J&T BANKA NOVINY | leden 2022

J&T98

Tomáš Martinec: Naučit se teorii investování není tak těžké. Obtížné ale je všechna ta nastudovaná pravidla dodržovat.

strana 4

Nemovitosti a firmy na špici investic

Nejlepší zhodnocení investoři očekávají od stavebních pozemků, startupů, rezidenčních nemovitostí a akcií.

strana 6

České startupy mají stále větší globální ambice

Pandemie celosvětově ovlivnila i investice do startupů. I přes menší počet investic se objem investovaných peněz zvýšil.

strana 14

Vkus nemusí být vrozený. Je třeba naučit se dívat

Pohled a život Michala Richtra, soukromého sběratele s uměním, představuje nová výstava v galerii Magnus Art.

strana 18

Kroky Fedu motají investorům hlavu

Měsíc leden je pro investory s otazníkem. Je pravděpodobné, že budou více rozebírat dlouhodobé dopady možných kroků Fedu, zejména snižování bilance. Převážit by je však mohla dobrá výsledková sezóna, která by ukázala, že firmy jsou schopny absorbovat měnící se měnové nastavení.

Ani v lednu nás nemine zasedání FOMC (26. 1.), které by mohlo přinést další informace především o zamýšleném snižování bilance Fedu. „Pokud se budou centrální bankéři více specificky vyjadřovat o načasování a možné plánované velikosti bilance, tak se domníváme, že by se na trhu oživila prodejní nálada. Vnímáme, že trh je připraven na ukončení kvantitativního uvolňování i postupné zvyšování sazeb, ale snižování bilance by byl zřejmě dlouhodobý proces, který by nepříznivě dopadal do rizikových aktiv," říká Milan Vaníček, ředitel odboru analýz finančního trhu.

Vedle monetární politiky se trh bude rovněž zaměřovat na americkou fiskální politiku. Důvodem jsou další nepříjemnosti se schvalováním Bidenova balíku pomoci ve výši 2,3 bln. USD. Proti jeho schválení se postavil významný senátor Joe Manchin. Mnoho ekonomických prognóz však již s tímto fiskálním stimulem počítalo, v případě jeho neschválení by to ovlivnilo ekonomické oživení USA. „V základním scénáři očekáváme, že dojde ke konečné dohodě, ale současně vnímáme, že se jedná o významné riziko," konstatuje Milan Vaníček.

V lednu nás čeká rovněž zahájení výsledkové sezóny za čtvrtý kvartál 2021. Prozatím jsou očekávání alespoň na americké společnosti poměrně střízlivá především kvůli těžce odhadnutelnému dopadu pandemie v tomto kvartálu. „To nás vede k myšlence, že by výsledková sezóna mohla opětovně pozitivně překvapit. Nicméně v současném nastavení měnové politiky se budou zřejmě velmi ostře trestat jakékoliv nedostatky. Navíc výhledy s novou variantou covidu-19 mohou být pro letošek opatrnější," dodává Vaníček.

Jak jsme již psali v prosinci, tak v lednu pokračovala rekordní čísla nově denně nakažených covidem-19. Důvodem je vysoce nakažlivá varianta omikron. Sice je prozatím mortalita či nutnost hospitalizace nižší než u předešlých variant, ale stále s sebou přináší i ekonomická omezení v podobě protipandemických opatření, nemocnosti, karantény nebo např. omezení dodavatelských řetězců. I pro leden tedy bude covid-19 jedním z hlavních témat.

Upozornění / Informace a propagační sdělení uvedená v J&T NOVINÁCH nejsou analýzami investičních příležitostí ani investičními doporučeními, nejsou ani veřejnou nabídkou na koupi či úpis investičních nástrojů ve smyslu zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů, stejně tak nepředstavují nabídku k nákupu či prodeji investičních nástrojů. Výkonnost v minulosti ani očekávaná výkonnost v budoucnosti nejsou spolehlivým ukazatelem skutečné budoucí výkonnosti. Očekávaná budoucí výkonnost je založena na předpokladech, které nemusí nastat. Investoři jsou povinni se o výhodnosti investic do jakýchkoli investičních nástrojů rozhodovat samostatně, a to na základě náležitého zvážení ceny, případného nebezpečí a rizik, jejich vlastní investiční strategie a finanční situace. S investováním je spojeno riziko kolísání aktuální hodnoty investované částky a výnosů z ní a není tak zaručena návratnost částky původně investované. Pro kalkulaci čistého výnosu musí investor zohlednit poplatky placené dle platného ceníku. Zdanění závisí na osobních poměrech investora a může se měnit. Na www.jtbank.cz jsou zveřejněny dokumenty podrobně popisující charakter, výhody a rizika související s produkty (prospekt, statut, klíčové informace pro investory,...) a informace o pobídkách ve vztahu k poskytování investičních služeb Bankou. **Vydává J&T Banka, a. s**. / editor: Monika Veselá / kontakt: jtnoviny@jtbank.cz / www.jtbank.cz

LEDNOVÝ VÝHLED

Konec prosince pozitivně překvapil tím, jak investoři nabírali riziko i přes nepříznivé faktory, které se na trhu objevily (Fed, problémy s fiskálním balíčkem USA či omikron). „Nicméně pro leden se domníváme, že investoři budou více rozebírat dlouhodobé dopady možných kroků Fedu, zejména snižování bilance. Ty budou moci být zastíněny jen velmi dobrou výsledkovou sezónou, která by poukázala na to, že firmy jsou v dobré kondici a jsou schopny absorbovat měnící se měnové nastavení. Celkově jsme pro leden obezřetní a očekávali bychom přeliv do hodnotových akcií se silnou tvorbou peněžních prostředků," uvádí Milan Vaníček.

INVESTIČNÍ VÝZVY 2022

Balancovaný investor může pro rok 2022 zůstat v zásadě v klidu. Pravděpodobně však bude čelit několika výzvám, které budou pro investiční prostředí relevantní.

> **Inflace vyvolaná kombinací vlivů velkých státních výdajů, levných peněz a narušení dodávek některých výrobků a surovin se může ukázat jako trvanlivější, než se nyní zdá.**

VÝZVA COVIDOVÁ

Pandemie covidu-19 znovu rozbouřila investiční vody s příchodem varianty omikron. Naplní-li se prozatímní předpoklady, může být nákaza opravdu masová, nicméně vzhledem k částečné imunitě a (snad) menší agresivitě už nebude narušení chodu ekonomiky tak drastické a dlouhé. Státy patrně použijí už vyzkoušený přístup, jehož součástí budou kompenzace pro postižené sektory. „Z investičního pohledu budeme proto na začátku roku nadále opatrní vůči exponovaným oblastem ekonomiky," upozorňuje Martin Kujal, portfolio manažer J&T Investiční společnosti.

VÝZVA INFLAČNÍ

Inflace vyvolaná kombinací vlivů velkých státních výdajů, levných peněz a narušení dodávek některých výrobků a surovin se může ukázat jako trvanlivější, než se nyní zdá. Rok 2022 bude ve znamení odvykací léčby na ultralevné peníze. „Je třeba počítat s kolísavějšími trhy ve srovnání s rokem 2021, a proto má smysl držet investiční riziko na uzdě. U dluhopisů se soustředit na kratší splatnosti, částečně zajišťovat úrokové riziko a postupně se více přesouvat do zemí, kde už úroky zvedli dříve," uvádí Kujal.

VÝZVA ENERGETICKÁ

Energetická krize částečně souvisí s inflací, ale může také nepřímo narušit chod a nabídku v jiných sektorech. Dále také ovlivní nálady ve společnosti, politickou situaci a následně hospodářskou politiku. Podle analytiků dává smysl být v energetickém sektoru zainvestován, byť by to bylo jen z důvodu zajištění negativních vlivů jinde.

VÝZVA GEOPOLITICKÁ

Geopolitické vlivy můžou eskalovat z východního směru. Rusko se evidentně snaží zvýšeným tlakem u ukrajinských hranic zlepšit svou vyjednávací pozici v oblasti. Ačkoli riziko otevřeného konfliktu vnímají analytici jako nízké, potenciál pro vyhrocení napětí je naopak ještě značný a rizikové prémie u ruských aktiv tuto hrozbu nekompenzují.

Čína se snaží snížit sociální rozdíly ve své společnosti, což se projevilo regulací (a poklesem akcií) některých technologických firem a také tlakem proti drahému bydlení, v důsledku čehož se zadlužené čínské developerské společnosti dostaly do potíží. „Od čínských investic se v našich fondech zatím držíme dále, ale v určité fázi tam pravděpodobně vzniknou zajímavé příležitosti k nákupům ve slevách," říká Martin Kujal. ▪

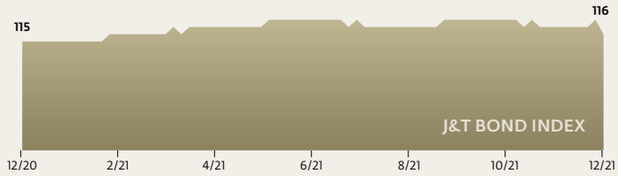
Připraveno analytiky J&T Banky

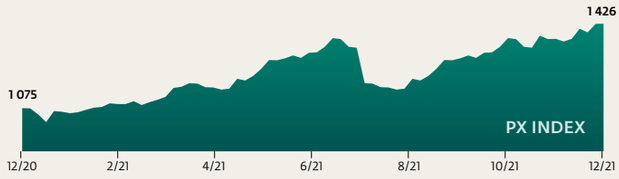
Z finančních trhů...

data platná k 31. 12. 2021

PODÍLOVÉ FONDY

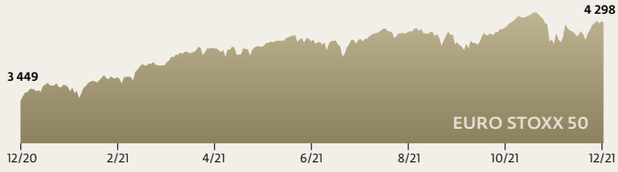
	CENA PL	ZHODNOCENÍ ZA MĚSÍC	ZHODNOCENÍ ZA ROK	ZHODNOCENÍ OD ZALOŽENÍ P. A.
J&T Money CZK	1,407	−0,1 %	1,4 %	3,7 %
J&T High Yield MM CZ	1,615	0,0 %	1,9 %	4,3 %
J&T FLEXIBILNÍ	1,503	−0,2 %	−1,4 %	2,7 %
J&T Bond CZK	1,547	0,0 %	2,2 %	4,4 %
J&T Opportunity CZK	4,118	−3,5 %	29,6 %	6,7 %
J&T KOMODITNÍ	0,555	−5,0 %	24,5 %	−5,2 %
J&T RENTIER Fund A1 – CZK	1,233	2,7 %	13,6 %	7,6 %
J&T DIVIDEND Fund A1 – CZK	1,467	2,6 %	26,8 %	14,6 %
J&T Life 2025	1,265	−0,7 %	3,9 %	3,2 %
J&T Life 2030	1,355	−1,6 %	7,7 %	4,1 %
J&T Life 2035	1,385	−1,9 %	9,5 %	4,4 %

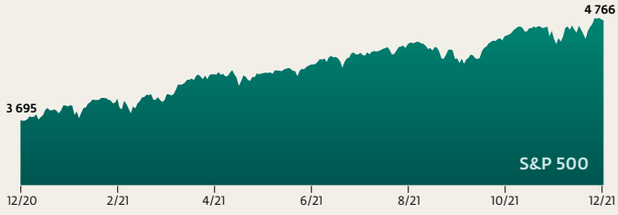




STÁTNÍ DLUHOPISY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
ČR – 10Y	2,86	35 bp	160 bp	244 bp
Německo – 10Y	−0,18	31 bp	50 bp	−33 bp
USA – 10Y	1,51	30 bp	69 bp	−70 bp





SMĚNNÉ KURZY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
USD/EUR	1,14	−0,3 %	7,4 %	1,5 %
CZK/EUR	24,9	2,5 %	5,4 %	−1,6 %
CZK/USD	21,9	2,9 %	−1,9 %	−3,1 %

KOMODITY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
Ropa (Brent) – USD/bbl	78	14,6 %	49,4 %	40,8 %
Zlato – USD/oz	1 829	1,9 %	−6,9 %	53,9 %
Měď – USD/t	9 721	3,7 %	24,3 %	73,1 %

Intelektuální promiskuita a kritické myšlení se hodí

Naučit se teorii investování není tak složité. Obtížné ale je všechna ta nastudovaná pravidla dodržovat. Vábení momentální situace je totiž mnohdy silnější než racionální úvahy. „Už Odysseus se radši přivázal k lodi, když věděl, že ho Sirény budou svým hlasem vábit, investor by měl postupovat podobně," obrazně doporučuje Tomáš Martinec, generální ředitel J&T Investiční společnosti.

Jaký je podle vašich zkušeností vztah Čechů k investování?
Přijde mi, jako kdyby mnoho lidí v Česku, ale i na Slovensku, nevěřilo ve fungování kapitalismu. Nechápou, že když si koupí podíl ve firmě, ať už je veřejně obchodovaná, nebo privátně držená, je to z dlouhodobého hlediska lepší, než když bance půjčí svoje peníze. Občas se říká, že toto konzervativní uvažování je ještě dědictvím komunismu, ale od jeho pádu už uplynuly více než tři dekády, na to se už moc vymlouvat nemůžeme. Tehdy bylo tabu mluvit o penězích. Zkusme tedy překonat tento strach a víc o tom mluvit. Rozebírejme své úspěchy i neúspěchy. Když už zmiňujeme ten komunismus, tehdy se říkalo, že kdo nekrade, okrádá svou rodinu. Dnes určitě platí, že kdo neinvestuje, okrádá sám sebe.

Uvažují podobně konzervativně i movití Češi a Slováci?
Někteří ano, jiní si zase myslí, že když uspěli v podnikání, uspějí i v investování. Jenže to je úplně jiný sport. Ve světě investic je lepší se svěřit profesionálům, kteří to dělají celý život a mají zkušenosti. Když se podíváte na statistiky výnosnosti jednotlivých aktiv, ať již jde o nemovitosti, akcie podle různých sektorů, komodity, či dluhopisy, tak v horizontu deseti a více let jsou všechny solidně v plusu. Ale retailoví investoři v USA mají výnos jen kolem dvou, dvou a půl procenta. Důvody jsou nasnadě. Snaží se například časovat trh, tedy investovat nebo prodávat v momentu, kdy podle nich akcie dosáhly dna nebo vrcholu, což dlouhodobě nezvládne správně trefovat nikdo. Nebo příliš obchodují a platí pak strašně moc na poplatcích. Jasně, někdy se i investorský začátečník může trefit a díky štěstí vydělá. Investování nejsou šachy, kde amatér proti profesionálovi nemá šanci, je to podobné spíš pokeru, kde i začátečník může porazit zkušeného hráče. Dokáže to ale udělat opakovaně? Těžko.

Z čeho vyplývá ta neochota svěřit peníze profesionálům?
Možná hraje u lidí roli takzvaný Ikea efekt, člověk totiž přikládá větší hodnotu tomu, co si vytvoří sám. Neochota možná vychází i z toho, jakým způsobem se o investování mluví a píše. Často se používá výraz na něco vsadit. To je ale pomýlení pojmů. Sází se v kasinu, ruleta je čistě náhodný jev, ale na kapitálových trzích se investuje nebo spekuluje. Investování je koupě kvalitní firmy a čekání na jedno z privilegií akcionáře – podílu na zisku skrze dividendu nebo kapitálové zhodnocení. Spekulace je velice náročný intelektuální proces. Je to rozumová činnost, podpořená ochotou a schopností alokovat část svého majetku do rizikovějších projektů, která se sázením nemá nic společného.

Co by měl tedy investor dělat, aby zhodnotil finance co nejúspěšněji?
Moje babička mi vždycky říkala, abych nemaloval čerta na zeď, že ho přivolám. V investování je to přesně opačně, neustále musíte uplatňovat starou stoickou techniku, které se říká premeditatio malorum neboli negativní vizualizace. Když si takhle dopředu dovedete představit ten nejhorší možný výsledek investice, dokážete přece vidět i cesty, které vás k němu vedly. A pak si to spočítáte a jimi se nevydáte, koupíte méně. Moderně tomu říkáme řízení rizika. Někdy je samozřejmě strašně těžké se jimi nepustit a tady už se dostáváme k behaviorálním předsudkům ve světě investování. Vezměte si třeba fenomén stádního chování. Když se velká část lidí chová jako stádo, je psychicky velmi obtížné jít proti proudu. Je dokázáno, že člověku to působí doslova fyzickou bolest. Podobných behaviorálních předsudků je popsáno více než tři stovky.

Které například?
Základem je prospektová teorie, za kterou Daniel Kahneman s Amosem Tverskym dostali Nobelovu cenu, přičemž jenom popsali, co vlastně cítíme při investování nebo rozhodování za nejistoty. Zjistili, že lidé jsou averzní k riziku, pokud existuje vysoká pravděpodobnost zisku. A naopak, když existuje malá pravděpodobnost zisku, tak riziko vyhledávají. Ze studií také vyplývá, že pociťují ztráty až třikrát intenzivněji než zisky. Takzvaná hodnotová funkce, která z této teorie vyplývá, přetváří „objektivní" pravděpodobnosti na pravděpodobnosti „subjektivní". Jak jinak vysvětlit v našem regionu zůstatky na běžných účtech v bankách v porovnání s objemem sázek, loterií a podobných aktivit… Když musíme něco odhadnout, používáme jednoduchá přibližná pravidla neboli heuristiky, která nám v tom pomáhají. Používáme je z toho důvodu, že jsou většinou rychlá a užitečná. Jejich používání však vede k systematickým chybám. Subjektivní hodnocení pravděpodobnosti se podobá subjektivnímu hodnocení fyzikálních veličin, jako jsou například vzdálenost či velikost. A investování není fyzika, nesplňuje opakovatelnost za každých okolností. Je to sociální věda, miliony lidí něco dělají a ovlivňují ceny.

> **Sází se v kasinu, ruleta je čistě náhodný jev. Na kapitálových trzích se investuje nebo spekuluje. Investování je koupě kvalitní firmy a čekání na podíl na zisku či kapitálové zhodnocení.**

Jak to funguje?
Jedním z efektů je tzv. heuristika kotvení. Když se zeptám, kolik je v Praze veterinářů, tak asi skoro nikdo nebude tušit. Možná začneme uvažovat a nějak počítat. Ale když zformuluji otázku úplně jinak a zeptám se, jestli je v Praze více než 200 veterinářů, už začnete uvažovat a váš mozek se nevzdá čísla 200. Je ukotven a velice těžko se toho budete zbavovat. Velice podobně to funguje na trzích. Když něco koupím za 20, začínám se kotvit. Trh a všichni ostatní investoři ale neznají mou kotvu a je jim úplně jedno. Pokud je investice dobrá a má perspektivu, tak je jedno, za kolik byla koupena. A když je špatná, je také jedno, za kolik byla koupena. Ale to jsou ty nekonečné investorské otázky…

Tomáš Martinec

Od loňského podzimu je generálním ředitelem J&T Investiční společnosti. V minulosti zastával jak pozici člena představenstva J&T Banky, tak figuroval i v top managementu celé skupiny. Založil Metatron Capital SICAV, kde i nadále zůstává v pozici ředitele a akcionáře. Dlouhodobě studuje behaviorální finance a sleduje vliv emocí na investování.

Ještě nějaké předsudky v investování existují?
Třeba potvrzovací zkreslení, které popisuje naši tendenci upřednostňovat ty informace, které podporují náš vlastní názor, a naopak ignorovat ty, jež jsou v rozporu s naším přesvědčením. Příkladem může být nákupní chování občanů USA na Amazonu v době před prezidentskými volbami v roce 2008. Badatel Valdis Krebs zjistil, že lidé, kteří již byli rozhodnuti podporovat Obamu, nakupovali knihy, ve kterých se Obama ukazoval v pozitivním světle. Lidé, kteří však byli odpůrci Obamy, naopak kupovali knihy, které jej představovaly v negativním světle. Lidé si tedy kupovali knihy, které potvrzovaly jejich stávající názor. Častokrát se to děje i s investicemi – lidé se „zamilují" do svých akcií a nedokážou je opustit, ani když fakta říkají opak. Jakási intelektuální promiskuita a kritické myšlení jsou při investování na místě.

Jaká základní pravidla by tedy měli investoři dodržovat?
Mít jasně promyšlené finanční cíle, jasnou strategii, investovat dlouhodobě, diverzifikovat rozumně, průměrovat nákupy i prodeje v čase, nedělat zbrklé rozhodnutí a „spekulovat" o budoucnosti. Mohl bych toho poradit víc, častokrát se to ale ukazuje jako zbytečné, protože teoretická pravidla se není těžké naučit. Složité je se těmito pravidly doopravdy dlouhodobě řídit a nepodlehnout vábení momentální situace. Odysseus se radši přivázal k lodi, když věděl, že ho Sirény budou svým hlasem vábit. Nastavte si tedy trvalý příkaz, dejte si dopředu do kalendáře pravidelnou schůzku se svým privátním bankéřem a vytvořte si svůj roční investiční rituál. Věnujte svému portfoliu vědomě čas. Pokud mu ho dáte, riziko se tím rozplývá.

Proč je pravidla těžké dodržet?
Na jedné straně investorům chybí trpělivost. Investování je dlouhodobá činnost, nesmíte se nechat vyděsit krátkodobými výkyvy a tancováním trhů, kde se někdy dějí iracionální věci, kterým nerozumíte. Ale zároveň je důležitá i odvaha učinit v určitou chvíli rozhodnutí a udělat svoji strategickou alokaci, mít svou reakční funkci na taktické úpravy a ty dodržet. Pak je také fajn si uvědomit, že investování by ve své podstatě měla být nudná, bezemoční činnost. Zároveň i tvrdá práce, které musíte věnovat úsilí a naučit se zvládat emoce, překonat strach, najít důvěru. Řemeslo, kterému se celý život učíte.

Podstatné je pravidelně vyhodnocovat svá rozhodnutí. Správný investor by si měl vést detailní deník se zápisy, proč a s jakými předpoklady učinil nějakou investici. Pouze tak může rozpoznat, jestli mu určitá investice vydělala, protože jeho úsudek byl správný – nebo protože měl prostě štěstí. Podstatné je také si uvědomit, že složené úročení je doslova a do písmene osmý div světa. Reinvestování výnosů vám pomůže v dlouhodobém horizontu znásobit investice.

Jinak bych měl k těmto tradičním pravidlům přece jen jednu poznámku. Každý poradce i bankéř vám řekne, že máte diverzifikovat. Já mám v poslední době pocit, že investoři někdy diverzifikují až moc. Rozumně si nedávají vajíčka do jednoho košíku, ale rozdělí je do strašně moc košíků. A podléhají pasti mentálního účetnictví. Což v důsledku mnohdy znamená, že mají tak komplikované portfolio, že mu jednak nedokážou věnovat dostatek energie, nerozumějí všem faktorům, které na něj často i protichůdně působí, a nakonec si ani nedokážou spočítat, jaký mají vlastně celkový výnos. A o ten primárně jde. ▪

WR

WEALTHREPORT2021

Nenápadný fenomén stavebních pozemků

Čeští i slovenští dolaroví milionáři nejlepší zhodnocení očekávají od stavebních pozemků, startupů, rezidenčních nemovitostí a akcií. Ukázal to jedenáctý ročník unikátního průzkumu českých a slovenských dolarových milionářů J&T Banka Wealth Report 2021.

Čeští dolaroví milionáři nyní očekávají nejčastěji zhodnocení od stavebních pozemků. Mezi tři top investice z pohledu očekávaného výnosu je jmenovalo 49 % respondentů v ČR a 42 % v SR, což představuje meziroční nárůst o 8 procentních bodů a o 5 procentních bodů na Slovensku. Důvodů lze nalézt na současném trhu hned několik. Tím hlavním je, že stavební pozemek dokáže jako reálné aktivum odolávat inflačním tlakům. Důležitou roli hraje i stále vysoká poptávka po rezidenčních nemovitostech, což se projevuje v jejich rostoucí ceně. A právě stavební pozemek je prvním krokem ke stavbě rezidenční nemovitosti. V neposlední řadě se očekává, že se konečně rozjedou stavební projekty, které byly pozastaveny kvůli přerušení dodavatelských řetězců. Mimochodem stavební pozemky patří mezi aktiva, která si za posledních deset let udržela u dolarových milionářů očekávání jednoho z nejzajímavějších zhodnocení.

Po loňském poklesu se mezi top investice vrátily rezidenční nemovitosti, které za zajímavou příležitost označilo 31 % českých a 36 % slovenských dolarových milionářů. Zatímco v roce 2020 investory od nákupu odrazoval příliš prudký růst cen a riziko výpadku nájmů, které mohou snížit návratnost investice (objevily se v 25 % odpovědí), letos respondenti rezidenčním nemovitostem věří, a to i když jejich ceny meziročně ještě výrazněji stouply. Zdá se také, že se dolaroví milionáři v dohledné době neobávají splasknutí nemovitostní bubliny. Zájem o rezidenční nemovitosti je stále velký, neboť jak v Česku, tak na Slovensku se kvůli složité stavební legislativě stále málo staví. Podpořil ho také lockdown, kdy výrazně vzrostla poptávka po rekreačních objektech.

„Osobně si myslím, že jako konzervativní dlouhodobá investice jsou rezidenční nemovitosti nadále důležitým prvkem portfolia, a to nejen pro možné osobní využití v budoucnu, ale i kvůli dalšímu růstu ceny v horizontu deseti let a více. Ještě stále jsou v Praze tyto nemovitosti o něco levnější než v západní Evropě, a tak očekávám další přibližování těchto cenových rozdílů do budoucna, a to vzhledem k pravděpodobné adopci eura Českou republikou v tomto horizontu. Kromě Prahy bych se zaměřil i na Karlovy Vary či Mariánské Lázně, kde by mohl být v nejbližším období přetlak nabídky, a tak by se daly využít příznivější ceny ke koupi zajímavé rezidenční nemovitosti," komentuje výsledky Michal Semotan, portfolio manažer J&T Investiční společnosti.

Zemědělské půdě pak již několik let fandí přibližně pětina českých a slovenských bohatých. Přitom ještě v roce 2016 byla zemědělská půda mezi českými milionáři jasná investiční jednička. Více než dvě pětiny respondentů si od ní slibovaly největší návratnost. Nešlo ani tolik o příjmy z pachtovného, tedy pronájmu pozemku zemědělcům. Spíše se všeobecně očekávalo, že ceny porostou.

NÁVRAT DŮVĚRY VE STARTUPY

Po loňském roce jsme zaznamenali i návrat důvěry ve startupy. Potenciál v nich vidí více než třetina (34 %) českých dolarových milionářů, zatímco o rok dříve to bylo „jen" 28 %. Na Slovensku jsou k nim respondenti trochu zdrženlivější, potenciál v nich spatřuje 19 % z nich. Tento pohled je několik let stabilní. Právě pohled na investice do startupů je jedním z největších rozdílů mezi názory českých a slovenských dolarových milionářů.

V uplynulých letech startupy ukázaly, že jsou životaschopné, navíc loňský rok přinesl řadu projektů, které jsou pro investory srozumitelné, neboť poskytují nové technologie pro e-health, e-commerce či firemní systémy. Investice do začínajících firem může být také zdrojem inovací a technologických novinek ve vlastní firmě, protože investor získá někoho s nápady, kdo je schopný rozšířit jeho byznys.

Zatímco dříve existovala jen možnost přímé investice do vybraného startupu, dnes fungují různé venture kapitálové fondy a platformy, přes něž lze nejenom investovat, ale také se přímo potkávat se začínajícími podnikateli. Tyto novinky rovněž přispěly ke zvýšenému zájmu o startupy.

„Poslední dekádu objem investic do technologických firem opravdu kontinuálně roste, a to především prostřednictvím Venture Capital fondů, syndikátů Business Angels či

investic do mladých firem napřímo. Za poslední roky řada investorů zjistila, že investovat přímo do jednotlivých firem je daleko složitější jak z pohledu diverzifikace rizika, tak především z pohledu větší časové náročnosti. Nejen identifikace příležitosti, vyhodnocení jednotlivých projektů, ale i následné aktivity spojené s řízením zaberou dost času. Řadě investorů toto nevyhovuje, chtějí reálně přispět k budování hodnoty firmy, a nikoliv řešit právně administrativní úkony. Řešení nalezli často právě již ve zmiňovaných Venture Capital fondech, kde je možnost větší diverzifikace v rámci většího počtu portfolio firem a odlišných sektorů a fond má také přístup k většímu deal flow," popisuje své zkušenosti Martin Kešner, Investment Director fondu J&T Ventures.

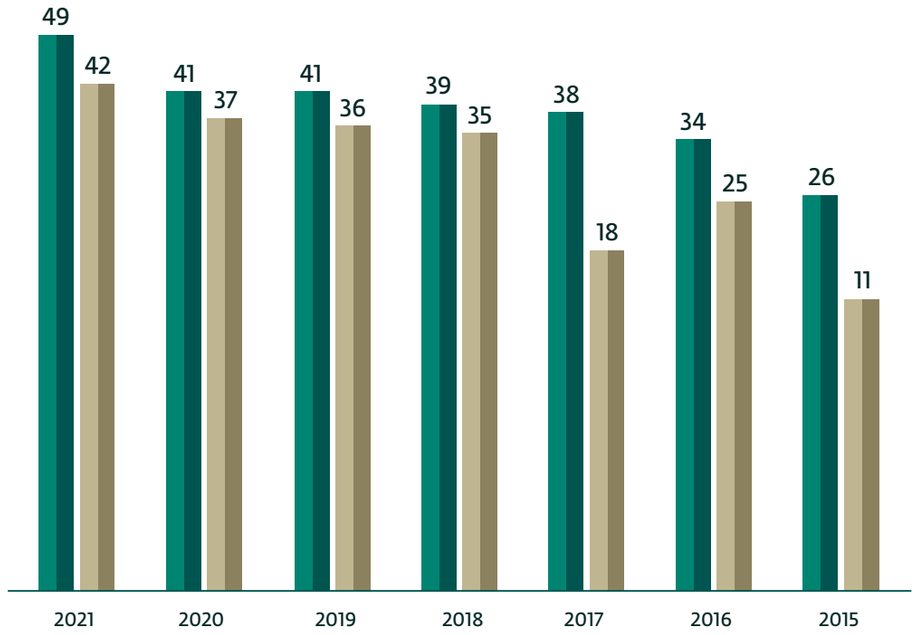
Investice do startupů přitom často podléhají emocím individuálního investora (Business Angel). Volbu ovlivňuje zejména osoba zakladatele či tým zakladatelů, neboť je přirozené, že si vybíráte osoby, se kterými si více rozumíte i po lidské stránce. Druhým důležitým aspektem je pak zaměření dané firmy. „Individuální investoři většinou vkládají prostředky do firem a sektorů, kterým rozumí, kde mají zkušenosti či kontakty. V oblasti zdraví existují i investoři, kteří jsou motivováni více řešením své aktuální potřeby či potřebami svých blízkých než pouze orientací na budoucí výnos," dodává Martin Kešner.

SBĚRATELSTVÍ LÁKÁ

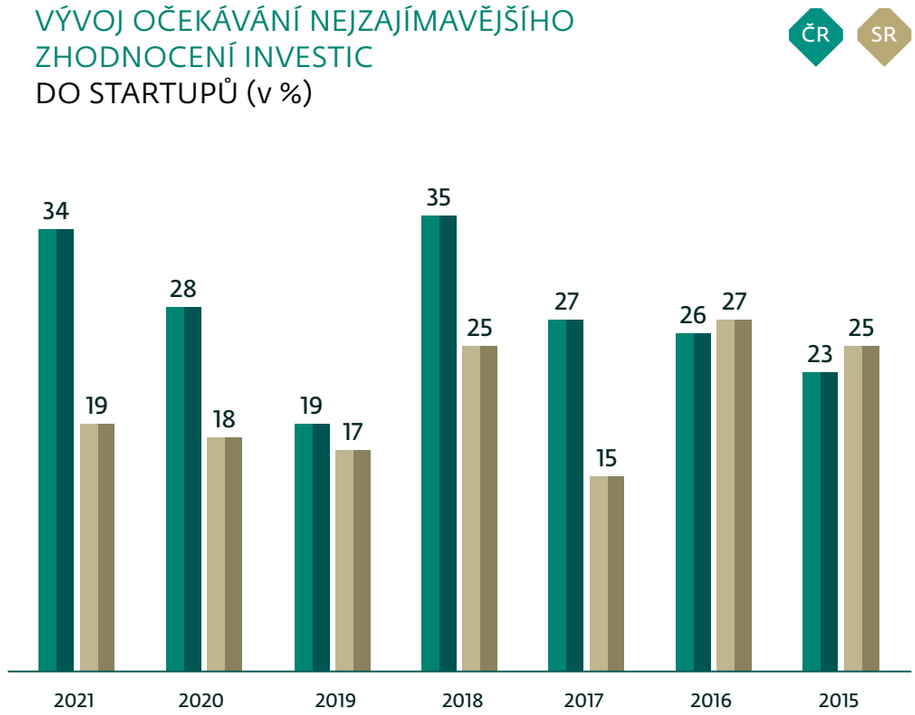
Zajímavý paradox ukazují sběratelská aktiva, kam řadíme obrazy, umělecké předměty, šperky, veterány, mince, poštovní známky, hodinky aj. Zatímco v Česku se drží v očekávání výnosu stabilně u pětiny bohatých, na Slovensku došlo k meziročnímu propadu z 22 % na 15 %. Důvodem můžou být aktuálně vysoké ceny, omezení či zrušení aukcí z důvodu pandemie a příklon slovenských investorů ke klasickým finančním trhům a akciím.

Pouze 5 % bohatých však zároveň přiznalo, že tato část portfolia přispěla v uplynulých 12 měsících ke zhodnocení jejich majetku. Důvodem může být, že na umělecké a sběratelské předměty nahlížejí investoři i emočně a nákupy dalších položek do sbírky si chtějí nějak racionálně zdůvodnit. V budoucnu lze prediko-

VÝVOJ OČEKÁVÁNÍ NEJZAJÍMAVĚJŠÍHO ZHODNOCENÍ INVESTIC DO STAVEBNÍCH POZEMKŮ (v %)



VÝVOJ OČEKÁVÁNÍ NEJZAJÍMAVĚJŠÍHO ZHODNOCENÍ INVESTIC DO STARTUPŮ (v %)



VÝVOJ OČEKÁVÁNÍ NEJZAJÍMAVĚJŠÍHO ZHODNOCENÍ INVESTIC

Od kterých investic lze podle vás v současné době očekávat nejzajímavější zhodnocení? (údaje v %)

	2021 ČR	2021 SR	2020 ČR	2020 SR	2019 ČR	2019 SR	2018 ČR	2018 SR
Stavební pozemky	49	42	41	37	41	36	39	35
Startupy	34	19	28	18	19	17	35	25
Rezidenční nemovitosti	31	36	25	28	36	39	29	20
Akcie zahraničních firem	26	46	32	38	20	24	20	31
Zemědělská půda	21	18	18	22	20	23	18	19
Sběratelská aktivita	18	15	32	22	20	23	20	24
Kryptoměny, bitcoin	16	26	6	7	3	4	8	11
Jiné nemovitosti	12	9	13	11	26	15	20	12
Komodity	10	7	6	2	5	3	8	7
Korporátní dluhopisy	9	10	11	13	18	19	16	32
Akcie českých firem	8	4	10	0	12	3	9	4
Zlato	8	8	20	23	15	12	5	6
Podílové fondy	7	14	3	8	5	8	5	11
Směnky	6	4	7	5	9	8	11	13
Drahé kovy, drahokamy	5	4	8	10	2	2	2	4
Obchody s měnami	4	3	4	6	3	8	5	11
Termínované vklady	2	0	1	1	1	3	2	1
Státní dluhopisy	1	2	2	7	1	3	2	4
Jiné	0	2						
Nevím, nechci odpovídat	0	0	3	5	5	4	3	1

vat příliv nových investorů zejména mladšího věku, kteří projeví zájem o alternativní investice, převážně umění.

Podle Anny Pulkertové, art specialistky J&T Banky, lze ve sběratelství a investicích do umění vysledovat v posledních letech několik zajímavých trendů. Tím prvním je, že na celosvětový trh s uměním se dostává stále větší množství tzv. millennials a postupně tím zmenšují procento boomers jako tradičních účastníků trhu. Předloni se tato generace sběratelů zaměřovala zejména na collectibles, letos k tomu přibyl i zájem o nezastupitelné tokeny neboli NFT v rámci umění.

„Zároveň lze pozorovat stále zvyšující se pozornost věnovanou mladým umělcům. Sotheby's pro tuto kategorii nejmladších autorů dokonce vytvořila novou prodejní platformu The Now. A také na poptávku po NFT zareagovala tato aukční síň, stejně jako Christie's, která stála dokonce u zrodu březnové obrovské vlny zájmu o nifties, velmi rychle a vytvořila platformu Sotheby's Metaverse," popisuje Pulkertová. Mimochodem loni měla tato aukční síň nejúspěšnější rok v historii, což se připisuje právě i těmto novým formátům. Ty přilákaly nové zákazníky, a tak za loňský tok tento tradiční účastník trhu s uměním reportoval signifikantních 44 % nových dražitelů.

Podle Art & Finance reportu společností Deloitte a ArtTactic 92 % dotazovaných mladých sběratelů věří, že technologie, jako jsou rozšířená či virtuální realita, významně ovlivní celé fungování trhu s uměním. Starší generace sběratelů je podle průzkumu Art & Finance v tomto skeptičtější a podobný názor zastává jen 38 % z nich. Z pohledu investic pak kromě mladších autorů a nifties stoupá rovněž zájem o sociálně zodpovědné investiční produkty z oblasti kultury. V tomto případě rovněž mluvíme o poptávce zejména ze strany mladší generace investorů/sběratelů.

„Obecně se také zvyšuje zájem o dříve marginalizované segmenty trhu, jako je umění vytvořené umělci černé pleti, což souvisí s fenoménem Black Lives Matter, či latinskoamerické a asijské umění. Zprávy z trhu rovněž reportují zvyšující poptávku po frakčním vlastnictví uměleckých děl, fondech investujících do umění či po kolaterálních půjčkách zastavujících umělecké sbírky. Podle Art & Finance reportu pak jedním z aktuálních a zásadních trendů mezi sběrateli umění je i to, že jejich umělecké sbírky pro ně už nejsou jen emocionální investicí, ale plnohodnotnou součástí diverzifikovaného investičního portfolia," prozrazuje další zajímavosti z trhu s uměním Anna Pulkerová.

ZLATO PROPADÁKEM ROKU, NAHRADILY HO KRYPTOMĚNY

Za propadák roku v očekávání nejzajímavějšího zhodnocení bychom mohli vyhlásit zlato. Zatímco v roce 2020 mu věřila přibližně pětina dolarových milionářů (20 % v ČR, 23 % v SR), letos už to bylo v obou zemích shodně jen 8 %. „Důvodem je klesající cena tohoto drahého kovu, která jen letos zaznamenala 8% meziroční propad, a ztráta puncu zlata jako uchovatele hodnoty v prostředí zvýšené inflace. Investice do zlata letos nejen nepokryla inflaci, ale přinesla i nominální ztrátu," říká hlavní ekonom J&T Banky Petr Sklenář. Jeho pozici převzaly v průzkumu kryptoměny a bitcoin, které se z loňských 6 % vyšvihly na letošních 16 %, a také

ČR 2017	SR 2017	ČR 2016	SR 2016	ČR 2015	SR 2015
38	18	34	25	26	11
27	15	26	27	23	25
33	15	23	16	22	8
18	32	18	22	25	31
28	21	41	18	34	15
18	24	18	23	25	16
3	1	1	0	2	1
15	11	11	11	13	13
5	4	9	15	12	7
17	21	10	22	9	21
6	1	3	3	4	1
7	10	16	18	3	9
5	15	3	9	7	13
10	17	12	15	13	22
3	8	3	4	5	6
7	11	4	8	12	12
2	3	1	5	1	4
2	3	3	5	4	8
2	1	1	1	3	2

klasičtější investice do akcií a private equity.

Kryptoměny letos zažily rok pohádkového růstu, ale v minulosti i období dramatického pádu, pro investory mají stále jistou přitažlivost. Investice do nich mohou být silně adrenalinové. Kdo chytne tu správnou vlnu, značně vydělá. Navíc bitcoin vzal opět na milost nejen Eleon Musk, ale i významné finanční instituce. Pro mnohé paradoxně pionýry v této inovaci je Latinská Amerika. V září Salvador uznal bitcoin jako oficiální platidlo a v říjnu Venezuela kromě standardní národní měny bolívar zavedla i svůj digitální bolívar. Zároveň ale kryptoměny stále budí mezi investory respekt. Výnos se může podobat výhře v ruletě – buď padne černá, nebo červená.

Pokud bychom se na výsledky průzkumu podívali podle věku respondentů, preferovali by zlato a drahé kovy nepřekvapivě zejména zástupci starší generace. Ta mladší naopak tíhne více ke kryptoměnám. Zatímco ve skupině do 49 let se o svět kryptoměn zajímá 38 % dolarových milionářů, v nejstarší kohortě už je to jenom 11 %. Starší respondenti kryptoměnám nerozumí, považují je za technologickou raritu nebo se obávají splasknutí nafouklé bubliny. I v nejmladší skupině do 49 let 67 % respondentů deklaruje, že o kryptoměnách mají své pochyby, a navíc jim vadí i jejich negativní ekologický dopad. Stále zde ale existuje užší skupina mladších milionářů, která kryptoměnám věří a zabývají se jimi. Vývoj ceny bitcoinu jim dává za pravdu. Zbytek milionářů je spíše skeptický. Reálně má do kryptoměn zainvestováno přibližně 15 % českých i slovenských dolarových milionářů, ovšem jen zanedbatelnou část svého portfolia. Často je považují za jakési alternativní zlato, novodobý bezpečný přístav, který ochrání jejich peníze před znehodnocením měny „tiskařskými stroji“ centrálních bank.

AKCIE PRO VÝNOS I JAKO KONÍČEK

Právě akcie přispěly mnohem větší měrou než dříve k tomu, že jmění českých a slovenských dolarových milionářů za uplynulých 12 měsíců rostlo. Těžiště růstu jejich jmění se tak výrazně přesunulo z podnikání a nemovitostí právě do akciových investic. Akciové investice podle průzkumu tvoří okolo 20 % investičního portfolia jak českých, tak slovenských dolarových milionářů, přičemž expozice vůči akciím má až 80 % českých, a dokonce až 85 % slovenských dolarových milionářů.

Vedle investičních platforem pro jednoduchý nákup může za tímto trendem stát i celkový vývoj akciových titulů. Šokový propad z jara 2020 rychle vystřídal opětovný růst. Však také 80 % dolarových milionářů souhlasí s tím, že vývoj za poslední rok a půl ukazuje, že na akciích se dá vydělat, a dokonce přes 90 % jich souhlasí, že vývoj za poslední dvě dekády dokazuje, že na akciích se dá vydělat. „Schopnost akcií opakovaně a rychle se vzpamatovat z ekonomických šoků dokazuje, že z dlouhodobého hlediska se jedná o smysluplnou investici,“ shodují se respondenti.

Podle zkušeností Michala Semotana se výraznému zájmu těšily technologické akcie, když si například Alphabet za rok 2021 připsal skoro 70 %. Bodovaly ale i jiné sektory. V Evropě se dařilo bankovním titulům, francouzská Société Générale si za loňský rok připsala zisk 75 %. Méně známým odvětvím mezi investory jsou těžaři a producenti uranu. „I zde byla loňská jízda ukázková, například Energy Fuels rostl vloni o 90 %, známější Cameco pak o 65 %,“ zmiňuje další zajímavé tituly Semotan.

Řada dolarových milionářů se začala o akcie více zajímat až v poslední době, když hledala příležitost, jak ochránit bohatství před inflací. Pro přibližně polovinu movitých (47 % v ČR, 59 % v SR) zejména mladšího věku se dokonce investice do akcií stala koníčkem. I proto u nich

WR

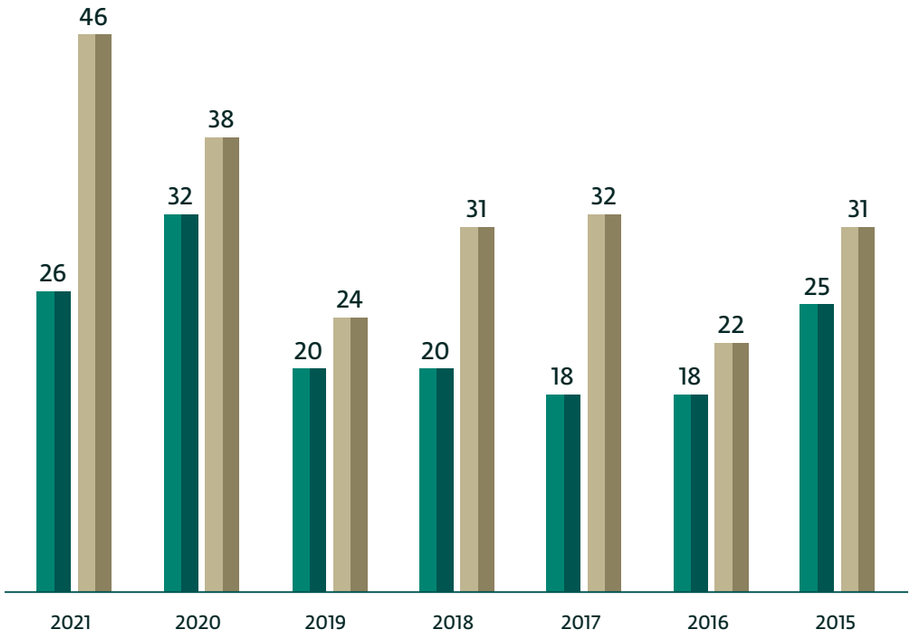
WEALTHREPORT2021

O PRŮZKUMU WEALTH REPORT

Průzkum probíhal od září do října 2021 ve spolupráci s výzkumnou agenturou Perfect Crowd.

Cílem průzkumu bylo zmapovat investiční chování a životní styl českých a slovenských dolarových milionářů, tedy osob, jejichž disponibilní majetek má hodnotu alespoň 1 milion amerických dolarů. Do průzkumu se zapojilo 310 respondentů z řad dolarových milionářů (203 Čechů a 107 Slováků). Data byla sbírána prostřednictvím online dotazníků. Kvalitativní pohled doplnily hloubkové rozhovory se 20 respondenty (15 v České republice, 5 na Slovensku).

VÝVOJ OČEKÁVÁNÍ NEJZAJÍMAVĚJŠÍHO ZHODNOCENÍ INVESTIC DO ZAHRANIČNÍCH AKCIÍ (v %)



mohou mít větší odezvu investice do konkrétních akciových titulů spíše než do ETF. Na trhu si „vyzobávají" jednotlivé tituly, do výběru tak mohou promítnout své osobní zkušenosti, odhady či znalosti apod.

Investici do konkrétních titulů zmínila přibližně polovina respondentů (54 % v ČR, 47 % v SR). Dalších 38 % českých a 44 % slovenských bohatých investuje prostřednictvím akciových investičních fondů, které jim zajistí větší rozložení rizika a úsporu času při sledování vývoje kurzů jednotlivých titulů. Tuto variantu preferují zejména starší investoři. Přes ETF a akciové indexy pak do akcií vstupuje 14 % českých a 30 % slovenských movitých.

NA SLOVENSKU JSOU ZAHRANIČNÍ AKCIE TOP

Průzkum také ukázal, že slovenští dolaroví milionáři mají dlouhodobě s investicemi do akcií větší zkušenosti a kvůli užší nabídce domácích investic se rozhlížejí více do světa. Zároveň více věří jejich potenciálu. Mezi slovenskými movitými zaujímají v žebříčku potenciálu zhodnocení první místo, když je preferovalo 46 % z nich (v roce 2020 to bylo 38 %), zatímco čeští dolaroví milionáři je zařadili až na čtvrté místo v žebříčku potenciálu (věří jim 26 %, což představuje meziroční pokles o 6 procentních bodů).

Schopnost rychlého oklepání se z koronašoku a pokračování robustní rallye se sériovým přepisováním historických maxim zejména na Wall Street letos zvyšuje přesvědčení slovenských dolarových milionářů, že akciové trhy dokážou navzdory různým turbulencím doručit z dlouhodobého hlediska nejlepší zhodnocení z hlavních tříd aktiv. Podle nich růst firem po uvolnění opatření a vysoké spotřebitelské poptávce bude přinášet další firemní zisky, zatímco delta varianty koronaviru, narušení dodavatelských řetězců a vysoké ceny energií považují za dočasné faktory, které by měly postupně odeznívat. Slovenští dolaroví milionáři rovněž vnímají bezprecedentní měnovou a fiskální podporu, speciálně ve Spojených státech, která by měla znamenat pokračování rallye.

OPOMÍJENÁ PRAŽSKÁ BURZA

Průzkum také ukázal, že domácím akciím Češi příliš nevěří. Potenciál v nich vidí jen 8 % z nich (v roce 2020 to bylo 10 %). Přitom zrovna za rok 2021 mohou být investoři s výkonností pražské burzy maximálně spokojeni. „ČEZ konečně odvedl své a kvůli růstu cen kontraktů na elektřinu pro 2022 i 2023 výrazně překonal očekávání, která jsme měli na začátku roku. Také bankovní tituly předvedly solidní jízdu, když Komerční banka narostla o 40 %, a Erste Bank dokonce o 60 %. Jen je škoda, že nám z trhu odcházejí velké emise jako O2 CR či Avast, které, myslím, nedokážeme nahradit," hodnotí dění na burze Michal Semotan. Ten pro rok 2022 vidí jako potenciálně růstové akcie České zbrojovky, ČEZu, Pilulky a VIGu.

SÁM, NEBO RADĚJI S BANKÉŘEM?

Průzkum se rovněž zaměřil na to, jak si investoři akcie vybírají. Výsledky ukázaly, že spoléhají hlavně na své vlastní znalosti a instinkty. Téměř tři čtvrtiny (69 %) českých respondentů uvedlo, že tyto konkrétní cenné papíry vybírají i nakupují sami, alespoň část akcií kupuje individuálně, avšak na doporučení odborníků 43 % investorů. Pouze 13 % respondentů nechává výběr i nákup akcií zcela na odbornících.

Oproti tomu slovenští movití více spoléhají na doporučení odborníků. Konkrétní cenné papíry vybírá a nakupuje zcela samostatně polovina (51 %) dotazovaných, kompromis v podobě doporučení odborníků a vlastního nákupu volí 41 % slovenských investorů, zatímco více než třetina (37 %) nechává výběr i nákup na odborníkovi. V obou zemích shodně pak individuální výběr a nákup volí zástupci mladší generace.

Pokud však dolaroví milionáři nechtějí investovat do konkrétních titulů a svěří své finance některému investičnímu fondu, pak jeho volbu 55 % českých, a dokonce 70 % slovenských dolarových milionářů nechá na odborníkovi.

S nástupem digitalizace pak stále častěji vyvstává otázka, jakou roli budou banky a finanční instituce hrát v investicích klientů. Chování milionářů naznačuje možný trend. Bankéři by podle nich měli zajišťovat klíčovou část investičního jmění, odborníka je vhodné dle jejich názoru vyhledat, pokud investiční majetek dosáhne 11 milionů korun v Česku či 160 tisíc eur na Slovensku. „O peníze se staráte sám, když jich tolik nemáte. Já se naposledy sám staral, když jsem byl ještě zaměstnaný, tedy než jsem se postavil na vlastní nohy a vybudoval první firmu," zaznělo v průzkumu.

Bankéř však není jedinou autoritou, se kterou se movití o svých investicích radí. O aktuálních trendech diskutují také s pracovními kontakty či obchodními partnery (31 % v ČR, 19 % v SR), a přáteli nebo členy rodiny (29 % v ČR, 18 % v SR). Zajímavým zjištěním je, že Češi jsou otevřenější v diskusích o financích oproti Slovákům, u kterých více než pětina deklaruje, že si vystačí sami.

ZÁJEM O PODÍLOVÉ FONDY ROSTE

Mezi českými i slovenskými dolarovými milionáři vzrostla důvěra v podílové fondy. V České republice je za zajímavé zhodnocení investic označilo 7 % oslovených (v roce 2020 pouze 3 %), na Slovensku to bylo dokonce 14 % respondentů (o rok dříve 8 %).

Zatímco v Česku lze chápat nárůst jako projev větší otevřenosti diverzifikovat své portfolio a investice například prostřednictvím fondů kvalifikovaných investorů, které nabízejí možnost investovat do trendových oblastí jako venture kapitál nebo blockchain, na Slovensku patří podílové fondy k prioritním volbám, jak porazit i přes jistou míru rizika inflaci. ▪

Fond J&T ARCH INVESTMENTS pokořil inflaci. Vynesl 12,17 %

Fond kvalifikovaných investorů J&T ARCH INVESTMENTS uzavřel třetí kvartál letošního roku s aktivy ve výši 9,7 miliardy korun. Za posledních dvanáct měsíců se pak hodnota vlastního kapitálu připadajícího na jednu investiční akcii zvýšila o 12,17 % v případě korunové akcie, respektive o 11,98 % v případě té eurové. Fond, se kterým mají zakladatelé J&T velké plány, již nyní patří mezi nejlikvidnější tituly na pražské burze.

Mezikvartálně majetek pod správou fondu vzrostl o 31 %. „Za nárůstem stojí nejen zhodnocení existujícího portfolia, ale především nový primární úpis investičních akcií ve výši přibližně 2,2 miliardy korun," komentuje úspěch fondu Adam Tomis, Investiční ředitel J&T Finance Group.

INVESTICE DO J&T CAPITAL PARTNERS

Za třetí kvartál fond rozšířil své portfolio o investice v oblasti energetiky, developmentu a soukromého vzdělávání. Doposud největší individuální investici ve výši 140 milionů eurfond provedl prostřednictvím fondu J&T ALLIANCE do minoritního podílu v holdingové společnosti J&T CAPITAL PARTNERS, jejímž cílem je odkoupit a sdružit podíly Patrika Tkáče a skupiny J&T na společných investičních projektech s Danielem Křetínským a jeho manažerským týmem.

K 30. září holding vlastnil 44% podíl na společnosti Energetický a průmyslový holding, která je přední středoevropskou energetickou skupinou. EPH či jeho dceřiné společnosti vlastní a provozují kritická energetická zařízení národního, nebo dokonce evropského významu. Holding je aktivní na celé řadě trhů včetně České republiky, Slovenska, Německa, Itálie, Spojeného království, Irska nebo Francie.

DALŠÍ ROZVOJ NA POLI DEVELOPMENTU

Na poli developmentu J&T ARCH INVESTMENTS již dříve investoval do fondu J&T PROPERTY OPPORTUNITIES, který je angažován ve výstavbě logistických areálů v Ostravě-Mošnově a Nošovicích. „V průběhu třetího čtvrtletí došlo k uzavření prodejních smluv s globálním nemovitostním fondem EQT Exeter, přičemž vypořádání transakce je rozděleno do několika fází v návaznosti na dostavbu jednotlivých hal. Rovněž došlo k rozšíření portfolia fondu o dva menší developerské projekty na Slovensku z oblasti rezidenčního bydlení a maloobchodu," popisuje aktivity Adam Tomis.

Prostřednictvím J&T PROPERTY INCOME fond investoval do již dokončených a pronajatých nemovitostí. Fond vlastní v Pardubicích dva logistické areály s celkovou pronajímatelnou plochou 35 tisíc m^2, které jsou v současnosti ze 100 % obsazeny mezinárodními nájemci. K nemovitostem zároveň uzavřel opční dohodu, která mu za cenu obětování části zisku umožňuje v případě vhodnějších příležitostí projekt kdykoli prodat za předem stanovenou cenu.

VYUŽITÝ POTENCIÁL E-COMMERCE A MALOOBCHODU

Prostřednictvím fondu JTFG FUND I proběhla investice do minoritního podílu v internetovém obchodu s potravinami a rozvozem jídla Rohlík.cz. Společnost je lídrem v oblasti online prodeje potravin ve střední Evropě s aktivitami v České republice, Německu, Rakousku a Maďarsku. V následujícím roce bude její služba navíc spuštěna i v dalších zemích v západní Evropě.

„V oblasti maloobchodu jsme pak přes fond Sandberg Investment Fund SICAV a jeho podfond Sandberg Private Equity 2 Fund investovali do podílu ve společnosti TERNO real estate. Ta na Slovensku provozuje maloobchodní síť více než 150 prodejen pod značkami KRAJ, Terno a Moja Samoška," doplňuje Adam Tomis.

NOVÁ AKVIZICE V OBLASTI ŠKOLSTVÍ

V září bylo také portfolio fondu J&T ARCH INVESTMENTS rozšířeno prostřednictvím fondu JTFG FUND I o spoluinvestici do minoritního 23% podílu ve vzdělávací skupině JK Education. Skupina vedená Ondřejem Kaniou provozuje v Praze, Brně, Bratislavě a nově též v chorvatském Záhřebu síť základních a středních škol American Academy. Dále vlastní Pražské humanitní gymnázium a provozuje celou řadu aktivit v oblasti zprostředkování studia na prestižních zahraničních středních školách a univerzitách. ▪

Díky J&T ARCH INVESTMENTS se investoři mohou stát součástí léty budovaných partnerství a investovat do příležitostí, ke kterým by se na běžném trhu nedostali. Součástí fondu jsou i společnosti, které nejsou veřejně obchodovatelné. Prostřednictvím fondu ale mají investoři možnost podílet se na jejich úspěchu.

Více na https://jtarchinvestments.cz

OBCHODOVAT LZE I NA PRAŽSKÉ BURZE

J&T ARCH INVESTMENTS svým investorům umožňuje dva druhy obchodování s investičními akciemi. Kromě běžného nákupu přes pokyn k úpisu je možné akcie obchodovat denně i na pražské burze. Zatímco cena přes pokyn odpovídá ocenění majetku fondu investiční společností a zpětný odkup akcií může být zatížen odkupními lhůtami nebo srážkami, cena na burze je dána očekáváním trhu, transakce nicméně proběhne bez čekání na termín zpětného odkupu a bez případných výstupních srážek.

Jak na předávání majetku

Majetek je lepší řešit už za života

„Až tady nebudu, dělejte si s tím, co chcete.“ Tento přístup sice držiteli majetku zajistí klid za života, přidělá ale hodně problémů dědicům. Často se rodina rozhádá tak, že už spolu odmítne zasednout ke svátečnímu stolu, nenávratně poškozena je i případná rodinná firma. Než se vyřídí z dědictví, nic z ní nezbude.

Řešit dědictví ještě za života je zodpovědné vůči rodině, zaměstnancům i dodavatelům. „Našim klientům rozhodně doporučujeme řešit předávání majetku za života. To platí jak v případě využití komplexních nástrojů předání majetku v podobě právních entit a obdobných struktur, jako jsou například svěřenské fondy nebo trusty, tak v případě tradičních instrumentů dědického práva,“ říká Ondřej Popelka, zástupce ředitele J&T Family Office.

S dědickými instituty v podobě závěti, odkazu nebo i dědické smlouvy, má zůstavitel (jak se ten, po kom se má v budoucnu dědit, nazývá) podstatně větší vliv na to, co se s majetkem po jeho smrti stane. „Pokud tyto nástroje a jejich podobu navíc diskutuje s výhledovými dědici, je pravděpodobné, že převzetí majetku pak většinou proběhne bez zásadnějších konfliktů,“ dodává Ondřej Popelka. Zůstavitel může také zabránit složitému rozdělení vlastnictví, ke kterému zákonné dědictví vede především v případě rozvětvené rodiny a jež může v extrémních situacích také často fakticky znemožnit efektivní nakládání s majetkem.

NOZ PŘINESL NOVÉ MOŽNOSTI

V roce 2014 vstoupil v účinnost nový občanský zákoník (NOZ), který přinesl některé změny v dědickém právu. Zůstavitel může daleko výrazněji rozhodovat o tom, jak svůj majetek rozdělit.

ZÁVĚŤ TŘEBA I S PODMÍNKAMI

Nejtradičnějším aktivním instrumentem dědického práva je závěť. Obsahem závěti mohou být také vedlejší ustanovení ve formě podmínky či příkazu pro dědice. Takovou podmínkou může být, že potomek dostuduje vysokou školu. Pokud tak neučiní, ztrácí právo na dědictví. Příkazy však nemohou příliš obtěžovat dědice nebo být v rozporu s veřejným pořádkem, nesmí také dědici přikazovat uzavřít nebo ukončit manželství.

Zůstavitel si rovněž může v rámci tzv. dědické substituce určit náhradníka dědici, který pro určitou okolnost dědictví nenabude (například nevystuduje VŠ). Určit může také vykonavatele své závěti, který bude sledovat dodržování poslední vůle zůstavitele a před soudem hájit platnost závěti.

Bez ohledu na to, jak kvalitně je závěť sepsána, je vždy možné ji napadnout u soudu. Nicméně čím kvalitněji je připravena, tím menší šanci na úspěch bude případný napadající mít. „Přestože platnou závěť může sepsat sám zůstavitel běžným, neprávnickým jazykem, důrazně doporučujeme k jejímu sepsání využít právníka, nebo ještě lépe notáře. Notář má totiž ze své praxe největší zkušenosti a přehled o dědickém právu a úskalích dědických instrumentů včetně závěti,“ zdůrazňuje zástupce ředitele.

Problematické je například již zmiňované stanovení podmínek dědění majetku ze strany zůstavitele. Velmi často jsou totiž podmínky sepsány vágně a jejich splnění nemá kdo zkontrolovat, či dokonce vymáhat. V takovém případě příliš nepomůže ani stanovený vykonavatel závěti. „V právní řeči se výše popsané podmínky berou za nenapsané, tzn. nepřihlíží se k nim, ale nemají vliv na celkovou platnost závěti. Navíc je třeba se zamyslet nad tím, co se stane s majetkem, který by dědic nezdědil v případě nesplnění dané podmínky,“ upozorňuje.

Závěť je však odvolatelná. Zůstavitel ji může za svého života odvolat, popřípadě pořídit závěť novou.

DĚDICKÁ SMLOUVA DÁVÁ OBĚMA STRANÁM JISTOTU

Dalším titulem, podle něhož je možné dle NOZ dědit, je dědická smlouva. Tu zůstavitel uzavírá s dědicem logicky ještě za života. Smlouva pak obsahuje dohodu na tom, jaký konkrétní majetek dědici připadne a za jakých podmínek. Tato smlouva má stejně jako závěť přednost před zákonnými dědickými posloupnostmi, ale na rozdíl od závěti ji zůstavitel nemůže jednostranně zrušit. Smlouvu však nelze uzavřít na celou pozůstalost, ale maximálně na tři čtvrtiny. Zároveň je potřeba myslet na podíly tzv. nepominutelných dědiců, které nemohou být kráceny pod zákonné minimum, a to při použití všech instrumentů dědického práva, tedy i závěti.

„Výhodou dědické smlouvy je, že se jedná o dvoustranný právní vztah mezi zůstavitelem a dědicem, obě strany s ní musí tedy souhlasit a být informovány o každé její změně. Je zde právní jistota, že to, na čem se domluví dědicové se zůstavitelem,

bude naplněno. Dědic tak může například v rodinné firmě intenzivně pracovat, protože dědická smlouva stanovuje, že rodinnou firmu v budoucnu zdědí," uvádí výhody Ondřej Popelka.

Dědická smlouva musí být vždy v listinné formě a musí být sepsána u notáře, tedy mít formu notářského zápisu. Při uzavírání smlouvy musí být všechny strany fyzicky přítomny, nelze ji uzavřít elektronicky, v zastoupení, ani korespondenčně.

KDYŽ JE VE HŘE FIRMA

Myslet na uspořádání majetkových vztahů je obzvlášť důležité, pokud je ve hře rodinná firma, zajišťující rodině obživu. Velmi často firma stojí na zakladateli a budoucí dědicové ne vždy bývají zasvěceni do jejího chodu. Při nečekaném odchodu zakladatele pak není nikdo, kdo dokáže rodinnou firmu strategicky vést a rozdrobené vlastnictví nebo spory mezi dědici znemožní i každodenní vedení společnosti.

J&T Family Office

J&T Family Office se primárně zaměřuje na multigenerační správu majetku, jeho zachování a distribuci, zohledňuje vztahy mezi rodinnými příslušníky a proniká až do úplných drobností každodenního fungování rodiny. Zahrnuje jak investice, ochranu majetku a jeho strukturování či lifestyle management, tak třeba facility a property management.

OBRAZ DOSTANE KAMARÁD

NOZ rovněž upravuje institut odkazu. Principem je, že zůstavitel se může rozhodnout vyčlenit určitou věc z dědictví, kterou musí dědic odevzdat jiné osobě neboli odkazníkovi. Například dědic musí odevzdat obraz nebo knihovnu kamarádovi zůstavitele.

„Dědické řízení může trvat mnoho měsíců, což může být pro rodinnou firmu i fatální. Jestliže hrozí obdobná situace, mohou dědicové nechat jmenovat prozatímního vlastníka či správce dědictví, který společnost povede do skončení dědického řízení. Ovšem i tato osoba je omezená činit jen nezbytné kroky pro zachování rodinné firmy. Nelze vůbec mluvit o vývoji společnosti, udržování kroku s konkurencí apod. Jiné možnosti dědicové prakticky nemají," upozorňuje na možné problémy Ondřej Popelka. V tomto kontextu je nejlepší určit správce pozůstalosti již za života a uvést ho do závěti, předejde se tak soudním přím a tahanicím, které mohou trvat dlouhou dobu a společnost výrazně poškodit.

NÁSTUPNICTVÍ OŠETŘÍ SVĚŘENSKÝ FOND

Stále častěji využívaným nástrojem je svěřenský fond, který jsme představili v předchozím díle seriálu. Využít ho lze pro všechny typy majetku. Na rozdíl od závěti umožňuje nastavit pravidla správy majetku na dlouhou dobu dopředu (závětí majetek přejde „jen" na dědice jako nového majitele a ten s ním nakládá podle své vůle). Další výhodou převodu majetku do svěřenského fondu je snaha nedělit vlastnictví, což může být praktické třeba při nástupnictví v rodinné firmě.

Zatímco závět lze jednostranně zrušit a na změně dědické smlouvy se musí obě strany dohodnout, svěřenský fond nemůže zakladatel jednostranně zrušit. Zákon ale upravuje případy zániku fondu například splněním účelu nebo uplynutím času, na který byl založen. „Zároveň, pokud zakladatel ve statutu toto právo udělí, mohou beneficienti fondu společně rozhodnout o jeho zrušení. Majetek v něm vložený se potom rozdělí způsobem, který popisuje statut fondu," upozorňuje na další rozdíly Ondřej Popelka.

Otázka dědictví a předávání majetku je velmi komplikovaná. Proto lze výrazně doporučit celou tematiku a instrumentárium konzultovat s odborníkem, ať už jde o poradenskou společnost specializující se na předávání majetku, nebo právníky či notáře. Především je ale potřeba promýšlet vše v předstihu a věnovat tomu dostatek času. ▪

České startupy mají stále větší globální ambice

Pandemický rok 2021 celosvětově ovlivnil i investice do startupů. Uskutečnil se menší počet transakcí, na druhou stranu se ale zvýšil objem investovaných peněz. „Pro fondy J&T Ventures to však byl rok poměrně příznivý. Provedli jsme úspěšný exit, rozjeli nové investice a další dojednali," říká spoluzakladatel fondů Martin Kešner.

Jak pandemie covidu-19 za poslední dva roky ovlivnila startupovou scénu?
Dopad covidu byl značný. Řada firem ze dne na den musela překopat své fungování, snížit dramaticky náklady, zkrátka rychle se adaptovat. Ten negativní dopad byl hodně strukturální, zejména v odvětvích, jako jsou cestování, pohostinství nebo průmysl. Zakladatele trápil zákaz cestování či uzavření podniků, což jim stěžovalo zavádění produktu.

Jak například?
Například jedna firma z našeho portfolia, která má řešení pro automobilky a má podepsanou zakázku s BMW, nemohla do továrny přijet a nainstalovat to, protože nejdřív byla továrna dlouho zavřená a pak platil speciální režim, že do továrny nemohli návštěvníci kvůli covidovým opatřením. A tohle není jediný příklad, na trhu jich je více.

A jaký byl rok 2021 z pohledu investorů?
Aktivita investorů byla v roce 2021 nižší, uskutečnil se menší počet transakcí, na druhou stranu se zvýšil objem investovaných peněz. Nicméně pandemie přinesla řadu obchodních příležitostí. Velké firmy začaly více klást důraz na digitalizaci, automatizaci svých hlavních činností a začaly hledat úspory. Další pozitivní efekt je v oblasti sales. Standardem se stalo online setkání, odpadlo cestování a zvýšila se efektivita prodeje. V polovině roku do toho ale všichni šlápli a všechno se zrychlilo – od zavírání investičních kol po celkový objem transakcí.

Čím si to vysvětlujete?
Je za tím více aspektů. Jedním je boom venture kapitálu nejen v USA a v Evropě, ale všude po světě. Druhým faktorem byly nízké úrokové míry, třetím dostupnost technologií umožňující vybudovat firmy mnohem rychleji a levněji. Na trhu je nyní i výrazně více peněz, letos fondy spravují dvakrát více kapitálu než v rekordním roce 2019, i počet IPO roste meziročně o více než pět procent. Venture kapitál je stále atraktivnějším oborem, počet transakcí stoupá meziročně o 13 procent i kvůli tomu, že velké firmy začaly ty menší skupovat. Nechtějí dělat experimenty, raději koupí vyzkoušenou technologii či tým za desítky milionů dolarů. A pokud se k tomu přidá fungující byznys, cena je ještě o řád či dva vyšší.

Existuje země, kterou by se mohlo Česko v rozvoji byznysu inspirovat?
Například Estonsko. Je to tak malá země, že všechny startupy rovnou budují firmy globálně. A kde jsou? Estonsko má nejvíce jednorožců, tedy startupů s hodnotou přesahující jednu miliardu dolarů, v regionu střední a východní Evropy. Myslím ale, že takto už smýšlí čím dál více i čeští zakladatelé. Posledních deset let podnikatelé razili cestu, že si produkt otestovali v tuzemsku a pak šli do zahraničí. Tam často narazili, protože se to tam dělá jinak, i zákazníci jsou rozdílní. To už se překonalo a myslím, že většina technologických startupů myslí v daleko širším měřítku a cílí rovnou na zahraniční trhy.

Daří se jim naplňovat globální ambice?
Určitě ano, ambice jsou velké a celosvětové. Na začátku takové nebyly, chyběl větší objem prostředků na růst a pozitivní příběhy. V roce 2012 tu dokonce byla nejnižší míra využití takového kapitálu z celé Evropské unie. V Estonsku mají aktuálně největší počet investic i investovaných prostředků na obyvatele. Roli v tom hraje i úspěšná story Skypu, podle ní se naučili, jak se buduje velká organizace. Proto tam mají tolik jednorožců, funguje tam multiplikační efekt. Velký exit znamená větší zkušenosti a ambice lidí, přiláká to další kapitál ze zahraničí. A začíná se to dít i v Česku, ambice sahají daleko za hranice regionu.

Krize ale přináší i příležitosti. Jaké obory startupů budou zažívat v dalších letech boom?
Určitě fintech, který letos enormně roste a bude i dál. Je to i tím, že společnosti nabízející software jako službu do svého vývoje rovnou zahrnují i platby, chtějí být u zákazníka co nejblíže. Další oblastí bude retail tech, jako je například Rohlík nebo německý Gorillas. Nejde jen o dovážku zboží do pár minut, ale i o analytické nástroje pro obchodníky pro zlepšení dodavatelsko-odběratelských vztahů, jak řídit zásoby a logistiku. Třetí oblastí je zdravotní péče, růst bude také obor kyber-

bezpečnosti. Přece jen, kriminalita se ve velkém přesouvá do digitálu.

Je zároveň důležité říct, že nás trápí nedostatek vývojářů. V Evropě jich chybí až milion, je to opravdu velké téma. Proto firmy budou vyvíjet stále více nástrojů a platforem umožňující běžnému člověku, který to nevystudoval, aby si mohl vyvinout software bez znalosti kódu nebo mohl lépe porozumět statistikám, pracovat s daty a interpretovat je.

Čím je tuzemská startupová scéna specifická?
Působí tu kvalitní technologičtí zakladatelé a vývojáři, jedni z nejlepších na světě. Zároveň tu jsou nižší náklady na život a práci, s menším kapitálem se dá vybudovat kolikrát i kvalitnější produkt, než dokážou vývojáři v jiných zemích. To platí obecně pro region střední a východní Evropy (CEE). Zároveň je potřeba říct, že podnikatelé zde mají „poctivější přístup", podle průzkumu společnosti Dealroom.co bylo 31 procent jednorožců z tohoto regionu vybudováno bez externí investice. Provedeme-li srovnání se zbytkem Evropy, zde pouze sedm procent jednorožců nepotřebovalo pomoc investorů.

V Česku je řada sériových podnikatelů, kteří vybudovanou firmu prodali a staví další. Už jim nejde jen o to vydělat, ale znovu se prosadit, budovat silné příběhy a být inspirací. Ať už je to příklad Zdeňka Cendry, Honzy Řežába nebo Tomáše Čupra. Roste i počet zajímavých exitů firem, které vyrostly bez externích investic. Loni to byl Integromat nebo Memsource, letos DataSentics.

Prozradíte, jak poznáte nadějný startup?
U začínajících startupů je to především otázka osob zakladatelů. Zjišťujeme, jak dlouho se znají, co mají za sebou a hlavně jak mají rozděleny kompetence v klíčových oblastech. Jeden musí být zodpovědný za produkt s technologií, druhý musí umět prodávat a další excelovat v exekuci. To je klíčové, v Česku přitom není úplně silná stránka prodej B2B. Druhým faktorem je prodejní propozice firmy, jak umí firma zdůvodnit potenciálním zákazníkům rentabilitu svého produktu, služby. Dalším faktorem je rozložení sil na trhu, zda je růstový, dostatečně velký a v jaké fázi se nachází konkurenční firmy. V neposlední řadě zásadní je lidská chemie mezi zakladateli a investorem.

Koukáme ale také na to, zda jsme se zakladateli schopni vybudovat hodnotu, aby byla atraktivní

Martin Kešner

Spoluzakladatel fondu J&T Ventures. V roce 2008 spoluzakládal Institut rozvoje podnikání. Před čtrnácti lety založil Vodafone Nápad roku, nejstarší startupovou soutěž v ČR. Je členem boardu akcelerátoru xPORT VŠE a mentor Laboratoře Nadace Vodafone.

pro investory v dalším kole. Příprava dalších investičních kol totiž musí probíhat s předstihem. Investiční kola se totiž zrychlují, dříve se uzavírala tři nebo čtyři měsíce, dnes je to v jednotkách týdnů.

Brzdí něco současnou startupovou scénu?
Pokulhává trochu v tom, že když jsou firmy příliš orientované na produkt, tak se do něj a jeho funkcionalit zamilujete více než do zákazníka. Občas se také někteří zamilují do investorů, běhají po různých akcích, ale obchodně se za rok neposunou vůbec. A největší výzvou je určitě zlepšení prodejních kompetencí, což už bylo zmíněno. Na druhou stranu musím uznat, že Češi umí výborně kombinovat hardware a software, na Západě takové zkušenosti s hardwarem nemají.

Jakých investičních úspěchů jste v uplynulém roce ve fondech J&T Ventures dosáhli?
Na tomto roce bylo znát oživení oproti předchozímu roku, a to jak z pohledu nových investičních příležitostí, tak i co se týče aktivity firem ve fúzích a akvizicích. V prvním fondu J&T Ventures I jsme v létě prodali náš podíl ve finské firmě 720°. Ta se zabývá monitoringem ovzduší v kancelářských budovách a věnuje se pokročilé analýze dat v reálném čase. Kupujícím byla švédská společnosti Swegon, která je skandinávským lídrem na trhu vzduchotechniky a aktivní správy budov.

Proč právě tento exit považujete za úspěch?
Protože jsme krásně uzavřeli celý životní cyklus. Investujeme do týmu, technologie i příležitosti na trhu a firma pak za pár let prokáže, že je schopná doručit produkt, který má pro zákazníky hodnotu. V tomto případě pro developery a vlastníky budov. Ta firma má teď zákazníky v deseti zemích na dvou světových kontinentech a její produkt přináší hodnotu i běžným zaměstnancům, protože zvyšuje kvalitu jejich pracovního prostředí. A samozřejmě nás těší i to, že investice byla výnosná.

A z pohledu nových investic byl rok 2021 úspěšný?
Ano, v nových investicích je těch úspěšných projektů více. Zmínil bych investici do chorvatské firmy AdScanner, která sbírá data o sledovanosti a preferencích diváků na různých televizních platformách. Doplňuje to o unikátní algoritmus, který umí automaticky rozpoznat obrazový obsah. Televizní kampaň se dá tedy synchronizovat s kampaněmi v online prostředí. Jednoduše přináší nové obchodní modely do světa televizní reklamy, čímž trh televizní reklamy do velké míry mění. Přesvědčili o tom již Vodafone, L'Oréal a další firmy, které jejich služby využívají. Další investice, jež nám dělá radost, je startup Wultra. Chrání banky a fintech projekty před kybernetickými hrozbami v rámci internetového a mobilního bankovnictví. A také společnost Yieldigo, která obchodníkům usnadňuje každodenní i strategická rozhodnutí o cenotvorbě, to vše pomocí pokročilé matematiky.

Kolik jste celkově investovali do startupů?
Celkově jsme v rámci druhého fondu J&T Ventures II. investovali do třinácti firem. Vloni to bylo do šesti firem zhruba 125 milionů korun a v roce 2020 do šesti firem přibližně 100 milionů korun. My nemusíme investovat za každou cenu, hledáme spíš projekty, které jsou zajímavé a mají předpoklad k tomu, že dramaticky vyrostou v následujících třech až šesti letech.

Kolik činí průměrná částka, kterou do startupu investujete?
Investujeme v rozmezí 5 až 60 milionů korun do jednotlivých technologických firem. V případě dalšího pozitivního vývoje můžeme do daného projektu vložit až 150 milionů korun. Průměr je zhruba 25 milionů korun.

Uzavřeli jste ještě nějaké další investice?
V prosinci jsme uzavřeli investice do dvou startupů. Prvním je CodeNOW, který poskytuje takzvanou cloud-native platformu, jež vývojářům umožňuje agilně stavět nové aplikace a služby s prakticky neomezenou škálovatelností. Podle analytické společnosti Gartner jde o jeden ze čtyř hlavních technologicko-strategických trendů pro rok 2022. Právě Gartner zároveň CodeNOW zmiňuje ve svém výběru deseti význačných poskytovatelů těchto platforem, po boku gigantů, jako jsou Microsoft nebo IBM. Firma by se chtěla co nejrychleji etablovat ve Spojených státech. Velká část investice proto poputuje na vylepšení produktu tak, aby vyhovoval americkým zákazníkům, a také na posílení obchodu a zákaznické péče na americkém kontinentu.

Tou druhou je společnost Behavio, která díky poznatkům z neurologie, psychologie, sociologie a behaviorálních věd pomáhá firmám „nahlédnout zákazníkům do hlavy“ a dělat reklamy tak, aby měly skutečný efekt. Až osmdesát procent marketingových kampaní totiž nemá podle mezinárodních průzkumů žádný vliv na rozhodování zákazníků. Investici hodlá Behavio použít na dovyvinutí svého nástroje a vstup na americký trh. ▪

Strach z inflace mohou zmírnit správné investice. Akcie loni vydělávaly desítky procent

Hlavní akciové indexy v roce 2021 vydělaly desítky procent, inflace přitom dosáhla zhruba 7 %. V Americe se dařilo technologickým firmám, v Evropě rostl bankovní sektor. Pražská burza cenných papírů patřila k nejlepším na světě, když si připsala desítky procent. Jaký bude rok 2022? Podle odborníků složitý.

Mít peníze v současné době může paradoxně přidělávat starosti. Jedním z klíčových ekonomických dopadů pandemie je inflace, která v posledních měsících značně přesáhla bezpečnou 2% hladinu a vydala se směrem výrazně výš. Podle guvernéra České národní banky Jiřího Rusnoka by v prvních měsících roku 2022 mohla inflace dosáhnout až 10 %, což jednoduše znamená, že si za stejnou částku pořídíte o desetinu méně zboží či služeb než loni.

Ačkoli ČNB zvyšuje hlavní úrokové sazby, ty zatím zdaleka nejsou tak lákavé, aby se vyplatilo šetřit. Inflace zkrátka požírá majetek každého, kdo drží cash. Nejlepší obranou proti inflaci tak jsou investice. A loni nabízely dobré investiční příležitosti akciové trhy.

„Hlavní akciové indexy si ve většině případů loni připsaly zhodnocení přes 20 %, což je extrémně pozitivní číslo. Na akciový trh směřovalo výrazné množství peněz, podporované nízkými úrokovými sazbami i nákupy centrálních bank. Navíc ani jednotlivé pandemické vlny nevyvolaly dlouhodobější poklesy na trhu," vysvětluje Michal Semotan, portfolio manažer J&T Investiční společnosti. I s konzervativním přístupem k akciovým trhům se tak loni investorům dařilo hravě překonat inflaci (ta dosáhla „jen" 7 % oproti výnosu kolem 20 %).

DAŘILO SE VŠEM. KROMĚ ČÍNY

Připsat si výrazné zisky se podařilo investorům napříč zeměmi i sektory. K nejpopulárnějším přitom tradičně patří americké akcie a cenné papíry technologických společností. Tento sektor však již není sázkou na jistotu. „Big Tech jsme v minulém roce už nemohli vnímat jako sektor, jehož všechny součásti s přehledem překonávaly výkonnost akciových indexů. Přestože Tesle či Alphabetu se rok 2021 vydařil po všech stránkách, Apple a Facebook výnos amerických indexů takřka kopíroval, zatímco Amazon svým zhodnocením výrazně zaostal," upozorňuje trader J&T Banky Milan Svoboda.

Jinak ale americké akcie i nadále patřily mezi úspěšné investiční tituly. Stejně tak se dařilo akciím evropským. „Zajímavostí jsou úspěchy evropských bankovních titulů, které vystřelily jako raketa, a to přes covidovou pandemii. Například Société Générale si připsala fantastických 80 %, silně v plusu skončily také BNP, ING či Erste," dodává Michal Semotan.

Investiční experti zároveň poukazují na problematický rok čínských akcií, které si po letech raketového růstu loni připsaly obří ztráty. Může za to zejména čím dál více restriktivní politika místních politiků vůči některým sektorům.

RAKETOVÉ ZISKY V PRAZE

K nejúspěšnějším burzám vyspělého světa přitom patřila Pražská burza cenných papírů, která si loni připsala kolem 40 %, při započítání dividend to bylo ještě více.

„Pražská burza zazářila tažena hlavními emisemi, jako jsou ČEZ a bankovními tituly – Komerční bankou a Erste. Zisky v desítkách procent za rok jsme u těchto emisí nebyli zvyklí vídat, je jasné, že tržního podhodnocení si konečně všimli i zahraniční investoři. Ale famózní zisky předvedly i menší emise. Z trhu Start předvedla jízdu Pilulka (+180 %), čímž potvrdila, že sektor e-commerce patří k vítězům covidové pandemie. Také Česká zbrojovka vloni potěšila své akcionáře a rok zavřela v plusu více než 70 %," připomíná Michal Semotan.

TĚŽKÝ ROK PŘED NÁMI?

Po veleúspěšném roce, kdy akcie rostly i díky akcím centrálních bank, by letošek mohl na trzích přinést investorům daleko více starostí. To se podle odborníků ostatně na trzích projevilo již v poslední části roku 2021, kdy se řada akcií dostala „pod tlak". Podle Milana Svobody si některé firmy s nerealisticky nafouknutými valuacemi podobný propad ceny akcií „zasloužily", jiné a fundamentálně zdravější firmy se naopak dostaly na zajímavé úrovně i pro konzervativnější dlouhodobé investory, protože takové firmy mají zdravé hospodaření. To by se mohlo stát jedním z východisek obchodování na akciových trzích pro rok 2022, který bude kvůli inflaci citlivý zejména právě na hospodaření společností.

> **Po veleúspěšném roce, kdy akcie rostly i díky akcím centrálních bank, by letošek mohl na trzích přinést investorům daleko více starostí. Dlouhodobě jsou však akcie i nadále správným instrumentem.**

Bude tedy investice do akcií mít letos smysl? „Dlouhodobě jsou akcie nadále tím správným instrumentem, který by měl být v portfoliích zastoupen. Pro rok 2022 pak očekávám větší rozdíly ve výkonu jednotlivých trhů i konkrétních společností. S rostoucí inflací a úrokovými sazbami budou investoři bedlivě sledovat výsledky hospodaření a každé zaváhání bude trh trestat. Jen plané sliby a vidiny růstu tržeb nebudou stačit, aby daná akcie, respektive společnost, šla na akciovém trhu nahoru. Kombinace atraktivního produktu, který firma dokáže přetavit do zisku, a přiměřená valuace jsou předpokladem pro její možný další růst i v roce 2022," uzavírá Michal Semotan. ▪

Sběratel Michal Richtr: Vkus nemusí být vrozený. Je třeba naučit se dívat

Díla Jaroslava Róny, Krištofa Kintery, Josefa Bolfa, Zdeňka Sýkory a dalších mistrů současného umění má ve své sbírce úspěšný podnikatel Michal Richtr. Po letech budování Richtr souhlasil s tím, že představí svou sbírku veřejnosti a od února do června budou návštěvníci galerie Magnus Art v pražském sídle J&T Banky obdivovat to nejlepší ze současného umění.

Jaký je jeho vztah k umění, umělcům a sbírce jako takové? Jak jednotlivá díla vybírá a kdo mu pomáhal v začátcích? A dokáže se s již zakoupeným dílem rozloučit? „Je pravda, že jsem některá díla po určité době prodal, ale nebylo to z důvodů, že by se mi již obraz nelíbil. Většinou šlo o zajímavé zhodnocení v případě, kdy mám od autora více prací. Sbíráním si dělám radost. A když mi prodej některého kusu umožní udělat si další radost, tak to udělám," prozrazuje Michal Richtr.

Výtvarným uměním jste obklopen prakticky neustále. Máte je nejen doma, ale i ve svém designovém studiu. Doplňuje se s vaší prací, nebo jsou to pro vás dva odlišné světy?
Pro mě je to jeden svět, který mě naplňuje a baví. Společné mají to, že jak korporátní design, tak umění, které mám ve sbírce, jsou výrazem konkrétní obrazové dramaturgie. Obojí je o vyprávění příběhů, vyvolávání emocí. Když navrhujete korporátní design, snažíte se vyjádřit DNA dané firmy. Musíte vybrat správný motiv, barevnost, typografii, vizuální prvky. A když si budujete sbírku, je to také o dramaturgii – jaká díla se vám líbí a jak pasují k sobě. Může se stát, že máte nějaký obraz a až mnohem později najdete věc, která se k němu hodí.

Kdy se vám to stalo?
Třeba v roce 2004 jsem koupil Starou rybu od Jaroslava Róny, o patnáct let později jsem objevil Nervous Trees od Krištofa Kintery a následně zakoupil úžasný obraz Your memory is not you od Josefa Bolfa. Podvědomě jsem cítil, že ta tři díla patří k sobě. Rozdíl oproti mé práci je v tom, že sbírání umění je dramaturgie na mnohem delší čas.

Sběratelstvím se zabýváte přes dvě desetiletí, jakou hodnotu pro vás umění představuje?
Radost, relaxaci a zklidnění. V prostoru, kde jsem obklopen uměleckými díly, prožívám pocit naplnění. Naučil jsem se být s uměním sám. Je to pro mě krásný způsob trávení času. Když jsem nervózní nebo mám špatnou náladu, pomůže mi zajít do galerie, klidně i do dvou či tří v jeden den, a vrátím se odpočatý.

Je kvalitní umění otázkou peněz?
Nemusí být. V každé době je řada neobjevených autorů, kteří teprve čekají na své zhodnocení, a v tom je to kouzlo. Když jsem začal sbírat, kupoval jsem věci, z nichž mnohé byly ještě nedoceněné a jejich cena vůbec nebyla tam, kde je dnes. Mnozí lidé v mém okolí říkali: „Proboha, proč do toho dáváš peníze?" Ale já na to nehleděl, kupoval jsem ta díla, protože se mi prostě líbila. Vždy jsem se řídil pouze kritériem líbí, nebo nelíbí. Dnes jsem strašně rád, že jsem se nenechal zviklat.

Myslíte si, že se vkusu dá naučit, nebo to musí v člověku být odmala?
Myslím si, že člověku nemusí být od přírody dána schopnost rozpoznat, co je dobré umění a co ne, a přesto se dá naučit „dívat se". Dlouholetým zájmem, neustálým pozorováním, studiem odborné literatury či chozením na výstavy si lze vytříbit vkus. Také bych doporučil ze začátku mít dobrého mentora.

Michal Richtr (1966)

Sběratel umění a přední český odborník na problematiku corporate identity design. Působí jako jednatel a výkonný ředitel Dynamo design. Absolvent Filozofické fakulty Masarykovy univerzity několik let studoval také střih na FAMU. Po revoluci založil reklamní agenturu TIME. Po prodeji agentury BBK/TIME nadnárodní firmě Ogilvy v roce 2000 se stal Michal Richtr managing directorem v Ogilvy CID, kde pomohl na svět mnoha povedeným vizuálním stylům, např. pro Agropol, CS Cargo, J&T, Zentivu či PPF. Je propagátorem designu jako konkurenční výhody v rámci projektu Design & Prosperita.

Kdo byl tím vaším mentorem?
Moje první nákupy kolem roku 2000 hodně ovlivnil Jan Bejšovec. Je řada děl, na která mě upozornil či sám mi je prodal. Dodnes z nich mnoho vlastním. Později jsem se začal orientovat již sám, už jsem si troufl oslovovat umělce. Také nastala fáze, kdy jsem začal chodit na aukce. Důležitou roli při budování sbírky sehrál Rostislav Vaněk. To on mě naučil kupovat od oblíbených autorů vždy dvě díla. Vytváření diptychů je vůbec typickým rysem mé sbírky.

Vyvíjí se váš vztah k dílům, která jste za ty roky přidal do své kolekce?
Určitě. Některá se mi možná nelíbí tolik jako kdysi, ale není vyloučeno, že k nim po letech zase najdu cestu a začnu je více objevovat, prožívat. Přesto si troufám tvrdit, že většinu toho, co v tuto chvíli vlastním, mám velmi rád dlouhodobě nebo životně. Vše je o emocích okamžitých nebo dlouhodobých. O již zmiňovaném obrazu Josefa Bolfa Your memory is not you by někdo mohl říct, že je depresivní, chmurný. Ale mě fascinuje technika škrábání do vosku, baví mě způsob stylizace postav. Ten obraz se mi líbí jako celek a i po několika letech ve mně stále vyvolává určitou zvídavost a přináší mi pocit radosti.

Nikdy se vám nestalo, že byste se nějakého díla musel zbavit, protože se vám postupem času omrzelo?
Takto radikální proces, že bych se po letech na něco dále nemohl koukat, jsem asi neprodělal. Je pravda, že jsem některá díla po určité době exitoval, tj. prodal, ale to bylo z jiných důvodů. Většinou šlo o zajímavé zhodnocení v případě, kdy mám od autora více prací.

Je ve vaší sbírce naopak kus, kterého byste se nikdy nedokázal vzdát?
Jsou určitě díla, která bych nechtěl prodat, ale nikdy neříkej nikdy. Já vlastně nebuduju ucelenou sbírku, která je nedotknutelná nebo musí zůstat za všech okolností pohromadě. Sbíráním si dělám radost. A když mi exit některého kusu umožní si udělat další radost, tak ho prodám.

Kde je hranice mezi sběratelem a obchodníkem s uměním?
Určitě je to o osobním založení a prioritách. Obchodování s uměleckými díly je tvrdý byznys, a ne každý ho umí dělat na patřičné úrovni. Když jsem v roce 2007 odešel z Ogilvy, chvíli jsem koketoval s myšlenkou provozovat galerii. Pak jsem ale sebekriticky vyhodnotil, že tak dobře jako Zdeněk Sklenář bych to nedokázal, a nápadu jsem se vzdal. Také si myslím, že na to nemám to správné nastavení. K tomu, co mi projde rukama, mám velmi osobní vztah, těmi objekty jsem posedlý. Nemohl bych být asi galeristou, protože by mi vadilo, že musím obchodovat kvůli pokrytí režie a nákladů. Nedokázal bych se smířit s tím, že se s některými díly musím rozloučit.

Jakým způsobem nakupujete díla nejčastěji?
Baví mě osobní kontakt s autorem, tj. že někomu zavoláte, navštívíte ho, povíte mu svůj příběh a ten člověk řekne: „Tak já vám něco prodám“ anebo vás pošle pryč, protože se mu prostě nelíbíte. Mně se poštěstilo poznat například Zdeňka Sýkoru a to bylo neobyčejně obohacující, ale osobně jsem zatím nepoznal Jiřího Sopka, přestože jeho díla mám také moc rád. Osobní setkání s autorem pro mě ovšem není podmínkou, obecně pro mě platí, že je možná lepší se zaměřit pouze na tvorbu než na osobu autora, protože to nemusejí být spojené nádoby, tj. kvalita díla se nutně nepřelévá do kvality člověka.

Způsobů, jak pořizovat výtvarné umění, je hodně. Já jsem kolekci dával dohromady postupně v průběhu let, dělal si radost, jak byly prostředky. Ale tento způsob samozřejmě není pro každého, protože je to zdlouhavé. Pokud je někdo v situaci, že má holé stěny v novém domě nebo má potřebu diverzifikovat zdroje, doporučoval bych se nejprve s někým poradit a zorientovat se. Diskuse a oponentura, ať už s kurátorem, galeristou, či dealerem s uměním, je vždy užitečná, zejména když se sbíráním začínáte.

Kdybyste měl mít jen jediný obraz na světě, který by to byl?
Asi bych si přál mít zátiší od Paula Cézanna, nějaká jablka, hrušky. Když mi bylo 18 let, četl jsem si Cézannovu biografii a zamiloval se do jeho tvorby. Před čtyřmi lety jsem se byl podívat v jeho ateliéru, prošel jsem se po místech, kde maloval. Okouzlilo mě to. Ale kdybych měl jen ten jeden obraz, asi by mě to svádělo pořídit si další díla do kontextu. A to by nešlo. Protože já nemůžu mít pouze jedno umělecké dílo. ▪

J&T Banka, a. s. je partnerem:

Magnus Art
Česká filharmonie
Cena Oskára Čepana
Galerie Rudolfinum
Slovenské centrum dizajnu logo
Chorea International Dance Festival

Umění se za pandemie změnilo v klasické aktivum. Jeho cena roste

Hned pět z desítky nejdražších obrazů namalovala avantgardní umělkyně Toyen. Zájem je však také o současné tvůrce, jejichž díla se však prodávají mimo klasický aukční systém přes galeristy nebo přímo z ateliéru.

Obavy z inflace na jedné straně a delší čas trávený doma na straně druhé patří k hlavním důvodům, proč tuzemští sběratelé a investoři v roce 2021 utratili rekordní částku za umění. Podle prvních propočtů se na tuzemských aukcích prodalo umění za 1,4 miliardy korun.

„Tím byl buď vyrovnán, nebo možná dokonce mírně překonán rekord roku 2019," uvedla Tereza Koucká z portálu Artplus, který tuzemský aukční trh průběžně monitoruje. „Na desítku nejdražších obrazů byla potřeba také rekordní částka, konkrétně 370 milionů korun," doplňuje Valérie Dvořáková z Art Servisu J&T Banky.

Nejdražším dílem roku vydraženým za bezmála 80 milionů korun se stal obraz Cirkus malířky Toyen prodaný v dubnu u Adolf Loos Apartment and Gallery. V top 10 figurují kromě Toyen, která je v žebříčku zastoupena pěti obrazy, ještě František Kupka a Emil Filla se dvěma položkami, jednu malbu zde pak má Jan Preisler. Z aukčních síní se na prodeji deseti nejdražších položek podílely pouze Galerie Kodl, na kterou ze sumy 370 milionů korun připadlo 194,9 milionu korun za šest prodaných položek, a Adolf Loos Apartment and Gallery, která má v desítce nejdráže prodaných děl čtyři položky za 175,8 milionu korun.

POZITIVNÍ DOPAD PANDEMIE

Z umění se v průběhu pandemie a s ním spojené finanční krize stává zajímavé aktivum a rozšiřují se také řady lidí, kteří jsou za umění ochotní utrácet. „Zdá se, že na scénu vstupují i noví sběratelé. Trend zvyšujícího se podílu sběratelů mladší generace, který je výzkumy potvrzen v zahraničí, vnímáme z naší zkušenosti i my. Setkáváme se čím dál častěji také s takzvanými prvosběrateli, tedy lidmi, kteří se rozhodli pořídit si vůbec první umělecké dílo," potvrzuje Anna Pulkertová z Art Servisu J&T Banky. Podle ní se investoři uchylují k nákupům umění, které v době krize funguje jako spolehlivý uchovatel hodnoty i bojovník proti inflaci. Zároveň řada lidí začala trávit mnohem víc času doma, a má proto větší motivaci své domácnosti zvelebovat.

Rostoucí oblibu umění potvrzují i globální data. Podle Art & Finance reportu poradenské společnosti Deloitte je jedním ze zásadních trendů mezi sběrateli umění to, že jejich umělecké sbírky pro ně už nejsou jen emocionální investicí, ale plnohodnotnou součástí diverzifikovaného investičního portfolia.

TOP 10 ČESKÝCH OBRAZŮ TUZEMSKÝCH AUKCÍ

Pořadí	Autor	Dílo	Cena v mil. Kč
1.	Toyen	Cirkus	79,56
2.	František Kupka	Člověk a Země (soubor 106 ilustrací)	51,12
3.	Toyen	Serenáda	49
4.	Toyen	Noční slavnost	36,48
5.	Emil Filla	Hlava starého muže	32,4
6.	Toyen	Jarmark	30,24
7.	Jan Preisler	Tři dívky v lese	29,04
8.	František Kupka	Koupání	25,2
9.	Emil Filla	Zápas	19,44
10.	Toyen	Dýchání spánku	18,15

Pramen: Artplus.cz

ZÁJEM O MLADÉ UMĚNÍ ROSTE

Pohled na seznam nejdražších obrazů prodaných na tuzemských aukcích potvrzuje, že největší zájem je i nadále o umění meziválečné avantgardy. Ostatně symbolicky právě v loňském roce došlo i na prolomení světového rekordu, kdy se na aukci v Londýně prodal obraz Tryskání II od Františka Kupky za neuvěřitelných 230 milionů korun. Žádné umělecké dílo od českého tvůrce nikdy podobnou částku nestálo.

Zájem však roste také v případě současných umělců. „V průběhu roku jsme v kontaktu s celou řadou umělců či jejich galeristů a z rozhovorů s nimi můžeme potvrdit, že velká část z nich má za sebou úspěšný rok. Oproti předcházejícímu roku se alespoň trochu uvolnila situace v kultuře a protiepidemická opatření tolik nezasahovala do výstavních plánů. Umělci tak mohli veřejně představovat svou tvorbu a přiblížit se sběratelům," potvrzují Pulkertová a Dvořáková.

Podle jejich zkušeností pak u současného umění v Česku zatím stále dominují přímé prodeje, ať už „z ateliéru", nebo přes galeristu. „V poslední době sice některé aukční domy zařazují i díla přímo od umělců, nelze to ale považovat ani za náznak přiblížení praxi například v Londýně, Paříži nebo New Yorku. České aukce fungují jako sekundární trh a pro aktivně tvořícího umělce není moc výhodné se do nich zapojovat. Většina kupců totiž upřednostní širší výběr díla přímo u umělce nebo jeho galeristy a dílo v konkurenčním prostředí aukce je tolik neláká," dodává Anna Pulkertová z J&T Banky. ▪

Lidé mají o hospice zájem, kapacity však nestačí

Mobilní hospic Ondrášek doprovází dospělé, děti i jejich blízké v tom nejtěžším období. „Přála bych si, abychom mohli poskytnout pomoc všem lidem i jejich rodinám, které to potřebují," říká ředitelka hospice Bronislava Husovská.

Hospicová péče v České republice funguje přes 25 let. Vy sama se této práci věnujete přes dvě desítky let. Byly doby, kdy sousedé sepisovali petice proti výstavbě hospice ve svém okolí. Stále se setkáváte s tímto nepochopením?
Situace se určitě změnila, my jsme něco takového nezažili, protože jsme mobilní hospic. Spíše jsme se setkávali s názorem, že lidé by měli umírat v nemocnici, a obavami, co s nimi doma děláme, jestli jsme úplné sestry a úplní doktoři. Lidé si zkrátka mysleli, že lidem na konci cesty může být poskytnuta adekvátní péče jen v nemocnici. Cítili tam bezpečí.

I odborná veřejnost byla zpočátku k mobilním hospicům a péči o umírající doma dost skeptická. Máte dnes plnou podporu nebo se stále potkáváte s lékaři, kteří si myslí, že péče v nemocnici je nezastupitelná?
Ano, na začátku byla často skeptická i odborná veřejnost. Tento proces trval poměrně dlouho, ale dnes nás již berou jako odborníky. Ze začátku pomohla zpětná vazba od rodin, které jim říkaly, že o ně a jejich blízké bylo postaráno, takže lékař, který měl zkušenost s hospicovou péčí, nám začal věřit a posílal nám pacienty, kteří naši pomoc potřebovali. Pak přišel další mezník, kdy paliativní péče začala být odborností. Lékaři se začali vzdělávat v postgraduálním vzdělávání a získávali atestace z paliativní péče, vznikly i standardy této péče. Na péči začala připlácet i pojišťovna. Prvotní impuls ale vycházel zespodu a my jsme si trošku museli vybojovat své místo na slunci.

Co je tedy největší problém dnes?
Dnes vnímám jako největší problém, alespoň u nás na Moravě, nedostatečnou kapacitu hospiců, což znamená, že nedokážeme každého pacienta přijmout hned. To je teď nová bolest. Trápí nás i nedostatek personálu. Obecně je problém získat zdravotnický personál, ale sehnat lékaře nebo sestru do hospicové péče bývá opravdu náročné. Více personálu znamená více pacientů a možnost získání podpory města na rozšíření služeb. Protože město má opravdový zájem na tom, aby tato služba byla dostupná pro každého.

Město ale vaše náklady celé nepokryje, z jakých peněz tedy hradíte služby? Kdo vám ještě pomáhá, aby vaše zařízení vůbec mohlo fungovat?
To je pravda, stále musíme mít více zdrojů. Dotace od měst, obcí a krajů a úhrady od zdravotních pojišťoven pokryjí zhruba polovinu našich nákladů. Druhou polovinu získáváme od individuálních dárců, nadací či firem a určitou malou část představuje náš vlastní příjem z půjčování pomůcek a poskytování vzdělávání. Také máme veřejnou sbírku, do které lze přispět na našich webových stránkách. To nám velmi pomáhá.

Staráte se o dospělé i dětské pacienty, v čem se péče liší?
Úplně prvotně je rozdíl v diagnóze, většina nemocí, které mají naše děti, se nevyskytuje v dospělém věku. A i onkologická onemocnění jsou jiná než u dospělých. U dospělých pacientů se navíc téměř v 90 procentech jedná o onkologickou diagnózu, v případě dětí je to 20 procent. Zbytek jsou různé vývojové, metabolické a vrozené nemoci.

Děti mají samozřejmě jiné potřeby, ještě více je také kladen důraz na opečování celé rodiny, protože dítě je obklopeno blízkými, kteří jsou s ním. Takže se nevěnujeme jen potřebám dítěte, ale i potřebám jeho blízkých. Je jiná i komunikace. Děti se stále vyvíjejí, potřebují si hrát, vzdělávat se a na to vše musíme také myslet. I proto zde mají své místo kamenné hospice pro děti. První by měly vzniknout v Praze a Brně. Mohou totiž zajistit péči o dítě, aby si rodič mohl odpočinout a nabrat síly, a také pomoci rodičům naučit se pečovat o dítě doma.

V případě dětských pacientů je na rozdíl od dospělých paliativní péče zahajována již při stanovení diagnózy. Proč je to tak důležité?
Časový průběh nemoci u dětí je jiný, někdy jsou

to měsíce či roky. Někdy se situace stabilizuje a rodina alespoň na čas naši péči nepotřebuje a poradí si jen s praktickým lékařem. Lékařská věda dělá ohromné pokroky a u mnoha neonkologických nemocí se také děti dožívají mnohem vyššího věku, než tomu bylo dříve. Měli jsme v péči chlapce deset let a bez hospice by to rodina nezvládla. Proto je tak důležitá podpora rodin od samého začátku, když vědí, že na to nejsou samy, mají podporu a mohou si odpočinout, je to pro ně lépe zvládnutelné.

Je tedy i koncepce dětské paliativní péče jiná?
V současné době vzniká nový koncept dětské paliativní péče, kde se popisuje, co je náplní paliativní péče o dětského pacienta a jaké potřeby se v hospicech pro děti budou naplňovat. My jsme byli také v pracovní skupině, která tento koncept připravovala. Služba kamenných hospiců pro děti není o tom, že tam dítě přijde umírat, protože každý rodič chce mít své dítě doma až do té poslední chvíle. Je to více o odlehčení rodičům, mohou si odpočinout, nabrat síly, také tam mohou být s dítětem a personál jim pomůže naučit o ně pečovat. Mluvíme o takzvaném zdravotně-sociálním respitu. Je to jiná péče než péče o dospělého pacienta. Součástí strategie je také plán, jak zajistit, aby se každému dětskému pacientovi dostalo potřebné pomoci a služba fungovala napříč celou Českou republikou.

Co je podle vás ve chvíli, kdy se rodič dozví diagnózu svého dítěte, pro rodiče nejdůležitější?
Diagnóza by měla být vždy sdělována v bezpečném prostředí, rodiče musí vědět, že na to nejsou sami. Rodiče se ptají, co bude dál, měli by dostat odpovědi tak, aby všemu porozuměli. Diagnózu sdělují vždy lékaři v nemocnici, což je velmi těžké, a já je za to obdivuji. Často se stává, že když se pacienti dostávají k nám do hospicové péče, špatnou prognózu popírají, to je normální. Doufají, že se něco stane, že přijde zázrak a bude to dobré. A těžko se jim přijímá fakt, že už nejezdí do nemocnice a začínají v hospici. Je to pro ně velmi těžké. Vesměs se nám ale vždycky podaří navázat důvěru, cítí, že nám můžou věřit a my jim nebereme naději, ale také jim nelžeme. My je doprovází-

Bronislava Husovská

Vystudovala střední zdravotnickou školu a později také obor sociální a charitativní práce. Do Mobilního hospice Ondrášek nastoupila už v začátcích jeho fungování. V roce 2009 získala ocenění Sestra roku. Absolvovala měsíční stáž a speciální kurz dětské domácí paliativní péče v Dětském domácím hospici ve Varšavě. Od roku 2015 je pověřena řízením organizace. Věnuje se také přednáškové činnosti v oblasti paliativní péče.

me na cestě a vidíme, jak se to v nich bije. Vyžaduje to jejich trpělivost, ale i naši trpělivost, vlídnost a přítomnost. Naši lékaři a sestry a všichni členové týmu jsou odborníci, dokážou odpovídat na otázky i doprovázet rodiče tímto nelehkým obdobím a být s nimi.

Jaké vlastnosti jsou nejdůležitější, aby lékař, sestra a všichni další odborníci skutečně poskytli to, co dítě a jeho rodina potřebuje?
Je to právě trpělivost, empatie, vstřícnost, schopnost vžít se do jejich situace. Je potřeba naučit se, že je důležité spíše poslouchat než mluvit. Protože někdy jedno slovo, které je vyřčeno ve špatnou chvíli, může zranit. Naslouchání je velmi důležité. Poznat, kde se člověk nachází, a respektovat to, neradit, nesnažit se ho tlačit do fáze, na kterou ještě není připraven.

Každý člověk potřebuje svůj čas. Někdy už si přejete, aby se se situací smířil, protože ze zkušenosti víte, že se mu uleví, bude mu lépe a že si bude schopen užít ten poslední čas. Ale nemůžete na to tlačit, lidé si tam musejí dojít sami. A třeba se i stane, že dítě zemře v době, kdy se rodiče do této fáze nedostali. Může se také stát, že rodič chce mít dítě doma, ale v poslední chvíli se rozhodne jinak a dá ho do nemocnice, protože doufá, že mu tam pomohou. A vy to nesmíte brát jako prohru. Je důležité rodiče respektovat a podporovat je v jejich rozhodnutích. Protože oni tady zůstanou a zůstanou se svými vzpomínkami, s myšlenkami, jestli udělali vše správně. A potřebují vaši podporu, protože dělají to nejlepší podle toho, co cítí a čemu věří.

Mluvíme o tom, že paliativní péče se snaží reagovat na potřeby děti i jejich rodičů a uspokojovat je. Kdo všechno je v týmu, který se o rodiny stará?
Reagujeme na všechny potřeby dítěte a rodiny, a to v multidisciplinárním týmu. Patří do něj lékař, zdravotní sestry, sociální pracovníci, duchovní, psycholog a fyzioterapeut. Pokud je to potřeba, využíváme ke konzultacím například psychiatra, máme různé externí spolupracující lékaře, třeba anesteziologa. Jsme schopni zajistit i stomatologa, který přijede za dítětem domů. Také samozřejmě spolupracujeme s praktickým lékařem, nevytrháváme rodinu z jejího prostředí.

Jak mluvíte s dětmi? Vědí všechny, v jaké situaci se nacházejí?
Samozřejmě s dítětem mluvíme s ohledem na věk a jeho schopnost vnímat a chápat věci, které se kolem něj a s ním dějí. Některé děti mají těžké postižení a to je potřeba zohlednit. Když se nás ptají, tak jim nikdy nelžeme. Je to taková alchymie, někdy rodiče chrání děti a nepustí nás dál, pracujeme proto s rodiči na tom, jak s dítětem mluvit, aby se toho nebáli. Protože když se dítě ptá, tak chce, abychom ho brali vážně.

Co je pro dítě v takové situaci nejdůležitější? Co mu nejvíce pomáhá?
Dítě má hned lepší náladu, když ho nic nebolí a není mu zle. Pak nesmíme zapomenout, že si rádo hraje a u her zapomene na to, co ho trápí. Stačí mu láskyplné prostředí, bezpečí, možnost být doma. Děti často uvažují tak, abychom my byli šťastní. Jedna holčička namalovala každé sestřičce obrázek a každé dala svého plyšáka, abychom na ni měli památku, a to jí bylo deset let. Děti takto přemýšlejí. U dětí to tak je, ony o tom pořád nepřemýšlejí, na rozdíl od dospělých. Je to samozřejmě těžší u starších dětí, které si situaci uvědomují více. To je velmi těžké i pro personál.

Práce v hospici je velmi náročná. Co vám pomáhá, abyste ji zvládli a aby vám neodcházel personál?
U nás se to moc nestává. Většina sester u nás je od začátku a to už je 17 let. Většinou odcházejí jen, když se stěhují. Někdy je na nich vidět velká únava a přemýšlejí, zda v tom mají pokračovat. Asi každý z nás si prošel tímto obdobím zvažování, ale vždycky jsme to nějak zvládli. Ten pocit zodpovědnosti je silný. Jsme profesionálové. Většinou platí, že čím víc je někdo nadšen a jde do toho po hlavě, tím dřív vyhoří. Profesionalita je důležitá. Je tady dobrý kolektiv, navzájem se podporujeme, těšíme se mezi sebe. V hospici není místo pro žabomyší války, intriky, to sem nepatří. Takový člověk by tady ani nevydržel.

Je to o týmu, soudržnosti, i když to možná zní ideálně. Já se snažím zajistit, aby pracovníci neměli přesčasy, aby nebyli přepracovaní. A byli dobře odměněni, takže hledáme prostředky pro adekvátní odměny zaměstnanců. Protože ta práce je skutečně těžká. Máme samozřejmě supervizora, společná setkávání a investujeme do vzdělávání pracovníků ve všech oblastech paliativní péče. Teď například hrajeme karetní hru Řekni mi o, která je o smyslu života, odcházení a umírání, kterou vydalo Centrum paliativní péče. Je to paradox, protože je to o našem tématu, ale doporučuji ji všem, i rodinám. My se u toho i nasmějeme. A tato hra pomůže zjistit, co si člověk přeje a co prožívá. Můžete si ji zahrát i s kamarády u skleničky vína.

Co byste si přála do budoucna?
Přála bych si, abychom mohli pomoci všem lidem, kteří o to žádají. Je pro mě hrozně těžké odmítnout někoho, kdo naši péči potřebuje. Naše vize je najít způsob, aby se toto nestávalo. Ráda pečuji o lidi, a když vidím, že jsou spokojeni, je to můj motor. Nám všem přeji zdraví, spokojenost a klid. ▪

Mobilní hospic Ondrášek

Mobilní hospic Ondrášek poskytuje odbornou pomoc nevyléčitelně nemocným dětem i dospělým. Provází lidi, kteří si přejí zemřít doma, posledním obdobím jejich života. Pomáhá lidem v terminálním stadiu onemocnění, aby mohli být v prostředí, které znají, v kruhu své rodiny a přátel, aby poslední chvíle strávili bez bolesti a důstojně s potřebnou zdravotní i sociální péčí a psychickou podporu. Pracuje s nemocnými i jejich rodinami 24 hodin denně, 7 dní v týdnu. Nadace J&T podporuje Mobilní hospic Ondrášek od roku 2016.

NECHCEME PENÍZE.
Darujte svou pozornost a sdílejte naše příspěvky na sítích.
Jděte na
8000DUVODU.CZ
a přidejte se k našim podporovatelům. Téměř 8000 dětí je v současné době v ústavní péči a nemělo by. Pomozte nám to změnit. Každé dítě má právo vyrůstat v rodině.

Telemedicína se stává trendem doby

Telemedicína nejsou jen konzultace nebo monitoring pacienta na dálku. Její potenciál je daleko větší a s dokonalejšími „wearables“ bude ještě narůstat. Užitečná je nejenom pro pacienty s chronickým onemocněním, ale i v rámci prevence.

Telemedicína je disciplínou v rámci e-health (elektronické zdravotnictví) a Světová zdravotnická organizace (WHO) ji definuje jako „používání informačních a komunikačních technologií pro poskytování zdravotních služeb na dálku“. Za telemedicínu můžeme považovat například i to, když si zavolá lékař a pacient. Telemedicínská konzultace je to také v případě, kdy si volá lékař s lékařem či jiným zdravotnickým personálem. Typickým příkladem telemedicíny je ale dnes sdílení obrazové dokumentace, např. rentgenového snímku, a následná konzultace, či popis snímku v jiném zdravotnickém zařízení.

S rozmachem internetu se však nyní do popředí dostalo také využití datových služeb, a to zejména pro přenos zdravotních dat v různých podobách. Nejčastěji jde o sdílení naměřených hodnot na měřicích přístrojích, jako jsou tlakoměry, osobní váhy, glukometry apod., s cílem jejich konzultace se zdravotnickým personálem jak z pohledu prevence onemocnění, tak v případě sledování chronického stavu onemocnění.

NA CHYTRÉ HODINKY RADĚJI NESPOLÉHAT

Telemedicínu bychom však neměli zaměňovat s využíváním wellness či fitness aplikací, které také dokážou měřit tlak, tep a další hodnoty. Většinu všech úkonů si řídí sám pacient nebo rodina, lékař však do procesu v českých podmínkách nevstupuje takřka vůbec. „Problémem jsou zejména spolehlivost těchto řešení, kalibrací používaných senzorů i vyhodnocování naměřených dat, která neposuzuje lékař, ale pouze nějaký obecný výrobcem nastavený algoritmus. Samostatnou kapitolou pak je ochrana takto získaných dat, u kterých se jen těžko dozvíme, kdo a v jakém rozsahu k nim má přístup,“ upozorňuje na největší problémy komerčních aplikací Radoslav Basel z Centra telemedicínských služeb Fakultní nemocnice Ostrava.

Podle něj už ale existuje řada přístrojů a softwarových aplikací vhodných pro kvalitní telemedicínská řešení. „I přes značný technologický pokrok však zatím neexistuje samostatné zařízení, které by spolehlivě nahradilo všechny běžně používané přístroje k měření fyziologických funkcí pacientů,“ varuje před přehnanými očekáváními.

PANDEMIE ROZVOJI TELEMEDICÍNY NAHRÁLA

Velmi oblíbená je už telemedicína například ve Skandinávii, u nás jejímu rozšíření napomohla pandemie covidu-19, která pacienty odrazovala od osobní návštěvy lékaře. Mnoho z nich zjistilo, že je daleko bezpečnější provádět měření a následnou konzultaci s lékařem z domova. A nemuselo jít jen třeba o sledování saturace kyslíku u pacientů s potvrzenou nákazou covidem-19 v domácí péči. Možnosti telemedicíny jsou mnohem širší a nijak je nezmenšuje ani věk pacienta. Dohlížet na dálku lze nad životními funkcemi polymorbidních seniorů v sociálních zařízeních i na ještě nenarozená miminka například vzdáleným přenosem dat kardiotokografického monitoringu.

Své místo už si medicína našla u chronicky nemocných pacientů. „Sledujeme reálné účinky nasazené medikace u pacientů trpících chronickými kardiovaskulárními onemocněními nebo vliv přijatých režimových opatření u pacientů s diabetem mellitus II. typu a dnes umíme poskytnout dohled i nad zdravotním stavem pacienta trpícím akutními projevy covidu-19. Telemedicínská řešení se používají ale třeba při rehabilitaci operací traumatů pohybového aparátu,“ popisuje možnosti Radoslav Basel.

Stále častěji telemedicínu využívají i dospělí potomci, kteří se obávají o zdraví svých stárnoucích rodičů. Nemají čas doprovázet je na každou prohlídku u lékaře nebo stále kontrolovat dodržovaní předepsané životosprávy, což je zejména u diabetu velmi důležité. „Klient se snažil starat o otce, který se léčil právě s diabetem. Otec však neměl příliš silnou vůli a nedodržoval doporučenou dietu. Hodnoty naměřené doma byly vždy vyšší než ty naměřené u lékaře. Klient zjistil, že je to tím, že tatínek začne před návštěvou lékaře ukázkově jíst a hodnoty klesnou. Zajistil mu tedy každodenní měření a odesílání výsledků lékaři. Protože tatínek už nemohl ‚podvádět‘ a byl dlouhodobě sledován lékařem, jeho celkový zdravotní stav se brzy velmi zlepšil. Nakonec za to synovi poděkoval, protože sám by se k pravidelnému zdravému režimu nedonutil,“ popisuje reálný příběh klienta Pavlína Salaba, ředitelka J&T Concierge.

NEMOCI LZE I PŘEDCHÁZET

Monitoring tělesných funkcí a sdílení dat na dálku však nachází své uplatnění také v prevenci. Zájem o měření mají jak pacienti, kteří se „jen“ necítí

J&T CONCIERGE

J&T Concierge zajistí pro své klienty přednostní termíny u lékaře či zubaře, komplexní vyšetření pro jednotlivce i celou rodinu včetně služeb telemedicíny, domácí návštěvu lékaře a pro zájemce také alternativní medicínu.

dobře, tak ti, jejichž rodinná anamnéza je zatížena např. kardiologickými onemocněními. Velkou pomocí je i pro těhotné ženy, které si v tomto stavu ušetří opakované návštěvy lékaře. „Pokud se klient necítí dobře a ví, že někdo z jeho rodičů předčasně zemřel na srdeční selhání, může preventivně vyžít Holterův přístroj, který zjišťuje arytmie a jiné neduhy srdce. Stejně tak lze pravidelně měřit hladinu cukru, aby se vyloučil diabetes," říká Pavlína Salaba.

VŽDY JEN POD DOHLEDEM LÉKAŘE

V ideálních podmínkách funguje telemedicína jako vysoce efektivní doplněk stávající péče lékaře. Lékař s komplexní znalostí aktuálního stavu i anamnézy umí nejlépe doporučit strukturu monitoringu konkrétního pacienta. Pokud lékař pacienta nezná, musí nejprve tyto údaje získat. Stejně tak pracuje lékař s průběžnými nebo finálními výsledky. Naměřené hodnoty jsou zobrazeny v systému s latencí několika vteřin. Kromě pacienta k nim má online přístup zajištěn i jeho lékař nebo skupina lékařů z důvodu konzilií.

„Pro pacienty i lékaře zpracovává telemedicínské centrum podle stanovených požadavků i reporty z proběhlých měření. Nastavit lze i alarmy, pokud jsou naměřené hodnoty mimo předem stanovený rámec. Tyto alarmy pak mohou být lékaři, pacientovi nebo rodinným příslušníkům pacienta odeslány formou SMS nebo e-mailu okamžitě v kteroukoliv denní dobu," popisuje další možnosti Radoslav Basel.

ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNY SE PROBOUZEJÍ

Až doposud byly zdravotní pojišťovny na hrazení služeb telemedicíny skoupé, v uplynulém roce se však začalo blýskat na lepší časy a řada z nich do svého číselníku zdravotních výkonů hrazených z veřejného zdravotního pojištění telemedicínské výkony přidala. Zájemci však mohou využít certifikovaná soukromá zdravotnická zařízení, která tyto služby nabízejí. ▪

Josef Bolf, Jiří Černický, Jiří Georg Dokoupil, Milan Houser, Krištof Kintera, Stanislav Kolíbal, Radoslav Kratina, Zdeněk Sýkora a další

Radost, vášeň, posedlost!

4. 2. – 4. 6. 2022

MAGNUS ART
GALERIE J&T BANKY

Sokolovská 700/113a, Praha 8
www.galeriemagnusart.cz