



DALŠÍ CÍL: ŠVÝCARSKO

Radomír Lapčík vysvětluje, proč je pro Trinity Bank výhodné mít místo zahraniční matky malé české podílníky a jak její bankéře motivuje vyhlídka čtyřdenního pracovního týdne.

JIŘÍ HOVORKA

Jedna z největších českých záložen, Moravský peněžní ústav, se na začátku roku proměnila v Trinity Bank. Nyní připravuje pobočky v dalších českých městech a poohlíží se po německém a švýcarském trhu.

Jako banka fungujete přes pět měsíců. Jste spokojeni s tím, jak se to zatím vyvíjí?

Těší nás veliký zájem. Bankéři jedou naplno, museli jsme posílit o nové kolegy. Nabrali jsme tisíce nových klientů a přes pět miliard depozit. Jde o dobrý začátek. Podal se i rebranding. Trinity Bank je jméno, které nás nyní přesahuje. Je to značka pro příštích pětadvacet let, po téměř čtvrtstoletí Moravského peněžního ústavu, který jsem vymyslel ještě na vysoké škole.

Nové klienty lákáte na spořicí účet s úrokem 1,58 procenta. Garantujete, že to nějakou dobu vydrží?

Určitě, teď se snižování sazeb nečeká. Klientům nabízíme nadstandardní úroky už přes dvacet let. Můžeme si to dovolit proto, že nepotřebujeme tak velký zisk jako klasické banky. Ty se kvůli svým povinnostem k zahraničním centrálám musejí pohybovat někde kolem 14 procent ziskovosti. Část totiž posílají matce a jen část jim zůstává v Česku. My jsme ryze česká banka, a tak nám stačí ziskovost pět až sedm procent. O zisky se dělíme s klienty, kteří jsou stále naším největším vlastníkem. *(Jde o důsledek proměny záložny na banku, z družstevníků jsou akcionáři. Největším je zhruba s deseti procenty Radomír Lapčík – pozn. red.)* Mají tedy dva cíle: dobré zhodnocení a dividendu.

Jaký byl hlavní cíl přeměny na banku? Zvýšení reputace?

Vždy jsem si přál mít banku, akorát nemám bohatého tatínka, který by mi na její vznik dal půl miliardy. Založil jsem záložnu a postupně jsme rostli, až k mému snu. Mojí inspirací je od samého počátku Baťa a jeho motto „Z kapek moře, z haléřů miliony“. Přesně tak, krok za krokem, jsem dnešní Trinity Bank budoval.

Jste specifičtí i tím, že nemáte platební karty. Je možné provozovat banku bez nich?

Určitě. Nejsme klasická retailová a transakční banka, ale banka spořicí. Klienti mají karty jinde, u nás chtějí hlavně dobře spořit. Ale samozřejmě je mít budeme, rádi bychom je zavedli příští rok.

Budete tedy pokračovat v tom, co jste dosud dělali jako záložna, nabírat vklady a půjčovat firmám?

Ano.

Nechcete ani dravě růst, jak jsem pochopil z vašich předchozích vyjádření.

Dravý růst není v plánu. Konkurence na bankovním trhu je tak velká, že pro to ani není prostor. Půjdeme dál stejným tempem jako doposud.

Kdy nabídnete mobilní aplikaci, okamžitě platby nebo otevřené bankovníctví?

Časem to přijde, ale opět platí, že to pro nás není to hlavní. Cílíme především na osobní kontakt s klienty a vysokou kvalitu svých služeb.

Když chci spořicí účet, založím si ho online, na to nepotřebuji osobního bankéře. Nejsou pobočky zbytečný luxus?

Ne, protože chceme mít se svými klienty dobré vztahy. Je to sice dražší, ale tak jsme to vždy dělali, je to naše filozofie. Moderní je udělat to celé online, ale nás na tom baví právě to budování vztahů.

A k čemu potřebují klienti vztah s bankéřem, když mají jen spořicí účet?

Protože časem mohou dostat i jiné produkty. Chystáme třeba vlastní konzervativní investice. Možná už od příštího roku. Máme na Slovensku společnost SAB o.c.p. s licenci pro obchody s cennými papíry od tamní centrální banky, takže struktura je připravená. Určitě to nebudou investice do akcií, ty jsou teď vysoko. Nechci dávat klientům něco, co pro ně není výhodné. Možná budeme i něco přeprodávat. Třeba v Německu jsou dobré nemovitostní fondy.

Vaše banka tedy je a zůstane konzervativní. Z toho neuhnete?

Neuhneme, takto mě to baví. Zaměřujeme se na klienty, děláme pro ně jako jediní akce, kde si mohou popovídat přímo s vedením banky. Jsme komunitní bankou a chceme jí zůstat. Klienti to oceňují. Z nezávislého hodnocení vyšlo, že s našimi službami je spokojeno 98 procent klientů. Je to pak vidět třeba i na tom, že k nám chodí jejich dospělá děti.

V jednom z předchozích rozhovorů jste řekl, že pět poboček stačí. Teď máte tři, v Praze, Brně a Zlíně. Kde budou další?

Určitě v Ostravě a pak v Hradci Králové nebo Plzni.

Počítá se třeba i s expanzí do okresních měst?

To ne. Spíš mám v plánu mít banku ve Švýcarsku a v Německu.

Pořád to bude Trinity Bank?

Ano, bude to stejná značka a bude mít i stejnou nabídku. Jednali jsme třeba i s německými bankami, že bych něco koupil už nyní v Německu. Chtějí ale moc peněz a já zároveň hodně investuji, takže tyto plány i švýcarskou banku necháme na příští léta.

Platí ale, že to je váš další cíl?

Ano. Je mi padesát a často teď přemýšlím, co chci dělat ve zbylých dvaceti produktivních letech. Celý život jsem uvažoval o vlastních aerolinkách, vidíte, že Wizz Air a Smartwings se daří výborně, ale do toho se pouštět už nebudu. Rád bych však měl banku v Německu nebo ve Švýcarsku a spravoval peníze klientům z celého světa. To by mě bavilo. Budu to dělat konzervativně a současně budu klienty ochraňovat před výkřikly, jakými jsou třeba virtuální měny.

Prodej banky tedy nechystáte?

Nechystám. Budeme s Trinity Bank vstupovat na burzu, ale uděláme to tak, aby nás nikdo jiný neovládl. Není vyloučené, že budu i sám něco přikupovat. Uvidím, jestli na to budou volné finance. Intenzivně se totiž také věnuji expanzi své společnosti SAB Finance, jedničky na trhu v oblasti devizových obchodů. Kromě Slovenska a Anglie mám nově založenou firmu SAB i na Wall Street, kterou budeme

rozvíjet. Až se tam rozrosteme, chtěl bych si pronajmout kanceláře u Donaldy Trumpa v jeho věži.

Vraťme se do Česka. Hypotéky budete nabízet?

Hodily by se k nám, je to bezpečný produkt. Ale na trhu je tak velká konkurence, že se na nich nedá moc vydělat. Vážněji zvažujeme spotřebitelské úvěry, se kterými bychom mohli začít už příští rok.

Co dělají banky v Česku špatně?

České bankovníctví je jedno z nejkonkurenčnějších vůbec, protože čeští klienti jsou velice bohatí a solidní. Zahraniční banky tady proto nasazují to nejlepší, co mají. Takže bych neřekl, že tu banky dělají něco špatně. Třeba na Maltě (*kde Radomír Lapčík žije a nedávno tam za víc než 200 milionů korun koupil banku FCM Bank – pozn. red.*) je to naopak, tam se v bankách stojí fronty. V Česku je velká konkurence. Ve své bance můžete dostat špatnou nabídku, ale když se půjdete zeptat i ke konkurenci, srazíte ji a dostanete lepší podmínky. Kdo bude chtít nízký úrok u hypotéky, tak si ho najde. Stejně tak si najde vysoký úrok na vklady. Vysoké zisky tu banky mají proto, že tu výborně funguje ekonomika. Firmy i lidé si půjčují a nemají problémy se splácením.

Řekl jste, že je pro vaše bankéře nápor nových klientů velkým testem. Zároveň jste při startu Trinity Bank mluvil o tom, že by lidé na pobočkách měli mít čtyřdenní pracovní týden. Mají ho už?

V každé své firmě jsem slíbil, že když dosáhne na patnáct milionů korun zisku měsíčně, přejde na čtyřdenní pracovní týden. SAB Finance měla

loni deset milionů, patnáct je v plánu letos. Pak si budou moci týden zkrátit. Trinity Bank je nyní na padesáti milionech zisku za loňský rok, takže je zhruba v třetině.

Nyní máte v Trinity Bank přes čtrnáct tisíc klientů. Je pro vás metou sto tisíc lidí?

To ne, to by se nedalo dělat stylem, jak to děláme dnes. Chci mít kvalitní bankéře a krásné pobočky, aby byl osobní kontakt na vysoké úrovni. Vidím to maximálně na nějakých třicet tisíc klientů.

Je něco, na co by si měli dát lidé ve světě financí obecně pozor?

Trápí mě podvodné firemní dluhopisy. Prodejci lidem slíbí „jistotu“ osmiprocentního zhodnocení, i když jde o firmy, které jsou uměle vytvořené nebo fungují špatně. Naberou peníze, zkrachují a jdou dál. Lidé jsou pak bez úspor. Může jít o stovky tisíc napálených lidí a miliardy až desítky miliard korun. Ministerstvo financí by mělo rychle přijmout opatření. Navrhuji, aby firmy, které takto chtějí dluhopisy prodávat, musely projít finančním auditem. A lidé by hlavně měli být při volbě investic opatrní. ●

RADOMÍR LAPČÍK

Narodil se v roce 1969. Vystudoval VUT v Brně a obchodní právo na Nottingham Trent University. V roce 1996 založil Moravský peněžní ústav, který v prosinci 2018 získal bankovní licenci a od února 2019 působí jako Trinity Bank. Lapčík je předsedou dozorčí rady banky a jedním z největších podílníků. Patří mu největší tuzemský obchodník s devizami SAB Finance nebo maltská FCM Bank.