

ČÍSLO 5

BŘEZEN 2023

WEALTH

PLÁNOVÁNÍ BOHATSTVÍ - SPRÁVA MAJETKU - SPRÁVA RODINY

Magazín



TOMÁŠ BERDYCH

o životě ve sportovním důchodu

Jak vám může pomoci

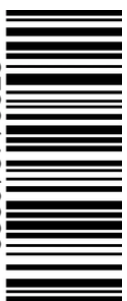
Prohlášení o investiční politice

Jak přistupují ke správě svého majetku

Úspěšní sportovci

2023

Nové
Trendy
Family Office



WWW.WMAG.CZ

Foto: Carollinum

Když čeští sportovci dosahují světového úspěchu



Sport. Disciplína, ve které jsem se já osobně nikdy moc neorientovala. Ani jako sportovkyně, ani jako divačka. Přitom jde o fenomén, který spojuje celý svět, budí ty nejsilnější emoce, posouvá lidské limity a roztáčí kola byznysu. Mnohdy právě čeští sportovci dosahují světových úspěchů a jejich jména rezonují nejen Českou republikou, ale celou zeměkoulí. Přináší do povědomí lidí po celém světě informaci o tom, že kdesi ve střední Evropě leží malá země. Naše země. A to vše většinou díky doslova vydrženému úspěchu.

Sportovci si proto zaslouží naši pozornost. Většina sportovců jsou profesionály a tvoří velmi specifickou skupinu movitých osob. Jejich kariéra je obvykle limitována věkem a výjimkou není odchod do sportovního důchodu ještě před 40. rokem života. To se samozřejmě promítá i do ekonomické stránky jejich života. Správa majetku se tak zakládá na jiných strategiích a přístupech, než je tomu u... běžných smrtelníků.

V aktuálním čísle Wealth Magazín - Premium máte možnost se dočíst, jak úspěšní sportovci přistupují ke správě vlastního majetku, jak se připravují na sportovní penzi, či názor odborníků na správu majetku s ohledem na plánování odchodu do sportovního důchodu často už do 40 let.

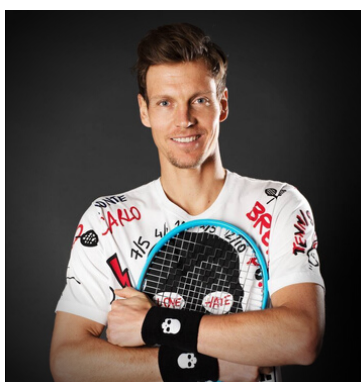
Za redakci Wealth Magazínu vám přeji příjemné čtení.

Mgr. Eva Ulrichová

ŠÉFREDAKTORKA

01

Co je základem správy majetku hokejisty Tomáše Plekance?



18

„Nechci od rána do večera sedět v kanceláři a nezastavit se,“ přiznává Tomáš Berdych.

47

Co ovlivňuje trendy Family Office v roce 2023?



49

Sára Kousková: „V golfu je sportovní penze specifitější než v jiných sportech.“



OBSAH

WEALTH MANAGEMENT

- 01 **Tomáš Plekanec**
Správa majetku úspěšného hokejisty
- 07 **Jak sportovci (ne) přichází o peníze**
Sušánka & partneři
- 10 **Prohlášení o investiční politice**
Co je to a jak vám může pomoci?
- 14 **Robert Robek doporučuje**
se dobře seznámit s investiční strategií

WEALTH PLANNING

- 18 **Tomáš Berdych:**
„Nechci od rána do večera sedět v kanceláři a nezastavit se.“
- 27 **Josef Vojta**
o zajištění sportovního důchodu
- 29 **Filantropické projekty:**
Jaké otázky si položit před zahájením?
- 32 **Investiční strategii pro sportovce**
popsal Pavel Jíša

FAMILY GOVERNANCE

- 36 **Co zvážit před tím,**
než budete plánovat nástupnictví?
- 40 **Family Governance**
proč je důležité se vzdělávat?
- 44 **Pověřenec správy rodinných informací**
kdo je to?
- 47 **Trendy Family Office 2023**
ovlivňují socioekonomické změny

LIFE STYLE

- 49 **Sára Kousková:**
„V golfu je sportovní penze specifitější než v jiných sportech.“
- 57 **Jak na plánování penze**
podle pravidla 4 %?
- 59 **Netradiční nemovitosti**
roste zájem o mlýny i bývalé pošty
- 62 **Kam na dovolenou?**
5 nejluxusnějších destinací

Co je základem správy majetku a plánování bohatství hokejisty **Tomáše Plekance?**

Autor: Eva Ulrichová

Hokej bychom mohli považovat za národní sport České republiky. Mistrovství světa ročně sledují miliony diváků. Například v roce 2022 sledovalo živý přenos zápasu o bronz 1,32 milionů českých diváků a vysílání se tak stalo nejsledovanějším pořadem dne. O hokejitech, zvláště z těchto šampionátů, se toho ví mnoho. Jejich životy bývají často pod drobnohledem médií. Co je ale více zahaleno tajemstvím, je to, jak vrcholoví hokejisté spravují svůj majetek? Naše šéfredaktorka proto vyzpovídala profesionálního hokejistu Tomáše Plekance.

Tomáš Plekanec. S tímto jménem si většina lidí spojí hokej, český národní tým i NHL. A to dokonce i já, sportovní analfabet. Tomáš za svou kariéru působil v několika hokejových klubech, nejdéle v NHL v kanadském Mont Realu. „Měl jsem štěstí, že jsem to měl oproti jiným hokejistům jednodušší a nevyměnil spoustu klubů a měst,“ uvědomuje si hokejista.



Tomáš Plekanec
Foto: Archiv Tomáše Plekance

Tomáš Plekanec byl též několikrát členem národního týmu pro reprezentaci ČR na Mistrovství světa v ledním hokeji, z toho třikrát šampionát zakončil s medailí na krku. Zajímalo nás, jak přistupuje nejen ke správě majetku, ale i k řízení životního stylu a rizik při mezinárodním přemístění mezi zámořím a Českou republikou. A také samozřejmě to, jaké jsou jeho další životní plány.

Hokeji se věnujete prakticky celý život a za svou kariéru jste působil v různých klubech po celém světě. Jak se tyto změny promítají do Vašeho životního stylu?

Měl jsem štěstí, že jsem hrál dlouho v jednom klubu. Toho cestování a změn prostředí zase nebylo tolik. Moc zkušeností se změnou bydlení tedy nemám.

Nejdříve jste ale působil v Čechách a pak několik let v Kanadě.

Ano, tam jsem byl několik let, ale prakticky to bylo na jednom místě. Resp. tři roky v Hamilton Bulldogs a pak 15 let v Mont Realu. Pro mě to tak bylo jednodušší.

Musel jste někdy řešit záležitosti či rizika spojená s mezinárodním přemístěním nebo změnou daňové rezidentury při přechodném pobytu v zahraničí?

To jsou spíše otázky pro moje finanční poradce, které mám už více jak 20 let. Oni mají na starosti všechny tyto věci. Tohle jde mimo mě, i když nějaký přehled o tom samozřejmě mám.

Finančním poradcem máte na mysli Wealth Managera nebo typického finančního poradce?

Myslím tím komplexní poradenství, finance, investice i daně. Tito poradci se postarají téměř o všechno včetně stěhování, financí, daní...

Vaše poradce Vám zajistil hokejový klub nebo jste si je vyhledal sám?

Sám, většinou. Ono je několik způsobů. Hráči mají agenta, který má buď svého externího poradce, nebo vám někoho může doporučit. Navíc jsem byl i v situacích, kdy si hráči mezi sebou sdíleli zkušenosti s poradci a mluvili o tom. Někdy i člověk narazí na někoho, kdo sdílí jeho hodnoty a plní jeho představy. Tito lidé ale často bývají nějakým způsobem propojení s hokejem.

Mluvil jste o tom, že máte přehled o správě svého majetku. Víte, jaké investiční nástroje nebo strategie jsou ve Vašem případě používány?

Obecně bych se do toho asi nepouštěl. Nechávám to spíš na svých poradcích a jednou za měsíc až dva si děláme přehled a vyhodnocení. Jsme v pravidelném kontaktu, kdy mi vysvětlují, co je zrovna v danou dobu nejlepší. Je to hodně o důvěře. Člověk jim musí věřit a musí vědět, že to dobře dopadne.

Promítají se do správy majetku i Vaše hodnoty nebo je to zcela v jejich režii?

Určitě se jedná o bezpečné investice. Nejdou do nějakých riskantních investic s potenciálně velkým výnosem, ale i velkým rizikem. Spíš je to o jistotě, alespoň v těch větších částkách. Pak už nechávám na nich, nějakou malou část můžou eventuelně vložit do většího rizika. Ale je to jen malé procento majetku.

Správa majetku často vyžaduje i jeho ochranu včetně ochrany jména, digitální i osobní bezpečnosti. U známých osob to platí dvojnásob. Jak přistupujete k takové ochraně?

Také toto řeším s mými poradci, o kterých jsme již mluvili. Tyto záležitosti mají pod kontrolou.

Bavíme se o tom na našich setkáních. Tohle je určitě na nich včetně toho, jaké strategie ochrany jména i majetku postaví. Moji poradci jsou ale ze zahraničí, vše se tedy koordinuje mimo ČR.

Jste ženatý, máte děti. Co vše je nutné zařídit v případě přechodného zahraničního pobytu celé rodiny?

V době, kdy jsem se po 15 letech vracel do ČR, jsem byl v rozvodovém řízení. Byl to tedy jiný případ, než to bývá. Ale obecně to je velmi komplikované. Za prvé tam člověk odjíždí s „dvěma taškami“ a vrací se skoro s celým kontejnerem. To byl asi tenhle případ. Spíš je to ale o tom, jaké člověk potká lidi, kdo to organizuje... Pak to často přechází na ten tým. V mém případě jsem si to ale zrovna organizoval sám.

Jak vypadá takový Time Management vytíženého sportovce?

Time Management se spíš týká dětí, není to tedy nic neobvyklého. Aktuálně se vše točí prakticky jen kolem dětí, škol, školek, kroužků... A pak samozřejmě člověk musí zohlednit vše i s ohledem na zápasy, tréninky atd. To už je u nás ale taková běžná denní rutina.

Jak tedy přistupujete k vyvážení té rodiny a (vrcholového) hokeje?

Samozřejmě se to neobejde bez podpory, tedy manželka a celá rodina podporuje toho hokejistu, ať je single nebo s dětmi. Vše je to o tom, jaké máte doma zázemí.

Připravujete se nějakým způsobem na předání majetku další generaci?

To už mám, doufám, vyřízené. Všechno to vychází od mých poradců. Oni ví přesně, kdy je co dobré udělat, v jakou dobu je nejlepší dané struktury nastavit tak, aby to bylo vhodné pro děti, a zároveň aby tam nebylo nic, co by nás v budoucnu překvapilo.

A jak to tedy máte nastavené? Využíváte některé struktury či nástroje správy a předání majetku?

Mám nějaké trusty, ale vše běží přes zahraničí. Veškerý kapitál mám mimo ČR.

Jaké jsou podmínky ukotvené ve Vašem trustu, např. pro plnění obmyšleným?

Vše se rozdělilo takovým způsobem, aby to bylo spravedlivé. Alespoň abychom to měli pro tuto chvíli zajištěné. Další věci asi potom eventuelně přijdou k řešení.

Máte nějaký majetek nebo investice i zde v ČR?

Několik nemovitostí. Ale to je všechno, jinak mám vše alokované v zahraničí.

Investoval jste nebo zamýšlíte se nad investicemi do potenciálního vlastního podnikání?

Ne, nepřemýšlím nad žádným podnikáním, nemám to zatím v plánu. Jak jsem říkal, jedná se spíš o konzervativní investice. Nemám tedy v plánu začít podnikat.



Cestování a čas s rodinou
Foto: Archiv Tomáše Flekance

Věnujete se i filantropickým nebo charitativním projektům?

Spíše v rámci charitativní podpory. S manželkou jsme členy Nadačního fondu Radost dětem. Občas se pak věnujeme těmto věcem a jsme rádi, že můžeme podpořit právě děti.

Máte v rámci investiční strategie nastavené i plánování penze zvláště s přihlédnutím k tomu, že „sportovní důchod“ je povětšinou dřívější než u jiné profese?

Tím, že jsem pracoval v zahraničí, tak zajištění do budoucna určitě jsme. Jak říkám, tohle všechno je nastavené v zahraničí. 15 let jsem hrál v NHL, kde je všechno už předem připravené pro hokejisty právě s ohledem na tyto potřeby.

Aha. Jako sportovní lajk mám pouze zprostředkované informace, tedy z televizních pořadů apod. Tam to často působí, že za člena týmu – ve Vašem případě hokejistu – klub zaplatí klubu a „koupí“ si tím daného hráče. Ve mně to často evokuje pocit, že z toho sportovce nemůže nic mít.

Tady v Česku ten systém takto funguje, to je pravda. V Americe, nebo tedy v Kanadě, to tak není. Tam se přebírá hráč i s celou jeho smlouvou, kterou má sportovec jasně danou. Hráč pak v ČR z toho přestupu, resp. z těchto financí, nemá opravdu nic. Naopak v té Americe je i v této částce vytyčený nějaký podíl pro sportovce.

„Ideální plán je, abychom v týmu fungovali jako jedna rodina... Musí si to sednout v tu danou chvíli. Každý tam jdeme s jinými názory, pocity, s nějakou svou minulostí. Nelze to úplně zařídit.“

Jak moc do těchto meziklubových obchodů může sportovec mluvit?

Vše se domlouvá dlouhou dobu dopředu. Z 99 % ta situace nenastane, pokud sám sportovec nemá zájem o přesun do jiného klubu. Když nechce, tak se prostě obchod neuzavře.

Několikrát jste byl na mistrovství světa v hokeji. Jaký je život před mistrovstvím světa a po něm?

Spíš je to velká zábava. Není to životná změna. Akorát se to musí zkoordinovat, zvlášť když jste v Americe. Je to dlouhá sezona a vám to vezme spoustu času na tréninky, většinou v létě. Jinak je to ale spíše zábava.

Zrovna na MS jde vidět velká týmovost a vlastně je z toho i cítit ta zábava, o které mluvíte. Tým často bývá i v podnikání základem úspěchu a rodinné podniky si na vztazích velmi potrpí. Lze pak takový tým přirovnat k rodině či „rodinnému podniku ve světě sportu“?

Bývá to tak, je to základ úspěchu. Ale nedá se to naplánovat. Nedá se říct, teď budeme jak rodina. Musí si to sednout v tu danou chvíli. Každý tam jdeme s jinými názory, pocity, s nějakou svou minulostí. Nelze to úplně zařídit. Ale ideální plán je v tom, abychom fungovali jako jedna rodina.



Tomáš Plekanec s manželkou Lucíí
Foto: Archiv Tomáše Plekance

Využíváte poradců při řízení Vašeho životního stylu?

Vše si řídím sám, do toho mi už moc nemluví.

S tím souvisí i concierge služby.

Využíváte takových služeb?

Chvilku jsem je využíval, ale momentálně ne. Když máme děti, už není tolik cestování. Když někam jedeme, je to spíš o tom chvíli trávit pospolu. Je pak pro nás jednodušší si vše zařídit po vlastní ose.

Máte již představu či vizi toho, co budete dělat po skončení Vaší aktivní hokejové kariéry?

Jak jsem říkal, nějaké velké investiční plány do budoucna asi nemám. Mám 4 děti, takže se spíš vše bude točit kolem nich a kolem mé rodiny. Také pravděpodobně zůstanu pracovně kolem hokeje. Nepředpokládám, že bych se pustil do něčeho dalšího.

Vaše vize po skončení hokejové kariéry by v tuto chvíli tedy směřovala k rodině.

Ano, přesně tak.

Co Vás ještě letos čeká?

Já doufám, že mě čeká hodně cestování. Doufám, že dohrajeme sezonu lépe než tu minulou. Takže půjdeme do Play-off. Hlavně se ale těším na to cestování.

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 zachovávají 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 

KONTAKT

TEL: +420 777 293 136

E-MAIL: j.susanka@susankapartneri.cz

WEB: www.jansusanka.cz



Zprava: Jan Sušánka a Pavel Černík

Foto: Sušánka & partneři

Jak sportovci (ne)přichází o peníze

V průběhu aktivní kariéry mají profesionální sportovci nadstandardní honoráře a zdaleka ne všem se v další životní etapě podaří udržet si stejné příjmy. To přináší svá negativa. Především se člověk nerad vzdává vysokého životního standardu a také si až zpětně uvědomuje, že vydělané peníze mu měly pomoci udržet tento standard i po zbytek života.

Kde tedy nejčastěji hledají sportovci zhodnocení svých financí? Může je lákat podnikatelský projekt či riziková investice s příslibem vysokého zisku. Přirozeně nemají dostatečnou odbornost pro posouzení kvality podnikatelského záměru či rizikovosti investice, a tak jim nezbývá nic jiného než se spoléhat na reference.

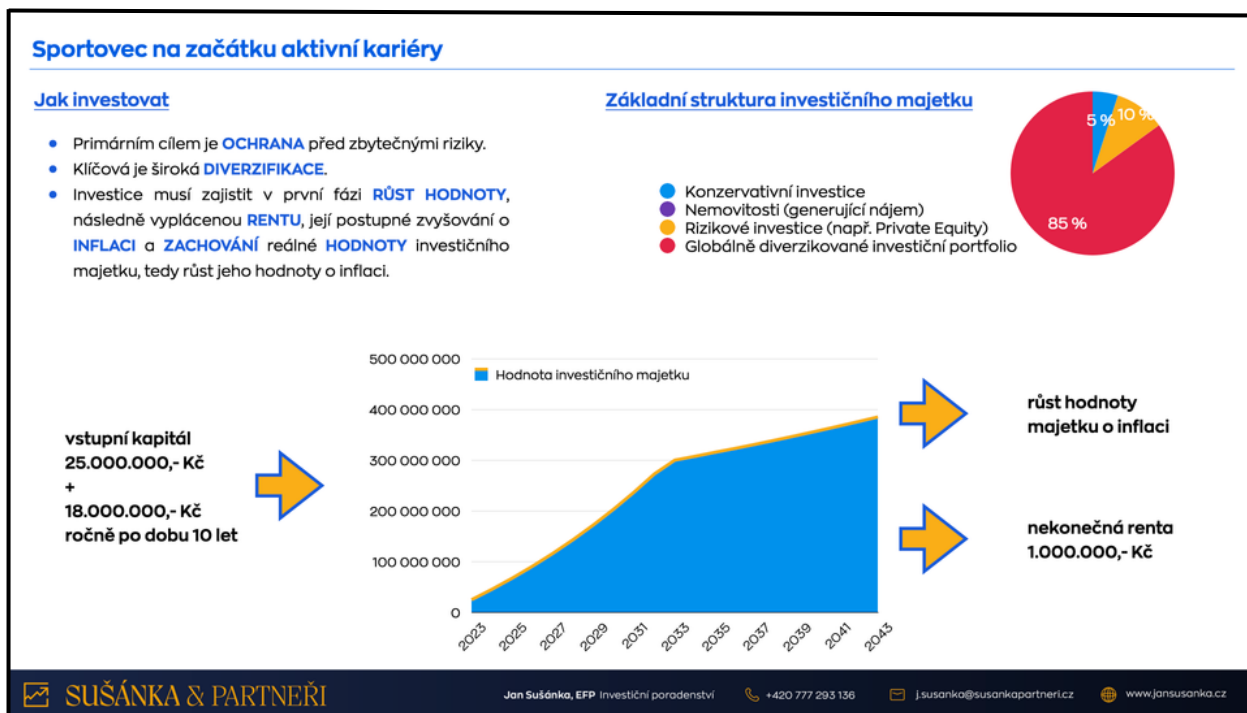
Příkladů známe z praxe velké množství.

O některé investované prostředky přišli

například Pavel Nedvěd či několik dalších známých sportovců v rámci projektu, který svým jménem zaštitil hokejista Milan Hejduk.

Ukázkovým příkladem **správného dlouhodobého investování a především ochrany majetku** jsou aktivity Vladimíra Šmicera investujícího do hotelu v České republice nebo Martina Vaniaka věnujícímu se investicím do akcií s cílem zajistit se na zbytek života. Zodpovědný přístup s **využitím rad privátní bankérky** vidíme rovněž u Petry Kvitové, která uvedla pro časopis Forbes, že investuje do smíšeného portfolia z akcií, dluhopisů či hotovosti s konzervativním přístupem. Základní radou pro všechny sportovce je, aby své investované peníze primárně ochránili a dále zhodnocovali. Toho však dosáhnete pouze promyšleným

a široce diverzifikovaným investičním portfoliem. Právě diverzifikace je základním ochranným prvkem. Investice by tak měla být směřována do různých ekonomických prostředí (zejména vyspělých zemí), různých měn a do různých investičních aktiv (akcie, dluhopisy, nemovitosti, případně zlato či private equity).



Jak by tedy měli čeští sportovci investovat?

Investování většiny českých sportovců je spíše nahodilé, neboť během kariéry nemají čas ani odbornost ke správě financí. A tak se často svěří někomu, kdo investičním principům nemusí rovněž skvěle rozumět.

Obraťte se na profesionální investiční poradce, kteří jsou schopni vám **poskytnout službu na úrovni západního světa investování**. Nastavte si cíl, který vám investovaný kapitál má v budoucnu přinést. Zpravidla to bude dlouhodobá nebo nekonečná renta, která vám zajistí požadovaný životní standard po zbytek života. Když víte, **jak velký investiční kapitál potřebujete vytvořit**, jste schopni pojmenovat cestu za jeho dosažením.

Ideální struktura majetku

Nelze jmenovat jednu univerzální strukturu, která bude vhodná pro každého. Jedná se o individuální záležitost. Klíčovou roli by však vždy mělo hrát globálně diverzifikované investiční portfolio složené ze škály akcií a dluhopisů. Aby portfolio splňovalo základní požadavek ochrany investovaných peněz, mělo by do něj být směřováno 50 až 80 % kapitálu. Dalších 10 až 30 % kapitálu je vhodné investovat například do nemovitostí. Trochu adrenalinu můžete zažít s malou částí kapitálu, kterou investujete do rizikových aktiv, podnikatelských projektů nebo private equity. Mělo by se ale jednat maximálně o 10% podíl.

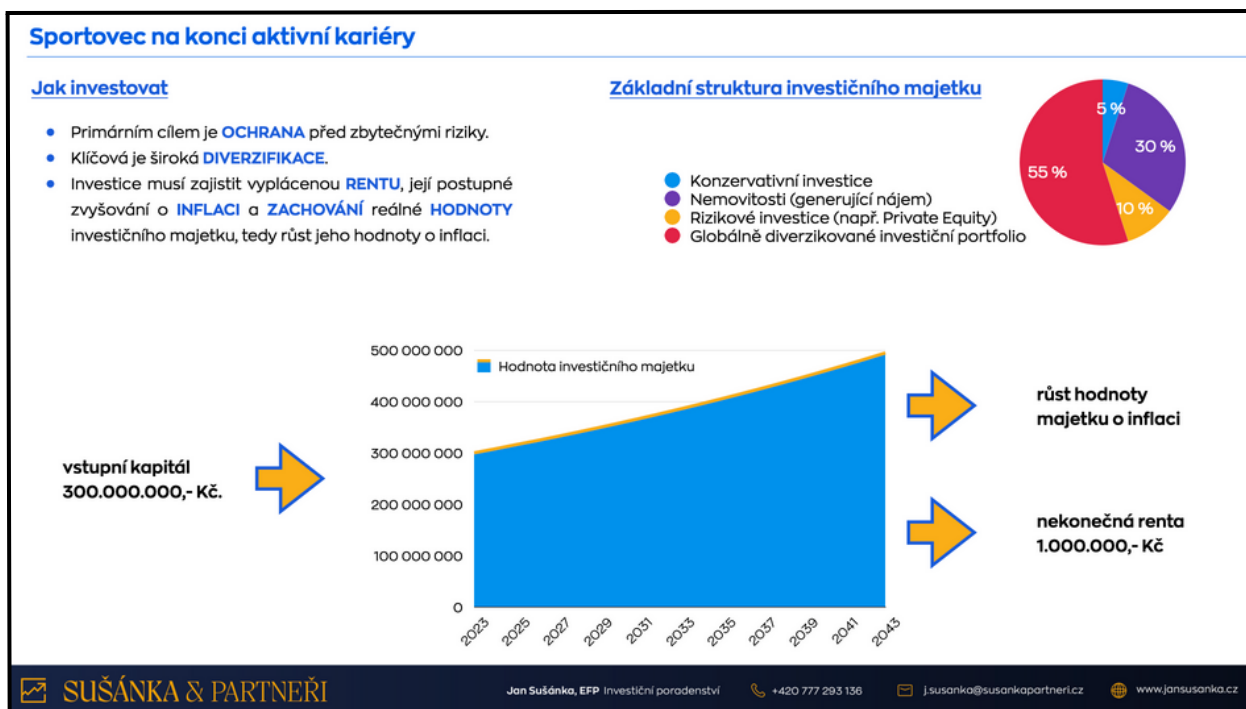
Švýcarské privátní bankovníctví

Hodně sportovců si neumí říct o služby, které by si zasloužili. Většina využívá české privátní banky. Kapitál ale mají dostatečně velký na volbu švýcarské privátní banky.

Švýcarské privátní banky mají před střeoevropskými bankami stále značný náskok díky svým zkušenostem, které v péči o velmi bohaté klienty sbírají dlouhé desítky let. Jedná se o nenahraditelný faktor. Nehledě na to, že díky ekonomické, geopolitické i vnitropolitické stabilitě je Švýcarsko jedním z nejbezpečnějších míst, kam uložit své bohatství.

Standardní službou, která může být zajímavá i pro sportovce, jsou lombardní úvěry ve většině světových měn včetně české koruny. Tyto úvěry jsou velmi flexibilní a rychlé. Jakoukoliv změnu lze udělat prakticky kdykoliv během pár hodin. Investování do akcií, akciových indexů či jiných nástrojů je naprostou samozřejmostí. Zároveň vám banka může na míru postavit váš vlastní produkt.

Doporučujeme však nevyužívat banku ve Švýcarsku pro poradenství, ale **pouze jako správce**. Pro otevření investičního účtu ve Švýcarsku je pak třeba disponovat majetkem



Ve Švýcarsku je například běžné, že vám banka nabídne termínovaný vklad v české koruně se sazbou o 1 % vyšší než české privátní banky. Dokonce vklady v řádu desítek či stovek milionů korun umí rozdělit do více bank, aby se tak zvýšila jejich ochrana. Švýcarské banky patří mezi nejbezpečnější banky, o čemž vypovídá velmi vysoký rating od prestižních ratingových agentur. I zde jsou však rozdíly a je třeba vybrat tu správnou banku pro spolupráci.

ve výši 2 až 5 milionů dolarů podle velikosti banky. Sportovci, kteří jsou ve svém oboru minimálně tuzemskou špičkou, či se prosadí na evropské a světové úrovni, by měli být stejně nároční na kvalitu lidí, kteří jim radí v nakládání s majetkem.



CO TO JE IPS

JAK VÁM MŮŽE POMOCI PROHLÁŠENÍ O INVESTIČNÍ POLITICE

Autor: Multi Family Office s.r.o.

Tvorba investiční strategie je u movitých jedinců velmi důležitou součástí Wealth Managementu. I drobné omyly mohou vést k významnému snížení hodnoty majetku. Ochrana jejich jmění je zásadním cílem Wealth Managera. Pro efektivní správu investičního portfolia a tvorbu investičních strategií proto slouží prohlášení o investiční politice tzv. Investment Policy Statement "IPS".

Zkušenosti západních států, kde jsou principy správy majetku a plánování bohatství pevně ukotvené, nám ukazují, že běžnou praxí a nedílnou součástí komplexní správy majetku jedinců a rodin s vysokou hodnotou čistého jmění je tzv. **IPS – Prohlášení o investiční politice**. IPS bývá zahrnut v rámci rodinné ústavy nebo jako interní směrnice, která se zabývá správou investičních aktiv.



Ing. Radek Šiller,
řídící partner Multi Family Office
Foto: Multi Family Office



Foto: Multi Family Office

PROHLÁŠENÍ O INVESTIČNÍ POLITICE



Foto: Multi Family Office



Foto: Multi Family Office

Prohlášení o investiční politice se zabývá investiční strategií s ohledem na vizi klienta, jeho cíle či potřeby v rámci Wealth Planningu i Family Governance.

Průkopníkem ve vytváření tohoto protokolu v ČR je společnost Multi Family Office, která pomáhá jednotlivcům a rodinám s tvorbou vysoce individualizovaných dokumentů. Toto prohlášení slouží jako strategické vodítko pro přípravu všech investičních řešení investora a je základním krokem pro tvorbu investičního plánu a následnou správu investičního portfolia. Společnost Multi Family Office také vydala první příručku pro vytvoření tohoto protokolu pro správce investičního majetku v ČR, kterou si můžete stáhnout na adrese : www.mufo.cz/pruvodce-strategiemi.

Proč je důležité zavést IPS?

Prohlášení o investiční politice je vysoce individualizovaný dokument, který slouží jako strategické vodítko pro přípravu všech investičních řešení investora. IPS slouží jako průvodce pro všechny interní a externí správce. Poskytuje jim celou řadu zásad a instrukcí tak, aby důkladně porozuměli preferencím, cílům, toleranci k riziku investora a mohli všechny požadované faktory zohlednit. Příprava a realizace investičních řešení pro jednotlivce a rodiny s vysokou a ultra vysokou hodnotou čistého jmění, tzv. HNWI a UHNWI, vyžaduje kromě výkonnosti investic také schopnost vytvářet investiční strategie v kontextu celkové struktury majetku, daňové rezidentury nebo jurisdikce, kde investor žije, a měny, kterou používá. IPS tyto otázky předvídá a přináší užitečný návod i pro objektivní postup v období tržní nejistoty. Díky tomu je chráněn majetek a zájmy investora.

Protokol IPS by měl pokrývat tyto 4 oblasti?

1. Rozsah a účel investiční strategie
2. Správa a řízení investičního majetku
3. Investiční, výnosové a rizikové cíle
4. Řízení rizik

Pro koho je IPS určeno?

Prohlášení o investiční politice by měl mít se svým poradcem uzavřený každý investor. S výší hodnoty čistého jmění však stoupá i potřeba a důležitost dokumentu. Nejčastěji jej proto využívají jedinci a rodiny s vysokou hodnotou čistého jmění. Prohlášení však může být vhodným dokumentem také pro Single Family Offices, nadace či svěřenské fondy s investičním účelem.

JAK VÁM MŮŽE IPS POMOCI

Prohlášení o investiční politice zahrnuje mnoho položek pro správu majetku jedince s vysokou hodnotou čistého jmění či movité rodiny. Wealth Manageři ze společnosti Multi Family Office vybrali ty nejčastější z nich:

- Vytvořit pravidla investiční strategie s ohledem na váš zdroj bohatství
- Určit oprávnění a odpovědnosti pro výběr a určování alokace aktiv v portfoliu
- Zvolit metriky používané k měření a vyhodnocování vývoje portfolia
- Stanovit role a povinnosti správce vašeho investičního portfolia
- Nastavit proces monitorování, reportování a revidování portfolia
- Definovat omezení, např. požadavky na likviditu, daňové aspekty, typy a právní formu zvolených aktiv
- Identifikovat cílový výnos, max. pokles a odtoky z portfolia
- Vytvořit efektivní strukturu řízení rizik
- Vymezení vaší rizikové tolerance
- atd.

Stáhněte si průvodce

Společnost Multi Family Office jako první v České republice připravila podrobně zpracované téma o IPS, jeho účelu a vzniku.

Ke stažení na:

www.mufo.cz/pruvodce-strategiemi



KDE INFLACE POMÁHÁ? U NÁS ZVYŠUJE NÁJEMNÉ A VÝNOSY

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

100%
ZAMĚŘENÍ

na hotové nákupní
parky

100%
OBSAZENOST

nájemci

1,5 MLD. CZK
HODNOTA

aktuální hodnota
nemovitostí ve fondu

Avant

INVESTIČNÍ SPOLEČNOST



Robert Robek
Foto: AVANT IS

KONTAKT

TEL: +420 770 137 686

E-MAIL: info@avantfunds.cz

WEB: www.avantfunds.cz

„Doporučením je se velmi dobře seznámit s investiční strategií fondu,“ radí Robert Robek.

Poslední roky nejsou ani pro movité investory jednoduchým obdobím a ti hledají nové možnosti, jak efektivně spravovat a ochránit svůj majetek. Robert Robek, místopředseda představenstva a investiční ředitel investiční společnosti AVANT, v rozhovoru hodnotí rok 2022 a přináší doporučení pro budoucí měsíce.

Loňský rok byl pro investory hodně náročný a stresující, troufáte si odhadnout, jaký pro ně bude ten letošní?

První pololetí letošního roku bude probíhat stále v tempu boje s vysokou inflací, tedy vyšších úrokových sazeb. To bude mít za následek stagnaci nebo možná ještě nějaký pokles cen dluhopisů a pokles cen na růstových akciích. Druhé pololetí by mohlo být

již mnohem optimističtější, co se týká boje s inflací a případného poklesu úrokových sazeb. Pro Evropu bude také klíčové, jak se bude vyvíjet válka na Ukrajině, pro celý svět pak bude v pozitivním smyslu klíčové případné další rozvolňování Covidových restrikcí v Číně. Ale z dlouhodobého hlediska bych už viděl jako rozumné začít postupně diverzifikovaně investovat do fondů, bonitních korporátních dluhopisů (nikoliv tzv. junk bonds), a do velkých akciových titulů typu Microsoft, Google atd.

Jak si vede v této turbulentní době investiční společnost AVANT?

Aktuálně spravujeme nebo administrujeme 169 investičních fondů kvalifikovaných investorů a jejich podfondů, z nichž je 16 fondů kótováno

na burze. Celkový objem aktiv ve fondech dosahoval 100,6 miliard Kč k 4.Q 2022. Investiční horizont našich fondů je většinou alespoň 5 let.

V krátkodobém horizontu máme logicky nějaký pokles jak na akciových fondech, tak i na těch zaměřených třeba na bytovou výstavbu. Je to logické, např. v ČR máme roční PRIBOR mezi 7,20 - 7,5 %, tedy takovéto ceny se musí do ceny aktiv logicky promítnout. Většina našich fondů má ale garantovaný výnos na investičních akciích, takže tento pokles se jich nedotkne. Nicméně i v této obtížné době zaznamenáváme růst hodnoty u fondů zaměřených třeba na numizmatiku, kde hodnota mincí dlouhodobě roste a vlastně dnes je na trhu s numizmatikou situace taková, že není moc co kupovat. Energetická krize a inflace napomáhají našim fondům rozšířit aktivity i do dalších sektorů zaměřených na pohledávky a private equity.

Jak vidíte aktuální situaci a výhled u FKI – fondů kvalifikovaných investorů?

Loňský rok byl z pohledu zhodnocení ve znamení poklesu hodnoty aktiv. Vzhledem k tomu, že většina fondů má na investičních akciích garantovaný výnos, se to těchto investičních akcií s garancí nedotkne. Letošní rok, a to zejména jeho druhá polovina, bude podle mého názoru dobrým začátkem pro středně až dlouhodobé investice jak do fondů, tak dluhopisů a akcií.

Pozorujete nějaké nové trendy u investorů nebo majitelů či zakladatelů investičních fondů?

Momentálně žádné nové převratné trendy nepozorujeme. Nicméně jeden nový trend přeci jen je, a to, že jako jedna z první investičních společností zakládáme tzv. ELTIF fond neboli

evropský fond dlouhodobých investic, který je upraven evropskou legislativou. Jedná se o velmi zajímavý typ fondu a o vhodný instrument pro správu dlouhodobých investic typu zejména private equity apod.

Doporučil byste vůbec lidem v této době investovat? Proč by měli zařadit do svého portfolia FKI?

Ano, z dlouhodobějšího hlediska pozvolné budování portfolia z kvalitních investičních instrumentů je dobrým načasováním. FKI nabízejí různé investiční strategie, které jsou využitelné pro současnou část ekonomického cyklu. Doporučení pro investory je se velmi dobře seznámit s investiční strategií fondu a pak vhodně zainvestovat. Při rozhodování je dobré nezapomínat ani na otázku zdanění výnosů, zda investor preferuje fond s průběžným vyplácením dividend nebo až na konci investičního horizontu. I na investice do FKI se totiž vztahuje tříletá lhůta pro aplikaci daně z kapitálových výnosů, respektive 15% srážková daň v případě dividendových titulů. Investor by měl také zohlednit především výstupní poplatky a rychlost vypořádání odkupu. V současné době investoři investují do pohledávkových, nemovitostních, úvěrových, private equity fondů či fondů cenných papírů.

Kdo jsou Vaši investoři a jsou mezi nimi i úspěšní sportovci?

Ano, již delší dobu do našich fondů investují i sportovci a převažují muži. Myslím, že mohu prozradit, že v jednom našem fondu měl zainvestováno bývalý vynikající cyklista, který svou investici i s úspěchem již zrealizoval. Ale i v dnešní době k nám investují aktivní vrcholoví sportovci, kteří momentálně působí v zahraniční fotbalové lize.

Jsou fondy pro sportovce vhodnou investicí?

Určitě. Aktivní sportovci se potřebují soustředit na svou práci, na trénink, na zápasy, na olympiádu a nikoliv na to, zda jim nějaká investice roste nebo klesá. Nebo zda privátní firma, do které investovali prosperuje nebo prodělává. Myslím, že je známo pár sportovců, kteří po své kariéře bohužel dost peněz prodělali na nevhodných investicích. Takže fondy jsou určitě dobrou volbou, a pokud budou mít garantovaný výnos jako u některých našich fondů, tak by měli být se svou investicí spokojeni a v klidu se mohli věnovat své práci.

AVANT je největší investiční společnost na trhu FKI v Česku. Jaké jsou podle Vás hlavní výhody a rizika u těchto fondů?

Výhody: diverzifikace majetku, dále každý fond má svého zakladatele, a tedy garanta odbornosti na daných aktivech. Uvedu jako příklad třeba fond na bytovou výstavbu. Je lepší investovat do takového fondu, který má třeba 3 až 5 projektů, tedy rozložené riziko, než přímo do nějaké konkrétní bytové výstavby.

Nevýhody: vstupní poplatek, delší investiční horizont, tj. alespoň 5 let, horší likvidita, tj. pomalejší zpeněžení investice, a to v porovnání např. s blue chips na burze, typu Apple nebo GOOGLE, kde je vysoká likvidita a peníze jsou vlastně téměř ihned k dispozici.

Robert Robek je místopředsedou představenstva a investičním ředitelem investiční společnosti AVANT. Má 27letou praxi ve finančních institucích, zejména v oblasti realit, nemovitostního developmentu, řízení investiční výstavby, tradingu, primárních emisí a obchodování s investičními cennými papíry. Je držitelem makléřské licence a pracoval na pozici vedoucího makléře u společnosti BH Securities a.s.

Od roku 2014 se ve společnosti AVANT specializuje na investiční činnost a správu majetku investičních fondů širokého zaměření aktiv.



Robert Robek
Místopředseda představenstva
a investiční ředitel AVANT
investiční společnost, a. s.

Co je to AVANT Flex? Jak je využíván investory?

Investice do FKI v posledních letech stále rostou a pokračování tohoto trendu očekáváme i v roce 2023. Jelikož minimální výše investice do FKI daná zákonem je 1 milion korun a jedná se především o bonitnější klientelu, tak převažují jednorázové investice. Investorům a investičním poradcům pomáhá náš produkt AVANT Flex, který umožňuje rozdělit již první minimální investici 1 milion korun do více fondů a tím si vytvořit vlastní diversifikované portfolio s různou investiční strategií, podkladovými aktivy, výnosností, investičním horizontem a rizikovým profilem fondů. Toto klienti aplikují i při následných investicích od částky 100 tisíc korun, ale většinou se zase jedná o vyšší částky kolem 500 tisíc korun a výše. Pro tyto investice poradci s klienty probírají investiční strategii

a dosavadní výsledky. Poté většinou klienti směřují své následné investice do dalších fondů, aby své portfolio více diverzifikovali a přizpůsobili aktuální situaci s využitím AVANT Flexu.

Myslíte si, že se v poslední době zlepšuje finanční gramotnost investorů v Česku?

Nemám žádnou o objektivní statistiku, ale subjektivně se domnívám, že ano. Alespoň ve svém okolí se mi zdá, že se finanční gramotnost zlepšuje. Hodně tomu pomáhají média, školy, některé subjekty na finančním trhu jako banky, investiční společnosti, a pak různé diskuzní sociální sítě a platformy.



Robert Robek
Foto: AVANT IS



Tomáš Berdych

„NEHCI OD
RÁNA DO VEČERA
SEDĚT
V KANCELÁŘI
A NEZASTAVIT SE.
TOHO JSEM MĚL
DOSUD UŽ
HODNĚ.“

Tomáš Berdych

Foto: Oficiální web Tomáše Berdycha
dostupné na www.tomasberdych.com



Autor: Eva Ulrichová

Tomáš Berdych je bývalým profesionálním tenistou. Některým fanouškům možná zlomil srdce, když oznámil svůj odchod do tenisového důchodu. Důvodem bylo nejen zranění, ale i náročný životní styl profesionálního tenisty. „Z jednoho roku trávíte skoro 40 týdnů na cestách mimo nějaké místo, kterému můžete říkat domov,“ vysvětlil Tomáš Berdych časovou náročnost profesionálního tenisty. V rozhovoru pro Wealth Magazín – Premium Tomáš mluvil o správě svého majetku i o tom, čemu se věnuje nyní, o životě v Monaku nebo zda se někdy k tenisu zase vrátí.

V roce 2019 jste oznámil konec kariéry profesionálního tenisty. Čemu se věnujete nyní?

Když to shrnu, jsem v zaslouženém tenisovém důchodu. Člověk má spoustu věcí před sebou a spoustu jich v tenisu zažil. Je to hodně složité, člověk neměl po nějakou dobu standardní život. Skončil jsem, když mi bylo 35, nyní mám možnost volby, můžu se rozhlédnout, co by mě zajímalo, a zjistit, kterým směrem bych se chtěl posunout. Nemusím v tomto ohledu extrémně spěchat. V tom mám výhodu, nepotřebuji okamžitý příjem.

Nedokážu tedy přesně definovat jednu věc, které se věnuji. Celý život jsem byl profesionálním



Tomáš Berdych,
ambassador Carollinum
Foto: Carollinum

tenistou. Ale nyní... Nenazýval bych to tak, že jsem začal dělat byznys nebo že jsem sběratelem, i když i tyto věci k mému životu patří. Je to ale spíše od každého trochu. Snažím se v nových vodách zorientovat a vybírat věci, které mě baví. Našli bychom tam tedy, jak jsem řekl, nějaký byznys, sbírku umění i něco kolem tenisu.

Těch věcí je více a je to hodně rozmanité. Nejde o něco stereotypního. Jak po mně tenis vyžadoval celodenní 100% nasazení, tak to nyní neočekávám. Nechci od rána do večera sedět v kanceláři a nezastavit se. Toho jsem měl dosud už hodně. I podle toho se snažím vybírat aktivity a věci.

Zmínil jste vlastní byznys. O co se jedná?

Jsem spíše společníkem. Před dvěma lety jsme s mým dlouholetým kamarádem, který je z oboru, rozjeli dealerství BMW v Ostravě. Pak jsem společníkem ve společnosti Festka, což jsou silniční kola české výroby, které jsou vyráběná jen na zakázku. Tam jsem s jinou partou kluků. Pak mám určité investice. Tam je to hodně diverzifikované, to asi nebudu zmiňovat každou.

Říkal jste, že nyní je to velká změna ve Vašem životě, kdy nemáte nic pevně nalinkovaného a můžete si to užívat a vybírat si. Přece jen je to ale už téměř 4 roky, co jste se rozhodl odejít do tenisového důchodu. Napadne Vás takto s odstupem času někdy myšlenka na návrat do tenisového prostředí?

Ještě před dvěma lety bych řekl rezolutní ne, tenisu bylo dost. Teď už je ale doba, kdy člověk od toho získal odstup. Nepřemýšlím o tom, že bych se aktivně vrátil k tenisu. Ale pohybovat se kolem tenisu by mě lákalo, už nyní jsem lehce zpět. Rád bych udělal projekt moderní platformy, která by se k tenisu dala použít. Byla by zajímavá pro spoustu fanoušků.

Tenis je hezký sport, ale je k fanouškům hodně odtažitý. Vše vidí jen v televizi, maximálně napřímo, když zajdou na zápas. Ale tím to končí. Nedokáží se s těmi hráči víc spojit. Např. ve fotbale je člověk fanouškem klubu a může se

s nimi i setkat. Chtěl bych podobně přiblížit tenis fanouškům. Jsem otevřený i konzultacím. Nemyslím tím trénování svěřenců. Moc dobře si uvědomuji, co bych tomu musel obětovat. To se z 80 % musíte vrátit zase k tomu stejnému, to znamená 35 až 40 týdnů na cestách, mimo domov atd. Neříkám, že to nikdy nemůže nastat. Myslím, že časem nějaká zkrácená verze tohoto může připadat v úvahu. Nejsem člověk, který by plánoval takto dopředu. Řídím se vlastním instinktem, který mě provázel kariérou. Už tenkrát to fungovalo, tak to nechci měnit. Pokud v nějaké fázi budu cítit, že bych se chtěl něčemu věnovat intenzivněji, tak do toho půjdu. Neříkám tedy ani ano ani ne. Už jsem tenis nechal za sebou, odpočinul si, teď je čas se posunout.

Dlouhodobě žijete v Monaku. Co Vás přilákalo do této destinace?

U mě to bylo spojené s tenisovou kariérou. Když jsem hrál, trávil jsem spoustu dní na cestách. Pak ale potřebujete nějakou základnu, která je vyhovující z pohledu logistiky, tréninkových podmínek, podnebí. Tenisová sezona se odehrává vlastně jen v létě. Člověk se pořád pohybuje venku. Pak je potřeba zvolit takovou destinaci, která to umožňuje.

Když jsem skončil kariéru, tak se tyto potřeby změnily. Neznamená to, že se vzdávám Česka. Neříkám ani to, že tam budu na celý život. Je to určitá fáze, a co se týče možností, které jsou pro mě v danou chvíli dostupné, nejlepší. Podle toho se rozhoduji.

Monako je známé svým zařazením mezi daňové ráje. Zajímalo by mě, jak v takové zemi funguje sociální systém.

Příliš toho o sociálním systému nevím. Zajímal jsem se především o zdravotnictví, které jsem sám párkrát využil kvůli kontrolám či sportovním zraněním. V Monaku máte státní nemocnice, které jsou hrazené státem, resp. z pojištění, a privátní zdravotnictví, to si platí pacienti sami. Tedy je to velmi podobné jako v ČR.

Ze svého okolí mám i nějaké informace o zdejších školství. I to je to podobné jako u nás. Jejich státní školy jsou již od školky hrazené státem. Akorát nemají standardní základní školu, v Monaku je zrovna toto jiné. Ale pořád jsou to gratis státní školy. Naopak privátní školy rodiče hradí sami, ale je na rozhodnutí každého, zda chce či má možnosti privátní školy nebo ne.

**„OBECNĚ JE MONAKO HODNĚ
MEZINÁRODNÍ. JIŽ OD DĚTSTVÍ MÁTE
OBROVSKOU MOŽNOST NAUČIT SE
3 – 4 JAZYKY, HLAVNĚ FRANCOUZŠTINU
A ANGLIČTINU...“**

Výhoda je v tom, že obecně je Monako hodně mezinárodní. Již od dětství máte obrovskou možnost naučit se 3 – 4 jazyky, hlavně francouzštinu, angličtinu... K tomu si děti mohou vybrat ještě jeden jazyk.

O čem toho příliš nevím, je důchodový systém. Nikdy jsem se nepohyboval tak dalece a spíš bych spekuloval. Co vím, je, že je velký rozdíl mezi rezidenty – cizinci, kteří mají rezidenční adresu v Monaku – a místními. Ti mají různé výhody a pro ně to funguje jinak. To je rozdíl mezi rezidenturou a občanstvím, já mám např. v Monaku rezidenturu, ale občanství mám české.

Víte, z čeho to stát hradí s ohledem na daňový systém?

Nedokážu na to odpovědět. Netuším, jak je ten systém nastavený. Je to monarchie. Myslím, že tím je to rozdílné a nedá se to srovnávat. Také se jedná o malý stát, ale zase je to velmi intenzivní. Na malém prostoru se děje mnoho různých věcí.

Co všechno bylo zapotřebí pro změnu daňové rezidentury z ČR do Monaka?

U sportovců je to trochu jiné, než v běžném životě. Detaily by se moc sdělovat neměly, ačkoliv spousta z nich je známá. Nejdůležitější pro posouzení rezidentury je garance osoby, v našem případě za námi stojí tenisová organizace ATP. Není to tak, že jakýkoliv člověk z ulice může zažádat o rezidenturu v Monte Carlu. To rozhodování je dost komplikované. U sportovců je to snazší z hlediska garance.

Mezinárodní přemístění často souvisí i se změnou životního stylu. Pocítil jste nějakou změnu? Jak se to projevilo?

Nerad bych říkal, že jsem neměl žádný domov, ale v rámci profesionálního tenisu z jednoho roku trávíte skoro 40 týdnů na cestách mimo nějaké místo, kterému můžete říkat domov. Pořád jste na cestách. Pak to, kde trávíte čas, je jen vyplnění pár dnů mezi cestováním. Pro mě to tenkrát nebylo jen Monte Carlo, ale i Praha,



Prostějov nebo Valašské Meziříčí, odkud pocházím. Vždy se vše smrklo na to, že člověk se vrátil, pár dní si odpočinul, udělal nějakou rehabilitaci a pokračoval dál v plánu. Vlastně bylo prakticky jedno, kde člověk byl, pokud měl zázemí, kurty a vše potřebné. Pak už to příliš nevnímáte. Nezaznamenáte pak změnu životního stylu s ohledem na destinaci, kde pobýváte. Když člověk skončí, jedná se už o něco jiného. Máte čas na jiné koníčky, zábavu, můžete se věnovat tomu, čemu chcete. Tam pak má vliv to, kde jste. Můžete si užít věci, které se dají dělat nebo jsou typické pro Monako, než že byste je našli tady, a zase naopak. Každé místo má to své. Člověk je zvyklý být furt pryč, takže cestování mezi destinacemi vám ani nepřijde. Nějakým stylem mi je Monako blízké hned na první dobrou. Proto jsem tam zůstal.

Využíváte služeb poradců pro řízení životního stylu a vašich cest?

Přes tu kariéru jsem těchto služeb vyžíval. Musel jsem se soustředit na něco jiného a oni mi v tomhle mohli pomoci. Mimo jiné se jednalo i o můj manažerský tým, kde byli lidé, kteří toto zajišťovali. Jinak jsem si ale rád vše řešil sám. Mám rád kontrolu nad svými cestami a aktivitami. V dnešní době mě to samotného zajímá víc a mám na to i více prostoru. Je to vlastně i součástí životního stylu. Dívám se tak na to, co mě láká víc. Organizace těch výletů a dovolených mě baví, navíc jsem toho v rámci tenisu dost zažil a mám s tím tedy zkušenosti.

„Když skončíte, máte čas na jiné koníčky, zábavu, můžete se věnovat tomu, čemu chcete. Tam pak má vliv to, kde jste. Můžete si užít věci, které se dají dělat nebo jsou typické pro Monako, než že byste je našli tady, a zase naopak. Každé místo má to své.“

Foto: Oficiální web Tomáše Berdycha dostupné na www.tomasberdych.com



Monaku se někdy také říká „stát boháčů“ s ohledem na spojování s drahými jachtami, casiny...

Jsou v tomto státě nějak ukotvené principy správy bohatství? Jaké?

Ano, je to s tím hodně spojené. Jeden z těch bodů, které se vyžadují pro získání rezidentury v Monaku, je otevření bankovního účtu atd. To bylo jedním z témat při tom přemístění.

Před mnoha lety mi můj manager představil jednoho bankéře. Původem je Izraelec, ale dlouhou dobu působil ve Švýcarsku a v Londýně. Dosud je mým poradcem. Máme spolu dlouhodobý dobrý vztah a určitě je víc než jen profesní. On mě v těchto věcech provází. Našel jsem v něm osobu, která to vše pro mě komplexně řeší, a to nejen v Monaku, ale i v zahraničí.

Ale nespojoval bych to se systémem v Monaku. Do detailu nedokážu mluvit o tom, jak to mají nastavené místní. Mají něco velmi komplikované, něco naopak velmi podobné. Například oficiálně nejsou členy Evropské unie, ale ke spoustě rozhodnutí se hlásí.

Správu majetku Vám tedy zajišťuje privátní bankéř. Správa majetku často vychází z hodnot osoby. Jaké jsou ty Vaše a odráží se nějak ve vašich investicích, nebo je vše čistě na Vašem poradci?

Je to jedna z věcí, kterou bylo důležité navnímat hlavně v začátcích té spolupráce. Oba jsme si ale v tomto



ohledu k sobě sedli. Nebylo to o velkém přesvědčování se navzájem. Netlačil mě nějakým jedním směrem, který by mi nebyl po chuti. To by pak ten vztah nebyl dlouhodobě udržitelný, kdybychom nebyli na stejné vlně.

Osobně jsem spíš konzervativní, nejsem střelec, co vyhledává riskantní věci. To není můj styl. Když bych to přirovnal k tenisové kariéře, tam být agresivní a riskantní bylo to, co mě zdobilo. Teď v tomto očekávám spíš opak, zůstat nohama na zemi a nelítat příliš v oblacích, nevidět vzdušné zámky.

Jak přistupujete k ochraně majetku krátkodobě, např. proti inflaci, ale i dlouhodobě pro udržení dalším generacím?

Rozdělením portfolia toho majetku. Ať už se jedná o diverzifikaci různých typů aktiv, jako jsou akcie či nemovitosti, tak na úrovni těch samotných aktiv. Např. rozdělení do nemovitostí, které člověk sám využívá, nebo těch investičních. Je to příjemně rozdělené a zatím to funguje, jak má.

Využíváte i struktury plánování majetku?

Zatím jsem se takto dalece nedostal. Je to ale jedna z věcí, která samozřejmě do budoucna bude potřeba. Je to i tím, že zatím nemám děti. Nahlížím na to jinou optikou. Až se to změní, začne na to člověk nahlížet jinak. Ale ano, časem na to dojde.

Když jste zmínil rodinu, chápu to tak, že jsou v nějakém životním plánu i děti?

Jak jsem říkal na začátku, nejsem příznivcem nějakého jasného plánování. Ale samozřejmě, s manželkou děti v plánu máme. Jen nemáme v plánu kdy. Myslím, že stejně jako všechny věci, i toto bude spontánní.

Věnujete se také filantropii?

Zatím jsem se k tomu moc nedostal. Ze začátku jsem měl nadaci pro děti, aby se mohly více věnovat sportu. Dneska se děti spíše zaměřují na počítač. Ale na druhou stranu je dnes také spousta možností. Spíš je potřeba se zaměřit na to, co jim nabídnout. Musíte je tedy sportem zaujmout. Dalším problémem je, že rodiny nemusí mít prostředky na sport pro děti. Tomu jsem se věnoval a rád bych v tom zase pokračoval.





MULTI FAMILY
OFFICE

MEZIGENERAČNÍ

PRĚDÁNÍ A SPRÁVA MAJETKU

Když rodiny pomáhají rodinám

Jsme přední soukromá rodinná kancelář typu Multi Family Office, kterou založily tři rodiny. Specializujeme se na správu majetkových záležitostí jednotlivců a rodin s vysokou hodnotou čistého jmění, tzv. high-net-worth-individuals – HNWI.

Našimi zákazníky jsou jednotlivci, rodiny nebo majitelé firem s vysokou hodnotou čistého jmění, kterým poskytujeme širokou škálu přizpůsobených finančních a nefinančních služeb pro plánování i správu jejich bohatství.

WWW.MUFO.CZ



KONTAKT

TEL: +420 226 808 901

E-MAIL: info@arete.eu

WEB: www.arete.eu



Josef Vojta
Foto: Skupina Arete

Pro zajištění života po kariéře jsou investice do nemovitostí pro sportovce nezbytné

Nejen sportovci v Česku rádi investují do nemovitostí. Hotely, byty, chaty, další typy nemovitostí či pozemků jsou oblíbenou součástí portfolia sportovních hvězd. Dané reality pak často spravují rodinní příslušníci nebo nejbližší přátelé, kterým vrcholoví sportovci plně důvěřují. Není ale lepší přenechat tuto práci profesionálům?

Pro sportovce je investování naprostou nutností. Oproti průměrnému jedinci, který odchází do důchodu po šedesátce, totiž svou kariéru profesionální atleti ukončí - až na vzácné výjimky - před čtyřicátým rokem věku. V ideálním případě tak mají za sebou sportovci v průměru deset až patnáct let, kdy si svou pílí a naprostou oddaností sportu vydělali

nadstandardní sumu peněz. Háček je v tom, že oproti běžnému smrtelníkovi jim musí nastřádané prostředky v rámci „sportovního důchodu“ vydržet mnohem delší dobu, ideálně do konce života.

Finanční úskalí kariéry profesionálního sportovce lze ilustrovat na příkladu nejlepšího basketbalové ligy světa - americké NBA. Po ukončení kariéry se totiž zhruba 60 - 65 % bývalých hráčů ocitne do pěti let na mizině. A to přesto, že si průměrně hráč v NBA vydělá zhruba osm milionů dolarů ročně.

Důvody finančního kolapsu jsou takřka vždy stejné - v první řadě sportovci vydělávají příliš mnoho peněz příliš rychle. Navíc v době,

kdy většinou neměli znalosti a zkušenosti, jak s majetkem nakládat. Zároveň pak mají často pocit, že musí pomáhat všem okolo sebe, až zapomenou na vlastní dostatečné zajištění na život po kariéře.

V posledních letech se však prostředí profesionálního sportu snaží tyto případy všemi dostupnými prostředky omezit. Ve Spojených Státech dnes dokonce existují programy pro sportovce, kam každý musí část svého výtěžku spořit, a po skončení kariéry jsou mu prostředky ve formě renty vypláceny. Touto cestou se rozhodla jít hokejová liga NHL.



Ilustrativní obrázek
Foto: GoodLifeStudio,
Getty Images Signature

Kromě toho se stále větší důraz klade na individuální investování, resp. omezení okamžité spotřeby daného sportovce. Jak už bylo naznačeno v úvodu, populárním aktivem v portfoliu nejen českých sportovců bývají právě nemovitosti. Důvodů k tomu je hned několik. Jedná se o konzervativní aktivum, u nichž si navíc daný atlet dokáže snadno představit, do čeho vlastně vydělané prostředky vložil.

Jejich správu pak navíc může přenechat rodinně a nejbližším přátelům. Toto přenechání zodpovědnosti dává smysl i z toho důvodu, že v případě sportovců je vždy preferovaná taková investice, jejíž správa neodvádí pozornost pryč od hřiště. Starosti s investováním pochopitelně nesmí nikdy ovlivňovat výkonnost sportovce.

Nedává však smysl přenechat správu nemovitostí profesionálům? Přeci jen znalosti a volný čas nejbližšího rodinného kruhu mohou v rámci správy nemovitostí velice snadno narazit na své objektivní limity. A u specifických druhů nemovitostí je pak expertíza vyloženě nutná.

Jedním z podceňovaných segmentů mezi sportovci je investice do komerčních nemovitostí, z nichž aktuálně jsou průmyslové nemovitosti asi nejzajímavější. Ty jsou dnes z důvodů deglobalizace (tedy návratu průmyslu zpět do Evropy) a zelené transformace ekonomiky populárnější víc než kdy dříve.

Nemovitostní fondy investující do této oblasti díky zmíněným faktorům nabízí velice zajímavé zhodnocení, které dokáže pomoci sportovcům se zajištěním života po kariéře. Průměrný investiční horizont bývá pět až deset let, což je přesně doba, po kterou za sportovcovi peníze vydělávají a jeho aktivní účast je nulová.

Zároveň mají tyto investice nižší likviditu a sportovec s penězi nemůže disponovat. Jinými slovy, nemůže je použít k mnohdy neuváženému spotřebnímu chování. Jako i u jiných investorů a investic samozřejmě platí, že se vždy vyplatí investici provést u renomovaných profesionálů s prokázanou úspěšnou historií. Existuje jednoduchá paralela se sportem, úspěšní sportovci by se měli spojovat pouze s úspěšnými investičními fondy.



JAKÉ otázky si položit

před zahájením
filantropických projektů

Autor: Dana Halušková



*Ilustrativní obrázek
Foto: Eva Urřichová*

Filantropii můžeme chápat i jako investici. Pro skutečný dopad je důležité dodržet nějaká pravidla. Nejdůležitější kroky je potřeba udělat už na začátku. Jen tak budou vaše dobročinné aktivity přinášet užitek všem zúčastněným. Jaké otázky si zodpovědět, než uděláte první krok?

Filantropických projektů během posledních let přibývá i v České republice. Pokud se této činnosti chcete věnovat i vy nebo vaše firma, měli byste si nejprve rozmyslet, čeho chcete ve filantropii dosáhnout, a stanovit si strategii. Pomůžou vám odpovědi na následující otázky, které ve svém manuálu uvádí Nadační fond Via Clarita zaměřený na filantropické poradenství.

1. Proč chcete darovat?

Ze všeho nejdříve byste si měli ujasnit, co vás vede k úvahám nad filantropickými aktivitami. Velmi často filantropové chtějí tímto způsobem vrátit společnosti to, co jim dala, a to v souladu s jejich přesvědčením a hodnotami.

Velkou inspirací vám určitě budou úspěšní čeští filantropové. Jedním z nich je i **Petr Sýkora**, který na konferenci Private Family Wealth 2022 popsal začátky svojí Nadace Dobrý anděl. Přiznal, že před jejím založením přemýšlel nad mnohem více otázkami než na startu podnikání. Motivace ale byla jasná – jednoduchou a srozumitelnou formou pomáhat rodinám v těžkých životních situacích.

2. Čeho chcete ve filantropii dosáhnout?

Ve druhé fázi je potřeba se zamyslet nad oblastí, které byste se chtěli věnovat. A rovnou si také můžete definovat, co pro vás znamená úspěch. Velmi návodná bývá odpověď na tuto otázku: Kdybyste mohli ve svém okolí změnit jen jednu věc, o co by šlo? Chcete raději zachraňovat životy, zlepšovat úroveň vzdělanosti nebo podpořit nezávislou žurnalistiku? Jak potvrzují i ti nejzkušenější filantropové, oblast, která vás osobně zajímá nejvíce, bude na 99 % správnou volbou.

3. Jak bude vaše podpora probíhat?

V tomto bodě jsou zásadní nejen vaše plány a cíle, ale také forma pomoci, míra vašeho osobního zapojení nebo například mediální prezentace. Většina filantropů poskytuje vybraným organizacím finanční dary. V takovém případě bude nutné najít vhodné zdroje a stanovit výši částky nebo zvážit, jak často budete příspěvky zasílat. Můžete ale také založit nadaci či jiný nástroj pro filantropii, věnovat se dobrovolnictví a dalším způsobům dárcovství. Zároveň se nabízí otázka veřejné prezentace vaší dobročinnosti.

4. S kým budete spolupracovat?

Filantropii se nemusíte věnovat jen vy sami, zapojit můžete i partnera, děti nebo další členy rodiny. Navíc se můžete zamyslet i nad spoluprací s jiným filantropickým nadšencem. Možností je i tzv. firemní filantropie, motivovat k pomoci můžete tedy i své zaměstnance. Zároveň se nabízí otázka, do jaké míry bude tento typ dárcovství propojen s vaším byznysem.

5. Jaké daňové a právní záležitosti zvážit?

V této otázce velmi záleží na tom, zda máte vlastní nástroj pro filantropické projekty (např. nadaci či nadační fond) nebo jste individuálním filantropem přispívajícím na více projektů. Důležité je také zvážit veškeré právní a daňové náležitosti související s vaším dárcovstvím. U velkých dárců se také často očekává nějaká zpětná reakce od vybrané nadace, především informace o využití jejich daru, může se ale jednat i o drobnosti, jako např. pozvání na akci. Podle studie Giving USA's může jít o newslettery s novinkami ve vývoji podporované aktivity, večerní akce pro dárcy nebo osobní přístup.

Pokud se rozhodnete založit vlastní nadaci, nadační fond či jiný nástroj konání dobra, počítejte s tím, že programové a provozní náklady mohou být vysoké. Je proto důležité vědět, že jste schopni organizaci financovat. Doporučujeme využití rad odborníků. Specialista vám pomůže vymezit vaše práva a povinnosti a budete lépe připraveni na případné založení nadace.

„PROFESIONALIZACE ZVĚTŠUJE DOPAD KAŽDÉ DOBRÉ MYŠLENKY.“

Filantrop Martin Vohánka

„Určitě nemusíte všechno zvládat sami. Professionalizace zkrátka zvětšuje dopad každé dobré myšlenky. I v Čechách se už pomalu objevuje a budeme se s ní setkávat stále častěji. Což je skvělé,“ řekl při svém vystoupení na konferenci Private Family Wealth podnikatel a nadšený filantrop **Martin Vohánka**.

6. Jak budete měřit dopad svých filantropických aktivit?

U filantropie je velmi důležitý daný impact vaší investice do dobročinnosti. Stejně jako u ostatních investic tak hrají důležitou roli reporty a analýzy.



Filantrop Martin Vohánka
na konferenci Private Family Wealth 2022
Foto: Petr Elis / Wealth Magazín

Minimálně jednou ročně je vhodné vyhodnotit dosavadní výsledky a na jejich základě upravit strategii. Přispíváte jako individuální dárcé? Doporučujeme se s organizacemi domluvit na vyhodnocení dopadu vašeho daru formou reportu, analýz apod.

Pokud máte vlastní nadaci, vyhodnocení probíhá dle domluvy se správní radou nadace. Pro mnoho filantropů je to nejméně příjemná součást celého projektu, a tak ji raději přenechávají odborníkům, kteří dlouhodobě sledují společenský dopad práce dané organizace a návratnost této investice.



Filantrop Petr Sýkora
na konferenci Private Family Wealth 2022
Foto: Petr Elis / Wealth Magazín



KONTAKT

TEL: +420 602 118 232

E-MAIL: info@cleverty.cz

WEB: www.cleverty.cz



Pavel Jíša
Foto: CLEVERTY

Výpadek příjmů po konci kariéry přichází u sportovců mnohem dříve než u podnikatelů

Investiční strategii je tomu potřeba přizpůsobit

Příběhů úspěšných sportovců, kteří se s koncem aktivní kariéry dostali kvůli neúspěšnému podnikání či neopatrnému nakládání s penězi do dluhů, je celá řada a média se jim ráda věnují. Ne každý ale peníze prohýří. Mnozí z nich si do sportovního důchodu odnáší miliony korun na kontě a řeší, jak s prostředky naložit, aby neztrácely hodnotu a zabezpečily dlouhodobě rodinu. Nemusí jít přitom jen o nejznámější jména z prestižních zahraničních klubů. Zajímavé částky se v dnešní době dají sportem vydělat i v nejvyšších domácích soutěžích.

„Úspěšní sportovci se v mnohém podobají úspěšným podnikatelům. Také bývají houževnatí, orientovaní na výsledek a vytrvalí. Na rozdíl od majitelů firem, pro které vrchol kariéry přichází zpravidla až krátce před důchodem, končí dráha profesionálního sportovce obvykle již mezi 35. a 40. rokem věku. Tomu je potřeba přizpůsobit investiční strategii,“ popisuje Pavel Jíša, spoluzakladatel společnosti CLEVERTY, jež poskytuje investiční poradenství movitým klientům včetně současných i bývalých špičkových sportovců.

Zatímco podnikatelé bývají v době prodeje firmy či podílu v ní již plně finančně zabezpečeni, mají dospělé děti a jejich hlavním cílem je uchovat hodnotu peněz na stáří, profesionální sportovci obvykle přemýšlejí jinak. „Když vám ještě před čtyřicítkou najednou vypadne lukrativní příjem, na který jste byli dosud zvyklí, staráte se nejen o to, abyste měli z čeho žít v penzi, ale potřebujete pro sebe a svoji rodinu zachovat životní standard na dalších 25 až 30 let, než do důchodu vůbec půjdete,“ popisuje Jíša.

Pro profesionální sportovce proto obvykle v CLEVERTY sestavují individuální portfolia na míru z pestřejší palety investičních nástrojů, než jakou volí u klientů v předdůchodovém věku. „Jedna složka portfolia je zpravidla konzervativnější, takzvaně ‚na klidné spaní‘, a je zaměřená především na ochranu před inflací. Stejně velká ale bývá i druhá dynamičtější část, jež směřuje do volatilnějších aktiv s vyšším potenciálem výnosu,“ říká zkušený investiční poradce.

Někteří klienti z řad sportovců si navíc nechávají část peněz na start nového podnikání, protože si neumí představit, že ze dne na den přestanou být aktivní. „Chápu je, ale přesto jim doporučuji, aby do podnikání dali jen tolik peněz, o kolik si případně mohou dovolit přijít. Podnikatelský úspěch je nejistý, a když už se někomu jednou podařilo sportem solidně zajistit, byla by škoda skončit v dlužích. Správně diverzifikované investiční portfolio se mi proto jeví jako rozumnější cesta.“

Jíša zároveň úspěšným sportovcům radí, aby si investování vyzkoušeli už během aktivní kariéry. „Jednak si díky tomu začnou včas budovat finanční zázemí pro udržení životní úrovně

i po odchodu do sportovního důchodu, jednak získají zkušenosti a budou si umět lépe představit, co zhodnocování peněz obnáší,“ popisuje investiční poradce s tím, že je dobré myslet také na zadní vrátka. Působení vrcholových sportovců totiž někdy předčasně ukončí zranění. Kvůli němu jsou pak mnozí z nich odkázáni na vlastní úspory o poznání dříve, než původně počítali.

Dobrého investičního poradce Jíša doporučuje úspěšným sportovcům vybírat nejen na základě referencí. Ty jsou sice důležité, ale řada nešťastných investorských příběhů z řad sportovců ukazuje, že spoléhat se pouze na doporučení může vést ke zklamání a velkým ztrátám. „Pokud to s vámi poradce myslí doopravdy dobře, nebude od vás chtít žádné peníze předem a nebude si účtovat ani průběžné poplatky či provize. Jako odměnu si vezme jen podíl ze skutečně dosaženého zisku, to je zásadní.“



Pavel Jíša
Foto: CLEVERTY

Úspěšní sportovci se podle Jíši také často setkávají s předsudky veřejnosti, která si myslí, že jen měli štěstí a snadno přišli k penězům.

„Přestože jsem sám sportoval jen rekreačně, vím, že dokázat něco ve vrcholovém sportu není jednoduché. Často jsou potřeba roky tvrdé dřiny, odříkání, odloučení od rodiny a obětování všeho kariéře. Dokonce i na úkor vzdělání a finanční

gramotnosti,“ říká Jíša s tím, že zatímco úspěšný podnikatel se obvykle naučí základům správného nakládání s penězi postupem času ve své firmě, aktivní i bývalí vrcholoví sportovci zpravidla tuto školu života v byznysu nemají.

Využit služeb špičkového investičního poradce dává v jejich případě o to větší smysl, aby o své těžce vydělané peníze nepřišli.

S více než 10 lety praxe na finančním trhu v ČR patří k průkopníkům služby placeného investičního poradenství. Během své profesní dráhy si na trhu vybudoval velmi dobré renomé, díky kterému jeho služby využívají institucionální a top affluentní individuální investoři. Je spoluzakladatelem české finanční a investiční skupiny CLEVERTY a kromě svého působení ve fondu Českomoravský fond SICAV, a.s. je rovněž spolujednatel úvěrové společnosti FINEMO, jež se zaměřuje na poskytování reverzních hypoték. *„S investorskými portfolii v CLEVERTY velmi aktivně pracujeme a rebalancujeme je dle aktuální situace na trhu. Zároveň je třeba zdůraznit, že ani jedna z investic není čistě oportunistická, spekulativní. Jedná se o investice ‚na klidné spaní‘, se stabilním výnosem a nízkou volatilitou,“ říká Pavel Jíša.*



Pavel Jíša
Partner CLEVERTY



CLEVERTY je česká finanční a investiční skupina, která pro svoje klienty již více než 10 let zajišťuje širokou škálu finančních služeb včetně vlastních investičních řešení a projektů. Součástí portfolia CLEVERTY je i špičkové investiční poradenství. V něm skupina namísto obvyklého principu provizí uplatňuje přístup „s klientem na jedné lodi“ – odměna CLEVERTY je proto přímo závislá na skutečném výnosu pro investora. Klient tak za službu platí až ve chvíli, kdy už si může být jistý, že mu vzájemná spolupráce přinesla úspěch.



CLEVERTY

Finance | Poradenství | Fond

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

S klientem na jedné lodi

Přes deset let zkušeností v oblasti správy majetku a investic

Ing. Pavel Jíša

 pavel.jisa@cleverty.cz

 +420 602 112 616



www.cleverty.cz



[clevertyinvest](#)



[cleverty](#)

CO

ZVÁŽIT PŘED PLÁNOVÁNÍM NÁSTUPNICTVÍ?

Autor: Redakce

Nástupnictví se může na první pohled zdát jako jednoduchý proces. Zvláště pokud bychom přihlédli k jevu tzv. „nepo“ dětí. Opak je pravdou. Nástupnictví je velmi složitým komplexním procesem, který významným způsobem ovlivní další budoucnost firmy. Jaké otázky si položit před tím, než začnete přemýšlet o odchodu do podnikatelského důchodu a předání otěží potomkům?



Ilustrativní obrázek
Foto: Icomp, Getty Images Pro

Nástupnictví není akt. Je to proces. Dlouhodobý. A vyžadující přípravu. V poslední době se plánování nástupnictví obecně velmi zlehčuje. Alespoň ve veřejnosti, kde se čím dál častěji objevuje jev tzv. „nepo baby“, jenž byl původně spojován s dětmi celebrit. Termín označuje potomky, kteří se narodili slavným hvězdám showbyznysu a kteří si své postavení ve společnosti nezasloužili dřinou a pílí, ale právě „jen“ narozením.

Pojem je v zahraničí podle Amy Cosper čím dál častěji prisuzován i nástupníkům rodinných podniků. Prvorozený syn zdědí majetek a s ním také postavení svého otce. Narodí se do úspěšné movité rodiny, a to mu zajistí luxus a společenský status na celý život. Stejně jako Amy Cosper jsme i my toho názoru, že opak je pravdou.

Ano, potomci už to mohou mít ulehčené. Mají majetek, se kterým v podnikání mohou disponovat. Mají rady zkušenějšího rodiče „budovatele“. Mají ale také nové výzvy a překážky, rychlý digitální i společenský vývoj a před sebou nový svět. Najednou mají zodpovědnost za sebe, rodinu i rodiny svých zaměstnanců. Takže ne. Nepatří mezi „nepo babies“ bez dřiny a úspěchu.

Odpovědnost provázející vlastnictví vyžaduje velkou přípravu, navnímání kultury firmy, manažerské schopnosti, absolvování tzv. Baťovského kolečka, poznání světa. O tom, co jako nástupce rodinné firmy absolvoval, vyprávěl např. Jaromír Tomšů (Satturn Holešov) na konferenci Private Family Wealth.

Příprava neplatí jen pro nástupce, ale i „otce zakladatele“, celou rodinu a podnik. Před plánováním nástupnictví doporučujeme si položit několik otázek a diskutovat nad nimi spolu s dalšími členy rodiny aktivně zapojenými do podnikání. Jaké otázky to jsou?

Otázky můžeme rozdělit na 3 hlavní okruhy:

- Směrování vašeho bohatství
- Vlastnictví podniku
- Řízení podniku

Plány by se měly dotýkat jak přítomnosti, potažmo blízké budoucnosti, tak dalších generací.

Směrování vašeho bohatství

Při předání majetku další generaci, prodeji podniku nebo najmutí profesionálního managementu je nutné si nejprve určit, kam chcete svůj podnik směřovat, a co chcete, aby se dalo dělo s vaším majetkem.

I to vám v konečném důsledku může pomoci se rozhodnout, jak dál naložit s rodinnou firmou.

Mezi hlavní otázky pak patří:

Blízká budoucnost/přítomnost:

- Chceme pokračovat v rodinném podnikání?
- Chceme udržet současnou vizi firmy nebo ji přehodnotíme?
- Je náš styl podnikání správný nebo je potřeba změna?

V delším horizontu:

- Kolik chceme ušetřit do budoucna?
- Jakou částku potřebujeme na zachování životního stylu?
- Kolik si našetřit na důchod?
- Jaký podíl ze zisku investovat zpět do firmy?

Vlastnictví podniku

Ne vždy jsou vlastníky podniku vaši potomci. Ne vždy pro to mají předpoklady a ne vždy o firmu mají zájem. A někdy se pro nástupnictví hodí naopak všechny děti a všechny mají skvělé předpoklady stát se majitelem rodinného byznysu. Ještě před zahájením plánování nástupnictví tak doporučujeme si ujasnit, kdo bude vlastníkem.



Jaromír Tomšů,
nástupník v rodinné firmě Satturn Holešov
Foto: Petr Elis / Wealth Magazin

Mezi hlavní otázky pak patří:**Blízká budoucnost/přítomnost:**

- Kdo bude vlastníkem podniku?
- Bude manažerským nebo vlastnickým nástupcem? Nebo obojí?
- Jaká kontrola a rozhodovací práva mu budou přiznána?
- Jak začlenit členy rodiny, kteří nejsou pokrevními příbuznými (manželé, nevlastní potomci...)?
- Jak budou rozdělovány zisky mezi aktivně zapojené členy rodiny a členy v roli akcionářů?

**V delším horizontu:**

- Budou moct potomci rozhodovat o podniku napřímo?
- Bude nad vlastníky dohlížet správní nebo rodinná rada?
- Zanecháme si část kontroly nad rodinným podnikem?
- V jaké roli budeme dále fungovat v podniku po jeho předání?
- Jak do podnikání začlenit členy rodiny, kteří nejsou v roli vlastníků?

Řízení podniku

Poslední velmi důležitou součástí je řízení podniku. Nástupnictví totiž může být vlastnické nebo manažerské. Kdo je vlastníkem, nemusí být dobrým ředitelem. A nebo také může. Pokud vaši potomci mají zájem uchovat firmu v rodině v rodině, ale nechtějí nebo nejsou kompetentní k řízení firmy, je v úvahu i profesionální management.

Mezi hlavní otázky pak patří:**Blízká budoucnost/přítomnost:**

- Kdo bude podnik řídit – rodina nebo externí profesionální management?
- Pokud rodina, bude o řízení firmy rozhodovat jednotlivec nebo rodinná rada?
- Kdo bude dohlížet nad řízením podniku?
- Jaké rozhodovací úkony budou spadat pod manažera a o jakých se bude muset poradit rodinná rada, popř. hlasovat na rodinném shromáždění?

V delším horizontu:

- Jak manažerské nástupnictví ukotvit do budoucna pro další generace?
- Kdo může řídit podnik a kdo nikoliv?
- Kdo může být členem rodinné rady a jak se o něm bude rozhodovat?

Závěrem

Výše jsou uvedeny pouze hlavní – základní otázky. Ve finále až diskuze odhalí další oblasti, kterým je nutné se věnovat. Doporučujeme dohodnuté úkony zaznamenat do rodinné ústavy. S nastavením budoucích procesů ve firmě, nástupnictvím i vedením diskuze vám může pomoci váš Wealth Manager nebo specialista z Family Office.

Vzdělávejte se ve Family Governance Správě rodiny. Proč?

Autor: Eva Ulrichová

Vést a udržet rodinný podnik může být mnohdy složitým úkolem. Členové rodiny se nejspíš schopni domluvit na konkrétních strategiích, předání podniku dalším generacím se zdá příliš komplikované, nebo neaktivní členové podniku si vynucují nárok na podíl. Správně nastavené Family Governance vám pomůže preventivně se vyhnout potenciálním hrozbám. Jak ale strukturu správy rodiny efektivně nastavit?

Současná krize se nevyhnula ani movitým a podnikatelským rodinám. Podle statistik až 70 % majetku se ztrácí v druhé generaci. Jak tedy efektivně ochránit a bezpečně předat rodinné jmění dalším generacím? O tom budou na celodenní akci *Workshop & Networking Private Family Wealth 2023* lektorovat čeští experti na nástupnictví či prodej firmy, předání majetku a další oblasti Family Governance a správy majetku. Jaká témata pro správu rodiny se budou řešit?

Úspěšná komunikace jako základ každé (rodinné) firmy

„Komunikace je základem každé úspěšné společnosti,“ sdělil *Wealth Magazine* Michal Rádek, zakladatel a majitel společnosti *Léčení firem s.r.o.* Jako mentální coach a krizový manažer pomáhá podnikům překonávat výzvy – ty většinou plynou právě z nedostatečné



Michal Rádek
Foto: Léčení firem

nebo špatné komunikace mezi obchodními partnery, členy rodiny nebo s dodavateli atd. „Každý z nás sděluje a zpracovává informace rozdílně. Tento fakt umí položit i dobře fungující byznys,“ dodal krizový manažer.

Jak ale na úspěšnou úspěšnou komunikaci pro efektivní chod firmy a její zachování? Konkrétní tipy Michal Rádek představí v rámci svého workshopu na akci *Workshop & Networking Private Family Wealth*. Mentální coach a krizový manažer je připraven s vámi řešit veškeré vaše výzvy, se kterými se v komunikaci potýkáte.

Jak na nástupnictví v případě mezigenerační obměny

Nástupnictví je jedním z nejdůležitějších procesů Family Governance a přesto jeden z těch nejméně diskutovaných. Zároveň je pro české rodinné firmy velkou výzvou. Jak připravit potomky na převzetí firmy? Budou o to mít zájem? A mají vůbec vhodné předpoklady? Při plánování nástupnictví vyvstane mnoho podobných a dalších otázek, které je nutné vyřešit ještě před tím, než celý proces zahájíte.

Jak na to a co vše je nutné zvážit? S řešením vašich dotazů a rizik vám v rámci workshopu *Jak na nástupnictví v případě mezigenerační obměny* pomohou **Jiří Jemelka**, CEO ve společnosti JPF Czech, výkonný ředitel a prokurista **Arnošt Čáp** nebo **Jan Kodytek**, výkonný ředitel pro Moravu v JPF Czech.

Jak na prodej firmy?

Nemáte vhodného nástupce nebo vaši potomci nemají o podnik zájem? Další možností, jak naložit nejen s rodinnou firmou, je její prodej. Transakční záležitosti však obsahují mnoho důležitých a často opomíjených detailů. Termsheet, due diligence, akviziční smlouva...

a mnoho dalších právních výrazů. Jak bezpečně prodat firmu, stanovit cenu nebo jak vyjednat oboustranně výhodný vztah vám „lidskou“ neprávnickou řečí vysvětlí transakční právník a zakladatel advokátní kanceláře radeals **Jan Rada**, který je zároveň zakladatelem projektu Transakční abeceda.



Pavel Kolář
Foto: Petr Elis / Wealth Magazin

Jak na předání majetku další generaci s využitím svěrenského fondu?

Přemýšlíte nad využitím svěrenského fondu při mezigeneračním transferu majetku? A víte, zda je svěrenský fond vhodným nástrojem právě pro vaši rodinu? Co vše je nutné vyřešit při založení svěrenského fondu za účelem předání majetku a kdy je správný čas pro jeho vytvoření? Kdy a proč je vhodné do založení trustu zapojit členy rodiny?

To je jen zlomek otázek, které byste si měli položit při založení svěrenského fondu. Nejen s jejich zodpovězením vám mohou pomoci Trust Advisoři ze společnosti Svěrenská správa s.r.o., **Pavel Kolář**, **Peter Kováčik** a **Jiří Nekvapil**, kteří 13. dubna povedou workshop na téma *Jak na mezigenerační předání majetku s využitím svěrenského fondu*.



Jan Rada
Foto: radeals AK

Filantropie jako udržitel rodinných vztahů

Rodinná filantropie a zapojení členů vaší rodiny do projektu obecně pomáhá utužovat rodinné vztahy a kooperaci mezi členy rodiny. Dochází tak ke sdílení nejen vašich hodnot a odkazu mezi členy rodiny, ale i ke sdílení společné radosti a cílevědomosti celé rodiny jako jednotné skupiny. Čím dál více movitých rodin se obrací právě k filantropickým aktivitám se zapojením členů rodiny. Jak na to, aby filantropický projekt spojil členy rodiny a zároveň měla vaše aktivita skutečný impakt?



Dagmar Goldmannová
Foto: Nadační fond Via Clarita

Tuhle otázku si pokládá mnoho filantropů. Cest pro dárcovství je mnoho, zvolit tu správnou pro reálný impakt vašich projektů je pro filantropické rodiny výzvou. Jak na to, aby vaše filantropie měla reálný impakt? Kdy je vhodné založení nadace a kdy naopak zůstat individuálním dárcem? Jaký typ filantropie je pro vás ten pravý? O tom s vámi budou diskutovat expertky **Dagmar Goldmannová** a **Michaela Kreuterová** z Nadačního fondu Via Clarita.

Role rodinné ústavy při udržení rodinného bohatství a jak na její vytvoření

Rodinná ústava je formální dokument, který podobně jako ústava státní stanovuje základní principy rodiny, ale bez právního ukotvení. Rodinná ústava je základní stavební jednotkou struktury rodinného podniku. Listina zahrnuje hodnoty, cíle, normy, ale i práva a povinnosti rodinného podniku a jeho členů. V dokumentu jsou zaznamenány plány a strategie podniku, návrhy řešení potenciálních hrozeb.

Rodinná ústava je jednou z hlavních složek Family Governance „Správy rodiny“. Dokumentu můžete porozumět obdobně jako společenským kodexům, avšak platných v rodině a rodinném podniku. Jaké body neopomenout při sepsání rodinné ústavy a jak na jejich vytvoření? To vám poví experti na Family Governance v rámci akce Workshop & Networking Private Family Wealth.

Jaká další témata budou na Workshop & Networking Private Family Wealth 2023 probírána?

- Jak na řízení rizik při správě majetku formou jurisdikční diverzifikace
- Význam privátního bankovníctví při správě majetku
- Jak na vytvoření investiční strategie, která bude efektivní i v nejistých dobách
- Jak na FKI z pohledu správy vlastního majetku

Do 31. 3. 2023 máte možnost získat slevu 20 % z ceny vstupenky s promo kódem PREMIUM.

[Registrovat se můžete na workshop.pfwealth.cz.](https://www.pfwealth.cz)

SLEVA 20 %

20 EXPERTŮ 10 WORKSHOPŮ 100 ÚČASTNÍKŮ

WORKSHOP



2023 PRIVATE FAMILY WEALTH

13.04.2023 - PRAHA

PROMO KÓD - PREMIUM

na slevu 20 % je možné uplatnit do 31. 03. 2023

Pořadatel

Wealth Magazín



Ilustrativní foto
Foto: Golubovy, Getty Images
via Canva.com

Kdo je POVĚŘENEC

správy rodinných informací?

Autor: Redakce

Majetkové a dědické plány jsou u movitých jedinců a rodin stěžejními pro zachování a předání rodinného bohatství dalším generacím. Je však nutné pro tyto případy mít zmocněnce pro majetkový a dědický plán – povětšinou ne jednoho, ale osoby zmocněné každou pro konkrétní část plánu. Jedním z nich je i pověřenec správy rodinných informací, který se s rostoucím objemem dat stává stále důležitějším.

Jako pověřence správy rodinných informací označujeme osobu, která hraje ve správě majetku zásadní roli. Je totiž jedním ze zmocněnců pro váš majetkový nebo dědický plán. Má přístup ke kompletní rodinné agendě, proto byste ji měli vybírat velmi pečlivě.

Z důvodu osobního a emočního charakteru se nejčastěji jedná o člena rodiny, ale může to být i blízký přítel nebo odborník z řad Family Offices či Wealth Managerů. Méně často se této funkce ujímá přímo notář nebo advokát.

Co jsou rodinné informace?

Rodinné informace je termín shrnující veškerá rodinná data, která jsou důležitá jak pro váš majetek, tak pro zachování rodinné kultury a hodnot. Jedná se např. o hesla k internetovému bankovníctví, digitálním peněženkám, do depozitáře nebo ke cloudovým úložištím, kde mohou být vloženy rodinné fotografie, videa, historické dokumenty a vše další týkající se dané rodiny.

Pověřenec správy rodinných informací tak získává přístup ke všem rodinným datům, resp. získává přístup ke všem nástrojům, kde jsou tato data uchovávána. Jeho úkolem je rodinné informace schraňovat a bezpečně uložit veškeré přístupy k těmto úložištím.

Některá rodinná data mají pro rodinu významnou finanční hodnotu, jiná zas sentimentální či tvoří základ podnikání.

Jsou tzv. rodinným stříbrem, které není možné prodat – toto „rodinné stříbro“ mnohdy nese hlavního ducha rodiny a tím i hodnotu, která se mezigeneračně předává i bez majetku a často drží rodinu pohromadě. Může se jednat o vzpomínky (fotografie, videa, prameny, memoáry...), i dědictví předávané z generace na generaci (šperky, knihy, hudební nástroje...).

Rodinné informace nezahrnují však jen rodinný „duchovní“ majetek, ale i přístup do trezorů, firmy a jejím datům, údaje o alarmu nebo např. digitální aktiva. Donedávna nebylo zvykem digitální aktiva do plánování majetku zahrnovat, ale dnes je všechno jinak. Přibývá totiž lidí, kteří mají vysoké částky v kryptoměnách, investují do NFT apod. Proč? Pokud posmrtně, např. závětí, předáte svůj digitální majetek (řekněme Bitcoin) potomkům, nebudou k němu mít bez elektronického klíče přístup. Bohatství pak může být navždy ztraceno. Stejně tak to může být bez předání hesla k trezoru v bance či pověření osoby, která může mít do trezoru přístup, a dalších náležitostí.

Jak pověřence správy rodinných informací jmenovat?

Vybranou osobu můžete pověřit ústně, případně jmenovat v závěti nebo zmínit ve statutu svěrenského fondu. Jakým způsobem to uděláte, záleží jen na vás. Na její práva a povinnosti to nemá žádný vliv. Jen se nenechte příliš ovlivnit emocemi a vždy si zachovejte objektivní postoj. Často je z důvodu sentimentální hodnoty některých rodinných dat pověřen člen rodiny, obecně se však u správy jakékoliv části rodinného jmění doporučuje externí správce – Wealth Manager nebo expert z Family Office.

Kdo další se na dědickém plánu podílí?

Pokud vaše rodina tvoří či upravuje majetkový a dědický plán, měla by se obklopit odborníky, na které se může maximálně spolehnout. Zdaleka totiž nejde jen o peníze, ale také o vaše hodnoty, přání, cíle a potřeby. Vedle správce rodinných informací tedy musíte určit i osoby, které budou zastávat další důležité funkce.



Pokud máte děti, myslete na poručníka, který by si je v případě zhoršení vašeho zdravotního stavu vzal do péče. Na opačné straně je opatrovník, ten by se zase měl postarat o vás. Dále mezi zmocněnce řadíme správce cizího majetku, který se o jmění pouze stará, ale ekonomický užitek z něj přenechává beneficiantovi (obmyšlenému). Vykonavatel neboli správce pozůstalosti pak zajistí správné plnění poslední vůle. Zapomenout ale nesmíme ani na svěrenského správce, který spravuje majetek na základě podmínek ustanovených ve statutu svěrenského fondu.



SVĚŘENSKÁ SPRÁVA

HOUSE OF TRUST

JSME SPECIALISTÉ NA ZAKLÁDÁNÍ A ADMINISTRACI
SVĚŘENSKÝCH FONDŮ



WWW.SVSP.CZ

Socioekonomické změny udávají nové trendy Family Office. Jaké to jsou?

Autor: Redakce

V posledních době se svět hodně změnil. Po dvou náročných pandemických letech čelíme největšímu válečnému konfliktu v moderních dějinách a vše doprovází ekonomický propad. Rodinné kanceláře po celém světě se tomu musí přizpůsobovat. Jaký je jejich recept na úspěch v této turbulentní době?

Podle studie BNY Mellon a The Harris Poll v aktuální době čeká rodinné kanceláře mnoho výzev, ale i příležitostí. Studie pak identifikovala čtyři hlavní oblasti, ve kterých Family Offices po celém světě čekají změny v návaznosti na socioekonomické změny posledních let a měsíců. Patří k nim filantropická činnost, investice do kryptoměn, plánování nástupnictví nebo privátní bankovníctví.

Studie vznikla na základě průzkumu společnosti BNY Mellon a The Harris Poll. Výzkumu se zúčastnilo 200 Family Offices po celém světě. „Naším cílem je poskytnout zasvěcené a výhodné

poznatky a sloužit jako zdroj informací pro vaši vlastní rodinnou kancelář,“ vysvětlil v úvodním slovu studie Vincent Hays, ředitel oddělení globální Family Office společnosti BNY Mellon Wealth Management, proč se rozhodli pro rozsáhlý celosvětový průzkum rodinných kanceláří.

Filantropie

Filantropii se dnes věnuje až 73 % Family Offices a například v USA nejsou výjimkou ani dary ve výši desítek milionů dolarů. „Touha vrátit společnosti to, co nám dala, je naší největší motivací,“ shodují se dotazovaní. Jen třetina z nich ale vede o těchto aktivitách přesnou dokumentaci a strategicky je plánuje. Podobnou motivaci k filantropickým aktivitám často udávají i významní čeští filantropové (např. Martin Hausenblas) jako důvod, proč se věnují dárcovství.

Decentralizované finance

Výsledky průzkumu ukázaly, že 77 % rodinných kanceláří se řadí mezi držitele kryptoměn a většina z nich chce investice v příštím roce ještě navýšit. Je tedy vidět jasný vliv mladé generace, která považuje decentralizované finance za běžnou část portfolia a investuje do nich i v rámci svého vlastního byznysu. Otázkou je, zda trend virtuálních měn poznamená současná kauza jedné z největších krypto burz. Jaké dopady může krach FTX přinést, vysvětlují čeští experti v článku na Wealth Magazínu.

Zajímavé je, že průměrně se tento trend projevuje dvakrát více v Multi Family Offices

než v Single Family Offices. Kromě investic do kryptoměn narůstá mezi rodinnými kanceláři i počet držitelů digitálních peněženek a investorů do startupů zaměřených na kryptoměny.

Plánování nástupnictví

Plánování nástupnictví a předávání majetku z generace na generaci není oříškem jen pro movité rodiny z ČR a jiných států, kde se vlivem historie majetek buduje teprve 30 let. Z výzkumu The BNY Mellon vyplývá, že celosvětově je téma plánování nástupnictví považováno za jedno z nejnáročnějších. Intenzivně ho řeší až 66 % Family Offices, které chtějí maximálně ulehčit situaci oběma generacím. Stále se ale objevuje řada problémů. Jednotliví členové mají různé názory i představy o fungování Family Office a mnohdy na scénu vstupují ještě externí spolupracovníci. Ti mohou být velmi nápomocní, ale jen pokud sdílejí podobné hodnoty a shodnou se s rodinou na zásadních otázkách.



Ilustrativní obrázek
Foto: Jupiterimages,
Photo Images via Canva.com

Privátní bankovníctví

Zhruba třetina rodinných kanceláří zajišťuje pro své klienty také privátní bankovníctví. Nejčastěji se jedná o základní služby jako správu hotovosti, poradenství v oblasti podílových fondů, poskytování úvěrů apod. Při výběru privátního bankovníctví hrají důležitou roli moderní technologie a aktuální úrokové sazby. Pro zhruba 58 % dotazovaných je pak zásadní i kybernetická bezpečnost. Za zmínku stojí i to, že Family Offices, které se private bankingu věnují, ho plánují dále rozvíjet. Zatímco ostatní se chtějí soustředit na jiné činnosti. Z českého trhu můžeme sledovat i opačný vývoj – tedy růst zájmu o služby Family Office ze strany movitých klientů privátních bankovníctví.

Celá studie společnosti BNY Mellon a The Harris Poll je dostupná ke stažení na:

www.bnymellonwealth.com

„V golfu je sportovní
penze specifictější než
v jiných sportech,”

*řeká mladá a velmi nadaná
hráčka Sára Kousková.*

Autor: Eva Ulrichová



Sára Kousková, umělkyně
Foto: Team KOUMEJ

Sára Kousková se od roku 2022 řadí mezi české golfové profesionálky. Ve svých 23 letech tak prožívá život odlišný od jejích vrstevníků.

„Pokud nejsem na turnajích, tak se běžný den skládá ze spousty věcí včetně tréninku, fitka a třeba nějakých organizačních věcí ohledně turnajů a administrativy obecně. To je součástí.

Pokud jsem na turnajích, je to hodně o cestování, pokud potřebuji přeletět na jiné místo. Začátek sezóny, což je např. v této době, je hektičtější,“ popsala Sára svůj běžný den s tím, že s rodinou a přáteli se snaží držet kontakt alespoň přes telefon. Náročný životní styl dokazuje i fakt, že rozhovor probíhal online napříč světem. V době rozhovoru golfistka pobývala na turnaji v Kapském městě v Jihoafrické republice.

Mezi profesionály je Sára sice teprve necelý rok, už se ale stala českou jedničkou v golfu. Jejimi hodnotami nejen v investování, ale i v golfu jsou trpělivost a preciznost. Velkým cílem je reprezentovat Českou republiku na olympiádě v Paříži. Golf ale není její jedinou vášní. Sára se také, co by umělkyně, zaměřuje na tvorbu děl a zároveň se osobně snaží participovat v boji za zlepšení životního prostředí. V rozhovoru pro Wealth Magazin – Premium dále mluvila o jejím vztahu k umění, filantropii, nebo např. o tom, jaký je rozdíl mezi amatérem a profesionálem.

Jste velmi mladá a už jste úspěšnou profesionální golfistkou. Lze tedy předpokládat, že Váš životní styl se bude lišit od jiných dvacátníků. Jaký je Váš běžný den?

Pokud nejsem na turnajích, tak se běžný den skládá ze spousty věcí včetně tréninku, fitka a třeba nějakých organizačních věcí ohledně turnajů a administrativy obecně. To je součástí.

Pokud jsem na turnajích, je to hodně o cestování. Začátek sezóny, což je např. v této době, je hektičtější. Ta místa bývají daleko. Těším se, až se zase přesuneme do Evropy a ty lety budou kratší.

Jinak se běžný den na turnaji skládá převážně z tréninku. Ať již cvičně procházíme hřiště, nebo pilujeme techniku na cvičných plochách. Samotný turnaj je pak na 3 nebo 4 kola po 18 jamkách rozložený většinou od čtvrtka do neděle. Před samotnou hrou, i po ní, je nedílnou součástí samozřejmě další trénink. Standardně nachodíme při turnajovém týdnu více než 60 kilometrů. Součástí je také tzv. course management, což je v podstatě volba strategie na hřišti. To vše je potřeba si projít a zabere to většinu času.

Jak pak zvládáte Váš osobní život?

Na turnajích je to prakticky jen skrz telefon. Snažím se držet kontakt s přáteli, rodinou i blízkými. Když jsem doma, tak je to o něčem jiném. Rodinu i blízké mám v Praze a v okolí a mohu je kdykoliv vidět. Předtím jsem trávila 4 roky v Americe, bylo to hodně daleko. Jsem ráda, že je mám nyní blízko.



Foto: Tristan Jones / LET / LETAS /SGT

Za turnaji často cestujete. Využíváte služeb poradců pro řízení cest a životního stylu?

Nevyužívám. Toto částečně řeší organizace Ladies European Tour, čímž se usnadnila logistika při některých mých cestách. Často svým členům pomáhají s transfery na letiště, na hotel... To je samozřejmě velké usnadnění. Bohužel v Jihoafrické republice, kde se nyní nacházím, to nezajišťují. Tady by se nám to ale zrovna hodilo nejvíce, a to z hlediska bezpečnosti. Další věci, jako letenky nebo ubytování, řeším v rámci našeho týmu se svým managerem.

Pro Vás jako profesionální golfistku není Jihoafrická republika bezpečným místem?

Je zde relativně vysoká kriminalita. „Turisté“ tu jsou vcelku lehce rozpoznatelní. Naše vybavení navíc není levné, musíme si na to dávat pozor. Člověk tak musí být opatrný.

Je známé, že obecně sportovci dříve odcházejí do tzv. „sportovního důchodu“. Platí to i u golfu? Jakým způsobem přistupujete k zajištění „sportovní penze“?

V golfu je sportovní penze specifickější než v jiných sportech, zejména pro muže. Muži – golfisté mohou hrát tak dlouho, jak chtějí, nebo dokud jim to dovolí zdravotní stav tak, aby udrželi krok se svými soupeři. U žen do toho vstupuje to, zda a kdy chtějí mít děti. To je pak etapa, kdy sport jde stranou. Na druhou stranu se to také vyvíjí. Už nyní je v rámci Ladies European Tour spousta případů maminek, které zvládají hrát i po tom, co mají děti. Ten golfový důchod tedy nemusí přijít brzy. Obecně však z hlediska zajištění se na důchod na to myslím, i s ohledem na to, že státní důchody se asi nebudou příliš zvedat. Mám tedy nějaké pojištění i dlouhodobé investice.

Máte tedy nastavené některé investiční strategie...

Mám velké štěstí v tom, že mám maminku finanční poradkyni. S tou řeším všechny záležitosti kolem financí a primárně investic. Maminka se tak o mě stará se skvělou péčí a vybírá mi investice, které dávají smysl a jsou dlouhodobé.

Vaší poradkyní je Vaše maminka. Často ale správa majetku a investičního portfolia vychází z hodnot jedince. Prolínají se v tom i Vaše osobní hodnoty nebo spíše ty rodinné?

Určitě zejména rodinné hodnoty. Ale tím, že mamka je dlouho v oboru a je vnímaná jako velmi kvalitní finanční poradkyně, ji mohu plně důvěřovat. A důvěra je jednou z mých hodnot. Ukazují se v tom i hodnoty, jako je trpělivost. Když to navážu např. na společnost Amundi, která je jedním z mých partnerů, velmi se mi líbí jejich přístup k ESG investicím. Kladou důraz jak na životní prostředí, tak na kvalitu společnosti.



Foto: Tristan Jones / LET / LETAS /SGT

Právě environment uvádíte na svém webu jako jednu z Vašich hlavních aktivit. Jakým způsobem se snažíte o zlepšení životního prostředí, popř. o dodržování ESG principů?

Na životním prostředí mi hodně záleží. Ráda bych, aby se některé věci začaly měnit a vládní systémy s tím začaly něco dělat. Sama se ale snažím dělat věci, které mohu ovlivnit. Horší je to s mým cestováním. Když někam letíte, uhlíková stopa je mnohdy už neodvratitelná. Snažím se to ale vyrovnávat např. tím, že sázíme stromy.

Ostatně, je to jedna z věcí, kterou s našimi partnery řešíme na začátku spolupráce. Hledáme průsečíky, kde můžeme společně pomoci. Třeba se společností Tipsport a jejich nadací právě sázíme minimálně dvakrát ročně stromy.

Můžu se tak alespoň trochu vynasnažit, abychom uhlíkovou stopu stáhli malinko dolů. To je jedna z iniciativ, které jsou pro mě nejdůležitější. Je to jedna z cest, které vedou k tomu, abychom ten pomyslný volant otočili na druhou stranu. Primárně je ale důležité o těchto tématech mluvit. A o to se snažím.



Foto: Team KOUMEJ

Mluvila jste o nadaci Tipsport. Jste do ní i nějakým způsobem zapojená jako dárcce či jinou filantropickou aktivitou?

Na loňském turnaji Tipsport Czech Ladies Open se nám podařilo vydražit můj obraz, který jsem namalovala na škole v Americe (obraz byl vydražen za 100 tis., poznámka autorky). Nadace Tipsport pak tuto částku ještě zdvojnásobila a výtěžek putoval na rozvoj golfu u dětí v Praze, přímo v mém klubu na Zbraslavi.

Umění je další z Vašich hlavních činností.**Studovala jste i umění v USA. Jaký vztah máte k umění a jak se to prolíná ve vztahu ke golfu?**

Studovala jsem obor Studio Art v Austinu v Texasu, primárně se zaměřením na malířství a sochařství. Studium mi hodně věcí dalo. Především jsem byla schopná se zapojit do uměleckého prostoru, to mi v Čechách chybělo. V České republice jsem sice maturovala z Výtvarného umění, ale mimo dějin umění jsem žádné další vzdělání neměla. V Americe jsem do toho mohla proniknout hlouběji.

Co se týče spojení s golfem, ty aktivity se u mě velmi podobají. U obou je potřeba trpělivost i preciznost. Také velmi pracuji se dřevem, preciznost je tak velmi důležitá. Analogie je tam přímá. V obojím se prolíná i představivost, která je v umění i golfu velmi důležitou součástí.

Váš obor studia z Vás udělal malířku nebo profesionálku?

Je to ateliérní umění. Jsem tedy umělcem a tvořím. Bylo to studium tvorby. Součástí diplomu jsou i dějiny umění a historie. Expertkou nejsem, ale dokážu rozpoznat různé kousky z historie. Rozhodně bych si ale na profesionální názory netroufla, na to je potřeba hodně znalostí. Navíc to není oblast, ve které bych se vyžívala, raději mám tvorbu. Často přicházím do kontaktu s různými uměleckými díly, ale oceňuji je spíše jako jedinec, který to tvoří. Tvorba je pro mě hodnotnější než ocenění pro společnost.

Jeden svůj obraz jste už vydražila. Plánujete prodej dalších svých děl?

Nejdříve musím něco nového namalovat (*smích*). Tvorba nyní zaostávala. Měla jsem plno práce s přechodem k profesionálkám, zakončením studia... Navíc nyní na startu sezóny je to velmi náročné s cestováním. Až se více zaběhnu, bude více času i na tvorbu. Nerada bych nyní prodávala všechny své obrazy, to by ani nedávalo smysl. Asi bych ale ráda občas něco prodala a spojila to s něčím, co má smysl, darovat výtěžek. Ráda bych tu tvorbu také iniciovala v souladu s životním prostředím, ať již s využitím materiálu nebo s čímkoliv jiným.

Jste i sběratelkou nebo investujete do umění jiných umělců?

Žádný kousek od jiných umělců zatím nemám. Kdybych měla, určitě by to byli impresionisté, ale na to zatím nemám finance. Nevadí mi ale ty obrazy obdivovat v galerii. Věcí mám nyní spoustu a nepotřebuji další. Na to přijde čas. Možná, že časem by mohla přijít řeč i na výměnu obrazu s někým... Nevím, všechno má zatím svůj čas.



Sára Kousková - malířka
Foto: Team KOUMEJ

Golf nyní tedy má přednost před uměním.

Dříve to ale možná to bylo naopak, když jste již několikrát dostala možnost stát se profesionálkou, ale přednost jste dala studiu.

Jak se měnil vztah ke golfu a umění v čase?

Neřekla bych to tak, že golf šel stranou. Ten byl vždycky na prvním místě. S ohledem na studium a pravidlům, která panovala na univerzitě, jsem musela zůstat amatérkou. V golfu je stále nešťastné rozdělení na amatéry a profesionály. Amatér nemůže přijímat tzv. prize money, alespoň to tak tedy bylo donedávna. Nyní je v nějaké malé míře amatéři již čerpat mohou.



Foto: Team KOUMEJ

Zároveň univerzita, za kterou jsem hrála v USA golf, je součástí organizace NCAA. V jejích pravidlech je, že aby hráč mohl působit v univerzitním týmu, musí být amatérem. I kvůli tomu jsem musela zůstat amatérkou a nemohla jsem se profesionalizovat dřív. Hlavním důvodem tedy bylo, že abych mohla dostudovat školu, musela jsem zůstat amatérkou.

Co to jsou prize money?

Výdělky z turnajů. Získávají je profesionálové. Amatéři o ně ale nemohou soutěžit.

Kromě těchto výdělků, je ještě nějaký rozdíl mezi amatérem a profesionálem?

Ten rozdíl je minimální. Hráč musí být profesionálem, aby se mohl účastnit těch nejlepších turnajů, které jsou součástí různých tour, např. Ladies European Tour nebo světová LPGA Tour, která má v pravidlech, že jejími stálými členy mohou být pouze profesionálové. Amatér se pak musí rozhodnout, jestli chce přijmout profesionální status a pokusit se získat členství na jedné z těch tour. To lze několika způsoby, ať již vítězstvím na některém z jejich turnajů, na který získá pozvánku například od sponzora, nebo v rámci kvalifikační školy, což je turnaj, na který se může přihlásit kdokoli, a pokud skončí na určitém místě, získá členství.

Jaké jsou další podmínky pro to stát se profesionálem?

Roli hraje i tzv. handicapovaná hranice. Ta dřív byla stanovená na handicap 4. Ale spíš si musí hráč sám vyhodnotit, zda má na to hrát turnaje a umístit se na nich tak, aby si dokázal zajistit živobytí a nějaké peníze vydělal.

Vy jste měla možnost zůstat v golfu v Americe, ale vrátila jste se zpět do ČR. Proč jste se vrátila?

Primárně proto, že začátek profesionála je hodně těžký. Potřebujete mít pevné zázemí, lidi, kteří vás podpoří, důvěru partnerů. To jsem měla spíše doma než v Americe. Ten začátek v USA by byl těžší, byť podporu jsem tam měla také velkou. Zásadnějším důvodem ale bylo, že Evropa mi je bližší, a především tu mám rodinu.

Často veřejně mluvíte o tom, že byste se chtěla účastnit olympiády v Paříži v roce 2024. Co je v golfu podmínkou pro kvalifikaci na olympiádě a co tato účast sportovci dále přináší?

Začnu od těch kritérií. Aby se tam člověk dostal, musí být v tzv. olympijském žebříčku. Ten se tvoří ze světového žebříčku, který je tvořen všemi golfisty a golfistkami. Na ženském žebříčku musím být skrz dané kvóty umístěná do 60. místa. Aktuálně jsem někde okolo 54. místa. Pro tuto chvíli bych se tam sice dostala, ale ten žebříček se uzavírá těsně před olympiádou v červnu 2024, do té doby je tedy spousta času.

Ten žebříček se neustále mění. Defacto každé pondělí je to jinak. Hráčky ze všech světových turnajů sbírají body. Dalším kritériem je, že každá země má kvótu maximálně dvou golfistek, které se mohou účastnit olympiády. Jedinou výjimkou jsou hráčky v nejlepší patnáctce světového žebříčku, o ty se dvoučlenná kvóta může rozšířit. Tam ale, prozatím, žádná hráčka z Česka není.

Z hlediska toho, co nám to přináší... Pro mě osobně je olympiáda ten nejvyšší vrchol, kterého může každý sportovec dosáhnout. Golf nemá na olympiádě příliš velkou historii. Po 112 letech se vrátil na olympiádu až v Riu (v roce 2016, pozn. *autorky*). Od té doby si nemohl vybudovat dlouhou historii.

Myslím, že jako sportovec odchovaný sportovní rodinou to vnímám tak, že olympiáda je tím největším vrcholem každého sportovce. I můj manager, Jakub Mejzlík, byl na olympiádě v roli rozhodčího pozemního hokeje, takže k olympiádě mám velmi blízký vztah i z této stránky.



Co Vás vlastně ke golfu přivedlo?

Přivedl mě tatínek. Začal hrát golf, když jsem se narodila. Když mi bylo asi pět, chtěla jsem si to také zkusit. Vzal mě jednou sebou a začala jsem si „pinkat“. Zahrála jsem jeden miniturnaj, který jsem jako malá vyhrála. Od té doby trénuji, hraji turnaje, přes amatérskou reprezentaci jsem se dostala k tomu, že mě golf živí, a pořád mě to baví.

Nyní jste na golfovém turnaji v JAR. Jaké jsou Vaše další plány v tomto roce?

Vzhledem k tomu, že je to moje první sezóna v rámci Ladies European Tour, což je ta největší evropská tour, je mým cílem se primárně soustředit na udržení svého statusu a zajistit si účast a členství na tour pro příští rok. Byla bych spokojená, pokud bych se na žebříčku této tour umístila do 25. místa.

Reálným, ale vyzývajícím cílem, je se dostat i na jeden z Majorů (*hlavní světové turnaje, pozn. autorky*), to by bylo skvělé. Kvalifikační kritéria jsou na tyto turnaje ale daleko složitější. U nováčka to bude o to těžší se tam dostat. Ale nechme se překvapit. Sezóna je teprve na začátku.



PLÁNUJTE PENZI

PODLE PRAVIDLA 4%

Autor: Redakce

Existuje mnoho rad a teorií, jak našetřit jmění na penzi pro uchování životního stylu nebo naplnění cílů. Často ale chybí konkrétní data a výpočty.

Pravidlo 4 procent nabízí konkrétní návod pro plánování svých příjmů v penzi, a to formou výpočtu jasné částky, kterou můžeme každý rok čerpat ze svých úspor tak, aby nám vystačily na pokrytí výdajů i životního stylu v penzi.

Je koncept opravdu dlouhodobě funkční?

Čím dál více osob řeší otázku zajištění na penzi. Podle průzkumu Asociace pro kapitálový trh ČR z listopadu 2022 je nejčastějším motivátorem k investování nedůvěra v státní důchodový systém a tedy vytvoření tzv. polštáře na penzi, označilo jej celkem 37 % dotazovaných. Dalších 34 % odpovědí bylo směřováno právě k zajištění aktivního životního stylu v důchodovém věku. V dnešní turbulentní době tak investoři hledají

konkrétní tipy, jak si v důchodovém věku zachovat stejnou životní úroveň. Možností se najde hned několik a jednou z nich je i dodržování pravidla čtyř procent. V čem tento princip spočívá? A jaké má výhody a nevýhody?

Co je pravidlo 4 %?

Pravidlo 4 % indikuje, kolik z našetřených úspor můžete v penzi vybrat, aniž byste o své peníze přišli. Podle konceptu je toto číslo na 4 % – tzn. ročně můžete z našetřených financí vybrat 4 %, aby vám úspory vydržely napořád. Podle toho se pak lze dopočítat toho, jaké by měly být vaše investiční cíle co do hodnoty investic tak, abyste si zachovali dosavadní životní styl. Čistě hypoteticky by vám podle pravidla neměly nikdy dojít peníze. Pravidlo také počítá s tím, že daná 4 % každým rokem můžete navýšit o inflaci.

Příklad

Víte, že vaše měsíční výdaje na bydlení, energie, jídlo i životní styl se pohybují kolem 35.000 Kč měsíčně. Roční výdaje jsou tak 420.000 Kč.

420.000 Kč = 4 % úspor podle pravidla čtyř procent

Na penzi byste tak měli mít naspořeno celkem 10.500.000 Kč, aby vám podle pravidla 4 % peníze „nikdy nedošly“.

Pokud se plánujete na penzi mezinárodně přemístit nebo cestovat, plnit si své sny a věnovat se aktivnímu životnímu stylu, mohou být roční výdaje vyšší. Pak je ale nutné zvýšit i své úspory.

Pokud např. očekáváte průměrné měsíční výdaje ve výši 100.000 Kč, lze se dopočítat:

Roční výdaje = 1.200.000 Kč = 4 % vašich úspor

Výše vašich úspor (100 %) = 30.000.000 Kč

Za tvůrce konceptu je považován kalifornský finanční poradce William Bengen, teorii se tak občas přezdívá „Bengenovo pravidlo“. Dle dostupných informací s myšlenkou Bengen přišel zhruba v polovině 90. let. Pracoval přitom s naspořenou částkou, kterou rovnoměrně investoval do akcií a dluhopisů. Klíčem k úspěchu pro něj byly historické výsledky akciového a dluhopisového trhu mezi roky 1926 až 1976. Vzal v úvahu i krizová období během 30. a 70. let, aby ukázal, že ani tehdy nedošlo k vyčerpání finančních prostředků za méně než 30 let. Bengen doporučil portfolio rovnoměrně rozdělit na akcie a dluhopisy a počítal s odchodem do důchodu zhruba v 65 letech.

Proč právě čtyři procenta?

Bengen ve svojí teorii zdůraznil, že čtyři procenta jsou jistotou i v případě naplnění nejhorsího scénáře. Sám mluvil také o pěti procentech, která doporučují někteří současní experti s tím, že si tak zajistíte pohodlnější život, aniž byste riskovali více, než je nutné. Na druhou stranu se najdou i odborníci, kteří každý rok doporučují vybírat pouze tři procenta z původní částky. Jiní pro změnu trvají na větší diverzifikaci

portfolia a zahrnují do svých výpočtů i jiné investiční nástroje. Všichni se ale shodují na tom, že s rostoucím věkem bychom měli směřovat k nižší rizikovosti.

Výhody a nevýhody tohoto principu

Velkou výhodou je, že pravidlo čtyř procent funguje velmi jednoduše. Pravidelný a stabilní příjem si tak může zajistit úplně každý. Stačí jen sledovat své příjmy a výdaje a samozřejmě také vývoj trhu. Přesto byste si měli dát pozor na několik věcí. Například na přílišné utrácení.

Vždycky samozřejmě není jednoduché pravidlo dodržet, ale pro vaši budoucí finanční situaci je to opravdu zásadní. Jinak byste porušili jistinu a mohli o část peněz přijít. Navíc je nutné počítat i s neočekávanými výdaji na zdravotní potřeby, vzdělání dětí či nenadálé situace. Doporučujeme se nespolehat pouze na jedno takové pravidlo. Stoprocentní investiční rady neexistují, i pravidlo čtyř procent je tedy pouhým vodítkem, vychází z historických výsledků, a v budoucnu nemusí platit. Častým nástrojem k plánování životních výdajů v penzi, zachování životního stylu či pro neočekávané výdaje je svěřenský fond.



Zájem o netradiční nemovitosti roste

Rozhledna v Krokonoších
Foto: Luxent - Exclusive Properties

Prodávají se mlýny, rozhledny i bývalé pošty.

Autor: Redakce

Hledáte moderní bydlení nebo zajímavou investici spojenou s podnikáním? Pak je pro vás ideální netradiční nemovitost. Nemusí jít jen o hrad nebo zámek. Dobře se dnes prodávají také rozhledny, bývalé mlýny a pivovary či staré administrativní budovy.

Největší část nabídky realitních kanceláří tvoří byty a domy, ale najdou se i mnohem zajímavější nemovitosti. Například u Luxent – Exclusive Properties na vás čekají i starobylé mlýny, energeticky soběstačné rozhledny nebo objekty, které dříve sloužily jako úřady.

Přibývá zájemců z řad mladých podnikatelů

Zájemci jsou různí. Nejčastěji se ale jedná o mladší podnikatele, kteří chtějí zachovat původní účel stavby a zároveň zde vytvořit příjemné bydlení pro svou rodinu. Takové řešení je ideální jak pro ně, tak pro samotnou budovu a její okolí. Ne vždy je to ale tak jednoduché. Spousta objektů čeká na nového majitele dlouhé roky a ani po prodeji nemá jistou budoucnost.

„Někdy to jde samo a hned, jindy prodej trvá rok i dva. Zájemci o tento druh nemovitostí jsou podle mých zkušeností většinou mladší podnikatelé s rodinami a nezřídka mívají vizi alespoň částečně zachovat původní využití budov. Zamýšlí tedy kombinovat rodinné bydlení s podnikáním,“ vysvětluje Lenka Munter, realitní specialista z Luxent – Exclusive Properties.

Prodejní cena versus udržitelnost

Netradiční nemovitosti mají mnohdy velkou zastavěnou plochou a rozsáhlý pozemek. Tomu samozřejmě odpovídají i ceny. Na druhou stranu v dnešní době rozhodují také jiná kritéria, zejména stav objektu a jeho energetická náročnost. Velmi důležitá je například možnost využívat obnovitelné zdroje.

Jaké jsou nejzajímavější nemovitosti v nabídce?

Podle informací realitní kanceláře Luxent si můžete koupit třeba usedlost Nový Mlýn. Nachází se v okrese Tachov na řece Mži. Na jeho místě je možné postavit jak vodní elektrárnu, tak venkovské rodinné domky nebo komerční budovu. V každém případě si připravte 25 milionů korun.

Pro udržitelné podnikání a sezónní bydlení je zase ideální Krkonošská rozhledna v Roprachticích u Semil. Samotnou rozhlednu i obslužný dům totiž zásobují energií solární panely a nechybí ani vlastní studna. Cenově celý objekt vychází na 18,5 milionů korun.

A do třetice je tu bývalá pošta v Orlíku nad Vltavou, která má plochu 817 metrů čtverečních. Po rekonstrukci z ní může vzniknout krásný wellness hotel nebo velký rodinný dům. A kolik stojí taková nemovitost? Vychází zhruba na 12 milionů korun.



Tvořit. Růst. Žít.

Budujeme unikátní portfolio výrobních a obchodních společností, značek, produktů i služeb.

Prostřednictvím růstového private ekvity fondu VENDEAVOUR SICAV* investujeme do společností s dlouholetou tradicí působících v odvětví potravinářství, zdravotnictví, farmingu a bydlení nové generace. Vybudovali jsme skupinu ziskových společností z anticyklických odvětví, dále ji rozšiřujeme, využíváme synergických efektů a moderních technologií. Společně využíváme příležitosti sdílíme zdroje, využíváme příležitosti a hlavně cíl - odpovědnou budoucnost.

Naše společnosti



www.vendeavour-pe.cz

Kam na dovolenou?

5 nejluxusnějších destinací

Autor: Redakce



Ilustrativní obrázek
Foto: Anyaberkut, Getty Images
via Canva.com

Zima je již dlouhá a tak mnoho lidí hledá jiné možnosti, kde se ohřát. V České republice to jen tak nebude. Možná také vybíráte exotickou dovolenou. Máme tady pro vás rovnou 5 destinací, ve kterých si můžete odpočinout.

Odpočinek je důležitý, o to víc pokud jste úspěšným podnikatelem, majitelem firmy a pracujete, jak to bývá, od „nevidím do nevidím“. Dopřát si relax, vyskočit na pár týdnů z dennodenního cyklu a vyrazit mimo ČR za mořem či dobrodružstvím je základem. Dle poradců pro osobní a business rozvoj právě takový odpočinek prospívá vašemu podnikání. Vypnout na chvíli podnikající rozum, email, telefon totiž přikládá i odpočinek našemu rozumu a ten pak dokáže být produktivnější než kdy jindy. Často se dokonce doporučuje vzít si s sebou tužku a papír. Po pár dnech odpočinku a změny prostředí vás mohou napadat právě ty nejlepší nápady a vize pro zlepšení podnikání. Podívejte se, kam můžete vyrazit na netradiční dovolenou.

Ostrov Mykonos

Vyrazte za odpočinkem s rodinou nebo na party s přáteli.

Cena v rozmezí: Ubytování ve vile se pohybuje v rozmezí 30 000 – 50 000 Kč na noc v závislosti na sezonním či mimosezonním období.

Stát: Řecko

Doba letu: Doba letu může pro některé znamenat snad jediný problém, který u destinace najdeme. První třída je náročná v přestupech, tudíž jsme pro vás zvolili business třídu. Ani v té se však bez jednoho přestupu neobejdete. Finální doba letu vyjde zhruba na 4 hodiny. Výlet si můžete zpestřit zastávkou v historických Aténách!

Cena letu: Zpáteční business letenka v období měsíce července vyjde na pouhých 22 000 Kč – 24 000 Kč.

Villa Elia Aspro se nachází na řeckém ostrově Mykonos v Kykladském souostroví přímo nad známou pláží Elia, podle které vila dostala své jméno. Vila je designovaná v minimalistickém stylu a nechybí ani typicky kykladské hladké zakřivené hrany. Interiér je tvořen jednoduchým nábytkem a celý prostor vytváří perfektní relaxační atmosféru pro vaši zaslouženou dovolenou.

Abyste si moře užili ještě více, budete jej mít z této vily na očích opravdu z každého koutu. A to jak zvenku, tak i zevnitř. Můžete se tak probouzet i usínat s výhledem na uklidňující živel vody.

Co zde nesmí chybět, je bazén. Samozřejmě je umístěn na slunečném místě a navržen tak, aby splýval s Egejským mořem a vy jste tak měli pocit, že můžeme doplavat až do něj. Pokud chcete své polovičky vytvořit nenahraditelný romantický zážitek, počkejte si na západ slunce, který nad mořem bude vytvářet neustále se měnící hrou barev.

Ve vile se nachází 5 ložnic a 5 koupelen. Nachází se zde rovněž plně vybavená kuchyň a pro barbecue nadšence i gril. Destinace je vhodná pro plně odpočinkovou dovolenou s vaší rodinou či s rodinou vašich přátel. Děti se zabaví v bazénu a vy si můžete přečíst oblíbenou knížku a přitom načerpávat sluneční paprsky. Pokud však máte divočejší plány, můžete zde s přáteli uspořádat barbecue party. Nezapomeňte také prozkoumat krásy ostrova Mykonos!



Ilustrativní obrázek - Mykonos
Foto: Mbbirdy, Getty Images Signature
via Canva.com

Soukromý ostrov Naladhu

Už jste někdy byli na soukromém ostrově? Nyní máte šanci.

Cena v rozmezí: cca 840 000 Kč/noc

Stát: Maledivy

Doba letu: Ani zde se neobejdeme bez přestupu. Zastávku si s leteckou společností Emirates můžete udělat třeba v Dubaji a cesta tak trvá zhruba 14 –17 hodin. Letadlem se dostanete na Mezinárodní letiště Male, odkud se na ostrov dostanete rychlým motorovým člunem. Plavba zabere zhruba 35 minut a veškeré nezbytnosti zajistí samotný resort.

Cena letu: Zpáteční letenka v první třídě se pohybuje v rozmezí 215 000 Kč – 336 000 Kč.

Pokud chcete zažít opravdu výjimečný zážitek na jihu Asie a mít ho pouze pro sebe, nabízí se možnost soukromého ostrova Naladhu na Maledivách.

Soukromý ostrov Naladhu je luxusní resort 20 domů na okraji laguny v Jižním Male Atolu. Maximální kapacita je 50 hostů na minimálně 3 noci. Čeká vás, vaši polovičku či nějakého člena rodiny narozeninová oslava? Co ji uspořádat právě tady? Naladhu je spojením přírody a ústraní. Na oficiálním webu popisují dovolenou jako únik od starostí světa do vašeho osobního ráje. No nezní to skvěle?

Pokud se však o dovolené nechcete válet “jen” u moře, nezoufejte. Resort kromě klidu na relaxaci zajišťuje svým hostům také kulinářské zážitky na míru. Přejete si stolování s výhledem na oceán nebo snad romantickou večeři na pláži? Fantazii se meze nekladou.

Pokud jste však aktivnější povahy, ani vás Naladhu nezklame. Je totiž jedním z nejvyhledávanějších míst pro surfování na světě! Mj. resort zajišťuje také instruktory jógy či soukromé plachtění, potápění a rybaření. Dvacetičtyřhodinový servis je jen nezbytnou třešničkou na dortu.



Zážitky a wellness v Aman Tokyo

Cena v rozmezí: 16 900 – 20 300 Kč/noc

Stát: Japonsko

Doba letu: Pokud zvolíte let business třídou, potrvá v průměru 15 hodin s přestupem ve Vídni či Istanbulu. Let první třídou z Prahy je o něco komplikovanější. Nejkratší doba cesty např. během července je 20 hodin se dvěma přestupy.

Cena letu: Zpáteční letenka business třídou se pohybuje kolem 140 000 Kč, zatímco letenka první třídou kolem 500 000 Kč.

Opalování a relax u moře vás neláká? Radši si z dovolených střídáte nevšední zážitky? A máte rádi výšky? Pokud jste na všechny otázky odpověděli ano, máme tady přímo něco pro vás.

Aman Tokyo je luxusní hotel sídlící v prestižní finanční čtvrti Otemachi a zároveň je umístěn v šesti nejvyšších patrech Otemachi Tower. Jeho jedinečná poloha umožňuje hostům panoramatické výhledy na město. Ze svého pokoje si tak můžete užívat malebný výhled na zahrady císařského paláce a okolní památky.

V šesti hotelových patrech najdete 84 pokojů a vyvýšenou svatyni doplňuje vnitřní zahrada, lázně a bazén. Mimo to máte z hotelu snadný přístup ke všem zajímavým místům ve městě, jako je třeba proslulá nákupní čtvrť Ginza.

Aman Tokyo je tak balancem mezi klidem a relaxací, a shonem a zážitky velkoměsta. Po dni stráveném v divokých ulicích Tokia si můžete dopřát masáž či tělový peeling. Udělat si čas na sebe a své tělo je jedním z největších darů od nás pro nás. Celý den pak můžete zakončit nějakou z kulinářských tradic z celého světa, jelikož je Aman Tokyo domovem jednoho z nejširších výběru restaurací. Najdeme zde rustikální italské jednoduchosti Arva, ale také mistrovské Edomae sushi šéfkuchaře Musashi.



Jižní Afrika s Rovos Rail

Vlakem po jižní Africe? Projedte se v dřevem obkládaném kupé s výhledem na dechberoucí scenérie

Cena v rozmezí: 314 000 – 545 000 Kč

Destinace: Jižní Afrika

Doba letu: 19 hodin

Cena letu: Letenka první třídy s jedním přestupem vyjde v rozmezí na 198 000 – 430 000 Kč.

Rovos Rail je soukromá železniční společnost založena v roce 1989. Za docela krátkou dobu si získala mezinárodní reputaci pro své prvotřídní cestovní zážitky. Rovos Rail spojuje některé z největších destinací Jižní Afriky s nabídkou řady výletů i mimo vlak. Cesty trvají od 48 hodin až po dobu 15 dnů. Z historických palub, které jsou obloženy dřevem, se můžete kochat rozmanitými scenériemi rozprostírajícími se za okny. Lůžkové vozy jsou renovované do původního stavu a poskytují pohodlí a komfort na nejvyšší úrovni. Apartmány ubytují jednoho či dva cestující s možností oddělených postelí. Každý apartmán má svou vlastní koupelnu se sprchou, toaletou a umyvadlem. Dohromady se ve vlaku vyskytuje 36 apartmánů, které tedy poskytnou ubytování pro 72 pasažérů.



Ilustrativní obrázek - Kapské město, JAR
Foto: Delpixart, Getty Images Pro
via Canva.com

Rovos Rail je definicí nadčasové elegance a romantiky. Na palubě vlaku vás čekají diskrétní služby, špičková kuchyně a výběr nejlepších jihoafrických vín. Pokud byste si na cestě do Kapského města chtěli dopřát ještě většího luxusu, než je standard, je možnost ubytovat se v Royal Suites. Royal Suites má kromě klasického vybavení koupelny také viktoriánskou vanu a soukromý salonek. Celou cestu je vám při ruce hostitel/ka, který/á je vyhrazen/a jenom vám.

Dobrodružství v srdci safari**Cena v rozmezí:** 170 000 – 275 000 Kč/ 6 nocí**Stát:** Zambie**Doba letu:** 18 hodin se dvěma přestupy**Cena letu:** Zpáteční letenka první třídy
v rozmezí 230 000 – 360 000 Kč

Mukwa River Lodge je situovaná u řeky Zambezi a pouhých 18 km od jednoho ze sedmi divů světa – Viktoriiných vodopádů. Jde o symbiózu luxusu a přírody, která hostům přináší skutečně jedinečný zážitek. Každé apartmá je vyrobeno z přírodních materiálů a je navrženo k vašemu největšímu pohodlí. Všechny apartmány jsou v blízkosti řeky a nabízí tudíž výhled na vodu,

kteřá vás propojí s okolní přírodou. Apartmány jsou vyzdobeny řemeslnými výrobky a nábytkem vyrobeným na míru. Mukwa River Lodge nabízí také wellness. Lázně zvou své klienty, aby se znovu spojili sami se sebou prostřednictvím regeneračních aktivit. Nabízené terapie kombinují nejlepší techniky s vlivem domorodé kultury pocházející právě z Viktoriiných vodopádů.

Kdyby vás nebavilo lenošení, je zde ideální příležitost zažít divokou přírodu Zambezi. Pod vedením odborných průvodců se můžete zúčastnit safari jízd a sledovat zvířata či se procházet buší. Pro ty ještě aktivnější je zde možnost rybaření či raftingu.

Tak kam vyrazíte letos vy? K moři na Mykonos nebo zvolíte něco divočejšího?



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 5-1/2023
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



278814310323



ČAS
ZVOLIT SI
CESTU

TOMÁŠ BERDYCH

A stylized signature of Tomáš Berdych in black ink.


CAROLLINUM
KRÁLOVSTVÍ HODINEK