ČÍSLO 3 ZÁŘÍ 2022

WEALTH Magazín

PLÁNOVÁNÍ BOHATSTVÍ - SPRÁVA MAJETKU - SPRÁVA RODINY

Premium

MARTIN HAUSENBLAS

„Zanechat rodině neošetřený majetek je problém.“

JAK SPRAVUJÍ MAJETEK

Úspěšní startupisté

Co zvážit před založením

FAMILY OFFICE?

2788143109 22

WWW.WMAG.CZ

Co je to startup?

České startupy se stávají ve světě čím dál více úspěšnějšími a co chvíli se dočteme, jak mladí talenti z ČR dobyli Silicon Valley nebo se jejich startupy staly novými jednorožci, tzn. mají hodnotu vyšší než 1 miliardu USD. A tak si pokládám otázku: Co je to startup?

Univerzální definice neexistuje a sami zakladatelé nově vzniklých podniků vnímají pojem "startup" odlišně. Obecně bychom však mohli startup charakterizovat jako začínající (start) rychle rostoucí (up) podnik, přičemž obvykle jsou startupy zaměřené na technologie.

V dalším čísle Wealth Magazín - Premium jsme se rozhodli prozkoumat, jak úspěšní startupisté spravují svůj majetek. Z rozhovorů vyplývá, že přístup ke správě majetku se významně liší dle generací. Zatímco první generace founderů spravuje majetek komplexně a přemýšlí o možnostech předávání majetku či nástupnictví, mladí úspěšní podnikatelé přiznávají, že přístup ke správě majetku je založen na tom, co je baví. Co obě generace founderů spojuje, je důraz na technologie, potřebu digitalizace a pohled na filantropické aktivity.

V aktuálním čísle Wealth Magazín - Premium se dočtete příběhy 5 úspěšných startupistů, kteří Wealth Magazínu prozradili, jak přistupují ke správě vlastního majetku i k řízení startupu.

Za redakci Wealth Magazínu vám přeji příjemné čtení.

Mgr. Eva Ulrichová

ŠÉFREDAKTORKA

01

„Startupy jsou alternativní možností, kam Family Offices mohou investovat," říká Jiří Diblík.

13

Psychika a emoce jako největší nepřítel člověka při správě majetku.

24

„Pro mě je důležité, aby všechny projekty, které dělám, měnily svět k lepšímu a pomáhaly společnosti" říká Jan Sláma .

42

Svěřenský fond jako nástroj předání majetku.

OBSAH

WEALTH MANAGEMENT

01 **Jiří Diblík**
Startupy jako možnost pro investici
07 **Riziko amerických akcií**
Vyhněte se vysoké dědické dani
13 **Juraj Hrbatý**
Emoce jsou největším rizikem
20 **Ing. Vladimír Fichtner**
Jak investují úspěšní startupisté?

WEALTH PLANNING

24 **Jan Sláma**
Rodí se nová generace filantropů?
32 **Experti z Family Office radí:**
Kdy začít se správou majetku?
35 **Vydědění potomka:**
Kdy a jak je to možné?
38 **Zahraniční rezidentura**
jako nástroj ochrany majetku

FAMILY GOVERNANCE

42 **Martin Hausenblas**
Svěřenským fondem odstraníte dědění
52 **Single Family Office:**
Co zvážit před jejím založením?
56 **Patrik Juránek**
„Musíte mít někoho, kdo je držitelem vize."
62 **Konference Private Family Wealth:**
Aktuální výzvy v nástupnictví i filantropii

LIFE STYLE

66 **Kam na dovolenou?**
Zkuste sladkou Sardinii
69 **Syndrom náhlého bohatství:**
Co je to a jak mu předejít?
71 **Kdo je to high-net-worth-individual?**
73 **Skutečný význam pojmu**
finanční nezávislost

Jiří Diblík
Foto: vos.health

Jiří Diblík:

„STARTUPY JSOU ALTERNATIVNÍ MOŽNOSTÍ, KAM FAMILY OFFICES MOHOU INVESTOVAT.“

Autor: Eva Ulrichová

Jiří Diblík je mladým úspěšným podnikatelem. Se svým startupem VOS.health přilákal pozornost nejen investorů, ale i novinářů. Jak se může mladý talent stát takto úspěšným v pouhých 24 letech? „*Podnikám už asi od 12 let, teď je mi 24. V 16 letech jsem se nechal právně zplnoletit, abych mohl začít podnikat a investovat*,“ prozradil Jiří, který si také libuje v investování, především do kryptoměn nebo technologií. V současné době se hodně diskutuje o tom, že movití mileniálové jsou velkou výzvou pro Wealth Managery. Jak mladý startupista přistupuje ke správě majetku?

Spoluzakládal jste několik úspěšných startupů. Můžete čtenářům upřesnit, o jaké společnosti šlo?
Aktuálně se nejvíce věnuju společnosti, která se nazývá VOS.health, což je platforma a mobilní aplikace na komplexní péči o duševní zdraví. V aktuální době pomáhám více než 1 milionu uživatelů po celém světě pečovat o duševní zdraví, primárně pak v rámci Evropy.

Dále je to inovativní laboratoř Qusion.com, ve které jsme vytvářeli komplexní softwarový řešení na míru. Primárně jsme stavěli startupy na klíč. Právě z důvodu VOS.health, abychom se tomu mohli věnovat na plno, jsme v loňském roce odprodali agenturní část. To jsou ty hlavní projekty, které běží.

Historicky jsem ale vytvořil několik digitálních firem. Některé z nich se prodaly, některé nedopadly. Podnikám už asi od 12 let, teď je mi 24. V 16 letech jsem se nechal právně zplnoletit, abych mohl začít podnikat a investovat. Mimo to, že jsem historicky vždycky budoval, tak jsem i investoval. Mně se investování točí kolem technologických firem. Tam jsou samozřejmě majoritně zastoupené kryptoměny, obecně projekty spojené s Web3 a blockchainem. Potom to jsou technologické firmy v rámci akcií.

Jste velmi mladý a již máte za sebou několik úspěšných projektů. Co za tím stálo? Jaká cesta vedla k tomu, že jste nyní tam, kde jste?
Asi to je tím, že jsem v oboru od 12 let. Dřív se tomu asi nedalo říkat podnikání, ale spíš takové hraní. Víceméně jsme ale ty první projekty začali stavět už na základní škole. Dřív jsem hrál vrcholově tenis. Pak jsem měl zranění, tenisový loket. Vždycky jsem chtěl být ve všem nejlepší, ale v tom tenise už to nešlo. Našel jsem se právě v tom podnikání a tvoření. Jsem kluk z malého města, z Vysokého Mýta. Vyrůstal jsem na sídlišti a vždycky jsem chtěl tvořit velké věci. Díky tomu jsem věděl, že pokud budu trávit čas ve škole a budu se soustředit na to, abych měl samé jedničky, tak nikdy nic velkého nevytvořím, Byl jsem na osmiletém gymplu, ale tenkrát jsem si uvědomoval, že nemusím hrotit předměty jako biologii, chemii, dějepis, které mi budou ve finále

Tým startupu VOS.health
Foto: vos.health

k ničemu. Jde spíš o to dohledat si informace a chápat souvislosti. Uvědomoval jsem si, že v tomhle je to školství špatně nastavené. Začal jsem se to proto rozvíjet sám, přestal jsem chodit do školy a udělal jsem si individuální plán. Vzdělával jsem se sám v tom, v čem jsem chtěl a co mě baví.

Jak byste definoval úspěšný start-up?
Ono je to těžké říct. Ať chceme nebo ne, většina startupů žije na hranici toho, jestli bude mít na výplaty příští měsíc nebo ne. V tom startupovým ekosystému je to v ČR hodně v plenkách a mladých rostoucích firem s globálními ambicemi je tady v Česku bohužel furt strašně málo. To, co tady dneska vidíme, je jen vrchol ledovce. Třeba to, co se dočtete ve Forbesu. Ale ve finále všechny ty firmy mají ohromně těžký firemní život.

Foto: Qusion.com

Nikdy nevíme, jestli zvládneme další kolo financování, jak to dotáhnout úspěšně do finále a získat prostředky na to, abychom mohli nadále fungovat. Hranice mezi brutálním úspěchem a krachem je strašně malá. Startupy často balancují na hraně.

S mým věkem a zkušenostmi s projekty je hrozně těžké, abych to tady nějak generalizoval a říkal, co je dobrý a špatný. Vždycky se jen snažím k tomu přistupoval tak, aby to, co tvoříme, nás bavilo a přinášelo nám to smysluplné hodnoty. Tak to vidím i kolem sebe. Většina mých kamarádů jsou zakladateli startupů. Vidím, že i pro ně je nejdůležitější, aby je to bavilo, měli jsme kolem sebe super tým schopných lidí, kteří by přinášeli nějaké hodnoty a tvořili něco nového.

Podnikání, jak je samo definováno, je soustavná činnost za účelem dosažení zisku. Každý startup to tam mít musí. Pak jde o to, jakou hodnotu by to mělo přinášet. Pro nás je to třeba to, že chceme zachraňovat životy a pečovat, přinášet nástroje pro péči o duševní zdraví. Pro někoho jiného ta hodnota může být, že tvoří investiční platformu, chce lidem vydělat více peněz, někdo chce zase zefektivnit dopravu. Každý tu hodnotu má jinou, ve finále všem jde v podnikání o to, aby dosáhli zisku.

Minimálně já, a myslím, že i ti jiní mladí podnikatelé ve startupech, jsme v té fázi, že ještě máme ten svůj hon za pokladem před sebou. Teď budujeme, stavíme a vlastně bez toho bychom nedokázali být. Mě to hrozně baví, teď jsem v nejlepším věku něco tvořit, mám spoustu energie, nemusím tolik spát a můžu makat a vytvářet velké věci.

Co všechno stojí na počátku před založením startupu?
Nevím, jestli moje odpověď bude relevantní pro movité jedince (*smích*). Startupy jsou klasické firmy, jen se tomu teď říká startup. Když si otevřete obchod s párkem v rohlíku na Jiřáku (*Jiřího z Poděbrad v Praze, pozn. autorky*),

tak to taky bude startup. Je to jenom další firma, která je nová. Já se na to dívám tak, že je to firma, která je mladá a má ambice dynamicky růst.

Co se týče financování, existuje několik možností, jakým způsobem můžete ten podnik na začátku rozvíjet. Nicméně většina startupů, které už nějak fungují a ten tým je víceméně fundovaný, už má nějaké zkušenosti.

Ti jdou pro peníze do venture capitalu, tedy rizikových fondů. V rámci ČR je takových fondů, které investují do startupů, v řádu nižších desítek. Do nás konkrétně investoval investiční fond Reflex Capital, za kterým stojí Ondřej Fric, nebo investiční skupina Miton. Není to venture capital, ale skupina úspěšných internetových podnikatelů, kteří vydělali velké množství peněz. Teď investují do jiných nadějných podnikatelů a pomáhají jim plnit jejich sny.

Mluvil jste o tom, že založení startupu je jako založení jakéhokoliv jiného podniku. Není ale zrovna v tom financování rozdíl?
Rozdíl je v tom, jestli to tzv. bootstrapujete, což znamená, že financujete firmu vlastním kapitálem, vašimi prostředky nebo tím, jak firma roste a má vlastní kapitál, tak je schopna investovat. Nebo abyste urychlili ten růst, vezmete si cizí kapitál, který vám to pomůže urychlit. My jsme tu první firmu, Qusion, financovali sami. Tehdy jsem přišel do Prahy a neměl jsem nic. Vyrostli jsme vlastně z 0 na 35 zaměstnanců

Jiří Diblík s týmem
Foto: Qusion.com

bez jakékoliv externí investice. Tuhle firmu jsem prodal. Ve VOSu jsme taky začínali tím, že jsem to investoval já z vlastních prostředků. Ale potřebujeme růst rychle. Když chcete v technologii růst rychle, potřebujete hodně lidí. Programátoři a podobné pozice, to je docela drahá sranda. Je drahá sranda to i marketovat, pokud chcete rychle expandovat. Jsou to takové peníze, na které bych já sám nikdy nedosáhl.

Růst rychle bez externího financování venture capitalem by nešlo. Samozřejmě je tu možnost nějakého úvěru. Proto je tam i rizikový kapitál. Musíme si říct, že 9 z 10 startupů zkrachuje. Např. do firmy se půjčí 60 milionů, které by s největší pravděpodobností tak, jak ta statistika vychází, zakládající tým zadlužily do konce života. My do toho samozřejmě jdeme na plno a investujeme do toho vlastní peníze, ale nejdeme do toho rizika, že bychom tady ručili vlastním krkem 60 milionů.

Proto ty fondy standardně investují do startupů, mají peněz mnohem víc a investují do nižších desítek startupů. Vědí, že z těch 30 startupů, kam investovali a do každého poslali po 20 – 30 milionech, se statisticky 2 – 3 stanou úspěšnými. To jim pak celý ten fond zaplatí a pokryje ztráty.

Založení a řízení jakékoliv společnosti vyžaduje efektivní správu a plánování firemního a často i osobního majetku. O to víc je na to kladen zřetel, pokud je podnik úspěšný. Jaký je váš přístup k ochraně vašich aktiv?

V rámci firemních aktiv to není moje zodpovědnost. Můj společník je zároveň CFO a CEO, takže má na starosti všechny finanční záležitosti Já chci tvořit a nechci řešit smlouvy a peníze. V rámci firmy mám o tom přehled, ale jsem „hands off“. To řeší můj společník, který se stará o finance a správu cashflow. U nás je náročné to, že 95 % příjmů máme ze zahraničí. Musíme danit v jednotlivých státech.

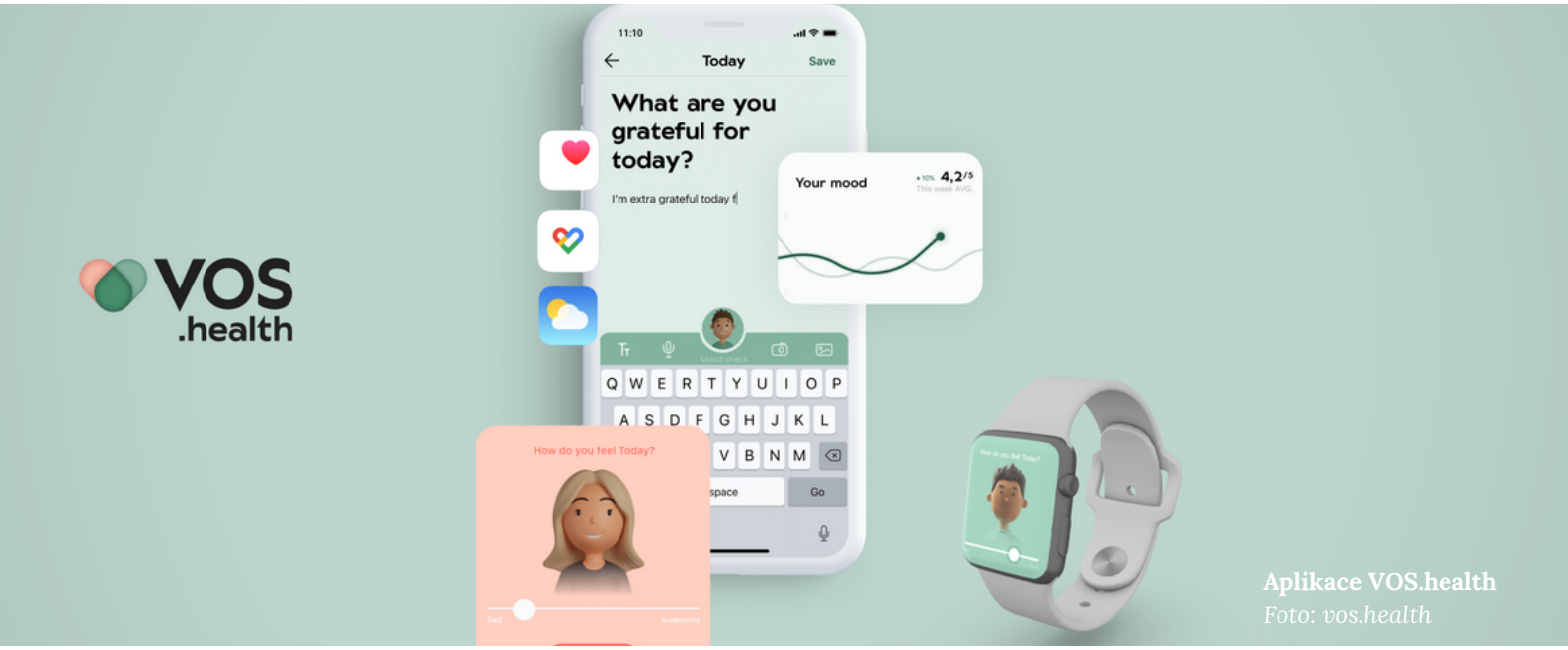
Když mi přibývají moje osobní prostředky nebo chci investovat, tak si to rozinvestuju, ale v aktivní likviditě se snažím mít ty peníze rozprostřené mezi nejrůznější instrumenty.

Máte již nějakým způsobem řešené nástupnictví ve Vašich společnostech?

Nad tím jsem vůbec ještě nepřemýšlel.

Využíváte služeb profesionálního poradce na správu majetku?

Ne. Měl jsem několik zkušeností, ať již s finančním poradcem nebo s kýmkoliv, kdo přišel s tím, že se mi o to postará.



Aplikace VOS.health
Foto: vos.health

V rámci mých osobních aktiv to mám rozdělené. Dlouhodobě několik let jedu v kryptoměnách. Spíš to ale beru dlouhodobě. Nějaký intradenní trading jsem řešil, když byla krize a začal covid, válka. Řeším to v takových situacích, kdy se hodí dělat intradenní trading. Ale na prvním místě mám business. Snažím se mít portfolio rozvrstvené, abych se o něj nemusel starat. Abych měl dlouhodobou strategii, mám vytipované instrumenty, do kterých chci své prostředky investovat.

Nikdy jsem neměl štěstí, že bych narazil na někoho kvalitního, z koho bych cítil, že se o to postará dobře. Nejlíp se o to dokážu postarat já sám osobně. Musíte si samozřejmě uvědomit, že s tím, s jakou velikostí majetku nakládám, to není nic závratného. Ve chvíli, kdy se jedná o vyšší desítky milionů, tak je to asi nutné. V té fázi, kde jsem já, jsem furt startupista, který investuje primárně do kryptoměn a do toho staví vlastní startup, do kterého dává všechno. Víceméně kdybych o všechno přišel, tak se svět nezboří.

Spíš chci teď budovat a stavět nové věci, snažím se maximum prostředků investovat právě do svých firem.

Věnujete se také filantropii?
Ještě ne. My jsme na začátku. Potřebujeme investovat do růstu. Období, kdy filantropické aktivity budou na nás, je ještě daleko před námi.

Jako úspěšný startupista jste dělal i agendu na CEE Wealth Summit. Co bylo za tím, že skupina, která dělá summit pro Wealth Managery a Family Offices, si pro svou agendu vybrala startupistu z oboru duševního zdraví?
Bylo to dáno tím, že se známe s pořádajícím Family Officem. Bydlel jsem ve Švýcarsku, když jsme stavěli Qusion. Při té příležitosti jsem se setkal se zajímavými investory a Family Offices ve Švýcarsku. Potkal jsem se také s Davidem Grammingem, který pořádal event. Povídali jsme si a oni potřebovali vytvořit agendu pro efektivnější komunikaci mezi účastníky eventu. Poprosili nás, abychom jim s tím pomohli. Dali nám pak možnost vystoupit na tom eventu, abychom odprezentovali náš startup a ukázali Family Officům, co tvoříme.

Startupy jsou alternativní možností, kam Family Offices mohou investovat. My aktuálně fundraisujeme další investiční kolo. Krom venture capital je pro nás další možností financování právě od Family Officů. Samozřejmě pro Family Offices je investování do startupů extrémně rizikové. Já si myslím, že Family Offices spíš investují do venture capitalu, který pak ty prostředky rozinvestuje. S tím, že by přímo Family Office investovalo do startupu, jsem se setkal, ale je to méně časté, protože je to rizikové. Pokud ale má Family Office ambice podpořit mladé firmy, tak je to jedna z možností.

Tým startupu Qusion
Foto: Qusion.com

Investujete do amerických akcií ?

Pak i Vám možná hrozí riziko vysoké progresivní daně. Jak se jí vyhnout?

Autor: Eva Ulrichová

Ilustrační foto
Foto: utah778, Getty Images

Téma, o kterém se příliš nemluví. Téma, o kterém investiční zprostředkovatelé neradi slyší. A téma, na které vás upozorní málokdo. To je progresivní dědická a darovací daň při nabytí amerického majetku, která dosahuje výše až 40 % z reálné hodnoty majetku. Česká republika nemá totiž s USA uzavřenou smlouvu o zamezení dvojího zdanění pro případ dědické a darovací daně. Jak se tomu bránit?

Smlouva o zamezení dvojího zdanění mezi státy je velmi důležitým dokumentem pro podnikatele, investory i všechny ostatní, kteří si prostě jen chtějí koupit dům na pláži, například na Floridě. Naštěstí pro české investory má Česká republika např. zrovna s USA smlouvu o zamezení dvojího zdanění. Naneštěstí pro ně se však smlouva vztahuje na daň z příjmu. Za života to povětšinou nikoho asi netrápí. Jak k tomu ale přijdou vaši potomci či jiní určení dědici? Dědická daň totiž může dosáhnout až 40 % z hodnoty daného majetku. To může činit neskutečné náklady pro dědice, kteří chtějí nabýt odkázaného majetku. Že vás o tom váš broker neinformoval? Není divu, tuto informační povinnost investiční zprostředkovatelé nemají. Daňová zátěž se týká koncového zákazníka a pro finančního či investičního zprostředkovatele sdělení podobných informací určitě není marketingovým trhákem. Kde ale zjistit více informací a jak ochránit vaše dědice před „americkým berňákem“?

Ilustrační foto
Foto: RomoloTavani, Getty Images

Na koho progresivní daň z investic v USA dopadá?

„*Česká republika má s USA uzavřenou smlouvu o zamezení dvojího zdanění, ale ta se vztahuje pouze na daň z příjmu, nikoliv na dědickou nebo darovací daň*," potvrdila Olivia Cooper, specialistka na mezinárodní právo a daňové souvislosti. Daň tak dopadá na kteréhokoliv českého rezidenta, nebo rezidenta kterékoliv země, která nemá s USA uzavřenou smlouvu o zamezení dvojího zdanění. Není to totiž problém jen ČR, stejně jako se situace netýká jen zahraničních investic do USA. Základem při investování v zahraničí je znalost mezinárodních smluv.

V případě českých rezidentů se progresivní daň v USA vztahuje na dědictví či dary. Podle mezinárodních smluv jsou čeští investoři osvobozeni od dvojího zdanění v případě daně z příjmu. „*Může to být velmi matoucí, protože každá daňová smlouva, přestože je uzavřena stejnou zemí, může mít různé kvalifikační doložky. Proto nikdy nepředpokládejte, že pokud je osvobození dostupné v jedné daňové smlouvě s USA, bude dostupné ve všech těchto smlouvách. Například smlouva o zamezení dvojího zdanění mezi USA a Spojeným královstvím se vztahuje na Estate a dědické daně*," upřesnila Cooper. „Estate" daň, ve volném překladu daň majetkovou, definuje IRS jako daň, které podléhá veškerý majetek při převodu majetku po smrti zůstavitele. Tedy veškerá aktiva, která zůstavitel vlastnil k datu úmrtí. Pomyslnou třešničkou na dortu tomu všemu je, že daň se obvykle nevyplácí z původní hodnoty majetku, popř. z toho, co za ni zůstavitel zaplatil, ale z aktuální reálné hodnoty.

Olivia Cooper na konferenci TWM 2019
Foto: Svěřenská správa

Danit nabytý majetek v USA, ať již formou daru nebo dědictví, musí každý český rezident – dědic nebo obdarovaný, přičemž se nemusí nutně jednat pouze o potomky, ale např. i o manželé. Protože k tématu jen těžko dohledáte u českých brokerů informace, oslovila jsem český investiční trh o odpovědi. Od investičních zprostředkovatelů ale příliš informací nezískáte. Pochopitelně není v jejich zájmu upozorňovat na možné komplikace s investicemi, pokud o nich vůbec ví. Ne v případě, kdy to není jejich zákonnou povinností. Více znalí a ochotní jsou však Wealth Manageři, čeští i zahraniční.

Investiční zprostředkovatelé o tom často ví, ale nepoví

Investice do amerických společností je často velmi lukrativní příležitostí. Není divu: Netflix, Disney, Tesla… Být alespoň částečným, minoritním vlastníkem těchto společností, kdo by nechtěl. Vyplníte jednoduchý formulář pro zamezení dvojího zdanění z příjmů a můžete vydělávat. Málokdo vás ale upozorní na to, že v případě převodu vašich amerických aktiv za života či po smrti budou obdarovaní místo zisku ještě platit „americkému berňáku“.

Americký daňový úřad IRS - ilustrační foto
Foto: TzahiV, Getty Images Signature

Nechápejme to špatně, investiční zprostředkovatelé za to tak úplně nemohou. Není to jejich chybou. Oznamovat totiž takové informace nemusí. Jejich cílem je zajistit hladké investování a při troše dobré vůle pro investora také zajistit výhodnou daň s pomocí formuláře W8BEN. Další daňové plánování je již v režii samotného investora.

Přesto však téma vysoké dědické a darovací daně je pro investiční zprostředkovatele dost choulostivé. Každá další komplikace může snížit motivaci investorů pro nákup aktiv. Oslovila jsem proto české brokery s prosbou o informace. Postup oslovování a více informací odpovědím naleznete zde. Stručný výsledek: **Brokeři často o daňových povinnostech ví, ale málokdy o nich informují**.

„*Ohledně zdanění neinformujeme naše klienty, protože je odpovědností klientů vyřešit své daňové otázky*,“ odpověděli na mé dotazy např. ze společnosti Capital.com. Jonáš Mlynář, country manager společnosti LYNX, doplnil: „*V případě dědictví* LYNX *postupuje dle pokynů notáře – soudního komisaře. Daňovou zátěž při převodu cenných papírů si dědici nesou sami.*“ Jonáš dále dodal, že o daňových povinnostech investorů informují transparentně na svých stránkách.

Jak na daňovou optimalizaci při transferu majetku v USA?

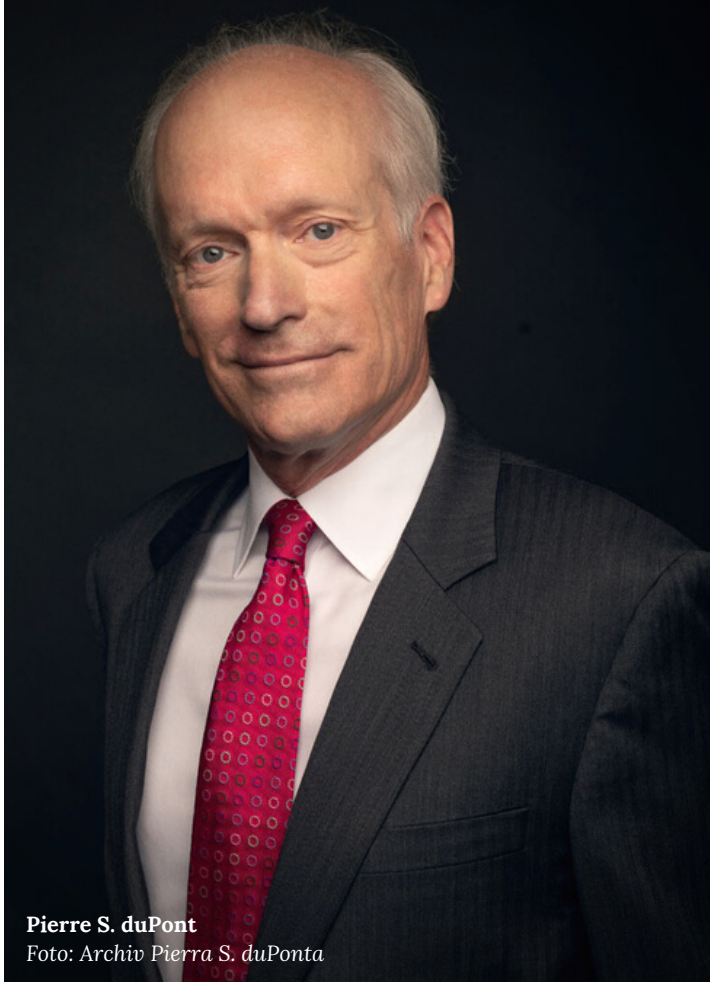
Dobrou zprávou pro investory je, že existují strategie, které umožňují minimalizovat nebo zcela eliminovat daňovou zátěž v případě úmrtí či daru. Vyžaduje to však komplexní správu majetku nejen z ekonomického pohledu, ale hlavně na úrovni mezinárodního daňového plánování, kterým se zabývají většinou Wealth Manažeři. Ty jsem také oslovila a níže poskytují svá doporučení.

„*Klient je odpovědný za zaplacení daně/daní a, je-li povinen tak učinit, za poskytnutí informací o svých převodech cenných papírů a investicích vlastněných prostřednictvím společnosti IB příslušným daňovým úřadům. Je-li společnost* LYNX *povinna tak učinit, poskytne příslušným daňovým úřadům informace týkající se Klienta*,“ stojí např. ve Smlouvě LYNX – Klient v článku 6.5.

„Existují strategie pro neamerické osoby, jak se chránit před některými americkými daněmi, včetně dědické daně. Záleží na mnoha podrobnostech a je zde mnoho otázek, které je potřeba položit každé osobě… Jsou různé otázky a odpovědi pro ‚dědickou daň' po smrti nebo pro ‚daň z příjmu' nebo pro ‚daň z kapitálových výnosů' – je třeba zvážit mnoho faktorů," nastínil komplikovanost problému Pierre duPont, který je členem 5. generace americké rodiny duPont a sám pomáhá jiným movitým rodinám se správou majetku v USA.

Olivia Cooper, vedoucí oddělení Private Wealth & Family Office v londýnské společnosti Axiom DWFM a expertka na mezinárodní daně, doplnila hlavní možnosti, jak lze svůj majetek chránit před takovou výší dědické či darovací daně. Olivia také upozornila, že problém se netýká jen amerických daní. Každý investor by před investováním do zahraničních rezidentur měl zjistit, jaké smlouvy o zamezení dvojího zdanění má daná země uzavřené s Českou republikou, popř. státem, ve kterém jste daňovým rezidentem.

„Absence plánování a strukturování celosvětových investic podle mezinárodních daňových smluv je u řady investičních zprostředkovatelů základní chybou, která v případě vzniku některých událostí, např. úmrtí vlastníka, může mít významný vliv na snížení hodnoty majetku," sdělil redakci Radek Šiller, Wealth Manager z české Multi Family Office, a dodal, že jednou z možných taktik při alokaci investičních aktiv, kdy je zapotřebí eliminovat dopad federálních daní při držbě cenných papírů s daňovým domicilem v USA pro rezidenta ČR, může být držba prostřednictvím holdingové struktury, nadace nebo svěřenského fondu. *„Vložený majetek není předmětem dědického řízení, a proto v řadě situací, např. úmrtí osoby, nedochází k transferu majetku v pozůstalostním řízení*



Pierre S. duPont
Foto: Archiv Pierra S. duPonta

a nevzniká daňová událost, která by generovala vznik daňové povinnosti. Tato právní forma držby a investování do aktiv s daňovým domicilem v USA má i svá specifika, jako je povinnost účtování, přeceňování nebo absence daňového testu, ale má to i řadu pozitiv, která je vždy nutné vyhodnotit v závislosti na typu a velikosti investovaného majetku," upřesnil Šiller.

Na základě informací zjištěných od Olivie Cooper může být českým investorům doporučením:

Plánování podle daňových smluv

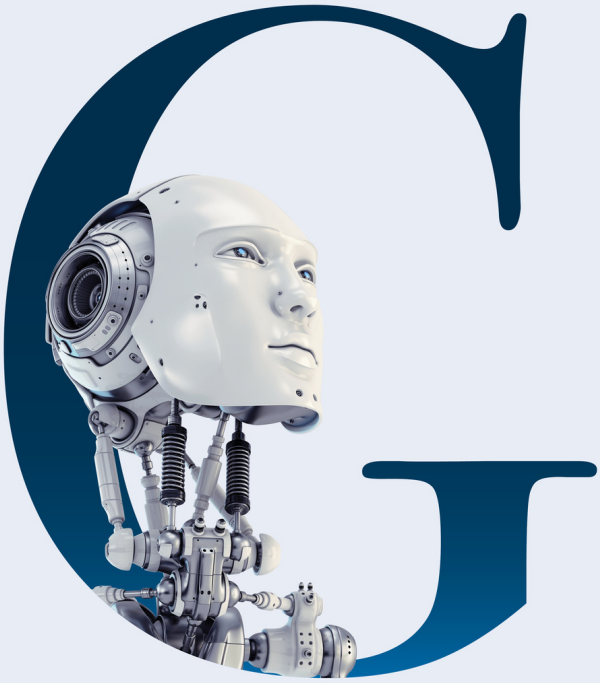
Jednou z možností je daňové plánování podle mezinárodních daňových smluv. Jak to pomůže vám jako českém investorovi? *„Jednoduše investujte prostřednictvím země, která má s USA smlouvu o zamezení dvojího zdanění,"* poradila Olivia a dodala, že *„před jakoukoli investicí do USA (bez ohledu na typ investice – akcie, nemovitost, soukromá investice) je nezbytné zabývat se takzvaným plánováním daňových smluv."*

Přímý investor nebo holdingová struktura

Přímé investování z důvodu neexistence smlouvy o zamezení dvojího zdanění mezi ČR a USA pro případ dědické/darovací daně situaci nikterak neřeší. Optimalizovat by se ale daňová zátěž mohla holdingovou strukturou. I tu je však nutné efektivně strukturovat. „*Holdingová struktura může být jednoduchá, jako společnost s ručením omezeným, nebo složitá jako trust, který drží společnost držící obchodní společnost*," upřesnila Cooper.

Možností podle daňové expertky může být i tzv. osiřelá struktura. „*Spíše než o vyhnutí se dědické dani přemýšlejte o tom, jak investora zbavit majetku*," upozornila Olivia. Co jsou osiřelé struktury? Jedná se o takové nástroje, které jsou autonomní, tedy nemají žádného vlastníka. „*Pokud si fyzická osoba ponechala významnou moc nad svěřenským uspořádáním, pak IRS uplatní ‚show through', což znamená, že bude považovat fyzickou osobu za vlastníka majetku navzdory použití svěřenského fondu*," upřesnila Olivia a dodala: „*Nejúčinnějším způsobem, jak se chránit před dědickou daní nebo jejími ekvivalenty po celém světě, je zajistit, aby jednotlivec nebyl považován za vlastníka aktiva… Klienti si ale velmi často rádi ponechávají kontrolu a velmi se bojí používat struktury, které je z evidentního vlastnictví vyjímají*," zdůraznila Olivie důležitost použití autonomního nástroje, čímž dochází ke vzdání se vlastnických práv k majetku.

Ilustrační foto
Foto: Pookpiik, 123f.com



Správa majetku je umění, které ocení i **příští generace**.

Služba Erste Private Banking nabízí komplexní a bezpečný servis pro správu a efektivní zhodnocení vašeho majetku. Díky vysoké odbornosti našich bankéřů a zázemí skupiny Erste přitom dokážeme naplno využít celý potenciál vašich svěřených aktiv. Jsme přesvědčeni, že beze zbytku naplníme i vaše představy o nadstandardní a diskrétní péči v oblasti finančních služeb. Vy se pak můžete naplno věnovat dalším obchodním výzvám nebo obyčejným radostem, na které vám dosud nezbýval čas.

Více na **www.ersteprivatebanking.cz**

Služba Erste Private Banking je poskytována Českou spořitelnou, a.s.

ERSTE Private Banking

Juraj Hrbatý

Juraj Hrbatý
Foto: Finax

„Psychika a emoce jsou při správě majetku největším nepřítelem a rizikem.“

Autor: Eva Ulrichová

Juraj Hrbatý je spoluzakladatelem slovenského startupu Finax, který již expandoval za hranice České republiky. Společnost Finax však vznikla především za účelem následování vize Juraje – zvýšit finanční gramotnost lidí a usnadnit jejich investování. O investování a financích také aktivně učí své dva syny.. „*Chlapci si už sami spoří. Mají klasický účet na investování jako já. Spoří si na kolo i na auto. Dokonce i na důchod. Ten starší tam má naspořených cca 30.000 v českých korunách. Už má vydělaných možná nějakých pět tisíc korun. Má ale za sebou i nějaké ztráty. Např. v covidu byl 10 % v minuse. Učím je investovat*,“ popsal Juraj, jak své děti vede k finanční a investiční gramotnosti.

Jste spoluzakladatelem startupu Finax. Co Vás vedlo k založení této platformy?
Celou svou kariéru působím ve financích. Celkově finanční sektor vnímám tak, že byl postavený tak, aby byl nepřehledný a na venek se zdál velmi složitý pro klienty. Díky tomu klienti žádali finanční služby. A když je žádají, tak aby, pokud možno, žádali relativně drahé brokery a služby. Přitom si myslím, že investování ve světě může být úplně jednoduché a běžné. Např. Američané mají investování, jako když Čech chodí do potravin na nákup. Často jsou vychovávaní v tom, že investování je

Foto: *Finax*

absolutní součástí jejich života. V zásadě celé to moje předcházející působení bylo, že jsme si hráli na investování. Byla to spíš spekulace. Naši klienti nevydělávali tolik, jako to dokázal trh. Pak nastala v mém životě událost, která mě výrazně ovlivnila, rakovina. Procházel jsem chemoterapiemi a říkal jsem, že tohle není to, co chci v životě dělat.

Mám dva syny. Řekl jsem si, že chci dělat něco, co budu moct ukázat synům a říct, že toto jsem dokázal vybudovat. Řekl jsem si, že vezmu peníze, které jsem v byznysu vydělal, a vložím je do něčeho, co dá lidem hodnotu. Chtěl jsem ale zůstat v oboru, kterému rozumím. Udělat ho tak, aby byl férový a dostupný, extrémně jednoduchý. Využil jsem všechny znalosti, které jsem se v předchozích byznysech naučil.

Dokázal jsem nějakým způsobem vše spojit a spolu s Radom jsme byli schopni přivézt na Slovensko, nyní i do střední Evropy, službu, která je výrazně chtěná lidmi. Lidé pochopili, „*Aha, to investování je jednoduché, to si založím za 10 minut. A tito chlapci mě naučí s těmi financemi pracovat.*“

My nekomunikujeme, jestli akcie rostou nebo klesají, učíme spíš klienty, jak zodpovědně spravovat finance. Jak s nimi pracovat, bavíme se s nimi o hypotékách, bydlení, o tom, jak ušetřit na energiích, dopravě, potravinách. To je to, co klienti potřebují.

Jak na Slovensku klienti přistupují k investování nebo i startupům, technologiím?
Myslím si, že ta mladá generace začala využívat a zároveň očekává moderní služby. Covid najednou dokázal úplně zlomit mantru toho, že do práce je třeba chodit. Lidé očekávají, že podobné inovace budou i v jiných oblastech. To jsme přinesli i do investování.

Jak byste definoval startup?
Startup je možná klišé. Je to pojmenované něčeho, co má být moderní, inovativní a má přinést klientům výrazně lepší službu v něčem, co byli naučení využívat. Najednou přijde někdo, kdo tu mantru změní a dá ji na jinou kolej. Tak vnímám startup. Jinak je to úplně to samé, jako každé jiné podnikání.

Jak vnímáte správu majetku?
Je to podle mě hrozně důležitá součást našeho života. Velmi rád a často opakuji, že lidé 160 hodin měsíčně makají, aby peníze vydělali, ale nejsou ochotní ani na jednu hodinu přemýšlet nad tím, jak by peníze měly pracovat pro ně. Není to o tom, že vyděláte peníze a pak je necháte ležet v bance. Peníze pro vás musí pracovat stejně těžce, jako jste na ně dřeli vy. A to i když spíte… Každé to jedno euro, co člověk nevyužívá pro běžný život, musí člověku neustále vydělávat.

Jak moc je správa majetku ukotvena na Slovensku?
Doteď to byly tradiční způsobu Wealth Managementu, takového Private Banking. Podle mě to klientům za ty roky nepřineslo takový majetek, jaký by mohlo. Proč jsou dneska nemovitosti tak populární? Je to fyzické, dá se to osahat. A nikdy nikdo nikoho na ty nemovitosti nepodvedl. Kdežto bohužel v tomto našem segmentu správy financí bylo strašně moc firem, které nepoctivou prací nezhodnocovaly majetek klientů tak, jak by mohly. Dneska investování není tak populární. Je naší velkou úlohou investování a správu majetku zpropagovat jinak, než přes investiční byty nebo zlato. Přivézt mladou generaci k tomu, aby po vzoru mladých generací ve světě využívala investice ke zhodnocování majetku.

Vy osobně využíváte nějaké principy správy majetku?
Když se na to podívám, na bankovním účtu mám zhruba 3 % z mého likvidního majetku a 97 % mám zainvestované stejně jako naši klienti ve Finaxe. Přišel za mnou klient s tím, že „*Chtěl bych to mít tak, jako byste si to zřizovali sami sobě.*“ Proto jsem Finax stavěl takto. Chtěl jsem, aby bylo postaráno o můj majetek a dát každému, byť s 20 eury, šanci investovat stejně, jako investuju já nebo movití lidé. V ČR je investování do Finax možné od 500 korun. A já se starám o svůj majetek stejně, jako se starám o majetek našich klientů.

Využíváte nástroje pro správu a plánování majetku?
Ano. Máme novou aplikaci Finbot. Aplikace se dokáže podívat na váš majetek jako celek. Mám tam spárované všechny bankovní účty, tzn. můj, manželky… Vidím všechny mé pohyby, umím si to kategorizovat. O to lépe mohu plánovat majetek. Aplikace má i nějaké nástroje na plánování výdajů do budoucnosti. Chceme do té aplikace integrovat, aby si tam lidé mohli přidat i nemovitosti, aktiva, pasiva, tzn. dluhy, hypotéky, aby mohli sledovat hodnotu svého majetku. Cílem každého z nás je, aby hodnota jeho majetku dlouhodobě rostla. Bude to nastavené tak, že když si tam člověk napíše

např. kde je jeho nemovitost, podle cenových map identifikujeme, jak v dané oblasti cena nemovitostí roste. Když splácíte hypotéku, tak vám ji budeme postupně snižovat. Když si koupíte auto, tak víme, jak se cena aut dlouhodobě vyvíjí. Sám osobně tu aplikaci využívám, aby mi řekla, jak jsem na tom s majetkem a kam směřuji.

Když pomineme takové aplikace, využíváte jiné nástroje či struktury správy majetku a plánování bohatství?
Nevyužívám, protože jsem přesvědčený, že pasivní investování přes indexové fondy ETF je dnes nejdostupnější a nejefektivnější způsob. Když se podíváme na to, co říkají největší američtí experti, např. i Warren Buffet, pro běžného spotřebitele je nejjednodušší koupit si indexový fond. Pro běžné spotřebitele je to dnes nejdostupnější a nejlepší forma investování. Jsem o tom přesvědčený.

Tím, že mám investované peníze, se o ně nemusím starat. Chci v životě dělat to, co mě dělá šťastným. A starat se o peníze mě šťastným nedělá. Nevyužívám tedy žádné takové nástroje, protože nemám pocit, že by mi utvářely dodatečnou hodnotu.

Mluvili jsme o správě a plánování bohatství. Jak přistupujete k ochraně majetku a využíváte nějaké nástroje ochrany majetku, např. svěřenské fondy, strukturalizaci aktiv?
Ne. Na Slovensku je tohle náročnější. Svěřenské fondy, bohužel, na Slovensku nemáme. V ČR již před lety proběhla novelizace zákoníku. Češi měli odvahu a přišli s tím. Díky té novele se ta správa majetku dostala na moderní úroveň 21. století, možná ve světovém měřítku spíš konce 20. století. Ale na Slovensku bohužel ani toto není. Až to jednou přijde, je možné, že tyto struktury jednou využiji hlavně ve vztahu k mým dětem. Až jednou vydělám velké peníze, nechci, aby děti peníze jen tak zdědily. Chci, aby to dostaly postupně a nárok vznikal až potom, co se samy naučí o peníze starat.

Juraj Hrbatý se synem
Foto: Archiv Juraje Hrbatého

Využíváte prvky jako je rodinná rada, ústava?
Ne. Tím, že jsem finančník, je to pro mě jiné. Starání se o peníze je moje práce. U nás v rodině jsem ten, kdo se stará o finance. Možná i ve vztahu k širší rodině jsem často ten člověk, za kým jít pro radu.

Velkým tématem je učit děti investovat. Jak k tomu přistupujete Vy jako finančník?
Moje děti už investují. Dnes jim je 9 a 11. Starší už investuje asi tři roky. Mladší dva. Já sám pod svým účtem mám odložené peníze na jejich vzdělání, základ do života... Např. kdyby chtěli hypotéku, aby měli základ. Nevím, jak je to v Čechách, ale na Slovensku musíte složit jako základ 20 % jistiny. Chlapci si ale už sami spoří. Mají klasický účet na investování jako já. Spoří si na kolo i na auto. Dokonce i na důchod. Ten starší tam má naspořených cca 30.000 v českých korunách. Už má vydělaných možná nějakých pět tisíc korun. Má ale za sebou i nějaké ztráty. Např. v covidu byl 10 % v mínusu. Učím je investovat. De facto investují peníze, které dostanou od babiček, tet, k narozeninám, na pomlázku... Stejně tak je učím, aby se starali o svoje věci, jako je kolo, hračky, oblečení. Když z toho vyrostou, tak je prodáváme. Šetříme tím životní prostředí a najdeme věcem druhý domov. Výdělek pak putuje na jejich investice. Sami si vždycky určí, do čeho to chtějí investovat.

Mám hezký příběh, když už ten starší syn investoval asi rok a půl. Moje mamina se do aplikace nedokázala přihlásit, tak jí syn říká, „*Babi, dej mi to. Já tě tam přihlásím.*“ Moje máma se na to dívá a říká, „*Proč mám na tomto účtu větší zisk procentuálně než tady*?“ Syn jí odpovídá: „*Babi, ale tady máš přece větší riziko.*“ Je vidět, že děti dokáží tohle hrozně navnímat.

Máte již vyřešené předávání majetku nebo nástupnictví?
To nemám. Ale tohle bude jedna z nejtěžších úloh mě jako rodiče. Když se podíváme na strukturu dolarových milionářů, tak 80 % z nich jsou prvogeneračními milionáři. Vybudovali si majetek díky vlastní tvrdé práci. Ty další generace majetek převzaly. Jejich rodiče nechtěli, aby jejich děti tak tvrdě pracovaly, jako museli oni a majetek takříkajíc projedli. Podle mě to není ten správný přístup. Krom toho, že máte ten krásný dům s krásným bazénem, musíte naučit děti, aby dokázaly za ty peníze pracovat a uvědomovaly si jejich hodnotu. Aby cítily, že když někam přijdou, tak 20 euro za oběd je hodně, není to přiměřená cena. To bude pro mě z těch následujících věcí, které mě ještě v životě čekají, velká výzva. Abych ten majetek potomkům odevzdal tak, aby si ho dokázali vážit, a i v druhé nebo třetí generace byli stále milionáři.

Foto: Finax

Často je správa majetku založena na hodnotách, odkazu a vizi. Máte nějakou vizi, kterou následujete?
Myslím si, že velkou část vize a hodnot jsem dal do startupu Finax. Teď začínáme pracovat na knize, která se bude věnovat finanční gramotnosti. Do jisté míry by měla mít odkaz pro další generace, jak nedělat ty stejné chyby, jako když jsem já byl mladý. Jak se naučit správně starat o majetek už jako mladý člověk. Tedy hned, jak skončím střední, vysokou školu. Ta kniha má být odkaz mladé generaci i mým dětem, jak se o majetek starat zodpovědně.

Věnujete se i filantropickým aktivitám?
Ano. Osobně to dělím na část darování a část, kde sám přispívám svojí prací. Myslím si, že ten giving by měl být součástí osobních financí. Snažím se svou prací různé věci podporovat. Mám dvě neziskovky, krom toho, že tedy podporuji další i finančně.

Jedna nezisková vytvořila stránku financie.sk na podporu finanční gramotnosti. Nyní se nám povedlo připravit kompletní materiály na vzdělávání finanční gramotnosti na základní školy. Je to pro bono projekt. Dělají to studenti, já je mentoruji. Aktuálně dáváme knihy a materiály na posouzení recenzentům. Druhá nezisková je z jiného soudku. Nelíbilo se mi, jak naše ulice vypadají. Tak jsem oslovil pár sousedů, jestli by nepřispívali. Dnes po cca 4 – 5 letech tam přispívá asi 80 – 90 sousedů, kosíme, zametáme, stříháme keříky, opravujeme chodníky v naší čtvrti.

Jaký je váš přístup k ochraně aktiv, např. nyní v době vysoké inflace, cen energií?
Snažím se dívat na výdaje. Kompletně jsem změnil v domě všechny žárovky za ledkové. Něco jsem investoval, ale do budoucna ušetřím hodně energie. Nyní s jedním slovenským startupem začínám řešit fotovoltaiku. Dokonce se to možná podaří udělat tak, že mě to nebude stát nic navíc oproti běžné platbě za elektřinu, ale dlouhodobým leasingem vykryju vstupní investice a na konci bude technologie splacená. Měsíčně mě to ale bude stát stejně, jako platím za elektřinu. V každém momentě se snažím ten majetek chránit tak, že se dívám na výdaje. Např. na dálnici jezdím teď o 10 km/hod. pomaleji. Snažím se jednat finančně zodpovědně.

Jaká rizika při řízení startupu obecně vnímáte?
Vlastní psychika. To mentální rozhodnutí začít podnikat, jít do rizika je extrémně náročný. Říct si, „*Ok jdu do toho, dám do toho peníze a možná o ně přijdu.*“ Velkým rizikem je nepodlehnout emocím. Např. při investování nesmíte podlehnout tomu, že klesá trh, je tu válka na Ukrajině, přišla pandemie. Právě to je ten čas, kdy musíte ještě víc přidat a investovat.

Nesmíte se dívat na věci jako na hrozby, nesmíte tomu podlehnout. Ano, může se něco stát. Ale to vždy v každém podnikání se může něco stát. Musíte se na to podívat tak, že „*Ok, je to součást mého podnikání. Pojďme se podívat, co můžete teď udělat*,“ a neplakat nad rozlitým mlékem. Z mého pohledu právě ty emoce a psychika jsou největším nepřítelem.

Musíte myslet stále absolutně pozitivně. Říkám si, že i kdybych byl neúspěšný, tak můžu žít šťastný spokojený život i bez majetku, který mám. Možná mi dnes pomáhá, ale je to jen pohled na věc. Když jsem byl student a neměl peníze, tak jsme procestovali Austrálii a Nový

Zéland. 3 měsíce jsme jedli jen těstoviny s kukuřicí. No a co? Byl jsem šťastný, protože jsem cestoval. Psychika a emoce jsou největším nepřítelem a rizikem při správě majetku.

Je něco, co byste chtěl našim čtenářům ještě doporučit?

Co bych chtěl doporučit je to, aby se podívali na svůj život a na věci, které je dělají šťastnými. Já si např. minule v rámci jednoho cvičení napsal 10 věcí, které mě v životě dělají šťastným. První věc je být s dětmi a trávit s nimi čas. K tomu mám zas krásný příběh. Tři roky zpátky jsem s dětmi byl na dvou drahých dovolených. Nejdříve lyžovat v Rakousku v Alpách. Pak jsme byli dva týdny v Itálii u moře. Bylo to drahé. Pak jsme byli v Karpatech kousek od Bratislavy stanovat. Když jsem se dětí ptal, co se jim nejvíc líbilo, tak řekly: „*Tatínku, to stanování v horách. To bylo nejlepší.*“ Říkal jsem si, proč jsem vlastně dával tolik peněz na drahé luxusní dovolené, když ty děti stejně nejvíc ocenily stanování v Karpatech. V mých hodnotách jsem neměl, že být šťastný je trávit čas s dětmi u moře. Ne. Já jsem tam měl, trávit čas s dětmi.

Je potřeba při všem, co děláme, se dívat na to, co nás dělá šťastnými. Možná to je jen káva s partnerem nebo trávit čas s přáteli. Ale to neznamená, že ho musím trávit draze. Neznamená to, že musím kvůli tomu koupit nové drahé auto nebo drahou dovolenou, abych dal super fotky na Instagram. Důležité je žít život, který nás dělám šťastnými. Podle toho se podívat na výdaje a přemýšlet nad tím. Je tohle výdaj, který mě dělá šťastným? Budu díky tomu, že mám IPhone 13 a ne IPhone 8 šťastnějším? To je takový můj odkaz. Lidé by se nad tím měli zamyslet. Častokrát pak ten život může být jednodušší a radostnější. Přitom nemusíte na to mít obrovské množství peněz. Díky tomu může ten majetek růst. Vedlejším efektem vám to ještě dělá radost z toho, že váš majetek roste, a přitom se můžete věnovat tomu, co vás dělá šťastnými.

Foto: Finax

FICHTNER
WEALTH MANAGERS

KONTAKT
TEL: +420 737 201 468
E-MAIL: jp@fichtner.cz
WEB: www.fichtner.cz

Vladimír Fichtner
Foto: Fichtner a.s.

„Úspěšní startupisté mají velkou část majetku v dolaru, minimum nemovitostí a chrání své bohatství,“ říká Vladimír Fichtner.

S prvními startupisty jsme ve Fichtner Wealth Managers začali spolupracovat v roce 2008, když jeden z našich menších klientů prodal svou firmu a na bankovním účtu se mu objevilo přes 100 milionů korun.

Do té doby investoval cca 2 miliony korun. Najednou měl násobně více, než na kolik je pojištěný vklad v bance. V médiích v té době zuřila finanční krize a hodně lidí se obávalo, zda nějaká banka padne či ne. Jak takový pád banky vypadá, mnozí nedávno zažili u Sberbank.

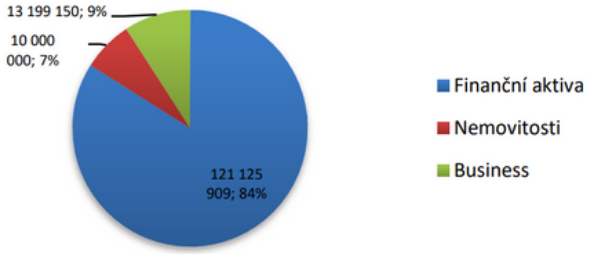
Majetek, který klient měl, byl tedy v přímém ohrožení. Využili jsme naši strategii Wealth Protection a připravili jsme plán, jak se o peníze postarat. Banka, kde byly peníze uloženy, nakonec opravdu padla, ale klient o své peníze nepřišel. Naopak, stále mu přináší pravidelnou měsíční rentu.

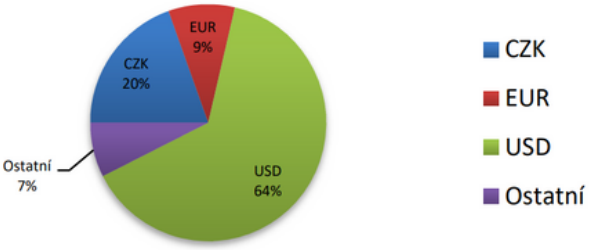
Vybral jsem z našich klientů 3 různé startupisty z technologického segmentu ve věku 45 - 55 let, kteří již své firmy prodali, abych ukázal, jak přistupují ke svému majetku.

Jejich jména jsou samozřejmě změněna, ale data jsou reálná k 31. 7. 2022. Když se podíváte na strukturu majetku úspěšných startupistů můžete si všimnout rozdílů i společných prvků.

1. Bohatství dává svobodu

Petr prodal svůj startup nadnárodní společnosti a místo toho, aby se pustil do dalšího projektu, věnuje čas své rodině a neziskovým aktivitám. Svůj majetek má ve finančních aktivech ze dvou důvodů.





1. Chce čerpat svou rentu, která je nezávislá na tom, jestli za svou práci dostane finanční odměnu nebo ne.
2. Chce být nezávislý na místě, kde žije. Už v minulosti dlouho žil mimo republiku, takže chce mít možnost kdykoliv se přesunout s celou svou rodinou do jiného státu.

Poté, co svou firmu prodal, Petr zainvestoval malou část svých peněz do startupů svých kamarádů, se kterými se v průběhu své dráhy seznámil. Pak si uvědomil, že 100 milionů není zase tolik peněz a nerad by o ně přišel.

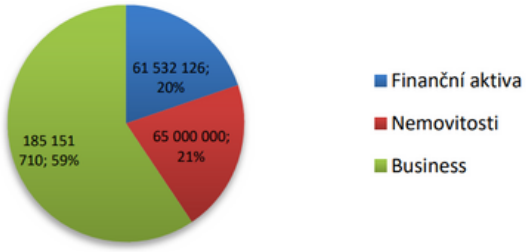
Majetek 100 milionů ve finančních aktivech totiž může představovat nekonečnou rentu zhruba 300 tisíc korun měsíčně v reálném vyjádření. Rentu, která se zvyšuje o inflaci a zvládne i negativní ekonomické scénáře.

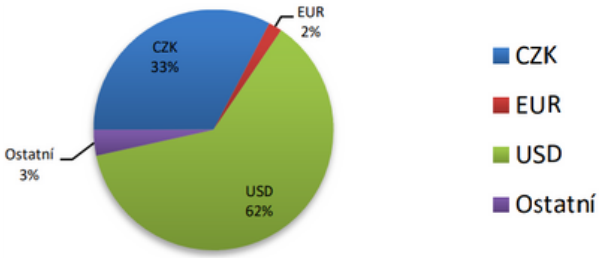
2. Nemovitost na pronájem? Ne, děkuji!

Jiří stál u zrodu technologické firmy, kterou později prodal a stále je velmi oblíbená uživateli na celém světě. Jiří miluje technologie, a proto místo aby si kupoval další a další nemovitosti, stačí mu jediná. Svou energii i peníze raději investuje do startupů.

Domy a byty na pronájem přináší starosti. A Jiří, než aby měl starost o to, proč je zase ucpaný odpad na záchodě, raději bude řešit s programátory ochranu před hackerským útokem.

Místo do nemovitostí tak Jiří investuje do vybraných projektů napřímo formou andělské investice. Větší část svého majetku investuje přes americký venture capitálový fond, a pak v mentorské roli pomáhá dalším startupům uspět.



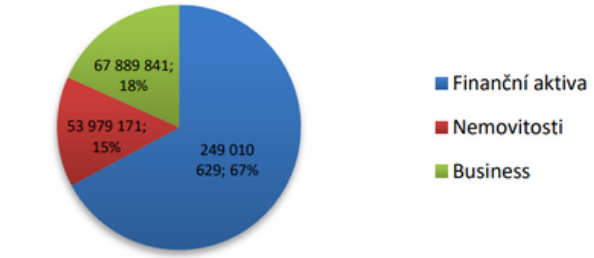


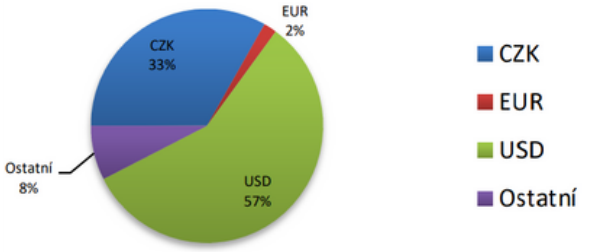
3. Více než polovina majetku v dolaru

Tomáš je jedním ze společníků, kteří prodali svou firmu před více než 10 lety. Tomáš žije podnikáním, a tak od té doby postavil hned několik dalších firem, několik už jich prodal a stále buduje další.

Rozdíl oproti minulosti je v tom, že už nesedí ve své firmě od úsvitu do soumraku, ale má svůj tým, který realizuje jeho vize. Může tedy být se svou rodinou a fungovat s lehkostí.

Tomáš však má své firmy v Česku. I nemovitosti má v Česku – investoval do činžovního domu nedaleko Prahy. Proto má zbytek svého majetku mimo Českou republiku a mimo Evropu.





Nedrží jen dolar jako měnu, ale mají ve svých portfoliích dolarová aktiva. Tomáš i ostatní naši klienti investují do největších amerických firem. Díky tomu lépe zvládají například geopolické pnutí v Evropě. Investice jsou bez zajištění do koruny, což je pro ochranu bohatství velmi důležité.

4. Ochrana bohatství je kritická

Petra, Jiřího i Tomáše spojuje to, že zásadní část svého majetku (finanční aktiva) investují podle strategie Wealth Protection. Nechtějí totiž přijít o bohatství, které už jednou vybudovali. Každý z nich ví, že jsou za ním roky těžké práce a odříkání. A také si uvědomují, že se jim podobný úspěch (prodat úspěšný startup) nemusí podařit dvakrát za život.

To, že mají dlouhodobě bezpečně zainvestováno a mají k ruce tým, který o investice pečuje, jim umožňuje věnovat svůj čas a energii tomu, co je pro ně důležité. Pro jednoho je to neziskovka. Pro druhého technologický pokrok. Pro třetího budování byznysů.

I kdyby se něco pokazilo, byznys by nevyšel, došlo by k vážnému úrazu, museli by se odstěhovat z republiky, tak nepřijdou o všechno, ale mají zaručenou rentu do konce života.

Pokud byste si chtěli s některým ze startupistů promluvit a zeptat se ho na zkušenosti s investováním s Fichtner Wealth Managers, rádi Vás propojíme. Jděte na www.fichtner.cz a ozvěte se nám.

Vladimír Fichtner
Generální ředitel Fichtner a.s.

FICHTNER
WEALTH MANAGERS

© Fichtner Wealth Managers

100% NEZÁVISLÉ INVESTIČNÍ PORADENSTVÍ PRO MAJITELE FIREM,
PLACENÉ NAPŘÍMO A PŘEVÁŽNĚ ZE ZISKU JIŽ OD ROKU 2003

FICHTNER
WEALTH MANAGERS

Rodí se nová generace filantropů?

„Pro mě je důležité, aby všechny projekty, které dělám, měnily svět k lepšímu a pomáhaly společnosti,“ říká Jan Sláma

Autor: Eva Ulrichová

Jan Sláma
Foto: Archiv Jana Slámy

Jan Sláma je mladým startupistou. V roce 2017 spolu se spolužáky založil startup FaceUp. Aplikace má funkci „online schránky důvěry“ s původní vizí jako prevence proti šikaně na školách. Hlavním cílem bylo odstranit problémy k odhalení šikany, např. strach z oznámení, stud... Myšlenka vznikla z vize pomáhat nějakým způsobem společnosti, což je hlavní hodnotou Jana. „*Velkou roli pro mě hraje potřeba impactu, což už mám tak od mala. Ve mně se vždycky kombinuje zájem o byznys a zájem o společenský přesah,*“ přiznává startupista v rozhovoru.

Ve svých 22 letech se dostal do prestižního žebříčku Forbes 30 pod 30. Sám je však velmi skromný a snaží se svými myšlenkami i majetkem přispívat na filantropické aktivity. V budoucnu by rád byl vlivným filantropem. Co dál prozradil o sobě, přístupu ke správě majetku nebo investiční strategii?

Zakládal jste startup FaceUp, jehož myšlenka je především v ochraně proti šikaně a jako schránka důvěry.
Původně to tak bylo.

To se změnilo?
My jsme měli dvě hlavní etapy. Jedna byla nezisková, spíše jako školní projekt. Zakládali jsme to s kluky, když nám bylo 17, byli jsme na gymplu. Nechávali jsme se kvůli tomu zplnoletit. Původně to byl impactový projekt, kde jsme se zaměřovali na tvorbu online schránky důvěry na škole, kde děti skrze naší aplikaci a webovou stránku mohly jednoduše a anonymně upozornit na to, že se jejich spolužák necítí v kolektivu dobře a potřebuje pomoct. Tomu jsme se intenzivně věnovali první tři roky, dostali jsme to na každou třetí školu v Česku a pak stovky všude možně v zahraničí, např. v Africe, Spojených státech, Mexiku atd.

Teď to jsou dva roky, co jsme se rozhodli, že to rozšíříme. Školní verzi, která byla hlavně impactová, ale ne příliš byznysová, a hlavně ne finančně udržitelná, jsme nechali plynout samovolně a dál funguje, školy se tam přihlašují, navyšují se počty odhalených případů šikany zapojených škol. Víc se zafocusujeme na firemní prostředí a začneme projekt pojímat víc byznysově. Podobnou platformu, jako jsme poskytovali školám, jsme přetvořili pro firmy, kdy už to není o šikaně, ale je to zkrátka o tom, že nás firmy zavádějí jako nástroj pro řešení čehokoliv, o čem není příjemné mluvit osobně. To může mít různý rozsah, jako sexuální nebo diskriminace, až ke compliance, tzn. že přes to můžou zaměstnanci upozornit na podezření na vnitrofiremní korupci, krádeže atd. Teď, co je nejvýznamnější, s nástrojem připravujeme firmy na blížící se zákon o ochraně oznamovatelů.
Už fungující směrnici o ochraně oznamovatelů.

Tým startupu FaceUp
Foto: Archiv Jana Slámy

Kde se vzala ta původní vize věnovat se šikaně?
Velkou roli hrálo to, že jsme podnikali už asi od 12 let. Já jsem ve 12 začínal s akciemi. Jsme tři spoluzakladatelé, já, David, Pavel. Ve 13 jsme s Davidem založili první mobilní aplikaci, s Pavlem jsme v 15 rozjížděli eshop.

Všichni tři jsme takoví podnikaví spolužáci. Klíčový moment byl, že jsme prodali nějaké projekty, eshop, aplikaci. To bylo v roce 2017. Řekli jsme si, že teď bychom se chtěli tři měsíce věnovat něčemu neziskovému, kde nepůjde o byznys, ale o pomáhání. Tři měsíce se protáhly na tři roky. Ale byla to vlastně hlavní ambice, pojďme dělat něco, co pomůže světu.

Když jsme přemýšleli nad problémy, ke kterým máme blízko, napadla nás šikana. Tehdy jsme byli na střední škole. Jako asi dalších 80 % dětí v ČR jsme se se šikanou setkali. Věděli jsme, jak složité je na ní upozornit, když jsme v tzv. mlčící většině. To je vlastně většina třídy.

Máte jednu oběť, několik agresorů a pak většinu třídy, kterým se nelíbí, co se děje, chtěli by nějakým způsobem zasáhnout, ale buď neví, na koho se obrátit, nebo se bojí, že se to zvrtne proti nim. Nechtějí být žalovníčci...

Věděli jsme, že těch problémů je tam celá řada, a rozhodli jsme se je vyřešit. Řekli jsme si, že jsme ti správní na to řešení, protože sice proti šikaně bojuje celá řada neziskových organizací, ale nejsou to lidi, kteří jsou přímo součástí. Nejsou to děti. Dívali jsme se na to dětským pohledem, z vlastní zkušenosti jsme hledali způsob jak pomoct.

S kamarády jste tedy zakládali už od 12,13 let. Můžete upřesnit, o jaké firmy či aplikace šlo?
Jich bylo hrozně moc. My byli strašně podnikaví kluci. To bylo období středoškoláků. Místo toho, abychom si dělali zápisky, tak jsme na notebooku furt něco tvořili. *(smích)*

Začalo to Taháky do kapsy. To byla první aplikace s taháky. Sepisovali jsme tam zápisky ze školy a všechny informace k výuce. Děti měly aplikaci v telefonu. Nesloužilo to k podvádění. Vytáhnout telefon při písemce není jednoduchý. Sloužilo to k tomu, aby se kdokoliv mohl narychlo naučit zápisky nějaké látky, typicky v tramvaji. Tehdy ještě nebyl internet v mobilu, to bylo to klíčové. Všichni si dneska vše vygooglí. Všechny zápisky jsme zápisky stáhli offline do mobilu a stáhly si to stovky tisíc studentů. To byl první projekt.

Pak byla řada aplikací, jako present list. Dárkový asistent, který pomáhal připravit dárky pro rodinu a blízké k Vánocům. Založili jsme tam eshop s brýlemi na virtuální realitu, měl jsem projekt na instagramovou automatizaci a růst instagramových účtů... Nějaké hry do telefonu, např. Sorry jako, taková politická satira. Bylo toho strašně moc.

Jak byste z pohledu úspěšného startupisty....
Vynechal bych to slovo úspěšný. To časem.

Jak byste definoval úspěšný start-up?
Za mě je tam několik klíčových faktorů. Tím prvním je rychlý růst. To je asi to nejdůležitější. Spousta firem se nazývá „startup“, ale chybí tam to „up“. To je pak normální firma, což není nic

špatného. Je super mít normální, fungující firmu. Ale přijde mi, že poslední dobou se startupem nazývá skoro každá malá firma. To není přesná definice toho slova.

Dvojka je to, že je důležité, aby to ekonomicky vycházelo. To poslední dobou není až tak klíčové. Spousta firem roste, aniž by jim to ekonomicky vycházelo, jedou na bázi zdarma uživatelů. Ženou se za valuací. To pak končí splasknutím bubliny. Takže je důležité, aby to ekonomicky vycházelo, nebo tam byla aspoň vize toho, aby to ekonomicky vycházelo. Nemám rád startupy, které jedou jen na bázi toho, že se snaží nahonit valuaci, získat další investory, ale ten byznys není ani fungující v rámci vize. Kdo podniká, musí tam být peníze.

Trojka je důležitá pro mě osobně, aby to mělo nějaký velký společenský přesah a aby to mělo dopad na společnost. To je můj osobní pohled. Pro mě je důležité, aby všechny projekty, které dělám, ačkoliv to může znít naivně, měnily svět k lepšímu a pomáhaly společnosti.

Takovou čtyřkou je ještě, není to úplně definice, že je umožněno, aby se startupy rozšiřovaly po celém světě. Je to dobrá věc, kterou umožnily digitální technologie. Značně se to odlišuje od standardního podnikání. Ačkoliv jste malá firmička, můžete dodávat do celého světa.

Třeba Faceup, tu firemní verzi děláme dva roky, jsme malincí, ale v současnosti máme klienty v 16 státech světa. To mi přijde jako super věc, když má startup globální přesah. Ale není to jediné pravidlo k vydefinování úspěchu.

Startup FaceUp je na trhu 5 let
Foto: Archiv Jana Slámy

Poradil byste, jak se dají získat investice do start-upů?

Je to čím dál jednoduší. Teď je to trochu horší, protože v reakci na krizi se venture capitalové fondy stahují. V poslední době platí, že těch VC peněz je na trhu hrozně moc, a spousta venture capital fondů má problém v tom, že neví, kam ty peníze dávat. Takže nejjednodušší je oslovit nějaký venture capital fond a ideálně na začátku angel investora, který finance investuje sám za sebe. Následně oslovovat venture capital fondy nebo investiční fondy, které ten startup podpoří.

Ale není to jediná varianta. Obdivuju startupy, které od začátku bootstrapují a financují si to od z vlastních příjmů. Také to není nemožné. Před 10 lety takhle fungovala velká část firem. I teď se občas objeví startup, který se dostane na tržby nebo příjmy v desítkách milionů dolarů, a zjistíte, že to celé od nuly šlo skrz vlastní příjmy. To je varianta.

Pořád je varianta půjčka. Pokud founder tomu startupu věří, není problém si někde půjčit. To, co je za mě poslední dobou čím dál zajímavější, je zapojení velkého množství lidí, kteří se rozhodnou projekt podpořit.

Foto: Facebook Jana Slámy

S vaším obchodním partnerem jste zakládali investiční fond na podporu startupů. Jedná se o venture capital?

To není úplně fond. My se sice pojmenovali „*Jinej fond*“, ale fond nejsme. Dělám to s kolegou Jirkou Hlavenkou, společně máme menší investiční vehikl, společnost, v rámci které do startupů investujeme. Zaměřujeme se na startupy v nejpočátečnějších fázích. To bych zařadil spíše do toho angel investování. Vkládáme do toho jen svoje finance, nejsme klasický venture capital fond, který by spravoval finance sekundárních investorů. Spravujeme jen svoje finance, investujeme v menší míře, jednotky milionů korun, a pomáháme startupům v nejpočátečnější fázi.

Jak vnímáte správu majetku?

Správa majetku má za mě dvojí vnímání. Na jednu to stranu tak, že každý by měl spravovat svůj majetek a nenechat ho jen tak ležet ledem. Je důležité, aby nad tím člověk přemýšlel strategicky, a to i když ještě nemá příliš velký majetek, a věděl, kde a jak má ten majetek rozložený. Aby o tom trochu přemýšlel a vedl si alespoň základní excelovskou tabulku. Měl nějakou svou osobní investiční strategii. To je za mě jedna věc - správa majetku je, že nenechávám peníze ležet na účtu a požírat inflací, přemýšlím nad tím trochu strategicky.

Druhý rozměr, který je poslední dobou čím dál populárnější, je správa majetku externími firmami. Na to také neustále narážím, že vznikají Family Office atd. Spousta lidí, kteří jsou investičními experty, pomáhá spravovat majetek lidem, kteří už se tomu nechtějí tolik věnovat, raději si budou užívat života, ale rádi by viděli, jak se peníze zhodnocují. To je druhé vnímání. Když se řekne správa majetku, tak si představím byznysový záměr lidí, kteří spravují majetek jiným lidem.

Využíváte Vy sám služeb profesionálního poradce na správu majetku?

Můj majetek není ještě nějak zásadně velký. Vše spravuji sám a snažím se nad tím přemýšlet celostrategicky.

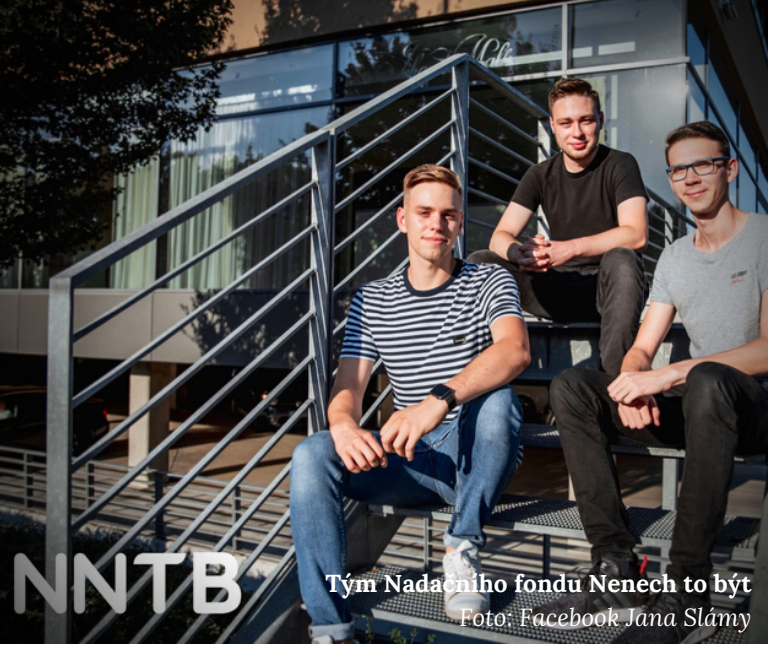
Foto: Archiv Jana Slámy

V rámci správy investičního portfolia, kam investujete?
Drtivou většinu majetku, tak 99 %, mám ve startupech. Většina je FaceUp, kde mám největší podíl, jelikož ten startup vedu. Potom máme dalších 8 startupů zainvestovaných, mám tak podíly v dalších 8 firmách. To je většina majetku. Ale tam nedávám svoje finance, my to máme s kolegou rozložené. Primárně tam finance vkládá kolega a já se věnuju té správě. Ale tvoří to většinu majetku.

Co se týče mých peněz, mám to rozloženo hlavně skrz akcie, nějaké ETF fondy, ale akcie jsou nejvýznamnější částí, pak ještě kryptoměny, které ale neberu jako investici, spíš jako zábavu.

Mluvil jste o správě majetku skrz vaší investiční společnost. Prozradil byste strategii správy majetku společnosti?
U nás je to strašně jednoduché. Investujeme do začínajících startupů. Nemáme žádnou diverzifikaci, focusujeme se na startupy, kterým víc rozumíme. To je pro nás důležité, ale to není jen o jednom odvětví. Máme blízko k celé řadě odvětví. Je pro nás důležité, abychom investovali do věcí, ve kterých se trochu orientujeme a abychom investovali do věcí, které mají nějaký společenský impact, aby to nešlo proti společnosti. Aby to posouvalo svět dopředu. Je pro nás důležitá vysoká škálovatelnost startupů. Investujeme do věcí, které mají potenciál růstu velký.

Správa majetku je většinou postavená na hodnotách. Pokud pomineme potenciál, jaké jsou vaše osobní hodnoty? Promítá se to ve správě majetku?
Nikdy jsem nad tím v tomto smyslu nepřemýšlel do hloubky. Velkou roli pro mě hraje potřeba impactu, což už mám tak od mala. Ve mně se vždycky kombinuje zájem o byznys a zájem o společenský přesah. Určitě druhá věc, která je důležitá, je růst. Potřebuju investovat do věcí



Tým Nadačního fondu Nenech to být
Foto: Facebook Jana Slámy

a věnovat se tomu, co má extrémní růst. Proto mě nebaví dluhopisy, ani nic podobného. Nejvíc mě baví startupy a kryptoměny. Ale tam vedle toho velkého růstu může být také velký propad až na nulu. Zatím se nám to nestalo. To se tam promítá všechno. A to jsou moje nejdůležitější hodnoty: Neustálý růst a neustálý impact.

Co mě často baví a taky se promítá do toho, jak investujeme, je, že mám hodnotu nevzdávání se. To se promítá i do toho, jak pracujeme se startupy. Venture capital fondy často fungují z jejich pohledu strategičtěji způsobem, že zainvestují do několika firem. Když se nějaké nedaří, tak ji nechají padnout a investují do té, které se daří. Často se nesnaží startupům pomáhat nebo je zachránit. A to právě je naší hodnotou. Když se startupům nedaří, což je typické, všechny startupy si prochází velkým množstvím problémů, tak se snažíme zasáhnout. Spoustě startupů to pomáhá. To bude určitě třetí hodnotou.

Ta poslední, co je pro nás důležitá, je dělat věci, které nás baví a máme k nim blízko. To je i nějaká moje osobní hodnota. Je mi 22 let, chci dělat věci, které mě baví. To se zase promítá do těch investic, abychom dělali na startupech, které jsou pro nás zábavou, a rozumíme tomu, baví nás to řešit.

Jste velmi mladý, ale potřebu správy majetku vnímáte jako důležitou. Máte v tuto chvíli za této situace i plán předání majetku?
Ve 22 letech fakt ne. A asi ani nebudu mít dlouhou dobu nikoho, kdo by to převzal.

Jste zakladatelem Nadačního fondu NNTB.
Ano, Nadační fond Nenech to být. Tak, jako náš startup FaceUp technology spravuje projekt Nenech to být, což je online schránka důvěry, tak máme i fond.

Jak vnímáte filantropii v rámci strategie majetkového plánování?
Z dlouhodobého pohledu je dost důležitá. To souvisí zase s mými hodnotami, kdy je dost důležité pomáhat. Teď třeba ten nadační fond není až tak aktivní, spíše je to další osvětová prevence proti šikaně. Děláme preventivní kampaně, děláme spolupráce s influencery, kteří mluví o šikaně. Spíš jsme to založili, protože to v té firmě dávalo smysl. Měli jsme tak další entitu, která se bude zaměřovat na neziskové aktivity. Sám bych se chtěl do budoucna věnovat filantropii víc. V tuto chvíli ji spíš kombinuji s prací. Nemám to rozděleno tak, že bych v práci vydělával peníze a ty bych pak posílal na nějaké projekty. Spíš se snažím, aby v rámci toho, co děláme, jsme i aktivně pomáhali.

Vaše společnosti jste spoluzakládal s obchodními partnery. Jak se ve strategii správy majetku odráží potřeba řízení vztahů?
To je hrozně důležité. Vztahy těch společníků jsou hrozně důležité. S tím se setkávám čím dál častěji skrz investice, že narážím na startupy, které skončily jen kvůli tomu, že se nepohodli společníci. Je to velký problém a věc, kterou je potřeba řešit. Je potřeba mít předem nastavené mechanismy, jak co dělat, když se ti foundeři rozhádají.

Jaké mechanismy to jsou? Máte ve Vašich společnostech nějaké principy nastavené?
Ano, máme. Ale jsou to složité věci ve smlouvách. Ve většině případů se to snažíme mít zajištěné např. podíly, když by ten jeden společník vypadl atd.

Je něco, co byste chtěl čtenářům ještě poradit?
Vaši komunitu čtenářů, tedy jedinců s vysokou hodnotou čistého jmění, bych víc ponukal k tomu jít do startupů. Na jednu stranu se to může jevit strašně rizikově, ale současně když se zaměříte na otázku kvantity a zainvestujete do velkého množství startupů, je velká pravděpodobnost, že jeden úspěšný vám ty investice vrátí. To je asi základní rada, aby se toho lidi nebáli.

Důležité je, že pak ty finance, i když ten startup neskončí miliardovým byznysem, pomohly dobré věci. Skrz ty produkty mohou investoři změnit svět k lepšímu, a zároveň podpoří často velmi začínající podnikatelé, kterým dají školu podnikání. Oni pak budou schopni tu společnost někam posunout.

Moje základní rada tak je, že každý, kdo má větší majetek, by se tomu investování do startupů měl věnovat. Aby to bral jako příležitost, která může skončit naprostým bankrotem, ale na druhou stranu to může sloužit jako příležitost k významnému zhodnocení, která se nepočítá v 10 %, ale ve stovkách až tisících. Druhá věc, že je to částečně ta filantropie. Pokud zainvestujete produkt, který pomáhá lidem, můžete mít mnohem větší impact než investice do spousty jiných aktiv.

Zakladatelé startupu FaceUp
Foto: www.nntb.cz

Foto: *Multi Family Office*

Kdy začít se správou majetku?

Autor: Multi Family Office s.r.o.

Téma správy majetku a plánování bohatství je v České republice stále novinkou. Lačnost po informacích vyvolala především potřeba řešit předávání rodinných podniků nebo jiného majetku vysoké hodnoty. První porevoluční podnikatelé totiž došli do bodu, kdy mají nashromážděné bohatství vysoké hodnoty, řeší, co dál se svým podnikem i kam směřovat jejich vybudované jmění, jak jej předat dětem, aniž by je bohatstvím zkazili nebo jim zkomplikovali život. Dospěli do bodu, kdy otázku správy, plánování a předávání bohatství musí řešit.

V poslední době však vzniká další skupina movitých: bohatí mileniálové. Ti oproti majitelům firem založených v 90. letech tuto otázku nemusí řešit z pohledu rodiny, dětí. Nejčastěji se jedná o svobodné úspěšné podnikatele, kteří budují své firmy od rána do noci, baví se tím, a když se něco stane a zkrachují? Nic se neděje, nemají děti, nemají rodinu, nemusí cítit zodpovědnost vůči nim. To ale vyvolává otázku: Kdy je ten správný čas začít řešit správu majetku?

Zodpovědnost sám za sebe nebo i za jiné?

Že mladí lidé, dnešní mileniálové či zástupci generace Z, neřeší správu majetku a necítí zodpovědnost, není nic zvláštního. Přiznejme si, jako dvacátníci jsme nebyli o moc jiní. Práce od nevidím do nevidím, téměř bez spánku, mladistvá lehkovážnost i dovolit si vše, co mi mé tělo dovolí. A někdy i více. „*Jsem přece mladý, to zvládnu. Nemám závazky, nemám rodinu, můžu si dovolit přijít o vše a můžu se zabývat jen tím, co mě baví*," myslela si v jejich věku většina z nás a myslí si to pravděpodobně i oni. Není na tom nic špatného.

Problém však může nastat ve chvíli, kdy daný mladík nezodpovídá jen sám za sebe. Jedná se

o moment, kdy založí novou firmu či startup. Od toho okamžiku nezodpovídá jednotlivec sám za sebe a svůj majetek, ale i o své společníky, dodavatele, zaměstnance. A jejich rodiny.
V tu chvíli platí univerzální a často opakované pravidlo: *Začít se správou a plánováním bohatství dřív, než to bude potřeba.* Konkrétní určení času je individuální. Nelze říct, zda začít ve 20, 30, 50 letech. Efektivně nastavený Wealth Management i Wealth Planning by měl mít nastavený každý, kdo nezodpovídá jen sám za sebe, a jeho rozhodnutí i rizika mohou ovlivnit někoho dalšího. Jediné možné časové určení lze definovat jako: **Dříve, než bude pozdě.**

Podnikatelské riziko i lidský faktor
Samozřejmě pravděpodobnost, že se něco stane s jejich zdravím, je u mladých lidí několikanásobně nižší, a roste s věkem. Neznamená to však, že i mladý člověk bude neustále schopný a svéprávný angažovat se v podniku, řídit jej, vést ho, přičemž mnohdy právě na onom founderovi může stát většina aktivit podniku, jako třeba řízení vztahů, ekonomiky či role nositele vize.

Foto: Multi Family Office

Jako každý podnikatel se i mileniálové-foundeři potýkají s podnikatelskými riziky. V dnešní době jsou největšími výzvami inflace, energetická krize, geopolitická situace. Zároveň však stále platí obecná podnikatelská rizika jako nedostatečné cashflow, konflikt mezi společníky nebo investory, problém s dodavateli, zaměstnanci atd. Většina z podnikatelských rizik je řešena právní formou, např. v rámci řízení vztahů s investory, společníky. Smlouvy se zaměstnanci, smlouvy s dodavateli, vymezení rizik a jejich řešení. Je však potřeba rozlišovat mezi právní formou řešení a tím, zda by se v případě obtíží opravdu jednalo na základě těchto práv. Například při rozkmotření dvou kamarádů-společníků. I u právních smluv se dá najít pomyslná klička.

Větším rizikem však může být tzv. lidský faktor. Na něj se však často klade menší důraz. Co je tím myšleno? Selhání toho hlavního „vůdce firmy“, CEO v důsledku nemoci, úrazu, tragických událostí. Stále více roste počet mladých lidí s diagnostikovaným syndromem vyhoření, který bývá následován pobytem v nemocnici i bezvědomím. Před úrazy či jinými nehodami ani mladý věk neochrání. Nebudeme jmenovat vše, co se může stát. Důležité je si uvědomit, že mladí úspěšní podnikatelé, startupisté nebo nástupci v rodinných firmách a další nemusí cítit zodpovědnost vůči sobě a rodině, ale stále ji mají vůči svým spolupracovníkům a jejich rodinám. Je proto zapotřebí zajistit co nejhladší průběh podnikání, prevenci vůči potenciálním rizikům, řízení vztahů se společníky či investory i případné předání podniku či nástupnictví.
A kdy začít?

Dříve, než to bude skutečně potřeba.

MULTI FAMILY
OFFICE

Spravujeme Vám bohatství.

AKUMULACE – OCHRANA – TRANSFER

Pomáháme movitým jednotlivcům
a rodinám v každé ze tří fází života.

www.mufo.cz

Foto: Djedzura, 123rf.com

KDY A JAK MŮŽETE VYDĚDIT POTOMKA?

Autor: Veronika Schreinerová

„Jestli si ji vezmeš, tak Tě vydědíme!" Třeba takto může znít věta, kterou jste slyšeli od svých rodičů anebo z příběhů svých přátel či známých. Ono vydědění může být myšleno v nadsázce, aby vám rodiče vyjádřili, že nesouhlasí s vašimi rozhodnutími. Někdy to však mohou myslet zcela vážně. Jak ale takový proces vydědění probíhá? Stačí k němu opravdu jen nesouhlas zůstavitele s chováním svého potomka?

K dědickému řízení může někdy v životě dojít zcela nečekaně, třeba v případě náhlé smrti rodiče. Již samotná smrt způsobuje členům rodiny bolest a dědické řízení ji mnohdy může ještě znásobit, zvláště ve chvíli, kdy majetek není připravený na předání nebo zjistíte, že jste byli vyděděni. Tento právní úkon má však své limity, pokud se zůstavitel rozhodné své potomky či nejbližší příbuzné vydědit, musí splňovat určité náležitosti – např. zákonné důvody k vydědění.

Co je vydědění?

Rozhodli jste se vydědit svého potomka? Vydědění jedince obnáší závažné právní kroky. Notářská komora České republiky (NKČR) jej definuje jako právní úkon fyzické osoby s cílem zbavení potomka práva na povinný díl z budoucího dědictví. Tento díl by mu jinak

ze zákona právem náležel. Zákon umožňuje zůstaviteli potomka jednak zcela vydělit či pouze zmenšit část majetku, která by měla potomkovi po smrti zůstavitele připadnout.

Jak na vydědění

Samotná definice zní snáz, než jak tomu je v praxi. Nemůžete vydědit ani nemůžete být vyděděn jen z pouhého rozmaru. Jak uvádí společnost Svěřenská správa, k vydědění dochází prostřednictvím prohlášení o vydědění (dříve listina o vydědění). Na základě tohoto dokumentu dochází k vyloučení vyděděného z dědění po zůstaviteli. Důvody k vydědění v současnosti upravuje § 1646 NOZ, dřívější znění bylo definováno § 469a odst. 3 OZ. Podle Nového občanské zákoníku je možné vydědit nepominutelného dědice, jestliže:

1. mu neposkytl potřebnou pomoc v nouzi,
2. o zůstavitele neprojevuje opravdový zájem, jaký by projevovat měl,
3. byl odsouzen pro trestný čin spáchaný za okolností svědčících o jeho zvrhlé povaze, nebo
4. trvale vede nezřízený život.

Byl jsem vyděděný

Pokud jste byli vyděděni, neztrácejte naději. Jestliže s důvodem o vydědění nesouhlasíte, máte možnost se bránit žalobou v rámci soudního řízení. V takovém případě je však nutné prokázat, proč zůstavitel neměl k vydědění zákonný důvod, a to může být obtížné.

Podle Nového občanského zákoníku není nutné v prohlášení o vydědění uvádět, z jakého důvodu má být jedinec vyděděn. Je tomu tak proto, že ve většině případů je důvod vydědění zcela jasný oběma stranám. NOZ uvádí, že „*pokud zůstavitel neuvede v prohlášení o vydědění důvod vydědění, bude mít nepominutelný dědic právo na povinný díl.*“ To se však mění v situaci, kdy se proti němu prokáže zákonný důvod vydědění. Tím jeho právo na podíl padá.

Jak na výklad důvodů k vydědění?

Pokud se podíváte na výše zmíněné důvody k vydědění, najdete mezi nimi pojmy, které pro více různé lidi mohou znamenat odlišné věci. Např. jak poznáme, co je ona nouze, ve které bychom měli zůstaviteli pomoci?

Ilustrační foto
Foto: welcomia

Nebo jak lze měřit opravdový zájem, který bychom zůstaviteli měli projevovat? Někdy si totiž zůstavitel může myslet, že jste mu neprojevovali zájem, který by si představoval, ale fakticky to tak být nemusí. Náš názor je ovlivňován mnoha vlivy a někdy může být náš úsudek zkreslený. JUDr. Daniela Bendová, LL.M. napsala článek o důvodech pro vydědění v praxi, který si v celém rozsahu můžete přečíst zde.

Mj. se v něm zmiňuje o tom, že tvrzení, že potomek neprojevoval opravdový zájem o zůstavitele, je uváděné nejčastěji. Současně bývá i častým předmětem dědických sporů. Je to právě z toho důvodu, že je těžké určit, jaké chování a v jakém rozsahu prezentuje opravdový zájem a jaké naopak nikoliv.

Představte si situaci dvou sourozenců, ze kterých ten první denně jejich otci telefonuje, pomáhá mu s nákupy a jinými povinnostmi. Zatímco ten druhý sourozenec vídá otce v rozmezí několika let a neudržuje s ním ani aktivní komunikaci přes telefon. V takovém případě je jasné, že zde existuje evidentní důvod pro vydědění druhého potomka. Pokud se však potvrdí, že nedostatečný kontakt s otcem byl zapříčiněn jeho trvalým pobytem na opačném konci světa, zdá se zůstavitelovo rozhodnutí nespravedlivé. Dle JUDr. Bendové by potomek v případě soudního sporu o to, zda zůstavitel důvod k vydědění měl nebo neměl, uspěl.

NKČR pak dále upozorňuje na samostatnou kapitolu potomků nepominutelných dědiců. Pokud se rozhodli vaši rodiče, že vás vydědí, nemusí to ještě znamenat, že o majetek přijdou i vaše děti. Marnotratnost potomka není dostatečným důvodem, aby byla vyděděna i zůstavitelova vnoučata.

V určitých případech je však možné vydědit i je. To pokud, stejně jako potomek zůstavitele, o něj vnoučata neprojevovala dlouhodobě zájem nebo jednáním nenaplňovala jeden ze zákonných důvodů o vydědění.

Jak na „vydědění“ bez dědického řízení?

Představte si ještě další situaci: váš potomek žije nezřízený život. Třeba se stal obětí závislou na gamblingu či drogách. Nechcete, aby byl váš tvrdě odpracovaný majetek utopen v tzv. automatech. Chcete, aby z něj něco měli i další generace.

Ze zkušeností a praxe společnosti Svěřenská správa existuje celá řada životních situací a rizik, kvůli kterým mohou členové rodiny přijít o získaný zděděný díl. Vaše celoživotní úsilí se tak ve vteřině může ztratit. Pokud chcete minimalizovat taková rizika, užitečným nástrojem je svěřenský fond. Ten vytváří možnost pro ošetřeních rizik, která jsou spojena se ztrátou majetku rodiny, např. právě v případě, že dědic žije nezřízeným životem nebo by mohl být majetek rozdroben kvůli rozvodu.

Vydědění potomka nebo situace, kdy rodiče vydědí vás, znamená mnoho stresu a bolesti, obvykle pro obě strany. Je to obtížná situace vyžadující zkušeného notáře, který zde může plnit i ulehčující roli. Může se totiž stát, že vás trápí morální aspekt vydědění potomka, ale i přesto si myslíte, že je vaše rozhodnutí správné.

V takovém případě vám notář pomůže se rozhodnout, zda je potomek kandidátem na vydědění, ale rovněž vám doporučí řešení, které bude zákonné. Před celým procesem byste si tak měli zajistit kvalitního notáře, kterému budete důvěřovat.

KONTAKT
TEL: +420 222 703 205
E-MAIL: info@zenron.cz
WEB: www.zenron.eu

Dávid Málcovský, ředitel společnosti
Foto: ZENRON consulting

Zahraniční rezidentura může před nenadálými geopolitickými situacemi ochránit vás i vaše finance

Probíhající válka na Ukrajině, energetická krize i hospodářské problémy, které během posledních dvou let přinesla pandemie. To vše jsou faktory, které hýbou se světovou ekonomikou, finanční situací firem a potažmo i každým z nás. Jak zajistit bezpečí v případě, že by se válečný konflikt rozšiřoval do dalších zemí Evropy a zároveň chránit hodnotu svého majetku? Řešením může být tzv. zahraniční rezidentura.

Evropská bezpečnostní rizika rostou

Bezprostřední nebezpečí způsobené eskalujícím konfliktem na Ukrajině se nejvíce týká evropských zemí, které jsou svou polohou válečným oblastem nejblíže. Důkazem mohou být například současné obavy o bezpečnostní situaci Moldavska, jehož obyvatelé nyní zvažují přesun do dalších zemí Evropy. Poslední měsíce zkrátka ukazují, že geopolitická situace v současné době není příliš předvídatelná.

Rostoucí inflace

S bezpečnostními riziky v Evropě se váže také nelehká hospodářská situace, která zasahuje celosvětový trh. V posledních dvou letech se na globálním poli projevovaly dopady pandemie, nyní čelíme rekordnímu vzrůstu cen energií a nemovitostí i rychle stoupající míře inflace. Česká republika má třetí nejvyšší inflaci

v Evropské unii a vedle jejího růstu se prudce zvedá i úroková sazba, která je nejvýš od roku 1999. Oproti jiným státům, kde ji centrální banky drží kolem nuly, ji ČNB vytlačila na 7% hranici. To vše má pochopitelně negativní dopady i na rozvoj byznysu. Přičteme-li k tomu vysokou daňovou a administrativní zátěž, nelze se divit, že firmy stále častěji hledají alternativní cesty.

Rezidentura chrání vás i vaše finance

Jedním z nejefektivnějších způsobů, jak se při současné situaci ochránit před možnými riziky, ztrátě hodnoty majetku i vysokému daňovému zatížení, je změna rezidentury nebo místa podnikání mimo EU. Existují země, které kromě klidnější politické situace nabízí i rostoucí trh pro výhodné investování a příležitosti pro snížení daňových nároků. Za různých podmínek tak můžete zejména díky investicím převést sídlo svého podnikání do jiné země a zajistit si tam trvalé občanství nebo alespoň povolení k pobytu. V případě nebezpečí se pak přesun do těchto státu výrazně zjednodušuje.

Další výhodou je i nízké daňové zatížení, které může majitelům firem v dlouhodobém horizontu značně snížit celkové výdaje.

Paraguay s nízkou investicí nebo Brazílie pro růst firmy

Státy Jižní nebo Střední Ameriky se sice také potýkají s vyšší inflací, nicméně v současné době představují jedny z nejvhodnějších variant pro změnu rezidentury, protože nepředstavují strategické cíle ani hlavní aktéry probíhajících konfliktů. Změnu rezidentury lze navíc ve většině případů zařídit prostřednictvím investic, které mají vzhledem k růstovosti trhů potenciál svou hodnotu do budoucna zvyšovat. Paraguay je specifická výší investice – povolení k pobytu s následnou možností státního občanství lze získat pomocí investice ve výši 5 500 amerických dolarů, což je zhruba 130 000 Kč.

Brazílie, ilustrační foto
Foto: 4FLY RJ, Pexels

Ekvádor na druhou stranu zajišťuje jistotu pro ty, kteří se zatím do zahraničí nechtějí nastálo

přesouvat – povolení k pobytu je totiž platné i v případě, že osoba v zemi dlouhodobě nepobývá. Brazílie se svou vzrůstající ekonomikou představuje nejlepší příležitost pro investování jako takové, Dominikánská republika pak pro různé typy žadatelů poskytuje podmínky pro změnu rezidentury už po 3 měsících a zisk občanství po dvou letech.

Do Dubaje nejen na dovolenou

Oblíbenou destinací pro vyřízení rezidentury jsou také Spojené Arabské Emiráty, které záležitost dokážou vyřídit takřka během několika dnů. Pro sjednání je třeba získat pracovní smlouvu s arabskou společností. Po vyřízení všech úředních náležitostí a zdravotní prohlídky je doklad rezidenta vydán do 3 pracovních dnů.

Amerika je sázkou na jistotu

Pokud vás nelákají exotické země, ale i přesto si chcete sjednat jistoty, které nabízí, můžete využít programy v rámci USA. Existuje například vízový program EB-5, pro který jsou typická minimální kvalifikační kritéria i restrikce pro žadatele. Podle našich amerických partnerů je každoročně kvóta žádostí plně vyčerpána, protože při jejich schválení žadatel během 16–24 měsíců získá zelenou kartu pro sebe i svou rodinu. Stačí navíc investovat do schválených projektů a částka je po 5 letech vrácena v plné výši. Výdajem jsou poté poplatky za americké advokáty, státní poplatky nebo audit.

USA, ilustrační foto
Foto: Pexels--2286921, Pixabay

KDE INFLACE POMÁHÁ?

U NÁS ZVYŠUJE NÁJEMNÉ A VÝNOSY

- fond vlastní pouze hotové a plně obsazené nákupní parky
- všechny nájemní smlouvy ve fondu obsahují inflační doložku
- díky tomu roste příjem do fondu i hodnota portfolia

100%
ZAMĚŘENÍ
na hotové nákupní parky

100%
OBSAZENOST
nájemci

1,5 MLD. CZK
HODNOTA
aktuální hodnota nemovitostí ve fondu

FOND KVALIFIKOVANÝCH INVESTORŮ

REALIA FUND SICAV, a.s.
Kolbenova 882/5a, 190 00 Praha 9

www.realiagroup.cz

Martin Hausenblas

Každé dědění způsobí rozdělení majetku. Svěřenským fondem odstraníte dědění.

Autor: Eva Ulrichová

Martin Hausenblas je českým podnikatelem, filantropem a zakladatelem startupu Liftago. Mediální pozornost upoutal zejména jeho nedávným filantropickým počinem, a to že se jako první Čech přidal k výzvě „Giving Pledge“, tzn. zavázal se posmrtně darovat 30 % svého majetku charitě. „*To bylo jen vytknutí před závorku. Ke sklonku života to může být až* 90 %,“ přiznal v rozhovoru pro Wealth Magazín. Na jeho zámečku Skrytín, který před lety koupil a postupně jej renovuje, jsme se bavili o tom, jak vznikla společnost Liftago, nebo jaké nástroje využívá pro správu majetku a plánování bohatství.

Martin Hausenblas
Foto: hausenblas.cz

Jste zakladatelem a spolumajitelem startupu Liftago. Proč zrovna taxi služba, jaká byla ta vize?

To vlastně začíná příběh od konce, protože... Poprvé když jsem začal něco dělat, mi bylo 15. Bude to znít asi zvláštně, ale s bráchou jsem vybíral kontejnery, vybíral jsem šrot a odvážel na šroťák. Tam byly samozřejmě poklady.

To byl úplný začátek. Pak jsem nakoupil nějaký výkovky za cenu šrotu ve firmě, kde pracovala moje mamka, a prodal jsem to do školy jako hutní materiál. To mi bylo 19. Pak jsem začal dělat v Herbalife a pak přišla reklamní agentura Asterix, kde jsme dělali reklamní předměty. To mě dostalo blízko k reklamnímu textilu. Když jsme vstupovali do unie (*Evropské unie, pozn. autorky*), věděl jsem, že to nebude fungovat dobře a reklamní agentury budou buď velké nebo malé, ale nic mezitím.

Přišli jsme s myšlenkou na reklamní textil. Založili jsme společnost Adler. Po nějakých 6 – 7 letech už to bylo natolik velké, že jsem to nedokázal řídit. Málem jsem se zabil v autě, bylo to nepříjemné. Společník přišel a řekl: „*Je na čase pověsit řízení firmy na hřebík, už na to nestačíš.*“ Tak jsem to pověsil na hřebík a jel jsem do Austrálie, kde jsem studoval angličtinu. Zjistil jsem, že čím míň jsem ve firmě, tím líp. Beze mě se rozvinula rychleji a já vlastně překážel. Tak jsem si to vzal k srdci a nebyl tam celý rok.

Výsledkem bylo, že moji dva nejlepší kamarádi to vykradli a poškodili. Museli jsme se z toho zmátořit, to ale vedlo k opačnému extrému. Firma se profesionalizovala a už tam nebyl prostor pro majitele. Najednou vás to vystrčí ven a říkáte si: „*Tak jo, to nejlepší místo, kde můžeš být, je někde daleko. Na dlouhé dovolené.*“ S tím se člověk musí srovnat, ale problém je, že pak nemáte co dělat. Jel jsem na Saharu a dělal tam takový retreat, osobní rozvoj. Byla to doba hledání se. Zachytil jsem tam slovo *Světlonoš* a přeložil si to jako „*vedení příkladem*“, a druhým bylo udržitelnost jako téma. Tomu já můžu sloužit do smrti. Pak už to byly jen velké věci jako rozhovor se společníkem, kdy já jsem mluvil o udržitelnosti a on o penězích. Domluvili jsme se na tom, že budeme společně udržitelně vydělávat peníze. Vedlo to k tomu, že celá firma se neuvěřitelně ekologizovala a dneska je jednou z firem, které leadujou ten movement ESG. Nejbližší projekt je teď recyklace textilu. To byl pohyb v tomhle směru.

Liftago - ilustrační fotografie
Foto: Liftago.cz

Když jsem se díval na to, kde nejvíc vzniká emisí CO2, tak to bylo v dopravě. U dopravy je ještě problém, že se nám je nedaří snižovat, pořád rostou. Druhá věc, kterou jsem viděl, byl svět autonomních vozidel, která se řídí sama. Říkal jsem si, „*Kéž bychom mohli pomoct na svět technologii, která bude nepostradatelná ve světě autonomních aut, bylo by to skvělý.*“

Společník se ptal: „A *co by to znamenalo*?“ Tak jsem říkal, že při každý jízdě autem na zeměkouli budeme potřeba. Dohodli jsme se a založili Liftago. Jenže autonomní auta nebyla. Bylo to v roce 2012, je to 10 let a dodneška nejsou v běžném provozu. Bylo potřeba hledat něco, co by tomu bylo podobné, abychom to mohli vyvinout. Volba padla na taxíky, protože taxi je autonomní auto, akorát tam sedí navíc ten, co to řídí.

To byla vlastně ta motivace. Zakládal jsem Liftago ne pro nedostižný blahobyt, ale jako pokračování životní cesty. Chtěl jsem pomoct na svět firmě, která bude kultivovat města, dopravu, bude optimalizovat a šetřit. A to se stalo. Dneska Liftago na každé jízdě s taxíkem ušetří zhruba dva kilometry na přistavení auta. Tohle byla ambice a ten gen se promítnul do společnosti. Společnost má jednoznačně velký společenský přesah a snaží se působit blahodárně ve celospolečenském organismu.

To je ta odpověď trochu delší, ale začala jste zezadu. Důvod, proč jsme založili Liftago, byl, abychom pomohli autonomním autům na svět a abychom vyvinuli technologie, které odstraní emise CO2 z dopravy.

Mluvil jste o tom, že chcete být dostupní kdekoliv na světě. Expandovali jste za hranice?
Jsem trošku megaloman a tak jsem nutil firmu expandovat dříve, než na to byla připravena. Tak to není správně. My jsme rozjeli Polsko, Slovensko a z Polska jsme se pak stáhli. To všechno byly předčasné expanze. Bylo to uspěchané mnou, to jsem si uvědomoval a ustoupil jsem do pozadí. Nebyl jsem ku prospěchu. To nejhorší, co můžete udělat, je nechat lidi, kteří tomu rozumí, něco řídit, a pak jim do toho kecat.

Soustředím se na hodnoty a vizi. Dávám lidem prostor, důvěru, podporu. Nechávám je dělat to, co umí. Jak já vlastně podnikám, nemám klíče od Liftaga, vím zhruba, kde jsou kanceláře, nechodím tam, max. na schůzky s lidmi, se kterými spolupracujeme. Setkávám se pravidelně s Ondřejem, diskutujeme s akcionáři, ale nesoustředím se na operativní řízení.

To samé dělám v Malfini, což je bývalý Adler. Je to to nejlepší, protože i v běžném životě nemůžete překročit svůj stín. Vždycky se dřív či později stanete ve firmě, kterou stvoříte, žábou na prameni. To, že máte vlohu něco vybudovat a rozjet, neznamená, že máte vlohu to pak spravovat a rozvíjet. Zjistil jsem, že tahle role být venku a stranou je pro mě nejefektivnější.

Druhá věc je… Kdysi přišel Ondřej a říkal, že jiní konkurenti v taxislužbě jsou šmejdi, nedělají to legálně a vytváří problém, těžko jim můžeme konkurovat. Říkal jsem, že buď budeme hledat cestu, jak to dělat čistě, nebo to zavřeme. Hold o ty peníze přijdeme. Utekla nějaká doba a firma cestu našla. Pak na sebe může být hrdá. To je hrozně důležité. Lidi pro vás pak nedělají pro peníze, ale protože to milují.

Ondřej Krátký, spoluzakladatel startupu Liftago
Foto: Liftago.cz

Vaší hlavní úlohou je tedy následovat vizi a hodnoty. Jaké ty hodnoty jsou?
Obecně vize je klíčová proto, že ulehčuje rozhodování. Vybudovat firmu vyžaduje tisíce rozhodnutí. Pokud víte, kam jdete, rozhoduje se lépe. Lidi obecně mají tři důvody, na základě čeho jsou motivovaní:

1. Že dělají to, co má smysl.
2. Že se zlepšují v tom, co dělají.
3. Že je pochválí někdo, koho si váží.

To jsou hlavní tři motivátory. Když stavíte vizi, měla by být jakoby magnetická. Měla by mít smysl. Bez vize jsou rozhodnutí těžší. Ve jménu té vize postavíte něco kloudného. To přitahuje lidi, chtějí se podílet taky.

Martin Hausenblas
Foto: hausenblas.cz

Hodnoty jsou spíš o tom, kdo my jsme. To pomáhá při personální práci, protože majitelé se obtisknou do firmy, vytvoří tam svůj gen. Firma pak získá vlastní imunitní systém a umí rozlišit, jaké lidi ve firmě chceme a jaké nechceme. Přijdou lidi, kteří jsou kompatibilní s hodnotami, je jim tam dobře a ještě následují magnetickou vizi. Tak vznikají funkční organismy. To je úloha hodnot a vize.

A jaké jsou? Stačí péče řádného hospodáře, dobré mravy a bezvadná spolupráce. To znamená plnit závazky dobře a včas, nebýt šmejd a pracovat profesionálně a pořádně. Pak zaplatit daně, nelhat, nekrást, nepodplácet, neprodáváme drogy, neobchodujeme se zbraněmi... A pak ještě nést to světlo. To se promítá do firmy. Vždycky říkám, že nejdříve si musíme zamést před vlastním prahem, a pak o tom mluvit. To se také promítne do řady činností. Jsme informačně otevření, kdokoliv přijde, tak se může naučit naše agendy.

Cílem je změnit celé odvětví a inspirovat další firmy. Například zrovna probíhá spolupráce se SIKO, Chart Feroxem a dalšími partnery. Ty managementy se stýkají a navzájem se inspirují.

Mluvil jste o dvou společnostech: Malfini a Liftago. Malfini je také startup?
Ne. Startup a korporát obecně rozděluju tak, že u korporátu víte, co chcete, a děláte to. U startupu nevíte, co chcete, děláte to a hledáte cesty, aby to fungovalo. Proto jich tolik nepřežije, protože když nenajdete tu zlatou žílu, tak vám jednou dojdou peníze.

Jak je možné financovat startup?

Rozšířená myšlenka lidí o tom, jak se dělá startup, je, že mým skvělý nápad a teď musím najit troubu, co to zaplatí. Tak to nefunguje... Nebo mám skvělou myšlenku, vrazil jsem do toho všechno, co mám, a dotáhnul jsem to. Produkt je skvělý, roste a my potřebujeme kačku na další rozjezd. To je pak úplně jiný příběh.

My jsme naopak měli dost peněz na Liftago, se společníkem jsme šli na půl. Ale to není dobrý pro startup. U startupu to je tak, že pokud jsou na účtu peníze, tak se nepracuje. To říkám v uvozovkách. Nevztahoval bych to na Liftago, ti lidi tam dřeli a dřou. Ale byly peníze. Jakmile začnou docházet, už vidíte na konec, že se to brzy rozpadne. Ve firmě se spustí samozáchovné mechanismy. Startup by podle mě měl být furt na umření, aby sebou mrsknul. Pokud je dost peněz, čeká se, až dojdou, a pak se teprve začne něco dělat. Takhle to na mě působilo. Pak začalo standardní finanční řízení a srovnalo se to.

Jak vnímáte správu majetku?

Já o tom budu mluvit tak, jak to mám nastavené já. Když člověk nic nemá, tak je to jednoduchý. Když se to začne kupit, je to složitější. Téma správy majetku je pro mě zajímavé z toho důvodu, že od okamžiku, kdy jsme se s mužem rozhodli mít děti, začal jsem si klást otázku, jak je dobře vychovat. Zjistil jsem, že dát jim prachy je to nejhorší, co můžu udělat. Vyrůstat s vědomím, že mám batoh peněz, je něco strašného.

Mně se hrozně líbil citát Warrena Buffetta, který říkal, že dětem je potřeba dát tolik peněz, aby mohly dělat, co chtějí, ale ne tolik, aby nemusely dělat nic. Šel bych ještě dál. Jsem přesvědčený, že dětem je potřeba dát hlavně lásku.

Já si teď uvolnil ruce, abychom se dětem mohli věnovat, až se narodí. Abych nebyl furt někde na jednání. To je jedna věc, láska, přítomnost, abyste je viděla vyrůstat. Druhá věc je dát jim skvělé vzdělání, ukázat jim svět, aby se nebály.

Opravovaný zámeček Skrytín
Foto: Eva Ulrichová

Foto: hausenblas.cz

> *Musí se najít nějaké životnější těleso, než je lidská schránka, ta je pomíjivá... Inspiroval mě Alfred Nobel a jeho nadace. Za života se o to postarám já a po smrti to dáme nadaci, ať koná něco prospěšného.*

A pak pro ně můžete udělat ještě jednu věc, ve vhodném okamžiku je kopnout do zadku - „*Ty chceš peníze? Tak si je vydělej.*„

Druhá věc je, že mně je téměř 50, uvědomuju si konečnost své schránky. Nechcete způsobit zlo ve své rodině... je to asi absurdní, ale strach, že se slítnou dědici, cupují firmu, dělají párty. To se samozřejmě nestane, ale mohlo by se stát. Není to jen o dědicích a o penězích, je to o odpovědnosti za ty stovky lidí, kterým firmy dávají zaměstnání a za ty tisíce zákazníků a dodavatelů. Čím je firma větší, tím větší odpovědnost nesete. Často ten mezigenerační přechod majetku firmy nepřežijou. A kdy s tím začít? No co nejdřív, ještě za zdravého úsudku, přece to nebudete dělat senilní. Proto jsme to se společníkem začali společně řešit. Říkal jsem mu, „*Kdybych zaklepal bačkorami, tak nechci, abys měl problémy. Na to tě mám prostě až moc rád.*“ On říkal: „*Já to mám stejně.*“ Tohle byl motiv a pak se hledal nějaký vehikl. Celou dobu dělám filantropii. Za života si to nějak vyřeším, ale co když zaklepu bačkorami? Musí se najít nějaké životnější těleso, než je lidská schránka, ta je pomíjivá. Teď zrovna jsem v procesu vytváření mechanismu. Inspiroval mě Alfred Nobel a jeho nadace. Za života se o to postarám já a po smrti to dáme nadaci, ať koná něco prospěšného. Pak se vám lépe odchází. Aby po vás zbylo něco lepšího, než starý nábytek nebo knížky. Chci tu zanechat pozitivní stopu. Když se podívám na Nobela, jeho odkaz stále žije.

Co se týče správy majetku, jak to dělám já. Teď už došlo k přesunům. Mám to vše v jedné entitě. Fakticky z toho už nemám nic a nastavujeme pravidla. Co můžete udělat pro svoji rodinu? Pro svoje děti? Co je správný? Co udělat pro svého manžela. Co je správný? Když máte peníze,

tak s nimi přichází odpovědnost a není to jednoduché. Je to břímě. Odpovědností mám na mysli, že na vaše rozhodnutí jsou navázány stovky a tisíce lidí. Chci, aby firmy měly stabilní akcionáře, kteří neumírají a neblbnou, a byli nadčasoví. To je důležitá podmínka pro to, aby tu byla firma, která vydrží několik generací.

Co se týče investování, teď si hraju. Kupuju akcie, teď dva dny tu mám těžební stroj na Ethereum, tak si zkouším trošku tyhle věci, hraju si s tím. Máme nějaké investice do nemovitostí v Dominikáně, budeme v tomhle místě (*zámeček Skrytín, pozn. autorky*) dělat glamping pro lidi.

Všechny ty věci dělám s mužem, vše děláme spolu. Chci, aby o všem věděl, všemu rozuměl. To samé budeme dělat s dětmi. Od příštího roku také každý rok vyčlením peníze do fondu (*svěřenský fond, pozn. autorky*) a v rodině budu podporovat čtyři produkty pro členy široké rodiny.

Ten první bude vzdělání, tzn. pokud někdo bude chtít studovat, třeba kurz, předškolní, školní, studium v zahraničí atd., případně pomoct i s náklady na studium. Druhá věc je zdraví. To je důležitá dimenze, když se něco stane, aby dotyčný dostal náležitou péči. Další věcí jsou nenadálé věci, problémy. Na to ten fond bude pamatovat. Čtvrtým je pomoc s rozjezdem podnikání. Jestli ten člověk chce podnikat a chce penízky, tak si je musí vydělat. Fond mu nedá ty peníze jen tak, „*Tady máš a plavej si ve zlatě.*“ Vůbec. Bude to o tom, „*Tak jo, tak si předlož business plán,*“ a bude to jako banka, která mu ty peníze půjčí a pak je bude chtít zpátky. Taky jsem si musel půjčit a taky jsem ty peníze musel vrátit. Když lidem situace příliš zlehčujete, jsou z nich slabé kusy. To je obmyšlení té rodiny.

Samozřejmě se postarám o svoje rodiče, to už se děje celý život. Rodiče vám dali život, nic hodnotnějšího než život mi nikdo nedal. O ty já se starám. A pro celou širokou rodinu bude k dispozici dostatek zdrojů, aby měli přístup k příležitostem. Jak s tím naloží je na nich. Zbytek půjde nadacím na dobročinnost. Věřím, že to bude konstruktivní. Nejhorší je, že penězi můžete napáchat paseku. Člověk, který nemá znalosti, najednou zdědí miliardu… To se zblázní. Najde spoustu kamarádů, kteří mu s tím pomůžou. Ale bude brzy na nule, proletí nulou, zničí si život. Nechci, aby akumulace majetku vedla k neštěstí.

Ještě je tam jedna zajímavá věc, a to je filantropická dimenze. Tak, jak to designujeme, tam jsou tzv. protectors, ochránci. Polovina práv bude v rukou rodiny a polovina v rukou nadací. Aby se dohodly, tak budou muset být ve shodě. To je super, protože vlastně ty nadace jsou věčné nebo dlouhověké organismy, dá-li Bůh, a rodina nemusí nutně mít kompetenci rozvíjení majetku atd. Takový mechanismus, kdy se navzájem potřebují, je výborný.

A proč půlka nadace? Protože teď jsem dal pledge, že 30 % majetku půjde na nadace, Nadaci Via a Ústeckou komunitní nadaci. Ale to bylo jen vytknutí před závorku. Ke sklonku života to může být až 90 %. Giving Pledge Warrena Buffetta a Billa Gatese je vlastně úplně správně. Oni prokázali schopnost spravovat a rozhojnit majetek a ke stáru ho vrátí zpátky společnosti nějakým ušlechtilým směrem. To mi přijde hodně cool a myslím si, že je to dobře. Tak to má být. Dětem nedávejte peníze. Vezměte si, že od malička vyrůstáte v přepychu a do rukou vám dávají bankovky. Co z vás pak vyroste? Grázl. Nechcete, aby z vašich dětí byli grázlové.

Daleko lepší bude, když budete s nimi, budete se jim věnovat a vychováte z nich moudré lidi.

Teď jsem byl u kamaráda na Moravě, velmi úspěšný pán, multimiliardář. Jeho syn o prázdninách dělal za 150 Kč/hod. brigádu v truhlárně. Má mozoly, je unavený a je nadšený. Protože za peníze, které si vydělá v truhlárně, si může si koupit, co chce. Za peníze, které dostane od rodičů, rozhodnou oni, co si koupí. Aby si vytvořil ostrůvek svobody, neváhá a jde pracovat za stopade na hodinu. To mi přijde hodně cool a to je to, co těm dětem dát. A ne nejnovější playstation, zlato...

Velké téma, co mě ještě zajímá, je téma zániku habitatu. To je to místo, kde budu působit zbytkem majetku. Kvůli tomu příští rok nastupuju na Harvard, půjdu studovat a udělám si projekt na toto. Chci se zaměřit na ochranu a záchranu habitatu. Stát jako instituce nefunguje dostatečně dobře. Nějaký trust, který bude dostatečně důvěryhodný na to, aby lidi jako já na závěr života řekli, „*Mají to propít děti?*“ Já přispěju na to, aby tu zbylo něco pěkného, aby se koupily cenné přírodní oblasti a zachovaly se, zároveň ale i péče o ně. Na planetě nejsme sami. Musí tu zůstat prostor i pro ostatní živočichy a rostliny. Ta místa je třeba chránit. To mě hodně zajímá.

Takže když já zaklepu bačkorami, tak nadace jako takové se napojí na cashflow společnosti a poteče to rovnou do jejich kmenového majetku. Ty nadace potřebují kmenový majetek. Pak jsou nezávislé a z výnosu majetku můžou podporovat svou činnost. Výsledkem je, že váš život způsobil mnoho dobroty. To mi dělá dobře.

Mluvil jste o svěřenském fondu. Využíváte jej jako nástroj plánování majetku?
Ano. Tam odstraníte dědění. Když se podíváte na monarchie, proč se šlechtici a šlechtičny brali mezi sebou? Každé dědění způsobí rozdělení majetku. Takže pokud někdo v rámci svého života vytvoří nějaký shluk majetku, tak dědění se velmi pečlivě postará o to, aby se majetek rozprostřel, až z něj nezbude nic. To nechcete, nejste schopná nic dělat, když nemáte kapitál. Určitě organismus, který je životnější než lidská schránka.

Máte zřízenou rodinnou radu nebo rodinnou ústavu?
To bude součástí toho designu, mělo by to být hotové ještě letos. Než se děti narodí, tak to proběhne celé. Teď jsme provedli konsolidaci a sjednocení do jedné právnické osoby. Nyní už jsem ve fázi, kdy držím právnickou osobu, ale brzy ji pustím a nebude už ji vlastnit nikdo a já nebudu mít nic.

Foto: hausenblas.cz

Takže využíváte služeb profesionálních poradců?
Ano, to je dobrá praxe. Protože nejhorší, co můžete udělat, je, že vstoupíte do neznámé vody a začnete to zkoumat. Na to nemáte čas. Vyberete toho, kdo se v tom dobře vyzná a má dobré reference, jdete s ním do toho. Když jdete bažinou, taky si vezmete nějakého průvodce nebo převaděče, nebudete se tou bažinou brodit sama. A tohle je potřeba udělat dobře.

Máte v tuto chvíli i řešené nástupnictví?
To se musí vybudovat ještě, aby tam byl dobrý ředitel, když já nebudu moct. Toho si bude muset zvolit nějaká rada těch protektorů.
Ale zatím to tam není. Je možné, že když budu mít možnost tam ještě nějakou dobu být, tak si vezmu někoho pod křídlo a vychovám ho k tomu vedení. I to se může stát.

Mluvili jsme tu o investicích. Na jaké typy investic se zaměřujete?
Já neinvestuju do cizích společností. Vlastně teď investuju do opravy zámečku Skrytín, úplně mimo byznys do glampingu, zvelebení téhle oblasti. Ne moc, určitě do 10 milionů.

Pak investujeme v Dominikáně v reakci na válku na Ukrajině, uvědomil jsem si, že všechno máme v jednom košíku, což není dobré. Dominikánská republika je zajímavá, má zajímavý růst, je tam demokracie… Není ideální, je tam vysoká míra korupce, ale je to celkem bezpečná země, krásná země. Teď děláme portfolio nemovitostí v Santa Domingu. Děláme to s mužem napůl, všechno máme na půl a rozvíjíme to na půl. Je to pro mě cesta, jak muže vtáhnout do tohoto světa, aby se z něj stal dobrý správce. Určitě bude v rodinné radě.

Správcem majetku jste tedy Vy s mužem?
Ano.

A bude se to měnit?
Určitě. Na 100 % se to bude měnit, je to jen otázka času. Musíme to zprofesionalizovat.

Budujete nemovitostní portfolio v Dominikánské republice pro ochranu aktiv před válkou. Máte ještě další strategie ochrany majetku?
My máme pravidlo… Liftago, tam si neberu nic. To je firma, která je v rovnovážném stavu a jak se rozvíjí, tak čím dál víc investuje do svého rozvoje.

Výhled z terasy domu: Majitel musí mít od firmy odstup a klid pro následování vize.
Foto: Eva Ulrichová

Tam jsem si za celých 10 let nevzal ani korunu, ale naopak jsem si musel na to vzít půjčku. Co se týče Malfini, tam máme dohodu, že si každý můžeme vyplatit pouze maximálně 10 % zisku. Tedy 20 % toho, co vyděláme, si vyplatíme. Zbytek zůstává ve firmě na její další rozvoj. 9 % z těch deseti investuji soukromě. Náklady na život pokrývá 1 % výnosů. Chci více? Musí se více vytvořit. Soukromé investice jdou do pomalého businessu, jako jsou například nemovitosti nebo některé akcie.

A práce s inflací? Nejlepší je mít dluhy. My máme financování ve firmě z eura za 2,2 %. Vy si půjčíte peníze za 2,2 % a inflace vám 17 % ročně sežere z hodnoty dluhu. Musíte tedy najít zajímavý investiční projekt se zajímavou návratností a zadlužit se. Protože to bude třeba projekt na 8 let, např. 250 milionů s úrokem 2,2 %. Garantuju vám, že za 8 let sice vrátíte 250 milionů i s úrokem, ale hodnota těch peněz bude poloviční, protože to požere inflace. To je cesta proti inflaci. Inflace dělá to, že lidem žere úspory a lidem žere dluhy. Já na účtech moc nemám. Inflace mi nemá co sežrat. Netrpím přebytkem cashe. Když ho mám, tak ho investuju do nějakého projektu, něco zvelebím nebo to rozdám. A teď se spíš dívám do té rodiny. Uvědomil jsem si, že jsem hodně rozdával lidem, ale rodině jsem toho moc nedával. Takže teď to obrátím a budu se zas věnovat rodině.

Je něco, co byste chtěl ještě poradit čtenářům?
Důležité téma je, že zanechat rodině neošetřený majetek je problém. Rodina většinou nemá schopnosti k udržení a správě majetku. V 99 % případů to způsobí neštěstí podobně jako výhra v loterii. Otázkou je, jestli člověk celý život tvrdě pracuje na to, aby na závěr své rodině způsobil neštěstí. To nechcete. Takže je potřeba k tomu přistupovat zodpovědně a nastavit to tak, aby život měl smysl. Design toho řešení by měl člověk dělat za zdravého rozumu a prověřit to praxí již za života. Pak se dá odejít kdykoli a nenastane průšvih.

Foto: hausenblas.cz

Co zvážit před založením

Single Family Office

Foto: Ismagilov, 123rf.com

Autor: Redakce

Rodiny s vysokou hodnotou čistého jmění (HNWI) často pro správu svého bohatství a rodinných vztahů zakládají vlastní rodinné kanceláře – Family Office. Na co je nutné si dát pozor?

Family Office – rodinná kancelář je organizace, která pomáhá bohatým rodinám spravovat rodinné bohatství a řídit vztahy v rodině. Family Office s vámi řeší otázky nástupnictví, filantropie a pomáhá s rodinným podnikem. Existuje několik typů rodinných kanceláří, základní rozdělení je však na Single Family Office (SFO) a Multi Family Office (MFO). V našem článku se zabýváme SFO.

Single Family Office poskytuje služby pouze jedné konkrétní rodině. Tento typ rodinné kanceláře je nejdůvěryhodnější možností Family Office, protože se zaměřuje pouze na správu a řízení jediné rodině. SFO tak může rodině věnovat plnou kontrolu nad rodinným majetkem a řízením rodiny. Single Family Office nabízí široké spektrum služeb od správy a ochrany rodinného majetku po zachování rodinných hodnot nebo řízení životního stylu, cestování, podnikání…

Rodinné kanceláře – Family Office vzhledem k rozvinuté škále svých služeb spolupracují s různými experty nejen z oboru právního nebo daňového, ale i s lékaři, bankéři atd. Vzhledem k tomu, že Single Family Office bývá nákladově velmi výrazná, rodiny mnohdy volí jiné možnosti, jako Wealth Managera, privátní bankovnictví nebo Multi Family Office – rodinnou kancelář, která se stará o více rodin a tím snižuje nákladovost. Čím dál častěji ale HNWI rodiny začínají zakládat vlastní Family

Offices. Jejími zaměstnanci jsou někteří členové rodiny, kteří spolupracují s externími pracovníky – rodinnými právníky, poradci, lékaři a dalšími odborníky. Pro založení vlastní Single Family Office je důležité dodržet několik principů tak, aby SFO byla pro rodinu přínosem, a ne zátěží. Základem je mít jasný a dlouhodobě zpracovávaný plán, jak bude vaše rodinná kancelář vypadat. První plány pro efektivní SFO vznikají měsíce i roky předem. Pečlivě vše zvažujte a diskutujte. Proberte své plány s vaším poradcem, komunikujte vše s členy rodiny a berte v úvahu i argumenty, se kterými nesouhlasíte. Víc hlav, víc ví.

V rámci konkrétního plánu před založením vaší Single Family Office doporučujeme zvážit tyto čtyři základní otázky:

Za jakým účelem zakládáte rodinnou kancelář?
Vlastní SFO bohaté rodiny obvykle zřizují z důvodu sdílení rodinných hodnot. Rodinná kancelář pak má utvořit a udržet důvěru v rodinnou kulturu. Proto byste měli před jejím založením sepsat prohlášení o poslání, ve kterém specifikujete vizi rodiny a jejího podnikání nebo bohatství, rodinné hodnoty, kulturu, a jakou roli ve sdílení hodnot bude hrát vaše SFO. Účel rodinné kanceláře by měl být především:

- řízení rizik, definovat potenciální hrozby a stanovit preventivní opatření, jak se jim vyhnout
- řízení rodinného bohatství, výdajů rodiny a rodinných vztahů
- řídit sdílené hodnoty rodiny a předávat je dalším generacím
- ochrana členů rodiny před nedůvěrohodnými organizacemi, médii, virtuálními riziky atd.
- spolupráce s experty odborného poradenství, např. daňové, finanční, právní poradenství

Jaké služby bude SFO nabízet?
Zamyslete se nad tím, jaké služby bude vaše rodinná kancelář poskytovat, resp. jaké služby jsou potřeba pro efektivní Family Governance – správu rodiny. Na základě jejich stanovení budete najímat poradce s konkrétní odborností, kteří budou danou činnost vykonávat. Nejčastěji se jedná o služby:

- investiční: správa investic a portfolia, informování a výkazní zprávy pro členy rodiny i investiční výbory
- daňové: daňové plánování, optimalizace, poradenství při převodu bohatství i správa daňových registrací
- Family Governance – správa rodiny: řízení rodinných vztahů a rodinného podniku, určování konkrétních rolí členů rodiny v její firmě, otázka nástupnictví, zřizování a správa rodinných nadací, pomoc při založení rodinné filantropie, ochrana rodiny
- Wealth Planning – plánování bohatství: vytvoření majetkového plánu, využití struktur pro plánování aktiv (např. svěřenský fond), ochrana majetku, řízení výdajů
- Wealth Management – správa bohatství: správa rodinného bohatství, jako jsou vlastněné nemovitosti, majetek, podniky
- řízení životního stylu: cestování, nákup nemovitostí, placení účtů, odchod do důchodu, pojištění

Kdo se bude podílet na rodinné kanceláři?
Otázka zní jednoduše. A ano, pro začátek jednoduchá je. SFO má sloužit především vám, vašim rodičům a dětem. Ale co dál? Kdo bude řídit SFO, podílet se na její činnosti a řízení v dalších generacích? Před založením vlastní rodinné kanceláře se proto zamyslete nad těmito body:

- Otázka nástupnictví v SFO: Kdo a za jakých podmínek bude řídit rodinnou kancelář v další generaci? A za jakých podmínek se vaši potomci mohou jakkoliv podílet na SFO?
- Role členů rodiny: Jakou roli budou mít členové rodiny v rodinné kanceláři?
- Poradenství: Budou odborníci v rodině sloužit jako poradci pro SFO, nebo zvolíte nestranný pohled externisty?
- Ne-příbuzenské vztahy: Jak budou začleněny adoptované, přivdané/přiženěné děti? Budou se podílet i manželé potomků? Jak řešit jejich roli v SFO v případě rozvodu?

Jaký bude právní subjekt rodinné kanceláře a kde bude její sídlo?
To, jaký právní subjekt pro SFO zvolíte, je důležité zvláště proto, že každý subjekt má jinou právní, daňovou i regulační povinnost. Právní a regulační aspekty také mohou ovlivnit, kde Single Family Office může mít své sídlo.

Rozmyslete si, zda je pro vaší rodinnou kancelář výhodnější s.r.o., akciová společnost, charitativní organizace nebo jiné.

Sídlo rodinné kanceláře doporučujeme vytvořit v místě, kde žijí zakladatelé rodinného podniku. Rodina se však časem může přestěhovat za lepšími podmínkami životního stylu, prací, studiem apod. Proto je nutné při volbě sídla rodinné kanceláře zvážit i možnosti případného stěhování a sídlo volit s ohledem na nejnižší finanční, daňovou a administrativní nákladovost.

Pro volbu sídla vaší kanceláře se zaměřte především na tyto aspekty:

- Jak konkrétní stát řeší ochranu osobních údajů?
- Právní stabilitu státu
- Jaké struktury společnosti nabízí, např. charitativní organizace, nadace atd.?
- Kvalita vzdělání a přístup k profesionálům

Ilustrační fotografie
Foto: Mihailomilanovic, Getty Images Signature

CLEVERTY

Finance | Poradenství | Pojištění | Fond

„Správně motivovaný poradce je ten, se kterým se férově rozdělíte, až když Vám vzájemná spolupráce přinese úspěch.“

S klientem na jedné lodi

Přes deset let zkušeností v oblasti správy majetku a investic

Ing. Pavel Jíša

pavel.jisa@cleverty.cz

+420 602 112 616

www.cleverty.cz

clevertyinvest

cleverty

„Musíte mít v týmu někoho dalšího,

Patrik Juránek
Foto: Startup Disrupt

kdo je silným držitelem vize a bude mít chuť a zájem nést pochodeň dál,“ říká Patrik Juránek.

Autor: Eva Ulrichová

Patrik Juránek je zakladatelem startupové platformy Startup Disrupt, věnuje se poradenství zakladatelům startupu a zároveň společně se svým otcem založil a vede rodinný podnik. Každá z jeho společností vyžaduje však naprosto odlišný způsob řízení i financování. „*Velká část startupů se třeba 6 let buduje, pak se vyexituje. U malého, středního podnikání to není budované s cílem tak rychlého růstu s cílem prodeje společnosti*,“ upřesnil odlišné účely Patrik. O to, jaký rozdíl vnímá zakladatel startupu i rodinného podniku mezi dvěma různými typy společností a jak přistupuje ke správě majetku či nástupnictví, se podělil v rozhovoru.

Jste zakladatelem startupové platformy Startup Disrupt. Co to je za platformu?
Předně děkuji moc za pozvání.

Vizí Startup Disruptu je vybudovat globální komunitu, která je zaměřena na inspiraci, edukaci a smysluplné propojování svých členů mezi sebou a k růstu jejich podnikání. To, jak to děláme, je o organizování různých meetupů, konferencí, workshopů, v rámci kterých se snažíme propojovat

a podporovat nejenom mladé, ale kohokoliv dalšího, kdo má zájem o inovace a posouvat svůj projekt kupředu. Zaměřujeme se na startupy. V tuto chvíli máme kolem 20.000 členů, kteří se do komunity přidali. Není to jen v rámci ČR, ale i ze zahraničí.

Mimo Startup Disrupt se hodně věnuju consultingu, podporuju další startupy, které mají globální ambice. Mimo Startup Disrupt a consultingu se věnuji rozvoji našeho vlastního rodinného podniku LXVI, který investuje do startupů a malých, středních firem.

Dříve jste zakládal i další společnosti, mezi nimi je např. i Startup Grind.
Startup Grind není společnost, kterou bych založil. Je to původem americká společnost, která je na trhu už cca 12 let. Původně jsme si vzali s kolegy franšízu na tuto společnost a začali jsme organizovat meetupy a různé akce na startupy. Fyzicky v Praze i v Brně. To jsme dělali cca 2–3 roky. Tam nám komunita vzrostla na 3.000 členů. Pak jsme se rozhodli, že se chceme osamostatnit a dělat věci tak, jak je vnímáme my. Vrhli jsme se do Startup Disruptu.

Konference Sustainable future 2022
Foto: Facebook Startup Disrupt

Jste velmi úspěšným podnikatelem. Jaká cesta vedla k tomu, že jste nyní tam, kde jste?
To, co mě nejvíce ovlivnilo, je, že i v rodině jsem byl v okolí, kde se podniká. Je to tedy něco, co jsem si odnesl, v jakém prostředí jsem se pohyboval. I na vysoké škole mě zajímalo, jak fungují úspěšní podnikatelé a zajímal jsem se i o startupy. Začal jsem tedy chodit na různé přednášky na vysoké škole, např. s Tomášem Čuprem, který tehdy byl ještě ve Slevomatu, s Honzou Řežábem atd. Bylo to s první generací founderů. To se dostalo do fáze, kdy jsem si řekl, že by to chtělo posunout někam dál. Měl jsem kolem sebe spoustu mladých lidí, které zajímá, co to startupy jsou, jak se do nich dá investovat, jak se dají vybudovat. Z téhle potřeby se posléze po Startup Grindu zrodil Startup Disrupt.

Celé to bylo o tom mít jasnou vizi v tom, co chceme dělat a jak chceme pomoct. Moje vize byla v tom, že chci pomoct vytvořit bezpečné prostředí, ve kterém mohou všichni podnikatelé sdílet myšlenky, vizi, sny a reálně se podporovat v tom, jak se to dá postavit, jak vybudovat globální startup.

Mluvil jste o rodinné firmě LXVI. Jedná se tedy o podnik Vaší rodiny, předpokládám.
Ano. To je společnost, kterou jsme založili s mým otcem. Otec je podnikatel, který již vybudoval úspěšně pár společností. Já jsem se začal zajímat o startupový svět. Bavili jsme se o tom, že by možná dávalo smysl se tomu věnovat. Pár investic máme již za sebou a nyní se spíš věnujeme rozvoji komunity, ze které budeme rádi, když budeme moct podpořit něco zajímavého, co nám bude dávat smysl.

Vnímáte rozdíl mezi startupem a rodinným podnikem?
Nebral bych to jen jako rodinný podnik, ale obecně malá, střední firma versus startup.

Startup je opravdu o tom, že hledáme určitou diferenciaci, unikátní hodnotu, která na tomto trhu není. Jedná se často o technologii. A třetí věc je globální potenciál růstu. Takto ve Startup Disruptu definujeme startup.

Co se týče malých a středních firem, a tedy potažmo rodinných podniků, tam nejsem rozhodně expert na definici. Vnímám to tak, že se jedná o podnikání, které má nějaký dlouhodobější ráz, není tam tak rychlé tempo růstu. U startupů se jedná o dvojnásobný, třínásobný i xnásobný růst během krátké doby. U těch malých, středních firem je to o tom, že se postupně nabírají zákazníci, investuje se, buduje podnik.

Je to dlouhodobější hra. Velká část startupů se z mých zkušeností třeba 6 let buduje, pak se vyexituje či dále rozvíjí. U malého, středního podnikání to není budované s cílem, aby to co nejdřív zvýšilo hodnotu a pak se to prodalo, dle mého názoru.

Definoval jste nyní startupy. Jak byste definoval úspěšný startup?
Úspěšný startup bych definoval, že to není jen o těchto třech bodech, ale je to hlavně o určité sehranosti celého týmu. V okamžiku, kdy splňuji, že mám dostatečně inovativní projekt, technologii, mám globální ambice... Stejně, aby všechno fungovalo, je potřeba, aby za tím byl silný tým, který, ať už se daří nebo ne, dokáže společně jít za svým cílem. Dokáže dostatečně přijímat zpětnou vazbu na jednotlivé kroky a rozhodování, která se jim nabízí v průběhu budování startupu, a společně překonávají výzvy až do fáze, že je to potom úspěch typu

Foto: Startup Disrupt

Productboard, Mews, Rossum, Resistant AI a spousta dalších úspěšných startupů, které vyrostly za poměrně krátkou dobu. Ve finále je za tím ten hlavní zakládající tým, který dokáže tu vizi dobře předat, sdělit a delegovat práci tak, aby společně vytvořili něco, co bude mít notu.

Startup má podle vás velký růst a při určité hodnotě se prodá. Cílem startupu je tedy dojít do bodu prodeje?
Není to nutné. Jsou startupy, které se do toho pustí, velmi rychle rostou a dorostou do obratu dejme tomu 20–50 milionů. V tu chvíli si řeknou, že jim to stačí a ze startupu stane malá, střední firma.

Kdybychom šli tou čistě startupovou cestou, ta je taková, že buď ten startup roste a v určité fázi investování si řeknu, že půjdu venture capitalovou cestou, tzn. že přiberu dalšího strategického partnera na palubu za nějaký podíl. Ten partner mě podpoří jak financemi, tak expertízou v oboru, kde podnikám, a pomáhá mi dále růst s ohledem na strategii venture capitalu. Ti investiční partneři pomáhají startupu růst na jeho hodnotě, pomáhají mu do zahraničí apod. Startup nutně nemusí skončit exitem, ale v okamžiku, kdy naskočí do investičního světa, tak se očekává, že se ta investice nějak zhodnotí. Exit je jednou z možných variant, ale není to určitě jediná cesta.

Patrik Juránek
Foto: Startup Disrupt

Co všechno stojí na počátku před založením startupu?
V první řadě by se ti zakladatelé měli zaměřit na to, jaký problém jejich startup řeší a pro koho ten problém řeší. Často se zaměřují na produkt, ale opomíjejí ten problém. Tady bych mohl doporučit pomůcku Lean Canvas, což je metodika, která vám umožní na jednu A4 sepsat 9 nejdůležitějších bodů: co je problém, co je vaše cílová skupina, kdo jsou vaši prvotní zákazníci, uživatelé, jaká je vaše přidaná hodnota… Dát si na jednu stranu příjmy i náklady, jak to budu marketovat, jak to budu prodávat. Z toho se potom se dá dál vycházet. Když vím, jaký problém řeším, tak to zformulovat do nějaké prezentace, pomocí které budete moct vyjádřit světu: „*Hele, to je můj nápad a toto je obchodní model*“.

V okamžiku, kdy mám myšlenku a vím, jaký mám problém, je důležité to ještě otestovat. Protože když to pořádně neotestujete, vůbec nevíte, jestli je poptávka na trhu nebo ne.

Jak vnímáte správu majetku?
Správu majetku vnímám, že se jedná o souhrn aktiv, která mám k dispozici a mají nějakou hodnotu. S pomocí majetku se mohu rozhodnout, jak s ním budu nakládat. Zda proměním nějaké finance, budu investovat, nebo mi ten majetek poroste na hodnotě... Určitě se dívám na to, zda ten majetek by měl být nějakým způsobem aktivum. Stejně jako u bytu vidím, že cena nemovitostí za nějakou dobu, co jsem byt koupil, vzrostla. Je to moje aktivum, se kterým mohu volně disponovat v průběhu času. Stejně to mám s firmou, že firma má nějakou hodnotu, je to majetek, který má nějakou hodnotu, a je to investice.

Jsou to velmi vzdělaní a praktičtí lidé, se kterými je skvělé se pobavit, jak vnímají ten trh a jaký do toho mají vhled. Pomáhá mi to udělat si názor na celý trh, ujasnit si, jak to vypadá např. na akciovém trhu. Takže nevyužívám profesionální poradce, ale spíše lidi, kteří se tomu věnují a sami zakládají, budují a investují. A tedy pak ještě samozřejmě máme právní služby, které nám pomáhají, aby všechno bylo smluvně v pořádku.

Vnímáte nějaká rizika při správě majetku a při řízení startupu?
Rizika při řízení startupů... Tam je velké množství rizik. Už jen z povahy toho, že startup sám o sobě je velice rizikový podnik.

Foto: Facebook Startup Disrupt

Využíváte služeb profesionálního poradce na správu majetku?
Jediného poradce mám z hlediska produktů typu pojištění majetku atd., ale z hlediska investic a podobně se radím s ostatními foundery, kteří už mají úspěšné startupy. Ti jsou pro mě nejlepšími rádci.

Protože se jedná o to, abyste s rozumným množstvím zdrojů byli schopní vybudovat něco, co bude mít milionovou hodnotu v průběhu velmi krátké doby. Na té cestě všechno uděláte daleko rychleji, než kdybyste budovali malou, střední firmu. Tady to máte třeba do dvou, tří let, kdy musíte vybudovat tým, říct si rozumnou strategii,

definovat si svého zákazníka a musíte být schopní pracovat se svým pracovním časem, s týmem, aby vám dobře vydržel. Ve startupu jedete přes spoustu výzev, ať již na trhu lokálním, ne-li potom když budujete globální startup. S každým trhem se potýkáte s novým setem překážek. Ty jsou regulatorní, kulturní… To jsou základní rizika. Pokud se nebudete orientovat v základních financích nebo nebudete schopní vycházet a pracovat s lidmi, abyste správně motivovali ten tým, tak to nepůjde tak lehce.

Máte již nějakým způsobem řešené nástupnictví či předávání majetku?
To je velice dobrá otázka. Z hlediska Startup Disruptu, který je na trhu velmi krátce a stále ho budujeme, to máme nastavené tak, že v týmu je více lidí, se kterými budujeme projekt. Máme tam lidi, kteří jsou schopní s vedením pomoct, kdybych jako zakladatel vypadl z kola. Na úrovni těch ostatních aktivit vždycky máme někoho dalšího, s kým se dá daná situace řešit. Ale musím zaklepat, že zatím jsem nebyl nucený se do toho dostat. Ale určitě je to něco, nad čím uvažujeme. Je to naprosto praktická věc. Nechci nic zakřiknout, ale může se něco stát, je tam důležité to nástupnictví, je důležitý ten tým, který podrží.

Teď je to tedy v rámci nějaké zastupitelnosti?
Ano. Jenže to je zastupitelnost krátkodobá, ten tým ví, že máme roční plán nějakých aktivit, expanze, vědí, co dělat.

Kdyby to ale bylo trvalé vyřazení z provozu, tak pak se přiznám, že na tom teprve pracujeme. Pak musíte mít v týmu někoho dalšího, kdo je silným držitelem vize a bude mít chuť a zájem nést pochodeň dál.

Obecně předání majetku máte řešené?
Přiznám se, že je to něco, co mě čeká. Asi je to dané i věkem. Tím, že je vám třicet a budujete něco svého, uděláte si pojištění podnikání. Ale kam s majetkem, to je něco, co mě čeká. Ono asi v těch 30 člověka nenapadne, že by se něco mohlo stát a že by měl udělat závěť, postup, co dělat, kdyby ho něco vyřadilo ze hry.

Věnujete se také filantropii?
Asi bych hodně krotil, co je pro nás filantropie. V rámci Startup Disruptu podporujeme např. mladého talentovaného moto jezdce Filipa Juránka (www.filip62.com) a snažíme se podporovat jednou za čas v rámci našich možností některé nadace. Osobně podporuju Člověka v tísni, jsou různé nadace, které podporují mladé talenty, tomu také věnujeme pozornost.

Je ještě něco, co byste chtěl čtenářům sdělit?
Myslím si, že pokud se jedná o rodinný byznys, správu majetku… Je hodně důležitá otevřená komunikace, tolerance, vzájemný respekt a vůle a touha něco společně vybudovat. To hodně vnímám u našeho family byznysu. Když je tam hodně zkušeností, je škoda to nevyužít, a naopak společně vybudovat něco pro další generaci.

Foto: Startup Disrupt

Aktuální výzvy ve správě majetku, nástupnictví nebo rodinná filantropie. Nejen to se bude řešit na konferenci Pivate Family Wealth 2022

Autor: Eva Ulrichová

Současná doba utváří pro movité jedince a rodiny mnoho výzev. První čeští porevoluční podnikatelé si začínají klást tu věčnou otázku: Co dál s firmou? Zároveň se vybudované bohatství snaží ušlechtilým způsobem vrátit zpět společnosti a rozvíjí se tak trend filantropie. Do toho všeho se potýkáme s geopolitickými hrozbami, energetickou krizí a stále se svět vzpamatovává z pandemické krize. Formují se tak nové výzvy i trendy nejen pro movité jedince, ale i jejich Wealth Managery. Právě aktuálně nejžhavějším tématům v oblasti správy majetku a plánování bohatství se bude věnovat konference Private Family Wealth 2022.

VIP hosté - Pierre S. duPont s manželkou Jenny duPont
Foto: Redakce/Archiv manželů duPont

Dr. Wing-Hin Chung, řečník
Foto: Invest Hong Kong

Jak se aktuální výzvy promítají do správy majetku a jak se liší pohled na Wealth Management napříč zeměkoulí?

Čtyři politické systémy, čtyři měny, čtyři pohledy. Konference **Private Family Wealth** nabídne účastníkům zcela netradiční zážitek. Hned v dopolední části programu budou čeští a zahraniční investoři mít možnost posoudit, jak světovým trhem hýbou aktuální změny, ale i trendy. Na konferenci v samostatných přednáškách i v následné diskuzi vystoupí hned 4 řečníci z různých koutů světa zastupující odlišné ekonomické systémy, které jdou ruku

v ruce s politickým vývojem daných států. Aby účastníci o nic nepřišli z důvodu jazykové bariéry, bude zajištěno simultánní tlumočení.

Kdo vystoupí a co se můžete dozvědět?

- Jak ochránit majetek po dobu 100 let? Jaké výzvy a trendy následuje Wealth Management v USA? To se můžete dozvědět od **Pierra duPonta**, který je členem již 5. generace movité rodiny duPont.
- **Pawel S. Fink** bude vyprávět, jak ve švýcarském Family Office Stonehage Fleming vnímají příležitosti a hrozby, které přináší zavádění IT inovací do Wealth Managementu.
- **Wing-Hin Chung** nám prozradí trendy a zákulisí Wealth Managementu z pohledu asijského trhu.
- **Radek Šiller** z české Multi Family Office nám odhalí povahu a význam služeb Wealth Managera v aktuální situaci na středoevropských trzích.

Rozmýšlíte nad tím, že se začnete věnovat filantropickým aktivitám, a rádi byste se inspirovali?

Movití jedinci a rodiny se obvykle dřív či později rozhodnou své vybudované jmění využít ušlechtilým způsobem – na filantropii. Rodinná filantropie zároveň může pomoct posílit vztahy v rodině i určit směr, jakým by se bohatství mělo udávat. Ve světě i v České republice stoupá obliba filantropických projektů a jedinci a rodiny s vysokou hodnotou čistého jmění podporují stále další a další projekty. Nápadů či možností, co podpořit, je každým rokem více a více.

Petr Sýkora, spoluzakladatel Nadace Dobrý Anděl
Foto: Archiv Petra Sýkory

Aktuálně výzvu pro filantropy nastolila např. válka na Ukrajině, energetická krize nebo krize způsobená pandemií. Své osobní příběhy budou na konferenci PFW 2022 vyprávět významní čeští filantropové, inspiraci nabídnou také expertky z Via Clarita.

Kdo se na konferenci podělí o svůj příběh?

- Expertky na filantropické poradenství, **Dagmar Goldmannová** a **prof. Kateřina Ronovská** popíší, co je potřeba k založení nadace nebo s jakými nástrahami se čeští filantropové setkávají.
- Od **Petra Sýkory** se dozvíme, jaká byla jeho cesta a motivace k spoluzaložení Nadace Dobrý Anděl.
- **Martin Hausenblas**, český filantrop a podnikatel, nám prozradí, co ho dovedlo k rozhodnutí posmrtně darovat část svého majetku nadacím.

Stephanos Germenis-Hildprandt, potomek a správce šlechtického rodu Hildpradnt
Foto: Archiv zámku Blatná

Úspěšně předat firmu dalším generacím je pro české rodinné podniky velkou výzvou.

Plánování nástupnictví v rodinném podniku nebo movité rodině je mnohdy velmi komplikovaným procesem. Dle statistik až 70 % rodin přijde o svůj majetek v druhé generaci. Konkrétních důvodů může být plno, např. hádky v rodině, zadlužení… Vše však mívá svého společného jmenovatele: Chybějící nebo neefektivně sestavený plán nástupnictví. Ale kde čerpat inspiraci, know-how a zkušenosti z praxe?

Přístup k nástupnictví se může lišit na základě toho, jaké zkušenosti má daná rodina, zda se jedná o přechod mezi G1/G2 nebo je rodina již v několikáté generaci, a jak ukotvené je nástupnictví a předávání majetku v daném státě. V České republice jsme však na samém počátku.

Kdo vám bude na konferenci PFW 2022 inspirací?

- Jak k nástupnictví přistupují šlechtické rody, upřesní potomek a správce majetku rodu Hildprandt **Stephanos Germenis-Hildprandt** ze zámku Blatná.
- O tom, jak je připravován na vlastické nástupnictví, bude mluvit **Jaromír Tomšů** z rodinné firmy Satturn Holešov.
- **Martin Jurek** bude vyprávět o manažerském nástupnictví z pohledu akademika z Centra pro rodinné firmy při VŠE i manažerského nástupce v rodinné firmě Hotel Jelínkova vila a Pivovar Harrach. Jak se liší teorie od praxe?
- Jaké výzvy čekají rodinné podniky při předávání nástupnictví a jak jim mohou čelit, vysvětlí expert **Vladimír Fichtner**, CEO společnosti Fichtner Wealth Managers.
- Jak k mezigeneračnímu předávání majetku a nástupnictví přistupují členové několikáté generace rodinných podniků v USA? To se můžeme dozvědět od **Jenny duPont**, VIP hosta v panelové diskuzi.

Na konferenci **Private Family Wealth** zbývá již jen pár lístků. Chcete být mez 120 účastníky této jedinečné akce?

Registrujte se zde. S promo kódem **PREMIUM0922** získáte slevu 15 %!

PRIVATE FAMILY WEALTH

KONFERENCE

PLÁNOVÁNÍ BOHATSTVÍ - SPRÁVA MAJETKU - SPRÁVA RODINY

6. října 2022

15 TOP řečníků - EVROPA / ASIE / USA

Hlavní host Pierre S. duPont s manželkou

SLEVA

15 %

PROMO KÓD:
PREMIUM0922

REGISTROVAT

Hotel Castello,
Foto: Věra Bechyňová

Kam na dovolenou? Zkuste sladkou Sardinii.

Autor: Věra Bechyňová

Sardinie má vše, co od dovolené můžete očekávat. Tento malebný italský ostrov skýtá krásnou přírodu, nezapomenutelné zážitky, vynikající jídlo a příjemné klima. Nachází se na něm navíc jeden z nejoblíbenějších resortů, který vám zajistí vše potřebné pro vaši dovolenou.

Zvolit správnou výchozí základnu pro dovolenou je samozřejmě velmi důležité. To nejlepší zázemí a nekonečně aktivit vám nabídne cenami ověnčený resort Forte Village na jižním pobřeží Sardinie. Tento padesátihektarový areál nabízí vrcholnou kvalitu služeb a bezkonkurenční nabídkou aktivit uprostřed olivovníků, banánovníků a buganvileí.

Najdete zde pět pětihvězdičkových hotelů a tři čtyřhvězdičkové. Dohromady resort nabízí sedm set možností ubytování, takže vybírat je z čeho. Všechny pokoje mají balkón nebo terasu, můžete tak v soukromí chytat bronz a u toho se kochat krásnými výhledy. Apartmány pak může každý zvolit dle svých preferencí. Milovníkům mořského horizontu doporučujeme zvolit Il Castello, pokud raději odpočíváte ve stínu palem, nabízí se bungalovy Dune a Pineta. Pro rodiče s malými dětmi je ideální adresou Castello Garden s vlastní zahradou. Pro ty, kteří ocení více prostoru a soukromí, nabízí resort několik luxusních vil. Ty mají kromě několika ložnic a koupelen i vlastní bazén a zahradu. A samozřejmě soukromého butlera. Vrcholem luxusu je vila Mariam, která vám kromě velkolepého designu poskytuje soukromí na třech patrech a tři sta metrech čtverečních. Západy slunce tak můžete pozorovat z privátní vířivky. Třeba se sklenicí červeného vína Cannonau. V areálu se samozřejmě nechodí pěšky, ale jezdí golfovým autíčkem.

Kam na jídlo?

Chuťové pohárky si můžete nechat rozmazlovat v jedné z dvaceti jedna restaurací. Nabízí se bufety s živou hudbou i restaurace ověnčené hvězdami. Mezi stovkou kuchařů se zde letos objeví i šest michelinských. V areálu můžete ochutnat pravou sardskou kuchyni, ale najdete zde podniky specializují se na pizzu, těstoviny, steaky i sushi. Jen pozor na to, že pokud si objednáte těstoviny typické pro tento region, dostanete fregolu, která spíše připomíná kuskus.

Ochutnat musíte i tenký křupavý chléb pane carasau a ovčí sýr pecorino, z kterého zde dělají i zmrzlinu. Čerstvé ryby jsou v každodenní nabídce, a to ve všech úpravách. Určitě alespoň jednou zajděte do restaurace La Terrazza San Domenico, jejíž nádherná terasa poskytne přepychové prostředí pro ohňostroj chuti v kombinaci se skvělým vinným lístkem.

Oceňovaný je také roof top podnik Belvedere. Třemi hvězdami ověnčený Heinz Beck zde kouzlí lahodné akordy slunečné Sardinie. Chuťový zážitek je stejně tak poutavý jako ten vizuální. Preferujete-li šťavnaté burgery, nesmíte minout Hell´s Kitchen. Na pláž můžete zajít na autentické skandinávské barbecue. Nechybí ani vinotéka a šampanérie. Je zde také osmnáct barů, kde mixují skvělé koktejly i hudbu. Hned vedle hotelu se nachází Forte Arena, kde pravidelně vystupují světové hvězdy. Zavítal sem například Sting a Tom Jones. V letošním roce to bude James Blunt.

.

Nejste typ dovolené trávené na pláži? Můžete vybírat z nespočtu aktivit

Množství nabízených aktivit je v podstatě neomezený. Z vodních aktivit můžete zkusit jachting, potápění, nebo surfování. K dispozici jsou také kajaky a plachetnice a jedenáct bazénů.

Vodní plocha, do které hoteloví hosté mohou vstoupit, má rozlohu téměř dva tisíce pět set metrů čtverečních. Přesto byste se občas měli přesunout k moři. Voda je tak tyrkysově modrá, že až budete dělat selfie, nikdo neuvěří, že jste neopustili Evropu. Místní pláž byla několikrát označena za jednu z nejhezčích na světě. Nechybí ani fitness centrum, lezecká stěna, basketbalové kurty a fotbalové hřiště. Děti je možné umístit na celý den v zábavním parku Wonderland. Mají zde vlastní aquapark, divadlo i restauraci.

Téměř až povinností je návštěva Acquaforte Spa, které se zaměřuje na ozdravné procedury a thalasoterapii za pomoci slané vody. Léčivé už jsou jen výhledy na okolní přírodu. A také absolutní klid! Dětem je sem totiž vstup zakázán. Najdete zde šest bazénů s mořskou vodou s různými teplotami a různou koncentrací soli.

Cvičení jógy na Sardinii
Foto: Věra Bechyňová

Terasa v apartmánu přímo u moře
Foto: Věra Bechyňová

Po jejich návštěvě můžete zajít na některou z relaxačních masáží. Skvěle zde umí i shiatsu. Pro páry preferující soukromí je připraven privátní suite se čtyřmi bazény a hamamen. Pokud budete chtít wellness či ájurvédský pavilon navštěvovat pravidelně, ubytujte se v hotelu Villa Del Parco, který je hned vedle spa.

Svůj volný čas můžete trávit hraním bowlingu, jízdou na koni, nebo můžete zajít na motokáry. Kromě toho máte na výběr z mnoha profesionálních sportovních akademií. Můžete trénovat s fotbalisty Real Madrid, zlepšit servis na jednom z dvanácti kurtů pod vedením Radka Štěpánka, vypilovat plavecký styl, případně se zdokonalit v ragby, boxu, stolním tenisu, triatlonu či šermu. Intelektuálové spíše zvolí šachovou akademii Anatoly Karpova.

Na své si zde přijdou i golfisté. Pět minut od hotelu se totiž nachází 27 jamkový golfový resort Is Molas, kde se po greenech můžete procházet po celý rok. Teplota zde ani v prosinci nebo lednu neklesá pod 15 stupňů. Jedná se o jeden z nejstarších resortů v Itálii, který byl otevřen před více než třiceti lety. Mistrovská osmnáctka patří mezi jedno z nejvíce technických hřišť ve středomoří, což potvrzuje i konání několika Italian Open a Volvo Masters. Ani „žlutá“ devítka není lehká tréninkovka, ale za to vás odmění výhledy na moře. A pokud sem pojedete na jaře i delikátní vůní. Velkou část hřiště totiž pokrývá specifický porost „macchie“ od března do května probarvený spoustou květin. Nechybí ani restaurace Proshop, kde vám půjčí hole i vše potřebné. Ve Forte Village nechybí ani klinika plastické chirurgie, kadeřník a butiky známých značek jako Louis Vuitton, Dolce & Gabbana, Versace a Zegna, které jsou otevřené od rána až do noci.

V Evropě je jen málo hotelů, které by mohly do rozsahu aktivit a zázemí Forte Village konkurovat. To potvrzuje i cena World's Leading Resort, kterou hotel obhájil již 24krát po sobě. A to nejsou všechny vavříny, které nasbíral. V roce 2021 získal ocenění za nejlepší spa a nejlepší hotel pro děti na světě. Na své si tu přijde opravdu každý. Maximální potěšení zde najdou samozřejmě děti, ale i dospělí mají o zábavu a relaxaci skvěle postaráno. Pouze hosté vyhledávající absolutní klid, by se měli poohlédnout jinde.

Foto: Sergiy Tryapitsyn, 123rf.com

CO JE SYNDROM NÁHLÉHO BOHATSTVÍ?

Autor: Redakce

Vyhráli jste v loterii a místo radosti z investičních možností propadáte úzkosti a cítíte se stresovaní? Pravděpodobně se jedná o syndrom náhlého bohatství.

Syndrom náhlého bohatství neboli Sudden Wealth Syndrome (SWS) je psychologický pojem, který označuje druh úzkosti v důsledku náhlého zbohatnutí. Tento stav pojmenoval psycholog zabývající se bohatstvím, Stephen Goldbart, který jej definoval jako krizi identity. Taková krize dle teorie Goldbarta vyvstane v případě náhlé situace, ať již se jedná o náhlé štěstí či náhlý smutek. Příjemci bohatství náhle přecházejí z života závislého na platě do privilegované skupiny osob s vysokou hodnotou čistého jmění. Důvodem úzkosti z náhlého zbohatnutí může být izolace od bývalých přátel v důsledku vašeho bohatství, pocit viny za své štěstí nebo přílišný strach ze ztráty peněz.

Jak se vyhnout syndromu náhlého bohatství?
Jakmile získáte náhlý přísun peněz vysoké hodnoty, máte tendenci aktiva okamžitě utratit, udělat si radost, koupit dům nebo jet na dovolenou. Dokonce existují případy okamžité výpovědi z práce z důvodu náhlého bohatství a domněnce o nepotřebnosti stálého pravidelného příjmu. O svou zkušenost a štěstí se mnohdy chcete podělit s blízkými, což však bohužel může způsobit zhoršení vztahů s přáteli i rodinou. Rizik ohledně nabytí i ztráty bohatství, v jejichž důsledku vzniká syndrom náhlého bohatství, je hned několik.

Jak pracovat s nečekaným bohatstvím?

Dělejte majetkové plány

Při získání nečekaného bohatství doporučujeme v první řadě si promyslet plány svého majetku do budoucna, rozdělení peněz i sepsání toho, co bude v budoucnu potřeba uhradit, např. zajistit dítě během školy, a s jakými potenciálními riziky počítat.

Ilustrační foto
Foto: Shironosov, Getty Images

Se sestavením plánu vám může pomoci profesionální Wealth Manager, popř. poradci z rodinné kanceláře "Family Office", kteří vám pomohou nejen se správou a ochranou aktiv, ale i s životním plánem a s ochranou i správou rodiny pro udržení vřelých vztahů.

Sestavte vlastní tým profesionálů

Ochrana a udržení majetku vysoké hodnoty může být mnohdy obtížné. Proto je vhodné vyhledat profesionály, účetní, daňové a finanční poradce, právníky nebo Wealth Managera s vlastním týmem specialistů, kteří vám pomohou udržet a ochránit vaše bohatství. Nedoporučujeme spolupracovat s profesionály z vlastních řad, tedy s někým z příbuzných či známých. Z důvodu možných rizik z využití vás a vašich peněz je vhodné vyhledat někoho bez osobního vztahu.

Neutrácejte zbytečně

Při nabytí bohatství máte tendenci si "udělat radost" a koupit drahé auto, dům nebo odjet na luxusní dovolenou. Doporučujeme vám však nejdříve své investice promyslet, ideálně se o vlastních vysokých útratách poradit s týmem odborníků, kteří vám pomohou se správou bohatství a doporučí, kolik procent vašich aktiv můžete ročně utratit, abyste o peníze nepřišli stejně náhle, jako jste je získali.

Buďte diskrétní

Ačkoliv je přirozené, že se při náhlém přísunu bohatství chcete o své štěstí podělit se svými blízkými, je také přirozené, že lidé závidí. A to bohužel i vaši blízcí, ať je to rodina nebo přátelé. Může docházet nejen k izolování vašich blízkých, ale i k opačnému - k přátelstvím jen z důvodu získání části peněz nebo výhod. V obou případech je důsledek stejný, spory o finance, hádky a nakonec zhoršení či přerušení vztahů. Doporučujeme být diskrétní při získání velkého množství peněz či majetku vysoké hodnoty.

KDO JE JEDNOTLIVEC NEBO RODINA S VYSOKOU HODNOTOU ČISTÉHO JMĚNÍ (HNWI)?

Foto: Tyler Olson, 123rf.com

Autor: Redakce

Mnohdy se setkáváme s pojmy jako vysoká (HNWI), velmi vysoká (VHNWI) nebo ultra vysoká (UHNWI) hodnota čistého jmění. Co ale tyto pojmy znamenají a kdo jsou jedinci, kteří disponují s takovou hodnotou čistého jmění?

Jednotlivec s vysokou hodnotou čistého jmění „High-Net-Worth Individual" (HNWI) je osoba nebo rodina, jejíž čisté jmění přesahuje jasně danou hodnotu. Minimální hranice výše aktiv, aby jednotlivec nebo rodina byli definováni jako osoby s vysokou hodnotou čistého jmění, se liší na základě finančních institucí či jednotlivých států. Z pohledu kupní síly a měny ČR se výše čistého jmění pohybuje v rozmezích šesti až sedmiciferných čísel.

Obvykle se jednotlivci nebo rodiny dle výše hodnoty čistého jmění rozdělují takto:

- 1 mil. USD – Vysoká hodnota čistého jmění (High-net-worth individual – HNWI)
- 5 mil. USD – Velmi vysoká hodnota čistého jmění (Very-high-net-worth individual – VHNWI)
- 30 mil. USD – Ultra vysoká hodnota čistého jmění (Ultra high-net-worth individuals – UHNWI)

Co je čisté jmění?

Čistému jmění můžete rozumět jako všem vašim finančním i nefinančním aktivům, které zbydou po odečtení veškerých nesplacených

závazků. Může se jednat o aktiva, jako je důchodové spoření, movitý i nemovitý majetek, životní spoření, veškeré bankovní účty, investice atd. Do hodnoty čistého jmění se často nepočítají hodnoty sběratelských předmětů, primárního bydliště jedince či rodiny, nebo dlouhodobé spotřebiče, jako např. pračka, myčka nádobí, lednice…

Státy s největším podílem HNWI občanů

World Wealth Report (WWR) 2022 uvádí, že za poslední rok vzrostl podíl HNWIs v populaci ze 7,8 % na 8 %. Největší růst bohatství zaznamenala dle Wealth Reportu Severní Amerika (ze 13,2 na 13,8 %). Pomyslnou druhou příčku obsadila eurozóna, kde se podíl HNWI populace zvýšil ze 6,7 na 7,5 %. Ani asijsko-pacifický region ale nezahálel a dostal se tedy na třetí příčku.

Většina HNW jedinců či rodin, celkem 70 % z celosvětového počtu HNWI jedinců, investuje do digitálních aktiv.

Kdo jsou jedinci nebo rodiny s ultra vysokou hodnotou čistého jmění?

Obecně platí, že pokud hodnota vašich čistých aktiv přesáhne 30.000.000 USD, jste považováni za jedince nebo rodiny s ultra vysokou hodnotou čistého jmění „Ultra.-High-Net-Worth Individual“ (UHNWI). UHNWI jedinci často disponují nejen lokálním, ale globálním bohatstvím – jejich hodnota čistého jmění tvoří zhruba 13 % celosvětového bohatství. Odhaduje se, že UHNWI osoby tvoří pouze 0,003 světové populace. Nejvíce UHNWI populace je v USA (31 % celosvětového podílu UHNWI jedinců), dále pak v Číně s 9% podílem nebo v Japonsku. Velké změny v nárůstu UHNWI populace zaznamenala např. Severní Amerika nebo Evropa.

Jedinci a rodiny s ultra vysokou hodnotou čistého jmění (UHNWI) ve světě

World Ultra Wealth Report z roku 2019 uvádí, že celosvětově bylo zaznamenáno celkem 265 490 UHNWI jedinců. Každoročně pak Forbes vydává přehled nejbohatších lidí světa. V roce 2022 (v září 2022) první příčku neobhájil zakladatel Amazonu, Jeff Bezos. Vystřídal jej Elon Musk s hodnotou majetku 273,9 mld. USD. Následován je rodinou Bernarda Arnaulta a na třetí příčce je Jeff Bezos. V desítce nejbohatších lidí je také Bill Gates, Warren Buffet, Larry Ellison nebo Sergey Brin, který je spoluzakladatelem společnosti Alphabet, jejíž dceřinnou společností je Google.

Wealth Management “správa majetku” UHNWI jedinců či rodiny

Obecně jedinci či rodiny s ultra vysokou hodnotou čistého jmění se významně podílí na správě svého majetku. V průměru 64 % UHNWI rodin využívá služeb Wealth Manažera, který má rozhodovací právo k majetku. Rodiny mu však svěřují cca 20 % svých finančních aktiv. Jedinci nebo rodiny s ultra vysokou hodnotou čistého jmění se také často věnují filantropii. V průměru UHNWI osoba/rodina věnuje charitě 25.000.000 USD ročně. Většina aktiv, odhadem 40 %, je darováno charitám zabývajících se vzděláváním.

CO JE FINANČNÍ NEZÁVISLOST. JAKÝ JE SKUTEČNÝ VÝZNAM TOHOTO POJMU?

Autor: Pavel Kolář

Pavel Kolář
Foto: Multi Family Office

Pojem finanční nezávislost je obecně používaný pro stav, kdy má osoba takové pasivní finanční příjmy, které pokrývají veškeré jeho výdaje. Je tato podstata definice ale správná?

V uplynulých dvaceti letech, co se pohybuji ve finančním průmyslu, jsem pojem "finanční nezávislost" slyšel snad z úst každého druhého člověka a pravidelně se s ní setkávám i v segmentu služeb Private Wealth Management. I když se jedná o zavedený pojem, tak si stále myslím, že je používán v chybné souvislosti.

Proč?
Když se jednotlivců nebo rodin s vysokou hodnotou čistého jmění zeptám, jaký mají cíl a co je motivuje, obvykle mi odpovídají "Dosažení finanční nezávislosti". Automaticky vždy navazuji dotazem:

Co to z Vašeho pohledu znamená?

Abychom objevili pravou podstatu definice finanční nezávislosti, nejprve se musíme zaměřit na opačný význam slova, a to závislost.

Co to je závislost?
Závislost z klinického pohledu je porucha chování. Hlavním znakem závislosti je nutkavá až přemáhající touha po užívání psychoaktivní látky nebo sklon k fyzickému opakování nějakého druhu činnosti bez ohledu na možné

důsledky. V praxi se můžeme setkat s dvěma formami závislosti: fyzickou (neboli chemickou) a psychickou.

Pokud bychom stejnou definici použili na oblast, tak finanční závislost znamená přílišnou vázanost na peníze. Kdo ale dnes v době vyspělé ekonomiky není závislý na "penězích"? My všichni, a to až nutkavě. Mnohdy financím podřizujeme i naše životy.

Definice finanční nezávislosti

Když se tedy vrátíme k definici finanční nezávislosti, výklad pojmu by se dal charakterizovat jako snaha jednotlivce dosáhnout stavu, kdy nepotřebuje používat peníze, tato osoba je na financích nezávislá. Co si o tom myslím? Pokud nežijete zcela soběstačně izolováni od civilizace, ale ve společnosti používající peníze jako druh finančního oběživa, tak je finanční nezávislost naprosto nereálným cílem.

Z rozhovorů, které vedu se zákazníky, mi vždy vyplývá, že více než o finanční nezávislost vlastně chtějí usilovat o finanční blahobyt, který nemusí nutně souviset s velikostí osobního či rodinného bohatství, nebo s výší kapitálových přebytků.

Co to je finanční blahobyt

Osobní ekonomický blahobyt je stav jednotlivce, který nepociťuje žádnou finanční tíseň a s tím spojený finanční stres. Takové osoby mají větší sklony být šťastní, produktivní a ochotní přenášet radost do všeho, co dělají. Také uvádějí, že pociťují vyšší kvalitu života.

Změřit finanční blahobyt a s tím i štěstí je ve skutečnosti velmi obtížné. Jednotlivci nebo i celá společnost vnímá úroveň finančního blahobytu rozdílně, a protože štěstí nelze kategorizovat, tak se jedná o subjektivní měřítko.

Přesto existuje odvětví tzv. Ekonomie štěstí, které se snaží zkoumat ekonomický blahobyt a s tím spojenou vyšší kvalitu života a míru spokojenosti.

Ekonomie štěstí

Ekonomie štěstí se objevila v posledních 25 letech. Stále se však jedná o poměrně mladé odvětví. Tento obor se snaží identifikovat ekonomické faktory, které snižují nebo zvyšují pocit blahobytu jednotlivců nebo celé společnosti. Proti klasickým metrikám, které používají tradiční ekonomové, např. hrubý domácí produkt (HDP), se objevila v odvětví ekonomiky štěstí celá řada nových indexů nebo ukazatelů, např. hrubé národní štěstí, tzv. Gross National Happiness (GNH).

Výzkumy ekonomie štěstí ukazují, že faktorů, které ovlivňují pocit štěstí, je celá řada od osobní bezpečnosti, kvality zdravotní péče, práce i počet hodin, které je nutné pro pokrytí životního standardu odpracovat. Také se předpokládá, že míra štěstí se zvyšuje rovnoměrně s tím, jaké zboží a služby si můžeme koupit na pokrytí našich potřeb. Studie ale i tak prokazují, že celosvětově existuje hraniční výše ročního příjmu, kdy vám více peněz nepřinese více štěstí. Ekvivalent v českých korunách je 1,75 mil.

WEALTH
magazín

Vydavatel	Wealth Magazín s.r.o.
Šéfredaktor	Mgr. Eva Ulrichová
Grafika	Tomáš Klíma
Redakce	redakce@wmag.cz
Adresa	Václavské náměstí 772/2, Praha 1
Vydání	Číslo 3-3/2022
ISSN	2788-1431

Vydavatel nepřebírá odpovědnost za škodu způsobenou použitím Wealth Magazín - Premium nebo informací v něm obsažených. Každý klient 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 - Premium 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. Wealth Magazín - Premium byl vytvořen v Canva.com.

Wealth Magazín je členem skupiny Private Wealth Group s.r.o.
V případě dotazů nás kontaktujte:

+420 733 522 255
redakce@wmag.cz

Václavské náměstí 772/2
Praha 1 - Staré Město
110 00