

WEALTH

MAGAZÍN

Report

Největší přehled
poskytovatelů služeb

WEALTH MANAGEMENT V ČR

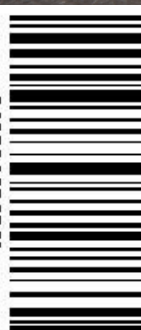


OBSAH MAGAZÍNU

Profily vybraných poskytovatelů s kontakty a přehledem nabídky služeb. Rozhovory s osobnostmi.

CO SE DOČTETE

Kdo je cílovým klientem služeb Wealth Management a jak rozmanité mohou být služby jednotlivých poskytovatelů.



Předmluva

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

Wealth Magazín - Report vznikl za účelem seznámit v prvním roce své existence cílové publikum, zejména z řad HNWI, s rozsahem nabídky služeb Private Wealth v České republice.

První číslo bylo zaměřené na sektor privátního bankovníctví, druhé na fondy kvalifikovaných investorů a v tomto vydání naleznete přehled vybraných společností poskytující služby Wealth Management.

Cílem Wealth Magazín - Reportu není daný sektor služeb, který reprezentují vybraní poskytovatelé, jakkoliv hodnotit, srovnávat nebo analyzovat z hlediska rizik, právních, daňových či ekonomických konsekvencí. Expertíza je zcela v rukou samotných klientů a jejich poradců.

Při přípravě vydání redakce oslovuje vždy celý relevantní trh, který reprezentuje daný sektor služeb, a ponechává na rozhodnutí každého poskytovatele, zda se bude tematického Reportu účastnit. Věříme v tuto objektivní cestu.

Ceníme si vaší přízně.



Pavel Kolář
Founder - Wealth Magazín



Obsah

01 ÚVOD

Co je to Wealth Management a pro koho je určen?
Úvodní článek redakce k tématu.

03 ACCREDIO

Unikátní propojení švýcarského privátního
bankovníctví s inovativními technologiemi

06 BYRFIN WEALTH MANAGEMENT

Specialisté na rodinné finance

08 CONSEQ WEALTH MANAGEMENT

Individuální péče o váš majetek

11 FICHTNER

Dlouhodobý pohled na majetek a bohatství

14 FINANČNÍCI WEALTH MANAGEMENT

Hodnotová firma stavící na dlouhodobých
vztazích a profesní dokonalosti

17 MULTI FAMILY OFFICE

Nechte své bohatství růst

20 ODEHNAL & PARTNEŘI

Wealth Protection jako investiční přístup ochrany
bohatství

23 PP WEALTH MANAGEMENT

Upřednostňujeme kvalitní poradenství nad ziskem

26 SAVE & CAPITAL

Kombinace globálního rozhledu a úzké
specializace

28 REJSTŘÍK



Úvod do Wealth Managementu

Třetí číslo Wealth Magazín – Reportu jsme se rozhodli zaměřit na poskytovatele služeb Wealth Management v České republice. Témata prvního i druhého čísla, která byla zaměřená na privátní bankovníctví a fondy kvalifikovaných investorů, byla zcela jasná. Nyní jsme se pustili do oblasti, která v naší zemi není zcela zakotvená a rozšířená. Dá se říct, že Wealth Management je v ČR neprobádanou oblastí. S ohledem na to jsme se rozhodli vám, našim čtenářům, dále rozebírané téma představit.



Co to je Wealth Management?

Wealth Management, neboli správa bohatství, je služba kombinující investiční poradenství s dalšími finančními službami, jako např. finanční a daňové plánování či správu investičního portfolia, pro potřeby affluentních klientů a správu jejich majetku s cílem dosažení výnosu,

a to ať jde o krátkodobé, střednědobé či dlouhodobé zvyšování majetku. Na rozdíl od správy cizího majetku se v případě Wealth Managementu jedná o poradenskou praxi nebo poskytování investičních služeb, které jsou regulovány ČNB. Častou strategií správy bohatství je rozložení aktiv do různých bankovních a dalších finančních institucí pro snížení rizika protistrany. Služby Wealth Management pokrývají veškeré oblasti finančního života klienta s přesahem do dalších oborů, jako je právní poradenství, concierge služby atd.

Mezi nejčastěji nabízené služby v rámci Wealth Managementu patří:

- Audit stávající strategie, cílů a majetku klienta
- Vyhodnocení rizikové tolerance i kapacity klienta
- Hodnocení a výběr investičních aktiv
- Nastavení a správa investičního portfolia
- Výběr a koordinace souvisejících profesí
- Finanční plánování
- Plánování odchodu do důchodu
- Analýza a zastupování u bank
- Daňové plánování
- Zajištění účetnictví a výkaznictví
- Výroční a průběžné zprávy o stavu investičního portfolia
- Monitoring pokroku v dosahování cílů
- Návrh opatření pro optimální vývoj majetku
- Předání majetku další generaci

Pro koho je Wealth Management určen?

Služby Wealth Management jsou poskytovány osobám a rodinám s vysokou hodnotou čistého jmění (tzv. high-net-worth-individuals).

Mezinárodně platí, že čistá hodnota bohatství HNWI je vyšší než 1 mil. USD. Každý stát i každá společnost však k minimální výši čistých aktiv klienta přistupuje jinak.



Wealth Management na českém trhu

Vzhledem k tomu, že v ČR je na rozdíl od jiných evropských států (např. Lichtenštejnsko, Švýcarsko...) Wealth Management neprobádaným územím, poskytovatele ke správě bohatství přistupují různě. Někdo Wealth Management chápe jako komplexní finanční poradenství pro movitou klientelu, jiní správě bohatství rozumí jako správě investičního portfolia jedincům s vysokou hodnotou čistého jmění a další službám rozumí jako celostnímu poradenství přesahujícího do všech oblastí života, jako je plánování odchodu do důchodu, řešení otázky nástupnictví, převod majetku na další generace...

Během přípravy reportu jsme zjistili, že ačkoliv téma je základem oblasti Private Wealth, samotní poskytovatele mají mnohdy problém termín definovat. Zároveň nás překvapilo, že na českém trhu není příliš míst, kam by se naši movití čtenáři mohli obrátit.

Společností, které se specializují na poskytování služeb Wealth Management, je minimum. To nám prokázalo, jak je téma Wealth Managementu na našem území na svém počátku. I přes to existují již zavedené firmy, které roky spolupracují s affluentními klienty a jejich rodinami. Tyto „první vlašťovky“, jak je ve Wealth Magazínu nazýváme, nám značí, že Wealth Management bude brzy ve svém rozpuku.

Také jsme zjistili, že ačkoliv správa bohatství má své obecné charakteristiky, každý k chápání pojmu přistupuje různě. A to je dobře. Protože každý klient je jiný a tím jsou i jeho potřeby zcela individuální. Široké spektrum porozumění pojmu Wealth Management tak umožňuje movitému zakladateli firmy či dědici významného jmění vybrat si takovou společnost, která odpovídá jeho potřebám.

Zajímá vás, na koho se můžete na trhu obrátit se svými aktivy? Stejně různorodé jako samotný pojem je i toto číslo speciálu Wealth Magazín – Report, ve kterém si přečtete o devíti různých společnostech, a tím i o devíti různých pohledech a přístupech ke službám Wealth Management.

Přejeme vám příjemné čtení.

Za redakci Wealth Magazínu

Mgr. Eva Ulrichová, šéfredaktorka

WEALTH
magazín



ACCREDITIO

KONTAKT

TEL: +420 257 532 567

EMAIL: accredio@accredio.cz

WEB: www.accredio.cz



Ing. Markéta Jankovcová

ACCREDITIO

Unikátní propojení švýcarského privátního bankovníctví s inovativními technologiemi

Specializací společnosti Accredio je individuální správa majetku a nezávislé finanční a investiční poradenství. Na českém trhu působí již od roku 2003. Accredio je obchodníkem s cennými papíry podléhajícím doзору České národní banky. Své služby poskytuje privátní klientele z řad podnikatelů, sportovců a manažerů. O unikátním propojení služeb privátních švýcarských bank s inovativním technickým přístupem společnosti Accredio se budeme bavit s Ing. Markétou Jankovcovou, investiční manažerkou.

Jaké služby společnost Accredio svým klientům poskytuje?

V první řadě se snažíme o porozumění individuálním potřebám každého našeho klienta. Pro každého z nich pak sestavíme portfolio investic dle jeho požadavků. Zaměřujeme se zejména na konzervativní investice do korporátních dluhopisů a naším hlavním posláním je stabilní růst investic klienta a ochrana jeho majetku před inflací a dalšími nepříznivými vlivy. Dlouholetá spolupráce s několika privátními rodinnými švýcarskými

bankami nám umožňuje řídit taková portfolia s velkou precizností.

V čem jsou služby švýcarských bank tak výjimečné?

Švýcarské bankovníctví úrovní svých služeb vždy převyšovalo ostatní. A nejen tím, lidé ve Švýcarsku najdou pro svůj majetek bezpečné místo a jistotu. V Accredio se nám díky dlouholeté spolupráci s několika rodinnými švýcarskými bankami podařilo spojit tradiční kvalitu jejich služeb s naším inovativním přístupem. Během uplynulých měsíců jsme vyvinuli aplikaci Accredio One, díky které můžeme poskytovat našim klientům aktuální informace o vývoji jejich investic. Naším cílem bylo zajistit srozumitelný, přehledný, kdykoliv dostupný a bezpečný přístup pro naše klienty k údajům o svých portfoliích.

Co takový systém poskytuje Vaším klientům a co umožňuje Vám?

Naším klientům umožňuje kdykoliv sledovat stav jejich majetku, vývoj a změny. Mají tak detailní přehled o jejich investicích. Systém je důležitý i pro nás portfolio manažery. Dává nám možnost efektivně spravovat portfolia všech klientů, analyzovat všechna data, okamžitě reagovat na veškeré změny a v neposlední řadě i efektivně plnit naše povinnosti vůči regulátorům. Vzhledem k velkému množství dat, se kterými neustále pracujeme při správě všech portfolií našich klientů, jsme potřebovali vyvinout platformu, která nám toto umožní. To se nám podařilo zejména díky flexibilitě a ochotě švýcarských bank s námi na vývoji takové platformy spolupracovat.

Co je pro Vaše klienty důležité a jak vidíte budoucnost Wealth Managementu?

Myslím, že jedním z nejdůležitějších předpokladů spokojenosti klienta je jeho důvěra v kvalitu naší práce. U některých klientů máme za sebou již více než deset let spolupráce, a i přes nepříznivé roky ekonomických krizí a poklesů se nám podařilo jejich majetek ochránit a dlouhodobě zhodnotit. V tomto konzervativním, tradičním přístupu chceme dál pokračovat. Zároveň ale chceme také následovat nové trendy a možnosti, které nám umožní poskytovat naše služby v té nejvyšší kvalitě. Chceme dál vyvíjet naši Accredio One platformu směrem k fin-techovým aplikacím, protože věřím, že právě spojení tradičního know-how spolu se schopností rychle a dobře analyzovat veškerá data je klíčem k těm nejlepším investicím.

Proto věřím, že budoucnost Wealth Managementu a správy aktiv obecně se bude tímto směrem ubírat. Množství dat a informací, se kterými každý bankéř nebo portfolio manažer musí neustále pracovat, je čím dál tím větší a bez podpory technologií to již téměř nejde. Navíc pokud se našim klientům snažíme nabídnout opravdu kvalitní a komplexní službu správy jejich investic včetně daňových aspektů, musíme být schopni pružně reagovat na veškeré změny.

Společnost Accredio se v tomto ohledu snaží neustále zlepšovat. Spojení tradice, spolupráce se švýcarskými bankami, dlouholetého know-how a unikátní platformy Accredio One výrazně odlišuje naši společnost od ostatních společností poskytujících Wealth Management.

A s tím, jak v posledních dvou dekadách česká společnost postupně bohatne, roste i poptávka po specializovaných službách tohoto druhu.

Kdo jsou klienti společnosti Accredio?

Accredio je dnes největším nezávislým správcem aktiv v ČR v kategorii tzv. HNWI, tedy privátních osob, které mají k dispozici volné finanční prostředky v objemu převyšujícím 1 mil. USD.

Od svého založení v roce 2003 se zaměřujeme svými službami především na privátní klientelu z řad podnikatelů, manažerů a profesionálních sportovců. Výsledkem však často bývá, že naším klientem je v podstatě majetná milionářská rodina, kde se v posledních letech stále častěji setkáváme již s druhou generací, která postupně péči o rodinné jmění přebírá. Nicméně máme mezi klienty i několik právnických osob.



ACCREDITIO

byrfin®

—
group

KONTAKT

TEL: +420 736 461 867

E-MAIL: info@byrfin.cz

WEB: finance.byrfin.cz



Ing. Petra Byrtusová

Byrfin Wealth Management

Specialisté na rodinné finance

Společnost Byrfin Wealth Management poskytuje komplexní péči o finance klientů. Patří do holdingu Byrfin Group, který sdružuje služby zaměřené na finance, reality a další podobné aktivity.

„Jsme tady pro to, aby naši klienti mohli věnovat více času své rodině nebo svým zálibám a nemuseli trávit hodiny času porovnáváním finančních produktů, složitě je hledat na internetu nebo navštěvovat pobočky finančních institucí,“ říká Petra Byrtusová, spoluzakladatelka finančně-reálného holdingu Byrfin Group, a uvádí příklad, jak funguje

synergie mezi finančními a realitními službami. „Když prodáváme klientovu nemovitost, naše služby pomáhají oběma stranám obchodu. Kupujícímu řešíme nastavení dlouhodobého plánu, využití jeho zdrojů, finančního cash-flow, které následně můžeme využít pro rychlejší splácení hypotéky, pojištění a důchodového zabezpečení,“ vysvětluje další z dvojice spoluzakladatelů, Marek Byrtus, a dodává, že prodávající po prodeji nemovitosti samozřejmě nabývá majetku, se kterým je třeba správně hospodařit a investovat. O to se jeho společnost stará.

Byrfin Wealth Management také poskytuje jedinečnou službu ochrany majetku (Wealth Protection) a růstu bohatství klientů. Společnost se stará o finance jak klientům ze středně příjmových skupin, tak i náročnějším klientům s vyšším finančním jměním. Patří mezi ně i lidé, kteří řeší otázku prodeje firmy, nabytí majetku dědictvím či mezigeneračním předáním majetku.

Konzultanti ze společnosti Byrfin se mimo jiné věnují nezávislému investičnímu poradenství. „Pracujeme pouze pro klienta a vybíráme z kompletní nabídky investičních nástrojů na celém trhu. Osvědčilo se nám využívat hlavně moderní nástroje, které korespondují s vývojem trendu online prostředí,“ říká Marek Byrtus.

Tým třiceti konzultantů pomáhá klientům s jejich finančním plánem. Každý takový plán je tvořen individuálně a profesionálně. Za svou hlavní výhodu považuje Byrfin následnou péči o vytvořený finanční plán. Konzultanti jej neustále sledují, reportují klientům výsledky, a pokud je třeba cokoliv doplnit, jsou klientovi ihned k dispozici.



„Pomáháme klientům splnit si jejich sny. Hlavním cílem finančních plánů je doživotní nekonečná renta, proto vytváříme pro klienty takzvané rentiérské profily,“ přibližuje proces investování Petra Byrtusová.

Konzultanti nejdříve zjistí klientovy investiční zkušenosti a posoudí jeho zdroje nebo postoj k riziku. Na základě těchto informací stanoví vhodnou investiční strategii se široce diverzifikovanými portfolii. Využívají deseti modelových portfolií, které jsou sestaveny z nízkonákladových ETF fondů od největších správců aktiv na světě, jako je například Blackrock, State Street a Vanguard.

Tato portfolia si klient může zahedgovat do české koruny tak, aby nepodstoupil kurzovní riziko, a také si může nastavit automatický rebalancing svého portfolia. Jakmile se portfolio blíží ke konci, dochází k postupnému přelévání dynamických portfolií do konzervativnějších, aby se omezila rizika spojená s výkyvy na trzích.

Koncept společnosti Byrfin je založen na strategii využití profesionálních investičních poradců využívajících moderní investiční nástroje. Společnost také nově rozšířila své služby o finanční vzdělávání a plánování pro profesionální sportovce. Tato kategorie klientů má kratší produktivní věk hlavního příjmu, proto musí pracovat se svými penězi efektivněji.

Manželé Byrtusovi naplňují jasnou vizi, která sjednocuje finanční i realitní služby pod jednou střechou a buduje důvěrnější vztahy s klienty. Díky jejich vizi mají lidé méně starostí se složitými službami a získávají spolehlivé průvodce k naplnění jejich snů.

byrfin[®] | group



KONTAKT

TEL.: +420 225 988 222

E-MAIL: wm@conseq.cz

WEB: www.conseq.cz



David Kufa

Conseq Wealth Management

Individuální péče o váš majetek

Na českém trhu působíme od roku 1994, kdy vznikl obchodník s cennými papíry Conseq Finance (první společnost skupiny CONSEQ). Na přelomu tisíciletí jsme k brokerské činnosti přidali investiční management neboli péči o finanční prostředky fyzických i právnických osob, a tím se zabýváme dodnes. V současné době obhospodařujeme aktiva přibližně půl milionu klientů v objemu přes 80 miliard korun. Řadíme se tak mezi největší investiční manažery v České republice.

Příchod první vlny movitých klientů jsme zaznamenali již kolem roku 2000, mnozí z nich

s námi zůstali až do současnosti. Růst významu služeb pro privátní klienty vedl v roce 2008 k rozhodnutí založit novou sekci, kterou dnes najdete pod názvem Conseq Wealth Management. Postupně jsme rozšiřovali škálu produktů, které by pomohly zachovat výkonnost portfolií na atraktivních úrovních i v době klesajících úrokových sazeb. Byly to jednak fondy kvalifikovaných investorů umožňující i méně obvyklé investice (výroba elektřiny z obnovitelných zdrojů, různé typy nemovitostí včetně zemědělské půdy či lesů, private equity nebo venture debt, a další). Dále jsme se vrátili ke kořenům a začali být aktivní na poli přípravy

a prodeje nových emisí dluhopisů. V současné době umísťujeme na trh okolo pěti až deseti nových dluhopisů za rok, každý v objemu stovek milionů korun.

Jak si tedy službu Conseq Wealth Management představit? Jedná se o individuální péči o finance klienta v hodnotě jednotek, desítek či stovek milionů korun. Podle objemu finančních

protože typické portfolio je složeno ze stovek až tisíců různých akcií či dluhopisů a okolo desítky různých fondů alternativních investic. Aktuální složení řídí profesionální portfolio manažer a přizpůsobuje jej měnícím se podmínkám na finančních trzích. Významná je rovněž daňová úspora, protože všechny výnosy z fondů jsou po třech letech osvobozeny od daně z příjmu.



prostředků, které nám klienti svěřují, jsou i různé možnosti spolupráce. Vždy je však naším společným cílem v rámci dohodnutého investičního horizontu, požadované likvidity, averze k riziku a dalších parametrů co nejlépe zhodnotit majetek klienta investicemi na finančních trzích. Naši klienti po celou dobu spolupráce zůstávají majiteli cenných papírů, jež na jejich účty nakupujeme.

Volné prostředky v řádu jednotek milionů korun je vhodné umístit především do investičních fondů. Ty přináší široké rozložení rizika,

Pokud někdo disponuje objemem deseti a více milionů korun, má smysl do jeho portfolio zapojit i přímé akcie nebo dluhopisy.

To například podporuje náš produkt umožňující výplatu renty. Typickými zájemci jsou vrcholoví manažeři nebo úspěšní podnikatelé, kteří prodali svou firmu a nechtějí už dál rozvíjet svůj původní byznys. Přejí si, aby jim vydělané peníze přinášely každý rok předem zvolenou částku a přitom neztrácely na hodnotě. Na to jsou vhodné právě dluhopisy a na nich postavené produkty,

kteře mají předvídatelný opakující se výnos a pevné datum splatnosti vložené částky.

Jiným příkladem může být člověk, který ví, že např. za deset let odejde do předčasného důchodu a bude si užívat plodů své práce. Nyní již má určitý kapitál, který by chtěl do té doby výrazně zhodnotit, aby následně mohl z pravidelných výnosů financovat své životní potřeby a koníčky. I takové zadání je možné při akceptaci vyšší míry rizik naplnit.

Pro největší klienty disponujícími majetkem v řádu stovek milionů korun a více jsme schopni založit vlastní investiční fond, do kterého mohou být vložena vedle veřejně obchodovaných akcií, dluhopisů, alternativních investic, resp. na ně zaměřených fondů, také další aktiva v rámci firmy či rodiny. Příkladem mohou být různé druhy nemovitostí (budovy, pozemky, lesy), podíly ve firmách, umělecké předměty a starožitnosti apod. Toho se mimo jiné využívá v rámci mezigeneračního předávání majetku.

Otec (zakladatel úspěšné firmy) se pomalu chystá předat majetek svým dětem a rodině. Chce však mít pod kontrolou, jaké podíly a za jakých podmínek jeho budoucí dědicové získají. Majetek se zabalí do společné slupky v podobě vlastního fondu, na kterém pak může mít každý člen rodiny určen svůj podíl. Jedná se o velmi bezpečný způsob správy a dělení majetku, protože investiční fond podléhá vícenásobné kontrole ze strany zákonně schváleného deponitáře (většinou banka, ale také obchodník s cennými papíry) a České národní banky. S majetkem fondu tak nelze svévolně nakládat. Vše je řízeno předem stanovenými pravidly, tzv. investičními limity ve statutu,

kteřá definuje zakladatel. Jednoznačným majitelem jsou v každém okamžiku pouze držitelé akcií, resp. podílových listů fondu.

Ke každému klientovi přistupujeme individuálně a vytváříme investiční strategii, jež nejlépe odpovídá jeho aktuálním potřebám. Protože se jedná o dlouhodobý vztah, přizpůsobujeme ji v čase se měnícím podmínkám. Zároveň neslibujeme nemožné, součástí našeho přístupu je věcný popis skutečnosti a vedle očekávaného výnosu také upozornění na potenciální rizika každé investice.



David Kufa
Ředitel Conseq Wealth Management

CONSEQ
Wealth Management

KONTAKT

TEL: +420 725 913 480

E-MAIL: podpora@fichtner.cz

WEB: www.fichtner.cz



Ing. Vladimír Fichtner

Fichtner

Dlouhodobý pohled na majetek a bohatství

5 hlavních věcí, které naši klienti oceňují, ať už mají desítky milionů, stovky milionů a někdy i miliardy:

- Ochrana bohatství.
- Nekonečná renta.
- Odměna převážně ze zisku.
- Celostní pohled na bohatství.
- Předávání majetku dětem.

Naši nejsilnější stránkou jsou investice. S nimi máme již 30leté zkušenosti. Ve své praxi využíváme strategii Wealth Protection (Ochrana

Bohatství), která upřednostňuje uchování hodnoty před výnosem.

Jeden malý příklad: Naši klienti mají často peníze ve švýcarské privátní bance s poplatkem např. 0,5 % p.a. Vysoké „feečko“ jim stojí za to, protože zrovna švýcarské či jiné velké privátní banky poskytují z pohledu ochrany majetku něco, co jinde nenajdou.

Když člověk dokáže své peníze ochránit proti inflaci i krachům, může ze svých finančních aktiv generovat nekonečnou rentu pro sebe

i další generace. Renta má podobu dividend z akcií, úroků z dluhopisů a dlouhodobých zisků z růstu ceny.

Například jeden náš klient prodal svůj podíl ve firmě v roce 2013 a od té doby čerpá rentu 100 tisíc korun měsíčně. Díky správnému rozložení portfolia zůstává jeho majetek stále téměř stejný, přestože z něj za 7 let vybral přes 8 milionů.

Ne vždy ale investice rostou. V takových chvílích naši klienti pocítí, že jsme s nimi na jedné lodi. Společně s nimi čekáme na návrat investic na původní hodnotu a neúčtujeme success-fee.

Kdo jsou naši klienti?

Našimi klienty jsou převážně úspěšní podnikatelé, kteří prodali svou firmu. Upřednostňují fakta, srozumitelnost a férovost před emocemi, koženými křesly a vstupenkami do VIP lóží. Jsou stále velmi aktivní a zajímají se o svůj majetek.

Například 45letý podnikatel se na nás obrátil v průběhu finanční krize v roce 2009. Za svůj relativně mladý věk stihl prodat několik firem a buduje další. S námi řeší uchování hodnoty svého majetku a ochranu před nečekanými událostmi.

Jakou hodnotu můžeme klientům přinést?

Nejsme chytřejší než naši klienti. My však máme čas, seniorní analytický tým a teď již i dlouholeté zkušenosti.

Zakladatel Fichtner Investment Advisors Vladimír Fichtner není teoretik, ale podnikatel a investor. Začínal v roce 1991 jako šestý člověk v PPF u Petra Kellnera. Poté působil od roku 1995

v Pioneer Investments ČR a v roce 2003 založil vlastní úspěšnou firmu, ve které vede téměř 30 lidí. Takové vlastní zkušenosti přináší do diskuse (nejen) o majetku jinou dynamiku.

Dlouhodobý přístup k penězům, bohatství a majetku s sebou přináší otázky a výzvy, se kterými se lidé běžně nepotkávají. Potřebují jiný a objektivní pohled na správu svého bohatství. K tomu se však může přistupovat různě. Například existuje „pravidlo“ mít třetinu majetku v byznysu, třetinu v nemovitostech a třetinu ve finančních aktivech. Pak jsou tu ale osobní preference, které mohou vše změnit. O jejich zapojení se s klienty také bavíme.



Další výzva může být předání bohatství další generaci, tedy svým dětem. To řešil třeba i majitel firmy, kterému je 65 let, stále chodí do práce a spolupracuje s námi od roku 2003. Starost o děti není jen o otevření účtu a kapesném, ale především o poznání světa peněz a předání zkušeností i životního přístupu. Máme klienty, kteří mají děti 10leté, 15leté, 20leté i 35leté. V rámci vzdělávání pomáháme potomkům klientů zapojit se do péče o rodinný majetek. Někdy je to jednodušší pro nás – nezávislé členy rodiny, protože doma nikdo není prorokem. A i díky tomu bohatství, které naši klienti pro svou rodinu vybudovali, má šanci přežít několik generací.

Veškeré naše poznatky a zkušenosti sdílíme s našimi klienty, protože nemáme žádné tajné know-how. Díky tomu mají vše dobře pod kontrolou tak, jak jsou na to sami zvyklí.

Naším názorem je, že by se nic nemělo uspěchat. Přeci jen tvoříme s našimi klienty vztah na desítky let. Nejprve je proto důležité nás poznat. Napište nám o číslo našeho

20stránkového měsíčníku Rentiér, který vydáváme pouze pro naše klienty a není jej možné nikde jinde získat.

Navštivte www.fichtner.cz, vyplňte kontaktní formulář a uveďte, že přicházíte z Wealth Magazínu. Obratem vám zdarma pošleme aktuální číslo měsíčníku Rentiér, a to poštou i digitálně.



FICHTNER 
INVESTMENT ADVISORS

Finančníci

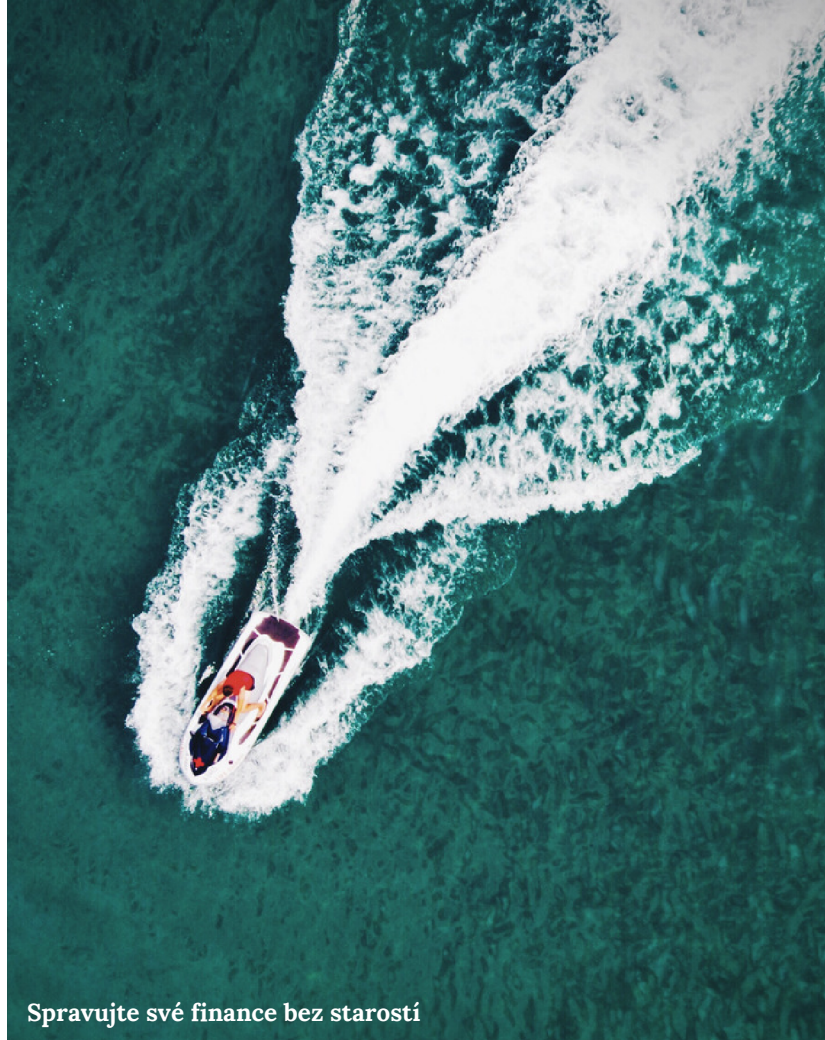
wealth management

KONTAKT

TEL: +420 722 611 722

EMAIL: info@financnici.com

WEB: www.financnici.com



Spravujte své finance bez starostí

Finančníci Wealth management

Hodnotová firma stavící na dlouhodobých vztazích a profesní dokonalosti

Díky požadavkům od klientů a mnohaletým zkušenostem se propracovali ke komplexní správě majetku. Jejich klienti nejvíce oceňují, že díky nim šetří čas a peníze. Josef Soumar, Tomáš Posekaný a Michal Vrančík jsou Finančníci. Úspěch v byznyse vracejí společnosti vzděláváním a kultivováním finančního trhu.

Jak Finančníci vznikli?

Josef Soumar: Měli jsme vizi placeného poradenství. Chtěli jsme tento obor rozvíjet na základě hodnot finančníků první republiky.

Ale pracovali jsme v korporátu, který toto nastavení neumožňoval. Proto jsme založili vlastní firmu. A druhou velkou motivací bylo, že jsme chtěli vzdělávat finanční gramotnost ve školách. Dnes mohu říct, že se obojí podařilo.

Jaká je situace nyní?

Josef Soumar: Finančníci dnes fungují šestým rokem. V rovině ekonomického poradenství poskytujeme služby Wealth Management. Jedná se o komplexní a profesionální správu majetku, která klientům uvolní ruce.

Ti se mohou věnovat svému povolání, koníčkům a rodině. Ve vzdělávání jsme se od školení studentů propracovali ke školení pedagogů. Nyní vzděláváme i management, jednatele firem a profesionály z oboru financí.



Poskytujete komplexní služby Wealth Managment. Co vás k tomu vedlo?

Tomáš Posekaný: Vždy jsme chtěli poskytovat komplexní službu, která obsahuje vše spojené s finančním životem klienta. Což samozřejmě nejsou jen finanční produkty, odkládání prostředků, anebo rady, co s financemi. Měl by do toho spadat veškerý majetek klienta. Je to navázané na firmu, podnikání a zbytek rodiny. Jsme styčnou osobou pro klienta vždy, když potřebuje služby, které se týkají financí i pouze okrajově. To v praxi znamená provázanost s notářem, právníkem nebo účetním.

Pro koho jsou vaše služby Wealth Management určeny?

Michal Vrančík: Naše služby jsou primárně určeny pro malé a střední podnikatele.

Nezáleží, jestli je to už zavedená firma nebo jde o začínající podnikání. Také jsme tu pro svobodná povolání, jako jsou například právníci, architekti, lékaři. Nemusí mít vyloženě živnost, ale potřebují řešit své finance.

Jaké služby teď klientům nabízíte?

Josef Soumar: Jedná se o komplexní správu majetku, která je dána do širších souvislostí. Spadá tam poskytování majetkového a ekonomického poradenství, také skladba finančních a investičních plánů. Plány přizpůsobujeme individuálně. Součástí může být plán rentiérských portfolií, krizový plán, investiční služby nebo předání majetku dalším generacím. Propojujeme poskytování služeb a vzdělávání pro klienta. Vysvětlujeme, proč jednotlivé kroky děláme, jaký je účel. Klienti s námi díky tomu dlouhodobě zůstávají a jsou spokojeni.



Jak probíhá spolupráce s klientem?

Michal Vrančík: Nejdříve se potkáme na 10–15 minut, kde si vysvětlíme, jak by spolupráce vypadala, jak jsme odměňováni, co klientovi dokážeme přinést za přidanou hodnotu. A také jaké informace potřebujeme od něj. A pokud si řekneme, že je to smysluplné pro obě strany, tak probíhá úvodní konzultace: jaký má klient majetek, jak funguje jeho firma, příjmy, výdaje, rozpočty, cíle atd. Následně probíhá sestavování komplexního ekonomického plánu. Vytvoříme základní koncepci, kterou konzultujeme s klientem a poté schválíme finální verzi. To je ale jen začátek. Následuje dlouhodobá spolupráce, kdy plníme cíle a věnujeme se průběžné správě majetku.



Ing. Tomáš Posekaný
Wealth Manager

Jaká je hlavní výhoda pro klienty?

Tomáš Posekaný: Klienti především oceňují, že šetří čas i finance. Od nás mají konečně ucelený komplexní plán a strategii. Často za námi přichází lidé, kteří se setkali s několika poradci, nakoupili finanční produkty,

koupili si investiční nemovitost, ale dohromady to nedává smysl. Nevidí tu provázanost, propojení nebo otázku daní. My jim k tomu dáme plán, souvislosti a nadhled.

Jakou mají Finančníci vizi do budoucnosti?

Tomáš Posekaný: Dlouhodobě spolupracovat s klienty, kterým dává naše služba smysl. Chceme se rozvíjet dál. Dlouhodobá vize je postupný přerod ke službám Family Office.

Josef Soumar: V podnikání je důležité udržet nastolený trend. Jsme soukromá poradenská společnost, která si partnery vybírá. Naším cílem je budovat dlouhodobý vztah s klienty, který je oboustranně výhodný. Chceme se posouvat, ale zároveň vracet společnosti. Proto vzděláváme ve školách, firmách, ale chceme i kultivovat finanční trh a posunout ho dopředu. Jsme hodnotová firma stavící na dlouhodobých vztazích a profesní dokonalosti.

Pokud to někoho zaujalo a zvažuje služby od Finančníků, jak má začít?

Michal Vrančík: Je to velmi jednoduché, potkáme se na první 15minutovou schůzku, ať už osobně nebo online. Tam si efektivně dokážeme odpovědět, jestli spolupráce dává smysl. Víme, že čas klientů je drahocenný. Pokud čtenáře náš text zaujal, mohou nás jednoduše kontaktovat [e-mailem](#), telefonicky (+420 722 611 722) nebo osobně.

Finančníci
wealth management



MULTI FAMILY OFFICE

KONTAKT

TEL: +420 777 090 944

E-MAIL: office@mufo.cz

WEB: www.mufo.cz



Multi Family Office

Nechte své bohatství růst

Tvorba bohatství obvykle vyžaduje vizi, pevnou vůli a je výsledkem tvrdé práce i štěstí. K jeho zachování už ale výše uvedené nestačí.

K ochraně a růstu bohatství potřebujete promyšlený plán podložený strategií s celou řadou oborových specialistů.

Z tohoto důvodu vznikla společnost Multi Family Office jako součást skupiny Private Wealth Group, která se v České republice specializuje na služby a zákaznický servis v oblasti Private Wealth - správa soukromého bohatství.

Našimi klienty jsou jednotlivci a rodiny s vysokou hodnotou čistého jmění. Při naší každodenní práci jsme vedeni touhou pomáhat movitým klientům dosahovat prosperity v různých částech jejich života tím, že pro ně řídíme osobní i rodinné záležitosti. Náš tým zaměstnanců a oborových specialistů jim poskytuje širokou škálu přizpůsobených finančních a nefinančních služeb pro plánování i správu bohatství bez ohledu na stát jejich pobytu, daňové rezidentství nebo středisko životních zájmů.

Naše služby Wealth Management

Wealth Management - správa bohatství patří mezi naše oborové specializace. Zvolená právní, daňová nebo ekonomická forma správy majetku je vždy výsledkem definovaných cílů, poslání nebo odkazu klienta, který respektujeme. K tomuto účelu využíváme všechny dostupné právní formy i lokální nástroje správy majetku v ČR nebo vhodné zahraniční alternativy.

Naše nejčastější služby:

- Tvorba a správa investičního portfolia
- Řízení rodinného cash-flow
- Čtení a hodnocení finančních výkazů
- Hodnocení a výběr investičních aktiv
- Private equity
- Uskutečňování finanční politiky rodiny
- Finanční a daňové plánování
- Zajištění účetnictví a auditů

Věříme, že nejlepší služba správy majetku může být poskytována pouze prostřednictvím osobního poradenství člověka, který je ve stejné ekonomické situaci jako naši klienti.

Z tohoto důvodu je Wealth Managerem naší společnosti Ing. Petr Vít, MBA, jenž se 20 let aktivně podílel na budování rodinné firmy, která se ve svém oboru stala dvojkou na českém trhu. V roce 2017 ji prodali strategickému investorovi a finanční obnos získaný z prodeje firmy Petr úspěšně profesionálně investuje. Prošel si všemi fázemi: od budování, prodej, plánování až po správu rodinného majetku. Naši klienti proto mají jedinečnou příležitost spolupracovat osobně s člověkem, který více než kdokoli jiný chápe jejich situaci a potřeby.

Petr Vít a Wealth Management

Můj hlavní úkol vidím v tom položit klientovi ty správné otázky a pomoci mu nalézt na ně odpovědi.

- Proč investuje?
- Jak ochránit majetek proti krizovým životním situacím?
- Jak přistoupit k přes generačnímu přesunu majetku?
- Kdo všechno bude užívat požitky z investovaného majetku?
- Co se stane s vaším majetkem, když zítra nebudete moct přijít do práce?



Čím je hodnota majetku vyšší, tím je potřeba vysokého výnosu a podstupování rizika nižší. Pokud klient nemá majetkovou strategii ujasněnou, tak Wealth Manager nemůže přistoupit k investičním doporučením.

Až v okamžiku, kdy klient opravdu ví, co chce a preferuje, může Wealth Manager za svým doporučením zodpovědně stát a nastavit investiční strategii tak, aby mohla být splněna všechna investiční pravidla.

V praxi se setkávám i s tím, že si majetek klienti spravují sami. Jsem ale přesvědčený, že spravovat si své investice sám je pro investora emočně hodně náročné. Takový investor se stává náchylným podléhat aktuálnímu dění na trzích a místo toho, aby si užíval plodů svých investic, tak po nocích přemýšlí, zda je momentálně lepší je prodat nebo nakoupit.

Z dlouhodobého pozorování jsem došel k závěru, že většina změn v portfoliu je způsobena klientem neopodstatněně a chybně.

Správně nastavené dlouhodobé portfolio musí počítat se všemi situacemi, které se mohou na trhu stát, a není tedy potřeba reagovat na dění na trzích a portfolio měnit.

Základem naší kultury správy majetku v Multi Family Office je odbornost, integrita a diskrétnost. Pokud to jsou hodnoty, které jsou v souladu s vašimi představami, tak nás neváhejte kontaktovat.

“Vztah se zákazníkem a individuální servis je naším nejdůležitějším aktivem.”



MULTI FAMILY
OFFICE



KONTAKT

TEL: +420 773 799 796

E-MAIL: info@marekodehnal.cz

WEB: www.marekodehnal.cz



Marek Odehnal, MBA

Odehnal & partneři

Wealth Protection jako investiční přístup ochrany bohatství

Rentiérská investiční portfolia vyžadují úplně jiný přístup než v akumulární fázi tvorby bohatství. Je to o rozvážné filozofii a strategii, která rozumně funguje za každého počasí na finančních trzích. Nejen o tom jsme si povídali s Markem Odehnalem MBA, majitelem společnosti ODEHNAL & PARTNEŘI, která se věnuje privátnímu investičnímu poradenství.

Jaké je vaše chápání pojmu Wealth Management?

Vydali jsme se úzce specializovanou cestou dlouhodobé péče pouze a jen o investiční portfolia klientů. Můj pohled na věc je takový,

že nelze sedět plnohodnotně na vícero židlích, aniž by se to dříve či později projevilo na kvalitě práce jednoho či více segmentů. Svou vizi naplňujeme díky transparentnímu modelu přímého honoráře (převážně ze zisku, tzv. success fee) od klienta za expertizu a nezávislý pohled. To je běžné například u advokátů či u investičního poradenství v zahraničí. Poradenství jako řemeslo, ne obchod.

Proto jdeme směrem, kterým jdeme. Samozřejmě, že v rámci debat s klienty nastávají přesahy i do příbuzných témat.

Ale vnitrofiremně už neřešíme realizační kroky v souvisejících oblastech. Jsme však schopni propojit klienta v těchto oblastech s prověřenými a kompetentními specialisty správy nemovitostí nebo právních služeb.

Pojďme k hlavnímu tématu rozhovoru.

Co je to investiční filozofie Wealth Protection?

Člověk, který už vybudoval velký majetek a čerpá z něj rentu, by měl mít dva hlavní cíle: o majetek nepřijít a rozumně ho rozmnožit. Za každou cenu se vyhnout tzv. "trvalé ztrátě kapitálu", a zároveň porazit inflaci a něco rozumného vydělat nad ní. Tuto tezi podporuje řada výzkumů a wealth reportů z celého světa, například v průzkumech s respondenty tzv. "dolarovými milionáři".

Seznámíte nás s konkrétními příklady?

Jedním z typových portfolií, které v naší firmě využíváme, je portfolio Nobelovy nadace. Tato nadace byla založena Alfredem Nobelem, aby financovala odměnu pro každoročního laureáta stejnojmenné ceny. Původně směla dle přání zakladatele investovat pouze do „bezpečných“ instrumentů (švédské státní dluhopisy a bankovní vklady).



Díky této strategii, která systematicky neporáží inflaci, nadaci v 50. letech 20. století málem

majetek došel. Od té doby už ale nadace majetek úspěšně spravuje podle nadčasové strategie složené z akcií, dluhopisů a alternativních investic (nemovitosti, hedge fondy) a každý rok je tak na výplatu odměny pro laureáta v reálné kupní ceně peněz, ať se na trzích děje téměř cokoliv. Takové portfolio pak cílí na výnos cca 4 % nad aktuální úroveň inflace.

U jakých dalších portfolií se inspirujete pro své investiční strategie?

Jsou to například Norský ropný fond (penzijní systém Norska), Anglikánská církev nebo portfolio již zmíněných dolarových milionářů. To je osobní portfolio lidí s majetkem alespoň 1 milion amerických dolarů. Zde je zajímavé, že nemovitosti tvoří na rozdíl od struktury majetku českých movitých klientů pouze kolem 15 % celku.

Pro opravdu velmi konzervativní klienty je pak zajímavé i tzv. permanentní portfolio (All Weather), které kromě zvýšeného podílu hotovosti z 25 % sází i na komodity, převážně zlato. Propagátorem této filozofie je především Ray Dalio, portfolio manažer Bridgewater Associates, největšího hedge fondu na světě.

To byla konkrétní portfolia. Podle jakých zásad sestavujete portfolia pro klienty?

Správná otázka. Dopředu stanovené zásady a pravidla jsou klíčové pro úspěšné investování. Neřešíte pak přicházející situace pod vlivem emocí. Wealth Protection strategie má několik základních pravidel, lépe řečeno filtrů, kterými „proséváme“ pro klienty investiční možnosti.

Vybíráme fondy nebo indexové ETF, které mají dlouhou historii a už si prošly krizemi.

Tyto fondy musí být od největších světových správců, musí v nich být opravdu hodně zainvestovaných prostředků.

Investujeme po celém světě, do těch největších firem, napříč kontinenty. Základem je důsledná diverzifikace. Hledíme na rating udělený světovými agenturami (týká se primárně dluhopisů). A snažíme se diverzifikovat i měny. Není vhodné mít veškerý majetek v české koruně. Už proto, že své příjmy a nemovitosti máme regionálním rizikům České republiky a její měně vystavené už tak dost.

Realitní část portfolia pak můžeme řešit např. pomocí zahraničních nemovitostních trustů, tzv. REITs, případně v menší míře i českými nemovitostními fondy. V obou případech je řeč o kancelářských budovách nebo logistických areálech, což jsou reality v cenách, které jsou nad síly i velmi majetných osob. Takto vůči nim lze mít expozici a navíc s odpovídající diverzifikací.

Je něco, co byste rád našim čtenářům vzkázal na závěr?

Varuji před spontánními nákupy dluhopisů nebo směnek jen zdánlivě úspěšných českých firem. Aktuální vlna krachů mediálně známých skupin je toho důkazem a obávám se, že jde teprve o špičku ledovce.

Další potenciální výbuchy možná uvidíme u fondů kvalifikovaných investorů, které investují do ledasčeho, jejich investiční politika je často velmi nečitelná a přeceňování kurzu fondu bývá zpravidla jen čtvrtletně, pololetně nebo i ročně.

Nulová volatilita tak může budít dojem, že jde o konzervativní řešení. Důležité ale je, co se děje „pod kapotou“. A to v těchto případech až tak dobře nevidíme. Aneb jak praví krédo námi využívané strategie Wealth Protection: „Není důležité vyhrát, důležité je neprohrát“.



Marek Odehnal, MBA

Kde vás můžou čtenáři najít?

Čtenáře odkážu především na náš web www.marekodehnal.cz, kde najdou všechny potřebné informace a kontakty. Aktivní jsme taktéž na internetu. Můžete nás sledovat primárně na profesní sociální síti LinkedIn a určitě pozvu čtenáře i na web www.mladypodnikatel.cz, kde se mnou každý měsíc vychází rozhovory plné investičních myšlenek a postřehů.



ODEHNAL & PARTNEŘI
privátní investiční poradenství



KONTAKT

TEL: +420 725 426 184

E-MAIL: info@ppwm.cz

WEB: www.ppwm.cz



Eva Červená a Pavel Pospíšil

PP Wealth Management

Upřednostňujeme kvalitní poradenství nad okamžitým ziskem

PP Wealth Management je součástí skupiny poskytující komplexní finanční služby, mezi které patří vlastní hedgeový fond, realitní služby či právní poradenství se specializací na cenné papíry. Dále skupina umožňuje řešit přípravu složitějších investičních produktů na přání, hypoteční a jiné úvěrové poradenství, případně práce s riziky a pojišťovnictví. Blíže nám společnost představí zakladatel Pavel Pospíšil.

Jak jste se dostal do finančního sektoru?

Již od mala jsem sledoval svého otce obchodovat na burze. Postupem času jsem stále více

inklinoval k investování, a proto jsem vystudoval ekonomickou a politickou filozofii. Poté jsem sbíral profesní zkušenosti z oblastí makléřství, pojišťovnictví, bankovníctví, a právě i Wealth Managementu.

Co Vás vedlo k tomu založit vlastní společnost?

Po sedmi letech strávených v bankách a pojišťovnách mi došlo, že chci svým klientům nabízet kvalitnější službu. Tak vznikla naše poradenská společnost, ve které dbáme na kvalitu poradenství na úkor okamžitého zisku. Naši poradci nejsou primárně motivováni výší

provize, neboť mají jistou měsíční fixní složku. Samozřejmě za zprostředkované služby obdrží bonus. Klienti tak od nás neodcházejí například s předplacenými vstupními poplatky v různých fondech fondů, které považujeme za největší nešvar na trhu investičního zprostředkování. Naši kolegové mají ve finančním sektoru mnohaletou zkušenost, a pokud na palubu přijímáme nové kolegy mimo obor, velmi úzce spolupracují se zkušenějším profesionálem.



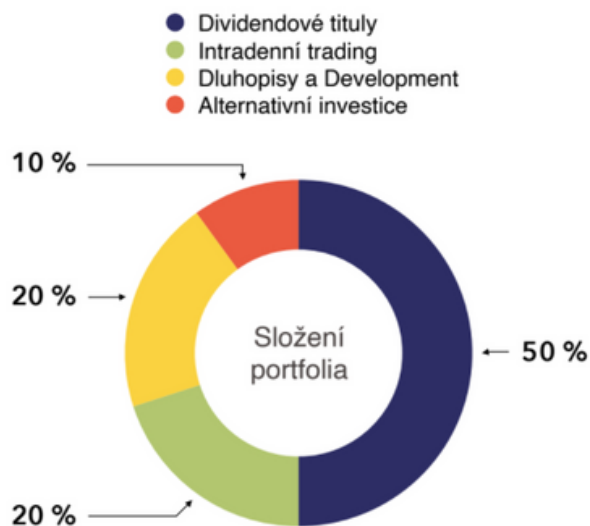
Tomáš Kahoun a Pavel Pospíšil

V rámci služeb Wealth Management umožňujete přístup i do vlastního hedgeového fondu. Co Vás vedlo k jeho založení?

Vlastní fond jsme založili v roce 2019 primárně pro správu vlastních prostředků a prostředků nejbližších členů rodiny a zaměstnanců. Založili jsme hedgeový fond podle §15 ZISIF a tím jsme formalizovali naše investiční zkušenosti registrací u ČNB. Přibližně po roce fungování fondu, po ověření správnosti nastavení všech interních procesů a investiční strategie, jsme umožnili investici prvním externím investorům. Ačkoli motto „O Vaše peníze se staráme jako o vlastní“ může znít jako klišé, v našem případě je to holý fakt. Svě osobní investiční prostředky mám zainvestované pouze v našem fondu. Fond nám pomohl i v rámci Wealth Managementu, nyní můžeme oslovit kvalifikované investory s řešením na míru jejich požadavků.

Co nabízíte nekvalifikovaným investorům?

ČNB kvalifikuje investora tak, že je schopen investovat 1 nebo 3 miliony korun. Spoluprací s našim majetkovým poradcem by měl klient docílit tohoto statutu. Obecně můžeme naši klientelu rozdělit do dvou skupin, a to na ty, kteří již mají vybudovaný finanční majetek a na ty, kteří jej teprve budují. Řada našich klientů s námi spolupracovala ještě před založením naší společnosti, anebo už za sebou mají delší finanční historii a movitý či nemovitý majetek. V takovém případě obzvláště věkově starší klienti hledají fond, který se jim stará o svěřený kapitál tak, že mohou doživotně čerpat svou rentu. Ideální vztah s klientem ve fázi budování majetku vypadá tak, že náš poradce je jeho průvodcem od okamžiku, kdy se rozhodl nespolehat pouze na státní penzi, ale chce shromáždit dostatek finančních prostředků, aby mohl čerpat doživotní rentu, resp. se stane kvalifikovaným investorem.



Jaká je investiční strategie Vašeho fondu?

Protože je to jediný fond, ve kterém spravují vlastní investiční prostředky, nastavili jsme strategii, která se přibližuje ideálnímu portfoliu.

Nic takového samozřejmě v poradenském světě neexistuje, nicméně jsme vycházeli z modelových portfolií, která jsme roky využívali s klienty. Hlavní část (50 %) fondu tvoří dividendové tituly, kdy spoléháme na stabilní výnos, a tuto část portfolia považujeme za celkem konzervativní investici. Zhruba 20 % fondu tvoří intradenní obchodování s akciemi, komoditami nebo měnovými páry, což je dynamičtější složka našeho fondu. Dalších 20 % pak tvoří dluhopisové portfolio, především takzvané high yields dluhopisy. Zbýlých 10 % portfolia je vyčleněno na alternativní investice, které teprve začínáme pozvolna naplňovat.



Jak se projevuje aktivní správa?

Reálný dopad opravdu aktivní správy, tedy nejen taktické alokace, se projevilo během loňských jarních propadů na akciovém trhu, kdy během první poloviny roku trhy oslabily o 30 %. Během tohoto období náš aktivní přístup zhodnotil prostředky ve fondu o 6 %. Lze tedy říct,

že se nám povedlo eliminovat volatilitu způsobenou výprodeji na akciových trzích ve prospěch našich investorů.



Kam chcete svoji službu Wealth Management směřovat v budoucnu?

Naším cílem byla schopnost poskytnout kompletní péči klientovi v oblasti financí. Úplné komplexnosti jsme dosáhli ve chvíli založení vlastního fondu. Naše budoucnost tkví právě v široké paletě služeb tak, aby vyhovovaly potřebě každého klienta. Ať se jedná o celou rodinu nebo bonitního klienta, naši prioritou je poskytnutí služby v té nejvyšší kvalitě, která je zcela zásadní pro dlouhodobou péči.



SAVE & CAPITAL

KONTAKT

TEL: +420 720 339 966

EMAIL: roman.chlupaty@savecapital.cz

WEB: www.savecapital.cz



Roman Chlupatý, M.A. et M.A.

Save & Capital

Kombinace globálního rozhledu a úzké specializace

Save & Capital je privátní konzultační kancelář se zaměřením na ochranu a budování majetku, která na začátku roku 2021 pomáhala klientům se správou více než 500 milionů korun. Základem naší práce je kombinace globálního rozhledu a užší specializace každého člena týmu. V relevantních případech využíváme také unikátní síť spolupracovníků, kteří působí v globálních centrech obchodu a financí i nervových uzlech progresivních regionů po celém světě. Široké škále klientů, mezi něž patří úspěšní podnikatelé, vrcholoví sportovci, nadace a instituce, ale také firmy patřící ve svých oborech ke světové špičce,

nabízíme na míru šitá řešení a individuální péči. V investování sázíme na vlastní originální řešení, jejichž primárním cílem je ochrana a postupný rozvoj majetku. Tuto základní stavební jednotku doplňujeme o projekty nám známých a prověřených subjektů, které nabízejí zajímavý poměr výnosu a rizika. Příkladem jsou účasti na developerských projektech, investice do české a slovenské zemědělské půdy nebo přímé vstupy do dynamicky rostoucích firem. Na žádost klientů – a při dodržení svých investičních principů – dokážeme do portfolia zařadit např. kryptoměny nebo třeba nemovitost v Kostarice, a to s veškerým potřebným servisem.



Mgr. Štěpán Uherík
Partner & Investiční Stratég

Investiční specialista, konzultant a právník se zaměřením na finanční trhy. Během více než dvanácti let na trhu působil jako konzultant, analytik a vedoucí týmu poradců pro přední domácí i zahraniční skupiny. Svoji vášeň pro technologie využívá při vyvíjení vlastních analytických nástrojů. Štěpán je spoluzakladatelem projektu investiční gramotnosti ABCD investora zaštitěného mimo jiné pražskou burzou. O své znalosti a zápal se dělí se začínajícími i pokročilými tržními hráči také coby respektovaný externí lektor.

V rámci konzultačních služeb spadajících pod Family Office, případně služeb na vyžádání, jsme se mimo jiné zúčastnili developerských projektů v celkové výši přesahující 200 milionů korun, zajistili jsme pojištění několika sportovcům na zimní olympijské hry v Pchjongčchangu nebo dokážeme poradit se získáním druhého občanství či daňovou optimalizací prostřednictvím zahraničních domicilů. V rámci korporátních služeb jsme pak také pomáhali několika českým start-upům a scale-upům s hledáním vhodných investorů ve Spojených státech, západní Evropě a Číně. Naším cílem je oboustranná spokojenost. I proto si klienty vybíráme stejně pečlivě jako oni nás.

Česko-kanadský specialista na globální ekonomiku, politiku a průsečík těchto dvou světů. Žil, pracoval a studoval v Torontu, Amsterdamu, Londýně a Berlíně. Působí jako poradní hlas pro soukromý sektor i státní instituce. Je spoluautorem *The Evolution of Money* vydané Columbia University Press a dalších pěti knih o (politické) ekonomii, které vyšly mimo jiné v japonštině a mandarínštině.

Duchovní otec „českého Davosu,“ ALTER EKONOMICKÉHO fóra na zámku rodu Kinských v Kostelci nad Orlicí.



Roman Chlupatý, M.A. et M.A.
Partner & Globální Stratég

**SAVE &
CAPITAL**

REJSTŘÍK

SEZNAM POSKYTOVATELŮ SLUŽEB WEALTH MANAGEMENT V ČESKÉ REPUBLICE

A

Accredio
AK Bajerovi

B

bpd partners
Byrfin Wealth Management

C

Carduus
Cimpel & partneři
Conseq
Consilior
Czech Family Office

D

Diamant Partners

E

eDo finance
EMUN Family Office
EnCor Wealth Management
Erste Private Banking

F

Fermia
Fichtner
Finančníci
First Wealth Management
FWR Wealth Management

H

Habl Wealth Management
Havel & Partners

J

J & T Family Office
Jan Liška & Partneři
JPL Servis

K

K a partneři
Kunz a partneři

M

Multi Family Office

O

Odehnal & Partneři

P

PKF Family Office
PP Financial
PP Wealth Management
Prague Wealth Management
Private Wealth Management

R

r2g Family Office
Rose Family Office
RSBC Wealth Management
RSM CZ

S

Safiro Wealth Management
Save & Capital
Star Capital Finance
Starteepo Wealth Management
Sušánka a partneři
Swiss Life Select

T

Tomáš Geissler
Trust and Wealth Protection

V

Vasset Wealth Management
Verdi Capital

W

Wealth Advisors
Wealth Effect Management
Wealth Management Prague

WEALTH

magazín

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.

www.wmag.cz

VYDAVATEL	PRIVATE WEALTH GROUP S.R.O.
ŠÉFREDAKTOR	EVA ULRICOVÁ
REDAKCE	REDAKCE@WMAG.CZ
ADRESA	LONDÝNSKÁ 730/59, PRAHA 2
VYDÁNÍ	ČÍSLO 3-2/2021
ISSN	2695-0685



269506850521