

ČÍSLO 4

PROSINEC 2022

WEALTH

PLÁNOVÁNÍ BOHATSTVÍ - SPRÁVA MAJETKU - SPRÁVA RODINY

Magazín

Premium

JAK SPRAVUJÍ MAJETEK Úspěšné ženy

Bohatství nyní
případně
ženám,
potvrdil výzkum

Family Office

jako nástroj zachování
majetku

Jaký je
rozdíl

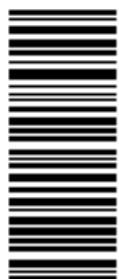
mezi manažerským
a vlastnickým nástupnictvím

VLADIMÍRA ČINČUROVÁ:

"Je předsudkem, že ženy mají investiční
portfolio jiné než muži.
Je to o vlastnostech člověka."

WWW.WMAG.CZ

27814311222



Velký úspěch žen

Malý krůček pro společnost, velký skok pro ženy. Tak bychom mohli charakterizovat reporty poslední doby, které ženy staví do pozice nové skupiny movitých osob. Podle studie společnosti McKinsey z roku 2019 ženy tvoří zhruba třetinu dolarových miliardářů a do pěti let tuto vrstvu zcela ovládnou. Výzkum též předpověděl, že se trend brzy dostane za hranice kontinentu. A tak se stalo.

Už i české průzkumy (např. Next ženy 2022) předvídají velký úspěch pro ženy. Známa média (např. Forbes) tvoří žebříčky úspěšných žen a nejbohatším Čechem.... je Češka. Výzkum McKinsey analyzoval faktory genderového přesunu majetku. Mezi ně patří dědictví, delší délka života žen a rozvodovost. Doplnila bych ještě jeden významný faktor - emancipaci žen, která dosáhla další úrovně - ženy chtějí světu ukázat, že mají na to být úspěšné, vést podnik, investovat i být dobrými obchodnicemi.

V aktuálním čísle Wealth Magazín - Premium jsme se zaměřili na české a slovenské úspěšné ženy, jejichž jména často rezonují v byznysovém a investorském prostředí.

Za redakci Wealth Magazínu vám přeji příjemné čtení.

Mgr. Eva Ulrichová

ŠÉFREDAKTORKA



01

„Bouráme mýtus toho, jak vypadá klasický angel investor,“ říkají zakladatelky ženského investičního klubu.



20

„Všechno, co děláme, byť nevědomě, se řídí nějakými hodnotami,“ myslí si Ivona Butcher.

32

„V kariéře se vždy jedná o kombinaci štěstí a přípravy.“
Jana Brodani.



47

Krise rodinné firmy
stmeluje, ukázal průzkum.



OBSAH

WEALTH MANAGEMENT

- 01 **Zakladatelky klubu Lumus**
Je předsudkem, že ženy mají jiné investiční portfolio než muži
- 09 **Pierre duPont**
Dědictví versus odkaz
- 13 **Šárka Tothová**
Ženy mají v investování výhodu
- 16 **Bohatství nyní připadne ženám,**
potvrdil výzkum

WEALTH PLANNING

- 20 **Ivona Butcher**
Recept na úspěch je stejný u ženy, i u muže. Je to makat, makat, makat
- 27 **Depozitář není jen o úschově,**
ale i o unikátním zabezpečení
- 32 **Jana Brodani**
Cílem správy majetku by mělo být zachování jeho hodnoty do budoucnosti
- 38 **Dárcovský fond**
jako nástroj pro filantropii

FAMILY GOVERNANCE

- 40 **Zakladatelky značky Bruno Vassari**
Ženy mají trochu jiné myšlení než muži...
- 44 **Family Office**
jako nástroj zachování bohatství
- 47 **Všechno zlé je k něčemu dobré**
Krise rodinné firmy stmeluje
- 49 **Jaký je rozdíl mezi manažerským**
a vlastnickým předáním firmy?

LIFE STYLE

- 51 **Easy Drivers**
Díky nám máte čas na to opravdu podstatné
- 55 **Věra Jourová nebo Renáta Kellnerová:**
Kdo jsou nejvlivnější ženy Česka?
- 57 **Rich nebo wealthy?**
V čem je rozdíl?
- 59 **SAE zavádějí korporátní daň:**
Co se změní?

„Je předsudkem,
že ženy mají jiné
investiční
portfolio než
muži. Je to
o vlastnostech
člověka,“

*myslí si zakladatelky
ženského investičního
klubu LUMUS.*

Autor: Eva Ulrichová

Podpora žen je významnou ideou úspěšných a podnikavých žen. To potvrdily zakladatelky investičního klubu LUMUS **Vladimíra Činčurová, Lucia Cerchlan, Zuzana Zamborská a Terézia Jacová**. LUMUS je zaměřen výhradně na ženy – investorky, resp. angel investorky. „Napadlo nás, jak bychom mohly ve střední Evropě vytvořit podobný ekosystém, jako je v USA. Ten zde pro ženy investorky chybí. V našem regionu vidíme zástup jen mála žen, které začínají s investováním,“ sdělila při videohovoru z Londýna Lucia Cerchlan.



Zakladatelky investičního klubu LUMUS

Zleva: Lucia Cerchlan, Terézia Jacová, Vladimíra Činčurová, Zuzana Zamborská

Foto: LUMUS

Zakladatelky investičního klubu, ve kterém další ženy nejen podporují v investování, ale také je vzdělávají a pomáhají jim, v rozhovoru prozradily, co je motivovalo k založení ženského investičního klubu i jaká cesta je k tomu dovedla.

Jaká byla vaše cesta k založení investičního klubu LUMUS?

Lucia: Celá idea vznikla v San Franciscu, kde jsme se Zuzkou žily a paradoxně jsme se tam prvně potkaly. Tam nás napadlo, jak bychom mohly ve střední Evropě vytvořit podobný ekosystém, jako je v USA. Ten zde pro ženy-investorky chybí. V našem regionu vidíme zástup jen mála žen, které začínají s investováním. Zvláště v té počáteční fázi angel investora. Potom, co jsme se obě přestěhovaly do Evropy, zkontaktovaly jsme se s Terkou a Vladkou. Začaly jsme se bavit o tom, jak uchopit celý projekt. To samozřejmě nějakou dobu trvalo. Na základě toho pak vznikl LUMUS investment collective, což je klub ženských investorek, které chtějí investovat do technologických startupů.

Vladimíra: V Americe je v tuto chvíli zhruba 30 % angel investorek. Upřímně to není úplně vyrovnané s muži. Ženy nevlastnily takový podíl ve startupech. Zajímalo nás, proč tomu tak je. Pak jsme se podívaly na to, jak to vypadá u nás ve střední a východní Evropě. Zjistily jsme, že to číslo je o mnoho nižší. Tak jsme si řekly, že je to pro nás možnost založit klub, který by podporoval ženy v jejich investování.

Otázka na Zuzanu a Lucii. Jak jste se dostaly do San Francisca?

Lucia: Pracovala jsem pro Sli.do a nejprve jsem se přidala jsem do slovenského Sli.do v Londýně. Po roce jsem dostala možnost se přemístit do San Francisca a pomoci otevřít zdejší trh. To pro mě bylo skvělou zkušeností. Předtím jsem byla v Americe 4 roky studovat na univerzitě, odkud mám bakalářský titul. Byla jsem nadšená, že se můžu na nějaký čas vrátit zpátky.

Zuzana: Já jsem pomáhala firmám expandovat do zahraničí. Tak jsem se dostala k tomu, že jsem s jednou českou technologickou firmou expandovala právě do San Francisca.



Bouráme mýtus toho, jak vypadá klasický angel investor. V našich končinách byl často charakterizován jako muž s věkem nad 40+ a velkým majetkem.

Vnímaly jste při této cestě nějaké riziko či překážky?

Vladimíra: Ano, to je ale v každé začínající firmě. Co pro nás bylo zajímavé, a to už Lucka načrtla, byl startupový a investiční ekosystém v US. Když jsme začínaly, nebylo příliš mnoho reportů, které analyzovaly investiční svět z hlediska genderového aspektu v rámci CEE regionu, tedy ve střední a východní Evropě.

Jeden z nejznámějších se zabýval tím, proč ženy nejsou angel investorkami a co jsou jejich největší bariéry v tom stát se angel investorkou. Zajímavé bylo, že na prvním místě byly uvedeny malé možnosti vzdělávání v této oblasti. Myslím, že v prvních pěti příčkách vůbec nebylo, že nemají dostatečný kapitál nebo podobně. To pro nás bylo motivací. Postavily jsme LUMUS na různých pilířích a jedním z nich je právě vzdělávání, poté komunita a propojení s investičními příležitostmi.

V roce 2020 byl první report v rámci CEE, který mapoval investiční prostředí z genderového aspektu. Jak už zde Lucka řekla, tam ta čísla byla velmi nízká. V rámci CEE zde bylo asi jen 15 % ženských investorek, pokud mluvíme o investování do venture capital nebo angel investování. Pro srovnání, v USA to bylo 30 % a ve Skandinávii 25 %. Byl zde velký prostor pro využití a zároveň překážka, kterou jsme chtěly překonat.

Lucie: Dostaly jsme se do bodu, kdy jsme věděly, co bude vizí LUMUSu. Vždy je tam ale tzv. „chicken egg problem“, tzn. co bylo první – slepice nebo vejce? Poskládaly jsme proto dozorčí radu z úžasných žen. Máme tam Lucku Desmarquest, která je Wealth Managerkou

ve Švýcarsku, Wandu Kudryckou, jednu z TOP právníček v Polsku, nebo Andreu Žitnou, jednu z TOP žen startupového světa a partnerku ve společnosti Speedinvest. Ony nám extrémně pomohly a dodaly odvalu začít s investicemi do technologických startupů. Tyto ženy věří naší misi stejně tak jako my. Pak se to celé již rozběhlo a začaly jsme budovat komunitu.

Zmínily jste, že prostředí, ve kterém se pohybujete, je tvořeno spíše muži. Jak cítíte svou pozici, co by žen, v tomto investorském prostředí?

Zuzana: Ano, těch mužů je víc. Zároveň ale SIFTED, což je technologické medium sídlící v UK, ale zaměřuje se i na středoevropský region, označilo LUMUS jako největší investiční klub v tomto regionu. Hlavním cílem je snižovat bariéru v tom, aby ženy začaly investovat. Minimální ticket u nás je 3.000 eur (cca 73.135 CZK k 10. 11. 2022), což není malá suma. V angel investování se ta částka ale běžně pohybuje od 20.000 eur (netto 487.572,98 CZK). V čem v naší komunitě vidíme velkou přidanou hodnotu, je, že v našich dosavadních investicích byly jak zkušené investorky, tak ty začínající. Vzájemně si vyměňují zkušenosti, pomáhají si.



Vladimíra Činčurová
Foto: LUMUS

Lucia: Jak Zuzka říkala, byly jsme označené jako největší ženský investiční klub. Ale je třeba si uvědomit, že jsme pravděpodobně jediný klub v Československu, který se zaměřuje na ženské investorky, a jeden z mála ve středovýchodní Evropě. Cítíme velkou zodpovědnost. Není to jen o zábavě, ale je potřeba ty ženy edukovat, ukazovat, jak tenhle svět investic funguje. Bourat bariéry, o kterých jsme mluvily – tedy genderové stereotypy. Vzděláváme o tom, jak vypadá investor, jak funguje celý ten ekosystém, jak hodnotit startupy, jak se starat o investice... Edukace je pro nás důležitou součástí. Dalším pilířem je propojení těchto žen mezi sebou a budování komunity. Chceme zajistit, že čím dál více budeme žít v době, kde budou vzorem ty ženy, které investují a zakládají podniky. Peníze už nebudou tolik tabu.

Vladimíra: Bouráme mýtus toho, jak vypadá klasický angel investor. V našich končinách byl často charakterizován jako muž s věkem nad 40+ a velkým majetkem. Tím, co vyjmenovaly Lucka i Zuzka, se snažíme toto rozbourat a ukázat, že diverzifikovat portfolio mohou ženy i tímto rizikovým kapitálem.

Lucia: Ženy v LUMUSu kolikrát začnou s nejmenším možným ticketem. Nemají důvěru v to, jak funguje tato dynamika. Když tu důvěru získají, už se cítí komfortněji i s vyšší investicí a zaměřují se i na oblasti mimo jejich hlavní sektor. Vidíme, že i toto funguje. Je potřeba začít s málem, ony samy si nastaví rychlost a finanční objem investic.



Obecně se říká, že angel investor podporuje startup velkou investicí. Nyní však říkáte, že je možné i nižší částka. Jak je to?

Zuzana: Tam jsou dvě možnosti. Může být angel investor sám za sebe nebo existuje tzv. syndikát, tzn. skupina angel investorů, která dala do kupy nějakou velkou částku. Kompletní částka, kterou angel investor sám nebo prostřednictvím syndikátu investuje, záleží na domluvě se startupem.

Lucia: Ještě bych doplnila rozdíl mezi venture capitalem a angel investováním. Ve VC jsou tzv. *limited partners*, to jsou investoři, kteří ale investují do fondu předem domluvenou částku. Investiční horizont je 10 let a investor po celou dobu ty peníze neuvidí. Neví, co se s nimi děje vyjma ročních reportů. Nerozhodují o tom, kam investovat – to dělá management fondu. V angel investování je to formou „*deal-by-deal basis*“. To znamená, že každý investor se individuálně rozhodne na základě startupu, který má rád/ráda, že do něho chce investovat.



Lucia Cerchlan
Foto: LUMUS

**Mluvily jste o vašem vzdělávacím systému – jak by investor měl jednat, spravovat investice...
Můžete čtenářům váš pohled na investora/investorku přiblížit?**

Lucia: Svět angel investování je velmi nevyzpytatelný. Neexistují zde žádné standardy. To se možná liší od Wealth Managementu,

kde jsou jisté způsoby, které se vyplatí zachovat. Investorky učíme, jak diverzifikovat portfolio. Protože se věnujeme velmi riskantní třídě aktiv. Nejprve mluvíme o tom, jak naplánovat penzi, jak fungují akciové trhy. Neřešíme to do velké hloubky, ale je důležité myslet i na tyto části finančního a investičního života. Poté se zabýváme angel investováním.

Máme také online kurz *Hello, future investor*. V něm jsou 4 moduly. První je zaměřen na diverzifikování portfolia. Zbýlé tři moduly se zaměřují na to, jak analyzovat startupy, na co se zaměřit při hodnocení technologického startupu, jak funguje venture capital ekosystém, jaká je role investorek. Mluvíme o předsudcích investování. Řešíme také právní záležitosti, jako např. jak by měl vypadat *termsheet*... Snažíme se pokrýt celou tu cestu od rozmyšlení o angel investování až po detaily této cesty. Nemůžeme jim říct, co mají dělat. Ekosystém startupového světa se neustále proměňuje. Neexistuje žádný recept. Snažíme se lidi naučit, že tohle jsou důležité aspekty ke zvážení. Ony se pak samy rozhodnou, zda chtějí investovat do startupu.

Zuzana: Připomínáme, že všechny investice by neměly jít jen do angel investování.

Ve vedení podniku jste 4 ženy. Ženy někdy jednají emotivněji. Jak přistupuje k řízení vztahů mezi vámi zakladatelkami?

Vladimíra: Nevím, zda to není genderovým aspektem. Každá máme jinou expertizu. Ať už se jedná o vztahy mezi investory, kontakty na startupy, potenciální investory, portfolio management. Vnímáme to jako set vlastností, kterými společně disponujeme. Potom se to snažíme přetavit do konkrétní podoby.

Když bych začala Terkou (Terézia Jacová, spoluzakladatelka, pozn. autorky), která tu dnes není, tak ta pracovala jako investment manager ve Venture Capital fondu na Slovensku. Zaměřuje se tak na vztahy s investorkami a získávání nových investorek. Mojí expertízou jsou vztahy se startupy. Poslední dobou se také setkávám s mnoha angel investorkami, takže i budování vztahů s nimi. Celý obraz mohou doplnit Lucka se Zuzkou jejich expertízami.



Terézia Jacová
Foto: LUMUS

Zuzana: Ráda bych ještě doplnila k té otázce o emocích, že to je více méně předsudkem. Nemáte ženské a mužské vlastnosti, ale lidské vlastnosti. Předsudky pak některé z nich připisují více ženám nebo mužům.

K té expertíze, pomáhala jsem expandovat technologickým firmám ze střední a východní Evropy, někdy i ze severní Evropy. Byly to většinou softwarové nebo fintechové byznysy. Následně jsem působila v Americe. Mojí expertízou je startupová část a budování firem.

Lucia: Mám background v budování startupů a produktů. Dříve jsem byla ve Sli.do, nyní působím ve fintechovém startupu, kde řešíme open banking jako hand-off research. Jsem na té straně budování technologických produktů.

Prozradily byste čtenářům, jak individuálně chápete pojem správa majetku?

Lucia: My se v LUMUS nevěnujeme klasickému Wealth Managementu. Naše verze správy majetku je, že hledáme investiční příležitosti a pak vytváříme portfolio governance. Pomáháme technologickým firmám růst. Tím pak zhodnocujeme investice všem angel investorkám, které jsou v klubu zapojené a investovaly do těchto startupů peníze i své know-how.

Správa majetku je z našeho pohledu pomáhat technologickým firmám růst a snažit se tu být pro ně, když se jim nedaří, ale stejně tak, když mají skvělé období. O investorech se říká, že by měli být takovou klidnou vodou. Když jsou časy skvělé a podnikatelé se radují, vy byste měli být tím, kdo je trochu uklidní svým nadhledem. Zároveň je důležité, že když se jim nedaří, tak tu být a dokazovat, že ta cesta má svůj cíl.

Zuzana: Ke správě majetku v tomto dochází velmi nepřímě. Snažíme se ukázat diverzifikaci. Angel investování u většiny žen není jejich první zkušeností s investicí. Často začínají akciovými trhy, nemovitostmi, spořením. Angel investice jsou rizikové, proto nejsou první volbou. Statistika ukazuje, že úspěšný je zhruba jeden z deseti startupů. Naší hlavní úlohou je poctivě vybrat startupy, které mají potenciál růstu.

Vladimíra: V posledním roce jsme investovaly pouze do 1 % všech investičních příležitostí, které jsme dostaly. Nefunguje to tak, že nám někdo napíše, a my to pošleme dál do komunity. Probíhá tam další analýza. Máme v týmu industry experty, např. když máme příležitost investovat do health care, tak přizveme z této oblasti experta, který nám také dokáže udělat analýzu tohoto odvětví. Externě spolupracujeme např. s naší Board of Advisors. To je takový jiný pohled na to, jak spravujeme majetek.

Stejný přístup máte i u správy vlastního majetku? Prozradily byste své strategie?

Vladimíra: Diverzifikovat portfolio. To je ta nejzákladnější strategie. Možná je zajímavý ten genderový aspekt, že ženy jsou emotivnější a že často mají jinak vystavěné investiční portfolio. Často se i radí, co je typické pro ženy a jaké portfolio mají mít ženy. Podle mě je tohle úplně zbytečné rozebírat. Je to o člověku. Moje investiční portfolio je velmi zajímavé. Mám tam různé asset třídy a zaměřuji se dost na rizikový kapitál. Ale také mám kolegy, kteří ve svém portfoliu mají spíše konzervativní aktiva, reality, dluhopisy apod. Myslím si, že jak si člověk vystaví své investiční portfolio, záleží na jeho povaze, na jeho hodnotách. Je předsudkem, že ženy mají jiné investiční portfolio než muži.

Zuzana: S manželem ke správě majetku přistupujeme tak, že jsme si stanovili, kdy chceme být finančně nezávislí, kdy chceme, aby se nám naše investice vrátily. Náš majetek máme diverzifikovaný. Aktuálně řešíme koupi pozemku a díváme se, kam spíš chceme ty peníze alokovat. Víme, jaký je náš měsíční příjem a jaký ho chceme mít v určitých letech. Tzv. backworth plánem, tedy zpětným plánováním, máme naplánované, jak investovat a kam. Já i manžel máme ještě další projekty a firmy.



Zuzana Zamborská
Foto: LUMUS

Tam se to špatně předpovídá, protože každé podnikání může být nevyzpytatelné. Pasivně se ale dostáváme do toho věku, kdy chceme být finančně nezávislí.

Lucia: Diverzifikace je velmi důležitá. Osobně mám portfolio rozdělené na investice do dluhopisů, do akciových trhů, které mají různá rizika. Tahle konzervativní aktiva však mají nižší rizikovost. Stejně tak je pro mě důležité investovat do budoucnosti, např. green ETF je něco, do čeho jsem investovala a věřím, že v budoucnu to může mít zajímavý návrat. A pak to, co děláme my – tedy angel investování.

V angel investování se děje to, že 80 % startupů pravděpodobně neuspěje. To znamená, že je to extrémně rizikové. Musíme se snažit najít verzi nějaké „unicorns company“, tedy podniku, který může být velký. Menší část mého portfolia je alokovaná do této třídy aktiv s tím, že se jedná o peníze, které jsem nepotřebovala. Pokud se to vrátí, bude to jen pěkný benefit. Stejně tak to mají naše investorky. Je to hodně o neustálém učení se. Je to něco nového. Je možné, že nedostanete nic zpět. Potom jsou strategie na to, jak diverzifikovat v rámci angel investování. Např. je lepší investovat menší částky do více startupů. Není nejlepší strategií investovat jednu velkou investici.

Věnujete se filantropickým aktivitám?

Vladimíra: Filantropii, jakožto finančně podporovat charitativní projekty, se zatím nevěnujeme. Filantropie je určitým způsobem zahrnutá už v naší misi. Všim, co děláme, se tu misi snažíme naplnit. Úspěšné ženy, které jsou angel investorkami, se snažíme propojovat s naší komunitou, vzděláváme, dáváme know-how. To je to, co děláme v rámci filantropických aktivit.

Lucia: V rámci těch klasických filantropických aktivit věříme, že až budeme mít větší firmu než nyní, bylo by to něco, co by bylo skvělé dělat. Nyní se ale musíme soustředit na náš růst.

Co byste doporučily dalším ženám, které by chtěly začít podnikat?

Lucia: Ráda u takové otázky říkám, „*Mějte hlavu v oblacích a nohy na zemi.*“ Co to znamená? Je velmi důležité vědět, jaké jsou vaše cíle, vaše vize, přidaná hodnota. Pokud máte ambici přijít do venture capital fondu nebo angelského klubu, je extrémně důležité mít i hlavu v oblacích – mít velké sny a velký cíl.

Zuzana: Za mě je to hlavně začít, hledat první koncept a validaci na trhu, že ten nápad má smysl. Investorky se často rychle vzdělají, ale pak potřebují delší čas, než se rozhodnou začít. Tedy hlavní je začít, neotálet a bavit se se zákazníky.

Vladimíra: Souhlasím s tím, co říkaly Zuzka i Lucka. Asi se nikdy nebudete cítit stoprocentně ready, občas budete mít pochybnosti. Někdy stačí jen začít a soustředit se na to, jak se v tom daném odvětví cítíte. Nikdy nebudete připravená na 100 %. Takže bych poradila do toho jít, pokud ten nápad přijde. Vždy tam bude nějaká životní situace, např. „*až skončím školu, až budu mít děti...*“, ale nakonec to lidé nikdy neudělají.



Dědictví versus odkaz: „Už jako malému mi bylo jasné, že dědictví, které jsem převzal, mělo smysl,“ vzpomínal Pierre duPont.

Autor: Eva Ulrichová

Nová doba přináší nové výzvy. V České republice se aktuálně nacházíme v situaci, kdy většina prvních porevolučních podnikatelů řeší otázku, co dál se svou firmou a vybudovaným bohatstvím. V posledních letech se tak rozvíjí nové trendy v podobě předávání majetku, nástupnictví nebo v oblasti filantropie. Inspirace je však v našem prostředí stále málo. Na konferenci Private Family Wealth 2022 se sešli přední čeští i zahraniční odborníci a osobnosti, kteří se s publikem podělili o své know-how.

Uplynulé měsíce jsou důkazem, že ne vše lze předvídat. Covid, tornádo v našich zeměpisných šířkách nebo válka na území Evropy jsou příkladem jen několika aktuálních výzev, se kterými se ČR i svět potýká. „Události posledních měsíců a let dávají tématu správy bohatství úplně jiný obsah a staví ho do nového světla,“ zdůraznil na mezinárodní konferenci Private Family Wealth 2022 význam správy majetku a plánování bohatství **Pavel Kolář**, který je CEO Wealth Magazínu, a dodal, „principy jsou vždy stejné, ale nové časy se radikálně liší od toho, co jsme zažili, plánovali a očekávali.“

Plánování bohatství v této složité době nabývá nového rozměru a movití jedinci i experti si kladou nové otázky, na které hledají společně



Pierre S. duPont
Foto: Redakce/Petr Elis

odpovědi. Pavel Kolář několik těchto otázek uvedl, např. jak připravit NextGen na budoucnost, kterou sami neznáme? Jak uspořádat majetkové vztahy za života i posmrtně, aby nedošlo ke konfliktu v rodině? Jak vybudované bohatství vrátit zpět společnosti se skutečným pozitivním dopadem? Odpovědi nejen na tyto otázky se pokusily nabídnout významné osobnosti na konferenci Private Family Wealth 2022.

Udržení a předání majetku další generaci

Velkým tématem českých rodin je udržení vybudovaného jmění a jeho předání další generaci. „Úspěšní podnikatelé podstupují velké riziko,“ podotkl **Paweł Sniegocki Fink**

ze švýcarského Family Office Stonehage Fleming s tím, že movití jedinci musí zabezpečit majetek takovým způsobem, aby jej zachovali a předali dalším generacím.

Jak dále pokračovat v úspěchu, který nastavily předchozí generace? Ptal se hlavní řečník konference PFW 2022 **Pierre duPont**, který dorazil až z USA. Pierre se s účastníky podělil o zkušenosti jeho rodiny, jejíž bohatství přežívá již 8. generací. Cílem je podle něj soudržnost rodiny, aby se podporovala. Pierre duPont tak potvrdil, že nejde o zisk či peníze, ale o rodinu a její vztahy. Stejně tak ukázal, jak velký rozdíl je mezi dědictvím (peníze, majetek) a odkazem.

„Nemáme rodinné členy ve vedení firmy, přesto jako malému dítěti nebo dospívajícímu mi bylo jasné, že to dědictví, které jsem převzal, mělo smysl. Mně ten smysl byl jasný,“ uvedl jako příklad Pierre a dodal, že „dědictví přichází k vám od vašeho otce a předků a není pouze pro vás. Máte odpovědnost se starat o dědictví a odkaz. Musíte si uvědomit, že ten odkaz musí pokračovat dál.“

Pierrovo inspirativní a osobní příběh dominoval konferenci a odkaz jeho vystoupení s námi byl celý den. Není se čemu divit. V našem postkomunistickém prostředí se denně nesetkáváme s lidmi, kteří jsou v 8. generaci movité rodiny, jež má za sebou více jak 200 let zkušeností.

Základem pro udržení majetku pro další generace je dle Pierra tradice bezpečné otevřené komunikace, což je zároveň jeden z nejtěžších atributů.

Se správou majetku i rodinných vztahů vám často může pomoci Wealth Manager nebo experti z rodinné kanceláře – Family Office. Častou otázkou však bývá, jaká je náplň práce Wealth Managera?

Wealth Manager – finanční a investiční poradce nebo partner pro celou rodinu?

„Tohle téma je v České republice teprve v plenkách,“ přiznal Radek Šiller z Multi Family Office, který své zkušenosti s Private Wealth nabyl během praxe v Londýně.

„Pokud jste jedinci s vysokou hodnotou čistého jmění, tak nejen v těchto dobách je dobré mít u sebe člověka, který zná vaše vize, cíle, rodinné poměry, který má kompletní přehled o vašem majetku, přináší pro vás nadčasová řešení a nové strategie správy majetku, a člověka, kterému důvěřujete,“ představil Radek Šiller hlavní gró Wealth Managera v dnešních nejistých dobách na střeoevropských trzích a dodal, že podle západních zvyklostí se správce majetku – Wealth Manager – stará o správu majetku celé rodiny.

Jedním z největších center správy majetku je – hned po Švýcarsku – Hong Kong, vyplývá z dat **Dr. Wing-Hin Chunga** ze společnosti Invest Hong Kong. *„Hong Kong je domovem špičkových Wealth Managerů... Atraktivní daňový a právní systém jsou důvodem toho, že je Hong Kong atraktivní pro mnoho asijských i amerických rodin,“* doplnil Wing-Hin Chung a prozradil, že ze strany Hong Kongu budou brzy oznámeny další daňové úlevy. I jeho slova potvrdila, že Wealth Manager je zde po ruce celé rodině.

Filantropie – nový trend českých HNWI?

Experti a významné české osobnosti v roli řečníků na konferenci Private Family Wealth 2022 potvrdili, že se v českých movitých rodinách formují nové výzvy: Jak vybudované jmění vrátit zpět společnosti s dosažením pozitivního dopadu a jak úspěšně předat majetek a podnik potomkům.

„Filantropie je vstupenkou, jak řešit celkovou správu majetku... Může sloužit jako terapie pro sbližování uvnitř rodiny,“ zmínila roli filantropie ve správě rodiny a rodinného majetku ředitelka nadačního fondu Via Clarita, **Dagmar Goldmannová**.



prof. JUDr. Kateřina Ronovská, Ph.D.
Foto: Foto: Redakce/Petr Elis

„Pokud se jedná o filantropii v rámci úvah o správě rodinného majetku, tak je třeba se zorientovat v tom, jakým způsobem rodina funguje a kdo stojí u kormidla,“ doplnila **prof. JUDr. Kateřina Ronovská**, která je členkou správní rady zmiňovaného fondu.

Filantropie úzce souvisí s řízením rodin i s podnikáním – vydělané prostředky úspěšní podnikatelé touto formou vrací zpět společnosti a často jsou tyto entity provázané.

„My (spolu s kolegou Janem Černým, pozn. autora) jsme spíše podnikatelé, jsme amatérští filantropové. Esence toho slova amatér je někdo, kdo dělá něco, protože to má rád. Na první pohled to vypadá jako předěl mezi Papiriusem, Office Depotem a Dobrým andělem, ale podnikat se dá i s filantropickým záměrem,“ potvrdil **Petr Sýkora**, spoluzakladatel Nadace Dobrý anděl.

Dárcovství také mnohdy vychází z rodinných hodnot a vize. Petru Sýkorovi byla kompasem jeho žena, která slyšela o myšlence (pomocť rodinám vážně nemocných dětí) Dobrého anděla na Slovensku a chtěla ji přinést do ČR. Pro Martina Vohánku, který se věnuje ochraně svobody a demokratických hodnot, byla jasnou vizí právě podpora těchto hodnot.

„V tomto regionu máme živou zkušenost, co to znamená komunismus, nebo když přijdete o demokracii. Nic nefunguje. Všechno eroduje – životní prostředí, vzdělání, vztahy mezi lidmi, ekonomika,“ prozradil své cíle **Martin Vohánka**, filantrop a zakladatel společnosti Eurowag a dodal, že současně je to o odpovědnosti. „V momentě, kdy získám víc prostředků, je to o odpovědnosti, jak ty prostředky využiju. Velkou část jmění už člověk nevlastní, ale je jeho správcem.“

Nástupnictví a mezigenerační předání majetku jako velká zkouška českých movitých rodin

První porevoluční podnikatelé se dostávají do fáze, kdy začínají řešit co bude dál s jejich majetkem, jejich firmou. Kdo převezme to pomyslné kormidlo? To je aktuálně jednou z největších výzev, které je nutné řešit. „Je potřeba ochránit majetek, aby vůbec bylo co nástupcům předávat,“ upozornil na zásadní

problém **Vladimír Fichtner**, CEO Fichtner Wealth Managers. Majetek je potřeba ochránit nejen pro tuto chvíli, ale i pro další generace. „Může se stát, že nástupce nenajdete mezi dětmi, ale až mezi vnoučaty,“ vysvětlila **Jenny duPont**, americká expertka na předávání majetku. Jedním z instrumentů takové ochrany může být např. svěrenský fond.

Předávání majetku často provází předání rodinných hodnot a odkazu. Velkou inspirací rodinám bývají šlechtické rody, které jsou – s „malou“ pomlkou v době komunismu – nyní i ve 20. generaci, jako např. **Stephanos Germenis-Hildprandt** ze zámku Blatná. „Všechny cíle musí být proveditelné pro celý svět,“ sdělil Stephanos s odkazem na to, že pro úspěšnou správu majetku je nutné připravit se na všechno – i na to nepředvídatelné, a jednat tak, aby cíle naplnily celý svět. „Chci přivést svět do Blatné,“ dodal.

Zvláště u mladých nástupců také hraje roli získání respektu u zaměstnanců, dodavatelů i zákazníků, což potvrzuje **Jaromír Tomšů**, který je vlastnickým nástupcem v rodinné firmě Satturn Holešov a s publikem sdílel své zkušenosti.

„Tím, že jsem prošel těmi třemi měsíci (Baťovské kolečko – práce ve firmě, pozn. autora), získal jsem důvěru od našich zaměstnanců, že nejsem jen syn majitele, ale umím i něco dělat,“ a doporučil majitelům firem, aby nenutili své nástupníky pokračovat v podnikání.

„Musí se rozhodnout sami, moji rodiče se rozhodli sami a i já se pak rozhodl sám.“ Teoretickými doporučením je předávat hodnoty, připravovat jasný plán nástupnictví, předání otěží... Funguje toto i v praxi?

To dokáže posoudit **Ing. Martin Jurek, Ph.D.**, který je ředitelem Centra pro rodinné firmy při VŠE a zároveň manažerským nástupcem v rodinné firmě Hotel Jelínkova vila: „Akademická půda v rámci rodinných firem je praxi velmi blízká. Většina zakladatelů ve světě byli lidé z rodinných firem nebo konzultanti, postupně cítili nutnost to rozšiřovat dále,“ a dodal, že v ČR se však často opomíjí některé typy nástupnictví.

„Většinou se předávají funkce, protože to jsou povinnosti. Předat někomu, že bude manažer – to se pak nazývá manažerským. Co v Česku tápe, je vlastnické předání. To jsou podíly, peníze. Často o peníze jde až na prvním místě a začne tam vznikat pýcha a sobeckost. To se oddaluje, je to konfliktní téma. Co se opomíjí, je nástupnictví v třetím kruhu – v rodinném.“

Cílem je inspirovat se navzájem

Hlavním cílem konference Private Family Wealth je inspirovat se od odborníků i dalších úspěšných podnikatelů či jejich potomků, jak spravovat, plánovat i předávat rodinný majetek. V českém prostředí rodinných firem, které jsou na počátku, je potřeba hledat inspiraci v zahraničí i u dalších movitých rodin.



Účastníci si odnesli nové znalosti a know-how
Foto: Foto: Redakce/Petr Elis

Šárka Tothová ve finančním světě začínala v roce 2009. Nyní je investiční poradkyní úspěšných mužů i žen, kterým pomáhá investovat stovky milionů i miliardy korun.



Šárka Tothová
Foto: Fichtner a.s.

Ženy mají v investování velkou výhodu, ale nevyužívají ji

My ženy to nemáme v byznysu a investování zrovna jednoduché. Co si budeme povídat, je to převážně mužský svět. Když se setkávám s úspěšnými ženami, často stojí mezi samými muži. U nás v České republice, ale třeba také v Anglii. Taková žena musí mít „drive“, protože jinak by v mužském světě neuspěla.

Na druhou stranu máme něco, co muži nemají. Nedávno jsem poslouchala příběh Květy a Šimona Vostrých, kteří vybudovali miliardovou firmu (najdete na Seznamzpravy.cz). Květa v něm říkala, že se dlouhou dobu cítila jen jako žena svého muže. Ale ona přitom byla ve firmě také, pomáhala mu a byla z mého pohledu druhou polovinou úspěchu.

Všimla jsem si toho i u našeho klienta na byznys snídani, kde byl se svou ženou. Ona sama nevěděla, jak vyjádřit: „Já nejsem jen „žena“ svého úspěšného muže. Ale jsem právnička a působím v naší firmě, a také jsem pro její chod důležitá.“

Ženská intuice chrání majetek

Abychom jako ženy uspěly, musíme v sobě mít více mužského elementu než toho ženského. Vidím to u ostatních a všímám si toho i u sebe. Myslím, že částečně to mám v sobě tak zakódované od narození, ale větší část se utvořila postupem času, kdy jsem stále musela někomu dokazovat, že obstojím ne stejně, ale o mnoho lépe než jiný mužský protějšek.

Možná to tak máte i vy, že musíte svou ženskost nějakou měrou potlačovat, abyste uspěly.

Avšak to, co nás ženy odlišuje, je, že více než muži dáváme na pocit, na empatii. Jako bychom měly „šestý smysl“, kterým se řídíme. Nemáme vše založené jen na číslech a logice, ale také na pocitu a intuici. Takovém tom chvění v břiše. Buď nám to sedne nebo ne. A často to ani neumíme vysvětlit.

Tento náš šestý smysl nám brání jít slepě do rizika. Což je dobře. Muži ho moc nemají, a tak riskují a často prohrají. To je v pořádku, když jde o prodej a budování byznysu, ale může to být velmi nebezpečné, když jde o investování a správu majetku.

Naše ženská intuice a opatrnost pomáhá chránit to, co jsme vybudovaly, a nepřicházet o peníze. A to je naše výhoda.

Ženy investují méně než muži

Na druhou stranu nás tento šestý smysl může paralyzovat. My ženy investujeme méně než muži. Vzhledem k tomu, že žijeme déle, tak se z naší výhody může stát nevýhoda.

Mnoho žen preferuje hotovost na účtu před investicí. Teď v době vysoké inflace poznáváme, že to není úplně nejlepší. Nemyslím si, že bychom to dělaly kvůli strachu, ale spíše mi přijde, že je to tím, že je nám svět investic představován přístupem mužů, který nám nemusí být blízký, a tak si mnohé z nás řeknou, že je lepší do investic raději nejít.

Když jsem kdysi začínala s investicemi, i když jsem je chápala, stále mi chyběl nějaký ucelený koncept. Nejdříve jsem ho našla v knihách (např. Inteligentní investor, B. Graham) a pak v kurzech mého současného kolegy Petra Pavlásky.

Následně jsem ve spolupráci s Vladimírem Fichtnerem zjistila, že ženský element lze uplatnit i v investování. A to velmi přirozeně. Je pro mě důležité a velkou přidanou hodnotou, že není potřeba klientům tlačit nějaké produkty a raději moci být partnerem k diskusi o ochraně jejich majetku.

Využijte svou ženskou výhodu

Muži jsou dravci. Rádi riskují. Proto jim také častěji volají různí investiční makléři a bankéři, kteří se je snaží nalákat na něco nového, něco exkluzivního. Hrají na jejich ego. A to se nemusí vyplatit.

Naše klientka, advokátka Jitka, říká: „O investice jsem se zásadně nestarala. Dříve se o ně staral manžel, ale v návaznosti na váš kurz jsem pochopila, že to nebyly investice, ale spíše spekulace na doporučení různých konkrétních osob, které já jsem ještě jako neznalá považovala za osoby znalé. Jak se ukázalo, tak ty doporučení byly velice špatné. Poměrně dost financí jsme prodělali.“



Ilustrativní foto
Foto: Aajan, Getty Images

Myslím si, že bychom si jako ženy neměly zavírat dveře k investování. Ale měly bychom hledat způsob, který nám vyhovuje a bude v souladu s naším šestým smyslem.

Takovým způsobem může být naše filozofie Wealth Protection - Ochrany Bohatství. Zásadní rozdíl je v tom, že Wealth Protection přináší klid a bezpečí. Ne adrenalin a stres. Chránit své bohatství podle mě znamená, že investicím sami rozumíme.

Hledáme takové řešení, které rozumně obstojí v jakémkoliv scénáři. Sama potřebuji dopředu vědět, co budu dělat, když se stane to či ono. Učím to i své děti, aby sice žily přítomným okamžikem, ale zároveň věděly, že v budoucnu mohou nastat různé situace a ony by na ně měly být v rámci svých možností připravené.

V investicích je důležité mít svůj plán, který na to, co v budoucnu přijde, bude umět bezbolestně reagovat.



Jak vždy klientům říkám: „Nechci, abyste nám slepě věřili, ale abyste si to, co říkáme, ověřovali, pokládali otázky a postupem času stále více do světa investic sami pronikali. Chci váš informovaný souhlas, a ne ten slepý.“

My ve Fichtner Wealth Managers fungujeme jako nezávislí poradci. To znamená, že jsme na straně klienta, ne na straně finanční instituce. Nepotřebujeme prodávat investiční produkty a přesvědčovat lidi o tom, že zrovna tohle je jediné správné. Naopak, nespolehneme na jeden scénář budoucnosti. Ať už růžový nebo černý.

Proto mi vyhovuje, že u nás ve firmě vše plánujeme dopředu a největší radost mám, když mi klientka řekne: „Takhle bych to taky udělala.“

Šestý smysl a intuice nám radí, že nemáme příliš důvěřovat. S tím naprosto souhlasím, proto se nejspíš také říká: *důvěřuj, ale prověřuj*. Budu ráda, když si přijdete prověřit nás ve Fichtner Wealth Managers. Možná zjistíte, že i finanční svět souzní s ženským principem. Jako to zjistily naše klientky nebo partnerky našich klientů. Ráda se s vámi potkám. Napište mi na sarka.tothova@fichtner.cz.



Ilustrativní obrázek
Foto: Pressmaster, 123rf.com

BOHATSTVÍ NYNÍ PŘIPADNE ŽENÁM, POTVRDIL VÝZKUM

Autor: Eva Ulrichová

Podle amerického výzkumu ženy v průběhu několika let ovládnout vrstvu dolarových miliardářů. Důvodem je mimo jiné generace tzv. baby-boomers, jejichž potomci – převážně ženy – zdědí aktiva vysoké hodnoty. Výsledky studie by měly být výzvou pro společnosti poskytující Wealth Management.

Přístup Wealth Managerů by se měl dle výzkumu společnosti McKinsey změnit. Důvodem je rostoucí finanční vliv žen. Studie navíc odhalila, že v průběhu 5 let ženy ovládnout nejbohatší vrstvu Ameriky, a dá se předpokládat, že v dalších letech se trend dostane za hranice kontinentu. V dnešní době ženy tvoří zhruba třetinu dolarových miliardářů. Autoři upozorňují na to, že ženy mají odlišné cíle a potřeby než muži a poradenství v oblasti Wealth Managementu bude třeba tomu přizpůsobit.

Jak vypadá svět bohatých dnes?

Celková aktiva amerických domácností se odhaduje na 30 bilionů USD. V současnosti většinu (cca dvě třetiny) tohoto bohatství vlastní muži „otcové rodiny“ a jedna třetina je čistým jměním žen v USA. Už to je velkou změnou. Ženy se stávají dědičkami bohatství miliardových hodnot, zároveň vstupují jejich vliv v rodinném zázemí.

Dle studie UBS hrají roli dva hlavní faktory: ženy žijí déle než muži, a vzrůstající rozvodovost. Z 8 až 10 žen se stávají samoživitelky. Není proto překvapivé, že se ženy začínají více zapojovat do finančních záležitostí rodiny, rozhodovacích procesů i investorských aktivit. Zároveň stále častěji přebírají odpovědnost za rodinné bohatství. Výzkum McKinsey k tomu dodává ještě další, třetí, faktor – dědictví.

Generace tzv. baby-boomers tvoří dnes cca 70 % amerických movitých rodin a očekává se, že část bohatství připadne jejich potomkům. Kromě toho už nyní ve dvou třetinách „baby-boom domácnostech“ se manželé dělí o rozhodovací a investiční procesy v rámci

Wealth Management by se v průběhu let měl tak přiblížit potřebám žen, jak v oblasti klientské, tak v marketingu. Není těžké přemluvit ženu k nákupu nového produktu či služby, pokud má opravdu dobrou reklamu a pokud tam dáma najde to, co hledá.



společného jmění. Odborníci odhadují, že do roku 2030 to budou ženy, které budou ovládat bohatství v domácnosti.

Nové výzvy pro Wealth Management

„Nadvláda žen“ přináší nové výzvy pro Wealth Managery a společnosti poskytující Wealth Management. Jak praví přísloví, ženy jsou z Venuše a muži z Marsu. Tedy jinými slovy, ženy myslí úplně jinak, mají odlišné potřeby, cíle i rozhodovací procesy.

Například ženské investiční rozhodování je více praktické (k uspokojení životních potřeb a cílů), méně riskantní a se zapojením co nejvíce odborných názorů. Přece nebudeme riskovat to, že pak nenaplníme naši vizi nebo že nebudeme mít co předat našim největším miláčkům – dětem, ne? To je jen zlomek ženských myšlenek v rámci investičního rozhodování.

Na co by se Wealth Manageri měli dle odborníků zaměřit ve své strategii vedoucí vstříc k něžnému pohlaví?

Vydělejte na poradcích

Bohaté ženy se více poohlíží po radě experta než jejich protějšky. Někteří odborníci tvrdí, že je to proto, že si ve svých rozhodnutích nevěří a bojí se je tak učinit samy. Zajímavým faktem dle výzkumu McKinsey je, že ženy jsou ochotné zaplatit „feečko“ vyšší než 1 % za správu účtu a aktiv poradcem (např. Wealth Managerem), a to i v případě, kdy je dostačující zaplatit pár korun za několik online kroků. Přeci jen, udělat chybu ve správě jmění vysoké hodnoty, by mohlo být fatální.

Nižší míra rizikové tolerance

Průzkum mezi affluentními klienty odhalil, že ženy jsou méně ochotné podstupovat velká

investiční rizika. Dále uvádí, že něžnější pohlaví dává přednost ochraně majetku a zároveň se přiklání ke konzervativním typům aktiv – např. raději investují do fondů investovaných na burze, než do těch podílových.

Nízké finanční sebevědomí

Dle výzkumu pouhá čtvrtina bohatých žen se v oblasti správy bohatství cítí v kramflecích. Dle expertů se na rozdílném investičním sebevědomí žen a mužů významně podílí genderové role, které máme hluboce zakořeněné v naší historii i v našem já. Autoři výzkumu McKinsey doporučují, aby ženám pro lepší citění radily poradkyně, a pomáhaly svým klientkám k naplnění investičních cílů.

Zajištění životních potřeb

Dobýt akciový trh není dle průzkumu primárním cílem investorek. Naopak jedním z největších úkolů pro bohaté ženy je zajištění v důchodu. Výsledky odhalily, že ženy se více než muži obávají přežití svých úspor, tedy že jim nevystačí peníze doslova nadosmrti. Jako další důležitý bod respondentky uvedly zdraví: bonitní klientky mají stále větší strach z příliš vysokých nákladů na zdravotní péči, léky, popř. uhrazení pobytu v některém ze zdravotnických zařízení. Ačkoliv bohaté Američanky mají nejvíce strach ze stáří, výzkum ukázal, že chtějí mít jistotu i v současném každodenním životě. Studie prokázala, že bohaté ženy více než muži žádají o pomoc s řízením financí a běžnými účty.

Vzájemné sympatie s poradcem

Ženy si více než muži zakládají na vztahu se svým poradcem. Pro bohaté klientky je důležité docílit vzájemného porozumění a sympatií. Pokud k tomu nedojde, je o 10 % vyšší pravděpodobnost než u mužů, že ženy začnou hledat jiného poradce. Odborníci doporučují pro jednání s ženou business tvář nahradit osobnějším a přátelštějším přístupem.



PRIVÁTNÍ PORADENSTVÍ

na světové úrovni



Vstupte
do západního světa
investování
se spolehlivým
partnerem.

Naše služby představují to nejlepší ze západního investičního světa s důrazem na jedinečný investiční přístup, který používají dolaroví milionáři a nejbohatší lidé světa k ochraně a zhodnocování svého majetku.

Základ úspěšného investování?
Mít majetek rovnoměrně rozdělen na tři nezávislé pilíře!

Pomůžeme vašemu majetku dát systém a jasnou strukturu. Každá jednotlivá část majetku tak získá svou definovanou roli a význam. Jen díky rozdělení do tří pilířů budete přesně vědět, jak se daná aktiva zachovají v době ekonomických výkyvů, ať už se jedná o fázi boomu, recese nebo krizového období. **Nový náhled na majetek vás chrání** zejména v posledním případě. Nebudete na aktuální situace reagovat pod tlakem, protože **víte, jak se v kterou chvíli máte zachovat.**

Zjistěte více na www.susankapartneri.cz 

Privátní poradenství je poskytované poradenskou společností Sušánka & partneři s.r.o.



Ivona Butcher

Foto: Archiv Ivony Butcher

Ivona Butcher

„RECEPT NA ÚSPĚCH JE STEJNÝ JAK U ŽENY, TAK U MUŽE. JE TO MAKAT, MAKAT, MAKAT.“

Autor: Eva Ulrichová

Co je to úspěch a jak jej hodnotit? „Úspěch je relativní, protože každý považuje za úspěch něco jiného. Já považuji za úspěch to, že po mnoha letech, kdy jsem se věnovala jen práci, mám krásně vybalancované tři důležité oblasti mého života – rodinu, kariéru a sport,“ vnímá svůj úspěch Ivona Butcher, česká investorka a podnikatelka. Ivona Butcher působila jako více prezidentka Magnitude Capital v New Yorku, kde následně spustila dva investiční fondy. Spolu se svým manželem v roce 2017 založila první

český search fond a nyní vede českou výstavářskou společnost Beire. „Když jsem byla v Americe, mrzelo mě, že mezi světově obchodovanými firmami nevidím ty české. Vrátila jsem se do Čech, abych vedla českou firmu a snažila se jí dovést ke světovému úspěchu,“ prozradila Ivona důvody, proč se vrátila do České republiky koupit a vést tuzemskou firmu.

Dosud jste toho mnohé dokázala. Jakým způsobem si žena může v současné společnosti vybudovat takové postavení?

Úspěch je relativní, protože každý považuje za úspěch něco jiného. Já považuji za úspěch to, že po mnoha letech, kdy jsem se věnovala jen práci, mám krásně vybalancované tři důležité oblasti mého života – rodinu, kariéru a sport. Myslím si, že recept na úspěch, ať už v jakékoliv oblasti, je stejný jak u ženy, tak u muže. Je to makat, makat, makat. To nic nenahradí, neexistuje žádná zkratka.



Foto: Archiv Ivony Butcher

Ženy na rozdíl od mužů musí řešit ještě jednu oblast. Zvláště v České republice jsou ženy automaticky řazené do pozice pečovatelek, které mají na starosti domácnost. Chtěla bych podpořit všechny ženy v tom, aby se zamyslely nad tím, jak by chtěly, aby jejich život vypadal, a jestli v roli pečovatelky skutečně chtějí být. Bez toho, aby braly v úvahu, co si myslí jejich rodina,

společnost... Ono je to těžké. Zvláště když vyrůstáte v českém prostředí, tak je těžké si říct, jak vy sama chcete, aby váš život vypadal. Když se vám to povede, tak možná zjistíte, že vás to zavede úplně jinam, než společnost očekává.

Hodně důležité pak je mít podporujícího partnera, který má upřímnou radost z toho, že jste úspěšná. Nezávidí vám to. Má dostatek sebevědomí na to, aby se s vámi radoval.

Po vysoké škole jste odjela do USA a sama jste se tak musela vyprostit z těchto vazeb a prostředí. Jaké to bylo?

Ze začátku to bylo hodně těžké. Měla jsem pocit, jako bych zradila to, v čem jsem vyrůstala. První roky sice bolely, ale ve výsledku jsem strašně ráda. Bylo osvobozující, že jsem měla možnost si život vystavět úplně od začátku tak, jak já chci, bez toho, aby mě ovlivňovalo okolí. V New Yorku je prostředí velmi liberální a benevolentní. Každý je tam sám sebou. Ať uděláte cokoliv, nikdo se na vás nebude dívat divně. Tam je každý svým způsobem divný, a naopak všechno je normální. Bylo to těžké, ale ve výsledku jsem přesvědčena, že právě proto mám tak šťastný život, jaký mám.

Několik let jste působila na Wall Street. Tato, řekněme „investiční metropole“, je často spíše spojována s muži. Jaké to je být vysoce postavenou ženou v tomto maskulinním prostředí?

Nikdy jsem se tam nesetkala s jakýmkoliv náznakem diskriminace. Na to, že většinou jste jediná žena v místnosti, jste v tu dobu už zvyklá. To se s vámi táhne dlouho a těch žen kolem vás postupně ubývá. Diskriminaci nebo předsudky, které často cítím tady v Čechách,

jsem v New Yorku necítila nikdy. Jsem přesvědčená, že je to tím, že tam není žádná mateřská. Tím, že žena neodchází na mateřskou dovolenou, se úplně stírají rozdíly v práci. Víím, že délka mateřské dovolené, je citlivé téma. Ale jsem přesvědčená, že to je velký důvod diskriminace žen na pracovním trhu.

To musí být ale pro matku náročné být bez jakékoliv mateřské dovolené.

Oficiálně je 14 dní neplaceného volna. Pak záleží na tom, v jak prestižní společnosti pracujete, jak se dohodnete se zaměstnavatelem na tom, že budete pracovat i mimo kancelář.

Když jsem byla v New Yorku s první dcerou, měla jsem asi dva měsíce volna. Pak jsem se naplno vrátila do práce. To bylo náročnější, než když jsem po porodu s druhou dcerou neměla doslova ani jeden den volna. Ale měla jsem tak flexibilní práci, že jsem do ní fyzicky chodila jen mezi kojením. Paradoxně nemít vůbec žádnou mateřskou dovolenou bylo pro mě díky

té flexibilitě daleko příjemnější, než když jsem měla dva měsíce volna, ale pak jsem musela trávit 16 hodin denně v kanceláři.

Vaše kariérní cesta mi trochu připomíná americkou komedii *Kráska mezi muži* o novinářce, která se za účelem článku vydá jako asistentka na Wall Street. Film pak mimo jiné reflektuje mladou ženu v prostředí ryze mužské populace se všemi výhodami – jako je to, že vám každý muž ihned pomůže, i nevýhodami, např. přehlížení v rozhodovacích procesech. Máte podobné zkušenosti?

Naštěstí jsem tam pracovala už v jiné době. Lidé se vybírali na základě schopností, dravosti, ochoty pracovat s vysokým nasazením a inteligenční kapacity. Tohle jsou pozice, o které se rvou lidé z celého světa. Pokud je někdo opravdu dobrý, firma si ho nenechá uniknout bez ohledu na to, zda je to muž či žena. Je šance, že jim tu investiční strategii vylepší, a to se pak bavíme o ohromných částkách, které to té firmě může přinést.



Prostředí firmy Beire
Foto: Archiv Ivony Butcher

Aktuální studie a Wealth reporty tvrdí, že je potřeba na pozici Wealth Managerů dosadit více žen z důvodu toho, že v blízké budoucnosti to budou právě ženy, kdo budou tvořit většinovou vrstvu dolarových miliardářů. Podle těchto studií jsou ženy ženám nejen genderově blíží, ale mají také lepší intuici a některé schopnosti. Jak to vnímáte Vy?

Obecně nemám ráda, když se zveličují rozdíly mezi muži a ženami. Ze zkušeností, a jak říkáte z nějakých dat, souhlasím s tím, co jste řekla. Je pravda, že ženy jsou často schopny při práci pojmut více faktorů, vidí věci v celé šíři a často tam i lépe funguje empatie. Nerada ale zveličuji rozdíly mezi ženami a muži. Sama, když přijímám člověka, tak je to na základě schopností.

Po několika letech v New Yorku jste se vrátila zpět do České republiky. Co bylo důvodem návratu?

Ten důvod byl čistě osobní, z pohledu kariéry by bylo výhodnější zůstat v Americe. Jakkoliv byla práce v hedgeovém fondu zajímavá a naplňující, nebyly tam vidět konkrétní dopady. V podstatě jsem jen přendávala miliony z leva doprava. V rámci ekonomické teorie jsem si mohla říkat, že pomáhám efektivitě trhu, ale konkrétní dopady jsem neviděla.

Bylo mým snem vést firmu. Když jsem byla v Americe, mrzelo mě, že mezi světově obchodovanými firmami nevidím ty české. Vrátila jsem se do Čech, abych vedla českou firmu a snažila se ji dovést ke světovému úspěchu. Dalším důvodem bylo to, že dokud jsme s manželem měli separátní kariéry, tak nás to táhlo každého jiným směrem. Pro moji kariéru by bylo nejlepší zůstat v New Yorku, jeho to zase táhlo do manažerských pozic v jiných městech a zemích. Vést společně firmu je jediná možnost, jak být na jednom místě, a přitom mít oba uspokojující kariéru.

Zmínila jste pojem hedge fond. Můžete upřesnit, co to je?

Hedge fond může provádět likvidní i nelikvidní investice, často kvantitativní. Většinou se snaží využívat nějaké neefektivity na trhu. Ekonomická teorie tedy říká, jak by věci měly fungovat, ale občas nefungují. Tohle jsou situace, které hedge fond hledá a napravuje. Hedge fondy jsou téměř neregulované, dají se v nich proto vymýšlet extrémně zajímavé investiční strategie.

S manželem jste po návratu do ČR založila podnik, který byl však původně search fondem. O co jde a jak to funguje?

Zatímco hedge fond se většinou zaměřuje na veřejně obchodovatelné akcie nebo podíly, search fond je forma private equity. Tento koncept vznikl v 80. letech na Stanfordu a pro investory je to forma investice, která byla historicky extrémně úspěšná. Pro manažery nebo začínající podnikatele je to způsob, jak si koupit firmu bez toho, aniž by na začátku měli super nápad a museli si projít startupovým obdobím. Pro podnikatele, který firmu vede a chce ji prodat, je to možnost, jak firmu prodat tak, aby pokračovala v její tradici a formě. V search fondech jsou zainteresováni obvykle lidé kolem amerických univerzit, jako např. Stanford, Harvard, Kellogg... Tam se slučuje komunita lidí, kteří mají know-how a zkušenosti pro search fondy.

Na začátku je většinou relativně mladý podnikatel nebo manažer, který má kolem sebe velmi zkušenou komunitu, jež do toho dává nejen peníze, ale i znalosti. Obvykle se jedná o investory, kteří dříve sami vedli a prodali podnik. Mají tak hodně zkušeností a chuť své zkušenosti předávat dál.

Tento manažer se vydá hledat jednu vhodnou firmu, ale jen jednu. To je velký rozdíl oproti klasickému private equity. S manželem jsme byli první, kdo toto udělal i v České republice. V roce 2017 jsme se sem přestěhovali, rok jsme hledali firmu, která by odpovídala kritériím, co jsme si vytyčili. V roce 2018 jsme ji našli a se skupinou investorů koupili. Tím search fond zaniknul a už existuje jen firma Beire. Tu nyní vedeme.

Jaká ta kritéria jste měli pro firmu?

Kritéria byla jak finanční, tak nefinanční. Co se týče finančních, jednalo se o odpovídající velikost, marži, opakující se tržby a nízké Capex, tedy kapitálová náročnost. Z nefinančních jsme hledali exportně orientovanou firmu, abychom splnili náš cíl – vybudovat takovou firmu, o které ve světě budou vědět.

Také jsme nechtěli být zapleteni v ničem, co by mohlo zavánět úplatky nebo celkově nekalými praktikami. Ideálně se mělo jednat o B2B firmu, kde zákazníci jsou hlavně západní firmy. To jsme nakonec našli.

Jeden z konceptů, který jsme si sem do ČR přinesli, je to, že se vyplatí podnikat poctivě. Když si něco v Americe řeknete, tak to z mé zkušenosti platí, jinak vás komunita nepustí dál a zničí si reputaci. Prakticky končíte. Když je podnikatelská kultura budována tímto způsobem, dá se podnikat mnohem snáz.

To je něco, co tady v Čechách chceme razit. Myslím, že situace se už hodně lepší, ale ještě to není tam, kde by to mělo být.

S ohledem na Vaše zkušenosti můžeme říct, že v tématu správy majetku jste odborníkem.

Jak byste definovala pojem správy majetku?

Mně ten pojem přijde krásně sebevysvětlující. Je to způsob, jakým nakládám s hmotným, případně i nehmotným majetkem, aby měl nějakou hodnotu do budoucna. Nemusí jít jen o peněžní hodnotu, ale aby byl do budoucna někomu užitečný, ať už mluvíme o vašich dětech nebo o celé společnosti.

Stavíte vlastní přístup ke správě majetku na konkrétních hodnotách?

Všechno, co děláme, byť nevědomě, se řídí nějakými hodnotami. Hodnoty, byť si je nedokážeme definovat, ovlivňují veškeré naše



Foto: Archiv Ivony Butcher

chování a jednání. Odpověď je ano, ale konkrétní hodnoty Vám teď nevyjmenuju.

Prozradila byste nějaké své strategie správy majetku?

Postupně jsem došla ke kráse nízkonákladové pasivní investice. V Čechách jsem studovala ekonomii a pracovala jsem při škole jako akciový analytik. Tehdy jsem si představovala, že budu chytrým analytikem, přijdu na ukazatele, které nikdo jiný nespočítá, a budu takto vydělávat. Pak jsem na Wall Street viděla, kolik nejchytřejších lidí z celého světa se o tohle snaží, a ještě k tomu mají neskutečně rychlé počítače, díky kterým jejich pokyn na burzu doletí dřív. Tahle snaha mě pak opustila. Moji nejoblíbenější strategií se stalo dát peníze do nějakého nízkonákladového ETF a několik desítek let na ně nesáhnout. Například Vanguard ETF, tam mám pasivní investici v S&P 500 s náklady 0,03 %, to je nádhera.

Důležité je vybrat si něco s nízkými poplatky, ty jsou největší žrout výnosů. Investiční manažeři mají nízkou přidanou hodnotu. Těch manažerů, kteří vám přinesou opravdu výnos nad účtované poplatky a s nízkou korelací s trhem, je na celém světě pomálu.

Jinak mám momentálně až moc majetku uloženo ve firmě, kterou vedu, a něco v investičních strategiích, které jsem v New Yorku rozjela.

V nedávné době jsme publikovali článek o progresivní dědické a darovací dani v USA. Jak toto máte ošetřené u svých investic?

Veškerý majetek, který plánujeme předat našim dcerám, je ve svěřenském fondu. Není to jen z daňových důvodů, které zmiňujete.

Často kolem sebe vidíte, že život dětí, které dostanou přístup k penězům, se nevyvíjí dle vašich představ. Já jsem první generace, která tohle svým dětem bude moct nabídnout. Trochu se toho bojím. V Americe jsou běžné struktury, kde je majetek schován ve svěřenském fondu. Děti o něm často ani neví a dozví se např. v 18 nebo 21 letech, že svěřenský fond existuje. Většinou je to však ještě nějak omezené – u nás se peníze dají použít např. jen na lékařské výlohy nebo studium.

Vaše dcery ví o majetku ve svěřenském fondu?

Ne. Jim je teprve 3 a 7 let.

Zapojujete děti nějak do podniku?

Nezapojujeme, jsou to děti. Ale zrovna včera měla ta sedmiletá za úkol přinést mi od manžela čokoládu. Ten se jí zeptal, zda chce za to provizi. Obecně je vzděláváme tak, že třeba když dostanou zmrzlinu, tak si z ní vezmeme daň. Různé koncepty se učí od mala.

Když pomíneme toto malé vzdělávání o financích. Učíte je i o investicích?

Zatím ne. V těch 7 letech je na to brzy. Zatím jsme u konceptu šetření, na investice mají ještě pár roků. Ale v zahraničí se poměrně často setkáváte s tím, že děti dostanou k prvním narozeninám třeba jednu akcii.

Máte zavedenou rodinnou ústavu nebo rodinnou radu?

Nemáme.

Plánujete zavedení těchto orgánů, které budou např. vycházet z hodnot svěřenského fondu?

V rozhodovacím orgánu jsme my s manželem a očekáváme, že dcery si vybudují a zaslouží vlastní majetek. Proto toto neplánujeme.

A pokud by se dcery chtěly samy zapojit např. do podniku?

Tak je budeme s radostí učit. Ale budou si to muset samy odpracovat, aby byly zapojené do rozhodování.

Máte velké zkušenosti jako správce majetku. Jaký by podle Vás měl v dnešní době být správce majetku?

Sama nesnáším odpovědi, které začínají, „To záleží“. Ale ono to opravdu záleží na cílech investora. Nejblíže je k tomu mít část investic pasivně na akciovém trhu, nechat trh pracovat sám za sebe a zbytečně to nezatěžovat poplatky. Část investic vložit do toho, co vás baví a v čem můžete být dobrá. U mě konkrétně je to vedení firmy Beire, ale u každého je to něco jiného. Je to spojené s potěšením, necháváte peníze pracovat společně s vámi a něco tvoříte, vytváříte hodnotu, kterou vidíte růst a je skoro hmatatelná. Z toho je pak nádherný pocit.

Věnujete se také filantropickým aktivitám?

Věnuji se projektům, ke kterým mám blízko. Letos je to válka na Ukrajině, to je něco, co nás hodně ovlivnilo. Máme zaměstnance a vazby na Ukrajinu. Vše jsou to věci, kde vidíte, co se děje s vašimi penězi. Jdete nakoupit elektrocentrály a vidíte, že dodávka s nimi zítra odjíždí, a víte přesně kam. Jsou to konkrétní věci, kde dopad vidíte jasněji, než kdybyste poslala peníze na obecný transparentní účet.

Projekt, kterému se věnuji dlouhodobě, je podpora přirozených porodů v ČR, a to ať různých spolků, které tlačí na změnu českých porodnic, tak případně vznik samostatných porodních domů. Mrzí mě, že velká část českých žen bere porod jako něco nepříjemného, co musí přetrpět. Přitom je to krásná událost. Pro mě je to jeden z nejkrásnějších zážitků v životě. Byla bych moc ráda, kdyby se české porodnictví změnilo tímto směrem a umožňovalo mamince i miminku více prožít ten krásný zážitek.

Je něco, co byste poradila českým podnikatelkám nebo investorkám?

Víc si věřit. Myslím si, že v tom obecně mají české ženy mezery. Investorky mají obecně nižší sebevědomí než muži a v ČR je ten rozdíl ještě markantnější. Takže nebát se toho a věřit si. Když žena něco chce, tak to dokáže.



Ivona Buchter na konferenci
Trust & Wealth Management
2019
Foto: Svěrenská správa



Křik, Jiří Černický
Foto: Artex

Neprůstřelné sklo, pancéřové dveře i unikátní zabezpečení: Depozitář není jen o pečlivé úschově, ale také o unikátním zabezpečení, zjistili jsme při návštěvě Artexu

Autor: Eva Ulrichová

Investice do umění je jednou z možností alternativních aktiv. Kvalitní umění může v dlouhodobém horizontu několikanásobně zvýšit svou hodnotu. Jak ale dílo bezpečně uložit a pečovat o něj? Navštívili jsme depozitář, který je jen kousek od Prahy!

Jako kdyby se nemocniční sál spojil s bezpečnostním úkrytem. Tak bych zcela jednoduše charakterizovala depozitář, který jsem měla možnost navštívit. Při prohlídce jsem zjistila, že se nejedná pouze o budovu k uskladnění uměleckých děl či dalších hodnotných předmětů, ale o komplexní bezpečnostní systém. Během procházení po depozitáři máte chvíli až pocit, že se pohybuje v akčním filmu či detektivce. Nikoliv, že jste pouhý kousek od Prahy.

V depozitáři mě uvítal jednatel René Rohan a manager Michal Bedřich, kteří mě provedli po budově i galerii, která je otevřená veřejnosti. Vynechali jsme však části, kde mají své předměty uložené majitelé, jež mají zajištěný vstup výhradně pověřených osob. Že jsem navštívila další „utajená“ místa však neznamená, že bych se dozvěděla něco konkrétního o obrazech, umělcích či majitelích. „Je tu něco slavného?“ Zajímalo mě. Pánové se pouze pousmáli se slovy: „To my vám říct nemůžeme.“ Protože nejsem expert na umění, odcházím tak pouze s tím, že je v depozitáři uložena socha maršála Koněva, která zažehla mnohé spory Prahy s Ruskem o tento pomník.

Jak vám depozitář pomůže?

Základní funkcí depozitáře je uložení vašeho majetku v zabezpečeném a pro různé vzácné předměty (včetně uměleckých děl) uzpůsobeném prostředí. Depozitář musí splňovat normy pro uchování předmětů, zvláště obrazů, jejichž plátna jsou náchylná na znehodnocení právě prostředím. Vliv na obrazy a další vzácné předměty má nejen prach, ale i vlhkost (ať již příliš vysoká nebo naopak nízká) či mastnota. Že doma mastnotu nemáte? René Rohan mě ujistil, že v domácnosti je mastnota prakticky všude.

„Při vaření se uvolňují mastné částice, které se nalepí na obraz,“ upřesnil René a dodal, že to je důvodem, proč staré obrazy bývají zahnědlé, tmavé. „Majitelé je dají zrestaurovat. Když je hotovo, většinou nevěří, že jde o jejich obraz. Vypadá úplně jinak.“

Úschova a tím také ochrana majetku není však jedinou úlohou depozitáře. „Umělecká díla vozíme i na výstavy, zařizujeme jejich uložení v muzeích atd.,“ podotkl Michal Bedřich, manager depozitáře Artex, a doplnil, že se tak děje pouze na přání – či schválení – majitele díla. Např. zmíněná socha maršála Koněva v depozitáři čeká na vystavení v Muzeu paměti 20. století.

Drahá díla si vyžadují unikátní zabezpečení: Je depozitář řešením?

Ano. Po celé světě by depozitáře umění měly splňovat jasné bezpečnostní předpoklady, a to nejen ve vztahu k trestným činům, ale i zvláštní uzpůsobení s ohledem na veškerá rizika – např. požár, vlhkost, poničení... Splnit předpoklady a podmínky pro přepravu a úschovu děl nemusí být jednoduché. Inspiraci lze hledat v zahraničí. Například depozitář Artex, který jsem měla možnost navštívit, je členem celosvětové logistické sítě certifikovaných dopravců umění ICEFAT. Členové mají možnost spolu komunikovat a vzájemně si vypomáhat. Zmíněný depozitář proto vznikl za pomoci a zkušeností expertů z Rakouska, USA a dalších států, kde mají letité zkušenosti s úschovou děl a výstavbou depozitářů.

Jaké podmínky musí depozitář splňovat?

Díla ukrytá v depozitáři musí být perfektně zabezpečena a vyžadují jasné předpoklady prostředí pro jejich uložení.



Obraz Andyho Warhola
Foto: Artex

Je nutné myslet proto opravdu na všechno – i na nejméně pravděpodobné. Podmínky bychom tak mohli rozdělit na bezpečností, protipožární, anonymity a klimatu prostředí.

Bezpečnostní podmínky

Zabezpečení v depozitářích umění je, lze říci, excelentní a těžko prolomitelné. Není se čemu divit, depozitář ukrývá hodnotné předměty – ať již se jedná o depozitář umění, cenných papírů... Do budovy je proto těžké se dostat. A když už dovnitř potenciální lupič pronikne, nedostane se zpět. Bezpečnostní systém mi podrobně vysvětlil jednatel depozitáře Artex, René Rohan. Celé zabezpečení je připravené nejen na možný útok např. zločinců, ale i na tu situaci, že si zlodějíček vezme rukojmího, který jej ke vzácnostem dovede.

Vstup do budovy i samotného depozitáře je bezpečnostně zajištěn. Samozřejmě nechybí kamery ani ozbrojená ochranka. Veškeré sklo na budově je neprůstřelné. Dveře jsou pancéřové. A do toho je vstup zajištěn speciálním systémem na otisk ruky. Nejedná se však o otisk jako na policii či čtečku jako na mobilním zařízení, tento přístroj skenuje krevní řečiště ruky. Tedy má záznam o všem, co se na ruce i uvnitř ní děje. Jen pověřené osoby se mohou dostat dovnitř. Jakmile něčí ruka odemkne dveře, jednatel René Rohan dostane na mobil SMS – a získá informaci, kdy a kdo vcházel do depozitáře.

Ruka však není záruka vstupu. Po příchodu je nutné odjít alarm unikátním přístupovým kódem, který se mění co 30 sekund. Pokud jej osoba nestihne zadat, smůla, už se tam opět nedostane. Podobným způsobem se lze dostat i z depozitáře ven.

Co když pověřenou osobu doprovází muž v kapuci se zbraní v ruce? Depozitář je chráněn tajnými neviditelnými „bezpečnostními tlačítky“. Ne, nejedná se o tlačítka. Jedná se o specifické nenápadné pohyby osoby, u kterých nepoznáte, že tak být nemají. Rozezná to pouze systém, který okamžitě přivolá ochranku i policii. Pověřená osoba tak může kdykoliv přivolat pomoc. Lupič si však svůj lup v klidu odnese s vědomím vítězství. Nepříjemné překvapení na něj bude čekat před budovou. Zkrátka ven se žádný zloděj nedostane.

Protipožární ochrana

Kdekoliv používáte elektřinu, hrozí zkrat. Jinými slovy v dnešní době je riziko zkratu všude. Depozitáře musí být uzpůsobeny i pro takové riziko. Proto se u zamčení depozitáře automaticky vypíná elektrický obvod, mimo vzduchotechniku a bezpečnostní zařízení. Stejně jsou však veškeré elektrické dráty a kabely zajištěny speciálním protipožárním obalem – kdyby přeci jen k něčemu došlo, tento „kryt“ zajistí, že nevznikne požár.



Čtečka otisku ruky
Foto: Artex

Samozřejmě je vše doprovázeno opatřeními, která zakazují využití jakýchkoliv elektrických přístrojů v budově. Výjimkou jsou zařízení potřebná k provozu (opět vzduchotechnika, zabezpečení, světla...). Kuchyňka a veškeré zázemí pro backoffice je v jiné budově, než se nachází depozitář.

Podmínky anonymity

Diskrétnost je základem úschovy. Majitelé vzácností se tak mohou spolehnout na to, že nebude vyraženo, které dílo se v depozitáři nachází, ani kdo jej vlastní. Pověřené osoby s údaji pracují velmi citlivě a organizaci a administrativu mají řešenou šifrovaně. „Každé dílo má přiřazený vlastní QR kód. Obsah QR kódu je pak ale dále zašifrovaný. Jen my tak poznáme, komu dílo patří a další potřebné údaje,“ upřesnil Michal Bedřich. „Ani policii nesmíme nic sdělit. Pouze v případě, že se prokážou dokumentem, že hledají konkrétní dílo, které je kradené. Pokud budeme vědět, že předmět se nachází u nás, můžeme poskytnout více informací. Ale musí to být podloženo oficiálním policejním dokumentem,“ doplnil René Rohan.

Podmínky klimatu prostředí, ve kterém jsou díla uložena

Depozitáře mají stanovené jasné podmínky prostředí. Vzácné předměty a díla nesmí být v příliš vlhkém ani suchém prostředí, vyžadují si konkrétní teplotu i maximální výskyt prachu. „Celoročně je stálá teplota 18° a vlhkost prostředí 50 %,“ upřesnil Michal Bedřich, manager depozitáře Artex.

O vzduch, vlhkost i prach se stará kvalitní vzduchotechnika. „Když tu byli měřit prach, řekli nám, že hodnota je stejná jako na chirurgickém sále,“ usmál se René Rohan. Popravdě mi prostředí chvílemi chirurgický sál i připomínalo.

Co může být uloženo v depozitáři?

Prakticky všechno hmotné. Alespoň pokud se bavíme o depozitáři umění, jako je např. právě navštívený Artex. V tomto depozitáři nejsou pouze umělecká díla, ale i dědictví. „Soud může rozhodnout o uložení majetku do depozitáře, dokud nebude dědictví vyřízeno. Je to proto, aby to dědici nerozprodali dřív, než bude vše ukončeno,“ upřesnil Rohan s tím, že i takové předměty jsou v jejich depozitáři uloženy.





Dobrá fotka není jen o stisknutí tlačítka

Portrét od profesionálního fotografa bývá opomíjenou, a přesto velmi důležitou součástí při budování osobní značky. Vypadat seriózně, charismaticky a úspěšně ale není jen tak.

“V první řadě je potřeba dosáhnout toho, aby klient zapomněl na fotoaparát před sebou. To vyžaduje velmi osobní přístup, umění odlehčit atmosféru a s velkou dávkou trpělivosti si počkat na správný moment. K tomu klientovi předávám spoustu tipů, jak zůstat sám sebou v jakékoliv situaci, se kterou se při focení může teď nebo i kdykoliv v budoucnu setkat. Nakonec si z celého focení odnáší příjemný zážitek, nové zkušenosti a skvělé fotografie, které ho můžou posunout nejen v jeho kariéře.”

Fotograf Jan Nechvíle
www.nechvile.cz



Jana Brodani

**„ULTIMÁTNÍM CÍLEM SPRÁVY
MAJETKU BY MĚLO BÝT
ZACHOVÁNÍ JEHO HODNOTY DO
BUDOUCNOSTI.“**

Autor: Eva Ulrichová

Jana Brodani je jednou z nejvlivnějších žen českého investičního prostředí. V minulosti se věnovala právnímu a daňovému poradenství, posledních 15 let je výkonnou ředitelkou Asociace pro kapitálový trh ČR (AKAT). „Nikdy mě nijak nelimitovalo, že jsem žena. Naopak. Posláním asociace je péče o prostředí českého kapitálového trhu, ať už prostřednictvím budování jeho regulace a renomé, nebo práci s daty. A péče o své okolí je typicky ženská záležitost,“ přiznala Jana Brodani. Jaké jsou její investiční strategie, zkušenosti či pohled na ženy v investování sdělila expertka v rozhovoru pro Wealth Magazin.

Dříve jste se věnovala právnímu a daňovému poradenství. Jak jste se dostala k investicím a kapitálovým trhům?

Měla jsem to štěstí, že když jsem skončila právní a daňové poradenství, tak mě kolega z velké čtyřky, kde jsem pracovala, doporučil přímo do AKAT. Zároveň jsem měla velmi širokou škálu vzdělání právě ve finančním trhu.



Jana Brodani

Foto: archiv Jany Brodani

Studovala jsem jak právo na UK, tak i ekonomii na VŠE a absolvovala jsem několik specifických kurzů, např. kurz z práva kapitálových trhů. Vše, co jsem studovala, se mi sešlo právě v AKAT. Nastoupila jsem na pozici právníka. Můj tehdejší šéf odjel na několikaměsíční dovolenou, v podstatě jsem převzala jeho kompetence. Následně mi byla jeho pozice nabídnuta oficiálně.

V kariéře se vždy jedná o kombinaci štěstí a přípravy. U mě bylo důležité také nesoustředit se na konkrétní věc, ale mít široký záběr. Velmi mi pomohl můj ekonomicko-právní background, ale tím, že jsem se věnovala i daňovému poradenství, tak rozumím také účetnictví. To jsou všechno věci, které se hodí právě v komplikovaném prostředí finančních trhů.

Nyní působíte na pozici výkonné ředitelky AKAT. Obecně však kapitálové trhy, obzvláště v ČR, jsou spíše mužským prostředím. Jak cítíte svou pozici z genderového pohledu?

Je pravda, že ve financích je rozhodně mnohem větší zastoupení mužů. Zejména v pozicích, jako je CEO nebo člen představenstva. Nicméně za posledních čtyři, pět let se ta situace opravdu mění. V bankách i investičních společnostech jsou v představenstvech ženy. Nikdy mě nijak nelimitovalo, že jsem žena. Naopak. Posláním asociace je péče o prostředí českého kapitálového trhu, ať už prostřednictvím budování jeho regulace a renomé, nebo práci s daty. A péče o své okolí je typicky ženská záležitost. Mým okolím jsou investiční společnosti, fondy, banky, obchodníci s cennými papíry a regulátoři. Vlastně ta ženštější část je výhodou, protože člověk musí být schopen být empatický a vnímat, co se druhá strana snaží říct. Zvláště s ohledem na to, že společným cílem je péče o investory a budování jejich důvěry.

*„V kariéře se vždy
jedná o kombinaci
štěstí a přípravy.
U mě bylo důležité
také nesoustředit
se na konkrétní
věc, ale mít široký
záběr.“*

Co Vás přivedlo ze Slovenska sem do České republiky?

Česká republika mi přijde velmi liberální, proto sem možná chodí více Slováků studovat a část z nich tu pak zůstává žít, což je i můj případ. Na Slovensku to pracující a úspěšné ženy mají o něco těžší. Společnost je tam více konzervativní. Česká republika, zvláště Praha, je z tohoto pohledu velmi rozvinuté prostředí. Často si to neuvědomujeme, ale Praha je velmi evropské, liberální město. Navíc je zde velmi čisto, když to člověk srovná se západními metropolemi. Kolegové z Paříže či Londýna bývají také překvapení, jak moc je zde vše bezbariérové. To si taky moc neuvědomujeme. Praha je velmi příjemným místem k žití a velmi vyspělým městem.

Ráda bych na tuto myšlenku navázala. Opravdu je to takový rozdíl?

Obrovský rozdíl, byť i na Slovensku se to zlepšuje. Na Slovensku je těžší být pracující ženou. Tlak společnosti na to, že žena by měla být doma s dítětem, je silnější. Od svého okolí na Slovensku dostávám mnohem častěji otázky typu: *Proč jsi nezůstala na mateřské? Proč pracuješ a nechodíš s kočárkem?* Slovensko je v tomto opravdu konzervativnější a ženy to mají o něco těžší.

Nezměnilo se to ani nástupem první prezidentky – ženy, Zuzany Čaputové? Nemělo to vliv?

Paní prezidentka je skvělý příklad, kdy lidé mohou vidět ženu i v takto vysoké funkci. Ale protože má již starší dcery, zrovna ve vnímání pracujících matek se slovenská společnost moc nezměnila. A také reakce, které ona – jako žena – dostává, jsou na Slovensku polarizovanější, než bych čekala třeba zde v České republice.

Jak vnímáte pojem správy majetku?

Myslím, že ultimátním cílem správy majetku by mělo být zachování jeho hodnoty do budoucnosti a s tím související činnosti. To je dlouhodobá, kontinuální a konzistentní činnost. Protože právě u dlouhodobých cílů rychlá a zkratkovitá řešení nefungují.

Prozradila byste své strategie zachování majetku?

V tomhle pohledu jsem běžným investorem. Mým cílem je co nejjednodušší a nejefektivnější správa majetku. Moje portfolio je velmi konzervativní a mám ráda pravidelné investice, protože nemusím do detailu sledovat vývoj trhu a reagovat na aktuální změny. Ta pravidelnost je pro mě z tohoto pohledu klíčová.

Lze na základě dat z AKAT vyhodnotit, jak jsou na tom české ženy s investováním a jaká jsou jejich nejběžnější aktiva?

Data AKAT nemáme rozdělená podle genderu. Na tohle je hodně průzkumů veřejného mínění s tím, že pomalu z každého vychází, že ženy jsou o něco konzervativnější. Ale podklad v podobě dat k tomu nemáme.

Co na základě dat AKAT vidíme, je vývoj českého investora. Ta proměnná je obrovská a podle mě platí jak pro muže, tak pro ženy. Souvisí to s tím, že po roce 2008 se lidé pomalu učili investovat.

Před 15 lety byla většina investic ve velmi konzervativních fondech. Za těch posledních 15 let se to ale posunulo spíše k dynamičtějším fondům. Částečně je to podle mě díky tomu, že mnoho lidí si oblíbilo pravidelné investice, které mají jak konzervativní, tak dynamičtější složku. A zároveň investory naučily investiční disciplíně a sledování dlouhodobých cílů.

Změna je vidět zejména v reakcích na krize. V roce 2008 jsme viděli několik týdnů velkých a panických odkupů, zatímco v březnu 2020 v ČR nebylo od začátku do konce roku z dat vidět, že by nějaká krize vůbec proběhla. Není to vidět ani nyní, kdy investoři pokračují v investování, i když situace na trzích je volatilní. Myslím, že je to proto, že už si nějakými krizemi prošli a ví, že volatilita na trhu je normální. Také za poslední dva roky hodně lidí vidělo, jak mohou investice vydělávat a že mají smysl. Když byla většina investic konzervativních, byly tam nějaké výnosy, ale nebyly takové, že by si člověk nějakých větších dopadů všiml.

Na začátku rozhovoru jste mluvila o výhodě ženské vlastnosti – péči o své okolí. Jsou nějaké vlastnosti, které mohou být ve správě majetku nevýhodou?

Ano. A tou hlavní nevýhodou je také ta péče, protože většina žen péči směřuje ke svému okolí a zapomíná na sebe. To je ta nejdůležitější věc, kterou se snažím říkat sama sobě, svému nejbližšímu okolí, i všem ženám, se kterými mám možnost mluvit. Ženy nesmějí zapomínat na péči o sebe. Nejen o své zdraví fyzické a mentální, ale i to finanční. Je hodně žen, které nemají vlastní účet, penzijní zajištění, žádné své peníze, o které by se staraly.

Typickým příkladem je žena, která se celý svůj příjem a majetek snaží dát dětem a do domácnosti. Z toho pak mohou vzniknout velmi tragické osudy v době, kdy tyto ženy odcházejí do penze.

To, co se snažím říkat, je, že by žena měla myslet především na sebe. Tím, že myslí na sebe, pomáhá i svému okolí. Třeba tím, že se nebude v důchodu cítit jako přítěž pro své děti, nebo že bude moct přilepšit vnoučatům. Z pohledu investování je podle mě velmi nevýhodnou vlastností, že ženy se snaží starat o všechny kolem, ale často zapomínají na sebe. Správa majetku je jako kyslíková maska v letadle – nejdříve ji musíte nasadit sobě.

Mluvily jsme o tom, že ženy jsou obecně spíše konzervativní. Když jsme se ale bavily „v zákulisí“ rozhovoru, vyprávěla jste mi, že ženy ve Vašem okolí se často ptají na moderní aktiva, jako jsou krypto a některé další alternativní investice apod. Chápu to správně tak, že ženy zároveň vnímají tyto trendy?

Podle mě se ženy spíše hodně zajímají a snaží se udělat širší přehled ohledně toho, jaké jsou možnosti. To je hodně pozitivní. Jinak si ale myslím, že jsou to muži, kdo spekuluje na rychlý růst hodnoty alternativních tříd aktiv. Není na to ale žádný detailní průzkum. Většina průzkumů či dat není rozdělena podle toho, jak investují muži nebo ženy.

Zajímavé jsou ale některé diskuze např. k vývoji krypto trhu... U jednoho aktuálního článku v této tematice byla drtivá většina komentářů od mužů. Muži jsou náchylnější ke spekulacím, ženy jsou konzervativnější.



Ženy také často před tím, než udělají krok do investic, tak si zjišťují možnosti. Často pak za mnou přijdou kamarádky a ptají se na názor, ať to jsou diamanty, pralesy nebo cokoliv jiného, kdy si předem zjišťují informace, než zainvestují.

V poslední době vyšlo několik reportů, které říkají, že majetek v budoucích letech případně do rukou žen a poradci se tomu budou muset uzpůsobit. Jaký je na to Váš názor?

Já si myslím, že poradci budou právě muset ty ženy, které ještě neinvestovaly, provést počátkem investičního procesu. Od začátku říkat, proč a jak nakládat s majetkem. Nemyslím si, že by měli extra měnit strategie na základě genderu. To by nemělo hrát roli. Dobrým vodítkem jsou dotazníky, které poradci musí projít s klientem, než začne investovat. Většina dotazníků se ptá na investiční horizont, znalosti a zkušenosti. To si myslím, že je věc, které se budou muset přizpůsobit. Ženy budou mít spíše méně zkušeností. Znalostí podle mě budou mít dost, informací je na trhu plno a přístup k nim máme všichni stejný.

Při investování člověk potřebuje obě tyto složky. Znalosti na to, aby si člověk dokázal udělat nějaký přehled, dokázal mluvit s poradcem a pokládat důležité otázky. Zkušenosti proto, aby dokázal správně zareagovat. Když někdo začne investovat, je dobré začít zlehka. A třeba i zažít různé pocity, když trhy stoupají, když klesají, a vidět, jak se to vyvíjí v čase. Zkušenosti jsou důležité. Tohle bude jedna z výzev, kterým budou poradci čelit – budou muset zohlednit, že ženy mají menší zkušenosti s investováním, nebo se správou majetku.

Zaměřujete se v rámci komplexní správy majetku také na správu rodiny a plánování bohatství?

Určitě je to jedna z věcí, kterou velmi řeším. Mám malou dceru. A při svém investování zohledňuju také to, do čeho investuje manžel, a také to, jak připravit strategii pro dceru. Jsou jí teprve dva roky, takže je to ještě daleko. Ale již teď to zohledňuji v tom, jak vyřešit majetek.



Jana Brodani s dcerou
Foto: Archiv Jany Brodani

Řešíte také způsob předání majetku?

Tím, že je Alexka jediné dítě, se to zjednodušuje. Člověk majetek nemusí dělit. To, co řeším, je portfolio, které ona bude případně dědit. Ale u dvouleté dcery chci myslet do budoucna, a nechci se zatím zaměřovat na to, co by bylo, kdyby musela být bez maminky a tatínka. Řeším tedy spíš to, co bude, až jí bude 18 let, ale není to zatím formalizované předání majetku. Přemýšlím o tom, jak jí naučit vydělat si peníze a nakládat s nimi, než jednoduchý převod majetku bez toho, aniž by musela něco udělat.

Využíváte i některé prvky správy rodiny?

My jsme jen tři a z toho jedno malé dítě. Ale myslím, že ty principy, na kterých stavíme správu majetku, jsou takové ty běžné. Obecně diskuze nad investicemi stojí na několika malých základech typu diverzifikace regionální, příjmová, výdajová... Snažíme se stavět na běžných investicích.

Správa majetku je často založená na hodnotách. Jaké jsou ty Vaše?

To, co aplikuji, jsou věci, které si myslím, že jsou mi vlastní. Například jsem minimalistou, velmi zvažuji, co si pustím do života, ať už jsou to investice nebo majetek. Mým cílem je nenechat se zatěžovat věcmi. Z tohoto pohledu je minimalismus něco, co se snažím aplikovat na vše. Mým pravidlem je, že se snažím dávat věcem tu správnou hodnotu. Jednou z nich je čas. A jestli si něčeho vážím, tak je to čas, který trávím s dcerou. Je velmi omezená doba, kterou máme s dítětem, dokud je malé. I proto mám ráda investice, nad kterými nemusím trávit hodně času, jako pravidelné investice. Také se snažím chovat udržitelně z pohledu společenské odpovědnosti. Přemýšlím nad tím, jaké mají moje kroky dopady. Například u investic myslím na to, zda neinvestuji do něčeho, co je energeticky náročné a nepřináší společnosti žádný benefit. Vnímám nejen ten individuální přínos, ale řeším, zda to, co dělám, má přínos i pro společnost, nebo jí naopak škodí. To jsou principy, na kterých stavím správu majetku, ale chovám se tak i v běžném životě.

Věnujete se také filantropii?

Ano. Své aktivity směřuji hlavně k ženám a dětem. Finanční prostředky posílám hlavně na projekty zaměřené na děti, které vnímám ještě o hodně důležitěji od doby, co mám dceru. Často si říkám, že ne každé dítě má milující rodinu a zázemí. To jsou ty projekty, kterým se věnuji finančně. Snažím se ale ženy podporovat i v rámci mentoringu a konzultací. To je další přínos společnosti, nasdílet s ženami zkušenosti. V mém okolí se snažím podporovat ženy vydělávat si tím, co mají rády. Ne vždy si ženy věří.

Čím dál častěji slychávám, že ženy, zvláště české, mají nízké sebevědomí. Vy jste teď zmínila, že ženy si ne vždy věří. Jaký je na to Váš názor a vnímáte nějaký rozdíl mezi české asociací a tou evropskou, které jste také členem?

Ano, je to tak. Poprvé jsem začala vnímat tento rozdíl mezi muži a ženami mezi svými kamarádkami a kamarády. Kamarádka za mnou přišla a řekla mi, že jí jmenovali do představenstva, ale vždy tam bylo ale. „Ale já nevím, zda to zvládnu. Ani nevím, zda na to budu mít.“ Měla velké pochybnosti ve stylu, proč právě já. Když přišel kamarád s tím, že ho jmenovali do představenstva, řekl: „Konečně. Vždyť jsem se tu nadřel. Proč je to napadlo až teď?“ To byl tak diametrální rozdíl, že jsem zůstala až šokovaná. Pomalu ve všech případech tam byla ženská pochybnost, zda by zrovna ta daná žena měla být jmenována, a naopak mužská sebedůvěra v tom, že si zvolili nejlépe, jak mohli. Ale i na západě funguje to, že ženy jsou méně sebevědomé než muži, i když možná v menší míře než u nás. Snažím se přispět k tomu, aby více žen mělo dostatečnou sebedůvěru nejenom pro získání lepší práce nebo pro podnikání, ale také na investování.

Dárcovský fond

jako nástroj pro filantropii

Autor: Dana Halušková



Movitých jedinců a rodin přibývá, a s tím roste i zájem o filantropii. Jedním z nástrojů pro filantropické účely může být dárcovský fond. Při splnění určitých podmínek ho může založit v podstatě každý. Častěji si ale dárči vybírají již existující fond, který podpoří. Jaké jsou výhody a nevýhody obou variant?

S dárcovskými fondy se už dávno nesetkáme jen v hollywoodských filmech. Přesto nám jsou Američané stále velkou inspirací. Každý rok tam totiž do dárcovských fondů přispějí desítky milionů dolarů. Podle reportu Credit Suisse Research Institute se navíc celková částka rok od roku zvyšuje o desítky procent. Například mezi lety 2019 a 2020 činil rozdíl neuvěřitelných 37 %. Své oblíbenosti se ale těší i v ČR a jejich popularita je podle nejnovější publikace Umění darovat od Nadace Via a Nadačního fondu Via Clarita čím dál více na vzestupu.

Jak dárcovský fond funguje?

Dárcovský fond může založit organizace, rodina i jednotlivec, ale vždy ho spravuje třetí strana. Správcem může být například nadace s veřejně prospěšným účelem. Nejprve je potřeba složit částku ve výši několika desítek tisíc korun. Potom už můžete vytvořit statut fondu, ve kterém jasně stanovíte, jakému veřejně prospěšnému účelu bude sloužit.

Typy dárcovských fondů

Dárcovské fondy se dělí podle různých kritérií, například na otevřené a uzavřené. První možnost je častější a poukazuje na to, že do fondu stále mohou přispívat i noví zájemci. Zatímco uzavřený fond již další dárce nepřijímá.

Většina dárcovských fondů má trvalý charakter. Finanční prostředky jsou v něm tedy uložené nastálo, využívají se k pravidelným investicím a výnosy z nich putují různým nadacím. Existují ale také fondy dočasné. V jejich případě se vybraný majetek jednorázově předá konkrétní neziskové organizaci.

Dále se dárcovské fondy liší velikostí, účelem i geografickým působením. Rozlišujeme tedy fondy komunitní, veřejné a národní. Právě komunitní nadace patří mezi největší průkopníky tohoto způsobu filantropie. Už v minulosti nabízely alternativu k nevýhodným šekovým knížkám nebo soukromým nadacím a dodnes se zaměřují na lokální charitu a filantropii.

Veřejné nadace pak pomáhají národním nebo mezinárodním organizacím, které spojuje konkrétní problém nebo místo.

Zapomenout nesmíme ani na národní dárcovské fondy. Za nimi většinou stojí velké finanční instituce, což jim přináší téměř neomezené investiční možnosti.

Hlavní výhody

Hlavní výhodou je snadná administrativa pro movité jedince a rodiny, které se chtějí věnovat filantropickým účelům. Založit a hlavně dále rozvíjet a spravovat vlastní nadaci nebo nadační fond může být velmi obtížné. Oproti tomu je dárcovský fond snadným řešením – o správu se totiž starají nejčastěji právě již zmíněné nadace či nadační fondy. Stejně tak má správce na starosti kontrolu projektů nebo vyúčtování.

Co je předmětem kritiky?

Čas od času se objevují i daňové podvody spojené s dárcovskými fondy, ale ty jsou naštěstí výjimečné. Odpůrci tohoto typu filantropie vidí problém hlavně v poplatcích, které musí dárce platit správcům. Často jsou poměrně vysoké, nabízí se tak otázka, jestli se na nich neobohacují samotní správci. Vždy tedy doporučujeme fondy pečlivě vybírat a zaměřovat se na takové, které spravuje spolehlivá a prověřená organizace.





BRUNOVASSARI

KONTAKT

TEL: +420 774 820 616

E-MAIL: info@brunovassari.cz

WEB: www.brunovassari.cz



Kateřina Adamec Kralertová a Martina Petera,
zakladatelky společnosti MK beauty concept
Foto: MK beauty concept | Renata Polmová

„Ženy mají trochu jiné myšlení než muži... Ideální je, když jsou ty dva pohledy vyvážené a doplňují se,“ říkají zakladatelky kosmetické společnosti.

Doba „žen v domácnosti“ se změnila a čím dál častěji se řeší otázka žen v podnikání. Stále více žen se zapojuje do vedení firmy, zakládá vlastní byznys nebo se stará o rodinný majetek vysoké hodnoty. Podle dat společnosti McKinsey z roku 2021 ženy v průběhu několika let ovládnout vrstvu dolarových miliardářů. Jaká je pozice žen – podnikatelek v ČR, popsaly jednatelky kosmetické společnosti MK beauty concept, Katka a Martina.

Otázka úspěšných žen v byznysu není jen ve světě, ale i v ČR. Žebříčku nejbohatších Čechů dominuje právě žena a na vysokých pozicích či mezi zakladateli společností se stále více setkáváme s něžným pohlavím.

Ačkoliv tento trend je v rozmachu, stále je nutné v českém prostředí mít velkou odvahu se jako žena pustit do dříve mužských záležitostí. Svě o tom ví podnikatelky a zakladatelky společnosti MK beauty concept, Kateřina Adamec Kralertová a Martina Petera, které získaly licenci na distribuci španělské značky **Bruno Vassari** do České republiky.

Katka s Martinou po dvacetileté praxi v kosmetice založily kosmetickou společnost, ve které odráží rodinný přístup španělské značky Bruno Vassari. Firmu MK beauty concept založily s vidinou pomáhat ostatním ženám v podnikání.

Jaký je příběh dvou žen ve vedení, co všechno obnáší komunikace s rodinnou firmou ve Španělsku nebo jak se odráží ženské emoce v podnikání, vypověděly Kateřina Adamec Kralertová a Martina Petera.

Věnujete se značce Bruno Vassari. Co je to za značku?

Značka Bruno Vassari je španělskou profesionální kosmetickou značkou, která se nám líbila, velmi nás oslovil tento rodinný koncept. Jsou rodinnou společností se sídlem v Barceloně. Značka vznikla v roce 1984. Od ledna letošního roku jsme získaly licenci na distribuci do České republiky. Toho si velmi vážíme. Chceme tento osobní přístup přenést z Barcelony do České republiky. Jsme zastoupeni v salonech a klinikách napříč Českou republikou s tím, že tato značka se v České republice nedá koupit volně a dostupně přes e-shopy.

Mluvily jste o tom, že Bruno Vassari je rodinný podnik. Co je základem konceptu ve Španělsku?

Je to právě individuální přístup, na který kladou důraz. Také kladou důraz na tradičně a kulturně feminní vlastnosti, jako jsou empatie, soucit, porozumění, starostlivost a vyšší míra expresivity, které jsou zpravidla ve světě byznysu považovány za slabost a tabu.

Získaly jste licenci na distribuci. Co vše bylo podmínkou pro získání licence?

Velkou roli hrály naše dlouholeté zkušenosti z oboru a strategický marketingový plán. Víze, nadšení a láska ke kosmetice rozhodla o tom, že si můžeme plnit sen o vlastní firmě a licenci na distribuci jsme získaly.

Hodně zdůrazňujete rodinný přístup. Je to něco na čem chcete stavět i vaši firmu?

Ano, zakládáme si na osobním přístupu a nedílnou součástí firmy jsou i naši manželé. Společně tvoříme a myšlenky přetváříme do reality. U nás ve firmě věříme, že mix mužských a ženských přístupů funguje a vede k úspěchu.

Zmínily jste, že se věnujete kosmetice přes 20 let. Spolu se znáte z předchozích zkušeností?

Ano, nejprve byl mezi námi spíše přátelský vztah, který vyústil v rozhodnutí využít náš ženský potenciál a zkušenosti. Intuice, vzdělání a osobní zkušenosti z podnikání v kosmetice pomohly zrealizovat celý náš koncept.



Kanceláře Bruno Vassari
Foto: MK beauty concept | Renata Polmová

V dnešní době je velkým tématem ženy ve vedení podniku a úspěšné ženy. V ČR ale ten důraz ještě není tak velký. Jak vnímáte svou pozici co by žen podnikatelek na českém trhu?

Ženy dokážou dobře plánovat a spokojí se i s mikrokrůčky, které sotva cítí. Samy klademe důraz na balanc mezi rodinou a prací. Uvědomujeme si, že firma je jako manželství, a tak se i vyvíjí. Myslíme si, že ženy jsou velmi úspěšné, když mají podporu v rodině. Ženy by měly dostávat více příležitostí ve vedení. Mají trochu jiné myšlení, než mají muži, a myslím, že je ideální, když jsou ty dva pohledy vyvážené a doplňují se.

Jaká je vaše zkušenost?

Je důležité navzájem vnímat názory. Jako my nasloucháme mužům a něco si z toho vezmeme, tak oni naslouchají nám. Vždycky se nějak domluvíme. Myslíme si, že ve vedení firmy by měli muž a žena být na stejné pozici, nekonkurovat si, ale naopak podporovat se a vážit si jeden druhého. Snažíme se tuto myšlenku aplikovat i u nás.

Ženy jednají občas spíše emočně. Jak se do řízení vztahů projevuje to, že ve vedení jsou dvě ženy, tedy dvoje emoce?

My máme rozdělené své role. Vycházíme ze svých silných a slabých stránek, protože každá máme přirozeně dáno něco jiného. Intuici máme většinou společnou. Každá víme, co dělat a společně tvoříme naše nápady, které přetváříme do reality. Známe se dlouho, víme, jak každá z nás jedná. Máme stejný cíl a směr. Občas je život i o kompromisech a v byznysu to platí ještě víc.

Máte ukotvené nástupnictví či principy předávání majetku, kdyby jedna z vás či vy obě jste se nemohly ve firmě angažovat?

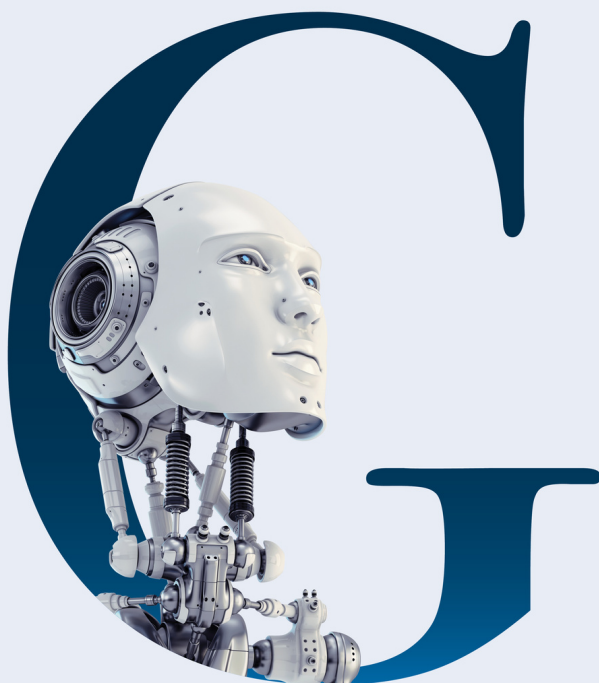
Je to důležitá otázka, kterou máme samozřejmě vyřešenou. Každý den může být jinak, a tak k tomu přistupujeme.

Co byste doporučily další ženám – podnikatelkám?

Mít nadšení, vizi, plán a nebát se jít za tím. Kdybychom se bály a poslouchaly okolí, tak vizi nikdy nenaplníme. Život totiž přináší různá rizika. Posouvat se ve svém podnikání krok za krokem, neočekávat rychlé výsledky, ale trpělivě a s pokorou kráčet k cíli. A na závěr bychom doporučily, aby se ženy samy sobě líbily, je to totiž ten nejlepší elixír krásy a mládí.



BRUNO VASSARI



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.

FAMILY OFFICE JAKO NÁSTROJ ZACHOVÁNÍ BOHATSTVÍ

Autor: Redakce



Zachování bohatství je jednou z výzev jednotlivců s vysokou hodnotou čistého jmění (HNWIs).

S mezigeneračním transferem i ochranou jmění pro další generace vám mohou pomoci experti z Family Office. Na co se rodinné kanceláře zaměřují při zachování bohatství pro další generace?

Jak předat majetek budoucím generacím? Pokud patříte mezi jedince s vysokou nebo ultra vysokou hodnotou čistého jmění (HNWI nebo UHNWI), bývá to velkou výzvou. Doporučujeme se obrátit na pomocnou ruku Wealth Managera nebo Family Office, která vám může pomoci s komplexní správou rodinného majetku. Rodinná kancelář pro tyto účely zaměstnává celý tým specialistů, kteří si poradí s majetkovým a investičním poradenstvím, daněmi a účetnictvím, ale i s právními záležitostmi či filantropickými sny.

Principy zachování bohatství

Pro bezproblémový generační transfer majetku je nutné vytvořit přesnou strategii, plán nástupnictví.

Ten zahrnuje mnoho aktivit v rámci správy rodiny, majetku, financí i řízení vztahů. To vše má vliv na zachování majetku a předání další generaci. Efektivní plán s vámi sestaví váš Wealth Manager nebo poradci z rodinné kanceláře – Family Office. Jedná se o dlouhodobý a komplexní proces, který zahrnuje mnoho různých činností, rozhodnutí, diskuzí i tvorby. Mezi ně patří např:

- vzdělávání mladé generace,
- řízení rizik,
- správa rodiny – Family Governance (včetně všech jejích složek – rodinná rada, rodinná ústava, rodinné schůzky a shromáždění),
- komunikace se zapojenými členy rodiny
- Wealth Management atd.

Důležitou součástí je vyhledávání možností, jak majetek dále zhodnotit či ochránit proti vlivům vnějším (např. inflace, válka, krize) i vnitřním, jako je rodinná hádka.

Co je zapotřebí vyřešit pro úspěšný transfer bohatství?

Podle expertů ze společnosti Multi Family Office je hlavním znakem ve fázi transferu řízené předání majetku s volbou strategie společně nebo každý sám. „Mezi největší hrozby patří např. nepřipravenost na převod majetku, odlišné názory a různé potřeby členů rodiny, mezigenerační rodinný konflikt, osobní a digitální bezpečnost členů rodiny, různá rezidentura rodinných příslušníků apod.,“ dodal Pavel Kolář, řídící partner společnosti.

Z toho vyplývá, že rizikem pro zachování a transfer bohatství může být nevhodně komunikované téma či rozkmotřené rodinné vztahy. Proto je zapotřebí efektivní řízení vztahů v rodině a především komunikace a nastavení jasných principů i rolí (např. formou rodinné ústavy).

CO JE ČASTO POTŘEBA?

- řízení předání firmy a majetku
- řízení majetkových účastí
- zavedení rodinné filantropie
- řešení rodinných konfliktů
- mezinárodní přemístění
- jurisdikční diverzifikace
- cestovní servis
- privátní zdravotní péče
- concierge
- osobní bezpečnost
- kybernetická bezpečnost
- správa a údržba nemovitostí

Zdroj: Multi Family Office s.r.o.

Multi Family Office nebo Single Family Office?

Otázkou pak zůstává, zda založit vlastní Single Family Office nebo se obrátit na Multi Family Office. O konkrétním typu rodinné kanceláře většinou rozhoduje výše hodnoty čistého bohatství rodiny.



Ilustrativní obrázek
Foto: Chinnapong, Getty Images Pro

Single Family Office je vhodnou možností v případě, že je hodnota čistého jmění vyšší než půl miliardy eur. Správa rodinného majetku a pomoc s jeho zachováním je „práce na plný úvazek“. „Single Family Office vlastní a vytváří konkrétní rodina za účelem podpory svých individuálních potřeb,“ stojí v brožuře společnosti Multi Family Office. „V rodinné kanceláři zaměstnávají celou řadu oborových specialistů, již jim pomáhají s investicemi, rodinnou firmou, životním stylem či správou financí, včetně případného převodu bohatství další generaci.“

Náklady na vlastní Single Family Office jsou však velmi vysoké, proto se často movité rodiny obrací na tzv. Multi Family Office.



Ilustrativní obrázek
Foto: kate_sept2004, Getty Images Signature

„Multi Family Office, nebo také rodinná kancelář pro více jednotlivců a rodin, poskytuje své služby komerčně na volném trhu. Díky tomu spravují bohatství více osobám, které tak mohou těžit nejen ze sdíleného know-how, ale i z nákladově a časově efektivního řešení,“ uvádí experti ze společnosti Multi Family Office. Obecně se využití služeb Multi Family Office doporučuje, pokud váš majetek dosahuje hodnoty do 250 milionů eur. Tato sdílená rodinná kancelář vám pomůže nejen se správou majetku, ale i s řízením nástupnictví nebo plánováním dědictví.

Single a Multi Family Office v ČR

Segment rodinných kanceláří se u nás teprve rozvíjí, ale už teď je jasné, že do budoucna má obrovský potenciál. Single Family Offices jsou pochopitelně méně časté a mezi nejznámější patří například Consillium, Fermia nebo R2G. Rodinné kanceláře typu Multi Family Office jsou o něco rozvinutější. O některých z nich, včetně zmíněné Multi Family Office, se můžete dočíst v našem speciálu Wealth Magazin – Report: Největší přehled poskytovatelů poradenství pro rodinné firmy v ČR.

Co je Family Office?

V zahraničí se používá i termín FOV (Family Office Vehicle), ale ustálil pojem Family Office, tedy rodinná kancelář. Označuje se tak organizace, která zajišťuje individuální podporu konkrétní rodiny nebo rodin, a to zejména v oblasti řízení, správy a ochrany majetku. Může mít různou velikost, zaměření i strategii. Ne nadarmo se říká, že existuje tolik různých rodinných kanceláří, kolik je různých rodin. Více o Family Offices se dočtete v Kompletním průvodci Family Office – rodinnou kanceláří.

Všechno zlé je k něčemu dobré.

Krise rodinné firmy stmeluje, dokazuje průzkum

Autor: Eva Ulrichová

Bleskový průzkum Centra pro rodinné firmy při VŠE ukázal, co nejvíce v současné krizi trápí české rodinné podniky. Některé z nich předvídají do budoucna svůj krach. Průzkum však také potvrdil, že krizové období může být příležitostí – v tomto případě ke zlepšení vztahů v rodině.

Z bleskového průzkumu mezi členy Centra pro rodinné firmy (CRF) při VŠE vyplynulo, že část firem (15 %) v blízké době dojde ke krachu.

„Pokud se ekonomická situace nezlepší, 15 % tuzemských rodinných firem do dvou let nepřežije, z toho 5 % svůj konec předpovídá do jednoho roku,“ stojí v tiskové zprávě CRF.

Nejčastějším viníkem jsou nejen drahé energie, ale také nedostatek pracovní síly a problémy s odběrateli. Každá krize je však příležitostí přistoupit k inovacím, změně i zlepšení vztahu mezi členy rodiny zapojenými v podnikání.

Inflace, zdražování a energie jako strašák českých rodinných firem

Zástupci rodinných firem, které se účastnily průzkumu, identifikovali pět hlavních výzev, se kterými se aktuálně v podnikání potýkají. Není překvapením, že žebříčku vede stále stoupající cena energií. 23 % rodinných podniků právě energie zvolily jako největší problém. Velkou obtíží jsou pro pětinu firem také nedostatky s odběratelským řetězcem.

Strašákem je také stoupající inflace a s ní související zdražování. Nejvíce zvýšení cen rodinné firmy (téměř 60 % ze zúčastněných) vnímají u zdražení materiálů a surovin, jejichž cena se od 1. ledna 2022 zdvojnásobila. Pro 23 % rodinných firem z průzkumu je cena elektřiny dvakrát tak vysoká, pro stejný podíl firem i trojnásobná.

Krise přináší změny. Jaké to jsou?

Z výsledků průzkumu vyplývá, že rodinné firmy buď reagují nebo jsou připraveny na krizi a zdražování reagovat. Nejvíce respondentů (67 %) se shodlo na tom, že je potřeba přijmout opatření pro spotřebu energií. Více než polovina firem (57 %) se chystá investovat do technologií, jako jsou např. solární panely či zařízení na využití odpadního tepla. To vede k větší nezávislosti firmy na spotřebě energií.

„Více než polovina firem se chystá také zdražit své produkty či služby. Mimo jiné firmy chtějí řešit nastalou ekonomickou situaci omezením svého provozu (16 %), propouštěním pracovní síly (13 %), navýšením bankovních úvěrů (13 %) či prodejem vybraných majetků (8 %). Okolo 5 % v reakci na nepříznivou situaci zvažuje společnost prodat,“ vysvětluje CRF v tiskové zprávě, jakým způsobem chtějí firmy reagovat na nepříznivou situaci. Jednou ze strategií boje

v krizi jsou dotace. Rodinné firmy dosud zájem o dotace příliš neměly, současná situace je však přiměla zvážit její využití. Podle průzkumu chce téměř 61 % rodinných podniků v roce 2023 čerpat možné dotace v reakci na zdražování energií. Nejčastěji firmy chtějí využít dotací určených na podporu solární energetiky.

Další třetina pak zaznamenává zhoršení, poslední třetina hodnotí vývoj za poslední rok naopak pozitivně – zlepšením. Výhled do budoucna je při zachování současné situace spíše negativní. „Každá desátá firma předpokládá, že pokud se ekonomická situace nezlepší, tak do dvou let ukončí svou činnost.



Všechno špatné je k čemu dobré, krize zlepšuje vztahy

Jak se říká, všechno špatné je k něčemu dobré. Bleskový průzkum ukázal, že krize zlepšuje vztahy mezi členy rodiny zapojenými do podnikání. Průměrně je v rodinném byznyse zapojeno 4,1 rodinných příslušníků. Výraznou změnu k pozitivnímu ve vztazích mezi příbuznými v podniku zaznamenalo 6,5 % firem. Naopak 3 % podniků uvedlo, že se jejich vztah zhoršil. Pro 90 % podniků jsou vztahy v krizi neměnné.

Pokud se nic nezmění, zkrachujeme

Současný vývoj v posledním roce necelá třetina firem hodnotí kladně, resp. srovnatelně s minulým rokem.

Dalších 5 % dokonce předpovídá konec do jednoho roku. Zbýlých 85 % by mělo přežít minimálně další 3 roky,“ vyplývá z výsledků průzkumu, jak uvádí CRF.

Krize jako příležitost pro alternativní zdroje

Každá krize je i příležitostí. Z výsledků průzkumu lze vyčíst, že se většina rodinných firem schyluje ke změně ve spotřebě energie – obrát k využití alternativní zdrojů. Lze se domnívat, že aktuální energetická krize významně přispěla trendu udržitelnosti a alternativních zdrojů. Ačkoliv situace aktuálně není dobrá, můžeme stále hledat pozitiva. Příklon k solární energii může snížit naši závislost na energiích i pomoci stále více diskutovanému životnímu prostředí.

JAKÝ JE ROZDÍL MEZI MANAŽERSKÝM A VLASTNICKÝM PŘEDÁNÍM FIRMY?

Autor: Redakce

Zakladatelé prvních porevolučních rodinných firem se nyní nachází v situaci, kdy stojí před otázkou nástupnictví a předání firmy. Někteří se chtějí již „zbavit“ podnikatelských starostí a užívat si vybudovaného jmění, jiní chtějí mít ještě dohled nad potomky. Někteří nástupníci chtějí převzít rodinný podnik, ale už jej nechťejí řídit. A jiní naopak. Jaký je rozdíl mezi manažerským a vlastnickým předáním firmy, a který typ je vhodnější pro vaši rodinu?

Předat svou firmu do rukou někoho jiného není jednoduchým krokem, byť se jedná o předání v rámci jedné rodiny. Celý proces je zatížen emocemi, nejistotou, potenciálními riziky i možnými rodinnými problémy. Lehké to není ani pro předávajícího, ani pro nástupníka. Předání podniku je komplexním procesem, kdy je nutné řešit mnoho otázek, např: Komu? Kdy? Proč? Jak? Co? A spoustu dalších. Jedním z nutných témat řešení, je jak. A to z pohledu toho, k jakému typu předání firmy přistoupíte: vlastnický nebo manažerský? Odpověď pak závisí na různých faktorech. Například na tom, zda stále chcete být součástí firmy.



Ilustrativní obrázek
Foto: Tyler Olson, 123rf.com

Zda potomci mají zájem řídit rodinný podnik a jsou připraveni k převzetí manažerské pozice. Nebo jestli chcete vlastnictví společnosti stále držet ve svých rukou a ke všemu pak dojít postupně.

Rodinné bohatství můžeme rozdělit na dvě základní entity: aktiva a hodnoty. Co z toho budete chtít svým potomkům předat? Advokát Mgr. Jan Pavelka rozdíl mezi manažerským a vlastnickým předáním popsal následovně: „Důležitým prvkem je nástupce: zda to máme komu předat, jestli je dostatečně vzdělaný, nebo jestli je nástupce dostatečně připravený. Musíme si taky rozmyslet, jakým způsobem chceme předávat, protože je podstatný rozdíl

*mezi předáním vlastnickým a manažerským.
Tzn. nechám toho potomka, aby řídil moji firmu,
kterou jsem vybudoval? Je na to připraven?“*

Manažerské předání

K manažerskému předání rodinného podniku dochází tehdy, pokud nastává změna v řídicí funkci. K nástupnictví na manažerské pozici může dojít v případě, že vaši potomci mají zájem vést firmu, znají podnik i jeho veškeré procesy a jsou plně připraveni vést společnost. Bez efektivní přípravy nástupníka může postupem času dojít až ke krachu společnosti, protože nebude vedena tím správným směrem. Příprava je proto základem a během na dlouhou trať. Po manažerské výměně zakladatel firmy figuruje buď na nižší pozici společnosti, pokud chce ve firmě být stále zainteresován, nebo v roli poradce.

V případě manažerského předání je nutná příprava i na straně předávajícího. Vložit vedení své firmy do rukou jiné osoby je těžké a předání často doprovází strach z toho „co teď budu dělat?“ Pro úspěšně dokončený proces předávání je důležité, aby aktuální majitel podniku jasně věděl, proč chce firmu předat, jakým způsobem, a především, aby byl pro akt pevně rozhodnutý.

Vlastnické předání

Vlastnické předání firmy je na úrovni té akcionářské – tedy pokud dojde k předání akcií podniku nástupcům. Vlastnictví ale znamená odpovědnost. Hlavním bodem vlastnického předávání proto je, aby vlastníci znali své role, práva a povinnosti. Ty mohou být ujasněné a deklarované rodinnou ústavou.

K funkci vlastníků patří např. účast na schůzi akcionářů, studium finančních výkazů... Nad vlastnictvím by měla dohlížet správní rada, která má roli kontrolního orgánu. Liší se názory, zda by správní rada měla mít nezávislého ředitele (tedy mimo rodinu) nebo ne. Obě varianty mají výhody i nevýhody.

Úplné předání

Nejčastějším způsobem v rámci předávání rodinných firem je úplné předání podniku. Tedy alespoň v případě, že obě strany – předávající i nástupce – jsou s předáváním ztotožněny a mají zájem na vlastnickém i manažerském předání/převzetí firmy.

Doporučujeme nevzdat se celé firmy najednou, ale postupně. Vhodným způsobem může být manažerské předání firmy, kdy vaši potomci společnost řídí a vedou, a později, až budou připraveni i na převzetí bohatství rodinné firmy, dojít i k vlastnickému předání.



Ilustrativní obrázek
Foto: SergeyNivens, Getty Images Pro



KONTAKT

TEL: +420 733 555 911

E-MAIL: info@easydrivers.cz

WEB: www.easydrivers.cz



Ing. Petra Jelínková, marketing manager Easy Drivers
Foto: Easy Drivers

EASY DRIVERS

Díky nám máte čas na to opravdu podstatné

Jak si v rozbouřené době najít stabilní pilíře, na kterých je možné stavět a o které se člověk může opřít?

Jsme Easy Drivers, česká společnost, která je připravena vám být po ruce v oblasti concierge servisu a luxusní přepravy. Řešíme vše, co je třeba. Klademe důraz na služby nejvyšší úrovně, ryze osobní přístup ke klientovi, profesionalitu, absolutní spolehlivost a loajalitu. Co může být lepšího než přenechat dennodenní starosti lidem, kterým můžete důvěřovat jak po stránce lidské, tak pracovní? Tedy lidem, kterým svěříte do péče své děti - ať už jako doprovod k lékaři, v roli krátkodobého basketbalového trenéra, nebo na které převedete plnou moc

pro vyřízení důležitých pochůzek po úřadech. Každého takového úkolu se zhošťujeme s maximální péčí.

ZÁKLADEM JE ZDRAVÉ JÁDRO

V Easy Drivers nás není mnoho a nové členy do týmu vybíráme opravdu důsledně. Musíme si sednout především lidsky. Každý z nás by měl být člověkem, který si je vědom svých vlastních kvalit, týmový, předvídatelný a hlavně upřímný, rovný a empatický. Možná i díky základu postavenému na těchto hodnotách jsme společně udrželi firmu v chodu i přes náročné časy, které byly, a jejichž dozvuky jsou v našem oboru stále ještě cítit. Víme, že se můžeme opřít sami o sebe, stejně tak jako naši klienti o nás.

LUXUSNÍ TRANSFER PO ČR I EVROPĚ

Kromě našich stálých klientů, které opečováváme jak transfery v luxusních vozech, tak právě i špičkovým concierge servisem, jsme začali být oslovoováni i velkými DMC či státními agenturami. Vzhledem k našim kontaktům skrz odvětví se totiž dokážeme rozrůst až ke 150člennému týmu prvotřídních šoférů, a tak se dokážeme přizpůsobit i opravdu velkému eventu, který následně od A do Z odbavujeme.



Foto: Easy Drivers

Díky profesionálům kolem nás, naší špičkové flotile vozidel, například novému Mercedes-Benz S-class w223 a také zkušenostem se security driving, jsme byli v říjnu vybráni i jako jedna ze součástí bezpečnostního doprovodu při návštěvě Prahy jeho výsosti šejka Tamím bin Hamad Al Thání, emíra Státu Katar. O této události si můžete více přečíst v naší blog sekci na našich webových stránkách www.easydrivers.cz.

Security driving jsme si měli šanci prvně vyzkoušet při natáčení velkoformu The Gray Man od Netflix produkce, když jsme převáželi takové osobnosti, jako jsou režiséri tohoto snímku bratři Russo či herec Ryan Gosling. Prague Summit of Cities, tedy shledání evropských starostů, pro nás byla taktéž vysněná práce, která nás posunula o stupínek výš v rámci

zkušeností a schopností reagovat ve větším počtu rychle a flexibilně na nečekané změny. Kromě privátních transferů tedy dokážeme naplánovat a zajistit přepravu i velkých jednorázových akcí, mezinárodních konferencí či firemních seancí.

CONCIERGE SERVIS NA MÍRU

Naši personal concierge kolegyně jsou ale vyloženě ti, kteří se v turbulentních záležitostech opravdu cítí jako ryba ve vodě. Oplývají uměním předvídat, co dnes bude klient potřebovat.

Že si ráno klient nestihl vypít kávu? Tak mu rychle jednu přichystají. Vědí, kdy v klientově domě dochází dřevo do krbu, nebo zda připomenout blížící se narozeniny jejich drahé polovičky a rovnou zajistit honosný dar i květinu.



Foto: Easy Drivers

Sžítí s individuálními potřebami našich klientů je pro naše concierge kolegy ta nejlepší cesta k hladce provedené práci, musí se stát takřka osobními asistenty, schopnými kdykoliv plnit jakýkoliv požadavek. A to je nepřekonatelná výzva! Jak říká náš kolega Radek Horyna: „Troufám si říci, že se stáváme téměř členy rodiny našich klientů. Naši hlavní náplní je starat se o ně jako o naše nejbližší.“

Každý zákazník má své preference a požadavky a naším úkolem je, pokud možno, předvídat jejich potřeby a co nejlépe se ujmout jejich vyřízení. A to třeba i dříve, než požadavek sami vynesou, pochopitelně je-li to možné. Vše ovšem probíhá maximálně diskrétně a profesionálně.“



Foto: Easy Drivers

Neměli bychom opomenout ani vytríbené asertivní jednání, pod kterým už naše kolegy na kontaktních místech pojišťoven, autoservisů či recepcích bezpečně znají a vyřízení je poté o něco rychlejší a přátelštější. :)

NOVÉ PŘÍLEŽITOSTI

Tento rok jsme na základě poptávky začali poskytovat také službu exkluzivní osobní concierge & chauffeur, tedy opravdového partnera pro váš život, jednu osobu, která je vám k dispozici takřka 24/7 v každý pracovní den. Spolu s tím nově nabízíme i služby profesionálů zajišťujících ochranu majetku i osob.

Pro objednání našich služeb volejte kdykoliv na +420 733 555 911 či nám napište svá přání a představy na info@easydrivers.cz. Vašich požadavků se zhostíme okamžitě a společně vytvoříme konkrétní systém spolupráce, který bude dokonale pokrývat všechny vaše potřeby.





EASY DRIVERS

— WWW.EASYDRIVERS.CZ —

Luxury chauffeur & Concierge service



info@easydrivers.cz

| +420 733 555 911



Věra Jourová na konferenci CPDP
„Počítače, soukromí a ochrana dat“
2022 | Foto: Xavier Lejeune, ©
Evropská unie, 2022

VĚRA JOUROVÁ NEBO RENÁTA KELLNEROVÁ: KDO JSOU NEJVlivNĚJŠÍ ŽENY ČESKA?

Autor: Dana Halušková

Vliv žen stále roste – v politice, v byznysu i na vysokých pozicích. Podle amerického výzkumu společnosti McKinsey by ženy měly v následujících letech ovládnout vrstvu amerických miliardářů. Tento trend vlivných žen potvrzuje i žebříček českého vydání časopisu Forbes, ve kterém najdeme 180 inspirativních nejvlivnějších žen ČR.

Časopis Forbes vydal již jedenáctý žebříček nejvlivnějších žen Česka. Tentokrát čítá neuvěřitelných 180 jmen. Dokazuje tak, že se Češkám v byznysu i politice daří více, než kdy dříve. Podívejme se na 5 nejúspěšnějších dam, které nám všem mohou být velkou inspirací. Některé se realizují i v charitě a dobročinnosti. Patří k nim Renáta Kellnerová, Kateřina Jirásková nebo Katarína Kohlmayer.

1. Věra Jourová

V minulých letech se česká politička, právnička a podnikatelka umísťovala na druhé příčce. Letos jí ale právem patří první místo.

Je místopředsdkyní Evropské komise, které letos Česká republika předsedá, a tak o ní určitě ještě hodně uslyšíme. Napilno má ale v posledních měsících i jako komisařka pro hodnoty a transparentnost. Z této pozice se Věra Jourová podílí na zavádění sankcí proti Rusku i na odhalování dezinformačních kampaní.

2. Lenka Bradáčová

Lenku Bradáčovou můžeme označit za první ženu české justice. Už téměř 10 let je vrchní státní zástupkyní v Praze a během své kariéry dohlížela na ty nejzávažnější kauzy včetně případu Davida Ratha, Čapího hnízda či OKD. Od letošního roku navíc se svým týmem vyšetřuje válečné zločiny na Ukrajině. A co tkví za jejími úspěchy v jinak spíše mužském světě? Podle Wikipedie je „*neústupná, neúplatná, neúprosná a přitom spravedlivá*“.

3. Renáta Kellnerová

Vdova po loni zesnulém miliardáři Petru Kellnerovi není jen zakladatelkou The Kellner Family Foundation, nyní úspěšně vede celou investiční skupinu PPF. Sama na to ale není. Pomáhá jí opravdu hvězdný poradenský tým, ve kterém figurují tak známá jména jako Daniel Křetínský nebo Ladislav Bartoníček. Kromě toho se Renáta Kellnerová nadále věnuje charitě a také je předsdkyní představenstva Czech Equestrian Team, společnosti zaměřené na chov a výcvik koní.

4. Kateřina Jirásková

Nenápadně, ale velmi sympaticky působí Kateřina Jirásková. Nejspíš byste do ní neřekli,

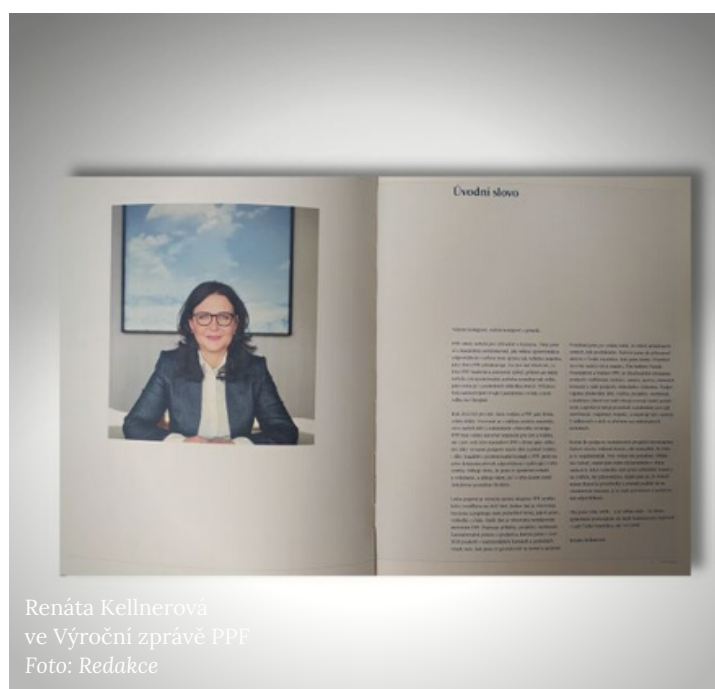
že řídí miliardový byznys, ale opak je pravdou.

Jde totiž o finanční ředitelku a předsdkyni představenstva skupiny PPF. S financemi to tedy opravdu umí. V rozhovorech pravidelně zmiňuje, že nerada vidí, když se s nimi plýtvá stejně jako s talentem nebo s časem. Svého vlivu zřejmě dosáhla právě spojením talentu pro finanční byznys s ženskou intuicí.

5. Katarína Kohlmayer

Investiční skupinu KKCG vám jistě nemusíme představovat. Patří druhému nejbohatšímu Čechovi Karlu Komárkovi. Její finanční ředitelkou a předsdkyní představenstva je ale už od roku 2014 Katarína Kohlmayer, která se zaměřuje hlavně na rozvoj loterijního giganta Sazka Group. Skupině se pod jejím vedením velmi daří nejen na českém, ale i na evropském trhu.

V první desítce nás ale zaujaly i další vlivné ženy. Patří mezi ně zakladatelka a majitelka Zásilkovny Simona Kijonková, podnikatelka a filantropka Ivana Tykač či spolumajitelka stavební firmy DEK Petra Kutnarová.



Renáta Kellnerová
ve Výroční zprávě PPF
Foto: Redakce

RICH NEBO WEALTHY? V ČEM JE ROZDÍL?

Autor: Redakce



Ilustrativní obrázek
Foto: Devonyu, Getty Images

Často slyšíme, že bychom měli při správě majetku, řízení podniku nebo plánování bohatství hledat inspiraci u dalších bohatých lidí. Návodů od nich najdeme na internetu, v knihách i magazínech. Není ale bohatství jako bohatství. Od koho tedy získat know-how, abychom se dostali tam, kam chceme?

Naše porovnání vychází z anglických zdrojů, které nejčastěji uvádějí pojmy "rich" a "wealthy" (např. zde). Rozhodli jsme se je tedy volně přeložit jako "bohatý" a "movitý". Ačkoliv oba termíny zní velmi podobně, zásadně se odlišují. Jaký je mezi nimi rozdíl?

Bohatí žijí v nadbytku a luxusu

Bohatým se můžete stát ze dne na den, např. zdědíte majetek po příbuzném, vyděláte velké peníze nebo je vyhrajete v loterii.

Budete ale zároveň i movití? Hned určitě ne, ale některým se to nakonec podaří. Pokud efektivně spravují svůj majetek, plánují bohatství a nepodlehnou syndromu náhlého bohatství. Tedy brzy o něj zase nepřijdou. Vede k tomu dlouhá cesta, na které se musíte naučit spoustu věcí. Inspirovat se můžete právě u movitých.

Většina bohatých dává svůj majetek na odiv. To samozřejmě nemusí být špatně, jen na nich zkrátka vidíme, jak si svoje privilegované postavení užívají. Potrpí si na luxusní věci, okázalé večírky i exotické dovolené. Někdy jim to vydrží celý život, jindy si uvědomí, že jejich cílem je něco jiného. Výjimkou ale nejsou ani případy, kdy i velmi úspěšní a bohatí lidé rázem zchudli. Bohatí často disponují vysokou částkou peněz a movitého majetku.

Movítí o penězích přemýšlejí jinak

Zjednodušeně by se dalo říci, že movitý člověk má k financím zdravý vztah a umí s nimi dobře hospodařit. Nejde jen o stav mysli, ale také o efektivní plánování bohatství a celkový přehled o majetku. Díky tomuto přístupu má vše pod kontrolou a dlouhodobě se mu daří. Zpravidla tedy generuje stále vyšší zisky a jeho majetek se postupně zvětšuje. Stává se trvalou hodnotou a často přechází i na další generace. Naopak movítí lidé často disponují menším množstvím financí než bohatí. Movítí pak disponují nemovitostmi, podíly ve společnostech a dalším nemovitým majetkem. Velmi movítí lidé typu Jeffa Bezose nebo Elona Muska si samozřejmě každý příjem a výdaj nezapisují. Stará se o to jejich tým, který si ale musí umět správně vybrat. A v tom nám také mohou být vzorem. Není přece nutné, abychom všechno zvládali sami. Pomoci nám můžou naši zaměstnanci, ale i finanční poradci nebo profesionální Wealth Manageři či poradci z Family Office.

Do které kategorie chcete patřit?

V mládí chtěla většina z nás velký dům, drahé auto či značkové oblečení. V průběhu času ale zjišťujeme, že nic z toho nás šťastnými neudělá. Mnohem větší radost máme z kvalitně stráveného času nebo zajímavých zážitků. I to nám samozřejmě peníze umožní, pokud je po vzoru movitých používáme jako prostředek ke zlepšení kvality života. A to nejen pro nás samotné, ale i pro naše děti nebo další lidi, kteří to potřebují, např. v rámci filantropických aktivit.



Ilustrativní obrázek
Foto: Nejron



Ilustrativní obrázek
Foto: Pookpiik., 123rf.com

Spojené arabské emiráty zavádějí korporátní daň: Co se změní?

Autor: Dana Halušková

Spojené arabské emiráty se už nechtějí spoléhat jen na příjmy z ropy a turismu. Zavádějí korporátní daň. Její výše je sice velmi nízká, ale platit ji bude většina nadnárodních firem. Je to rozumný a nevyhnutelný krok nebo se začátek konce jednoho z daňových rájů?

Povinnost odvádět korporátní daň ve Spojených arabských emirátech platí od 1. 7. 2023. Činí 9 % a týká se nadnárodních společností s příjmem do 375 tisíc dirhamů (zhruba 2,2 milionu korun). Start-upy a malé firmy s nižšími zisky mají výjimku stejně jako ty, které sídlí v bezcelních zónách. I pro korporace ale zůstane země atraktivní, protože daň stále patří k nejnižším na světě.

Snaha o diverzifikaci příjmů zde není novinkou
Spojené arabské emiráty vydělávají hlavně na ropě a turismu, v dnešní nejisté době ale hledají

stabilnější příjmy. Zavádějí tedy korporátní daň, díky které budou mít zajištěný stabilní přísun financí do státní kasy. Hromadný odchod firem ale určitě nečekají, protože daň ve výši 9 % je velmi nízká a navíc se netýká podniků se sídlem v bezcelních zónách ani start-upů nebo malých a středních podnikatelů.

Dotčené korporace mají dostatečný čas na to, aby se na změnu připravily. Vedení mnoha z nich sice krok překvapil, ale ve skutečnosti nejde o žádné náhlé rozhodnutí. Novou daň z příjmů pro právnické osoby plánovala země už několik let, a to v souvislosti s mezinárodními úmluvami i obranou proti daňovým únikům.

Vyplývá to i z vyjádření státní zpravodajské agentury WAT: „Model daně z příjmu právnických osob ve Spojených arabských

emirátech byl navržen tak, aby zahrnoval postupy osvědčené po celém světě a minimalizoval zátěž podniků.“

V minulém roce například země podepsala globální pakt, který nadnárodní firmy zavazuje k několika povinnostem. Zejména stanovuje minimální daňovou sazbu a požaduje od nich odvádět daně ve všech státech, kde působí.

Výjimky pro bezcelní zóny a fyzické osoby

Velká část společností se daním i tentokrát vyhne. Buď totiž nedosahuje na stanovenou příjmovou hranici, nebo sídlí v některé z bezcelních zón, kterých jsou v zemi tisíce.

Investoři, kteří projekty v SAE pouze financují, daně neplatí vůbec a ani v příštím roce se pro ně nic nemění. Stejně tak není v plánu osobní zdanění obyvatel země, a to hlavně kvůli velkému podílu expatů v Dubaji.

Nová daň v SAE v porovnání se světem

Pověst daňového ráje Spojeným arabským emirátům zřejmě ještě nějakou dobu zůstane. V porovnání se světem je devítiprocentní korporátní daň stále jedna z nejnižších. Podobně výhodné je mít sídlo jen v Hongkongu nebo Singapuru a z Evropy přichází v úvahu Irsko, Lichtenštejnsko či Černá Hora. Otázkou ale zůstává, jestli i tyto státy nebudou brzy daně zvyšovat.



WEALTH

magazín

Vydavatel Wealth Magazín s.r.o.
Šéfredaktor Mgr. Eva Ulrichová
Grafika Bc. Dana Halušková
Redakce redakce@wmag.cz
Adresa Václavské náměstí 772/2, Praha 1
Vydání Číslo 4-4/2022
ISSN 2788-1431

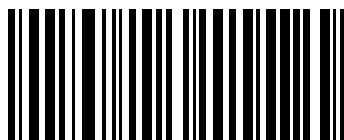
Vydavatel nepřebírá odpovědnost za škodu způsobenou použitím Wealth Magazín - Premium nebo informací v něm obsažených. Každý klient je povinen provést vlastní analýzu rizik z hlediska právních, daňových a účetních konsekvencí, aniž by se výlučně spoléhal na informace v tomto dokumentu.

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



278814311222