

Na burzu možná zamíří i Trinity Bank

FINANČNÍK RADOMÍR LAPČÍK NABÍDNE NA BURZE ZHRUBA PĚTINU SVÉ FIRMY SAB FINANCE. POKUD SE ÚPIS POVEDE, MOHOU ČASEM NA TRH PŘIJÍT I AKCIE NEJMLADŠÍ ČESKÉ BANKY.

Marek Miler
marek.miler@economia.cz

Společnost SAB Finance je na českém trhu největším zprostředkovatelem devizových obchodů, jehož služby využívá asi 18 tisíc firem. Skupina, kterou založil a plně vlastní zlínský finančník Radomír Lapčík, ještě během ledna chystá vstup na pražskou burzu. S penězi od investorů plánuje rozšířit svůj byznys do Polska, Německa a dalších zemí. V rozhovoru pro HN říká, že chce investorům nabídnout asi 20 procent firmy, tedy podíl s odhadovanou hodnotou půl miliardy korun.

SAB firmám umožňuje nakupovat a prodávat hlavní světové měny, zprostředkovává zahraniční platby a kurzové zajištění. Jde o byznys s nízkými maržemi, kterými poráží velké banky. Ročně zprostředkuje transakce za 300 miliard korun a vydělá kolem 140 milionů čistého zisku. SAB má také téměř desetiprocentní podíl v dalším Lapčíkově byznysu – v nejmladší české bance Trinity.

Finančník říká, že výhledově může na burzu přijít i Trinity Bank, pokud bude vstup SAB na burzu úspěšný. „V Trinity máme z historických důvodů deset tisíc akcionářů a pro ně by bylo komfortnější, kdyby i jejich akcie byly obchodované,“ vysvětluje.

HN: Co může SAB například menší firmě nabídnout v oblasti devizových obchodů? Vždyť klient může jít za svojí bankou, která mu devizové transakce ráda zprostředkuje přímo přes své oddělení dealingu?
U nás má výhodnější podmínky. Důsledkem našeho vstupu na trh v roce 2004 bylo, že v oblasti směny deviz postupně klesly marže. Přinesli jsme vlastně celému tomuto odvětví snížení marží. Některé banky tyto útvary dokonce zavřely, protože je nebyly schopny uživit. Naši výhodou jsou atraktivní ceny a velmi efektivní služby spojené s platbou. Máme k tomu účty u velkých bank, jsme například jedním z největších klientů Deutsche Bank ve střední Evropě. Protože děláme velký objem takových transakcí, umíme dosáhnout nízkých marží a obchody spoluparovat. Souvisí s tím i servis, který nabízíme v oblasti zahraničních plateb. V posledních letech, kdy dochází k výkyvům kurzů, jde i o zajišťování proti kurzovému riziku.

Na zdejší trh zkoušely vstoupit i další firmy, například Saxo Bank, ale nedařilo se jim, protože marže už jsou nízké a nový byznys se nedá ufinancovat. My máme v portfoliu 18 tisíc firem. Máme také call centrum, kde efektivnost našich procesů neustále monitorujeme a vylepšujeme.

HN: Dáváte do ostrého provozu také on-line platformu, díky které si zákazník směnu deviz může řídit sám. To je vaše vlastní aplikace?
Je to platforma ProStream, tu jsme sami vyvinuli za desítky milionů korun díky softwarové firmě Me-

diaport Solutions, kterou máme ve skupině.

HN: Jak velký má v tuto chvíli SAB v Česku podíl na trhu s devizovými transakcemi?

Jsme lídr a z dat ČNB vyplývá, že máme v takzvaných spotových operacích (transakce za okamžitý tržní kurz, pozn. red.) téměř 20 procent trhu. Jestli je v Česku odhadem 80 tisíc firem, které něco vyvážejí nebo dovážejí, my mezi nimi máme 18 tisíc klientů.

HN: Takže jste v devizových transakcích větší než velké banky?
Ano.

HN: Jaká je pro SAB strategie dalšího rozvoje?

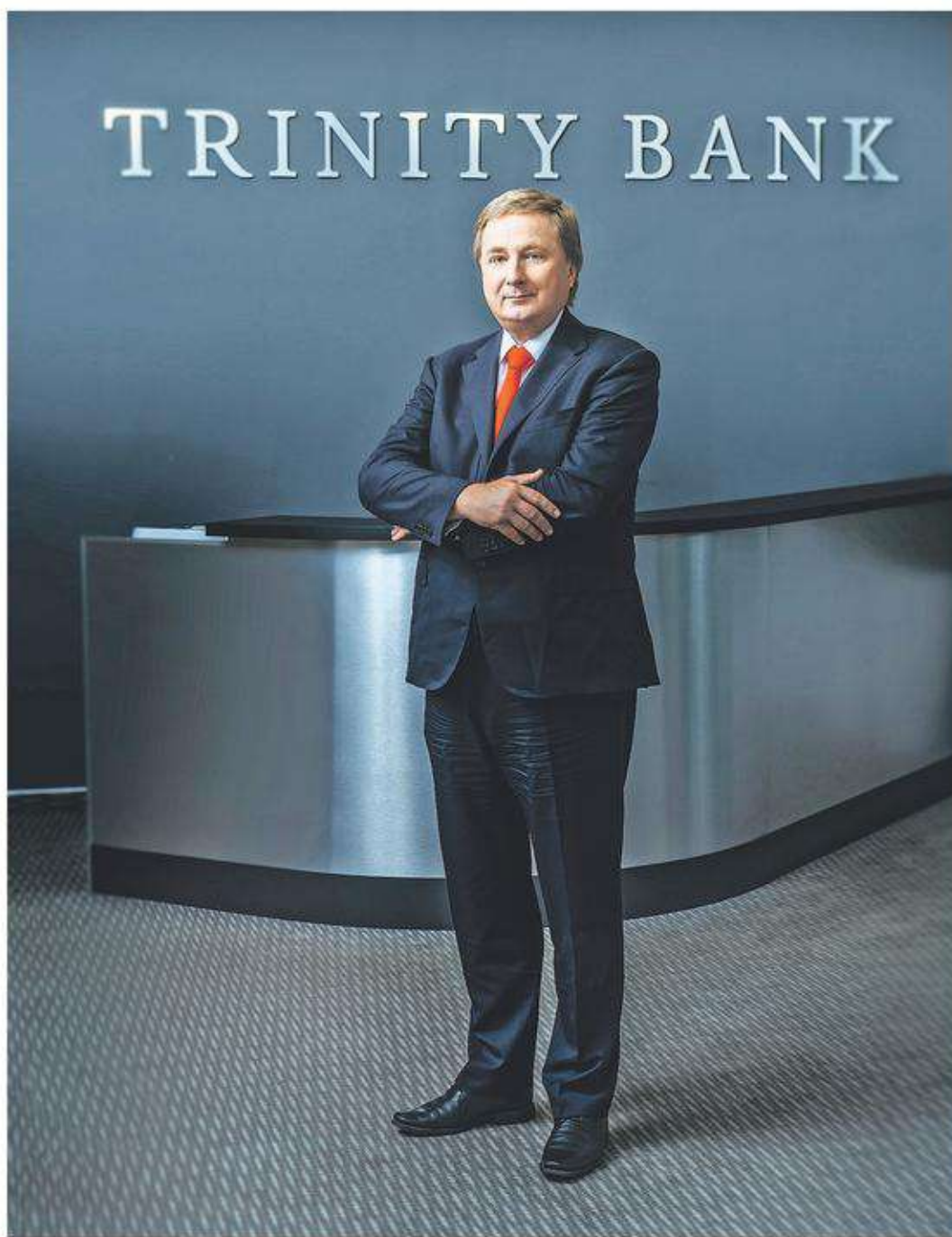
Pro firmy znamená konverze deviz v naprosté většině také přeshraniční platbu. Z platformy ProStream chceme mít nástroj on-line globálních plateb. Aktuálně jsme na významném globálním trhu – v eurozóně. Jsme ve Velké Británii a teď uvažujeme, že bychom do systému koupili ještě i menší banku v USA, která je napojená na Fedwire (elektronický systém pro vypořádání převodů peněz v reálném čase u USA, pozn. red.) a na další platební systémy. Pak bychom přes Hongkong přidali ještě Čínu, případně Japonsko, a můžeme osmdesáti procentům firem na světě zajišťovat on-line platby. V Číně asi nebudeme mít banku, ale rádi bychom tam jednali s velkými bankami, které on-line platby mají. Je to poměrně náročný úkol, ale pro nás k tomu doba už došla.

HN: K tomu použijete peníze získané vstupem na burzu?

Peníze budou použity na rozvoj ve dvou rovinách: první jsou investice do zmiňované on-line platformy ProStream. Chceme s ní jít už tento rok hlavně na polský trh, který je šestkrát větší než tuzemský. Výhodou platformy budou opět velice nízké marže a rychlé platby. V Polsku plánujeme získat během tří let pět až deset procent trhu s devizovými transakcemi. Protože je naše platforma škálovatelná, chtěli bychom s ní jít i na další trhy – do Velké Británie a výhledově ještě i do Německa.

HN: V Německu také zvažujete možnost koupě banky. Ale už tam sbíráte vklady, jako formou?

Naše FCM Bank na Maltě má bankovní licenci pro celou eurozónu, i pro Německo, což je největší depozitní trh v Evropě. Už rok tam sbíráme vklady on-line. V tom chceme pokračovat, protože je to efektivní. Kdyby se nám tam naskytla výhodná možnost koupit menší banku, tak je to pro nás k úvaze. V Německu je bank mnoho a tím, jak se zpřísňuje regulace a zvyšují se požadavky na kapitálovou přiměřenost, spousta vlastních své banky nabízí k prodeji. Pro mě je bankovníctví životní byznys, ale pro některé investory jsou asi atraktivnější obory. Ale priorita je koupit banku ve Švýcarsku na globální private banking.



Radomír Lapčík (51)

Zlínský patriot a absolvent Vysokého technického učení v Brně. Lapčík si ve finančním odvětví vybudoval jméno hlavně rozvojem jedné z největších záložen v zemi. V roce 1996 založil Moravský peněžní ústav a v lednu 2019 tuto záložnu transformoval na banku – Trinity Bank. Finančník je navíc jediným vlastníkem SAB Finance, skupiny, která se specializuje na devizové transakce pro firmy. Skupina SAB má vlastní banku na Maltě s evropskou licencí, pobočku ve Velké Británii a připravuje on-line platformu, se kterou chce prorazit v zahraničí.

Foto: HN – Tomáš Nosil

tě si chce udržet majoritu. Z toho, co jsem říkal, je patrné, že nejsme pod žádným tlakem, ani nemusíme něco nutně koupit, takže není nutno emitovat zbytečně moc akcií.

HN: V prospektu ke vstupu na burzu stojí, že akcie budou nabízeny investorům za 10 560 korun za kus. Není to příliš velká suma pro drobné investory?

Určitě není. A nikdo si určitě nekoupí ani jednu akcii, když už má účet ve Středisku cenných papírů a obchoduje. Známe chování našich klientů a víme, že třeba průměrný vklad u nás v Trinity Bank byl 800 tisíc korun.

HN: Takže při úpisu také sázíte na účast vašich klientů?

Máme 18 tisíc firemních klientů u SAB Finance a 25 tisíc klientů v bance. Věřím, že takové obrovské zázemí klientů nám na burze pomůže a naše nabídka může oslovit i je. Tím bychom měli i solidní likviditu. Dividendový výnos pět procent, který slibujeme, je desetinasobný oproti tomu, jaký výnos mají naši klienti teď u vkladů na spořicí účtech, kde je úroková sazba ročně asi půl procenta. Kromě dividendového výnosu navíc bude i potenciál průběžného růstu ceny akcie. Naše skupina má dlouhou historii zisku, stabilní byznys a chceme mírně růst. Budeme konzervativní emise. Líbí se mi takové to baťovské heslo „z kapek moře, z haléřů miliony“.

Ze strategického hlediska zvažujeme dát časem na burzu i Trinity Bank. A umístění SAB Finance na burzu nám ukáže, jak takovou transakci udělat dobře. V Trinity máme z historických důvodů deset tisíc akcionářů a pro ně by bylo komfortnější, kdyby i jejich akcie byly obchodované na burze.

HN: Počítáte s tím, že byste vypláceli dividendu už tento rok? Nemohou dividendovou výplatu zmíněné investice oddálit?

S dividendou počítáme už letos. Investice nesmí snížit ziskovost. Tu dodržíme. Investice ji mohou jen vylepšit, nikdy nebudou na úkor ziskovosti.

V Polsku plánujeme získat během tří let pět až deset procent trhu s devizovými transakcemi. A chtěli bychom jít i na další trhy.

HN: Jak to zapadá do vaší strategie?

Privátní bankovníctví je ta druhá rovina rozvoje, do které plánujeme peníze od investorů směřovat. Privátní bankovníctví dělám v Česku už 25 let a chci se s ním posunout na globální špičkovou úroveň. Švýcarsko je v tomto oboru nejvíce uznávaná země. My bychom se chtěli orientovat na klienty z Indie, Asie a také z Evropy. Velkým hráčem bychom mohli konkurovat výjimečnou kvalitou a individuálními službami.

HN: Jak daleko jste ve Švýcarsku ve vyjednávání? Uvidíme už v prvním kvartálu nějaký výsledek?

To ne. Schvalování takové bankovní akvizice trvá asi rok. Nejdřív si musíme udělat detailní prověrku hospodaření, pak se musíme dohodnout na ceně. Poté nákup budou schvalovat regulátoři, takže je to záležitost delšího časového období.

HN: Legislativa proti praní špinavých peněz zpřísňuje a banky mají čím dál více svázané ruce dohle-

dem nad devizovými transakcemi. Z toho lze těžit. Někdo z bývalého Sovětského svazu nebo Číny si rád připlácí, když bude moci velké banky obejít. Navíc budete mít byznys ve Švýcarsku a na Maltě, kde jsou speciální daňové režimy. Nemůžete se stát prostředníkem pro praní špinavých peněz a anonymní transakce?

Vzhledem k tomu, že jsme významným klientem například zmíněné Deutsche Bank nebo ING Bank, aplikují na nás ty nejpřísnější standardy pravidel proti praní špinavých peněz. Z centrál těchto bank k nám jezdí přímo jejich lidé na audity. Musíme dodržovat standardy, které jsou ještě přísnější než v Česku. Všechno musí být v naprostém pořádku. Navíc si nebudu přece zbytečně kvůli nějaké zkratce ohrožovat byznys.

HN: Jak velký podíl chcete coby hlavní akcionář nabídnout investorům na burze? Půjde o 20 procent firmy, nebo jednu třetinu?

Číslo 20 procent je asi blízko realitě a je to přiměřené množství. Urči-