

# WEALTH

MAGAZÍN

**NEJVĚTŠÍ PŘEHLED  
PRIVÁTNÍHO BANKOVNICTVÍ  
V ČR**

## OBSAH

PROFILY BANK S KONTAKTY A  
PŘEHLEDEM NABÍDKY SLUŽEB

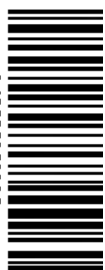
## PRVNÍ SPECIÁL

ZAMĚŘENÝ NA PRIVÁTNÍ  
BANKOVNICTVÍ V ČR

## REJSTŘÍK

PŘEHLED VŠECH POSKYTOVATELŮ

*Report*



142020101112

# *Předmluva*



Všichni jsme se asi setkali s privátním bankovníctvím nebo minimálně s tímto pojmem. Možná i podvědomě tušíme, co je jeho podstatou, ale málo kdo to ví skutečně.

Privátní bankovníctví je služba, která je finančními institucemi nabízena klientům s vysokou hodnotou čistého jmění (HNWI). Úzce souvisí se správou majetku, ale každý z poskytovatelů privátního bankovníctví má rozsah služeb i cílové zákazníky nastavené velmi individuálně.

Rozhodli jsme se proto tento trh služeb prozkoumat a čtivou formou vás seznámit s obsahem služeb jednotlivých poskytovatelů. Do rukou se vám tak dostal první speciál *Wealth Magazín - Report*, který se každý kvartál zaměří na jiné téma a služby související se správou osobního a rodinného bohatství - tzv. Private Wealth.

V tomto čísle najdete největší přehled privátního bankovníctví. Oslovili jsme 13 bank nabízejících v ČR tento typ služeb a ty, které projevily zájem se prezentovat, najdete na dalších stranách.

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,  
inspirativní čtení vám přeje

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Kolář'.

**Pavel Kolář**  
Founder - Wealth Magazín



# Obsah

## 01 ERSTE PRIVATE BANK

Erste Private Banking - Wealth Management, to je komplexní péče o firemní i rodinný majetek.

## 04 FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN

Raiffeisenbank nabízí movitým klientům nové speciální individuální služby FWR Wealth Management.

## 07 GUTMANN BANK

Privátní banka Gutmann, založená v roce 1922, se specializuje na správu majetku a je vedoucí privátní bankou v Rakousku.

## 10 PRIVATBANKA, A.S.

Privatbanka je odlišná a výjimečná v tom, že privátní bankovníctví je její úzká specializace a hlavní obchodní linie.

## 13 PRIVAT BANK DER RAIFFEISENLANDESBANK

Největší rakouská regionální banka nabízí exkluzivní privátní bankovníctví. Službu díky pobočce v České republice mohou využívat i čeští klienti.

## 17 TRINITY BANK

Trinity Bank je česká banka a působí na finančním trhu už 25 let. Jejím cílem je poskytovat privátní bankovníctví švýcarského typu.

## 19 REJSTŘÍK

Přehled všech poskytovatelů služeb privátního bankovníctví v ČR





## KONTAKT

TEL.: +420 956 777 669

E-MAIL: [erstepivatebanking@csas.cz](mailto:erstepivatebanking@csas.cz)

WEB: [www.erstepivatebanking.cz](http://www.erstepivatebanking.cz)

# Erste Private Banking

**Erste Private Banking – Wealth Management, to je komplexní péče o firemní i rodinný majetek**

Privátní bankovníctví zdaleka není jen soubor nadstandardních bankovních služeb a produktů, jak by se na první pohled mohlo zdát. Platí to zejména o jeho nejvyšší kategorii, kterou je Wealth Management neboli správa majetku.

V České republice ji už několik let pod značkou Erste Private Banking – Wealth Management poskytuje Česká spořitelna. Lze říci, že pokrývá v podstatě všechny významné situace, které mohou v životě člověka v souvislosti s jeho majetkem či podnikáním nastat.

Služba Erste Private Banking – Wealth Management je vhodná pro klienty, jejichž spravované finanční prostředky přesahují 50 milionů korun.

Často jde například o majitele úspěšných firem, kteří hledají způsob, jak spravovat svůj majetek tak, aby zůstala zachována jeho hodnota – případně se zvyšovala – a jednou jej mohli hladce předat svým potomkům. Pro tuto službu jsou vždy vybíráni ti nejlepší bankéři, kteří svým klientům vedle komplexní péče poskytují především špičkové poradenství.



„Jednou z věcí, které jsou pro Wealth Management klíčové, je vedle know-how absolutní profesionalita. Vztah mezi klientem a jeho privátním bankéřem musí být založený na důvěře už proto, že spolu probírají témata a tvoří plány, které zásadním způsobem ovlivňují klientovu budoucnost,“ popisuje osobnostní předpoklady bankéřů Tomáš Petr, ředitel Erste Private Banking – Wealth Management.



V jakých situacích klient tuto službu ocení? Typicky jde o správu a předání rozsáhlejšího majetku v rámci rodiny, prodej nebo koupi firmy, potřebu optimalizovat daňové zatížení nebo zabezpečení a ochranu majetku pro budoucí generace (například formou svěřenského fondu). Privátní bankéř dokáže pro všechny tyto situace zajistit spolupráci se zkušenými experty. Službu ocení také ti, kdo po letech tvrdé práce chtějí věnovat více času své rodině, koníčkům a aktivitám, na které jim dosud nezbýval čas, nebo třeba ti, kdo rozsáhlejší majetek zdělili, ale jeho správu chtějí raději svěřit odborníkům.

## Promyšlený poradenský investiční koncept i atraktivní benefity

„Máme nový program nazvaný Next Generation Academy, kde se snažíme pokrýt nejčastější témata v rodinných firmách – od nástupnictví a zachování majetku, přes řešení konfliktů a posílení mezigenerační spolupráce a důvěry, až po třeba kybernetickou bezpečnost,“ líčí Michal Jetel, seniorní privátní bankéř Erste Private Banking – Wealth Management. Akce jsou záměrně velmi komorní, limitem bývá deset párů zakladatel-nástupce. Komorní rozměr je nezbytný, aby bylo dost prostoru pro důkladnou debatu, na všechny otázky a odpovědi – součástí Next Generation Academy jsou panelové diskuse. A diskutuje se nejen s odborníky, naprosto klíčová součást celého eventu je diskuse mezi členy rodiny, mezi otcem zakladatelem a jeho nástupcem. U nich asistuje pečlivě vybraný mediátor.

Erste Private Banking – Wealth Management ale není jen o správě majetku, bankovních službách nebo investování. Nedílnou součástí je celá řada doprovodných služeb, ať už jde o vysoce nadstandardní cestovní pojištění, bezplatné využívání letištních salonků, luxusní kovovou platební kartu, anebo třeba ojedinělé akce a zážitky, které nejsou nikde jinde dostupné. Privátní bankovníctví se tak stává nejen užitečnou, ale zároveň i příjemnou součástí životního stylu.









## KONTAKT

TEL.: +420 234 405 058

E-MAIL: [private.banking@fwr.cz](mailto:private.banking@fwr.cz)

WEB: [www.fwr.cz](http://www.fwr.cz)



# Friedrich Wilhelm Raiffeisen

## **Raiffeisenbank nabízí movitým klientům nové speciální individuální služby FWR Wealth Management**

„Nová služba privátního bankovníctví Raiffeisenbank FWR Wealth Management je určena klientům, kteří vyhledávají komplexní poradenství týkající se jejich majetku. Je poskytována nejvýznamnějším klientům s celkovými zůstatky nad 50 milionů korun,“ upřesňuje ředitel privátního bankovníctví Friedrich Wilhelm Raiffeisen (FWR) Jiří Zelinka. Ještě, než se dostaneme k nabídce nových služeb FWR, pojďme se podívat na to, kdo je typickým klientem privátního bankovníctví?

Minimální hranice pro využívání služeb privátního bankovníctví se v České republice pohybuje okolo deseti milionů korun. Klientem privátního bankovníctví bývá například majitel firmy, který ji zčásti prodal a hodlá udržet či rozšířit hodnotu svého majetku. Služeb privátního bankéře ale využívají i manažeři, kteří za svou kariéru vydělali velké prostředky, nebo zástupci klientů, ať už rodinní příslušníci nebo obchodní partneři.



Nabídka služeb je široká. Jaká by však měla být kritéria výběru vhodného partnera v oblasti privátního bankovníctví? Důraz by měl být kladen na zkušenosti bankéřů, kteří jsou klientům neustále k dispozici, vysoce kvalitní služby a především diskretnost. InSTITUTE by měla věnovat nemalé úsilí vzdělávání svých bankéřů v ekonomické oblasti. Výsledkem je jejich maximální přehled o trhu. Klíčový je též vlastní analytický tým a portfolio manažerů, kteří navrhnou unikátní řešení, jak udržet a rozvíjet hodnotu klientova majetku.

*„Privátní bankovníctví Friedrich Wilhelm Raiffeisen patří mezi špičku na domácím trhu. Již dnes klientům poskytujeme exklusivní bankovní servis a zázemí jedné z největších českých bank. Rozšiřováním nabídky správy aktiv a poradenství, a aktivním klientským přístupem, chceme mířit na zásadní růst v následujících letech,“* říká ředitel FWR Jiří Zelinka.

Tím se dostáváme k novinkám, které právě FWR nabízí svým klientům od října 2020. Jde o službu nazvanou FWR Wealth Management.

*„Nová služba privátního bankovníctví Raiffeisenbank FWR Wealth Management je určena klientům, kteří vyhledávají komplexní poradenství týkající se jejich majetku. Je poskytována nejvýznamnějším klientům s celkovými zůstatky nad 50 milionů korun,“* upřesňuje ředitel FWR Jiří Zelinka.

Segment nejvýznamnějších klientů je pro banku důležitý, a právě proto přišla s novou ucelenou službou FWR Wealth Management. Služba je určena klientům vyhledávajícím komplexní poradenství týkající se jejich majetku. Obsluhy se ujímají nejzkušenější seniorní bankéři.

*„Jedná se často o velmi náročné klienty, ale jsme přesvědčení, že naše nová komplexní služba se zcela vyrovná nejen domácím, ale zejména mezinárodní konkurenci privátních bank,“* doplňuje Jiří Zelinka.

**Wealth Management je určen těm klientům, kteří vyhledávají komplexní poradenství týkající se jejich majetku.**

Jiří Zelinka



Jiří Zelinka pečuje o značku privátního bankovníctví Friedrich Wilhelm Raiffeisen od března 2019. V oblasti bankovníctví a finančních trhů se pohybuje již přes 20 let. Před příchodem do Raiffeisenbank působil ve středoevropském týmu největší švýcarské banky UBS v Curychu. Dříve řídil prémiové a privátní bankovníctví v České spořitelně, kam přišel z britské HSBC.

FWR je součástí Raiffeisen Bank International AG (RBI), silné a stabilní finanční skupiny, která patří mezi přední poskytovatele služeb investičního a firemního bankovníctví v Rakousku i v celé Evropě.



**FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN**  
Banking Since 1886



FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN  
Banking Since 1886



**ZDENĚK FRÁNEK**

ARCHITEKT A PEDAGOG, DRŽITEL  
OCENĚNÍ ARCHITEKT ROKU 2020

# JSME TVŮRCI EXKLUZIVNÍCH SLUŽEB PRO BUDOUCNOST VAŠEHO MAJETKU

Neprodáváme bankovní služby, o váš majetek se staráme s ohledem na vaše individuální potřeby. Naši privátní bankéři se dokonale seznámí s vaší situací a poměry a následně pro vás navrhnu unikátní řešení, jak udržet a rozvíjet hodnotu vašeho majetku tak, aby prosperoval i generacím po vás.

[www.fwr.cz](http://www.fwr.cz) | Vstupte do světa FWR Wealth Management.



*Gutmann*

PRIVATE BANKERS



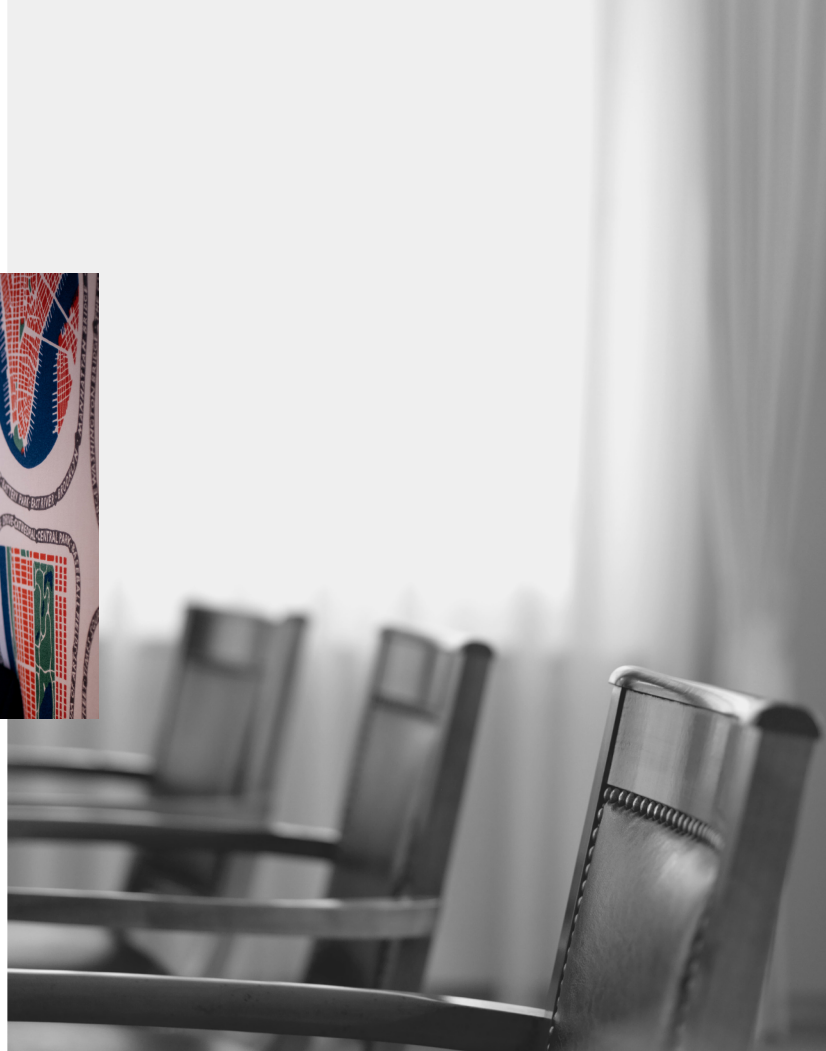
**Tomáš Končický**, partner a ředitel pobočky

#### **KONTAKT**

TEL.: +420 245 004 479

E-MAIL: [czech@gutmann.at](mailto:czech@gutmann.at)

WEB: [www.gutmann.at](http://www.gutmann.at)



# Bank Gutmann

## **Klasická privátní banka**

Privátní banka Gutmann, založená v roce 1922, se specializuje na správu majetku a je vedoucí privátní bankou v Rakousku.

Z 80 procent je ve vlastnictví rodiny Kahane, dalších 20 procent vlastní 17 partnerů z řad vedoucích zaměstnanců banky.

Díky partnerskému konceptu je každý klient v osobním kontaktu s jedním z majitelů banky. Nezávislost poradenství na obchodních zájmech banky zajišťuje objektivní rozhodnutí v zájmu klienta.

Banka klade velký důraz na osobní zodpovědnost a opatrný přístup k riziku a může tak nabídnout spolehlivé a podnikatelsky orientované poradenství.

Tradiční bankovní dům získal řadu ocenění za služby Private Banking a za správu fondů v testech a žebříčcích rakouských a mezinárodních institucí. V aktuálním testu nejlepších správců majetku (Test Fuchsbriefe) převzala vedení v žebříčku „Nejlepších všech dob“, v dlouhodobém pořadí za posledních pět let. Gutmann je první rakouskou bankou, které se podařilo dosáhnout tohoto umístění. Gutmann získala četná ocenění i v průzkumu „Euromoney Private Banking and Wealth Management Survey“ a se svými fondy se pravidelně umísťuje na předních místech v hodnocení „Österreichischer Dachfonds Award“.



Banka Gutmann spravuje aktuálně majetek ve výši 24,4 mld. euro (stav k 30. 9. 2020).

Banka se zaměřuje výhradně na privátní bankovníctví a správu majetku movitých osob, především podnikatelů a jejich rodin, manažerů, partnerů předních právních a daňových kanceláří, renomovaných sportovců a umělců. Nabízí investiční poradenství a diskrétní správu majetku podle individuální, na míru sestavené dlouhodobé strategie, včetně návrhů na mezigenerační převody majetku.

**Banka Gutmann  
má sídlo ve Vídni  
a další zastoupení  
v Salzburgu, Linci,  
Maďarsku  
a České republice.**

### **Pobočka Bank Gutmann v České republice**

Česká pobočka byla založena 22. června 2011 a stala se první plnohodnotnou pobočkou privátní banky na území České republiky. Své služby a poradenství poskytuje především klientům z České republiky a Slovenska, samotné účty klientů jsou vedeny u mateřské banky ve Vídni. Banka Gutmann tak nabízí ideální kombinaci blízkosti privátního poradce a diskrétnosti rakouského bankovníctví.

Banka se zaměřuje na klienty s disponibilním majetkem od 1 milionu eur, v případě perspektivních klientů, kteří budou svůj vklad postupně navyšovat, otevírá účty již od půl milionu eur. Cílovými klienty banky jsou zejména podnikatelé a jejich rodiny, manažeři, partneři vedoucích právních a daňových kanceláří, renomovaní sportovci a umělci nebo institucionální klienti.



*Gutmann*  
PRIVATE BANKERS

# OBCHODY PLNĚ DESIGNU

Křeslo Up B&B Italia







**Zbyněk Zajiček** - Ředitel pobočky v ČR

## KONTAKT

TEL: +420 224816900

MOB: +420 733710038

EMAIL: [zajicek@privatbank.at](mailto:zajicek@privatbank.at)

WEB: [www.privatbank.at](http://www.privatbank.at)



# PRIVAT BANK

der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG

**Největší rakouská regionální banka Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG nabízí exkluzivní privátní bankovníctví Privat Bank. Službu díky pobočce v České republice mohou využívat i čeští klienti.**

Její poradci se starají o majetné klienty s obzvláště vysokými nároky na kvalitu. Privátní klienti Privat Bank v Rakousku, jižním Německu a v České republice si poradce z této divize již mnoho let cení jako spolehlivého, kompetentního a důvěryhodného partnera.

Privat Bank zakládá svou podnikatelskou filozofii na čtyřech hlavních pilířích.

Klienti tak mohou očekávat zaručenou bezpečnost a diskrétnost ze strany všech poradců. Zaměstnanci privátního bankovníctví se také díky své flexibilitě přizpůsobí veškerým časovým možnostem i nárokům svých klientů.

Být klientem divize privátního bankovníctví v této rakouské bance také znamená mít jistý výnos vašich aktiv.





Důkazem pečlivé práce a uplatňování této obchodní filozofie je naprostá spokojenost českých, německých i rakouských privátních klientů Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG. A tato spokojenost je základem úspěchu Privat Bank.

## Služby PRIVAT BANK der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG

Strachujete se, že v bance s kompetencí v Rakousku byste museli komunikovat v němčině? Nemusíte! Místní poradci české pobočky Privat bank vám nabídnou nejen kompetentní odbornost, ale i relevantní jazykové vybavení.

Privátní bankovníctví v Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG je komplexním procesem, čímž svým klientům poskytuje širokou škálu služeb. Poradci se tak zaměřují na veškeré finanční záležitosti, počínaje správou majetku až k tématům přesahující oblast privátního bankovníctví.

### Mezi službami privátního bankovníctví můžete očekávat

- Správu majetku
- Možnosti financování
- Finanční plánování
- Soukromé nadace
- Zajištění pro případ potřeby

### Naše působíště

Pobočky privátního bankovníctví této banky naleznete nejen v ústředním Rakousku, ale také v jižním Německu a České republice.

Centrála banky se nachází v hlavním městě Horního Rakouska, v Linci, kde je také hlavní region banky (Oberösterreich). Dále naleznete pobočky ve Vídni, v německém Mnichově, Pasově, Řezně a Würzburgu. V České republice naleznete pobočku banky a privátní bankéře v Praze na Starém Městě.



**PRIVAT BANK**  
der Raiffeisenlandesbank Oberösterreich

Pomůžeme vám ochránit  
hodnoty, na kterých  
vám záleží...

*jsme specialisté na svěřenské fondy*




**SVĚŘENSKÁ SPRÁVA**

---

HOUSE OF TRUST

[www.svsp.cz](http://www.svsp.cz) | [email: office@svsp.cz](mailto:office@svsp.cz) | tel: 777 09 09 44





**Tvoříme svět  
privátního  
bankovníctví**

 **Privatbanka**

## KONTAKT

TEL.: +420 222 333 011

E-MAIL: [paha@privatbanka.cz](mailto:paha@privatbanka.cz)

WEB: [www.privatbanka.cz](http://www.privatbanka.cz)

# PRIVATBANKA, A.S.

**Přemýšlíte nad tím, co je privátní bankovníctví? Jaká je jeho budoucnost?**

**Co vám může nabídnout Privatbanka?**

Mluvili jsme s Markem Benčatem, ředitelem privátního bankovníctví Privatbanky, a.s. v České republice a na Slovensku.

**Trh privátního bankovníctví je v České republice poměrně saturovaný. Služby privátního bankovníctví nabízí až 15 bank, přičemž ve vnímání těchto služeb existují mezi bankami značné rozdíly. V čem se Privatbanka od konkurence odlišuje a jaké možnosti zhodnocení peněz klientům nabízí?**

V první řadě se snažíme, abychom byli vnímáni jako jiní, odlišní a výjimeční v tom, že privátní bankovníctví je naše úzká specializace a naše hlavní obchodní linie. Jiní jsme i v tom, jak chápeme službu privátního bankovníctví, a to zejména z hlediska osobního přístupu, vytváření dlouhodobého vztahu s klientem na základě budování důvěry a vzájemného poznání potřeb našich klientů. Jsem přesvědčen, že za 12 let našeho působení na českém trhu jsme našli směr a cestu, která se ukazuje jako správná.



Služby privátního bankovníctví v České republice nabízejí téměř všechny nebo alespoň většina lokálních bank. Téměř všechny z nich jsou však zaměřeny na jiný segment bankovníctví: retail, či korporátní bankovníctví a služby privátního bankovníctví jsou pak jen doplňkem portfolia služeb. Trh privátního bankovníctví je rovněž obsluhován bankami ze zahraničí, specializovanými na privátní bankovníctví, a to jak švýcarskými, rakouskými, lucemburskými a jinými. Tyto banky však nabízejí své služby na dálku, mnohdy jsou sešněrovány regulacemi a nejsou pak dostatečně flexibilní v kontaktu s klientem.

Privatbanka kombinuje obojí. Jsme specialisty čistě na privátní bankovníctví, ale zároveň jsme přímo na trhu. Dokážeme tak velmi rychle a pružně reagovat na potřeby klientů. Naše odlišnost je rovněž patrná v oblasti produktových řešení.



Privatbanka nabízí klientům investice do konkrétních úspěšných projektů našeho akcionáře, investiční skupiny Penta, jako například Dr. Max, Fortuna, Waltrovka a mnohých dalších realitních projektů v Čechách a na Slovensku. Tím, že nejsme součástí žádné bankovní skupiny, nejsme vázáni na vymezenou produktovou nabídku a můžeme tak vybírat a nabízet ty nejvhodnější produkty na trzích pro každého klienta.

Přesto jsou stále u našich klientů nejžádanějším produktem korporátní dluhopisy emitované naším akcionářem, skupinou Penta, které jsou exkluzivně dostupné jen pro klienty našeho privátního bankovníctví.

### **Zkusme názorný příklad z praxe: vlastnil jsem firmu, kterou jsem prodal a získal jsem 500 milionů korun. V čem mi jako banka dokážete pomoci?**

V první řadě bychom vás museli poznat. A nejlépe vás poznáme tak, že vás budeme dobře poslouchat, respektive vám naslouchat. Naším cílem bude získat více informací o tom, jak jste budoval firmu, zda jste ji „vypiplal“ od nuly společně s celou rodinou, nebo zda jste ji koupil a následně prodal, o tom, jaká jste osobnost, jaké máte zázemí, další investiční i životní cíle, motivace, jak vnímáte rizika atd. Není to jen otázka vyplnění povinných dotazníků v rámci toho, co nám ukládá zákon. Následně pak můžeme společně hledat vhodná řešení, která jsou pro každého klienta specifická. Princip, který však bude platit obecně vždy, je diverzifikace. Rozdělením investované částky do různých typů a tříd aktiv omezíme tržní i kreditní rizika. Naším cílem rozhodně nebude dosahovat maximálních výnosů za každou cenu a vystavovat tak klienta vysoké volatilitě a rizikům, ale odpovědně spravovat finanční prostředky tak, aby v čase neztrácely reálnou hodnotu.

**Klient přece tvrdě  
nevydělával  
prostředky třeba  
dvacet let, aby je pak  
nasázel do „kasina“.**

**Uvedli jsme příklad klienta, který prodal firmu a získal vysoký objem prostředků.**

**Předpokládám ale, že Privatbanka neobsluhuje jen takové klienty?**

Podobné klienty, jak bylo uvedeno v příkladu máme, ale typický klient Privatbanky je trochu jiný. Většinou jde o majitele úspěšných společností, kteří během své podnikatelské činnosti vygenerovali majetek jednotek až desítek milionů korun a ten svěřují do banky s cílem odpovědně je nechat spravovat a účelně investovat. Ale podobnou péči, přístup, produktová řešení, u nás bude mít jak velký klient s majetkem 500 milionů korun, tak i klient investující 5 nebo 10 milionů korun.

**Jak se díváte na budoucnost privátního bankovníctví? Hovoří se o rozvoji informačních technologií ve finančních službách. Bude mít práce privátního bankéře svou nepopiratelnou hodnotu pro klienty řekněme i za pár let, nebo se domníváte, že bude nahrazena elektronickými aplikacemi, či částečně zautomatizována?**

Nástup technologií, umělé inteligence, je nevyhnutelným trendem a v nedaleké budoucnosti zásadně ovlivní naše životy. Týká se a bude se týkat i finančních služeb. Nástup technologií je patrný zejména v retailovém bankovníctví a časem zřejmě vstoupí také do privátního bankovníctví. Již v dnešní době naše privátní bankovníctví disponuje mobilní aplikací, prostřednictvím které mohou klienti realizovat, resp. potvrzovat, své investice a obchody s finančními nástroji, bez nevyhnutelné potřeby setkat se osobně s privátním bankéřem, nebo bez ohledu na místo, kde se právě klient nachází.

Zároveň v blízké době pro služby privátního bankovníctví dozrají mileniálové a další generace mladých lidí, která vyrůstala a má svůj život založený na elektronické komunikaci, proto je elektronizace nezbytnou součástí naší budoucnosti. Přesto bude i nadále role privátního bankéře, tedy skutečného, ne virtuálního, nezastupitelná, protože komplexní pochopení individuálních potřeb klientů a návrh finančního řešení ušitého na míru těmto potřebám zatím aplikace ani jiné elektronické platformy nedokáží.

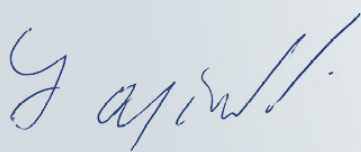
Privátní bankovníctví totiž i přes všeobecně využívanou digitalizaci bylo a bude vždy o lidech. Češi i Slováci jsou konzervativní, budou se chtít potkávat. Hlavně, když jde o jejich peníze.





# Tradiční hodnoty.

Chráníme je úspěšně  
pro naše klienty.  
Již čtvrt století.



Radomír Lapčík  
zakladatel TRINITY BANK



TRINITY BANK

## KONTAKT

TEL.: +420 800 678 678

E-MAIL: [info@trinitybank.cz](mailto:info@trinitybank.cz)

WEB: [www.trinitybank.cz](http://www.trinitybank.cz)



# TRINITY BANK

**Cílem Trinity Bank je nabízet privátní bankovníctví švýcarského typu,  
říká Radomír Lapčík, zakladatel Trinity Bank**

Trinity Bank je česká banka a působí na finančním trhu už 25 let. Bilanční suma přes 18 miliard korun a kapitálová přiměřenost, jež v polovině roku 2020 dosahovala téměř 23%, řadí Trinity Bank mezi tři nejsilnější a finančně nejstabilnější banky na tuzemském trhu. Ryze česká banka se zaměřuje na vysokou kvalitu privátního bankovníctví a nemovitostní financování. Zakladatelem Trinity Bank je zlínský patriot, podnikatel Radomír Lapčík.

Ten byl zároveň schválen Evropskou centrální bankou (ECB) pro další rozvoj bankovních služeb v Evropské unii a díky zisku této licence buduje od roku 2017 FCM Bank na Maltě. Ta letos vstoupila i na silný německý trh.



**Už v mládí jste snil o tom mít vlastní banku.  
Co Vás k takovému snu vedlo?**

Toužil jsem po tom mít banku, která by uměla služby, jež před více jak dvaceti lety byly pouze ve švýcarských bankách. V České republice jsme je neznali. Věděl jsem, že pracovitostí, pílí a vytrvalostí toho lze dosáhnout. „Z kapek moře, z haléřů miliony,“ říkal i Tomáš Baťa, můj velký vzor. Od počátku jsem věděl, že chci klientům nabídnout privátní bankovníctví švýcarského typu a dělat to, co děláme, výjimečně.

**Zmiňujete, že Trinity Bank se zaměřuje na privátní bankovníctví švýcarského typu. Co si pod tím můžeme představit?**

Určitě mnohaleté a především vícegenerační vztahy s klienty. Osobní vztahy a důvěra klientů jsou našimi prioritami a na základě mnohaletých vztahů se často u klientů staráme o jejich celé rodiny. Pokud s námi začínali před více jak dvaceti lety, tak dnes není výjimkou, že u nás mají účty i jejich děti a děti jejich dětí. Takové důvěry si nesmírně vážím. S tím samozřejmě souvisí výjimečné prostředí a nadstandardní zhodnocení vkladů. I přes digitalizaci se velcí klienti chtějí scházet osobně a poradit se. Snažíme se tak nebýt pro klienty jen bankou, ale primárně jejich partnerem. Na základě naší expertizy i vztahu s každým klientem mu připravujeme vždy nabídku na míru.

**Nedávno byl představen fond kvalifikovaných investorů TBGF, v čem je pro investory zajímavý?**

TBGF je nový fond kvalifikovaných investorů s cíleným výnosem 3,58 % p.a. Jedná se o fond s konzervativním přístupem, o které bylo

rozšířeno portfolio investičních příležitostí pro klienty Trinity Bank. Cílem je dosahovat stabilního zhodnocení prostředků vložených investory ve střednědobém a dlouhodobém horizontu. TBGF investuje zejména do bankovních instrumentů, prémiových nemovitostí a dluhopisů, zejména pak státních. Čestným investorem fondu TBGF je i hokejová legenda Jaromír Jágr. Výhodou TBGF je rovněž možnost investice do vybraných instrumentů obtížně dostupných pro širokou veřejnost. O profesionální správu majetku fondu TBGF se stará lídr v oblasti investičních fondů společností, AVANT investiční společnost, a.s. a samozřejmostí je dohled ČNB.



**Vaše aktivity však přesahují hranice České republiky. Vlastníte banku na Maltě, ta nově působí i na německém trhu. Plánujete i vstup do dalších zemí?**

Ano, rád bych koupil banku ve Švýcarsku. Už nějakou dobu ten trh monitorujeme a příležitosti zvažujeme.

**TRINITY BANK**



# REJSTŘÍK

Přehled všech poskytovatelů privátního bankovníctví v ČR.

BANK GUTMANN

CREDITAS

ČSOB

DEUTSCHE BANK

ERSTE PRIVATE BANKING

EXPOBANK

FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN

J&T BANKA

KOMERČNÍ BANKA

OBERBANK

PPF BANKA

PRIVATBANKA, A.S.

PRIVAT BANK DER  
RAIFFEISENLANDESBANK

TRINITY BANK

UNICREDIT BANK



# WEALTH

*magazín*

Wealth Magazín - Report je PDF speciál, který se každý kvartál zaměřuje na vybrané téma a služby související se správou osobního a rodinného bohatství - tzv. Private Wealth. Naši čtenáři jsou prémiové publikum z řad jednotlivců, rodiny s vysokou hodnotou čistého jmění a experti napříč všemi obory, které spojuje téma plánování a správa bohatství.

**[www.wmag.cz](http://www.wmag.cz)**

<b>VYDAVATEL</b>	<b>SVĚŘENSKÁ SPRÁVA S.R.O.</b>
<b>ŠÉFREDAKTOR</b>	<b>EVA ULRICHOVÁ</b>
<b>REDAKCE</b>	<b>REDAKCE@WMAG.CZ</b>
<b>ADRESA</b>	<b>BĚLEHRADSKÁ 10/79, PRAHA 2</b>
<b>VYDÁNÍ</b>	<b>ČÍSLO 1-4/2020</b>
<b>ISSN</b>	<b>2695-0685</b>

#### UPOZORNĚNÍ

Vydavatel nepřebírá odpovědnost za škodu způsobenou použitím *Wealth Magazín-Report* nebo informací v něm obsažených. Každý investor je povinen provést vlastní analýzu rizik z hlediska právních, daňových a účetních konsekvencí, aniž by se výlučně spoléhal na informace v tomto dokumentu.

Informace uvedené ve *Wealth Magazín - Report* nemohou být považovány za nabídku k nákupu či prodeji jakéhokoliv investičního nástroje, nebo jinou výzvu či pobídkou k jeho nákupu či prodeji. Tento dokument není investičním doporučením dle nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 596/2014, o zneužívání trhu, ani nepředstavuje investiční poradenství dle zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů.



142020101112