro investování je u nás 100 korun. Z dat a průzkumů nicméně stále vyplývá, že přibližně 70 procent lidí investování stále nerozumí. Je nám jasné, že nemůžeme k investování přimět všechny, ale domnívám se, že dvě třetiny populace by k němu postupně dojít mohly a nejspíš i měly.

**Chcete tedy lidi přesvědčit, že investování není jen pro „bohaté“?**

**PČ** Je to tak. Chceme klienty přesvědčit o tom, že investování rozhodně není žádná výlučná záležitost pro bohaté, nadstandardně informované nebo extrémně in-

teligentní jedince. Je také důležité, aby lidé pochopili, že investování rozhodně není jen pro ty, kteří mají na účtech miliony. Nejdůležitější je začít, dobře chápat, kdo a jak investorovi vytváří výnos, a hlavně neinvestovat do něčeho, čemu nerozumím.

**Vaše společnost ještě neexistuje ani deset let. Jak dokážete klienty přesvědčit, že máte jasné výhledy do vzdálenější budoucnosti?**

**PČ** Důležité je přijít na začátku s příběhem nebo myšlenkou, která bude klientovi dávat smysl a do níž zainvestuje. Vývoj v dalších letech tyto původní ideje firmy prověří a my už taková období máme za sebou, ať už to byl COVID-19, energetická krize, zpomalení trhu, nebo vysoká inflace. Dovolím si tvrdit, že po tom všem můžeme prohlásit, že původní východiska a investiční strategie byly nastaveny správně.

**Mluvíte o nějakém jasném příběhu a správně nastavených základech. Co patří mezi vaše hlavní pravidla, která by měla vést k úspěchu?**

**PČ** Stejně jako v každém jiném byznysu musíte mít zkušenosti, vědět, co chcete, a vytrvale na tom pracovat. Například u investic do nemovitostí neděláme kompromisy v kvalitě, preferujeme bonitní nájemce a dlouhodobé nájemní smlouvy. Ty jsou podstatné, protože i nemovitostní trh je cyklický jako každý jiný. Troufám si také říci, že máme nejdiverzifikovanější portfolio na trhu z pohledu země, kde působíme, typů vlastněných nemovitostí i odvětvového složení nájemců. A když tohle všechno správně propojíte a podpoříte další prací, jste schopni doručovat dlouhodobě předvídatelný výnos.

**O jak velkém výnosu hovoříme?**

**PČ** V rámci realitního fondu chceme klientům přinášet zhodnocení 4 až 6 procent ročně, což se nám zatím vždy podařilo – až na jeden rok, kdy jsme tuto hranici dokonce překonali.

**Dopadla na vás nějakým způsobem pandemie, inflace nebo válka na Ukrajině?**

**PČ** Dopad na nás byl paradoxně spíše pozitivní. V kontextu prvotních krátkodobých ekonomických šoků nás investoři začali vnímat jako jakýsi bezpečný přístav pro své investice. Každým rokem jsme jako firma rostli o desítky procent. To nejspíš souvisí i s tím, že jsme úspěšně zvládli poslední tři roky, kdy to nebylo nijak „růžové“. Když jsme začínali v roce 2015, měli Češi o investování velký zájem a situace nám přála. Za příznivých podmínek nepoznáte, kdo to dělá dobře. Ale pak přišel covid, vzestup inflace a válka na Ukrajině a další situace, které prověřily naši stabilitu. A až během krizi se projeví, kdo si na sebe naložil příliš mnoho úvěrů nebo nepočítal s tržním cyklem. Jak říká Warren Buffett: Teprve když opadne příliv, poznáme, kdo plaval nahý. To, že jsme v těžkých časech obstáli, dokládá, že v roce 2022 do našeho realitního fondu přitekly rekordní čtyři miliardy korun a další 3,3 miliardy korun o rok později. To podle dat AKAT odpovídalo více než 50 procentům celkového přílivu investic do českých realitních fondů v roce 2023.

**Do čeho vaši klienti chtějí nejvíce investovat? Jak by měl podle vás vypadat ideální investiční koláč?**

**PČ** Máme tři hlavní fondové skupiny. Jedna je nemovitostní, do druhé patří fondy peněžního trhu, což je korunová Monetika a eurová Euromonetika, a vedle toho máme fond akciových trhů Efektika, který investuje do indexu S&P 500 a jen za posledních šest měsíců vynesl svým investorům více než 20 procent. Všechny naše fondy jsou populární, nicméně každý začal trochu jindy, takže nemůžeme plně srovnávat dynamiku toho, kam a v jakém množství tečou peníze, na to je zatím příliš brzy. Vidíme ale, že tato nabídka je zdravým základem pro téměř každého investora. Má tam dynamickou složku ve formě akcií, standardní investiční složku, což jsou nemovitosti, a peněžní trh, který umožní mít peníze rychle k dispozici. Podle mě je ideální mix všech těchto složek. Nic lepšího a stabilnějšího než portfoliové investice zatím nikdo nevymyslel.

**Mnozí investují a spoří také proto, aby byli finančně zajištěni na stáří. S tím by měl souviset dlouhodobý investiční produkt (DIP). Jaké hlavní výhody v něm vidíte?**

**PČ** Předpokládáme, že v rámci českého trhu bude silným impulzem pro příliv nových klientů a investic. DIP byl od letoška zaveden jako nový státem podporovaný produkt spoření na stáří. Ten má největším daňovým zvýhodněním v historii motivovat lidi, aby si budovali finanční majetek jako další zdroj příjmu po svém odchodu do důchodu a spořili si dostatečně vysoké částky i do výnosnějších investičních nástrojů, než je penzijní spoření.



#### **Petr Čížek (47) •**

Předseda představenstva a spoluzakladatel společnosti Investika, která na trhu působí od roku 2015. Po studiu na Národohospodářské fakultě na Vysoké škole ekonomické v Praze působil do roku 2007 v pražské pobočce nadnárodní banky HSBC Bank plc. V roce 2007 spoluzaložil společnost Bohemia Real Estate Investments (BREI), která se věnuje vyhledávání investičních příležitostí na realitním trhu v České republice a střední Evropě.

**A letošní rok ukazuje, že lidé tuto nutnost dobře chápou. Celých 40 procent nových smluv o investování do našich produktů jsme letos uzavřeli v režimu DIP.**

**Jakou nejvýznamnější a nejdražší nemovitost máte aktuálně ve svém portfoliu?**

**PČ** Jedná se o kampus v polských Katovicích s názvem Face2Face Business Campus. Akvizice proběhla v roce 2022 a je to naše dosud největší akvizice. Cena tehdy byla něco přes sto milionů eur.

**Plánujete nějakou zahraniční expanzi?**

**PČ** Přirozeně připadá v úvahu region střední Evropy, kde je investiční mentalita podobná té naší. Navíc kromě Monetiky, která je pro korunové investory, nabízíme právě pro eurové investory Euromonetiku, což je produkt, který může být atraktivní pro celý evropský trh. Plánujeme také založení nových fondů a do budoucna předpokládáme další růst i diverzifikaci investičního portfolia. —