

WEALTH

MAGAZÍN

Report 2025

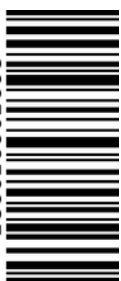
**PŘEHLED
POSKYTOVATELŮ
SLUŽEB PRIVÁTNÍHO
BANKOVNICTVÍ
A WEALTH
MANAGEMENT**

REJSTŘÍK

Jmenný rejstřík
poskytovatelů služeb
privátního bankovníctví
a Wealth Management.

OBSAH MAGAZÍNU

Profily vybraných společností
s kontakty a přehledem služeb
pro HNWI. Rozhovory
s osobnostmi.



269506850825



OBSAH

Editorial	3
Accredio	6
Bank Gutmann	9
EMUN	12
Haberl Wealth Management	15
Multi Family Office	18
Odehnal & Partneri	22
One Family Office	25
PKF APOGEO Group	29
TJWM	31
REJSTŘÍK	34

Úvod do světa Wealth Managementu a privátního bankovníctví

Editorial

Bohatství dnes znamená mnohem víc než peníze a majetek. Pro movité jednotlivce a rodiny je to soubor hodnot, vztahů a rozhodnutí, která mají přesah do dalších generací. Správa majetku proto už dávno není jen o hledání nejvýhodnější investice. Staví na majetkové strategii, která odolá času, krizím i změnám v rodině.



Foto: PragasitLalao, Getty Images

Co je to Wealth Management?

Wealth Management neboli správa bohatství je služba kombinující investiční poradenství s dalšími finančními službami, jako např. finanční a daňové plánování či správa investičního portfolia, pro potřeby affluentních klientů a správu jejich majetku s cílem dosažení výnosu. A to ať jde o krátkodobé, střednědobé, či dlouhodobé zvyšování majetku. Na rozdíl od správy cizího majetku se v případě Wealth Managementu jedná o poradenskou praxi nebo poskytování investičních služeb, které jsou regulovány ČNB.

Více o Wealth Managementu se dočtete v našem [průvodci správou bohatství zde](#).

Co znamená privátní bankovníctví?

Privátní bankovníctví je bankovní poradenská služba nabízená tzv. affluentním klientům, tedy klientům s vysokou hodnotou čistého jmění (HNWI). Privátní bankovníctví zaručuje svým klientům mnohá privilegia, výhodnější úrokové sazby, hypotéky, ale i důchodové plány či pomoc s řízením a správou rodiny. Tradiční privátní bankovníctví si zakládá na osobním vztahu s klientem. Například rakouská [banka Gutmann](#) „nabízí investiční poradenství a diskrétní správu majetku podle individuální, na míru sestavené dlouhodobé strategie, včetně návrhů na mezigenerační převody majetku.“

[Více o privátním bankovníctví se dočtete zde.](#)

Správa bohatství jako komplexní proces

Správa bohatství může obsáhnout veškeré oblasti života klienta. Častou strategií je rozložení aktiv do různých bankovních a dalších finančních institucí pro snížení rizika protistrany. HNW klienti profitují z holistického přístupu, kdy jediný poradce koordinuje veškeré služby, které mohou být užitečné pro správu majetku, a plánuje bohatství nejen pro momentální a budoucí potřeby samotného klienta, ale i pro potřeby členů jeho rodiny. „Bohatství s sebou přináší nejen svobodu, ale i zodpovědnost. Naším úkolem je pomoci zvládnout obojí,“ upřesnil Štěpán Lacina, zakladatel a předseda představenstva společnosti [Accredio](#).

Vícegenerační odpovědnost místo krátkodobých trendů

Majitelé úspěšných (rodinných) firem i ti, kteří prodali podnik, často řeší, jak nastavit pravidla pro správu bohatství tak, aby obstála i za několik staletí. Přístup „koupit, prodat, vydělat“ ustupuje myšlení v horizontu generací.

„Nejde o výběr fondu, ale o kurátorství portfolia v pravém slova smyslu,“ vysvětlili přístup k Wealth Managamentu zástupci společnosti Multi Family Office. Tento způsob uvažování zahrnuje nejen diverzifikaci napříč aktivy a regiony, ale i promyšlenou práci s rodinnou strukturou, mezigeneračním dialogem a ochranou majetku před riziky, která dnes nelze podceňovat.

Když investice překračují hranice trhu

Zkušené rodiny dnes stále častěji hledají příležitosti mimo veřejné trhy. Private equity či alternativní investice se stávají jak nástrojem pro růst, tak pro ochranu před inflací.

” Rozmanitost chápeme ve dvou rovinách. První je diverzifikace – kombinujeme akcie, dluhopisy, ETF, nemovitosti nebo private equity, čímž snižujeme volatilitu portfolia a využíváme cyklických příležitostí v různých sektorech. Druhou rovinou je individuální přístup. Každý klient projde investičním dotazníkem, osobní konzultací a auditem stávajících aktiv.

- Filip Rybár, CEO společnosti HABERL Wealth Management

Ze slov Filipa Rybára vyplývá, že jde zejména o schopnost reagovat na měnící se prostředí ve světě geopolitických nejistot, nových technologií i regulatorních změn. Marek Odehnal, majitel společnosti Odehnal & Partneři, doplnil, že zásadní je nepodlehnout iluzi rychlého zisku: „Není důležité vyhrát, důležité je neprohrát.“

TIP PRO INVESTORY

Nevyhledávejte jen vysoké výnosy. Hledejte investice, které obstojí i v době nejistoty.

Jaký je rozdíl mezi investičním poradenstvím a službami Wealth Managementem?

Investiční poradenství a Wealth Management se v některých částech překrývají, např. oba typy poradenství se soustřeďují na investice a jejich zhodnocení. Základní rozdíl můžeme nalézt v tom, kdo je klientem a co je cílem.

Investičního poradenství využívají retailoví zákazníci s cílem růstu jejich kapitálu. Na rozdíl od toho, správa bohatství je určena pro movité jednotlivce a rodiny. Wealth Managementu pak můžeme rozumět jako konzultačnímu procesu, během kterého profesionální poradce sestaví konkrétní strategii pro udržení a růst aktiv bonitních klientů.

Důvěra jako základ spolupráce s Wealth Managerem nebo privátním bankéřem

„Investujeme – a to zejména naše vlastní prostředky – do projektů, které jsme si sami vyhodnotili, právně posoudili a často se na nich i osobně podílíme. Jsme rádi, když se k nám některá z rodin přidá. Vzniká tím zcela jiný vztah postavený na důvěře, sdílené odpovědnosti a dlouhodobém přístupu,“ popsal důležitost vzájemné důvěry při správě bohatství zakladatel One Family Office Jaroslav Havel.

NextGen: Přípravenost začíná dnes

Připravit potomky na odpovědnost není otázkou jediného rozhovoru. Vyžaduje čas, strukturovaný přístup a často i externí facilitátory. „Největším rizikem pro rodinné bohatství není trh, ale ticho u večeře,“ upozornil Tomáš Jelínek.

TIP PRO VÍCEGENERAČNÍ RODINY

Zapojte potomky do diskusí o majetku včas. Pravidelná rodinná setkání a sdílená vize jsou klíčem k úspěšnému nástupnictví.

Otevřená komunikace napříč generacemi je klíčem k tomu, aby pravidla a vize rodiny přežily i v době, kdy už zakladatelé u stolu sedět nebudou.



Foto: South agency, Getty Images Signature

Jak najít vhodného Wealth Managera nebo privátního bankéře?

Ať už je počáteční motivací ochrana výnosů z prodeje firmy, diverzifikace rizika, nebo filantropie, v jádru je správa bohatství komplexním procesem. Ten vyžaduje disciplínu, nezávislý pohled a dívat se daleko do budoucnosti.

Trh dnes nabízí škálu partnerů (privátní banky, Family Offices, poskytovatelé Wealth Managementu), najít toho pravého pro vás a vaši rodinu je ale klíčovým aspektem. Výběr závisí na rodinných hodnotách, vizi, přístupu i cílech. Zejména však staví na důvěře k Wealth Managerovi nebo bankéři. Ten se totiž stává partákem na cestě ke strategii správy bohatství.

V tomto vydání najdete příklady přístupů, které spojují stabilitu a inovaci a ukazují, že správa majetku není jen o investicích. Je o tom, jak rodiny nastavují svůj příběh, aby mohl pokračovat dál. Protože skutečná hodnota bohatství se pozná podle toho, jak dlouho vydrží a co všechno dokáže uchovat.

Na dalších stranách tohoto vydání publikace Wealth Magazín - Report naleznete bližší informace o společnostech, které jednotlivcům a rodinám s vysokou hodnotou čistého jmění (HNWI) poskytují služby Wealth Managementu a privátního bankovníctví. Věřím, že aktuální publikace pro vás bude přínosem.

Za redakci Wealth Magazínu vám přeji příjemné čtení



Eva Ulrichová

Eva Ulrichová
Šéfredaktorka



ACCREDITIO

KONTAKT

TEL: +420 257 532 567

E-MAIL: accredio@accredio.cz

WEB: www.accredio.cz



Markéta Jankovcová
Investiční manažerka

Accredio

Stabilní partner pro správu majetku. Tradiční hodnoty, moderní přístup

Důvěra, tradice, stabilita a moderní nástroje

V době, kdy se finanční svět potýká s nadměrnou regulací a technokratickým přístupem, existují místa, kde se správa majetku vrací ke svým kořenům – k porozumění, osobnímu vztahu a odborné péči. Jedním z takových míst je společnost Accredio, český obchodník s cennými papíry, která už více než dvě desetiletí pomáhá movitým klientům chránit a zhodnocovat jejich majetek.

„Naším hlavním cílem je ochrana majetku před inflací a jeho stabilní růst,“ říká investiční

manažerka Ing. Markéta Jankovcová. „Každý klient je jiný. Proto pro každého vytváříme individuální investiční strategii.“

Accredio se zaměřuje především na konzervativní investice, zejména do korporátních dluhopisů s pravidelným výnosem. Klíčové je přitom důraz na transparentnost a řízení rizik. Klienty společnosti jsou převážně podnikatelé, vrcholoví manažeři a vícegenerační rodiny, které hledají dlouhodobého a důvěryhodného partnera pro správu svých financí.

Švýcarská kvalita v českém podání

Accredio spolupracuje s tradičními privátními švýcarskými bankami už od svého založení v roce 2003. Nejde jen o renomé, ale především o sdílené know-how, zkušenosti a vysoký standard služeb.

„Spojili jsme to nejlepší z obou světů – švýcarskou preciznost a naši technologickou flexibilitu,“ dodává Jankovcová.

Příkladem je i osobní aplikace Accredio One, která klientům poskytuje detailní a kdykoli dostupný přehled o jejich investicích. Obsahuje mimo jiné informace o výnosech, nákladech nebo daňových dopadech. Zároveň slouží portfolio manažerům jako efektivní nástroj pro správu klientských portfolií.



Ve světě regulací vítězí ti, kteří se umí orientovat

Současné bankovníctví se za poslední desetiletí výrazně proměnilo. Systémy proti praní špinavých peněz a snaha o maximální transparentnost dnes znamenají, že banky často požadují až překvapivě detailní informace o svých klientech. Někdy i v rozsahu, který klienti vnímají jako zásah do soukromí.

Štěpán Lacina, zakladatel a předseda představenstva Accredia, k tomu doplňuje: „Kyvadlo regulace se vychýlilo na opačnou stranu. Dříve banky často netušily, kdo je skutečný vlastník účtu. Dnes zkoumají původ každé koruny. Je to náročné, ale je to realita. My pomáháme klientům, aby se v ní dokázali zorientovat a jejich majetek zůstal v bezpečí.“

Accredio proto nabízí nejen výběr vhodných investičních nástrojů, ale také podporu při orientaci v legislativě a daňových povinnostech. Dlouhodobé vztahy s klienty jsou klíčové. Mnohé spolupráce trvají již více než 10 let a stále častěji se do nich zapojuje mladší generace, která postupně péči o rodinné jmění přebírá.

Vícegenerační přístup je v Accrediu patrný nejen na straně klientů, ale i uvnitř samotné společnosti. V posledních letech se do týmu přirozeně zapojili dva potomci zakladatelů. Tento rozměr vícegenerační spolupráce přináší jak dlouhodobou perspektivu ve vedení společnosti a správě majetku, tak hlubší porozumění potřebám mladší generace klientů. Accredio tak přirozeně naplňuje hodnoty, které se svými klienty sdílí – odpovědnost, dlouhodobost a důvěru napříč generacemi.

„Naši klienti oceňují klid, jistotu, srozumitelnou komunikaci a přístup, který není svázaný s krátkodobými trendy,“ doplňuje Lacina. „Bohatství s sebou přináší nejen svobodu, ale i zodpovědnost. A naším úkolem je pomoci zvládnout obojí.“



Accredio, a.s. je nezávislý obchodník s cennými papíry, který působí na českém trhu od roku 2003. Specializuje se na individuální správu majetku a konzervativní investiční strategie s důrazem na pravidelný výnos a ochranu kapitálu. Mezi jeho klienty patří především movití jednotlivci, podnikatelé, vrcholoví manažeři a vícegenerační rodiny. Společnost spolupracuje s renomovanými švýcarskými bankami a využívá vlastní technologickou platformu Accredio One.



ACCREDITIO



KONTAKT

TEL: +420 245 004 479

E-MAIL: czech@gutmann.at

WEB: www.gutmann.at



Sídlo Bank Gutmann ve Vídni

Bank Gutmann

Klasická privátní banka

Privátní banka Gutmann se zaměřuje výhradně na privátní bankovníctví a správu majetku movitých osob, především podnikatelů a jejich rodin, manažerů, partnerů předních právních a daňových kanceláří, renomovaných sportovců a umělců. Nabízí investiční poradenství a diskrétní správu majetku podle individuální, na míru sestavené dlouhodobé strategie, včetně návrhů na mezigenerační převody majetku.

Banka klade velký důraz na osobní zodpovědnost a opatrný přístup k riziku. Nezávislost jejího poradenství na jakékoliv finanční skupině zajišťuje objektivní rozhodnutí v zájmu klienta.

Klienty banky jsou jednotlivci a rodiny s disponibilním majetkem od 500 tisíc eur.

Banka Gutmann byla založena v roce 1922 a je vedoucí privátní bankou v Rakousku.

Z 80 procent je ve vlastnictví rodiny Kahane, dalších 20 procent vlastní partneři z řad vedoucích zaměstnanců banky. Díky partnerskému konceptu je každý klient v osobním kontaktu s jedním z majitelů banky. Aktuálně spravuje banka Gutmann majetek ve výši 29,48 mld. eur. Banka má své sídlo ve Vídni a další zastoupení v Salcburku, v Linci, v Maďarsku a v Česku.

Pobočka Bank Gutmann v České republice

Česká pobočka byla založena v roce 2011 a stala se první plnohodnotnou pobočkou privátní banky na území České republiky. Své služby a poradenství poskytuje především klientům z České republiky a Slovenska, samotné účty klientů jsou vedeny u mateřské banky ve Vídni. Banka Gutmann tak nabízí ideální kombinaci blízkosti privátního poradce a diskrétnosti rakouského bankovníctví.

Hlavní výhody:

- vedení účtů v Rakousku
- nezávislé poradenství
- klasická privátní banka v soukromém vlastnictví



Kanceláře banky Gutmann

Gutmann
PRIVATE BANKERS

POŘÍDTE SI PŘEDPLATNÉ NAŠEHO TIŠTĚNÉHO ČASOPISU

včetně DPH a poštovného po České republice

**POUZE
1.000 Kč
ročně**



Více informací naleznete na
wmag.cz/predplatne-wealth-magazin-premium/



Dubaj,
v Dubaji
se na in
V rozho
nost aral

EMUN

KONTAKT

TEL.: +420 222 318 789

E-MAIL: info@emun.cz

WEB: www.emun.cz



Petr Laštovka
Partner

EMUN

Inovace, růst a stabilita

EMUN působí na českém trhu správy majetku od roku 2011. Od svého vzniku funguje i jako Multi Family Office specializující se na komplexní správu rodinného majetku. EMUN obhospodařuje přes 12 miliard korun investičního majetku, pomohl vytvořit rodinné struktury majetku přesahujícího 30 miliard korun a v současné době administruje majetek v celkové hodnotě přes 57 miliard korun.

Společnost vstoupila na trh v době, kdy se česká ekonomika nacházela v období oživení po finanční krizi. Zakladatelé rozpoznali rostoucí potřebu sofistikovaných služeb pro movité klienty, jako jsou úspěšní podnikatelé, investoři

a vícegenerační rodiny. Dnes EMUN poskytuje komplexní regulované i neregulované služby v oblasti Wealth Managementu a předávání majetku mezi generacemi.

Komplexní péče o rodinné jmění

Co odlišuje EMUN od ostatních správců majetku na českém trhu? Především ucelený přístup k problematice rodinného bohatství. Pod jednou střechou řeší v souvislostech mezigenerační předávání majetku a jeho dlouhodobou správu. Tato filozofie se promítá do všech poskytovaných služeb – asset management, zakládání svěřenských fondů a nadací, strategické poradenství v oblasti

nástupnictví. Typickými klienty jsou úspěšní podnikatelé, kteří vybudovali či prodali prosperující firmy a nyní řeší otázku, jak své jmění uchovat a efektivně předat dalším generacím.

Exkluzivní přístup k privátním trhům a individuálním strategiím

Vedle strukturování rodinného majetku tvoří klíčovou součást služeb EMUN také investiční správa – individuální portfolio management s minimálním vstupním prahem 100 milionů korun. Pro klienty s takovým objemem majetku má smysl vytvářet skutečně osobité investiční strategie, které zohledňují nejen výnosové cíle, ale i specifické potřeby rodiny.

Naopak pro největší klienty s majetkem v řádu vysokých stovek milionů korun může společnost založit tzv. “private label” investiční fond (kam zpravidla investují i rodinní příslušníci a přátelé dané rodiny).

Osobní přístup a dlouhodobé vztahy

Správě majetku se EMUN věnuje profesionálně od roku 2011. Společnost klade důraz také na podporu klientů v životních situacích, které se týkají rodinných financí.

Inovace, růst a stabilita

EMUN se nevyhýbá inovacím a škálování svých služeb. V posledních letech společnost rozšířila své portfolio o nové produkty, zejména fondy



Zleva: Filip Savi a Petr Laštovka
Partneři

Pro klienty s menšími objemy volných prostředků jsou vhodné především kvalitní investiční fondy, které poskytují profesionální správu a širokou diverzifikaci rizik. EMUN klientům v České republice poskytuje přístup k investicím na privátních trzích, které nejsou běžně dostupné neinstitucionálním investorům, od private equity fondů až po investice do infrastrukturních projektů.

zaměřené na privátní trhy, a vybudovala první ucelenou českou platformu “GPx”, nabízející investiční příležitosti na těchto trzích – a to s kvartální likviditou. Tyto fondy se zaměřují na oblasti private equity (Emun Semi-liquid Global Private Equity), private credit (Global Private Credit) a privátní infrastrukturu (Emun Global Private Infrastructure). Infrastruktura představuje atraktivní investiční příležitost

zejména pro dlouhodobé investory, kteří hledají stabilní výnosy s ochranou proti inflaci. Vyhledává rovněž perspektivní koinvestiční příležitosti, jako jsou v současnosti například právě projekty moderní datové infrastruktury (datacentra a jejich energetické zdroje).

V investičním prostředí, které je nyní velmi ovlivněno geopolitickými událostmi a volatilitou finančních trhů, je klíčové mít partnera s dlouhodobou vizí a zkušenostmi. EMUN na situaci reaguje strategiemi s širokou diverzifikací a průběžným taktickým rebalancem portfolio. Tento přístup vychází z přesvědčení, že úspěšná správa majetku není o snaze předpovídat krátkodobé výkyvy trhů, ale o vytvoření robustní strategie, která dokáže obstát v různých tržních podmínkách.

Za hranice úspěchu

EMUN se snaží pomáhat rodinám zachovat a rozvinout jmění pro příští generace. To zahrnuje nejen finanční aspekty správy majetku, ale také vzdělávání mladých členů rodiny v oblasti investování a obecné správy majetku. V horizontu více než dekády působení na českém trhu se EMUN etabloval jako významný hráč v segmentu správy majetku movitých klientů. Kombinace odborných znalostí, individuálního přístupu a dlouhodobé vize vytváří solidní základ pro další růst a rozvoj služeb, které pomohou českým podnikatelským rodinám udržet a rozmnožit jejich jmění i v budoucích generacích.



Zleva: Filip Savi, Leoš Jirman a Petr Laštovka
Partneři EMUN

EMUN

HABERL

WEALTH MANAGEMENT

KONTAKT

TEL: +421 232 600 175

E-MAIL: info@haberl.sk

WEB: www.haberl.sk



Filip Rybár
CEO HABERL Wealth Management

HABERL Wealth Management

Vítejte ve světě, kde pracují peníze

Společnost HABERL působí na českém a slovenském trhu už více než 10 let a svou pozici budovala jako nezávislý partner v oblasti správy majetku. Dnes se zaměřuje na sofistikované investiční strategie, které kombinují klasická i alternativní aktiva, moderní technologie a osobní přístup.

V rozhovoru s CEO Filipem Rybárem a portfolio manažerem Martinem Křištoffem se dozvíte, jak přistupují k investičnímu poradenství, proč je pro ně klíčová diverzifikace a co doporučují jednotlivcům, rodinám i firmám.

Vaše společnost funguje už přes 10 let. Co předcházelo jejímu vzniku?

Filip Rybár: Společnost byla založena v roce 2013 jako nezávislý finanční zprostředkovatel. Vnímali jsme, že na domácím trhu se nabízejí především bankovní produkty s nižšími výnosy a omezenou transparentností. Chtěli jsme proto zpřístupnit klientům řešení schopná dlouhodobého zhodnocení kapitálu s jasně formulovaným rizikem.

Organický růst a poptávka po sofistikovanějších službách vedly v roce 2020 k získání licence

obchodníka s cennými papíry. Od tohoto okamžiku nejen distribuujeme, ale také navrhujeme portfolia na míru s aktivní správou. Pro klienty můžeme kombinovat globální akcie, dluhopisy a ETF s konzervativní složkou našich korporátních dluhopisů, které využíváme k financování našich realitních a private-equity projektů. Abychom přiblížili investování širší veřejnosti, spustili jsme novou digitální platformu HABERL. Klienti si během deseti minut otevřou účet plně online a po ověření mohou okamžitě investovat.

Říkáte, že vaše síla je v rozmanitosti. To znamená například v diverzifikaci nebo individuálním přístupu?

Filip Rybár: Rozmanitost chápeme ve dvou rovinách. První je diverzifikace – kombinujeme akcie, dluhopisy, ETF, nemovitosti nebo private equity, čímž snižujeme volatilitu portfolia a využíváme cyklických příležitostí v různých sektorech. Druhou rovinou je individuální přístup. Každý klient projde investičním dotazníkem, osobní konzultací a auditem stávajících aktiv. Na základě toho navrhujeme strategii respektující jeho cíle, časový horizont, daňové preference a toleranci k riziku. Veškeré smlouvy, výkazy a zprávy o správě majetku jsou k dispozici v naší online aplikaci. Pokud ale dává přednost osobnímu setkání a papírové podobě, přizpůsobíme se mu.



Sídlo společnosti

Poskytujete služby Wealth Management. Co si pod tím představit?

Filip Rybár: Jedná se o komplexní službu správy aktiv se zaměřením na dlouhodobé zhodnocování a ochranu kapitálu. Kromě investic zahrnuje finanční plánování, daňové a právní poradenství, zřizování dědických nebo koordinačních rodinných struktur. Naším cílem je, aby klient nemusel skládat služby z více zdrojů – vše zastřešuje jeden tým odborníků, kteří průběžně rebalancují portfolio tak, aby splňovalo předem stanovené cíle.

Nabízíte různé investiční příležitosti. Co doporučujete movitým jednotlivcům či rodinám, kteří s investováním teprve začínají?

Martin Krištoff: Doporučujeme začít s „jádreem“ postaveným na globálních ETF, kde převažují dluhopisy a stabilní akcie velkých společností. Pravidelné měsíční vklady vyrovnávají výkyvy trhu a budují disciplínu. Součástí procesu je finanční vzdělávání a konzultace se správcí aktiv, aby investor pochopil, jak portfolio funguje. Tato strategie chrání aktiva před inflací, ale také umožňuje růst spolu s trhem.



Jaká investiční strategie je naopak vhodná pro pokročilé?

Martin Krištoff: Pokročilým klientům doporučujeme dynamičtější mandát: vyšší podíl růstových akcií, tematické ETF (AI, zdravotnictví, obnovitelné zdroje) nebo přímé vstupy do projektů soukromého kapitálu. Předpokladem je aktivní sledování a pravidelné rebalancování, aby portfolio reagovalo na ekonomické cykly a takticky překonávalo trh. Takový přístup nabízí potenciál nadprůměrných výnosů, ale vyžaduje zkušenost a ochotu nést vyšší riziko.

V čem jsou hlavní rozdíly mezi dynamickým, vyváženým a konzervativním ETF portfoliem?

Martin Krištoff: Dynamické portfolio (téměř výhradně akciové) je zaměřeno na maximální růst s horizontem osmi a více let.

Vyvážené (přibližně 60 % akcií a 40 % dluhopisů) kombinuje růst a ochranu kapitálu – je tedy vhodné například pro financování bydlení nebo vzdělání dětí.

Konzervativní (převážně dluhopisy) klade důraz na stabilitu a ochranu hodnoty; ocení ho investoři před důchodem nebo s krátkým investičním horizontem. Jednotlivé typy se liší očekávaným výnosem, volatilitou a likviditou.

Jak se liší investiční portfolio movitého jednotlivce, rodiny nebo firmy?

Martin Krištoff: Portfolio jednotlivce je často zaměřeno na růst hodnoty majetku a může zahrnovat alternativy – například luxusní nemovitosti nebo začínající podniky.

Rodinné portfolio se zaměřuje na mezigenerační přenos, vzdělávání dětí a ochranu před neočekávanými událostmi; důležitá je stabilita a pojistné prvky.

Firemní portfolio je primárně určeno k podpoře podnikání: optimalizuje likviditu, daňové zatížení a chrání rezervu proti inflaci, takže převažuje hotovost, krátkodobý dluh a konzervativní nástroje. Každý subjekt má jiné priority, což se odráží ve struktuře i v řízení investic.



MULTI FAMILY OFFICE

KONTAKT

TEL: +420 777 090 944

E-MAIL: office@mufo.cz

WEB: www.mufo.cz



Pavel Kolář
Wealth Advisor & Facilitátor

Multi Family Office

Když majetek roste, potřebuje řád. A důvěru.

Správa rodinného bohatství je disciplína, která začíná otázkou důvěry. A pokračuje dlouhodobým plánováním. Pro úspěšné podnikatele, investory a vícegenerační rodiny je Multi Family Office partnerem, který pomáhá hledat smysluplný řád v majetku a najít způsob, jak jej udržet i pro další generace.

Když se v rodině hromadí jak majetek, tak zodpovědnost, nestačí spoléhat jen na investičního poradce nebo daňového specialistu. V určitém bodě už totiž nejde jen o růst portfolia, ale také o to, jak je chráněno, jak s ním

rodina nakládá, a komu bude jednoho dne patřit. A právě v těchto chvílích vstupuje do hry Multi Family Office.

Společnost Multi Family Office (MUFO) se specializuje na komplexní správu soukromého i rodinného majetku. Její klientelu tvoří úspěšní podnikatelé, rodinné firmy a majetné rodiny, které hledají víc než jen výnos. Jejich cílem je tvorba majetkové strategie, která je chrání, propojuje, podporuje i vzdělává. Služby MUFO jsou určeny rodinám, které chtějí své hodnoty i majetek předat promyšleně a ve správný čas.

Když hledáte nadhled, strukturu i klid

Každý klient MUFO prochází na začátku důkladnou diagnostikou. Nejde jen o čísla, ale i o hodnoty, životní styl, priority, vztahy v rodině a obavy, které si někdy člověk sám nepřiznává. Až poté vzniká návrh strategie správy rodinného bohatství, která propojuje investice, právní struktury, daňové aspekty, cash-flow i otázky nástupnictví.

Wealth Management jako služba, nikoli jako produkt

V MUFO přistupujeme ke správě majetku komplexně a v kontextu rodinné situace. Nejprve pomáháme klientovi formulovat jeho investiční filozofii – tedy nejen cíle, ale i míru akceptovaného rizika, časový horizont a priority, které s investicemi souvisejí. Na základě toho je teprve sestavována investiční strategie.



Vzděláváme o tvorbě strategie správy rodinného bohatství
Foto: Markéta Mandíková, Wealth Magazín

MUFO nepracuje se šablonami. Každé řešení je individuální. Někdy klient potřebuje založit svěřenský fond, jindy nastavit holdingovou strukturu nebo nastartovat v rodině dialog o budoucnosti. Vždy ale platí, že výsledkem je dlouhodobě udržitelný rámec, který odpovídá tomu, kým klient je, a co si přeje pro svou rodinu i majetek.

Kromě samotné implementace řešení zajišťuje MUFO také jejich správu a dohled. Pomocí vlastního nástroje eTrust mají klienti přehled o všech strukturách a tocích v reálném čase. Náš tým se stará o to, aby vše fungovalo nejen dnes, ale i za pět, deset nebo dvacet let.

Wealth Management totiž není otázkou doporučení konkrétního fondu nebo banky. Jde o kurátorství portfolia v pravém slova smyslu s důrazem na diverzifikaci napříč třídami aktiv, jurisdikcemi i správci.

Součástí servisu je také koordinace se správci portfolií, daňovými a právními poradci. Specialista z MUFO pak zajišťuje, aby všechny části majetkové struktury byly v souladu nejen ekonomicky, ale také z hlediska compliance, regulace a dlouhodobé udržitelnosti. O výkonu i rizicích klienti dostávají pravidelný reporting, přehledně a srozumitelně, včetně možnosti zpětného dohledání všech důležitých

dokumentů a dat. Klíčová je přitom nezávislost. MUFO není vázané na žádnou investiční platformu ani banku a klientovi pomáhá vybírat to, co odpovídá jeho zadání – nikoliv tomu, co se právě prodává.

**Jak ochránit, co jsme
vybudovali? Jak připravit děti
na odpovědnost? A jak nastavit
pravidla, aby držela i v čase, kdy
už tu nebudu?**

Kdo je typickým klientem Multi Family Office?

Charakteristickým klientem pro MUFO není ten, kdo hledá „tip na výnosnou investici“, ale spíše ten, kdo si klade otázky: *Jak ochránit, co jsme vybudovali? Jak připravit děti na odpovědnost? A jak nastavit pravidla, aby držela i v čase, kdy už tu nebudu?*

Ve většině případů jde o podnikatelské rodiny, které plánují strategické předání nebo prodej firmy popř. jednotlivce s široce diverzifikovaným portfoliem a potřebou jednotného řízení. Často jsou to také klienti, kteří už spoluprací s běžným poradcem přerostli a hledají nezávislý tým, jenž jim pomůže vytvořit vlastní strategii.

Partner, který zůstává

MUFO staví na dlouhodobém vztahu a důvěře. Nezávislost, diskrétnost a vysoká odbornost jsou samozřejmostí, nikoli výjimečností. Víc než o jednorázová rozhodnutí tu jde o proces, který se vyvíjí spolu s rodinou.



**MULTI FAMILY
OFFICE**

KONFERENCE

WEALTH FORUM

20. LISTOPADU 2025 • GRANDIOR HOTEL PRAGUE



SLEVA 20 % S PROMO KÓDEM REPORT15
KONFERENCE.WEALTHFORUM.CZ



ODEHNAL & PARTNEŘI

privátní investiční poradenství

KONTAKT

TEL: +420 773 799 796

E-MAIL: info@marekodehnal.cz

WEB: www.marekodehnal.cz



Marek Odehnal
Majitel společnosti

ODEHNAL & PARTNEŘI

Wealth Protection jako investiční přístup ochrany bohatství

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

Jaké je Vaše chápání pojmu Wealth Management?

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

že nelze sedět plnohodnotně na vícero židlích, aniž by se to dříve či později neprojevovalo na kvalitě práce jednoho či více segmentů.

Svou vizi naplňujeme díky transparentnímu modelu přímého honoráře (převážně ze zisku, tzv. success fee) od klienta za expertízu a nezávislý pohled. Jak je běžné například u advokátů a jak je běžné u investičního poradenství v zahraničí. Poradenství jako řemeslo, ne obchod. Proto jdeme směrem, kterým jdeme. Samozřejmě, že v rámci debat s klienty nastávají přesahy i do příbuzných témat. Ale vnitrofiremně už neřešíme realizační

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

Pojďme k hlavnímu tématu rozhovoru. Co je to investiční filozofie Wealth Protection?

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



Seznámíte nás s nějakými konkrétními příklady?

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

systematicky neporáží inflaci, nadaci v 50. letech 20. století málem majetek došel. Od té doby už ale nadace majetek úspěšně spravuje podle nadčasové strategie složené z akcií, dluhopisů a alternativních investic (nemovitosti, hedge fondy) a každý rok je tak na výplatu odměny pro laureáta v reálné kupní ceně peněz, ať se na trzích děje téměř cokoliv. Takové portfolio pak cílí na výnos cca 4 % nad aktuální úroveň inflace.

U jakých dalších portfolií se inspirujete pro své investiční strategie?

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

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

Jaké jsou zásady, podle kterých sestavujete portfolia pro klienty?

Správná otázka. Dopředu stanovené zásady a pravidla jsou klíčové pro úspěšné investování. Neřešíte pak přicházející situace pod vlivem emocí. Wealth Protection strategie má několik základních pravidel, lépe řečeno filtrů, kterými “proséváme” pro klienty investiční možnosti. Vybíráme fondy nebo indexová ETF, které mají dlouhou historii a už si prošly krizemi. Tyto fondy musí být od největších světových správců, musí v nich být opravdu hodně zainvestovaných

prostředků. Investujeme po celém světě, do těch největších firem, napříč kontinenty. Základem je důsledná diverzifikace.

Hledíme na rating udělený světovými agenturami (týká se primárně dluhopisů).

A snažíme se diverzifikovat i měny. Není vhodné mít veškerý majetek v české koruně. Minimálně proto, že své příjmy a nemovitosti máme regionálním rizikům České republiky a její měně vystavené už tak dost.

Jak tedy řešíte nemovitosti v portfoliu?

Před rokem jsme v tomto směru do našich služeb zařadili dvě partnerské firmy (Salutem Real a Lusq), se kterými mám jako investor osobní zkušenost a pronajímám přes ně několik bytů. All inclusive správa, garance obsazenosti, dobré lokality v regionech České republiky, čistý nájem okolo 6 % plus nárůst hodnoty bytu.

V programu Salutem Real ale najdete za stejných podmínek pronájmu i horské apartmány na českých horách nebo u Lipna, které navíc umožňují 14 dnů v roce využít nemovitost zdarma i pro vlastní dovolenou. To je velmi zajímavý bonus a alternativa k aktuálně populárním přímořským nemovitostem.

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

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

Varuji před spontánními nákupy dluhopisů nebo smenek jen zdánlivě úspěšných českých firem. Aktuální vlna krachů mediálně známých skupin je toho důkazem a obávám se, že jde teprve o špičku ledovce. Další potenciální výbuchy možná uvidíme u fondů kvalifikovaných investorů, které investují do ledasčeho včetně lokálního private equity. Jejich investiční politika je často velmi nečitelná a přeceňování kurzu fondu bývá zpravidla jen čtvrtletně, pololetně nebo i ročně.



**Není důležité vyhrát,
důležité je neprohrát.**

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

Kde vás můžou čtenáři najít?

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

ODEHNAL & PARTNEŘI
privátní investiční poradenství



ONE FAMILY OFFICE

ARCHITEKTI RODINNÉHO BOHATSTVÍ

KONTAKT

TEL.: +420 731 213 656

E-MAIL: info@onefamilyoffice.cz

WEB: www.onefamilyoffice.cz



Jaroslav Havel
Partner

ONE FAMILY OFFICE

Architekti rodinného bohatství

ONE FAMILY OFFICE, unikátní businessový a investorský klub, je s týmem téměř dvaceti zkušených investičních profesionálů a spolupracujícím týmem skupiny pro privátní klienty advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS čítajícím cca 50 právních, daňových, účetních a ekonomických poradců svojí kapacitou největší rodinnou kancelář ve střední Evropě. Obsahem služeb ONE FAMILY OFFICE jsou tři základní pilíře:

- 1) investice a správa rodinného majetku,
- 2) poradenství a ochrana rodinného majetku
- 3) concierge – zajištění co nejvyššího života rodiny

Concierge zajišťujeme ve 4 hlavních oblastech zájmu bonitních rodin, a to v rozsahu, který není dostupný žádným jiným osobám než členům a přidruženým členům ONE FAMILY OFFICE v ČR a SR. Jedná se o oblasti:

1. prevence a zajištění zdraví
2. zajištění komplexní bezpečnosti rodiny včetně, kyberbezpečnosti a ochrany dobrého jména
3. podpora a rozvoj budoucí generace
4. filantropie v nejširším smyslu

Na Západě jsou Family Offices vrcholem “pyramidy” v investování a správě majetku.

„V Česku ale dlouho chyběl model, který by dokázal nabídnout bonitním rodinám skutečně komplexní přístup,“ říká v rozhovoru zakladatel ONE E Jaroslav Havel.

kanceláře většinu elitních investičních expertů, které jsem poznal během své dosavadní skoro třicetileté poradenské, manažerské, podnikatelské a investorské praxe.



Jaroslav Havel
Partner

Jak vznikla myšlenka vybudovat v českých podmínkách Multi Family Office?

Inspiroval jsem se v zahraničí. V Curychu, Mnichově nebo Dubaji jsou takové rodinné kanceláře běžné. U nás jsme s tím začínali téměř na zelené louce. Patnáct let jsme postupně budovali a precizovali systém ochrany a rozvoje vlastního majetku a loni jsme ho otevřeli i pro další zájemce.

Vaše rodina je tedy ve ONE FAMILY OFFICE tzv. zakladatelskou rodinou. Co to přesně znamená?

Znamená to, že jsem do ONE FAMILY OFFICE vložil za účelem jeho profesionální správy svůj veškerý majetek. Nejde tedy jen o koncept nebo službu pro jiné – je to především nástroj, který používáme i my sami. Moje aktiva tvoří zároveň největší a nejkomplexnější část majetku, který dnes spravujeme. Také jsem přivedl do rodinné

Jak model Multi Family Office funguje v praxi?

Je to klubová forma spolupráce několika bonitních rodin, které se rozhodly nespravovat svůj majetek každá zvlášť, ale společně. Sdílíme náklady, experty, analytiku i investiční příležitosti. Díky tomu dosahují naše služby úrovně, které by jednotlivě byly dostupné jen s mnohamiliardovým kapitálem.

Kolik stojí provoz takové rodinné kanceláře?

Náklady na chod Family Office západního stylu se v našich podmínkách pohybují přibližně od 50 do 100 milionů korun ročně – a blíží se spíše k té horní hranici. Logicky jdou tyto prostředky převážně na odměny elitních profesionálů. Aby se taková investice vyplatila jediné rodině, musí typicky disponovat nejméně 5 až 10 miliardami korun. Bude pro ni ale těžké zejména sestavení špičkového investičního, právního, daňového

a poradenského týmu. Právě to je výhoda ONE FAMILY OFFICE. Nám se vyplatí, protože spravujeme už přes 12 miliard korun a do konce roku 2026 míříme k hranici miliardy dolarů. Daří se nám to díky funkčnímu partnerskému modelu (tedy možnosti nejlepších manažerů mít ve ONE FAMILY OFFICE majetkový podíl), skoro třicetiletým zkušenostem a mojí osobní reputaci v oblasti poradenství i v mezinárodním prostředí. A také díky postavení skupiny HAVEL & PARTNERS.

V čem se váš přístup liší od běžného asset managementu?

U nás nejde o to, že někdo někomu spravuje peníze. My investujeme – a to zejména naše vlastní prostředky – do projektů, které jsme si sami vyhodnotili, právně posoudili a často se na nich i osobně podílíme. Jsme rádi, když se k nám některá z rodin přidá. Vzniká tím zcela jiný vztah postavený na důvěře, sdílené odpovědnosti a dlouhodobém přístupu.

Vaše služby dělíte do tří pilířů. Jaké to jsou?

Tím prvním jsou investice a správa majetku. Vytváříme vyvážené, vysokovýnosové a maximálně bezpečné globální portfolio diverzifikované mezi měnami i kontinenty. Dalším pilířem je poradenství a ochrana majetku. Fungujeme jako skutečný one-stop shop. Poskytujeme právní a daňové struktury, fiduciární servis, plánování nástupnictví či mezigenerační transfery. Vytvořili jsme přes 550 nadačních a svěřenských fondů i zahraničních trustů. Podílíme se tak na správě více než 200 miliard korun.

Zásadní oblastí našich služeb je i zajištění kvalitního života rodiny. Vybudovali jsme komplexní concierge systém, který zajišťuje

přístup ke špičkové zdravotní péči, bezpečnostním službám a krizové komunikaci. Zajišťujeme, aby naši partneři měli rychlý přístup k nejlepším odborníkům. A hlavně – aby v těžké situaci nebyli sami.

Na závěr – jaká je vaše vize do budoucna?

ONE FAMILY OFFICE budujeme jako nejsofistikovanější a personálně nejlépe vybavený Multi Family Office ve střední a východní Evropě – s přesahem do globálních finančních center. Jsme členem prestižní asociace arabských nekralovských Family Officeů, což nám umožňuje přístup k fondům, které jsou pro běžné investory nedostupné.



Podnikatelské a manažerské zkušenosti členů správcovského týmu zároveň umožňují i přímé aktivní investice, což je velmi populární aktivita západoevropských Family Offices. Ty jsou vítaným investorem pro celou řadu elitních podnikatelů, kteří by do svých firem nikdy nepustili strategické korporátní partnery nebo private equity či jiné finanční “dravce”.



ONE FAMILY OFFICE

ARCHITEKTI RODINNÉHO BOHATSTVÍ

WEALTH CLUB PREMIUM

- ✓ Články
- ✓ Video
- ✓ Networking
- ✓ Archiv záznamů
- ✓ Akce

VSTUP NA DVA MEZINÁRODNÍ EVENTY

PŘEDPLATNÉ WEALTH MAGAZÍN - PREMIUM

ZÁZNAMY PŘEDNÁŠEK KONFERENCÍ

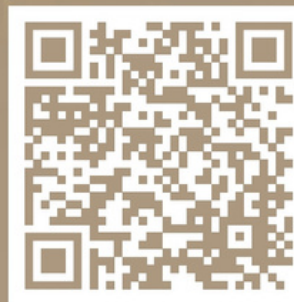
REKLAMA V TIŠTĚNÉM ČASOPISE

A DALŠÍ VÝHODY



včetně DPH na 12 měsíců

24.900 Kč



Více informací naleznete na
www.wmag.cz/registrace-do-wealth-clubu-premium



KONTAKT

TEL.: +420 267 997 700

E-MAIL: info@pkfapogeo.cz

WEB: www.pkfapogeo.cz



Martin Valdauf a Lucie Němečková

PKF APOGEO Group, SE

Spolehlivý partner pro vaše podnikání

V dnešním dynamickém podnikatelském prostředí je klíčové mít po svém boku partnera, který nabídne nejen odborné znalosti, ale i strategickou podporu přizpůsobenou vašim potřebám. Již více než 24 let poskytujeme poradenské služby s individuálním přístupem, díky nimž pomáháme našim klientům růst a uspět v konkurenčním prostředí.

” Pokud hledáte partnera, který vám poskytne odbornou péči, cenné know-how a strategickou výhodu, jsme tu pro vás.

Naše klíčové služby

Pomáháme firmám i jednotlivcům s růstem, ochranou a efektivní správou jejich byznysu i majetku – od strategického poradenství a řízení transakcí až po komplexní správu rodinných struktur.

Úspěšné firmy i jednotlivci ale často řeší víc než jen podnikatelské otázky – potřebují zároveň chránit a efektivně spravovat svůj osobní a rodinný majetek. Proto jsme pro naše klienty před několika lety rozšířili nabídku o služby Family Office, které propojují byznysové a rodinné zájmy do jednoho funkčního a promyšleného celku.

Radíme firmám i rodinám

Naše služby překračují hranice běžného poradenství. Pro klienty, kteří chtějí vedle podnikání také dlouhodobě chránit a rozvíjet svůj majetek, fungujeme jako strategický partner prostřednictvím Family Office. S respektem k rodinným hodnotám vás provedeme založením a správou svěrenských a rodinných nadačních fondů, multigeneračním transferem majetku, investicemi a financováním, správou holdingů, lifestyle managementem i concierge službami.



Více o naší Family Office najdete v [odkazu zde](#) nebo po načtení QR kódu:



Proč s námi spolupracovat

- Široké spektrum služeb - komplexní poradenské služby pro různé obory a potřeby klientů
- Efektivní spolupráce - Hladká koordinace s vašimi týmy i externími poradci
- Zkušený tým odborníků - 140+ specialistů připravených řešit i složité výzvy
- Mezinárodní standardy - Jako člen skupiny PKF APOGEO splňujeme mezinárodní normy, které garantují kvalitu a důvěryhodnost našich služeb
- Hluboké odborné znalosti - Využíváme nejnovější technologie, které vám zajistí konkurenční výhodu a plnou shodu s regulatorními požadavky
- Eliminace rizik a reálná řešení - Minimalizujeme rizika a nabízíme praktické postupy
- Mezinárodní zkušenosti - Ověřená řešení z projektů v ČR i zahraničí
- Pravidelné vzdělávání - Stále rozšiřujeme znalosti, abychom zůstali špičkou v oboru





KONTAKT

TEL.: +420 777 804 997

E-MAIL: tomas.jelinek@tjwm.cz

WEB: www.tjwm.cz



Tomáš Jelínek
Zakladatel a CEO společnosti

Tomáš Jelínek Wealth Management

Dlouhověkost majetku začíná u rozhodnutí, která děláme dnes.

Svět správy majetku se v posledních letech dramaticky proměňuje. Nejde už jen o tradiční investiční poradenství nebo privátní bankovní služby. Dnes je klíčovým slovem komplexní přístup, tedy propojení finančních, podnikatelských a rodinných cílů v jeden funkční celek. Přesně na tomto principu funguje Tomáš Jelínek Wealth Management (TJWM).

Strategie, která spojuje rodiny a jejich majetek

V TJWM vnímáme strategický přístup jako umění dívat se na rodinu, podnikání a majetek jako na propojený celek a živý organismus.

Ve světě, kde se prolínají různé generace, zájmy a kulturní odlišnosti, pomáháme klientům vytvářet harmonii a kontinuitu. Naším cílem je umožnit rodinám dělat rozhodnutí s dlouhodobou perspektivou, bez chaosu a konfliktů.

Komunikace napříč generacemi

Každá rodina, zvláště ta vícegenerační, čelí komunikačním výzvám. Rozdílné pohledy mladších a starších, podnikajících a nepodnikajících členů rodiny, mohou vést k nedorozuměním. V TJWM věříme, že efektivní

komunikace je základem úspěšného mezigeneračního předávání majetku. Pomáháme proto rodinám najít společný jazyk. Nejen slovem, ale i vzájemným postojem a respektem.

Vyjednávání, které sjednocuje

Rodinné dohody mají smysl jen tehdy, když vznikají v prostředí otevřenosti a vzájemného respektu. V TJWM učíme naše klienty vést diskuse kooperativním způsobem s důrazem na porozumění a dlouhodobá řešení. Rodiny, které chtějí společně rozhodovat o budoucnosti majetku nebo firmy, podporujeme v tom, aby si naslouchaly, aniž by se musely vzdát svých klíčových hodnot a cílů. Pomáháme rozvíjet schopnost inspirovat, přesvědčovat i rozhodovat.

Vzdělávání další generace

V TJWM chápeme vzdělávání jako klíčový faktor úspěšného mezigeneračního předávání majetku.



Pomáháme rodinám připravovat jejich mladší generaci na odpovědnou správu rodinného majetku, firmy a podnikatelského odkazu. Poskytujeme poradenství v oblasti výběru vhodných škol, plánování vzdělávací dráhy i rozvoje klíčových dovedností, jako jsou leadership, odpovědnost a finanční gramotnost. Věříme, že silné dynastie vznikají tam, kde se s mladými mluví včas a kde mají možnost převzít roli s pochopením, nikoli pod tlakem.

Facilitace strategických rodinných setkání

Setkání rodiny jsou příležitostí vytvořit bezpečné prostředí pro otevřenou diskusi o citlivých tématech, jako jsou nástupnictví, změny ve vlastnictví, vizích či hodnotových postojích. V TJWM tato setkání strukturovaně facilitujeme, což umožňuje každému členu rodiny být slyšen a respektován. Výsledkem je hlubší porozumění a vznik dohod, které odrážejí společné hodnoty a vize celé rodiny.

Nová dimenze správy majetku

Vedle tradičních služeb jako investiční plánování, správa majetku a Family Office služby, nabízí TJWM unikátní přístup k péči o rodinné hodnoty, vztahy a kontinuitu. Jde nám jak o ochranu a růst vašeho bohatství, tak o jeho efektivní předání další generaci. Vnímáme bohatství nejen jako číslo na účtu, ale také jako unikátní a živý příběh.

Když majetek propojuje generace

TJWM je tu pro klienty, kteří chtějí víc než jen chránit a zhodnotit svůj majetek. Pro ty, kteří cítí, že bohatství ovlivňuje nejen životní styl, ale i vztahy, rodinu a další generace. Uvědomujeme si, že čím větší svobodu vám majetek dává, tím větší zodpovědnost přináší.

**„Největším rizikem pro rodinné
bohatství není trh, ale ticho
u večeře.“**

TJWM proto staví na rozhovorech, které budují důvěru. Nepřicházíme s hotovými odpověďmi, ale s otázkami, které si klienti často nikdy nepoložili. Právě v nich totiž vznikají rozhodnutí, která obstojí i po desítkách let a propojují ekonomickou logiku s odkazem pro další generace.

Prodej firmy? Rodinné rozhodnutí

Když se rozhodnete prodat firmu, řešíte nejprve praktické věci: jak transakci strukturovat, snížit daně, ochránit výnos. Ale brzy přijdou i jiné otázky. Jak se se změnou vyrovnat jako rodina? Jak mluvit s dětmi o nově nabytém majetku? Jak zabránit tomu, aby vás peníze spíše nezatížily? Řešením není jen investiční plán, ale i pravidelná

rodinná setkání, jasná pravidla pro podporu dětí, společně sdílená vize a směr. Udržitelná správa majetku začíná tam, kde končí čísla, u rozhovorů, které bez vhodného vedení často vůbec neproběhnou.

Zaposlouchejte se do rodinného bohatství

Přístup TJWM vychází z porozumění tomu, jak majetek ovlivňuje rodinný život, rozhodování i vztahy. Nejde jen o výnosy, ale o důvěru, kontinuitu a schopnost vést podstatné rozhovory napříč generacemi.

Zaujalo vás to? Ponořte se hlouběji do světa rodinného bohatství v podcastu Strážce bohatství, kde Tomáš Jelínek se svými hosty propojuje finance s lidskou zkušeností – od rodinných struktur po daňovou optimalizaci. Najdete ho na všech podcastových platformách a na [YouTube](#). Sledujte Tomáše Jelínka i na [LinkedIn](#) pro další postřehy a příběhy z praxe.



REJSTŘÍK

SEZNAM OSLOVENÝCH POSKYTOVATELŮ SLUŽEB PRIVÁTNÍHO BANKOVNICTVÍ A WEALTH MANAGEMENT V ČR A SK

A

Accredio
Across Family Office
ADALA InvestAble
Adamovy finance
AR&P Wealth Protection
AXG
ADC Systems s.r.o.

B

BPD Partners
ByrFin Group

C

Carduus Asset Management
Cimpel & Mikuláš Family Office
Cimpel & partneři
Conseq Investment Management, a.s.
Consilior
Creditas
CYRRUS

Č

Česká spořitelna

D

Deloitte

D

Deluvis
Dentons
Diamant Partners

E

E.C. Management
eDO finance
Emineo Partners
EMUN
EnCor Wealth Management
Expandia
Expobank CZ a.s.

F

Family Office
Family Office Partners
Fermia
Fichtner Wealth Managers
Finančníci
First Wealth Management
FNZ

G

Generali Group
Gutmann Bank

H

Haberl Group

Honoris Group

I

Investhy

J

J&T Banka

J&T Family Office

Jan Liška a Partneri

JPL Servis

K

KAPRAIN Group

KKCG

Komerční banka

Kunz a partneři

L

Libensky Family Office

M

MENACO

Moder

Moneco Family Office

Moore BDR SK

Multi Family Office

N

Next Wealth

O

Oberbank AG pobočka Česká republika

ODEHNAL & PARTNEŘI s.r.o.

One Family Office

P

P & J Capital

Pannonia Group

Penta Investments

PineTree Private Wealth

PKF Apogeo

PP Wealth Management

PPF Banka

Prague Wealth Management

Privatbanka

Private Wealth Management

R

R2G

Raiffeisenbank

Reventia

ROSE Family Office s.r.o.

RSBC Wealth Management a.s.

RSM CZ

S

Safiro Wealth Management

Save and Capital

Slovenská sporiteľňa

Star Capital Financ

Starteepo

Sušánka a Partneři

Swiss Life Select Česká republika

T

Talers

Tomáš Geissler

Triangle Family Office

TRINITY BANK

TJWM - Tomáš Jelínek Wealth Management

U

Unicredit Bank

V

VASSET - Wealth Management

Verdi Capital

W

Wealth Effect Management

Wood and Company

Z

Zbyněk Prim, DiS.

LinuxBox.cz, s.r.o.

Ž

Žitný & partneři s.r.o.

OSTATNÍ

365.bank

WEALTH

magazín

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

Informace uvedené ve *Wealth Magazín - Report* nemohou být považovány za nabídku k nákupu či prodeji jakéhokoliv investičního nástroje, nebo jinou výzvu či pobídkou k jeho nákupu či prodeji. Tento dokument není investičním doporučením dle nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 596/2014, o zneužívání trhu, ani nepředstavuje investiční poradenství dle zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů. Dle zákona č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech se dle §272 tohoto zákona může stát akcionářem fondu kvalifikovaných investorů výhradně kvalifikovaný investor.

www.wmag.cz

Vydavatel Wealth Magazín s.r.o.
Šéfredaktor Eva Ulrichová
Grafika Dana Halušková
Redakce redakce@wmag.cz
Adresa Jindřišská 901/5, Praha 1
Vydání Číslo 13-3/2025



269506850825