

J&T 98

Alena Tkáčová: Svět se mění. Je třeba dívat se na majetek z dlouhodobé perspektivy

strana 14

Karel Štědrý kouzelně propojuje Kupku s Tetris

strana 26

Štěpán Ašer: Důvěra klientů je v bankovníctví všechno

strana 4

Dividendové akcie pomůžou udržet hodnotu majetku

Kdo preferuje dlouholetou investici se stabilními příjmy, měl by se podívat na společnosti, jež pravidelně vyplácejí dividendy.

strana 8

Téma roku:
Kam směřuje inflace?

Mnohé směřuje k tomu, že tématem letošního roku je stará známá inflace. Jde o krátkodobou epizodu, nebo začátek delšího příběhu?

strana 10

NFT na trhu s uměním

Digitální tokeny se staly atraktivní pro mnoho velkých jmen současného umění, aukční síně i významné galerijní instituce přidávají kryptoumění do nabídky.

strana 30

Zasedání centrálních bank můžou přinést zvýšenou volatilitu

V červnu se trh zaměří více na hospodářskou politiku, respektive přesněji na zasedání centrálních bank. Stále platí scénář, podle kterého by postupný návrat do standardního prostředí měl nastat od druhého pololetí roku.

Zasedání ECB by zřejmě větší novinku přinést nemělo. „Očekáváme ponechání velmi uvolněné měnové politiky a současně komentář, který by

měl utvrdit trhy v pokračování programu QE přinejmenším do příštího roku. Již se objevují první náznaky, že by část Evropy mohla tlačit ECB

na zvážení zahájení úvah nad omezením programu PEPP, ale prozatím se domníváme, že by výraznější nebo jasnější komentář tímto směrem byl

předčasný,“ říká Milan Vaníček, ředitel odboru analýz finančního trhu. Fed by na svém červnovém zasedání mohl teoreticky začít zvažovat mož-



ný postup pro umírňování své uvolněné měnové politiky. Přinejmenším se tak dle zápisu vyjádřili někteří centrální bankéři na posledním zasedání. Trh prozatím tuto poznámku přešel téměř bez povšimnutí, ale přímá diskuse podobného rázu by mohla být negativním faktorem pro současnou valuaci trhu. „Pravděpodobně by byla jakákoliv komunikace kolem tohoto tématu zabalena do

mírného a rozvolněného tónu, ale jistá vlaštovka by to pro budoucnost měnové politiky být mohla,“ dodává Milan Vaníček.

V HLAVNÍ ROLI OČKOVÁNÍ

Naplnění základního scénáře, tedy postupný návrat do standardního prostředí od druhého pololetí roku, by mělo být patrné i v červnu. Ros-



Očekáváme ponechání velmi uvolněné měnové politiky a současně komentář, který by měl utvrdit trhy v pokračování programů QE přinejmenším do příštího roku.

toucí proočkovanosť v hlavních centrech (USA a Evropa) a upouštění od restriktivních opatření by měly být podporou pro riziková aktiva.

ČERVNOVÝ VÝHLED

Jak už bylo zmíněno, červen bude o zasedání centrálních bank. Možné ozvěny případných diskusí nad snižováním současných monetárních stimulů by mohly na trh vnést zvýšenou volatilitu a nervozitu nad budoucím vývojem měnové politiky, která nepochybně umožnila současnou úroveň akciových indexů. Protiukladem bude naplnění základního scénáře vývoje po covidu-19, kde obnova hospodářství a zlepšující se makroekonomický výhled bude přinášet optimismus do cyklických sektorů.

Na to by mohl navázat konec měsíce, kdy se již investoři začnou soustředit na výsledkovou sezónu za druhý kvartál. Ta by měla opětovně přinést pozitivní vyznění a zobrazit oživení poptávky a tím zlepšující se fundament společnosti.

„Celkově zůstáváme i pro červen neutrální s tím, že nevylučujeme zvýšenou volatilitu kolem zasedání centrálních bank,“ konstatuje Milan Vaníček. ■

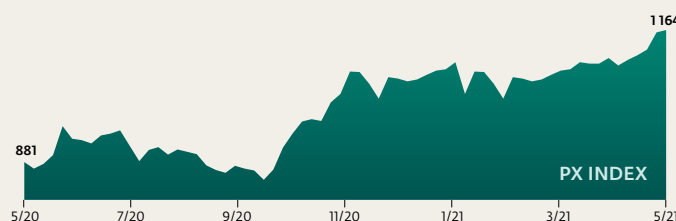
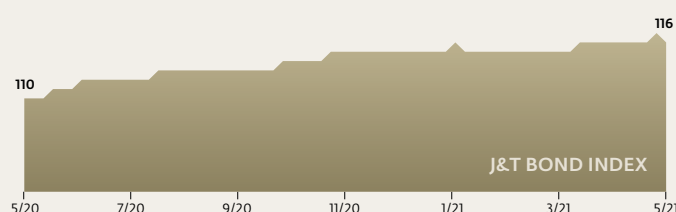
Připraveno analytiky J&T Banky

Z finančních trhů...

data platná k 31. 5. 2021

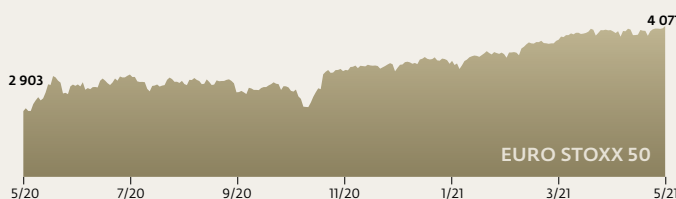
PODÍLOVÉ FONDY

	CENA PL	ZHODNOCENÍ ZA MĚSÍC	ZHODNOCENÍ ZA ROK	ZHODNOCENÍ OD ZALOŽENÍ P. A.
J&T Money CZK	1,407	0,3 %	4,8 %	3,9 %
J&T High Yield MM CZ	1,611	0,3 %	4,3 %	4,5 %
J&T FLEXIBILNÍ	1,520	0,1 %	2,4 %	2,9 %
J&T Bond CZK	1,537	0,4 %	7,6 %	4,6 %
J&T Opportunity CZK	3,760	0,2 %	43,1 %	6,4 %
J&T KOMODITNÍ	0,524	2,7 %	35,4 %	-6,0 %
J&T RENTIER Fund A1 – CZK	1,179	2,0 %	19,3 %	7,6 %
J&T DIVIDEND Fund A1 – CZK	1,334	2,4 %	30,3 %	13,7 %
J&T Life 2025	1,253	0,4 %	11,3 %	3,3 %
J&T Life 2030	1,327	0,7 %	18,3 %	4,1 %
J&T Life 2035	1,345	0,7 %	20,3 %	4,3 %



STÁTNÍ DLUHOPISY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
ČR – 10Y	1,73	-7 bp	96 bp	122 bp
Německo – 10Y	-0,19	1 bp	16 bp	-26 bp
USA – 10Y	1,59	0 bp	85 bp	-10 bp



SMĚNNÉ KURZY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
USD/EUR	1,22	-1,7 %	-9,2 %	1,9 %
CZK/EUR	25,4	1,7 %	5,9 %	-1,2 %
CZK/USD	20,8	3,5 %	16,7 %	-3,0 %

KOMODITY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
Ropa (Brent) – USD/bbl	69	5,8 %	79,7 %	44,0 %
Zlato – USD/oz	1 907	4,6 %	10,4 %	50,8 %
Měď – USD/t	10 258	3,3 %	83,5 %	120,7 %



Pandemie změnila chování klientů, firem i způsobu práce. Teprve se postupně začne ukazovat, jaké obchodní modely mají šanci opravdu přežít a zda přijde oživení. Svůj pohled na současnou ekonomiku, růst inflace a investiční příležitosti představuje generální ředitel J&T Banky Štěpán Ašer.

Štěpán Ašer: Důvěra klientů je v bankovníctví všechno

Letošní rok bude podle vašeho vyjádření ve výroční zprávě mnohem těžší než roky předchozí. V čem?

Loňský rok byl v mnohém zakonzervovaný. Pandemie změnila naše chování dlouhodobě. Režim, ve kterém řada firem běží, nemusí v novém post-covidovém světě fungovat. Jak se uživí nebo neuživí firmy v oblasti turistického ruchu, jak se promění maloobchodní prodej, jak se trvale změní způsob práce a s ním poptávka po kancelářských prostorách, se tedy teprve ukáže. Končí státní podpory, ještě chvíli bude pomáhat zadržovaná poptávka z doby covidu, ale postupně se začne ukazovat, jaké obchodní modely mají šanci opravdu přežít.

Například restaurace sice otevřely, ale je těžké sehnat personál. Mnoho lidí z oboru dalo přednost práci od devíti do pěti s jistým smluvním příjmem před extra příjmy ze spropitného a prací do noci. Aby se vrátili k původní profesi, budou chtít více peněz. Je to ale mnohem obecnější jev, který se netýká jen gastronomie. Na trhu chybí pracovní síla, což se promítne do cen. Trh bude hledat novou rovnováhu ve službách, obchodě i ve výrobě.

Myslíte, že to držela státní pomoc?

Myslím, že ano. A k tomu určitá ochota nebo chuť čekat a věřit, že je to jen dočasné. Někdo to vzdal hned na začátku, ale řada podnikatelů v sobě měla víru, že covid nějak přežijí. Podzim ovšem mnohé zaskočil. Momentálně je na trhu hodně zadržené poptávky, avšak bude záležet, kolik lidí v obchodech a restauracích bude za půl roku, jaké budou objednávky do výroby nebo jak se budou uvolňovat či zaplňovat dokončované kancelářské prostory. Začne se více řešit produktivita práce. Vyšší mzdy nepůjde plně přenést do cen. Jako bankéř jsem spíš pesimista, možná více, než si situace zaslouží. Riziko, že po oživení přijde propad, je ale reálné.

Do jakých oborů byste nešli nebo hodně zvažovali, zda jim poskytnout peníze?

Banky obecně nemají rády nejistotu a jsou obory, kde nejistota vzrostla. Promění se určitě kongresová turistika, práce v kanceláři a s tím související využití kancelářských budov. Mnohá odvětví tedy projdou změnou a nikdo nyní neví, jak velká bude a co vše s sebou přinese. Pro náš region je také velké téma elektromobilita, respektive ústup

spalovacích motorů, a s tím spojená proměna části domácího průmyslu.

Není to o tom, že přijdou hráči, kteří toho využijí a třeba ty hotely skoupí?

Nejistota je samozřejmě vždy také příležitost. Na trhu je obrovský přetlak peněz, které v relativně uzavřeném okruhu hledají příležitosti ke zhodnocení. Cena investičních aktiv tedy prudce roste, a to, co vypadalo, že už z hlediska výnosu nedává ekonomicky smysl, nachází svého kupce právě díky tomu, že těch peněz je tolik. Centrální banky zalily ekonomiku spoustou peněz a otázkou je, jestli se to ve finále projeví bublinami na trhu, nebo to rozeběhne inflaci, která se přelije do celé ekonomiky a vysokou cenu aktiv z poslední doby validuje.

Nebude ta změna i o tom, že už tolik levných peněz nebude?

S nadsázkou už pár let říkám, že poskytování úvěrů je blbý obor podnikání (smích). Nabízíme peníze, tedy komoditu, které je na trhu hodně a kde nabídka zoufale převyšuje poptávku. Reálné úroky zůstanou záporné a tím peníze levné. Je ale otázka, jak vysoká bude inflace. Naštěstí podnikáme i v privátním bankovníctví, kde naopak klientům pomáháme řešit, kam peníze investovat a chránit je tak před znehodnocením. Tato část podnikání má velkou perspektivu.

Co se v byznysu začne odehrávat, až začnou sazby růst?

Začnou růst opravdu?

Centrální banka jasně avizovala, že začne sazby zvedat.

Podívejte se, kolik stojí koruna. Máme ekonomiku, která zvládne euro za čtyřicet korun? Současný trend je takový, že u nás i na Západě nominální i reálné sazby dlouhodobě klesají, a nemyslím, že se to změní.

Může silící koruna přibrzdit ČNB v jejích plánu zvyšovat sazby? Inflace začíná přestřelovat.

A je inflace opravdu podstatná pro stanovení sazeb? Rétorika řady centrálních bank se změnila. Začaly mluvit o tom, že není třeba se zajímat o krátkodobou inflaci, ale řešit střednědobé cíle. Já si to interpretuji tak, že v krátkém horizontu svět

na cenovou stabilitu rezignoval. Jsme malá otevřená ekonomika a držet sazby v kontextu globálních trhů má podle mě větší váhu než samotná lokální inflace.

Bankéři také volali po tom, že by bylo dobré začít sazby zvedat.

A proč by nevolali? Je snadný byznys vybírat od lidí za jedno procento a ukládat za dvě u centrální banky. My se ale raději soustředíme na to, abychom pomáhali financovat smysluplné podnikatelské projekty.

Když jste zmiňoval, že jde nahoru cena aktiv, tak jak se díváte na současnou cenu realit? Ceny rostly v prvním čtvrtletí nejrychleji za posledních 10 let. Je ten trh přehřátý?

Děje se to, co jsem už zmiňoval. Spousta peněz z trhu musí někam jít. V Americe je to do akcií a u nás do cihel. Prostě je tady taková kultura. Jde o investice lidí, kteří se bojí o úpory. Ale relativně k příjmům a cenám hypoték za posledních dvacet let zase tak moc nemovitosti nezdrazily.

Dostupnost bydlení se stává politickým tématem. Objevují se návrhy zdanit investiční byty, zvýšit daně z nemovitostí. Mohlo by to trh ovlivnit?

Jasně. Otázka ale je, jestli je to dlouhodobě pro ekonomiku zdravé. Pro spoustu lidí jsou investice do cihel útekem před inflací. Je potřebné diverzifikovat, nelze vše řešit jen přes reality. I když věřím, že dlouhodobě půjdou nemovitosti nahoru, pro investory mohou přijít překvapení, právě například v podobě nových daní.

A k té dostupnosti bydlení. Nájemní bydlení je dostupné. Tak aby se nám ještě nestalo, že vyšší daně povedou k vyšším nájmům a i nájemní bydlení přestane být dostupné.

Začínají privátní klienti víc preferovat některý typ investic na úkor jiných aktiv?

Na trhu jsme největší aranžér dluhopisů, a tak sledujeme, že si klienti stále více začínají uvědomovat reinvestiční riziko, když při splatnosti dluhopisů mnohdy vidí, že úrok, který získali před pěti lety, už dnes trh nenabízí. Uvědomují si, že pokud nezmění své investiční chování, tak mohou za pět let řešit stejnou situaci. Nejde jim však o to, aby úrok

pokryl běžné náklady, ale o to, zda jejich děti budou jednou dobře zabezpečené nebo zda rodinné bohatství skončí s nimi. V současném světě ochranu dlouhodobého majetku zajistí jen investice do permanentních aktiv s výnosem navázaným na reálnou ekonomiku. I proto jsme vloni spustili nový fond J&T INVESTMENTS, který klientům takové investice zpřístupňuje.

Mění se přístup k riziku?

Ano, ale velmi pomalu. Pro nás je to jeden z velkých úkolů. Jestli nemají klienti zchudnout, tak jim musíme umět vysvětlit, že jsou ve větším riziku, když nic nedělají anebo podléhají falešnému pocitu bezpečí fixního úroku. Dlouhodobý majetek potřebuje dlouhodobá řešení.

Je to dané geograficky? Generačně?

Evropa je taková. Kapitálový trh tady nemá takovou tradici. My navíc máme za sebou 40 let socialismu a zdánlivých jistot. Ti, kdo jsou dneska bohatí, jsou většinou první generací podnikatelů. Třicet let podnikali, vydělali velké peníze, které vedle osobního komfortu investovali především zpět do vlastního podnikání. Nikdy neřešili, co jiného s vydělanými penězi dělat. Rozumí svým firmám a oboru, ale se správou finančního majetku nemají často dostatek zkušeností.

Když se podíváme na vydané dluhopisy posledních let, tak to nevypadá, že by tam byla nějaká extra velká averze k riziku.

To není o averzi k riziku. Vzhledem k nízkým sazbám hledají lidé nějakou alternativu, co s penězi. Jdou za úrokem a vnímají jen nominální částku, kterou jim někdo slíbil vyplatit. Riziko, že protistrana slib nedodrží, si většinou vůbec nepřipouští. Naštěstí ale popadaly jen emise malých firem.

Opravdu si myslíte, že padají jen malí? Co například Arca?

Máte pravdu, Arca je velký průšvih. Ale co jiného padlo a byly z toho titulky? Mička, Zoot, to možná nejsou ani jednotky miliard. Ono to zní jako velká suma, ale z pohledu objemu emitovaných dluhopisů na trhu je to skutečně zanedbatelná část.

A nepoškozuje to důvěru?

Já myslím, že se třídí zrno od plev. Když dnes vidím blikající reklamní bannery, kde neznámá firma nabízí své dluhopisy s vysokým výnosem, zdráhám se uvěřit, že by to někdo skutečně koupil.

Vydávání dluhopisů je poměrně jednoduché, neměla by v tomto ohledu být regulace přísnější?

Kdybychom investovali víc peněz do vzdělávání, zavedli do školních osnov výuku finanční a investiční gramotnosti, učili naše děti kritickému myšlení namísto biflování faktů, tak máme od těchto problémů do dvaceti let pokoj. Nevěřím, že další a další regulace zabrání vzniku nových způsobů, jak z důvěřivých lidí dostat peníze.

Na druhou stranu dluhopisy padlých firem nakupovali například i profesori z VŠE...

Profesori z VŠE by měli vědět něco o diverzifikaci.

A pokud diverzifikovali a všech deset dluhopisů, do kterých investovali, dopadlo špatně, tak v první řadě nikdy neměli být profesory VŠE. Ano, nějaká míra regulace finančního trhu je potřeba, ale možná musíme také začít regulovat, kdo může být profesorem na VŠE. (smích)

Jakou má dluhopis budoucnost z hlediska nástroje financování? Zejména když půjdou nahoru sazby.

Dluhové financování, ať už formou úvěru, nebo dluhopisu, je součástí standardní kapitálové struktury každé firmy. Takže o budoucnost dluhopisů jako finančního nástroje se opravdu nebojím.



Jestli nemají klienti zchudnout, tak jim musíme umět vysvětlit, že jsou ve větším riziku, když nic nedělají anebo podléhají falešnému pocitu bezpečí fixního úroku.

Nemůže růst cen aktiv a nízkých výnosů vyvolávat napětí ve společnosti?

Koncentrace bohatství probíhala vždy a je přirozená. Dnes je však v tomto světě mnohem transparentnější, a i když jsme na tom všichni generaci od generace lépe, postoj společnosti k majetkovým rozdílům se mění a je zdrojem napětí. Ale to jsme zpět u našich klientů, kteří by měli přemýšlet nad svým majetkem a jeho ochranou. Společnost se mění k populističtějšímu rozhodnutím a tlaky vlád na movité určitě budou.

Když přišli Piráti s návrhem zavést kapitálovou daň, tak se strhla bouře. Objevují se nápady na vyšší zdanění nemovitostí a obecně majetku...

V Americe se každý rok platí daň z auta, daně z nemovitostí jsou tam také mnohem vyšší než u nás. Debaty jsou tedy legitimní, ale chybí mi k tomu také debaty o tom, co by měl stát v dnešní době plnit, jaké služby a v jakém rozsahu a kvalitě by měl nabízet, zda a jak zodpovědně hospodařit. Hledat další příjmy do státního rozpočtu je totiž vždy snazší než hledat úspory.

Co by zavedení takových daní udělalo s přemýšlením lidí o správě svého majetku. Mohlo by to vést k přeskupení investic nebo změně uvažování o tom, do čeho vůbec investovat?

Určitě. Daně hrají podstatnou roli při rozhodování o investicích. Každá změna se na investičním chování projeví. Když tedy budou druhý, třetí, čtvrtý, pátý byt nebo komerční nemovitost zdaněny úplně jinou sazbou daně z nemovitosti, tak z trhu zmizí kus poptávky. Zároveň se však část

takové daně promítne do vyšších nájmů. A kam to může vést, už jsem zmiňoval.

Obecně je třeba říct, že vyšší zdanění majetku motivuje lidi k tomu, že více utrácí a méně spoří. Proč budovat rezervy, když mi je stát zdaní. Nemyslím, že je správné motivovat lidi k neodpovědnosti.

Co byste poradil svým klientům, kteří řeknou, že už nechtějí investovat do nemovitostí?

Aby hledali možnosti k investicím i mimo akciové a dluhopisové trhy a mimo trh s rezidenčním bydlením a pozemky. S růstem objemu volných peněz v ekonomice cena těchto aktiv narostla nejvýrazněji. Nemyslím si, že jde nutně o bublinu. Jde spíš o to, že existují alternativy, u kterých je nárůst oceňování pomalejší, protože mají vyšší bariéru vstupu pro menší investory a jejichž hodnota je více odrazem fundamentální výkonnosti než převísem investiční poptávky. Už jsem zmiňoval, že i kvůli tomu jsme postavili fond J&T INVESTMENTS – s cílem zpřístupnit segment private equity investic širšímu okruhu investorů a nepřímo jim umožnit podílet se na úspěchu firem, o kterých jinak čtou spíš v novinách.

Vedle J&T INVESTMENTS, který je vlajkovou lodí, jsme s našimi partnery spustili také fond zaměřený na startupy – J&T Ventures a společně s Tomášem Budníkem také fond investující do firem v ICT sektoru J&T Thein. To všechno jsou alternativy nebo doplňky k investicím do nemovitostí.

Bude podobných produktů přibývat?

Myslím, že ano. Je tady boom nových fondů, hodně z nich je stále zaměřeno na reality, ale postupně přibývá také fondů zaměřených na investice do podniků a alternativních aktiv. Věřím, že investiční nabídka bude stále barevnější a rozmanitější.

Máte tam před sebou nějaké nové zajímavé investice?

J&T INVESTMENTS je otevřený fond, který investuje do veřejně neobchodovaných firem. Pro každou novou investici tak vedle vyjednávání transakce řešíme způsob, jak pro fond zajistit pravidelné tržní oceňování na čtvrtletní bázi. Příprava a strukturování transakcí je proto složitější a trvá déle než u uzavřených fondů. Máme dost rozpracovaných transakcí, ale komentovat je před dokončením nemůžeme.

Náročnost přípravy investice na druhou stranu odstraňuje nevýhody uzavřených fondů. Jako tzv. evergreen fond může J&T INVESTMENTS maximalizovat investiční potenciál každé investice a každý investor si peníze z fondu bere v době, kdy je všechny nebo část skutečně potřebuje, není odkázaný na datum konce fondu jako u uzavřených struktur.

Jak na ceny aktiv dopadne fakt, že vzniká spousta nových fondů, je přetlak peněz, ale nabídka se až tolik nemění?

Jak jsem říkal, na některých druzích aktiv už výrazný růst cen nastal. Kam se dostaly za poslední



ŠTĚPÁN AŠER

V současné době zastává post generálního ředitele J&T Banky zodpovědného za strategický rozvoj na českém a slovenském trhu. Zároveň je členem představenstva. Je absolventem School of Business and Public Management na George Washington University ve Washingtonu se specializací na finance a finanční trhy. Následně vystudoval MBA na Rochester Institute of Technology. V J&T Bance pracuje od roku 2003.

rok například ceny logistických nemovitostí, je neuvěřitelné. Co se týče firem, tak musíme brát v potaz, že tady prodává nebo bude prodávat své firmy celá jedna generace podnikatelů. A je pro ně jen dobře, že je na trhu zároveň dost peněz a má je kdo kupovat.

Co je za boomem logistiky? Je to jen o poloze Česka ve střední Evropě?

Myslím, že o geografické poloze České republiky to úplně není. Vedle rozmachu e-commerce si růst zájmu o logistické parky mnohem více spojuji s tím, že se mění to, co jsme se učili ve škole o řízení výroby pod názvy jako „just in time management“ nebo „lean manufacturing“. Mantra tohoto přístupu byla minimalizace zásob. Teď naopak všichni výrobci zásoby budují, aby předcházeli výpadkům výroby pro případ, že by se zase kvůli nějaké epidemii komplikovala mezistátní doprava nebo kdyby se opět vzpříčil tanker v Suezském průplavu. Takže z cílování velmi nízkých zásob na několik dní výroby se postupně budeme přepínat na mód zásob, které zajistí plynulost výroby.

Jak se to projeví v ekonomice? Budou chtít všichni mít dodavatele blíž?

Samozřejmě to ekonomiku změní, to je hotová věc. Mění se představa o funkčních dodavatelských vztazích a nepomůže ani dostatečně velký sklad. Vzniknou pravděpodobně nové výrobní klastry, z logistické dostupnosti se stane podstatný faktor při výběru subdodavatelů, některé výroby se přesunou. Nebude to už zkrátka jen o výrobních nákladech.

Pokud se vrátíme k cenám firem, jak se vyvíjí jejich valuace při fúzích a akvizicích?

Orientačním ukazatelem ocenění firmy jsou zpravidla násobky EBITDA (*EBITDA je zisk před započítáním daní, úroků a odpisů a odvíjí se od něj hodnota firem při transakcích – pozn. red.*).

EBITDA řady firem v době covidu spadla, ale prodávající prostě jen začali odkazovat na precizovnou EBITDu a požadují stejné násobky a často je také dostávají. Takže přes horší hospodaření a přes větší nejistoty jsou ceny stejné jako před dvěma lety, ne-li vyšší.

Ve výroční zprávě banky jste zmínili, že na trzích, kde působíte, bude hrát v příštích letech čím dál větší roli Green Deal. Plány na ekologizaci ekonomiky jsou skutečně gigantické. Jak to zasáhne svět investic? Vznikne něco jako nová ekonomika?

Trend už tu je a bude sílit. Co je zelené, respektive udržitelné, jde nahoru. Často už jen samotné očekávání příchodu velkých podpor v rámci Green Dealu hýbe oceněním projektů, firem a sektorů.

Vy sami v tomto směru něco podnikáte?

Financujeme některé projekty spojené s udržitelnou energetikou nebo projekty v oblasti zpracování odpadů, ale není to tak, že bychom si strategicky řekli, pojďme alokovat tolik a tolik kapitálu na financování zelené ekonomiky. Zároveň u všech obchodů mnohem více vyhodnocujeme, jaká rizika pro ně posun k zelené ekonomice představuje a jak může proměnit jejich podnikání.

Nebo to bude naopak? Že si řeknete, že uhlí tu ještě přece jen nějaký ten pátek bude, velké mezinárodní banky od něj ale současně dávají ruce pryč, tak pojďme využít příležitosti?

Řada subjektů upouští od financování společností, které provozují „fosilní“ zdroje energie. Tento sektor prochází obdobím velkých nejistot a nejistota vždy odráží některé investory. Za normální situace se vše vrátí tržní cestou do rovnováhy – vyšší úrok nebo očekávaný zisk přiláká zpět dostatek investorů. Kapitál je tak sice dražší, ale je ho nadále dostatek. Situace v energetice je však umocněná aktivismem drobných akcionářů,

investorů a klientů finančních institucí, ty jsou tlačeny neangažovat se v energetice bez ohledu na výši nabízených výnosů. Trh s kapitálem je tak narušený, nenachází svůj rovnovážný stav. V této extrémní nerovnováze se kapitál může stát prohibitivně drahý a dovést některé firmy do vážných problémů. V takové netržní situaci se velmi těžko rozlišuje mezi příležitostmi pro investici a předem ztracenou misí.

Setkáváte se s podobnými postoji také u svých klientů?

Úplně ne. Jak potvrzuje i náš každoroční průzkum českých a slovenských dolarových milionářů, tuzezemský investor je poměrně pragmatický. Nemá vymezeno, kam nebude z „ideologických“ důvodů investovat, posuzuje rizika a výnos.

J&T Banka je zajištěným věřitelem v obří insolvenční společnosti Arca Investments. Máte kromě svého zajištění v této kauze ještě i další zájmy?

Víme, že někteří naši klienti investovali do směnky a dluhopisů Arca, tj. netýká se nás to přímo, ale máme zájem s klienty budovat dlouhodobá partnerství a k tomu patří i snaha pomoci v takovýchto situacích.

Představuje pro vás tato kauza nějaká rizika? Například z hlediska důvěry klientů investovat do nějakého typu finančních produktů?

Nechci, aby to vyznělo špatně, ale z dlouhodobého hlediska věřím, že nám to spíš pomáhá. Jsme prostředníkem mezi dvěma světy. Jeden svět má peníze a druhý je potřebuje pro rozvoj podnikání. Každý dluhopis, který připravujeme, připravujeme tak, jako kdybychom tam měli dávat vlastní peníze. Posuzujeme rizika, nastavujeme zajištění a kovenanty, sjednáváme nastavení úroků. S každou emisí, kterou připravujeme, totiž investujeme vlastní reputaci a riskujeme důvěru našich klientů. A důvěra je v bankovníctví všechno. ■

Dividendové akcie pomůžou udržet hodnotu majetku

Kdo preferuje dlouholetou investici se stabilními příjmy, měl by se podívat, co nabízejí cenné papíry společností, jež pravidelně vyplácejí dividendy. Zatímco u jiných akcií sázejí investoři na kontinuální růst hodnoty firmy, u těchto aktiv sice nejspíš během pár dní pohádkově nezbohatnou, ale v horizontu pěti deseti let své peníze zhodnotí velmi dobře.



„Investoři oceňují zvláště společnosti, které se pravidelně dělí o své zisky s akcionáři, a tím pádem je jejich ‚dividendový‘ výnos odhadnutelný. Většinou se jedná o velké stabilní firmy, které jsou schopny generovat zisk a dělit se o něj jak v období ekonomického boomu, tak i v dobách, kdy se ekonomice úplně nedaří,“ připomíná Michal Semotan, portfolio manažer fondu J&T Dividend, který sází právě na dividendové akcie.

HOTOVOST I ZHODNOCENÍ V ČASE

„Dividendové akcie ocení investor, kterému je bližší mít prostředky ve firmách, jež platí hned. Běžné růstové tituly nemusí být špatnou investicí, jen si musí investor uvědomit, že svěruje peníze optimistickému

výhledu. Tyto akcie jsou totiž oceněny na základě toho, že se jim podaří naplnit růstové byznys plány. Nesou s sebou tak značný potenciál, ale i riziko. „Vedle toho dividendové akcie jsou mnohdy dekády zaběhnuté firmy, které už nemusí platit drahý růst. Zbylé prostředky pak každý rok investorovi vyplatí. Navíc i dividendové akcie se v čase samozřejmě zhodnocují na ceně. Typický dividendový výnos portfolia vidím dle možností na trhu mezi 4 a 6 procenty ročně plus cenový růst v čase,“ vysvětluje Marek Ševčík, portfolio manažer fondu J&T Rentier.

Jeho kolega z privátního bankovníctví J&T Banky Roman Koděra pak uvádí, že vyplacená dividendy nabízí hned několik variant, jak s ní naložit. „Prostředky lze reinvestovat a na-

koupit nové akcie téže společnosti, ze kterých bude plynout další dividendy. Nakoupit je možné akcie jiné společnosti a tím rozšířit, případně diverzifikovat portfolio. Investor si také může hotovost ponechat, utratit ji za běžné potřeby nebo ji použít na splacení části hypotéky.“

A jak dlouho se vyplatí držet dividendové akcie? Odborníci se shodují, že tyto investice se vyplácejí především v dlouhodobém horizontu, tedy pět let a více. Tak se totiž smazávají případné negativní vlivy krátkodobých korekcí na trzích nebo pohyby kurzu koruny.

DIVIDENDY A COVID

Velkou zkoušku pro nervy investorů znamenal začátek pandemie.

J&T RENTIER

J&T Rentier kombinuje výnosy z podnikových dluhopisů a silných akciových titulů. Akciovou část fondu tvoří stabilní a dlouhodobě ziskové společnosti, které pravidelně vyplácejí dividendu. Finanční prostředky jsou dvakrát ročně zasílány přímo na účet investora.

Výkonnost fondu

k datu 2. 6. 2021

1 rok
19,66 %

od zahájení činnosti (p. a.)
7,85 %

J&T DIVIDEND

J&T Dividend tvoří kombinace dividendových a růstových společností, a to jak z domácího trhu (ČEZ, KB), tak z celého světa (např. Apple). Fond se zaměřuje na společnosti, které nabízejí atraktivní produkt a jsou klíčovým hráčem daného sektoru (např. Avast). Unikátní geografická expozice na lokální, středoevropský i zahraniční trh přináší nadprůměrný dividendový i kapitálový výnos. Výplata dividendy probíhá na pololetní bázi.

Výkonnost fondu

k datu 2. 6. 2021

1 rok
30,45 %

od zahájení činnosti (p. a.)
13,95 %

Ve chvíli, kdy se téměř po celém světě ze dne na den zavřela velká část ekonomiky, propadaly se valuace firem na všech burzách bez výjimky. Nikdo nevěděl, kdy se svět vrátí do normálu a zda k tomu vůbec někdy dojde.

„Pandemie zasáhla celý trh, i když u některých titulů to podle nás trh přehnal. Nejvýraznější příležitosti jsme viděli v komoditních titulech, realitách typu obchodní domy a později v amerických bankách. V jejich případě ale nešlo ani tak o pandemii jako o razantní reakci vlády a centrální banky. Tato reakce způsobila růst tržních sazeb, za které mohou banky půjčovat, a zároveň byli spotřebitelé i firmy proti nesplacení chráněni masivními podpůrnými státními programy. Zde už jsme většinu zisků vybrali,“ prozrazuje Marek Ševčík.



Investoři oceňují společnosti, které se pravidelně dělí o své zisky s akcionáři.

A kdo naopak patřil mezi vítěze pandemie? Podle Michala Semotana to byl především technologický sektor, protože se do online světa převedla velká část ekonomiky i obyčejných životů. „Jako poměrně stabilní se ukázaly firmy z oblasti běžné spotřeby, producenti alkoholu a cigaret a vybrané telekomunikační společnosti, například domácí O2. Dařilo se také těžbařům zlata. Vítězem se pak staly technologické tituly, především tedy růstové společnosti, z našich portfolií jmenujme třeba Google, Avast či Facebook,“ konstatuje portfolio manažer fondu J&T Dividend. Pandemie však samozřejmě poznamenala ziskovost firem, což se poté přirozeně odrazilo také na výši dividendy. Podle Marka Ševčíka to kopíruje komplikace jednotlivých sektorů. „Výplatu dividendy přechodně zastavily zmíněné obchodní domy a především evropské banky. U zbytku našich investic byly dividendy zachovány. U obchodních domů té akci rozumím, kde byl ale zvolen podle mě až příliš opatrný postup, byl bankovní sektor. Banky ukázaly, že jsou výrazně lépe kapitálově vyba-

veny než roce 2008 a tentokrát se podílely na tlumení dopadu krize v podobě odkladu splátek. Ale dividendy se tady stále nevrátily.“

HLAVNÍ JE ZAČÍT

Zde je ovšem opět důležité připomenout, že investice do dividendových akcií není krátkodobou záležitostí, ale dlouhodobou, což vyrovnává případné krátkodobé výkyvy, korekce i vlivy pohybu kurzu koruny.

Privátní bankéř Roman Koděra připomíná, že dividendové tituly můžeme mít ve svém portfoliu de facto celý život. „Nejdůležitější je začít investovat.“ To je další důležitá poučka, na které se shodují všichni bankéři a portfolio manažeři fondů.

„Ideální částka pro začátek je velmi individuální. Z mého pohledu bychom u jednorázové investice měli mluvit o zhruba 100 tisících korunách, aby získaná dividendy dávala alespoň nějakou absolutní sumu, která má smysl, a ne že si za ni zajdeme jen na dobrý oběd. Dividendové akcie jsou však vhodné i jako pravidelná dlouhodobá investice a tady podle mého názoru můžeme začít na částce minimálně dva až tři tisíce korun měsíčně. Při dlouhodo-

TOP DIVIDENDOVÉ TITULY

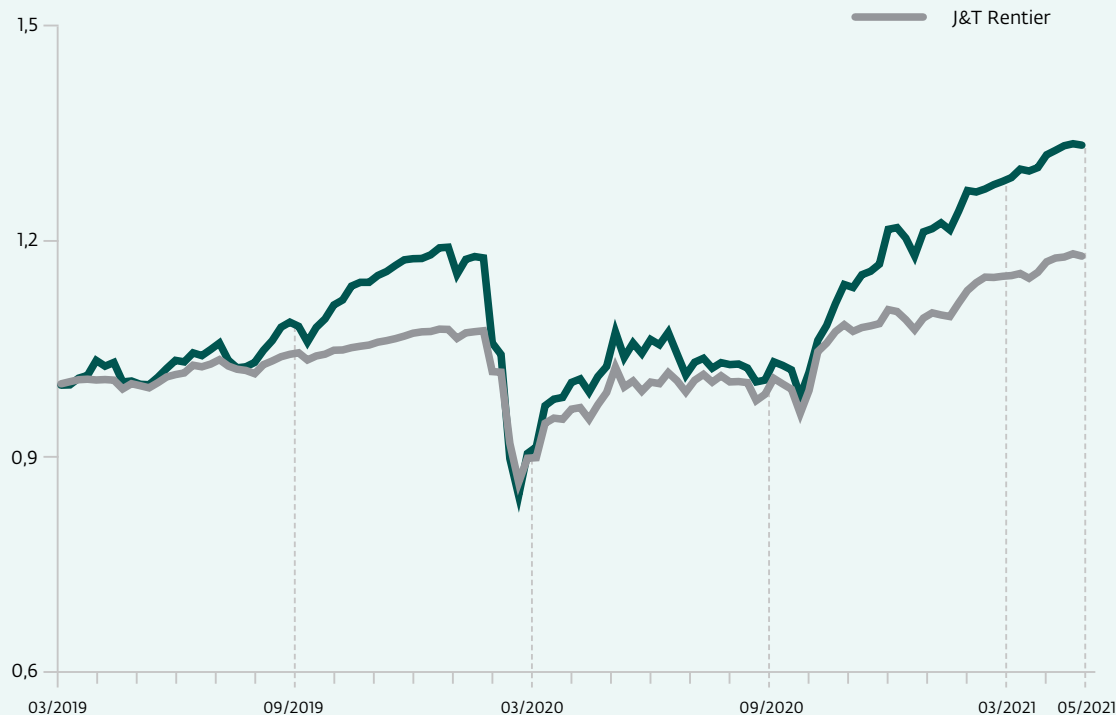
	Cena	Měna	Dividenda	Divi výnos
Telefónica	3,83	EUR	0,35	9,14 %
Eutelsat	10,16	EUR	0,89	8,76 %
Imperial Brands	16,14	GBP	1,39	8,61 %
ČEZ	631	Kč	52	8,24 %
British American Tobacco	27,22	GBP	2,14	7,86 %
Severstal	22,62	USD	1,7	7,52 %
Enterprise Product Partners	24,09	USD	1,8	7,47 %
O ₂ CR	288	Kč	21	7,29 %
Total	39,6	EUR	2,64	6,67 %
Norilsk Nickel	36,6	USD	2,37	6,48 %

bém investičním horizontu mi dává oželení této částky ve formě současné spotřeby ve prospěch investice do budoucnosti smysl,“ upozorňuje Michal Semotan, jenž je portfolio manažerem fondu J&T Dividend nabízejícího možnost investic právě do dividendových akcií.

Pokud ale máte možnost měsíčně investovat ještě víc, privátní bankéř Roman Koděra spravující portfolio nejbohatších klientů radí klidně

na dividendové akcie posílat i o řád vyšší prostředky. „My v privátním bankovníctví doporučujeme investovat klientům v tisících až desetitisících měsíčně, tak aby po 10 až 20 letech zainvestovaná částka včetně reinvestovaných výnosů a dalšího zhodnocení naplnila potřeby a cíle, se kterými byla započata. Tedy ochrana a růst původního majetku a plynoucích příjmů,“ uzavírá Koděra. ■

VÝVOJ CEN FONDŮ



Téma roku: Kam směřuje inflace?

Mnohé směřuje k tomu, že hlavním tématem letošního roku nebude nějaké moderní téma jako zelené finance (ESG apod.), návrat k normálu po covidu či boom kryptoměn, ale stará známá inflace. Zatím jen nezodpovězenou otázkou zůstává, zda jde o krátkodobou epizodu, nebo začátek delšího příběhu.

Letos na jaře se míra inflace nečekaně rychle zvedla v řadě zemí. V Británii se inflace vyhoupla na 3 %, v Německu to byla 2 %, v obou případech nejvyšší hodnota za poslední tři roky. V USA míra inflace poprvé po 13 letech překročila hranici 4 %. I u nás růst spotřebitelských cen zrychlil nad 3 %. Dosud častou reakcí bylo, že jde jen o přechodný výkyv, který je způsoben jednorázovými výkyvy a návratem ekonomiky k normálu po předchozích restrikcích. Leč přibývá náznaků, že vše může být i jinak. Je naopak možné, že v rámci inflačního vývoje procházíme určitým zlomem, protože spousta věcí je jinak, než dosud dlouho byla.

PRO STROMY NEVIDÍME LES

Za zrychlením inflace nebyl jednorázový výkyv, ale spíše kumulace více vlivů dohromady. Mezi-měsíční růst cen zrychluje od začátku roku a průměrný nárůst cen za poslední tři měsíce je v USA nejvyšší od léta 2008, v sousedním Německu podobné každoměsíční zdražování, jaké je tam letos, nebylo 30 let. Jeden měsíc rostou pohonné hmoty kvůli dražší ropě, jiný jsou to potraviny, další jsou to ceny aut a vyšší jízdné a pak ceny v restauracích a hotelech.

I přes výrazné specifické problémy ale nelze přehlédnout širší obrázek. Například automobilkám na celém světě letos chybí čipy do aut, dokonce jsou nuceny plošně omezovat výrobu, a tak nemohou dodávat nová auta na trh. Následně až skokově rostou ceny ojetých aut. Klíčová není samotná příčina růstu cen, nedostatek čipů, ale to, že spotřebitelé vše akceptují a jsou ochotni si koupit ojeté auto o desetinu draž, než kolik stálo před pár měsíci. To tu dlouho nebylo.

HORDY PENĚŽ PŘIPRAVENÝCH NA UTRÁCENÍ

Šok vyvolaný nákazou covidem-19 byl pro ekonomiku velmi specifický. Došlo k výraznému omezení nabídky všeho, když se zavřela velká část služeb a v první fázi i průmysl. Následně řada domácností omezila svoje výdaje a firmy investice, a snížila se tak celková poptávka v ekonomice. Ovšem současně celou ekonomiku v mnoha smě-

rech zaplavila masivní pomoc ze strany hospodářské politiky, tedy centrálních bank a vlád. Čistě statisticky ekonomika spadla do recese a došlo k hlubokému propadu HDP, ale vývoj byl tak specifický, že někteří ekonomové odmítají vše označovat jako recesi v ekonomickém smyslu. I přes hluboký propad HDP míra nezaměstnanosti v Evropě výrazně nevzrostla. V USA i Evropě celkový růst příjmů domácností dokonce dramaticky zrychlil. Nesplácení úvěrů se moc nezhoršilo, v některých případech došlo ke zlepšení. Paradoxní situaci krunoval mohutný nárůst úspor domácností a firem.



Citlivost vnímat inflaci jako problém znatelně poklesla. Vedle proinflačních faktorů, jako jsou vysoké deficity rozpočtů a nafukující se bilance centrálních bank, tu máme i větší toleranci případných inflačních ohníčků.

V České republice vzrostly domácnostem za poslední rok jen vklady u bank meziročně o 370 miliard korun. Firmám se depozita zvedla o 100 miliard. To je dvojnásobný nárůst, než byl dosud běžný vývoj. Vše má dvě příčiny. Jednak jde o vynucené úspory, protože v zavřeném obchodě, restauraci či holičství nešlo utratit ani korunu. Druhá část úspor byla z opatrnostního důvodu kvůli odkladu nákupů, například aut. Nyní, když klesají nejistoty a ruší se omezení, se tyto peníze dávají do pohybu. Klíčové bude, jak prudká bude normalizace u nadměrných úspor. Slavný americký ekonom Milton Friedman vtipně poznamenal, že inflace je, když příliš mnoho peněz nahání příliš málo zboží.

NOVÝ PŘÍSTUP CENTRÁLNÍCH BANK

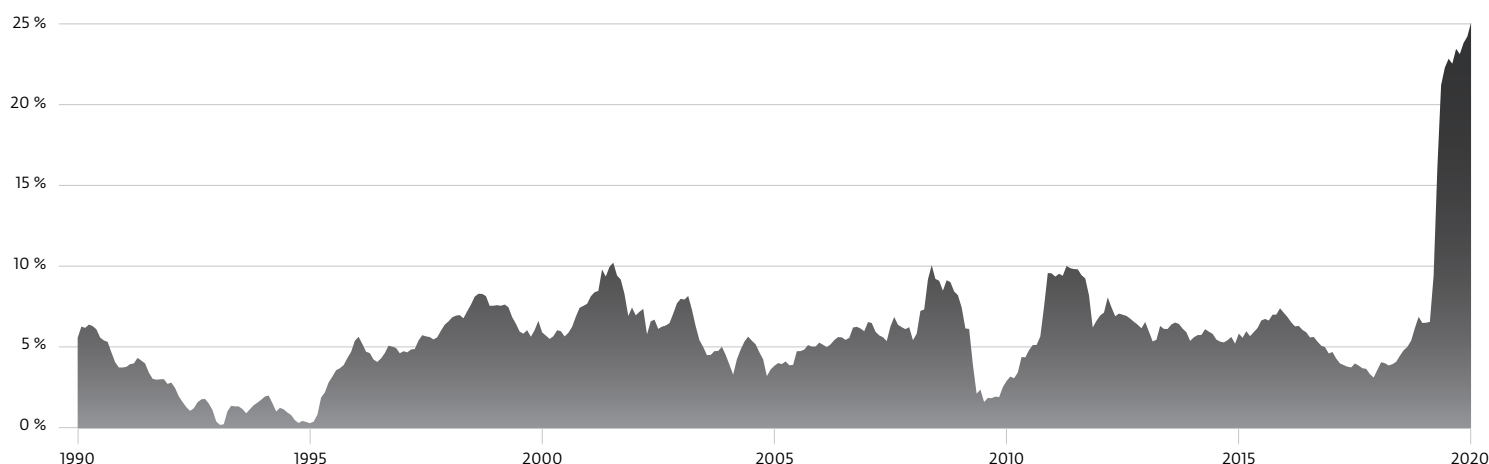
Dlouhé dekády centrální bankéři považovali za největšího nepřítele vyšší inflaci. Poslední roky se snažili inflaci zvednout z nízkých hodnot na požadovanou úroveň, kterou obvykle byla 2 %. Ovšem nyní mnozí centrální bankéři prohlašují, že nově budou tolerovat i vyšší inflaci, aby se kompenzovalo období nižší inflace. Tedy inflace nad 2 % nebude chyba, ale nově vítaný stav. Potom aktuální zrychlování inflace nebere jako rizikový vývoj, na který by centrální banka měla reagovat. Citlivost vnímat inflaci jako problém znatelně poklesla. Vedle proinflačních faktorů, jako jsou vysoké deficity rozpočtů a nafukující se bilance centrálních bank, tu máme i větší toleranci případných inflačních ohníčků.

Množství peněz ve finančním systému v poslední době prudce vzrostlo. V USA peněžní agregát M2 vzrostl meziročně o 25 %. Každý pátý dolar v oběhu „vznikl“ poslední rok. Takový nárůst tu nebyl od konce druhé světové války. V eurozóně peněžní zásoba vzrostla meziročně o 12 %, což je tempo růstu, které v Evropě nebylo půl století. Příliš mnoho peněz nahání příliš málo zboží.

Nárůst peněz v oběhu už odráží komodity a nemovitosti. Ceny řady komodit se rychle dostaly na historická či dlouhodobá maxima. Široké komoditní indexy nyní zažívají největší nárůsty za posledních 40 let. I přes propad ekonomiky růst cen bytů a domů spíše zrychlil, v řadě zemí jde už o dvojciferné tempo růstu. V USA řada ukazatelů naznačuje horší situaci, než jaká byla na vrcholu nemovitostní bubliny před 15 let. Opět se můžeme u těchto případů zaměřit na jednotlivé stromy, jako jsou malé zásoby mědi, slabší úroda kukuřice či nedostatečná nabídka domů k prodeji, nebo také s určitým odstupem můžeme uvidět celý „inflační les“. Ceny komodit se přímo v oficiální inflaci odrážejí přímo jen okrajově, fakticky jen přes ceny pohonných hmot, a ceny nemovitostí dokonce obvykle nemají žádný přímý dopad. Ovšem vlivy se postupně probublají do ostatních cen zboží a služeb, a jde tedy indikátor budoucích inflačních tlaků.

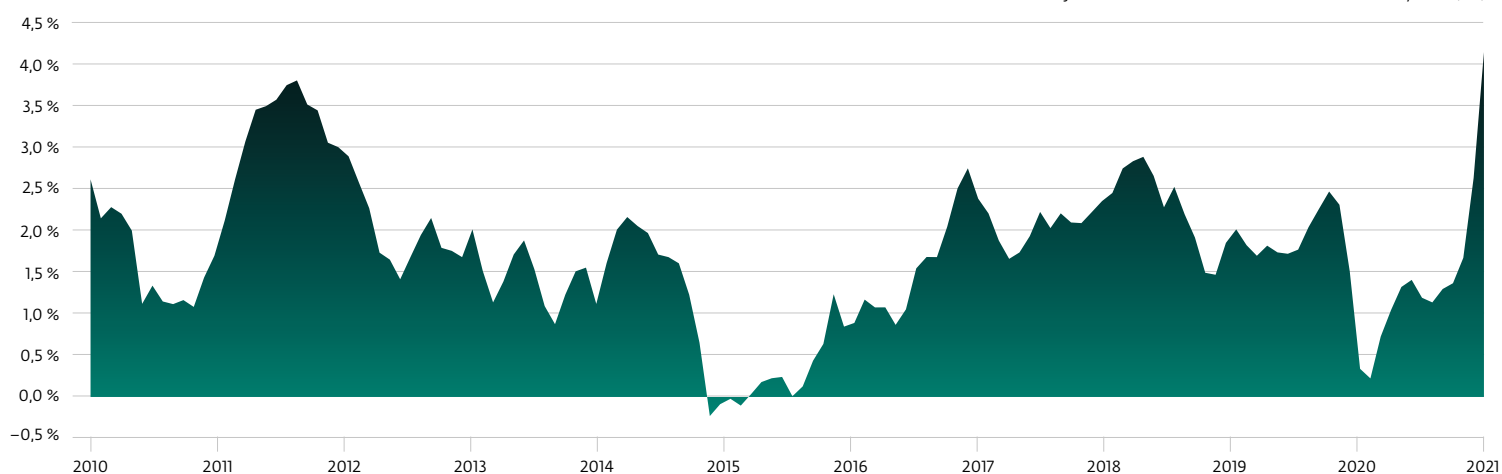
USA – MEZIROČNÍ RŮST PENĚŽNÍ ZÁSOBY M2

Zdroj: U.S. Bureau of Labor Statistics



USA – MÍRA INFLACE

Zdroj: Board of Governors of the Federal Reserve System (US)



Pokud předchozí řádky někoho vystrašily, tak bych ho chtěl uklidnit. Nehrozí nám hyperinflace, ale spíše se nějakou dobu míra inflace může dostat tam, kde velmi dlouho nebyla. Tedy místo číslice 1 či 2 bude inflace v řadě zemí začínat nejen trojkou, ale asi i čtyřkou a možná i pětikou. Což ve světle nulových, či dokonce záporných úrokových sazeb není dobrá vyhlídka.

Z hlediska finančních aktiv je zrychlení inflace dobrá zpráva jen pro ceny komodit, fyzických aktiv a navázaných aktiv. Lapidárně řešeno inflační vývoj se výrazně odráží v ceně zlata a pak třeba i v cenách akcií těžařů komodit. Mírně negativní je pro akcie, kdy sice inflace na jedné straně nominálně zvedá příjmy firem, ale také zvyšuje jejich náklady a konečný dopad na zisk bude záviset na typu jednotlivé firmy. Vedle toho všechny

akcie plošně negativně zasáhne zvýšení diskontní sazby, tj. požadované nominální míry návratnosti investice, kterou zvedne nárůst inflačního očekávání. A tento faktor je pak negativní pro všechny dluhopisové investice. Pokud všechny dluhopisové investice poslední dekády těžily ze zpomalení inflace a poklesu úrokových sazeb, opačný vývoj má samozřejmě negativní dopad. Při mírně zvýšené inflaci státní 10letý dluhopis ani s kuponem 2 % už není atraktivní a investoři budou požadovat při nákupu diskont z ceny, tj. zvýšení výnosu do splatnosti, aby lépe odrážel nárůst inflačního očekávání.

Naopak pozitivní zpráva je, že zvýšená inflace není neřešitelná makroekonomická porucha, ale určitá volba hospodářské politiky. Jak utlumit inflaci, se centrální banky v minulosti naučily velmi dobře.

Je to relativně jednoduchá, ale také bolestná procedura, nazývaná výrazné zvýšení úrokových sazeb. Leč dokud centrální banky nezasáhnou, tak rychlé utlumení inflace nemusí přijít hned.

Pomyslná otázka za milion dolarů v současnosti je, kam až inflace může zrychlit a kdy na ni začnou reagovat centrální banky. Zatím jde jen u obou otázek spekulovat, odpověď nám přinese až budoucnost. A i když neznáme přesnou odpověď, nemusíme být úplně překvapeni. ■



Petr Sklenář
Hlavní ekonom
J&T Banky

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

Přijde ta korekce, nebo už byla?

Vývoj na akciových trzích byl v květnu opět mírně pozitivní, a tak si díky posledním dnům a zlepšené náladě akcie připisují lehce kladná čísla. Ale nevypadalo to ze začátku úplně tak.

Po výborné výsledkové sezoně se akcie neposouvaly na nová maxima, trhem obcházel strašák s názvem inflace. Ta se výrazně zvedla a není se čemu divit za poslední rok. Přesto se dokázaly v posledních dnech trhy uklidnit a technologické akcie opět zavelely k útoku a našly kupce mezi investory.

NA PRAŽSKÉ BURZE BYLO VESELEJI

Na pražské burze bylo dokonce veselí než na zahraničních trzích, investory do domácích akcií potěšil vývoj cen ČEZu, Erste, Komerční banky, ale třeba i České zbrojovky.

elektriny, navržená solidní dividenda ve výši 52 Kč na akcii a paradoxně i předložená nová vize, zohledňující více „nízkoemisní profil“ společnosti. Na to zahraniční investoři v poslední době výrazně slyší. Když se nad tím ale zamyslíme reálně, proč tedy ČEZ prodával ten velký větrný park v Rumunsku? K tak velkému zdroji obnovitelné energie se jen tak nikde nedostane, natož aby ho postavil. Ale ok, to je za námi, věřme, že máme před sebou lepší zítřky... Fuj, to je odporné klíše, když si to před sebou přečtu. Prostě u ČEZu by pomohla alespoň částečná privatizace společnosti, aby silný privátní akcionář mohl tlačit na efektivní fungo-



Po výborné sezoně se akcie neposouvaly na nová maxima, trhem obcházel strašák s názvem inflace.

Začněme Komerční bankou – ta v předchozích měsících silně zaošťovala za vývojem Erste a panovaly určité obavy, jak dopadnou výsledky za první kvartál. Ty však byly rozptýleny, čísla domácích bank obecně byla za toto období lepší, než jsem čekal. Další impuls domácí bankovní tituly dostaly od ČNB, která deklaruje růst sazeb ještě v letošním roce. To se v ostatním světě centrálních bank příliš nevidí, bankám trochu odlehle tlak na marže a pravděpodobně dojde k obnovení výplaty dividend. To vše stálo za růstem akcií Komerční banky (+20 % za poslední měsíc!).

I nejsledovanější domácí akcie, společnost ČEZ, zabrala a prolomila hranici 600 korun za akcii. Zde jsou pomocnými faktory rostoucí cena

vání společnosti, ale to je asi jen mé zbožné přání.

Příjemně překvapil i vývoj akcií České zbrojovky, která dokončila akvizici amerického Coltu. Akcie se přehouply přes úroveň 400 Kč za kus a my je držíme dále v portfoliu.

ALPHA BANK VYPLAŠILA INVESTORY

Divoko, zle divoko, bylo v posledních dnech na řeckém akciovém trhu, kde Alpha Bank oznámila navýšení kapitálu o 800 milionů EUR a investoři vyplašení nepříjemnou zkušeností z Piraeusu (kde se kromě domácích investorů nemohli původní akcionáři navýšení zúčastnit), poslali minulý pátek Alpu o 30 % dolů.



Sám jsem pozici poredukoval o více než půlku, ta obava, jak to bude probíhat, mě nenechala klidným. Alpha však tento týden oznámila, že při alokaci budou mít současní akcionáři možnost akcie upsat, což situaci mírně zklidnilo a akcie se vrátily nad 1 EUR, nicméně klasická práva k úpisu nebudou. Prostě to je Řecko, trochu divočejší trh, než by člověk čekal, a je třeba s tím při investicích počítat.

DIVOKÁ JÍZDA NA KRYPTOMĚNÁCH

Velké propady zažili i ti, co se vrhli do obchodování s kryptoměny.

Bitcoin výrazně propadl po výročí Elona Muska o tom, že pozastavuje možnost platby bitcoinem, když „těžba bitcoinu“ spotřebovává velké množství fosilních paliv, a není tak dostatečně „zelená“. To je pravděpodobně pravda, ale není to nic nového, co by předtím, než oznámil nákup bitcoinu přímo Teslou, podle mého názoru nevěděl. Takže šéf Tesly tedy umí bitcoinem zahýbat fest na obě strany. K tomu se přidaly obavy z regulace „těžby“ v Číně a měli jsme na kryptoměnách divokou jízdu jako na tobogánu. Musím ale říci, že mě překvapila schopnost největší kryptoměny vracet se zpět opravdu rychle. Čekal jsem, že to spíše vy-

volá i korekci na akciích, ale bitcoin si jde poměrně svou cestou a návrat zpět poblíž k úrovním 40 tisíc USD byl pro mě překvapivě rychlý. My naši pozici ve fondu GBTC dále držíme, odvahu dokoupit jsem na těch nižších hodnotách nenašel, příznám se, že pokud tak bude příště, musím mít pevnější nervy a něco tam „kaufnout“.

JAK SE VYPOŘÁDAT S INFLACÍ

Ale co tedy celkově dále, ať jen nepopisují to, co se událo. V posledních

Jak jinak překonat inflaci? Dluhopisy? Při současných výnosech? Ano, jako alternativa jsou reality, ale i ty nám za poslední rok slušně pláchly nahoru. Navíc investice do nemovitostí je běh na dlouhou trať a část portfolia chcete mít likvidní, abyste se k penězům dostali. V tom jsou prostě akcie ideální. To, že může přijít pokles na trzích, je možné. Nikdo z nás ho nedokáže odhadnout přesně – kdy a o kolik. Za sebe musím říct, že to člověka většinou překvapí, protože to přijde z míst, kde by to ani nečekal.

Jedinou možností je tak mít prostě část portfolia v hotovosti a být připraven dokoupit za nižší ceny, doplnit si portfolio o tituly, které sledují. V časovém horizontu pro akcie, což je řekněme alespoň 3 až 5 let, prostě má smysl v cenných papírech být a poklesy využívat k dokupům. Doufám, že jsem teď tímto „nějaký velký“ pokles nepřivolal.

NAŠE DĚNÍ V PORTFOLIU

A co jsme dělali v poslední době my? V portfoliích jsme prodávali tyto tituly: Erste, AT&T, Netflix, PPC (20 % pozice), GFG (stoploss), Abbvie, BNP, Motor Oil Hellas (cca 1/2) a polovinu pozice Alpha Banky. Naopak jsme doplnili portfolio o akcie KB, Apple, Intel, Cameco, Novavax a ABNB.

UŽIJME SI LÉTO

Blíží se nám předprázdninové období, je možná trochu nižší aktivita na trzích, osobně bych si tipl, že červen skončí na akciových trzích spíše trochu dolů, ale asi to bude dost rozdílné na jednotlivých akciích.

Člověk ale není živ jen akciemi, zdá se, že se koronavirus dal na ústup, tak ať to pokračuje takto dál a vrátíme se k normálnímu životu a užijeme si léto s možností si zajít do restaurace, k bazénu, ale i do obchodu. I to je důležité pro akciové trhy! A třeba vyrazíme i někam na dovolenou. ■



Michal Semotan
Portfolio manažer
J&T Investiční společnost

Na kvalitu dluhopisu se zase nehledí

Není dluh jako dluh. Hlavním tržním tématem je nyní pohyb sazeb státních obligací a jeho příčina. Bondový trh je však široký a nabízí i zajímavější data. A to i pro akciové investory. Dluhopisy různých firem s sebou nesou různé riziko. Ratingové agentury investorům pomáhají alespoň s hrubým rozdělením rizikovosti a přiřazují firmám stupně od premiantů AAA přes BBB směrem dolů na B, potom výrazně divočejší CCC a níže. Pod C už je jenom D – default, bankrot.

Jak se chovají jednotlivé třídy ratingu mezi sebou, je (dle mého názoru) lehce opomíjený indikátor tržní nálady. Výnosy nejvíce spekulativních CCC dluhopisů jsou kvůli svému riziku extrémně citlivé na tržní sentiment. Například během roku 2008 zde investoři požadovali chvíli sazby přes 40 % p. a. Proti nim stojí kreditně silné firmy označené BBB. Sem patří třeba McDonald's nebo Volkswagen. Pokud je na trzích klid a všeobecný optimismus, investoři si věří a nepožadují takovou kompenzaci za riziko – výnosy těch nejvíce rizikových instrumentů se přibližují těm nejméně rizikovým. Někdy je trh dokonce v módu „Nikde ani obláček“ a tento rozdíl je stlačen na úplné minimum. Rozdíl mezi CCC a BBB bondy byl na konci roku 2019 8,8 %. Na začátku jara 2020 stoupl na 14,7 % a v druhé polovině roku bez ustání padal k dnešním 5,3 %. To jsou zhruba minima poslední dekády. Nižší čísla jsou k vidění až v roce 2008. Analýza CCC proti B nebo BB pak říká stejný příběh.

Ekonomika se zcela neotevřela a nezaměstnanost v USA není zdaleka tam, kde byla před rokem a půl. Ale investoři ještě de facto během krize přestali požadovat kompenzaci za riziko. S velkou pravděpodobností jsou tedy v trhu zaceněny velmi pozitivní scénáře a ta snadná část růstu trhu je za námi. Investice jsou dnes nutnost, stejně tak ale trochu investiční rozvahy a vybíravosti. Takovou euforii totiž v sobě trh běžně nemá. A je to vidět i na trhu firemních dluhopisů. ■



Marek Ševčík
Portfolio manažer
J&T Investiční společnost

týdnech jsem zažil řadu debat, co si kdo myslí o tom, co se stane na finančních a akciových trzích. A samozřejmě každý to vidí trochu jinak. Pro někoho je strašák inflace problémem číslo jedna a sází na korekci, a to i na akciích. Já si na druhou stranu myslím, že nějaká velká korekce stále není na pořadu dne. Nadále centrální banky trhy podporují, úrokové sazby jsou dole, a i když se inflace zvedá, a to ta měřená oficiálně, ta v cenách zboží a služeb, co se nezapočítává do oficiálních košů, tady už dávno je. To mi dáte každý za pravdu. Stačí se jen snažit něco zrekonstruovat, koupit si nějaký sofistikovanější výrobek...

Alena Tkáčová:

Svět se mění. Je třeba dívat se na majetek z dlouhodobé perspektivy

Devadesátá léta a éra čtyřprocentních úrokových sazeb na vkladech jsou pryč. Svět se mění a s ním i ekonomiky jednotlivých zemí. A to nejen kvůli pandemii covidu-19. Rychle roste objem peněz v ekonomice, stoupá inflace a prim začínají hrát nová odvětví. Česku v příštích letech hrozí znehodnocování peněz a vyšší zdanění příjmů i majetku. „Aby banky ochránily majetek svých klientů, musí na dané změny reagovat a reagovat včas by měli i investoři samotní,“ upozorňuje Alena Tkáčová, obchodní ředitelka J&T Banky.

Co se ve světě tak výrazně změnilo?

Svět se po finanční krizi v roce 2008 nenávratně změnil a s příchodem pandemie covidu-19 se do popředí ještě více dostala otázka budoucího uchování hodnoty majetku. Monetární a fiskální expanze po celém světě stlačila reálné úrokové sazby do záporu nebo blízko nulovým hodnotám. Skrytá inflace, která v České republice a dalších zemích už řadu let probíhá, tlačí volné peníze v ekonomice do finančních a reálných aktiv, nikoli do spotřebního zboží. Lidé si tak vlastně neuvědomují, jak rychle peníze ztrácejí svou hodnotu. Krásně je to vidět ale například na cenách bytů, které neodrážejí nic jiného než právě inflaci a znehodnocující měnu. Inflaci už dnes nepokryjí nejen termínované vklady, ale ani dluhopisy, a to dokonce ani ty podnikové. Stále častěji slyším otázky, kam až finanční represe může zajít, zda nemůže dojít ke znárodnování majetku a kdo uhradí stále se prohlubující státní dluh.

Přebytek peněz v ekonomice však není jediná změna. Vlivem pandemie došlo k ochromení mnoha tradičních odvětví a růstu nových, jako jsou e-commerce, logistika a fintech. Pokud tedy chtějí lidé uchovat hodnotu svého majetku, musí upravit své investiční portfolio, a to jak z pohledu struktury, tak z hlediska oborů.

Češi jsou ale poměrně konzervativní. Jak by podle vás měli postupovat?

Musí se naučit nedívat se na procento úroku, nespokojit se jen s fixním výnosem, ale otevřít se vyššímu riziku. Je třeba pojmenovat, co od peněz a za jak dlouho očekávají, a podle toho hodnotit úspěšnost investice. Tedy vědět, jaké mají příjmy

a výdaje a co se zbytkem chtějí přesně dělat – například si každých pět let pořídit nové auto a za patnáct let poslat děti na prestižní školu. Pak by měli důvěřovat svému bankéři a nesledovat, jestli jeden rok přinesla investice tři nebo sedm procent, ale hodnotit až podle toho, že to auto i školu mohli zaplatit. Je tedy důležité naučit Čechy dívat se mnohem dál za horizont tří let a myslet mnohem více dopředu. Nebát se nejistoty budoucího výnosu a zabezpečit se proti vlivu inflace a dalších ekonomických vlivů.

Z pohledu investic se trh nyní chová nelogicky, vše je i přes fundament věci velmi drahé a my si s kolegy říkáme, že přestávají platit léty ověřené poučky. Proto je třeba mít investice opřené o něco reálného – nemovitosti, komodity, zlato nebo firmy, zkrátka něco, co si i přes případné korekce trhu stále udrží hodnotu. Je třeba přestat doufat v návrat devadesátek, kdy byly úroky na vkladech čtyři a více procent a vše bylo pojištěné. Ta doba je nenávratně pryč. Na úrocích se nedá zbohatnout, pokud nejste ochotni přijmout i riziko.

Jak jste na tuto situaci reagovali v J&T Bance?

Reagujeme ve více rovinách. Velice důležitá je komunikace a edukace. Tedy informovat a upozorňovat investory a klienty na aktuální rizika i příležitosti tak, aby měli dostatek času reagovat.

Investiční příležitosti pak vidíme v reálných aktivech a private equity. Určitě nám v této oblasti nahrávají naše dlouhodobá partnerství a znalosti z různých odvětví, jakými jsou například reality, média, ale také třeba energetika. V tomto přístupu a sdílení know-how je „rodina J&T“ unikátní.

Chceme klientům nabízet produkty a investiční příležitosti, které nejen překonají stávající inflaci, ale v dlouhodobém horizontu budou hodnotu majetku nejen ochraňovat, ale také z něj přinášet pravidelný výnos.

Příkladem takového produktu a přístupu je nový fond J&T INVESTMENTS, který investorům nabízí možnost investovat po boku majitelů a partnerů J&T. Určen je k dlouhodobému zhodnocování rodinného majetku, ze kterého investor bude pravidelně získávat výnos, rentu, která mu bude pokrývat jeho potřeby. Fond by měl být jedním z pilířů investičního portfolia nejen našich klientů, ale všech kvalifikovaných investorů, pro které je otevřen. Již má za sebou první investice a pár měsíců po otevření spravoval majetek v objemu tří miliard korun. Zájem ze strany investorů mu tedy nechybí. Pro větší flexibilitu investorů pak fond vstoupil na pražskou burzu. I když počítáme s investičním horizontem přesahujícím pět a více let, uvědomujeme si, že mohou nastat situace, kdy je třeba mít finance při ruce. To právě obchodování na burze s podílovými listy fondu investorům umožní.

Nová odvětví a firmy, které se rozjíždějí, jsou dle našeho názoru další investiční příležitosti, která by měla být v nějaké formě zastoupena v portfoliu investorů. V této oblasti se investorům nabízí nejen venture kapitálový fond J&T Ventures, který se zaměřuje na investice do začínajících firem, ale také třeba J&T Thein, který se zaměřuje na investice do ICT a kyberbezpečnosti. Dalším příkladem může být třeba Blockchain fund, kterým jsme investorům nabídli možnost investovat do krypto-technologií.



Příležitosti vidíme také u akciových investic, ale vzhledem k tomu, že za posledních několik let se k investování na burze dostalo díky demokratizaci burzovního obchodování více investorů, je třeba se připravit na vyšší volatilitu.

Souvisí s tím, co říkáte, také ukončení služby Clear Deal?

Prostřednictvím služby Clear Deal jsme se před lety otevřeli trochu jiné cílové skupině, které jsme chtěli ukázat, jak se přístup privátní banky liší od té retailové. Učili jsme od těch nejnáročnějších a nejbohatších a naše zkušenosti a pohled na správu financí jsme pak představili pro nás „retailovému“ segmentu. Zpočátku jsme nabízeli hlavně vklady, šlo o jasnou dohodu mezi námi a klientem, jasné podmínky a jasný úrok. Proto tedy název Clear Deal.



Vždycky jsme vynikali na poli investic a správy majetku. Jestliže je ambicí klienta peníze zhodnocovat, musí je v dnešní době investovat.

Stále reagujeme na dění na trhu, tak abychom klientům naplnili jejich očekávání a hlavně potřeby, které mají. A v době uvolněné měnové ekonomiky spořit zkrátka nestačí. Proto jsme postupně nabídku Clear Deal rozšiřovali o investiční příležitosti, ať už v podobě podílových fondů, nebo například dluhopisů. Služba Clear Deal se časem transformovala, a proto jsme opustili její název, který značil jasný úrok za jasnou dobu, což u investic nejde ručit. Neměníme však přístup ke klientům, stále se snažíme zachovávat jednoduchost a rychlost obsluhy a nabízet výjimečné příležitosti, na kterých spolu s námi mohou růst.

Jak se tedy služba změnila?

Vždycky jsme vynikali na poli investic a správy majetku. Jestliže je ambicí klienta peníze zhodnocovat, musí je v dnešní době investovat. A je jedno, zda se bude jednat o jednorázovou investici ve vyšším objemu, nebo o pravidelnou investici v řádu tisíců. Oba přístupy mají své výhody a jsou určeny všem investorům bez rozdílu výše majetku.

Vkladové produkty zůstávají i nadále v nabídce, ale měly by být pouze doplňkem portfolia, nikoliv stěžejním produktem ke zhodnocení financí. Jsou to totiž právě vkladové produkty, které inflaci a jejímu dopadu neumí čelit. Lidé tak spíše ztrácejí, než získávají. I proto jsme zvedli hranici možnosti založit si vklad a stát se tak klientem banky na milion korun. Jasným zpřístupněním investic a upozaděním vkladů tak dáváme najevo, kde vidíme

budoucnost. A pokud chce někdo vklad využít k diverzifikaci portfolia, není pro něho hranice milionu překážkou.

Došlo k nějakým změnám u privátního bankovníctví?

Privátní bankovníctví bylo vždy založeno na perfektní znalosti klienta a maximální důvěře. Tu jsme pocítili zejména v minulém roce, kdy kvůli pandemii covidu-19 na trhy poprvé od finanční krize vstoupila panika a hodnota finančních aktiv se začala prudce propadat. Naši bankéři na tuto situaci zareagovali, správně ji vyhodnotili a podařilo se jim klienty uchránit od neuvážených kroků. Finanční represe nahrává také alternativním investicím, stále více tak řešíme emoční investice zejména v oblasti umění. Představili jsme tedy službu Art Servis, která se přímo na tvorbu investičních sbírek zaměřuje. Pandemie také urychlila přemýšlení o budoucím odkazu a multigenerační správě majetku. Častěji tak řešíme otázku nástupnictví a s tím související prodej či předání nejen firmy, ale celého rodinného majetku a z toho plynoucí „zajištění na stáří“. V poslední zmiňované oblasti představíme novinky v průběhu příštího roku.

Mění se v současné době svět bankovníctví?

Nepochybně mění. Velkým tématem je digitalizace. U privátního bankovníctví je však potřeba kromě rozšiřování digitálních nástrojů stále myslet na to, co klient od tohoto typu bankovníctví očekává, tedy osobní interakci s bankéřem. Bankéř zná nejen potřeby klienta a jeho finanční situaci, ale také si tyto informace umí dosadit do životní situace klienta, do jeho rodinného života. Dokáže tak být klientovi dobrým partnerem v jakékoli situaci a hledat pro něho ta nejvhodnější řešení a příležitosti. Dokáže mu položit otázky, doplnit fakta a zodpovědět otázky, které digitální svět neumí. Bankéř reaguje rychle na potřeby svých klientů, šetří jejich čas a stává se pevným základem pro jejich finanční potřeby. Digitalizace tedy v našem pojetí znamená klientsky orientovaná technologie, která doplňuje služby privátních bankéřů

Proměňuje svět bankovníctví i nová generace milionářů?

Určitě ano. V minulosti se klientem privátního bankovníctví stával člověk ve věku 50 let a výš, dnes rychle roste počet úspěšných mladých podnikatelů a manažerů.

Tato mladší generace se s investiční realitou potkává už v jiném prostředí a je výrazně ovlivněna digitálními technologiemi, sociálními sítěmi a společenskými trendy. Mnohem častěji ji tak oslovuje investování prostřednictvím aplikací. Často netuší, co vše jim může privátní bankéř nabídnout.

Překvapilo vás na mladých investorech něco?

Určitě mladším investorům nechybí odvaha a uvědomují si mnohem více, že pro zisk musí riskovat. Na druhou stranu za takovými rozhodnutími často nestojí nějaké racionální odůvodnění, nějaká hlubší investiční gramotnost, ale právě

ALENA TKÁČOVÁ

Alena Tkáčová pracuje v J&T Bance od roku 2009. Ze současné pozice obchodní ředitelky je zodpovědná za plnění obchodní strategie banky v České republice. Před nástupem do J&T působila devět let v USA jako finanční analytička a posléze finanční manažerka v Department of Biomedical Engineering, Oregon Health & Science University. Alena Tkáčová vystudovala Ekonomickou fakultu na Vysoké škole báňské – Technické univerzitě v Ostravě.

často trend. Obecně bych řekla, že Čechům stále chybí investiční gramotnost. Nestačí jen vědět, že existují akcie a jak a kde je koupit. Je důležité chápat základní pravidla trhu, dokázat ocenit fundament společnosti a nenaskakovat pouze na vlny, ze kterých člověk neumí včas vyskočit. Příkladem může být nedávná kauza Reddit, ve které mnoho retailových drobných investorů zůstalo po tom, co ti velcí vyskočili.

Mám také pocit, že k investování přistupují více jako k počítačové hře. Bohužel rostoucí ceny aktiv na všech frontách jim zatím nedaly ochutnat úspěch, ale až dojde ke korekcím trhu, tak tu bude hodně nešťastných příběhů. Tím ale nechci říct, že bychom mezi mladšími nenašli úspěšné investory. Sami máme hned několik mladých portfolio manažerů našich fondů, tedy svěží vítr určitě vítáme.

Kde vidíte budoucnost bankovního sektoru?

Motorem zefektivňování bankovních služeb se stane fintech, proto se na investice do této oblasti zaměřujeme. Myslíme si, že se fintech může stát inspirací v zásadních bankovních činnostech, jako jsou poskytování úvěrů, investování, poradenství, tvorba investičních produktů či automatizace procesů.

V budoucnu bude také přibývat klientů, kteří nepožadují od bank interaktivitu a chtějí si vše spravovat sami. Pro ně bude nutné mít digitálně dostupné služby, přes které si založí jednotlivé produkty, případně budou schopni obchodovat na burze. I když prozatím tento přístup povětšinou preferují více klienti, u kterých správa majetku není tak obsáhlá. Privátní bankovníctví postavené na osobním kontaktu a důvěře bude zachováno zejména pro klienty s větším majetkem a širším komplexním pojetím jeho správy, zde člověka digitalizace nenahradí. Nicméně určitě mu může pomoci v komunikaci a její rychlosti či v oblasti plnění regulačních požadavků. ■

Americká inflace může oslabit růst akciových trhů

V posledních týdnech padají v zámoří víceleté rekordy v inflaci. V dubnu rostly v USA spotřebitelské ceny meziročním tempem 4,2 %, což je nejprudší růst od roku 2008. Nezdá se, že by vysoká dubnová inflace byla jen mimořádným výkyvem, jelikož ceny v amerických obchodech rostou i na meziměsíční bázi opakovaně a rychle již od začátku roku. Ceny výrobců, tedy ceny, které si mezi sebou účtují americké firmy, v dubnu přidaly dokonce 6,2 %.

Lze hledat mnoho jednotlivých příčin a inflaci různě „očistšovat“, tu o ceny energií, jindy zase o ceny potravin. Ale jisté je, že pro současnou inflaci a pro její další pokračování je jeden významný důvod. Objem peněz v americké ekonomice se od loňského jara zvýšil o 25 %, což je tempo nevidané od 2. světové války. Výrobci si mohou dovolit zvyšovat ceny proto, že spotřebitelé toto zvyšování akceptují, jelikož mají z čeho jej platit.

Z pohledu investorů by vyšší inflace mohla být na první pohled pozitivní zprávou. Tržby a zisky firem jsou totiž nominální veličinou. Tedy při růstu cen v ekonomice zisky firem porostou, čímž by se měla zvyšovat i hodnota jejich akcií. Avšak s vyšší inflací jsou investoři náročnější. Roční výnos, který požadují od své investice, musí být vyšší právě o vzrostlou inflaci. Může se proto stát, že jsou ochotni kupovat akcie

jen na nižších cenách, aby očekávaný výnos pokryl i vyšší inflaci.

Tento souběh událostí nastal v USA v 70. letech. V době vysoké inflace 1973–1981 činila nominální výnosnost akcií (včetně dividend) v indexu S&P 500 ročně 6,9 %, což je pod dlouhodobým průměrem 10,9 %. A nejenom to. Jejich reálná výnosnost po odečtení inflace byla dokonce záporná, navíc trpěly i vyšší kolísavostí. Pravda, šlo o období mimořádné inflace v průměru 9 % ročně, které je nyní zřejmě stále vzdálené. Ale předpoklady pro vyšší inflaci v americké ekonomice již vznikly. Obavy o její růst mohou doposud skvělou výkonnost amerických akciových trhů oslabit. ■



Pavel Ryska
Analytik J&T Banky

I s málem lze investovat do umění

Hrozba dramatického nárůstu inflace spolu se zvýšenou volatilitou na tradičních akciových burzách nutí investory přemýšlet i o alternativních investicích. Mimo jiné i z důvodu dostatečné diversifikace jejich portfolia.

Teorie mluví přibližně o desetiprocentní alokaci volných prostředků do alternativních investičních aktiv, kdy nejčastěji jsou zmiňované drahé kovy, aktuálně velmi mediálně probírané krypto měny, nebo třeba umělecké předměty.

Ne každý má ale dostatečné množství peněz, aby si mohl pořídit celou zlatou cihlu nebo originální dílo od Pabla Picassa či českého mistra kubismu Emila Filly. Zatímco v případě zlata může investor sáhnout po menších slitcích nebo mincích, v případě výtvarného umění je situace o něco složitější. Naštěstí však existují společnosti jako Masterworks kumulující prostředky drobných investorů chtivých vlastnictví originálu hodného Louvru, které po pečlivém zhodnocení aktuální situace na trhu odborníky a dostupnosti děl pořídí umělecký předmět s nejvyšším investičním potenciálem.



Drobný investor má pak možnost počkat několik let do následného prodeje, případně prodat svůj podíl na sekundárním trhu. Za poskytnutou odbornost a možnost i malé investice však musí počítat s ročním poplatkem za správu a dále pak s určitým podílem z případného zisku pro správce. Nic neobvyklého ani ve světě kolektivního investování do finančních aktiv.

Pokud je naopak retailový investor fanoušek hudební scény, má možnost obdobným způsobem participovat na příjmech z licenčních

poplatků od známých umělců. Stačí využít služeb specializovaných webových serverů jako SongVest.com nebo TheRoyaltyExchange.com a v tamních aukcích zakoupit práva na dané platby, a to až do konce platnosti ochrany duševního vlastnictví, mnohdy desítky let po smrti umělce. ■



Martin Holman
Trader, J&T Banka

Klece autismus nevyřeší

Michal žil kvůli své agresi vůči okolí dlouhou dobu v bytě s rodiči v klecovém lůžku. Rodiče neměli sílu neustále korigovat chování svého dospívajícího syna, a tak jim nezbylo nic jiného, než situaci řešit tímto způsobem. „V průběhu let se nám podařilo Michala dostat ve spolupráci s rodinou z klece ven. Nyní jsme schopni společně cestovat, navštěvovat obchodní centra, kavárny a další místa,“ popisuje konkrétní příběh Michal Panáček, ředitel organizace MIKASA.

Za jakých okolností vaše organizace vznikla a co znamená její název?

Organizace MIKASA vznikla v roce 2009. V té době v Ostravě neexistovala sociální služba ani aktivita, do které by mohly docházet děti a dospívající se středně těžkým a těžkým mentálním postižením, více vadami, autismem a chováním náročným na péči poté, co ukončí studium na speciální škole.

V té době jsem v rámci studia vysoké školy realizoval praxi na jedné ze speciálních škol. Tam jsem se setkal s rodinami s dětmi s handicapem, které akutně řešily, co budou dělat po ukončení školní docházky. Jejich osud mi nebyl lhostejný. Proto jsme s kolegyní speciální pedagožkou Kateřinou Coufalovou a spolužačkou Sabinou Honovou založili organizaci MIKASA. Název organizace je právě složeninou prvních dvou písmen jmen zakladatelů Mi-Ka-Sa.

Komu a kde poskytujete své služby?

Klienty našich služeb jsou lidé s autismem, středně těžkým a těžkým mentálním postižením, více vadami a chováním náročným na péči. Nebojíme se pracovat s projevy agrese u klientů a otevíráme dveře všem, od nichž jiní dávají ruce pryč. Současně podporujeme také pečující, ať již rodiče, prarodiče, či sourozence, a odborníky, kteří pracují s lidmi na spektru autismu.

Naše služby a aktivity poskytujeme v Moravskoslezském kraji, některé centralizovaně v Ostravě, jiné v i dalších městech a koutech našeho kraje.

V jakém věkovém rozmezí jsou vaši klienti?

Zaměřujeme se na klienty v dětském věku od 7 let, dospívající a dospělé. Věkové rozpětí je dosti široké i díky tomu, že se snažíme budovat síť služeb na podporu dospělých klientů, pro které je v České republice pomoc často nedostupná.

Jaké aktivity klientům nabízíte?

Nabízíme dvě sociální služby, které slouží k integraci našich klientů do společnosti, podporují je na cestě životem a umožňují co nejvyšší samostatnost a naplnění potřeb.

V denním stacionáři se zaměřujeme na klienty od 16 do 45 let se středně těžkým a těžkým mentálním postižením, více vadami, autismem a chováním náročným na péči. U klientů podporujeme co nejvyšší míru samostatnosti a soběstačnosti. Kromě základních služeb daných zákonem poskytujeme klientům také Snoezelen terapii, bazální stimulaci, základy behaviorální terapie, muzikoterapii a další ověřené metody a techniky, které přispívají ke zvýšení životní úrovně klientů.

Mezi naše další aktivity patří sociální rehabilitace, podpora pečujících či homesharing. Realizujeme také podpůrné terapeutické rodičovské skupiny zaměřené na podporu rodičů dětí s autismem, vzdělávací a osvětové akce a podporujeme odborníky.

Kolik máte zaměstnanců a jaké jsou na ně kladeny nároky?

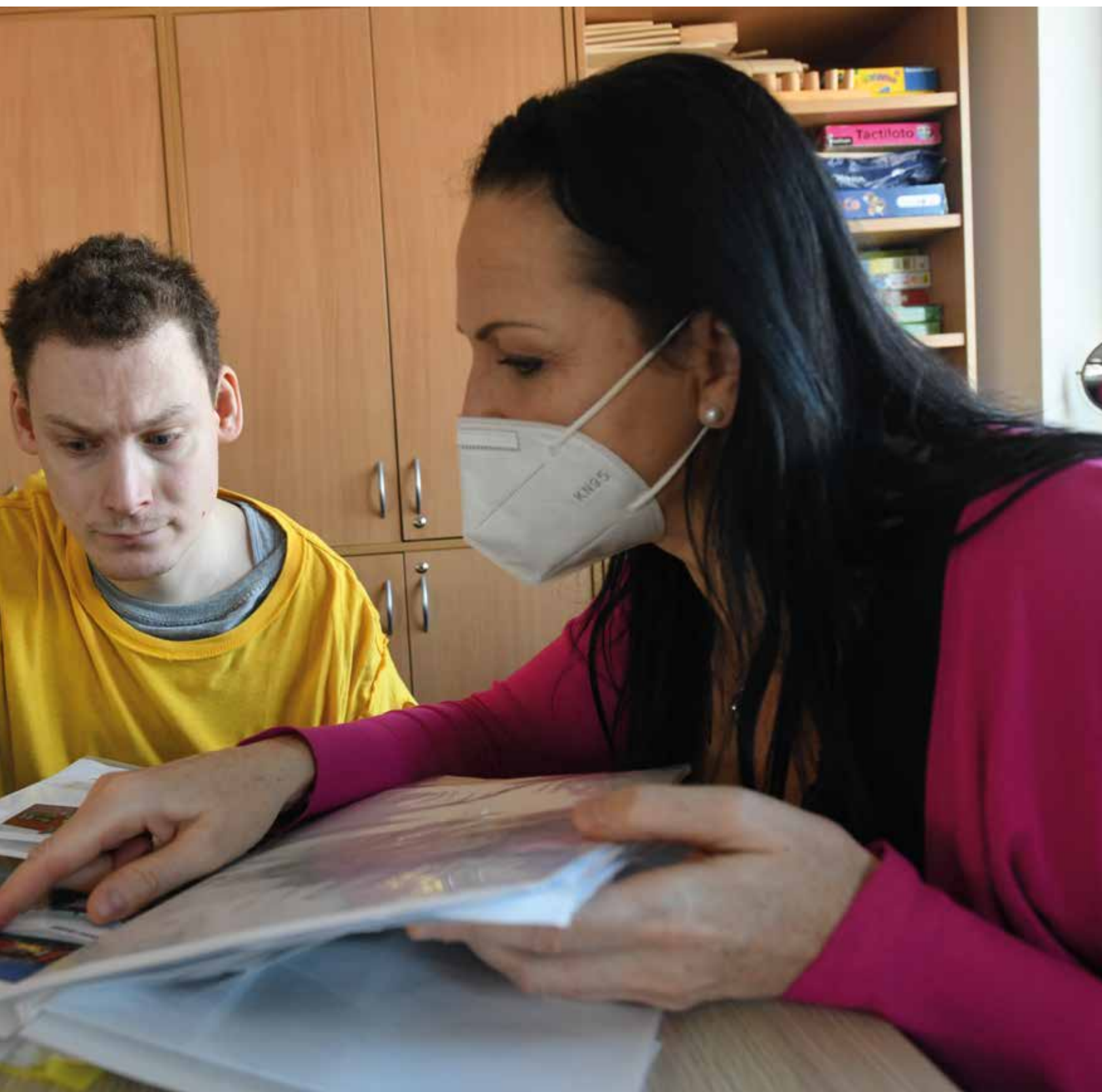
Tým naší organizace tvoří 17 zaměstnanců na hlavní pracovní poměr, který je doplňován



spolupracujícími odborníky v jednotlivých oblastech péče o osoby s autismem.

Pro práci s lidmi s autismem je prioritně potřeba vhodného nastavení osobnosti, nehodnotící postoj, otevřenost mysli a vysoká míra akceptace druhého člověka. Svou úlohu hrají také zkušenosti, ať už v pozitivním, či negativním smyslu. Preferujeme především vhodné osobnostní nastavení uchazeče o zaměstnání a až následně jeho odbornost, kterou je možné doplnit.

V rámci naší personální strategie se snažíme a podporujeme zaměstnance, aby se dále vzdělá-



vali, a to nejlépe v kontinuálních ucelených výcvicích, které mají pozitivní dopad jak na člověka s autismem, tak na jeho rodinu. Náš personál disponuje nebo studuje výcviky kognitivně behaviorální terapie, rodinné terapie Virginie Satirové, individuální a skupinové schematerapie či positive behavior support.

Je podle vás potřeba v této oblasti vzdělávat i ostatní?

Musím říci, že za posledních pět let se v české společnosti významně zvýšilo povědomí o problematice poruch autistického spektra. Toto zvyšování povědomí však musí jít ruku v ruce s akceptací

a přijetím odlišnosti člověka s autismem tak, aby se zvyšovala kvalita života lidí na spektru autismu.

Druhou věcí je vzdělávání. Domnívám se, že vzdělávání v této oblasti, stejně jako v jiných oblastech, je celoživotní proces. Musíme se neustále zajímat o nové trendy, nové přístupy a možnosti, jak pomoci a podpořit ty, jejichž život ovlivňuje porucha autistického spektra.

Stále se setkáváme s přístupy, které nejsou postaveny na akceptaci, přijetí a motivaci klientovi pomoci uspokojit jeho potřeby a posunout jej dál. Proto se snažíme naše zkušenosti a dovednosti předávat

dále, a to prostřednictvím supervizí v dalších organizacích anebo podporou při budování nových služeb a jejich nastavení.

Jedna z vašich oblastí pomoci je sociální rehabilitace. Co si máme pod tímto pojmem konkrétně představit?

Sociální rehabilitace se zaměřuje na konkrétní oblast klienta, ve které se cítí oslaben, a to především z hlediska sociálních dovedností a schopností. Často těmito oblastmi bývají komunikace, navazování vztahů, schopnost cestovat městskou dopravou, nakupování či lpění na specifických zájmech. Dalšími oblastmi u dospělých klientů jsou

MICHAL PANÁČEK

Vystudoval magisterské studium sociální práce na Ostravské univerzitě, kde také získal titul PhDr. v oboru sociální práce s poradenským zaměřením. Titul PhDr. získal na Univerzitě Pavla Josefa Šafárika v Košicích v oboru Integrativní sociální práce.

V oblasti sociálních služeb a aktivit pracuje více než 10 let. Je zakládajícím členem a ředitelem organizace MIKASA, z. s., ve které se věnuje vedení organizace, personální oblasti, rozvojovým projektům a fundraisingu. Současně pracuje na zvyšování povědomí o problematice autismu, šíření dobré praxe.

například schopnost uspět na výběrovém pohovoru, získat práci nebo si práci udržet, vést partnerský případně rodinný život, osamostatnění se atd. V rámci sociální rehabilitace pracujeme s nácviky těchto sociálních dovedností a také s kognitivní neboli myšlenkovou oblastí daného problému.

V loňském roce jste začali nabízet novou službu homesharingu. V čem tkví její přínos?

Homesharing je sdílení péče o dítě s handicapem, v našem podání v tuto chvíli s autismem. Hostitel – běžný člověk či rodina –, který je vyškolen a provázen na určitý časový úsek, přebírá péči o dítě s autismem. Díky této péči umožňuje pečujícím odpočinek v často 24hodinové péči o jejich dítě. Pečující mají možnost řešit své zdravotní či jiné potíže, věnovat se sobě navzájem, věnovat se zdravému dítěti a udržovat rodinný systém. Významným přínosem je také načerpání nových sil do další péče.

Homesharing je významný také pro dítě s autismem – poskytuje mu nové zážitky, prožitky, zvyšuje schopnosti adaptace na nové prostředí či osoby a snižuje závislost dítěte na pečujících.

Je o vaše služby zájem? Přibývá klientů s poruchami autistického spektra?

V současné situaci pandemie covidu-19 pozorujeme zvýšený zájem o aktivitu Průvodcovství rodin s dětmi s autismem a také o služby denního stacionáře. Zde počet klientů narůstá. Ubylo však klientů v sociální rehabilitaci. Důvod vidím v tom, že lidé na spektru autismu s potřebou nižší míry podpory, například lidé s Aspergerovým syndromem, bývají oslabeni v oblasti komunikace a sociálních dovednostech. S ohledem na restriktce spojené s pandemií nejsou nyní klienti vystaveni tlaku společnosti, aby tato svá oslabení překonávali a trénovali. Jsou tedy spokojeni a nevnímají své potíže, protože na ně nepůsobí. Zlom však očekáváme při rozvolňování a návratu do normál-

ního způsobu života, kde mohou nastat výraznější problémy. I na tyto situace jsme však připraveni.

Jak je to s financováním vašich služeb?

Sociální služby jsou financovány především z veřejných finančních prostředků, vysokou podporu máme od města Ostravy a Moravskoslezského kraje. Další část zdrojů na sociální služby tvoří úhrady klientů, dary individuálních a firemních dárců, nadací a nadačních fondů.

S financováním aktivit je to složitější – zde je podpora z veřejných zdrojů menší, a proto hledáme partnery v nadacích, firemních a individuálních dárcích. Snažíme se budovat s našimi partnery dlouhodobé partnerství a dobré vztahy. Příkladem je naše dlouhodobá spolupráce s Nadací J&T, které si velice vážíme a jsme za ni vděční.

Abychom mohli pružně reagovat na potřeby klientů, musíme mít stabilní vícezdrojové financování. Proto budujeme síť partnerství s nadacemi, nadačními fondy, firemními a individuálními dárči.



„Klece autismus nevyřeší“ – to je slogan, který jste použili v rámci oslav svého desátého výročí před dvěma lety. Můžete nám vysvětlit jeho význam a souvislosti?

Toto heslo vychází z jednoho konkrétního příkladu našeho klienta, mladého muže Michala, který kvůli své agresi vůči okolí žil dlouhou dobu v bytě s rodiči v klecovém lůžku. Rodiče neměli sílu neustále korigovat chování svého dospívajícího syna, jeho agresivita byla intenzivní a rodičům nezbylo nic jiného, než situaci řešit tímto způsobem. V průběhu let se nám podařilo Michala dostat ve spolupráci s rodinou z klece ven, nyní ji již nepotřebuje. Jeho chování se změnilo natolik, že jsme schopni společně cestovat i městskou hromadnou dopravou, navštěvovat obchodní centra, kavárny a další místa. Michal má i přes svůj handicap sen o samostatném životě a úplném osamostatnění se od svých rodičů.

Současně jako klec vnímáme výraznou sociální izolaci, kterou často pociťují nejen lidé s autismem, ale i jejich rodiče a vlastně celé rodiny. Tato



Klienty našich služeb jsou lidé s autismem, středně těžkým a těžkým mentálním postižením, více vadami a chováním náročným na péči. Nebojíme se pracovat s projevy agrese u klientů a otevíráme dveře všem, od nichž jiní dávají ruce pryč. Současně podporujeme také pečující, ať již rodiče, prarodiče, či sourozence, a odborníky, kteří pracují s lidmi na spektru autismu.

izolace vzniká z důvodu nepochopení ostatními, neakceptace odlišného chování dítěte s autismem jako poruchy, mýtů o autismu a také nedostatkem služeb a aktivit pro lidi s autismem. Snazší je pak pro rodinu se s dítětem stáhnout ze společnosti.

Snažíme se našimi aktivitami a činnostmi ukazovat, že právě klecemí, ať už fyzickými, nebo sociálními, se problematika autismu nevyřeší. Realizujeme proto osvětové kampaně, vzdělávací akce na míru a podporujeme jak samotné klienty, tak jejich rodiny i odborníky.

“

Přál bych si, aby v naší společnosti vládlo porozumění, akceptace druhého člověka a ochota druhému člověku pomoci, nejen finančně, ale třeba darováním svého času nebo podáním pomocné ruky.

Jaký je nyní trend v péči o autisty?

Jelikož porucha autistického spektra, zkráceně PAS, je specifická tím, že se jedná o spektrum a u každého jedince se projevuje jinak, je těžké hovořit o trendech, jelikož u každé specifické skupiny se trendy projevují jinak. Obecně můžeme

říci, že je trendem budovat takové služby a aktivity, které směřují k co nejvyšší míře samostatnosti a soběstačnosti klientů.

V optimálním případě by bylo skvělé, kdyby byla na počátku dostupná rychlá a odborná diagnostika PAS, jak ze strany psychologů, tak psychiatrů, dále dostupná včasná raná intervence ať už skrze sociální služby, nebo terapie, dostupný a kvalitní systém služeb a aktivit poskytujících pomoc a podporu nejen člověku na spektru autismu, ale také jeho pečujícím v průběhu života člověka s PAS.

Podíváme-li se také na životní etapu dospělosti člověka na spektru autismu, pak by bylo optimální, kdyby byla dostupnost adekvátního způsobu bydlení s různými mírami podpory dle potřeb

daných osob, dostupnost zaměstnání, ať už na volném, či chráněném trhu práce, a dostupnost volnočasových činností.

Co byste si do budoucna pro lidi s PAS a jejich rodiny přál?

Mým přáním je, aby lidé s PAS a jejich rodiny nebyli na své potíže a problémy sami. Aby existovala dostupná síť pomoci a podpory nejen v oblasti sociálních služeb a aktivit, ale také v dalších rezortech a v neposlední řadě také v místní komunitě kde rodiny s dětmi s autismem žijí.

Aby v naší společnosti vládlo porozumění, akceptace druhého člověka a ochota druhému člověku pomoci, nejen finančně, ale třeba darováním svého času nebo podáním pomocné ruky. ■

Nadace J&T dlouhodobě podporuje projekty a sociální služby, které pomáhají rodinám s dětmi a lidem se znevýhodněním žít plnohodnotný život. S vizí umožnit co nejvíce lidem narodit se, žít a umřít v rodině Nadace J&T usiluje o systémovou změnu v přístupu k sociální péči a pomoci s cílem ustoupit od velkokapacitních pobytových ústavů.

Organizace MIKASA, z. s., je jednou z dlouhodobě podporovaných organizací. Pečuje o klienty s autismem, středně těžkým a těžkým mentálním postižením, více vadami a chováním náročným na péči. Nebojí se a otevírá dveře všem klientům, od nichž jiní dávají ruce pryč. Pro nadaci je to důkaz, že při dobře nastavené, flexibilní a komunitní podpoře mohou i životy lidí se závažným zdravotním postižením směřovat k co nejvyšší míře samostatnosti a soběstačnosti.

Privátní plavba a moře možností



Představte si, že jste ubytováni ve svém oblíbeném luxusním hotelu, který jednoduše cestuje s vámi. Plavíte se na otevřeném moři, dostanete se na jinak nepřístupné pláže a pozorujete romantické západy slunce od prostřeného jídelního stolu. Bublínky šampaňského vás šimrají na nose a nic vám neschází. Na lodi zvednete kotvy, kdykoliv se vám bude chtít, a poplujete elegantně vstříc novým dobrodružstvím.

Od prvního okamžiku, kdy vstoupíte na lodní palubu, začíná dovolená podle vašeho gusta – od oblíbeného jídla a nápojů až po vodní radovánky. Profesionální posádka vám bude k dispozici 24 hodin denně.

Dovolená na vodě může probíhat na jachtách nejrůznějšího typu i na katamaránech, které se těší stále větší oblibě. Katamarány vycházejí cenově lépe, jsou stabilnější, nabízejí pohodlí i prostor, a proto jsou vhodné i pro rodiny s dětmi. Díky dvěma trupům a mělkému ponoru umožňují bezpečnou plavbu i v menších hloubkách a blíže pobřeží. Navíc dovolují kotvení na místech, která jsou pro klasickou jachtu mnohdy nedostupná.

J&T CONCIERGE

Svěřte svou představu o plavbě po moři do rukou J&T Concierge. Zajistí vám kompletní servis a dovolenou na míru.

Zkušený tým vám pomůže s:

- doporučením destinace, zjištěním opatření, zajištěním PCR testů, pojištěním,
- výběrem jachty dle charakteru vaší plavby,
- dopravou do místa nalodění (private jet, soukromý řidič),
- zajištěním privátního kuchaře nebo vyškolené posádky po celou dobu vaší plavby,
- doporučením a rezervací vyhlášených lokálních restaurací,
- zprostředkováním kapitánských zkoušek,
- tipy na výlet, zajištěním průvodce,
- vybavením pro vaše adrenalinové vodní sporty a zážitky.



TOP 4

ZEMĚ NA DOSAH RUKY,
KTERÉ USPOKOJÍ VAŠE
NÁMOŘNICKÉ SNY



Řecké ostrovy

Není divu, že je Řecko se svými dvěma tisíci ostrovy, příjemným středomořským klimatem a velmi dobrou dostupností jednou z nejoblíbenějších jachtařských destinací ve Středomořském moři. Zárukou je, že tu vždy najdete nějakou pohádkovou zátoku s tyrkysově zbarvenou vodou a pláž, na níž se jinak než lodí dostat nelze. A když už se rozhodnete zakotvit u některé z bílých přímořských vesniček, čeká vás pevnina plná milých a usměvavých lidí, charismatická kuchyně i netradiční lokální vína.

Krása ostrova Lefkada spočívá v jeho rozmanitosti – najdete tu vše od překrásné přírody přes zelená pole a vysoké hory až po atraktivní písčité pláže. Podle řecké mytologie je Lefkada rodištěm Afrodity, bohyně lásky a krásy, což na ostrově rozhodně pociťujete na každém kroku. Ve zdejších vodách můžete narazit dokonce i na želvy. Na východní straně ostrova se nacházejí malebné přímořské vesnice a hluboké zálivy s romantickými přístavy.

Korfu je mezi jachtaři velmi populární, protože se odtud možné plánovat cesty po většině řeckých

ostrovů. Ostrov patří mezi nejoblíbenější místa v Evropě a historické centrum stejnojmenného hlavního města je zcela právem na Seznamu světového dědictví UNESCO. Užijte si romantické procházky v úzkých uličkách a navštivte náměstí Spianada. Vynechat byste neměli ani procházky mezi všudypřítomnými olivovníky. Právě díky nim je Korfu jedním z nejzelenějších ostrovů Řecka.

Santorini je největší ostrov ve skupině Kykladských ostrovů proslulý především pro své ikonické bílé

Itálie – Sardinie

Sardinie je druhý největší ostrov ve Středomořském moři, který právem nese označení „evropský Karibik“ nebo také „Smaragdový ostrov“. Překvapí vás nevšední paletou barev moře, rozmanitostí pláží i skvělou lokální kuchyní. Čerstvé říčky, sýry, ryby nebo vyhlášená pistáciová zmrzlina budou příjemným zpestřením, když zakotvíte v některém z městeček podél pobřeží. Plavte se po tyrkysově třpytivém moři a prozkoumejte zátoky a jeskyně tohoto magického místa.

Costa Smeralda neboli Smaragdové pobřeží je dokonalou jachtařskou destinací pro všechny, kdo chtějí prozkoumat severozápadní pobřeží Sardinie. V létě může být v marinách skutečně rušno, a proto si své kotviště raději rezervujte dopředu. Směrem na sever můžete navštívit sousední francouzskou Korsiku. Západní a východní pobřeží jsou vhodnější pro zkušené jachtaře, takže pokud preferujete spíše bezstarostnou plavbu, vydejte se na jih. Bez ohledu na směr, kterým se vydáte, budete zcela jistě oslněni množstvím historických památek, místního folkloru, tradiční kuchyní a křišťálově čistým mořem, které Sardinie nabízí.



domky a modré kopule kostelů, které leží jako cukerný poprašek na tmavých útesech. Vydat se zde můžete na túru do hor známou stezkou Fira, na vyjíždku na oslech nebo se koupat v horkých termálních pramenech.

Další populární destinací je ostrov Mykonos, zvaný „ostrov větrů“. Mykonos je pravým rájem jet-setu a dalších vodních sportů.



Francie – Korsika

Korsika v sobě spojuje Francii a Itálii, ale přesto je jedinečná díky své charakteristické divoké krajině, kultuře a kuchyni. Na nedotčenou hornatou krajinu navazují skalní útvary, rozlehlé lesy, proudy divokých řek a horských potoků, vodopády i průzračná jezera. Přírodní rezervace Parc naturel régional de Corse pokrývá dvě třetiny celkové plochy ostrova. Pobřeží Korsiky poskytuje mnoho malebných zátok i nekonečné bělavé písčité pláže s křišťálově čistým mořem.

Svou privátní plavbu můžete začít na severu ve starobylém přístavu Bastia nebo na severozápadě v historickém městečku Calvi se zajímavou pevností. Plavit se můžete podél západního pobřeží ozdobeného bílými písčitými plážemi a proslulými horskými stezkami. V zálivu obklopeném horami najdete Ajaccio, hlavní město Korsiky a rodné město Napoleona Bonaparte.

Jižní část ostrova je pravý jachtařský ráj, jemuž vévodí přístav a město Bonifacio na vápencových skalách. Odtud můžete vyplout přímo k Sardinii nebo navštívit národní park La Maddalena. Jižní část ostrova je populární také díky nádherným plážím v okolí přístavu Porto Vecchio.



Chorvatsko

Ačkoli patří Chorvatsko mezi tradiční dovolenkové destinace, nabízí při plavbě jachtou nebo katamaránem zcela jiný pohled na tuto přímořskou zemi. Dlouhé pobřeží je lemováno stovkami ostrovů a ostrůvků roztroušených do čtyř hlavních regionů: Istrie a Kvarner, Severní, Střední a Jižní Dalmácie. Prolínají se tu přírodní krásy s bohatou historií a vše dokresluje výborná lodní infrastruktura v podobě marin, městských přístavů, ostrovních restaurací a bójových polí. To činí z Chorvatska jednu z nejoblíbenějších světových jachtařských destinací. Starobylá města jako Dubrovník, Split, Šibenik a Zadar jen čekají na to, až je objevíte.

Istrie je největší chorvatský poloostrov a již od 19. století populární přímořské letovisko. Najdete tu jak římské amfiteátry a malebné vesničky, tak typickou středomořskou faunu i floru. Doporučujeme vyplout z města Pula a vydat se na západní pobřeží, kde budete moci navštívit krásná místa jako Národní park Brijuni nebo historická města Rovinj, Vrsar, Poreč, Novigrad a Umag. Užít si můžete také klidnou plavbu při východní straně poloostrova a zastavit se na ostrovech Cres a Lošinj. Moře je zde čisté a během léta velmi klidné, takže plavba po Istrii zpravidla nebývá nikterak náročná. Jachtařská sezóna začíná v dubnu a končí v říjnu.



Letos poprvé vstoupil do prestižního žebříčku J&T Banka Art Index. Dostal se na příčku s magickým číslem 100 a je velkým příslibem pro další roky. Dílo Karla Štědrého srší nápady, originalitou, ale zároveň se nebojí inspirovat velikány minulého století, především abstraktního umění.



TETRIS, Galerie Via Art, Praha, 2020

Karel Štědrý kouzelně propojuje Kupku s Tetris

„V abstraktní tvorbě jde o vytváření určité dynamiky, rytmu a řádu. Neměla by se vytratit původní radost z tvorby. Umělec by si neměl vytvářet překážky,“ říká tvůrce, který si hrával s plastelínou a dneska na velkých plátnech propojuje Františka Kupku s kultovní počítačovou hrou Tetris. Jeho dílo zároveň můžete vidět v ostravské bankokavárně Elektra.

Hlavní budova pražského nákladového nádraží Žižkov již desítky let budí vášně. Někdo by ji chtěl zbourat, aby se rozsáhlý brownfield poblíž centra metropole mohl proměnit v novou moderní čtvrť. Část lidí se ale zasadila o to, aby byla budova prohlášena za kulturní památku a neohrožila jí stržení. Ještě nedávno se tu konala řada kulturních akcí a místo už konečně začalo připomínat kulturní cluster berlínského typu. Tu duněly deep house-

ové beaty, jinde byl prostor pro ambientní plochy, konaly se tu performance. Pak ale techno beat utíchl a budova čeká na návrat dýdžejů, performerů a milovníků nevšední zábavy.

V prvním patře však umění najdete i nyní. Ateliér tu má mladý umělec Karel Štědrý, který v letošním vydání J&T Banka Art Indexu obsadil stou příčku. „Umění má v sobě obsažený společenský aspekt, takže jsem byl přirozeně rád, že se tu začalo něco dít, a spousty akcí jsem se i zúčastnil, měl jsem to taky hned za rohem. Spojení industriální architektury a hudebního podžánru deep house mě inspirovalo k namalování stejnojmenného cyklu obrazů, který je založen na užití černé barvy, různě traktovaných struktur a geometrické abstrakci,“ ukazuje tvůrce, jehož ateliér sousedí s ateliérem o dvě generace staršího Petra Písaříka.

„S Petrem jsme se potkali zhruba před deseti lety. Tehdy jsem chystal výstavu v nově rekonstruovaném a částečně vyklizeném Obchodním domě Kotva. Vzhledem k rozlehlým prostorům se nabízel, aby obrazovou instalaci doplnily sochy nebo objekty. Do toho šťastně vstoupil Stanislav Diviš, u kterého jsem tou dobou studoval v ateliéru malby na pražské UMPRUM. Tehdy měl ještě Petr Písařík ateliér v Celetné ulici. Standa Petrovi zavolaal a na jeho doporučení Petr svolil, že se mnou pár objektů vystaví. Do výstavy ještě přizval Viléma Kabzana. Nakonec se z tohoto výstavního experimentu vznikla v celku svébytná a seriózní výstava, která sklídila poměrně dost kladných ohlasů. Petr mi pak po skončení výstavy nabídl, že bych s ním mohl jít do nového ateliéru v karlínské Pernerově ulici“ vypráví talentovaný, ale umělecky již vyzrálý tvůrce.



HIPHOPOVÉ ZAČÁTKY

Karel Štědrý se k umění dostal přes studium grafiky na pražské výtvarné střední škole Václava Hollara. Pro jeho začátky jsou též formativní léta, kdy se aktivně podílel na rozvíjející se pražské hiphopové scéně jakožto člen breakdancové skupiny 02 RedStars.

„Vzhledem k tomu, že převážnou část členské základny 02RST tvořili writeři ze Scifi crew, měl jsem hodně blízko ke graffiti, které na mě ve věku 16 let mělo z tvůrčího hlediska větší vliv než přednášky z dějin umění. Já jsem primárně nemaloval. Na to jsem byl až moc velký srab. Vybral jsem si b.boying (*breakdance – pozn. red.*), takže jsem byl součástí pražské hiphopové scény stejně jako třeba rapeři, dýdžejové, writeři nebo pouzí zevláci. Byla to jednodolitá komunita. Takový kulturní pětiboj. Mohls dělat jednu věc nebo všechno, pokud jsi na to měl. Talentovaní a cílevědomí jedinci transformovali svoji zkušenost z mládí do jiných, v mnoha případech kreativních oborů, a dnes jsou z nich úspěšní umělci, designéři nebo třeba architekti. Mě z toho všeho zůstala čistá radost ze hry a těžko pojmenovatelný pocit, přes který se člověk identifikuje se svojí generací nebo spřízněnou skupinou lidí, aniž by musel cokoli říkat. Je v tom něco kmenového a archetypálního. Možná že tohle poznání

je nakonec na celém hiphopovém podniku asi to nejcennější, protože si člověk uvědomí, že to samé mohli prožívat stavitelé barokní architektury nebo kubističtí malíři stejně tak intenzivně jako poflákující se partičky s ideálem ve spreji,“ vzpomíná Štědrý, který však poté přece jen začal dělat graffiti pod dohledem zkušenějších tvůrců.

V HLAVNÍ ROLI PLASTELÍNA

Graffiti se v jeho tvorbě ale odráží spíše volně. Z této subkultury si vzal především oblibu v geometrii tvarů, práci s linií a barvou. Přesto Štědrého začátky s volnou tvorbou mají určitou spojnici právě s graffiti.

„Jeden z přímých dopadů české rapové scény na mou tvorbu je snaha být originální. Jestli si to dobře pamatuju, v graffiti, ale i v dalších segmentech hip-hopu jako celku, šlo o několik hlavních pravidel – nikoho nevykrádat, respektovat staršího a být nejlepší ze všech. Když nad tím tak přemýšlím, byla to perfektní příprava do budoucna. Autorství spojené s originálním rukopisem umělce se dá počítat od chvíle, kdy se umělci pod dílo začali podepisovat svým jménem, a tím mohli prohlásit: To, na co se díváte, jsem já!“ prozrazuje Štědrý.

A jak se snaží dosahovat vytoužené originality? „Ve své práci se snažím co nejvíc propojovat formu s obsahem. Pracuji s technikami, kresbou, malbou, využívám různé tmely, struktury, hraju si i s tvarem a formátem pláten, materiály, vlastně trochu zkoumám i hranici mezi obrazem a plastikou, protože některá má plátna již mají specifické tvary, že by je nejspíš bylo možné považovat i za prostorový objekt.“

Ostatně již v prvních letech své umělecké kariéry vešel ve známost právě originálním přístupem. Během studií totiž začal skici či možná přesněji modely pozdějších obrazů tvořit pomocí plastelíny.

„Když Stanislav Diviš poprvé uviděl mé skici k jednomu komiksu, jehož prostředí a postavy byly vymodelovány z dětské plastelíny, řekl mi, ať to zkusím namalovat. V té době jsem se učil zacházet s air brushem, který mi ve spojení s akrylovou barvou dopomohl dosáhnout prostorové iluze, a pak výsledná forma vypadala reálně, jako bych kusy plastelíny nalepil přímo na plátno. Touto technikou jsem s menšími či většími pauzami maloval po celou dobu studia na UMPRUM, zkoumal její formální i obsahové možnosti. Díky modelářské stylizaci jsem se snažil vybudovat svůj vlastní a rozpoznatelný rukopis,“ přibližuje své začátky Štědrý.



KAREL ŠTĚDRÝ

Karel Štědrý (1985) je absolventem Vysoké školy uměleckoprůmyslové v Praze, kde studoval v Ateliéru malby Stanislava Diviše (2003–2010). Žije v Praze, kde také pracuje. V roce 2006 založil se svými spolužáky Josefem Achrerem, Davidem Hanvaldem, Martinem Krajcem a Ondřejem Malečkem uměleckou skupinu OBR. Po osmiletém působení se skupina rozešla. V roce 2010 založili David Hanvald, Aldin Popaja a Karel Štědrý spolu se svým pedagogem Stanislavem Divišem uměleckou skupinu CLAN. Karel Štědrý ve svých geometricky abstraktních kompozicích odkazuje na modernu.



KDYBY KUPKA HRÁL TETRIS

Nové impulsy a inspiraci hledá Štědrý zejména v architektuře a dějinách umění, s nimiž často vstupuje do dialogu. K jeho mentorům vedle zmíněného Stanislava Diviše a Petra Písaříka patří i doyen české výtvarné scény Stanislav Kolíbal. Podle Štědrého je však znalost dějin umění důležitá právě při hledání vlastního originálního rukopisu a směru, kterým se chce umělec vydat. Znat dějiny vlastního řemesla však má i jinou, možná ještě podstatnější rovinu.

„Tvorba našich předchůdců, kteří se stali postupem času klasiky, je určitým vzkazem pro nás a všechny po nás. Ukázali, co funguje, jak to funguje, čemu se vyhnout a naopak na co má význam upnout pozornost a rozvíjet to po svém dál. Je pak možné si vzít dané dílo či metodu, zasadit je do nových souvislostí, aby tak mohla vzniknout nová kvalita s novým kontextem,“ popisuje a při těchto slovech ukazuje sérii obrazů nazvanou Tetris. Ta se přitom kompozičně inspirovuje nejznámějšími obrazy Františka Kupky, jako jsou Vertikály.

„V dětství jsem samozřejmě Tetris hrával, tehdy to byla jedna z mála dostupných her. A já si v tom našel určitou spojnicí s konstruktivním nebo konkrétním uměním. Je to dobrý příklad, kde se potkává svět geometrie s herní funkcí a variabilitou. Výsledkem jsou právě obrazy, v nichž se motivy a významy různě prolínají, posouvají,

mění se, najednou je desítky let starý obsah zase aktuální a nese současné sdělení. Když tvořil Kupka, ovlivnilo jej objevování mikroskopického světa, mě zase ovlivňují třeba možnosti současných výpočetních technologií. S Kupkou se samozřejmě nechci srovnávat, ale chci si zkusit pracovat s tím, co vytvořil a objevil.“

V těchto novějších obrazech Štědrý již nepracuje s plastelínou, ale namísto toho používá počítač a grafické softwary, kde může jednotlivé komponenty různě deformovat, skládat dohromady či mazat.

„Je zajímavé sledovat, jak vám počítače urychlují práci a jaký to má vliv na výslednou formu obrazu. Práci s počítačem používám volně a jako součást procesu tvorby, nikdy přesně nevím, jak dopadnou vizuální vstupy, které do programu nahraju. Dělán v jeden moment spoustu rozhodnutí, co má zůstat, co smažu nebo co se kam posune. Je to vlastně takový tanec, pokaždé si ale hlídám, abych neopustil hlavní obsahovou myšlenku obrazu nebo celého cyklu. Je to dost podobné práci grafického designéra s tím rozdílem, že zadavatelem jsem já sám, a ne druhá strana, které se pak musí zodpovídat za výsledek,“ popisuje svou aktuální metodu Štědrý.

OBRAZY SI PRODÁVÁM SÁM

Na otázku, zda se dnes lze v Česku uživit volnou uměleckou tvorbou, Štědrý namítá, že je chybně

položená. Připomíná, že velcí tvůrci minulého století byli zvyklí žít s málem, tvorbě se věnovali především proto, že museli a že si tím do jisté míry zachraňovali svou existenci. Jejich hlavní motivace nebyla materiálně se zaopatřit, i když se o to vždycky v rámci svého přežití pokoušeli. Až na výjimky se jim jejich snaha mnohdy začala finančně „vyplácet“ až ke konci tvůrčí dráhy.

On sám se vedle původní umělecké tvorby věnuje také grafice, upravuje katalogy či pomáhá při pořádání výstav. „Umění se věnuji vlastně ve více rolích a mám ten luxus, že se můžu věnovat i té původní, vlastní volné tvorbě.“

Jinak ale Štědrý stojí trochu mimo hlavní proud tuzemského art marketu, protože nemá exkluzivní smlouvu o zastupování se žádnou z prominentních galerií současného umění.

„Jak se jednou zmínil úspěšný obchodník s uměním: 'Obchod s uměním v Čechách je jedna velká džungle.' Bohužel má pravdu, takže aby v této džungli umělec mohl přežít, může věřit především sám sobě, potažmo důvěřovat svým nejbližším. Takový vztah mám v současné době pouze s Galeríí Miroslava Kubíka v Litomyšli, což je ale vztah založený téměř na rodinné bázi, na české poměry dost ojedinělý. Během pandemie jsem se začal více starat o svůj profil na sociálních sítích, to mi pomohlo efektivněji zpropagovat svou práci pro širší okruh diváků, ze kterých se mohou v budoucnu



K2 Mitte, Karel Štědrý, Petr Písařík,
Vilém Kabzan, OD Kotva, 2009



Člověk a kříž,
akryl na plátně 260 × 185 cm, 2010



Disk z Faistu, strana A,
akryl na plátně 210 × 210, 2010

J&T BANKA Art Index

J&T Banka Art Index, který je společným projektem J&T Banky a ART+, vznikl na přelomu let 2013 a 2014 se záměrem nabídnout potenciálním sběratelům a investorům nástroj, který jim pomůže v orientaci na aktuální domácí výtvarné scéně. Ambicí indexu nebylo a není hodnotit umělecké kvality jednotlivých autorů, ale mapovat jejich institucionální úspěchy. Zjednodušeně řečeno, jak často a v jak prestižních institucích vystavují. Pojem současné umění index definuje rokem narození a započítávány jsou vždy pouze aktivity za posledních deset let.

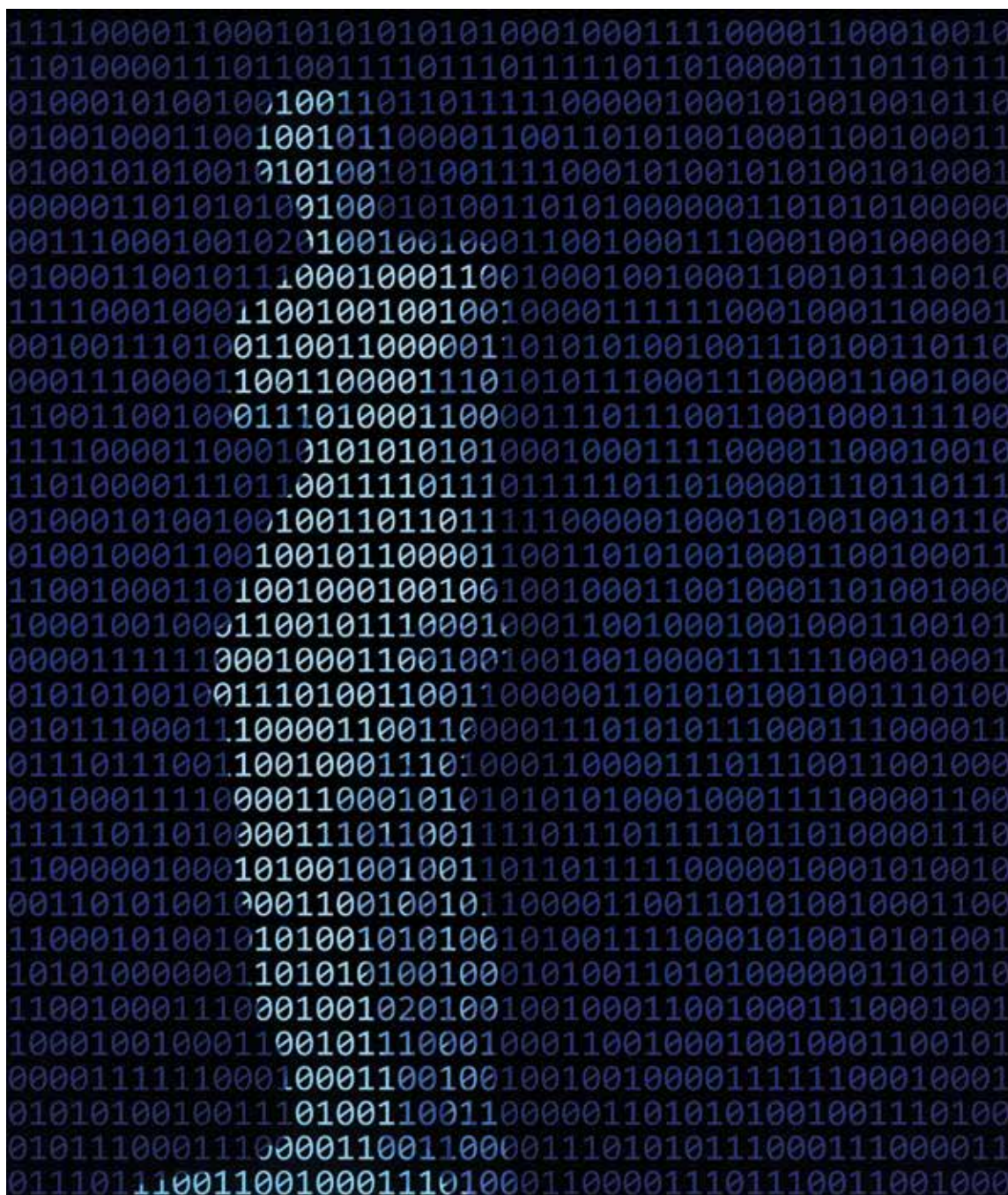
stát potenciální vážní zájemci o moji práci. Dřív jsem měl předsudky, že na sociální síť umění nepatří, že ho to devaluje. Přestože si to myslím i nadále, tento normativní přístup jsem přehodnotil a snažil se k celé věci přistoupit racionálně,“ přiznává umělec, který ohledně prodeje umění rád cituje svého učitele Stanislava Diviše. Ten jim již na škole říká: „Dělat si trauma z prodeje obrazu je ztráta času. Za prvé je to do jisté míry štěstí, že za tvůj nápad je ochoten někdo zaplatit, protože nakonec k přežití tvoje obrazy ani myšlenky nikdo nepotřebuje. A za druhé je to dobrá zpětná vazba, když se někdo rozhodne dát své peníze za tvoji práci místo toho, aby je investoval do své rodiny nebo čehokoliv jiného. Je ale dobré mít svoji tvorbu a kariéru v určité rovnováze tak, aby se jedno nedělo na úkor druhého.“

SEZNAMTE SE S FIRMOU

Novou úroveň práce pak Karel Štědrý chystá v nadcházejících týdnech. To má začít fungovat nová umělecká skupina, která je však ve skutečnosti spíše staronová, protože její účastníci se znají ještě z období, kdy o dráze umělce nikdo z nich ještě vážně ani neuvažoval. „Zakládáme uměleckou skupinu Firma, která je založena na umění obchodu a obchodní inteligenci, dovednostech, znalostech a rizikách umělce se vším, co k tomu patří. Zatím si ale vše necháváme pod pokličkou, než přijde ten správný okamžik oznámit proč, kdy a kde bude skupina k vidění. Prozatím můžu prozradit, že všichni členové Firmy jsou veřejně známí, úspěšní a nesmírně organizačně schopní jedinci, takže se bude na co těšit.“ ■

NFT na trhu s uměním

Diskuse o budoucnosti NFT zaplavily nejen svět umění. Akceleroval je březnový prodej digitálního díla umělce, který tvoří pod přezdívkou Beeple, za více než 69,3 milionu dolarů. Tím se zařadil mezi nejdražší současné umělce na světě. Od té doby se digitální tokeny staly atraktivní pro mnoho dalších velkých jmen současného umění, aukční síně je zařadily do své dražební nabídky a do světa kryptoumění se pouští i významné galerijní instituce.



Nejčastěji se sběratelské NFT tvoří v rámci umění. Nemusí se však jednat jen o výtvarné digitální „produkty“, ale například i o hudbu či text. Nejlépe se ale stále prodávají nifties ve vizuální podobě. Náznaky tohoto rostoucího fenoménu začaly už společně s velkým boomem kryptoměn v roce 2017, kdy se na platformě blockchain objevily tzv. CryptoKitties – virtuální kočky. Pamatujete si na Tamagoči? Na podobném principu fungovaly i tato digitální animovaná zvířátka, která jste si mohli koupit prostřednictvím kryptoměn a pak se o ně pečlivě starat. Mezi nejdražší z kryptokoček patří Dragon, za kterou její nový páníček zaplatil 170 tisíc dolarů.

Do širšího povědomí veřejnosti se však NFT dostaly až počátkem března tohoto roku nepřímo díky Banksymu. Jeho dílo Morons (2006) skupina nadšenců do kryptoměn nazvané Injective Protocol zakoupila za necelých sto tisíc dolarů, aby dílo následně digitalizovala, spálila na popel a jeho jedinou originální virtuální podobu nabídla světu na prodej jako NFT. A ten po něm skočil. Digitální verze obrazu na aukční prodej van Goghovy slunečnice v roce 1987 za 40 milionů dolarů s popisem „I can not believe you morons actually buy this sh * t.“ („Nemůžu uvěřit, že si to vy pitomci skutečně koupíte.“) se jako nifty prodala za 382 tisíc dolarů, respektive 228,69 ETH.

NFT, takzvané non-fungible tokeny (v překladu „nezastupitelné tokeny“), utvářejí novou podobu digitalizovaných sběratelských artiklů, tvoří naprosto unikátní individualizované exempláře. Co to znamená? Zatím-

co například jedno euro nebo jeden bitcoin můžete libovolně vyměnit za jiné euro či virtuální měnu a budou mít stejnou hodnotu i funkci, v případě tzv. nifties se jedná opravdu jen o jednu digitální verzi, která

nejde libovolně vyměnit. Vaše jméno jako majitele je nezfalšovatelně zapsáno v blockchainu (nejčastěji v rámci Ethereum), a vy se tak nemusíte bát, že by se někde na světě prodávaly jeho neautorizované kopie.

V první polovině března NFT vzbudily znovu rozruch, když jejich prodeji dala šanci i jedna z největších aukčních síní světa. Christie's do své online aukční nabídky zahrnuje NFT koláž vytvořenou umělcem Mikiem Winkelmannem alias Beeple s ná-

zvem *Everydays – The First 5000 Days*. Souhrnné dílo začalo vznikat před více než třinácti lety, kdy se umělec zavázal vytvořit každý den digitální obrázek reflektující společnost posedlou technologiemi a strachem z nich.

Všech 5000 uměleckých děl, která od té doby vznikla, se objevilo na online platformě Christie's 25. února s otevírací sumou 100 dolarů. Ne-trvalo dlouho a částka se vyšplhala na příhozy v hodnotě 1 milionu dolarů, které se postupně zvyšovaly až na 9 milionů dolarů v den před ukončením aukce. Co ale asi nikdo nečekal, byla situace, kterou přinesl poslední den, resp. poslední minuty aukce, kdy se příhozy pohybovaly v 10 až 15milionových částkách. Webovou stránku společnosti Christie's během posledních minut aukce sledovalo 22 milionů návštěvníků. Nakonec se cena za Beepleho nifties vyšplhala na 69 346 250 amerických dolarů. Umělec, který ještě do nedávné doby prodal nejdražší tisk svých digitálních prací za 100 dolarů, se tak zařadil po bok nejdražších současných umělců na světě – Davida Hockneyho a Jeffa Koonse.

přenést i do digitální podoby a představil sérii digitálních soch ve fiktivním architektonickém prostoru, které se proměňují, rozpadají a znovu rekonstruují v závislosti na čase, kdy si je jejich divák prohlíží.

Ve stejné době, kdy Arsham představoval své pojetí NFT, proběhla u Christie's další dlouho očekávaná aukce, tentokrát avatarů Cryptopunks. Cryptopunks jsou série asi deseti tisíc digitálních postavíček, které vytvořilo dvoučlenné americké studio Larva Labs v roce 2017 a dnes jsou považovány v podstatě za kultovní. Tyto vizuálně velmi dobře rozpoznatelné rozpixelované obličeje jsou vždy unikátní různou kombinací prvků, rysů, doplňků a barev. Omračující částku za Beepleho koláž květnová aukce u Christie's sice nepředčila, i tak padlo číslo výrazně nad původním cenovým odhadem. Noví majitelé devíti Cryptopunks za ně dohromady zaplatili necelých 17 milionů dolarů, v přepočtu 358 milionů korun. Pro svět kryptoumění se tak jedná o další významný milník, už jen proto, že se ho aktivně účastní jeden z nejtradičnějších hráčů na trhu.



Využijte služeb odborníků

Chcete-li si pořídit nějaký zajímavý umělecký kousek a rádi byste se s někým o výběru poradili, neváhejte se obrátit na Art Servis. Jeho odbornice Valérie Dvořáková a Anna Pulkertová vám pomohou zorientovat se na současné umělecké scéně, vytipují pro vás vhodná díla a autory a zajistí vše od nákupu přes transport až po pojištění. Zkonzultovat s nimi můžete také případné investice do kryptoumění.

Stačí napsat na: artservis@jtbank.cz



Příběhů kolem NFT je celá řada a téměř každý den se objevuje nové umělecké dílo, nová instituce nebo zajímavý obchod související s kryptouměním.

S NFT si ale pohrávají i výrazně známější postavy světa současného umění. Jedním z těch, kteří s touto platformou pracují jako se svébytným uměleckým dílem, je i americký sochař Daniel Arsham. Jeho díla mají specifickou vizualitu pracující často s principem postupné zdánlivé zkázy, zvětvávání a rozpadávání kamene. Tento prvek dokázal umělec

Když je řeč o tradičních hráčích, musíme zmínit ještě jednu událost ze světa NFT, která mnohé z nás překvapila. Rozčerení vod má tentokrát na svědomí věhlasná florentská galerie Uffizi, notoricky známá především díky vrcholným ukázkám renesančních děl ve svých sbírkách. Ta se rozhodla z některých děl ve svých sbírkách vytvořit NFT, zpeněžit je,

a dotovat tak své ztráty z koronavirové uzávery. A rozhodně při tom nemíří nízko: prvním takovým dílem bylo ikonické Michelangelovo *Tondo Doni*, jehož NFT verzi galerie prodala za 140 000 dolarů. Uffizi tak znovu dokazuje, že se nebojí následovat nejnovější trendy na poli umění.

Příběhů kolem NFT je celá řada a téměř každý den se objevuje nové umělecké dílo, nová instituce nebo zajímavý obchod související s kryptouměním. NFT lze sotva hodnotit měřítky, na která jsme si zvykli na trhu s uměním. Jedná se nejen o jiný trh, ale do značné míry i o jiný produkt a jinou formu emoční investice. Jakkoliv se NFT jakožto digi-

tální forma sběratelských předmětů v některých ohledech sběratelství umění blíží, na kryptotruhu se hraje podle zcela jiných pravidel. Tomu také odpovídají nejen bombastické nárůsty aukčních výsledků NFT zmíněné v tomto článku, ale i větší investiční riziko. Ostře sledované položky plní novinové titulky, ale zástupy dalších děl už tak enormní růst nezaznamenávají. Jako trend ovšem rozhodně stojí za sledování a ani my z něj oči jen tak nespustíme. ■

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



Česká filharmonie



SLOVENSKÉ
CENTRUM
DIZAJNU
LOGO



MAGNUS ART
GALERIE J&T BANKY



Sbírka Magnus Art 1990–1999

17. 5. – 18. 9. 2021

Galerie Magnus Art (J&T Banka)
Sokolovská 700/113a, Praha 8

Výstava děl laureátů
Ceny Jindřicha Chalupeckého
ze sbírky současného umění
J&T Banky.

www.galeriemagnusart.cz