

Pomáháme českým firmám s biznysem v Americe

Klienti ČSOB mají teď přímou linku k bankovním službám v USA a v Kanadě, říká Jana Ševčíková, ředitelka odboru korporátního bankovníctví z newyorské pobočky KBC.



Postoupila jste z útvaru exportního financování v ČSOB do newyorské pobočky KBC, kde máte na starosti korporátní financování klientů ze střeoevropského regionu. Znamená to nové možnosti pro české firmy, které se rozhodnou být aktivní na severoamerickém trhu?

Je to tak. Newyorská pobočka KBC funguje v Americe již čtyřicet let a byla původně zřízena, aby pomáhala belgickým firmám s obchodními aktivitami v USA. Za tu dobu se na americkém bankovním trhu etablovala a získala řadu zkušeností. Loni došlo ke strategickému rozhodnutí využít těchto zkušeností v rámci celé skupiny KBC. V New Yorku byl zřízen specializovaný útvar, který spolupracuje s dceřinými bankami KBC v Česku, na Slovensku, v Maďarsku a Bulharsku. Konkrétně to pro klienty ČSOB znamená, že mohou mít naším prostřednictvím přístup k plnému bankovnímu servisu v USA a v Kanadě. A zájem o tyto služby se slibně rozvíjí.

Je americký bankovní svět odlišný od toho, co známe v Evropě?

Na americkém trhu je řada unikátností, například místo klasické evropské bankovní záruky se tam používá speciální akreditiv, Standby Letter of Credit. Také velká část amerického platebního styku je stále ještě uskutečňována pomocí šeků. Amerika je nám často dávana za příklad, přitom si lidé u nás neuvědomují, jak ve srovnání s USA máme moderní a bezpečné bankovní služby a jak si banky své klienty hýčkají. Na druhou stranu je americký trh větší. Je to vidět i na

počtech a na obrovských objemech finančních transakcí, které se tam uskutečňují. Na každodenním pořádku jsou tam miliardové úpisy, které syndikují i desítky bank a finančních společností. Díky obrovské nabídce mají americké firmy mnohem větší možnosti vybírat si, koho nechají vstoupit jako věřitele do svého úvěru. Kromě bank se na financování podílejí i další instituce, jako jsou životní pojišťovny nebo penzijní fondy.

Na americkém trhu je řada unikátností, například místo klasické evropské bankovní záruky se tam používá speciální akreditiv, Standby Letter of Credit. Také velká část amerického platebního styku je stále ještě uskutečňována pomocí šeků.

Jaké služby české podniky v Americe nejčastěji potřebují?

To nejdůležitější, co firma potřebuje, je získat kreditní historii. Je to obdobné, jako když do Ameriky přijedu jako fyzická osoba. Pokud nebudu mít žádnou úvěrovou historii, nedostanu ani kreditní kartu. A bez ní se v USA prakticky nedá existovat – nemohu si najmout auto ani pronajmout byt nebo kancelář. My v rámci skupiny jsme schopni využít pro klienty ČSOB jejich kreditní historii z České republiky. Můžeme jim pak založit bankovní účty, zřídit firemní kreditní karty a také vydat již zmíněné šeky a zajistit jejich clearing. Pro obchodování v USA je důležité mít firemní účet u americké banky, protože se to tam bere jako jeden z důležitých faktorů obchodní důvěryhodnosti. Spolupracujeme s exportéry, kteří chtějí do Ameriky prodávat, ale podobně jsme schopni podat pomocnou ruku i firmám, které hodlají v USA založit vlastní pobočku nebo nějaký americký podnik koupit. Ty potřebují banku i v dalších cyklech svého rozvoje, kdy chtějí třeba v USA dále investovat.

Máte také americké klienty?

Ano, jedná se především o firmy, které mají v Evropě své dceřiné společnosti nebo do Evropy exportují. Ti mohou

podobným způsobem využít služeb sítě bank KBC – ČSOB. Pro americké vývozce můžeme poskytnout i exportní financování. V USA jsme z místního pohledu drobným věřitelem, ale důležitým právě vztahově. I když americké firmy využívají bankovních služeb v České republice, je pro ně důležité, že my pro ně sloužíme jako kontaktní místo. Pokud potřebují něco vyřídit, volají nám, a ne do Prahy; pro ně je složité řešit třeba jen časový posun.

Máte jedinou fyzickou pobočku v New Yorku, stačí to pro celý region USA a Kanady?

Ano. Dnes, kdy je celý svět elektronicky propojen, to není problém. Vzhledem ke stylu amerického korporátního bankovníctví ani není potřeba mít takový počet kamenných poboček, jako je zvykem v České republice. Pokud je třeba uskutečnit osobní jednání a videohovor nestačí, tak není problém, aby bankéř na takovou schůzku zaletěl.

Jakým způsobem se na vás mohou obrátit české firmy, které mají zájem přijít na severoamerický trh?

Firma se může obrátit na svého bankéře nebo se ozvat přímo nám v New Yorku. Díky tomu, že v jedné bankovní skupině obhospodařujeme transakci jak v České republice, tak i v Americe, český klient by se měl bez problémů rychle dostat ke kompletní bankovní službě.

Pro obchodování v USA je důležité mít firemní účet u americké banky, protože se to tam bere jako jeden z důležitých faktorů obchodní důvěryhodnosti.

Jaké jsou možnosti podpory exportu, jsou vaši klienti schopni jich využít?

V České republice je k dispozici řada podpůrných programů; pokud firma spolupracuje s naším útvarem pro exportní financování, tak žádnou nepromešká. Jsou zde agentury, které se podpoře exportu přímo věnují – konkrétně CzechTrade a

CzechInvest. Důležitou roli hraje i Generální konzulát České republiky v New Yorku, se kterým máme velmi dobrou spolupráci. Podílíme se na organizaci obchodních i kulturních akcí, které Generální konzulát organizuje v letošním roce ke stému výročí republiky. Chceme touto spoluprací podpořit marketing služeb ČSOB i KBC a nabídnout tak pomoc českým klientům naší skupiny při vstupu na americký trh. První krásnou společnou akcí v roce 2018 byl Ples České republiky, který pořádal konzulát společně se stálou misí ČR při OSN.

V lednu zahájil CzechInvest projekt nazvaný CzechAccelerator, kde jedním z cílových míst je i New York a do kterého se vaše banka také zapojila. Firmám, které se do programu dostanou, dodáte bankovní know-how a servis. Co to obnáší?

Pokud firma uvažuje o tom, že půjde na americký trh, tak doporučuji, aby se v první fázi obrátila jak na CzechTrade nebo CzechInvest, tak i na nás, abychom dodali bankovní pohled na věc. Společně se pak může prodiskutovat to, jaké mají vize, stávající zkušenosti ze zahraničí, jaký mají rozpočet na první rozvojové období; to může být různé, pro někoho několik měsíců, pro jiného několik let. Dříve než si začnou najímat nějaké zprostředkovatele, je dobré, aby se obrátili na toho, kdo se na daném trhu vyzná, a nechat si poradit – co je tam jiné, co je tam vhodné, co tam funguje nebo co tam třeba nefunguje.



Ze kterých zemí jsou firmy podle vašich zkušeností v Americe nejaktivnější?

My vidíme hlavně belgické firmy. Je to celkem pochopitelné, pobočka belgické KBC je v USA již přes čtyřicet let. Svou zásluhu na tom má i aktivita místní belgické obchodní komory, jejíž ustavení ostatně proběhlo také z iniciativy KBC. Spolupráce funguje opravdu příkladně, komora pomáhá s obchodní stránkou, bankovní pobočka s bankovními službami. Díky tomu

jsou ve Spojených státech belgické společnosti opravdu vidět. Působení českých podniků se v Americe slibně rozvíjí, je radost to sledovat, ale co do rozsahu je to s belgickými aktivitami zatím neporovnatelné. Ve srovnání našich středoevropských „home markets“ si ale firmy z České republiky vedou dobře. Pokud se jedná o počty obchodních případů, jsou to zatím jen jednotky.

Zmínila jste zapojení vaší banky do projektu CzechAccelerator, jak vidíte možnost spolupráce se startupovými firmami? Ty mají zpravidla krátkou podnikatelskou historii, žádný majetek, kterým by mohly ručit, a tak mohou představovat oříšek pro bankovní financování.

Myslím, že jsme inovativní banka, proto nás startupy a technologické firmy zajímají. V žádném případě před nimi nebudeme zavírat dveře, naopak budeme rádi, když se za námi přijdou poradit. Podpora startupů patří mezi vize našeho dalšího rozvoje a už teď hledáme cesty, jak jim pomoci. Jednou z nich je právě zmíněná spolupráce s CzechInvestem, která právě startuje. Využijeme přitom zkušeností, které KBC získala při podobné podpoře belgických podniků. Pomoc totiž nepředstavuje jen financování. Firma přijede do New Yorku a potřebuje zázemí, kancelářské služby... To v New Yorku představuje ohromné náklady, o nichž firma ani neví, zda je chce a může vynaložit. Pokud má takové zázemí připraveno, je to pro ni velká pomoc. Může se pak soustředit na svůj hlavní předmět činnosti, a ještě mu k tomu někdo radí, aby důležité věci udělal správně. Dalším prvkem je třeba samotný bankovní účet – příchozí firma bez historie jej prakticky nemůže u americké banky otevřít, přitom pro obchodní činnost je nezbytný. Pomoc může představovat v takovém případě nejen balík peněz, ale i věcná podpora v podobě služeb, na které by sám jen těžko dosáhl.

Myslíte, že New York je tím pravým místem pro vaše sídlo v USA?

Rozhodně ano. Je to město, které žije čtyřicet hodin denně. Bonmot, že kdo je v New Yorku, je v Americe, určitě platí. Jistě by se našlo jiné město, které by bylo pro zřízení pobočky levnější a pro zaměstnance klidnější a příjemnější, ale New York je určitě to správné místo, kde dělat náš byznys. I když se to může zdát malicherné, prestižní „dobrá adresa“ uprostřed Manhattanu nám navíc značně pomáhá, abychom se dostali k finančním ředitelům a manažerům velkých amerických společností.

ALEXANDER LICHÝ, Komora 3/2018

☒ Jana ŠEVČÍKOVÁ Vystudovala mezinárodní právo na Australian National University v Canbeře, Právnickou fakultu Univerzity Karlovy v Praze a Vysokou školu ekonomickou v Praze. V letech 2000 až 2003 byla ředitelkou pobočky CzechTrade v americkém Chicagu. V ČSOB vedla od roku 2010 tým exportního financování a současně působila jako místopředsedkyně Komise pro exportní financování české bankovní asociace. Od srpna 2017 působí na pozici ředitelky útvaru korporátního bankovníctví pro středoevropský region v newyorské pobočce KBC.

☒ KBC BANK NV Je matkou tuzemské ČSOB. KBC je belgická univerzální banka, která se specializuje na privátní klienty a malé a střední podniky. Název je odvozen z názvu firmy Kredietbank ABB Insurance CERA Bank. Spolupracuje se sesterskými společnostmi KBC Insurance NV and KBC Asset Management NV a poskytuje služby v oblasti retailového bankovníctví, pojištění a asset managementu. Banka je aktivní na evropských trzích úvěrového kapitálu, domácích trzích

hotovostního kapitálu a v oblastech korporátního bankovníctví, leasingu, faktoringu, zajišťování, privátního kapitálu a financování obchodu a projektů. Mateřská společnost KBC Group N. V. je jednou z největších společností v Belgii a banka je osmnáctá největší banka v Evropě podle tržní kapitalizace, zaměstnává celosvětově přibližně 51 000 pracovníků a poskytuje služby 11 milionům klientů.