

J&T 98

J&T BANKA Wealth Report 2018

Seznamte se s výsledky již osmého ročníku unikátního průzkumu českých a slovenských dolarových milionářů. Vstoupíte do světa úspěšných byznysmenů a zjistíte, kam investují, jak vypadá jejich portfolio i to, co je ve společnosti v současné chvíli nejvíce pálí. /str. 4



Nové sídlo banky se už staví

Už za necelé dva roky opustí J&T Banka pražskou centrálu mezi Florencí a hotelem Hilton. Z Pobřežní ulice se přestěhuje do nového kancelářského centra Rustonka, které staví developerská firma J&T Real Estate.

/ str. 8



Štěpán Ašer: Spojujeme klienty s příležitostmi...

Generální ředitel J&T Banky Štěpán Ašer v rozhovoru prozrazuje, kde vidí investiční příležitosti, o jaký typ investice mají klienti největší zájem a proč došlo k poklesu objemu vkladů.

/ str. 2

Trump zavádí nová cla na čínské zboží

Co vše ovlivní obchodní válka dvou velmocí? Naši analytici situaci pečlivě monitorují. /str. 7



V Rudolfinu se představí Space Maker

Výběr tvorby Petra Písaříka je pod názvem Space Maker k vidění až do 25. listopadu v Galerii Rudolfinum.

/ str. 12



ŠTĚPÁN AŠER:

Spojujeme klienty s příležitostmi...

Generální ředitel J&T Banky Štěpán Ašer v rozhovoru prozrazuje, kde vidí investiční příležitosti, o jaký typ investice mají klienti největší zájem a proč došlo k poklesu objemu vkladů.

J&T Banka je na trhu už dvacet let. Jak byste ji dnes charakterizoval?

Jsme bankou, která spojuje klienty s příležitostmi. Našimi klienty jsou lidé, kteří disponují významnějšími objemy investičních prostředků nebo naopak lidé a společnosti s podnikatelskými nápady. My jsme schopni tyto světy propojit a už prostřednictvím vkladů a úvěrů nebo prostřednictvím přípravy a prodeje emise dluhopisů. Naše vztahy s klienty jsou dlouhodobé a vzájemně se známe.

Do této pozice jste se postupně vyprofilovali nebo ji zastáváte už od počátku?

Vždy jsme se prezentovali jako privátní banka, které jen nehledá, do jakých cenných papírů investovat, ale sleduje i příležitosti, které nejsou na veřejném trhu a může je klientům zprostředkovat prostřednictvím přípravy nových cenných papírů.

Dříve byly investice určeny většinou pro kvalifikované investory, dnes zájem o ně proniká i mezi lidi s nižšími příjmy a nabídka se tomu přizpůsobuje.

je. Bude i J&T Banka nabízet investice pro lidi s nižšími příjmy, nebo chce zůstat zaměřená jen na klienty s vyšším majetkem?

I nadále zůstaneme bankou pro movitější klienty. Důležité je umět rozpoznat klienta, který začne investovat s menší částkou a někam směřuje, od těch, kteří u ní zůstanou. Máme ambici mluvit i k budoucím bohatým, ale uvědomujeme si, že to není jednoduchá cesta a ještě na to nejsme připraveni. Stavíme na individuálním vztahu s klientem, za naši nejlepší mobilní aplikaci považujeme kontakt na privátního bankéře. Pokud, ale máme být efektivní při obsluze velkého počtu menších klientů, je digitalizace obsluhy nezbytná. Abychom při identifikaci budoucích bohatých a poskytování kvalitní služby byli úspěšnější, musíme do digitalizace obsluhy ještě hodně investovat.

Bankovníctví i s ohledem na finanční krizi, která vyvrcholila pádem Lehman Brothers, prošlo mnoha změnami. Tehdy se proklovalo, že nic už nebude jako předtím. Pociťujete v uplynulých letech výraznější změnu



Foto: Lukáš Biba/Economia

v příležitostech pro obchodování či v bankovní regulaci?

Tyto oblasti je potřeba hodnotit odděleně. Regulace omezila volnost a kreativitu aktivit, které může banka dělat. A právě kreativita a flexibilita při tvorbě řešení je naší parketou v porovnání s velkými bankami. Do ekonomiky přiteklo v posledních

Z našeho pohledu a historické zkušenosti je vidět, že zatímco před patnácti lety byla spousta příležitostí a málo peněz k jejich realizaci, dnes je situace obrácená. Příležitosti, které by se daly zrealizovat prostřednictvím banky, je poměrně málo, ale klientův vkladů přebytek. Naši výhodou však je, že klientům nabízíme

Kreativita a flexibilita při hledání řešení je naší parketou v porovnání s velkými bankami.

letech spoustu peněz, ale nové regulace zároveň omezily, co s nimi může bankovní sektor dělat. I v případě naší banky se tím zúžil prostor toho, jak můžeme s bilancí banky pracovat a naše postupy se musely více standardizovat.

například vlastní emise dluhopisů. Dnes máme padesát šedesát miliard úvěrů na bilanci, ale klientům jsme profinancovali dalších sto miliard tím, že jsme jim pomohli vydat dluhopisy. Situace je dobře viditelná i na výsledcích. Po krizi jsme na po-

na jaké projekty peníze poskytnou?

Klienti chtějí slyšet příběh, i když nejdou do detailních finančních analýz, vytvářejí si názor na to jak který emitent může v budoucnosti prosperovat. Jak velkou váhu investoři přikládají skutečnosti, že emise připravovala banka si netroufám posoudit. Zájem je investovat také do příležitostí v podobě start-upů, a proto chceme klientům zprostředkovat i tento typ investic. Do fondu J&T Ventures, který nebyl otevřený klientům, jsme už investovali dvě stě milionů korun, nyní ale připravujeme druhý start-upový fond, pro nějž se nám povedlo již získat zajímavé externí partnery a do něhož bychom chtěli klienty přizvat.

Prozradíte, ve kterých oblastech ještě vidíte potenciál?

Na trhu vzniklo mnoho menších fondů zaměřených na reality či investice do firem. My bychom tímto směrem rádi nabídku také rozšířili a přinesli našim klientům vlastní realitní a private equity fondy, které umožní kapitálově se podílet na investičních příležitostech z okruhu firem a podnikatelů, se kterými dlouhodobě spolupracujeme.

“

Stále chceme být bankou pro elity

Prostor vidíme také v investicích venture kapitálu. Kolegové z J&T Ventures mají silnou vazbu na komunitu startupů v regionu, a na fondu J&T VENTURES I prokázali, že se díky tomu dokáží dostat včas k zajímavým projektům a příležitostem. Prostřednictvím nového fondu bychom i tyto příležitosti chtěli zprostředkovat našim klientům.

Pod J&T Banku tedy opět budou spadat fondy, které budou majetkově ve firmách? Nebude tedy již vše spadat pod J&T Private Equity Group?

Částečně to tak opravdu bude. Budeme se snažit přivést partnery, s nimiž dlouhodobě spolupracujeme, abychom část equity nabídli i v našich fondech.

V loňském roce jste měli rekordní zisk, ale počet klientů se snížil o více než pět tisíc a poklesl také objem vkladů. Co za tímto poklesem stojí?

V uplynulých letech nám výrazně stoupaly vklady, protože jsme nabízeli velice zajímavou úrokovou sazbu. Naším cílem bylo klienty postupně přesvědčit k investicím, což se ne vždy podařilo a objemy termínovaných vkladů neklesaly. Na konci roku 2016 jsme měli vyšší bilanční sumu, než kolik jsme byli schopni využít. Ke snížení objemu vkladů jsme tedy cíleně směřovali. Spolu s vklady pak odešla také část klientů.

Stále o J&T smýšlíte jako o investiční bance. Jaké investiční příležitosti nabídnete klientům do konce roku?

Chystáme několik zajímavých dluhopisových emisí, ale také nových investičních fondů. Právě na těch chceme klientům ukázat, že investice přináší zajímavé zhodnocení. Při stavění fondů vycházíme z našich dlouholetých zkušeností, ze situace na trhu a také z toho, co nám klienti říkají. Nastavili jsme tak fond s delším časovým horizontem, který těží z dividendových titulů. Věřím, že právě pro méně znalé investory to bude způsob, jak začít investovat do akcií a ty si lépe osahat.

S ohledem na kauzy první poloviny letošního roku a noviny plně Číny se nejde nezeptat, jak se vyvíjí spolupráce banky s Čínou? Máte ještě nějaké nevyřádané závazky?

Vše je vypořádáno, pohledávky byly uhrazeny. Historicky domluvená investice stále trvá.

Štěpán Ašer

Člen představenstva
a generální ředitel J&T BANKY

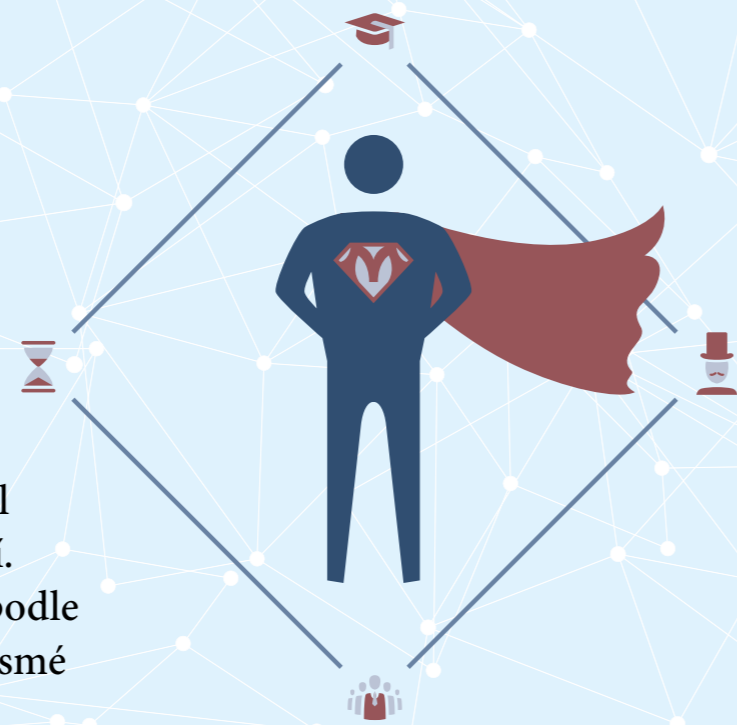
Štěpán Ašer pracuje v J&T BANCE od roku 2003. V současné době zde zastává post generálního ředitele zodpovědného za strategický rozvoj na českém a slovenském trhu. Zároveň je členem představenstva.

V oblasti financí v České republice se pohybuje od roku 1997, nejprve jako analytik, později jako portfolio manažer ve společnosti Credit Suisse Asset Management. V letech 1999 až 2002 byl členem představenstva Commerz Asset Management odpovědným za řízení portfolií a prodej. V České spořitelně se krátce specializoval v asset managementu na institucionální klienty.

Štěpán Ašer 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.

J&T BANKA Wealth Report: Vstupte do světa milionářů

Je to muž mezi 51 a 53 lety, vysokoškolák a majitel firmy. Hlavním zdrojem jeho příjmů je podnikání. Tak vypadá český a slovenský dolarový milionář podle letošního průzkumu Wealth Report, který již poosmé iniciovala J&T Banka.



Unikátní průzkum o chování, názorech a záměrech českých a slovenských dolarových milionářů ale prozrazuje mnohem víc. Jeho cílem je zmapovat investiční chování a životní styl dolarových milionářů, tedy těch, jejichž disponibilní majetek má hodnotu minimálně jeden milion amerických dolarů. Do průzkumu se zapojilo celkem 287 respondentů z řad dolarových milionářů, poprvé byli mezi respondenty hloubkových rozhovorů zařazeni také nástupci, tedy dědici.

JAK DOLAROVÝ MILIONÁŘ VYPADÁ

V průměru je českým dolarovým milionářům 53 let, těm slovenským pak o dva roky méně. Ve věku od 50 do 60 let je v České republice hned 41 % bohatých (na Slovensku 30 %). Starších šedesáti let je pak mezi dolarovými milionáři shodně v obou zemích necelá čtvrtina. Mladých do 40 let je v České republice 6 % a na Slovensku 12 %. V rozmezí 40–49 let věku se nachází v Česku 29 %

a na Slovensku 34 % dolarových milionářů. Při pohledu na mezinárodní srovnání jsou naši dolaroví milionáři ještě stále mladí. Dle zahraničního Wealth X World Ultra Wealth Report 2018 je průměrný věk světového dolarového milionáře téměř 61 let.

GENTLEMEN ONLY

Svět českých i slovenských dolarových milionářů je světem mužů. V Česku tvoří muži 95 % tuzemských bohatých a na Slovensku 91 %. V Če-

chách je mezi dolarovými milionáři pouze 5 % žen, na Slovensku 9 %. I když po celém světě mezi bohatými výrazně převažují muži, je jich u nás i na Slovensku ve světě bohatých více, než bývá v zahraničí zvykem. Tam se zastoupení žen odhaduje na 13 %. Ve zdůvodnění hraje svou roli původ majetku. Zatímco ve světě jsou bohatí často příslušníci druhé, třetí nebo i další generace bohaté rodiny, u nás se formuje teprve ta první. Ženy totiž mezi bohatými figurují spíše ve vícegeneračním pohledu jako ty, kdo

bohatství udržují a předávají dál. Méně často již jsou těmi, kdo si prožil podnikatelský úspěch a vzestup mezi bohaté.

VLASTNÍ FIRMA HRAJE PRIM

Hlavním zdrojem příjmu českých a slovenských milionářů je i nadále podnikání. Není tak překvapivé, že nejvíce dolarových milionářů aktuálně zastává pozici majitele či jednatele firmy (v ČR 51 %, v SR 55 %) nebo osoby samostatně výdělečně činné (9 % v ČR, 7 % v SR).

Narůstající věk dolarových milionářů se začíná projevovat také v zastávaných funkcích. Celých 14 % českých a 7 % slovenských bohatých je ve funkci člena dozorčí rady nebo představenstva, což může souviset v mnoha případech s předáváním žezla nástupcům a ponecháním si jen kontrolní role ve vybudovaných impériích. V penzi je pak celých 9 % českých a 15 % slovenských dolarových milionářů. Roli zaměstnance zastává 12 % respondentů ve vedoucích pozicích (4 % v SR) a pozici

milionářů řadí alternativní investice (24 %), směnky (13 %) či jiné nemovitosti (12%). Největší posun ve vnímání nejzajímavějšího výnosu zažily na Slovensku start-upy, které meziročně vzrostly o 10 % a dosáhly výše 25 %.

ZDRAVÍ, BEZPEČÍ A PŘEDÁNÍ MAJETKU

Při pohledu na nejdůležitější faktory při tvorbě a ochraně majetku v horizontu nadcházejících deseti let hrají pro české a slovenské milionáře poměrně vysokou roli netržní faktory, jako jsou zdraví (75 % v ČR, 76 % v SR) a osobní bezpečí (46 % v ČR, 40 % v SR).

Naopak evropští bohatí se obávají nejvíce míry zdanění majetné části společnosti (68 % Evropa, 35 % ČR, 27 % SR) a legislativy státu mířící přímo na bohaté (43 % Evropa, 29 % ČR, 19 % SR). Tento rozdíl souvisí s majetkovými daněmi v Evropě, které u nás neexistují. Přísné zdanění příjmů, které je mnohem vyšší než v našich zemích, přimělo mnoho bohatých změnit stálou adresu a

Hlavním zdrojem příjmu českých a slovenských milionářů je i nadále podnikání.

specialisty pak 2 % českých bohatých (7 % v SR).

DOLAROVÍ MILIONÁŘI VE SVĚTĚ INVESTIC

Nejzajímavější zhodnocení nyní čeští dolaroví milionáři očekávají od stavebních pozemků (39 %), start-upů (35 %) či rezidenčních nemovitostí (29 %). Stálicemi jsou akcie zahraničních firem (20 %), korporátní dluhopisy (16 %), směnky (11 %) či podílové fondy (5 %). Meziročně si u českých bohatých o něco polepsily akcie českých firem (9 %). Největší skok pak v Česku zaznamenala sběratelská aktiva, která se meziročně zdvojnásobila a dosáhla výše 20 %.

Naproti tomu slovenští dolaroví milionáři nejvíce věří z hlediska výnosu stavebním pozemkům (35 %), korporátním dluhopisům (32 %) či akciím zahraničních firem (31 %). Ke stálicím se u slovenských dolarových

občanství. Předání majetku a zapojení další generace je mnohem větším, dalo by se říci dvojnásobně důležitějším, faktorem pro evropské než tuzemské dolarové milionáře. Je vidět, že u nás v tomto směru neexistuje na rozdíl od Evropy tradice.

Celoevropsky nejvíce obav mezi bohatými pak do budoucna způsobuje vývoj světové ekonomiky (47 % v ČR, 46 % v SR, 35 % Evropa). V současné chvíli jsou nejdůležitějšími hledisky pro správu majetku a investiční rozhodnutí čistě tržní faktory. Čeští i slovenští dolaroví milionáři tak nyní nejvíce posuzují návratnost investice (57 % v ČR, 55 % v SR), diverzifikaci portfolia (55 % v ČR, 53 % v SR) a růst hodnoty investic (54 % v ČR, 56 % v SR).

DOLAROVÍ MILIONÁŘI A SPOLEČNOST

Z aktuálních společenských problémů jako vážnou hrozbu pro naši

společnost hodnotí 87 % českých dolarových milionářů a 65 % obecně populace šíření dezinformací a krizi důvěry v tradiční média. Již tradičně nelichotivě hodnotí čeští dolaroví milionáři úroveň našeho školství, té-

měř tři čtvrtiny z nich (72 %) a přes polovinu populace (58 %) označilo jeho úroveň jako hrozbu pro společnost. Mezery ve školství pak mohou souviset také s nedostatečnou úrovní finanční gramotnosti, která páli

DOLAROVÝ MILIONÁŘ V KOSTCE

- Nejzajímavější zhodnocení očekává od stavebních pozemků, start-upů a rezidenčních nemovitostí.
- Potěšení z dobře vydělaných peněz a zajištění osob, které na něm závisí, ho pohání ve snaze zvyšovat jmění.
- Od čistě konzervativního portfolia se více otevírá riziku a reálným investičním nástrojům, jako jsou akcie.
- Při tvorbě a ochraně majetku se posouvá od stávajících čistě tržních faktorů, jakými jsou návratnost investice, diverzifikace portfolia a růst hodnoty investic, k netržním aspektům, jako jsou zdraví a osobní bezpečí.
- Největším zdrojem příjmů pro jeho investiční portfolio je příjem z podnikání. V porovnání se světem jsou tak naši bohatí stále ve fázi kumulace majetku.
- Nejlépe za posledních šest let hodnotí tuzemskou ekonomickou situaci a pozitivně ji vnímá i pro své investice.
- Od svých investic vyžaduje vyšší výkon, než je tržní průměr.
- Znepokojuje ho nedostatek pracovníků v důsledku nízké nezaměstnanosti, jednostranná orientace našeho hospodářství na automobilový průmysl a orientace naší země na práci s nízkou přidanou hodnotou.
- Emoční, sběratelská aktiva ho lákají stále více. Přes polovinu dolarových milionářů tak investuje do umění a starožitností, známek, mincí a sbírek či vlna.
- Za vážnou společenskou hrozbu považuje šíření dezinformací a krizi důvěry v tradiční média.

- Ohrožením společnosti dle jeho názoru je také nízká finanční gramotnost a zvyšující se počet lidí s exekucí.
- Za celoevropskou společenskou hrozbu prohlašuje nástup populistických stran prosazujících oslabení Evropské unie nebo vystoupení své země z evropského společenství.
- Tradičně negativně se staví k nestálým pravidlům státu pro podnikání, narůstající administrativě a vzrůstajícím požadavkům státu na podnikatele.
- Není spokojen s aktuální politickou situací v naší zemi, vadí mu směřování země na Východ a sílící pozice levice včetně její participace na vládnutí. Nepřípustné je pro něj vedení české vlády trestně stíhanou osobou.
- V oblasti infrastruktury bije na poplach. Volá po uvolnění pravidel pro stavební řízení klíčových infrastrukturálních staveb či pro výstavbu a rozšíření odstavných parkovišť u stanic metra a železničních stanic v okolí Prahy.
- Se svými potomky počítá ve své firmě či podnikání ve třetině případů.
- Současnou vlnu digitalizace považuje spíše za příležitost než hrozbu.
- Trápí ho, že jeho děti nemají takový tah na bránu jako on sám.
- Uvědomuje si současnou krizi v oblasti nedostatku bydlení a volá po uvolnění pravidel pro stavební řízení rezidenční výstavby. Zároveň situaci s pokračujícím růstem cen nemovitostí označuje jako hrozbu pro naši společnost.
- Uvědomuje si, že dříve či později musí řešit otázku předání majetku, ale v tuto chvíli ji nepovažuje za naléhavou.

NEJZAJÍMAVĚJŠÍ INVESTICE (2013–2018)

	CR 2018	SR 2018	CR 2017	SR 2017	CR 2016	SR 2016	CR 2015	SR 2015	CR 2014	SR 2014	CR 2013	SR 2013
Stavební pozemky	39	35	39	18	34	25	26	11	28	20	35	15
Start-upy*	35	25	27	15	26	27	23	25	21	20	-	-
Rezidenční nemovitosti	29	20	33	15	23	16	22	8	18	20	11	11
Akcie zahraničních firem	20	31	18	32	18	22	25	31	24	23	-	-
Sběratelská aktiva**	20	24	10	24	18	23	17	16	12	11	-	-
Jiné nemovitosti***	20	12	15	11	11	11	13	13	7	9	7	9
Zemědělská půda	18	19	28	21	41	18	34	15	31	38	31	29
Korporátní dluhopisy	16	32	17	21	10	22	9	21	14	25	23	22
Směnky	11	13	10	17	12	15	13	22	10	14	14	18
Akcie CZ firem / Akcie SK firem	9	4	6	1	3	3	4	1	2	2	4	7
Kryptoměny, bitcoin	8	11	3	1	1	<1	2	1	2	2	-	-
Komodity	8	7	5	4	9	15	12	7	7	7	17	11
Obchody s měnami	5	11	7	11	4	8	12	12	6	9	10	22
Zlato	5	6	7	10	16	18	3	9	7	11	11	15
Podílové fondy	5	11	5	15	3	9	7	13	5	2	3	6
Státní dluhopisy	2	4	2	3	3	5	4	8	6	9	7	7
Drahé kovy, drahokamy	2	4	3	8	3	4	5	6	5	5	9	6
Terminované vklady	2	1	2	3	1	5	1	4	1	4	6	11

* investice do začínajících firem | ** obrazy, umělecké předměty, šperky, veteráni, mince, poštovní známky, hodinky apod. | *** kanceláře, objekty pro rŭmysl, obchod apod.

75 % českých dolarových milionářů a 70 % české populace. Tyto obavy pak jdou ruku v ruce s vysokým podílem lidí s exekucí, což jako společenskou hrozbu hodnotí 69 % českých bohatých a 82 % české populace.

DOLAROVÝ MILIONÁŘ JAKO OBČAN

Zejména infrastruktura dělí české dolarové milionáře od obecné populace. Po uvolnění pravidel pro stavební řízení klíčových infrastrukturních staveb, jakými jsou například dálnice, volá 84 % českých dolarových milionářů oproti 52 % populace. Milionáři jako by viděli vnitřní dluh, který si Česko vytváří chybějícími investicemi do infrastruktury. Stejně tak mnohem více preferují budování a rozšiřování odstavných parkovišť u stanic metra a železničních stanic

v okolí Prahy (87 % milionáři, 65 % populace).

Narůstající problémy s dopravou do hlavního města z přilehlých oblastí, kde vzniká čím dál tím více satelitních městeček, tak paradoxně řeší více než populace, která v přilehlých oblastech bydlí častěji. V oblasti dopravy se pak čeští dolaroví milionáři s populací shodují pouze v jednom – jen přibližně třetina milionářů a čtvrtina populace by přistoupila ke zpoplatnění průjezdu centrem Prahy. Zajímavé je, že infrastruktura jako taková je mnohem větší téma pro starší Čechy, a to bez rozdílu výše majetku.

DOLAROVÝ MILIONÁŘ JAKO RODIČ

Vyšší majetek neubírá na rodičov-

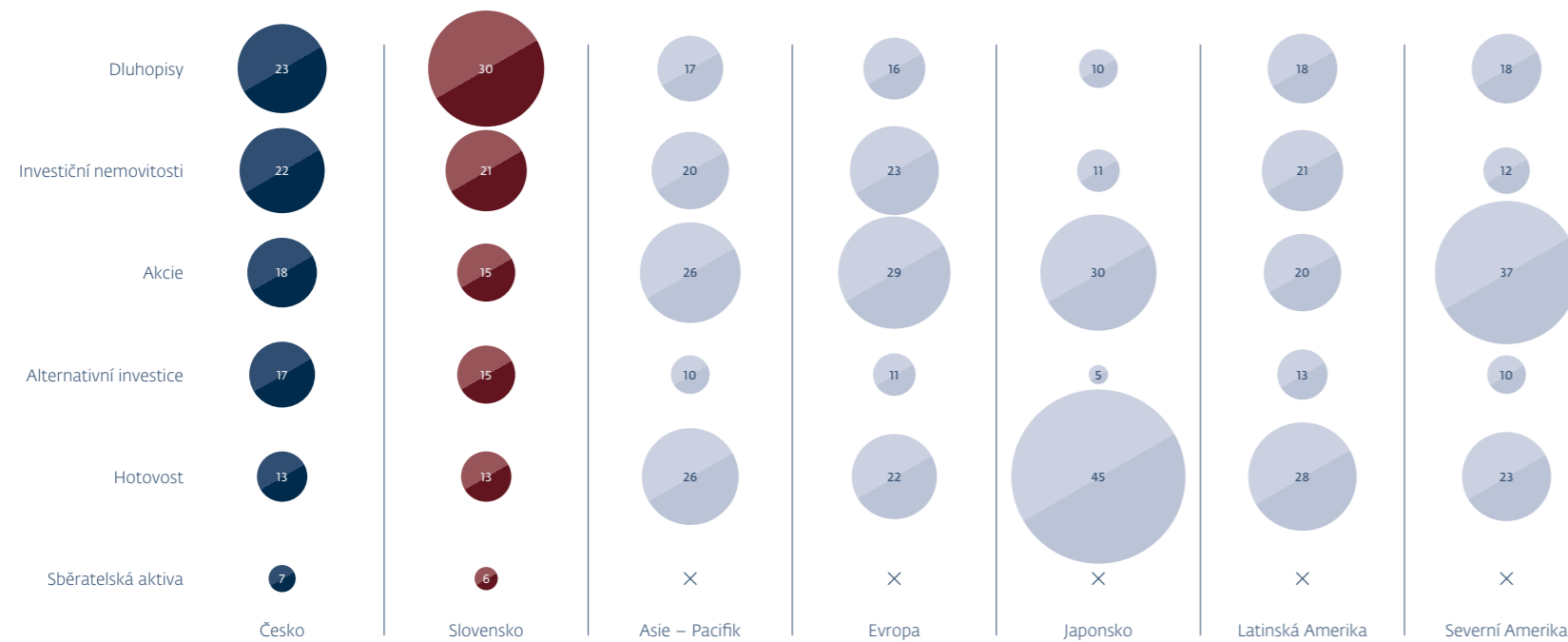
ských starostech a povinnostech. Tedy i naši dolaroví milionáři řeší v rodičovských rolích nejen jeden problém. Třeba hned u přístupu k výchově svých potomků jsou v rozporu. 88 % českých dolarových milionářů vede své děti k tomu, že pokud chtějí něco nad rámec běžných potřeb, musí se snažit samy, například si na to vydělat, tedy nedávají dětem nic zadarmo. Na druhou stranu se 81 % z nich svým dětem snaží materiálně umožnit jít za svým snem. Podpora jít za svým snem souvisí také s tím, že 57 % českých bohatých přiznává, že jejich potomci mají své sny a nevidí u nich zájem jít v jejich stopách. I z toho důvodu pouze něco málo přes třetinu českých dolarových milionářů počítá se svými dětmi ve své firmě či podnikání. Nejinak tomu je i na Slovensku, i tam v přístupu k výchově zažívají dolaroví milionáři stejný rozpor.

Tedy 75 % vede své děti k tomu, že když něco chtějí nad rámec běžných potřeb, musí si na to vydělat samy, a zároveň 71 % bohatých se snaží materiálně umožnit jít dětem

Pokud děti chtějí něco nad rámec běžných potřeb, musí si na to vydělat samy.

za svým snem. I zde přes polovinu slovenských dolarových milionářů přiznává, že jejich děti mají své sny a nemají ambice jít v jejich stopách. Dokonce pouze něco málo přes čtvrtinu s potomky počítá ve své firmě či podnikání.

SKLADBA INVESTIČNÍHO PORTFOLIA MILIONÁŘŮ



Procenta nemusí tvořit součet 100 %, protože jsou zaokrouhlena na nejbližší celé procento. Pro mezinárodní srovnání byla za svět využita data Capgemini Financial Services Analysis 2018.

S jednotlivými částmi studie J&T Banka Wealth Report 2018 vás seznámíme v dalších vydáních Novin. Zjistíte třeba, jak si bohatí oblíbili sběratelská aktiva, co je pohání k růstu jmění, čeho se obávají a jak vychovávají své děti. S kompletními výsledky se můžete seznámit na www.JTBankaWR.com

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: jtinoviny@jtbank.cz / www.jtbank.cz

Trump zavádí nová cla na čínské zboží

V pondělí 17. září se naplnily předchozí spekulace a prezident Trump oznámil uvalení nových cel na čínské dovozy do USA v objemu 200 mld. USD. Analytici J&T Banky situaci samozřejmě sledují.



USA uvalily dodatečná cla na čínské dovozy v objemu přibližně 200 mld. dolarů. Nová cla vstoupila v platnost v pondělí 24. září ve výši 10 % a od 1. ledna budou zvýšena na 25 %. „Jedním z argumentů pro postupný nárůst cel je, aby americké firmy získaly čas a prostor se na tento krok připravit. Lze spekulovat, že jedním z důvodů je ponechat prostor pro další jednání,“ říká hlavní ekonom J&T Banky Petr Sklenář.

Čína je pro USA třetí hlavní obchodní partner.

V červnu prezident Trump uvalil cla ve výši 25 % na čínské dovozy v objemu 50 mld. dolarů. Nyní tuto částku zvýšil o dalších 200 mld. dolarů, tj. kumulativně se cla týkají dovozů v objemu 250 mld. dolarů. Současně pohrozil, že pokud se Čína bude snažit uvalit nová cla na americké dovozy do Číny, tak USA uvalí cla 25 % na veškeré zbývající čínské dovozy do USA (cca 267 mld. z celkových 506 mld. dolarů).

CO ČEKAT?

Zatím je tržní reakce až nečekaně klidná. Několik dní před zavedením cla čínské akcie zavřely s růstem téměř 2 %, podobně na tom byl trh v Japonsku. Na červené nule skončily ostatní indexy jihovýchodní Asie (Indonésie, Tchaj-wan apod.), bez reakce zůstal i kurz čínského juanu (6,87 CNY/USD).

Čína 18. září prohlásila, že od 24. září uvalí cla od 5 do 10 % na vybrané americké dovozy v celkovém objemu 60 mld. dolarů. „Podle agentury Bloomberg čínské ministerstvo financí v doprovodném prohlášení uvedlo, že je připraveno s USA vyjednat a ukončit napětí v obchodu mezi oběma země-

mi,“ dodává Petr Sklenář.

Nelze ani vyloučit, že některé americké firmy začnou oznamovat růst nákladů kvůli zdražení dovozů. Na druhou stranu určitě budou existovat američtí

výrobci, kteří na zvýšení cel vyvíjejí růstem zakázek či jen zvýšením cen. Podle Petra Sklenáře ovšem americká ekonomika jako celek, stejně jako ta čínská, na omezení mezinárodního obchodu ztratí. Ztrátu z velké

části náklady ponese americký spotřebitel zvýšením spotřebitelských cen.

ZAHRANIČNÍ OBCHOD V ČÍSLECH

USA v roce 2017 vyvezly do Číny zboží v objemu 130 mld. dolarů. „Čína tedy nemůže uvalit odvetná cla v plné výši, neboť – lapidárně řečeno – není na co,“ konstatuje Sklenář. Vedle zboží USA vyvezly do Číny služby v objemu 58 mld. dolarů. Čína je třetí hlavní obchodní partner pro USA, po Kanadě a Mexiku. USA do Číny vyváží

více než do Japonska (4. největší partner; export 68 mld. dolarů) a Německa (5. největší partner; 47 mld. dolarů) dohromady. Čína do USA vyvezla vloni zboží v objemu 506 mld. dolarů. Vedle zboží Čína vyvezla do USA služby v objemu 17 mld. dolarů.

USA jsou pro Čínu hlavním obchodním partnerem na stra-

ně exportu i importu. Dokonce polovina celkového přebytku obchodní bilance Číny vzniká jen v obchodu s USA. Celková obchodní výměna (zboží a služby) mezi USA a Čínou v roce 2017 dosáhla 710 mld. dolarů a USA byly v celkovém schodku 335 mld. dolarů (z toho zboží 376 mld., naopak přebytek byl ve službách).

USA VS. ČÍNA

130 MLD. USD
Objem zboží vyvezený USA do Číny v roce 2017.

58 MLD. USD
Objem služeb vyvezený USA do Číny v roce 2017

Čína je pro USA třetím největším obchodním partnerem.

ČÍNA VS. USA

506 MLD. USD
Objem zboží vyvezený Čínou do USA v roce 2017.

17 MLD. USD
Objem služeb vyvezený Čínou do USA v roce 2017.

USA je pro Čínu hlavním obchodním partnerem pro import i export.

J&T Banka se přestěhuje do nového. Už v roce 2020.

Už za necelé dva roky opustí J&T Banka pražskou centrálu mezi Florencí a hotelem Hilton. Z Pobřežní ulice se přestěhuje do nového kancelářského centra Rustonka, které staví developer-ská firma J&T Real Estate. Důvodem, proč po osmnácti letech banka opustí své sídlo, je hlavně nedostatek prostor pro rozrůstající se společnost.



„Když jsem do J&T před dvanácti lety nastoupil, působila banka jen v jednom domě ve třech patrech. Od té doby se společnost značně rozrostla a stávající sídlo nám je malé. Využíváme prostory v dalších čtyřech budovách a pro denní kontakt zaměstnanců to není ideální. Musí se přecházet mezi budovami, nemáme ani dostatek reprezentativních prostor pro setkávání s klienty, natož mezi zaměstnanci navzájem,“ vysvětluje důvod změny provozní ředitel J&T Banky Vlastimil Nešetřil.

zákoutí, kde mohou zaměstnanci pracovat, dát si oběd, kávu nebo jen odpočívat u knížky. Nachází se uprostřed budovy, aby to měli všichni stejně daleko,“ popisuje Vlastimil Nešetřil.



Dostatek reprezentativních prostor pro setkávání s klienty.

Rozhraní Libně a Karlína, kam se J&T Banka přestěhuje, začíná aktuálně velký rozvoj, neboť je to již zavedená lokalita s dostatkem podpůrných služeb v okolí a výbornou dopravní dostupností. Banka obsadí celou osmipatrovou budovu, ale prostory nebudou zahuštěné. Ponechána je i drobná rezerva pro expanzi, protože v průběhu projektu se počet zaměstnanců rozrůstá. Kapacita budovy činí 750 lidí, v době stěhování jich banka bude mít asi 700.

PROSTORY PRO SETKÁVÁNÍ

Dříve, než vznikl návrh uspořádání vnitřních prostor, realizovala banka mezi zaměstnanci průzkum, ve kterém měli možnost vyjádřit svůj názor, co jim v centrále chybí. „Jedním z požadavků zaměstnanců byl prostor pro setkávání. Navrhli jsme proto prostor o velikosti šest set metrů čtverečních s relaxační zónou, kterému říkáme work cafe. Vypadá jako aula na vysoké škole, v níž jsou čtyři

V jednotlivých patrech byly ponechány pouze kávovary, mikrovlnky pro ohřev jídel najdete na jednom místě ve výše zmiňované zóně, což příležitost pro setkávání ještě umocní.

Nová budova poskytne také dostatek místa pro celofiremní akce, školení a schůzky s klienty. Do uzavíratelného amfiteátru se vejde až 300 osob, střeška budovy disponuje terasou s výhledem na Hradčany, kde budou probíhat bankety pro klienty, chybět nebude ani kavárna s kapacitou 53 míst a dalšími 33 místy ve VIP části. V budově bude k dispozici také trezor či depozitář, v němž si klienti můžou uložit obrazy nebo jiná umělecká díla. Schodiště budovy pak ozdobí bankovní sbírka umění.

KANCELÁŘE NA MÍRU

Kanceláře vznikají na míru jednotlivým oddělením. „IT oddělení zabírá celé patro a má podobu open space, naopak privátní bankéři budou sdílet kanceláře jen po dvou,“ upřesňuje provozní ředitel a dodává, že patra jsou připravena na to, aby v případě potřeby vznikly postavením příček další kanceláře.

ABY SE ZAMĚSTNANCŮM V PRÁCI LÍBIL

Protože příjemné pracovní prostředí je dnes pro zaměstnance často důležitější než jiné benefity, bude přímo v budově k dispozici fitness a kolárna, v podzemních garážích myčka na auto a pro řidiče elektromobilů přibližně 30 elektronabíječek. Náklady na vybudování nové centrály včetně vybavení nábytkem dosahují 1–1,2 miliardy korun. Kolaudace je naplánována na jaro roku 2020, samotné stěhování by mělo proběhnout v létě téhož roku.



Jak dál s akcemi...

Akciové trhy se po neklidném srpnu v září zklidnily, ani nová cla na Čínu (pravda, se sazbou o něco nižší, než se čekalo) nepřinesla na trhy zásadní negativní sentiment. Jak tedy investovat dál a na co se zaměřit?

Ekonomiky jednotlivých zemí se až na výjimky těší nadále velmi dobré kondici, to znamená, že se generuje velmi solidní poptávka po produktech, a z toho těží společnosti obchodované na trhu. Takže po této stránce je relativně vše v pořádku, zatím, i když třeba americké akcie jsou naceněním o něco výše, než by z mého pohledu bylo záhodno. Naopak akcie evropské i rozvíjejících se trhů vypadají na první pohled poměrně levně a zajímavě, ale při jakékoliv korekci je sentiment vždy pošle ještě níže. Do toho tu máme nadále možnosti vyhodnocení obchodní války, ne úplně klidnou situaci kolem turecké měny a především zatím poměrně podceňovanou hrozbu růstu úrokových sazeb – zatím v USA, příští rok to přijde k diskusi v Evropě a u nás se už ČNB taky činí. Takže bychom se měli soustředit ve svých investicích pouze na společnosti, které mají sil-

ný produkt, ne příliš ovlivněný „celní válkou“ a schopný se prodávat, i když dojde k růstu úrokové sazby.

Není úplně jednoduché si vybrat, ale nějaké možnosti máme a nemusíme pro ně chodit daleko.

KDE SE SKRÝVÁ POTENCIÁL

Na domácím trhu je prvním adeptem elektrárenská společnost ČEZ. Cena kontraktů elektřiny se jednoznačně a prudce vydala směrem vzhůru, a proto by hospodaření ČEZu mělo od roku 2020 vypadat výrazně lépe, než je tomu nyní. Srovnatelné firmy v našem okolí zažily díky tomu silnou rallye, ČEZ je zatím o dost pozadu a částečně to může být obava některých investorů z dostavby jádra. I přes politický tlak na tuto

nesmyslnou realizaci si nemyslíme, že se může veřejně obchodovaná společnost vydat cestou jednoznačně ztrátového obchodu, neboť by čelila žalobám ostatních akcionářů, a to i na členy představenstva společnosti. Z pohledu ceny elektřiny by výsledky ČEZu měly solidně růst, bez ohledu na růst úrokových sazeb či vyhodnocení obchodních vztahů mezi velmocemi. Další společností, kterou bych rád zmínil, je Avast obchodovaný jak v Praze, tak Londýně. Jejich produkt je přesně to, co pofrčí v následující době, a všichni ho nejen budeme chtít, ale budeme ho muset mít. Antivirová softwarová ochrana je v dnešní době kompletního rozmachu všeho on-line nepostradatelnou součástí korporací, ale i domácností a jednotlivců. Avast zveřejnil v srpnu velmi dobré hospodářské výsledky a od té doby se vydal na strmou jízdu vzhůru podpořen oznámením

o výplatě dividendy. Růst byl poměrně rychlý, takže může dojít k určitému oddechu ve vývoji ceny akcie, ale to by měla být ta příležitost, kdy si akcie této společnosti právě přikoupit.

Zcela určitě je takových společností daleko více, než jsem zde zmínil, ale dejte pozor na to, jak moc jejich byznys může být ovlivněn růstem úrokových sazeb. Už jsme si de facto úplně odvykli na něco, jako je sledování úrokové sazby. Je jedno, jestli činí +0,75 % nebo 1,25 %, ale jednou se toho média chytou a pak na trhy můžou reagovat hodně negativně.



Michal Semotan
Portfolio manažer
J&T Investiční společnost

Americká vláda hospodaří jak za krize, ačkoli se ekonomice daří

Na domácí scéně se diskutuje o rozpočtovém schodku 40 miliard korun, který schválila vláda navzdory rekordní prosperitě země a historicky nízké nezaměstnanosti. Kritika je logická: kdy jindy má mít země vyrovnaný či přebytkový rozpočet než v současné příznivé situaci? Pro méně tučné roky, které mohou přijít, je to riziko.



Málo pozornosti se dostává vývoji situace v USA, vedle níž český deficit vypadá jako vzor zdravého hospodaření. Největší ekonomika světa je již v devátém roce hospodářského růstu, avšak kombinace snížení daní a neustálého růstu vládních výdajů vede k tomu, že se pro příští rok očekává deficit vlády ve výši 4,6 % HDP. Český deficit rozpočtu, pokud bude dodržen, je odhadován na cca 0,7 % HDP. Co činí situaci v USA nebezpečnou, je nejenom velikost deficitu, ale rovněž jeho nepříznivý

trend a také skutečnost, že výše vládního dluhu je již nyní nad 100 % HDP. Jde o zcela mimořádnou situaci, v níž USA v mírových dobách nikdy nebyly.

Nezvládnutý vládní rozpočet může vést ke dvěma scénářům. Aby vláda udala rostoucí objem dluhopisů na trhu, bude muset nabízet čím dál vyšší úrok, což dopadne i na ocenění firemních dluhopisů a akcií. Druhou možností je, že rychlý růst úroků nebude chtít připustit centrální banka USA, která začne vládní

dluh opět vykupovat a otočí tak zcela směr své měnové politiky. Finanční trhy v současnosti nejsou připraveny ani na jeden z těchto scénářů.



Pavel Ryska
Analytik
J&T BANKY

Poděkujte pěstounům, zaslouží si to

#DIKYVAMPESTOUNI
#HLEDAMERODICE



HLEDÁME
RODIČE.cz

Pěstouni starající se o děti, které nemohou ze závažných důvodů být se svými rodiči, si zaslouží velký respekt a poděkování.

Že žádného takového osobně neznáte? Nevadí. Vyjádřit vděčnost náhradním rodičům a pomoci ohroženým dětem v České republice můžete i na dálku. A stihnete to rychleji než vypít svůj šálek kávy.

Jak pomoci mimo sociální sítě?

Dlouhodobě nejrozšířenější podporou pěstounských rodin a ohrožených dětí je finanční dar, který můžete zaslat přímo na dárcovské konto Hledáme rodiče 2124461/5800. Vybraná částka poslouží k pokrytí nákladů na zdravotnické a školní pomůcky dětí v pěstounských rodinách. Finančně lze podpořit obecně prospěšnou společnost i zakoupením dárku v našem e-shopu (www.hledamerodice.cz). Ačkoliv finance jsou důležité, žádná pomoc by

se dlouhodobě neobešla bez úsilí dobrovolníků, kteří se pravidelně připojují, aby se společností Hledáme rodiče spojily své jméno, práci nebo koníčka. Pomáhat se dá i tím, že budete propagovat logo, pomůžete s reklamou, tiskem nebo organizací akcí, které šíří povědomí o pěstounské péči. To se v Česku sice pořád zlepšuje, stále je však obalené mnoha předsudky. A na náhradní rodiče v ústavní péči dosud čeká přes 8 000 dětí.

CO VÍTE O PĚSTOUNSKÉ PĚČI?

Počet pěstounských rodin se v Česku za posledních deset let zvyšuje, přesto pořád není dostačující. Chybí zejména dlouhodobí pěstouni, kteří by byli ochotní přijmout starší děti s handicapem, poruchou chování nebo větší sourozenecké skupiny. Jedním z aktuálních cílů obecně prospěšné společnosti Hledáme rodiče je proto prosadit platnou legislativu zakazující umis-

ťování dětí do sedmi let do ústavních zařízení a přimět kraje, aby měly funkční dlouhodobou kampaň na vyhledávání zájemců o náhradní rodinou péči. Ve Zlínském kraji, jako zatím jediném kaji u nás, nekončí děti do 3 let v ústavěch. Hlavním důvodem k neustálé podpoře a osvětě pěstounství zůstává fakt, že navzdory zlepšení je Česko stále jednou z posledních

evropských zemí, která i ty nejmenší děti umísťuje do ústavních zařízení. Zároveň procento dětí vyrůstajících v institucionální péči je ve srovnání s ostatními evropskými zeměmi také nejvyšší. Mnoho vědeckých výzkumů přitom prokázalo, že pro vývoj dítěte je institucionální péče škodlivá a je navíc velmi nákladná.

Co sledovat: Tip na podzimní večer

Pokud vás problematika pěstounské péče zajímá, podívejte se na šestidílný dokumentární cyklus Rodiče napořád, který natočila režisérka Olga Špátová ve spolupráci s ČT a Nadací J&T. Najdete ho v archivu České televize.

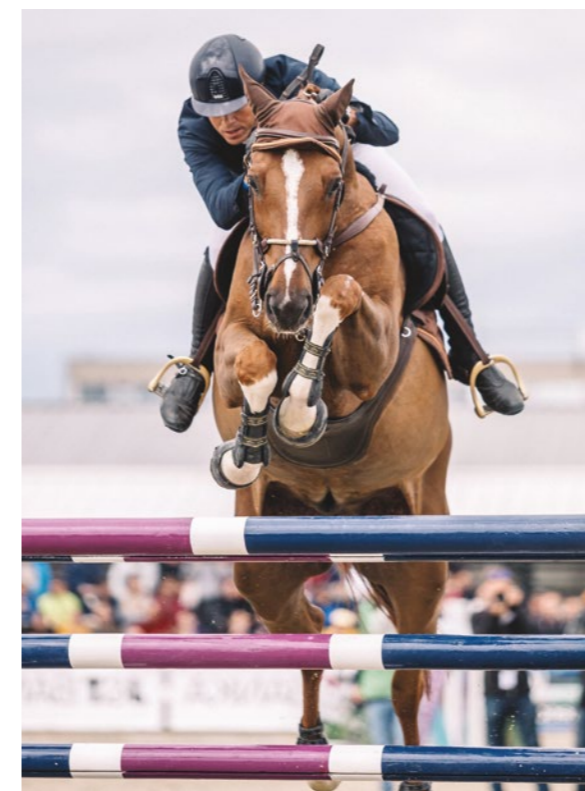
#DIKYVAMPESTOUNI
#HLEDAMERODICE

Sedm krajů z České republiky se v září a říjnu pod záštitou Ministerstva práce a sociálních věcí zapojuje do akce (Tý)dní pěstounství, v nichž různými formami představují náhradní rodinnou péči. Je to mimo jiné ideální příležitost, jak poděkovat všem pěstounům starajícím se o děti, které nemohou být se svými rodiči. K poděkování se samozřejmě připojuje i naše obecně prospěšná společnost Hledáme rodiče a rádi bychom k tomu motivovali i vás. Jak na to? Přidejte se ke známým osobnostem Ester Janečkové,

Tamaře a Tomáši Klusovým, Jitce Schneiderové a budte součástí výzvy kolující po sociálních sítích nazvané Dě-kujeme, pěstouni. Všechno, co musíte udělat, je napsat (a třeba se i vyfotit), co pro vás děti znamenají, a vložit jej na sociální sítě. Nakonec přidejte hashtagy #dikyvampěstouni a #hledamerodice a nomínujte pět dalších rodičů, aby udělali totéž. Pokud nemáte sociální sítě nebo máte pocit, že pouze u mediálních kanálů by vaše podpora končit neměla, můžete ji samozřejmě rozšířit.

Světový pohár v Olomouci i nadále s J&T Bankou

Příznivci parkurového skákání se mohou radovat. J&T Banka a olomoucký Equine Sport Center se dohodli na prodloužení smlouvy o další dva roky. Klání Světového poháru v Olomouci tak bude i nadále pokračovat.



Prestižní turnaj v číslech J&T Banka CSI 3*W Olomouc 2018



2. místo

Marek Klus z ČR
s koněm Carison

1. místo

Jörne Sprehe
z Německa
s koněm Stakkí's Jumper

3. místo

Ondřej Zvára z ČR
s koněm Quimera M

Byla to právě spolupráce J&T Banky a majitelů Equine Sport Center Olomouc, která po mnoha letech špičkové parkurové skákání do Česka vrátila. Organizačně se totiž jedná o tak náročnou akci, technicky i finančně, že se dříve žádnému pořadateli nepovedlo dostat závod na česká kolbiště. Letos v červnu se uskutečnil už pátý ročník závodů.

Rozpis akce dodržel již tradiční rozdělení soutěží tříhvězdrové úrovně do třech túr, z nichž ta nejvyšší Diamond Tour vyvrcholila Velkou cenou. Připraveny byly také parkury pro juniory v rámci CSIJ, mladé jezdce v CSIU25 a pro mladé koně při CSIIH.

V Rudolfinu se představí Space Maker

Jeden z nejobtížněji zařaditelných českých umělců. Tak bývá označován Petr Písařík, jehož výběr z tvorby je pod názvem Space Maker k vidění až do 25. listopadu v Galerii Rudolfinum. Přijďte se podívat, jak se v ní „dělač prostoru“ zabydlel. J&T Banka je generálním partnerem výstavy.

Petr Písařík v několika sálech prezentuje své experimentální trojrozměrné objekty a abstraktní malby, které vám dají nahlédnout do autorova fantastního světa. Jen pozor, věci nemusí být takové, jaké se na první pohled zdají. Jak výstava vznikala, prozrazuje její kurátor David Korecký.

Proč je další prezentovanou osobou v Galerii Rudolfinum právě Petr Písařík? Souvisí to s jeho významným životním jubileem, kterého se v tomto roce dožívá?
Autory výstav nevybíráme podle kulatosti jejich narozenin. Petr Písařík je na naší české scéně velmi zajímavým autorem, který vytváří věci spojené jak s historií umění, tak reflektující současný svět. Přitom mladší generace ho příliš nezná, protože vystavuje spíše v prostředí, které navštěvuje jeho generace. Zejména jí jsme ho tedy chtěli představit.

Nedávno v galerii vystavoval Kryštof Kintera, který také vytváří trojrozměrná díla a instalace. Jsou si oba autoři něčím podobní?
Petr Písařík pracuje klasickými postupy, s Kryštofem Kinterou ho spojují použité odpadní materiály či barvené pryskyřice. Písařík je používá způsobem klasického sochaře – nejprve si vytvoří z nalezeného materiálu základ, jako když se tvoří z hlíny, a pak mu dá povrchovou úpravu, zatímco Kryštof Kintera nechává věci, aby vypadaly, jak je nalezl. Písařík pracuje více s klamem rozporu toho,



co vidíme na povrchu a co je skryto uvnitř.

Jak dlouho trvaly námluvy na uzavření spolupráce s autorem? Přijmout výzvu Petrovi netrvalo dlouho. Dovedu si ale představit, že by nabídku odmítl, neboť je velký risk ukázat na tak velké ploše svou práci, a ne každý autor by to zvládl.

Podle jakého klíče jste vybírali díla, která veřejnosti představíte?

Na začátku jsme si řekli, že nepůjde o přehledovou výstavu, protože existuje nebezpečí, že autor bude zakonzervován a pohřben a všichni získají pocit, že už ho poznali a nemůže překvapit. Velmi obtížné by se mu v tomto případě vykračovalo k novým aktivitám. Nechtěli jsme však expozici postavit na úplně nových věcech, neboť když autorovi učiníte nabídku na velkou výstavu, chce všechna rozpracovaná díla honem připravit. Organizátor však nemůže přistoupit na to, že nebude vědět, co na výstavě bude.

Naše koncepce vycházela z představy, že vybereme ukázky starších věcí, ale hlavní část budou tvořit věci nové. Petr na nich pak během uply-

nulého roku a půl velmi intenzivně a svědomitě pracoval. Koncepce se

Přijmout výzvu Petrovi netrvalo dlouho.

však v průběhu času ještě měnila, protože vznikla i díla, s nimiž jsme sice původně nepočítali, ale nakonec jsme se rozhodli je na výstavu zařadit. Zůstala však zachována původní myšlenka nelinearity, ale jakýchsi ostrovů, z nichž každý představuje jiný svět.

V Galerii Rudolfinum tedy bude mít řada děl Petra Písaříka svou premiéru...

Je to tak. Přibližně tři čtvrtiny expozitů byly dokončeny v průběhu letošního roku a veřejnost se s nimi seznámí úplně poprvé. V tomto případě nám plán vyšel, ale zažil jsem i mnoho projektů, kdy autoři chtěli prezentaci postavit na nových dílech, ale nefungovalo to a muselo se sáhnout po starších věcech. Tady jsme museli naopak řadu zápujček s díky

vrátit, protože jsme mohli využít věci nové.

Kdo má při rozhodování o finální koncepci hlavní slovo – autor, nebo kurátor?

To je velmi těžká otázka. Výsledná podoba vzniká většinou v diskusi. Někdy má autor jasno a nechá si připomínkovat kurátorem, jindy má jasnou představu kurátor a nechá si ji odsouhlasit autorem. Pokud má autor od svých děl malý odstup, tlačí ho kurátor ke změně, má-li velký odstup, dokáže si expozici zkurátorovat sám.

V případě výstavy Space Maker se jednalo o dialog?

Probíhal tu nejen dialog, ale svými názory přispívala i řada autorových celoživotních kolegů a přátel, kteří za ním v průběhu tvorby docházeli do ateliéru. Vliv na výslednou podobu výstavy tedy v tomto případě mělo hned několik lidí.

Zmínil jste, že finální podoba výstavy se utvářela opravdu až do poslední chvíle. Katalog k výstavě však musel jít do tisku v předstihu. Liší se tedy to, co návštěvníci uvidí v Rudolfinu, s obsahem katalogu?

Katalog vznikl asi měsíc a půl před dokončením výstavy, ovšem v té době jsme už věděli, co se podařilo a co můžeme do katalogu nafotit.



Do katalogu jsme zařadili padesát procent starších a padesát procent nových věcí, na výstavě je ovšem více těch nových. Idea, že katalog nebude jen kopírovat výstavu, však vznikla už na počátku jeho přípravy. Katalog je totiž médium, které prohlížíte lineárně. Někdo odpředu, jiný odzadu, ale nikdy neskáčete mezi stránkami. Na výstavě Petr Písařík nepromlouvá jen jedním dílem, ale složitějším celkem, který je tvořený křehkými, dočasnými vztahy. Je to zkrátka „dělač prostoru“, jak zaznívá i v názvu expozice.

Můžete nám okomentovat větu, kterou jste použil při popisu Písaříkovy metody práce? „Jednou z hlavních metod je optický klam, nesoulad viděného a předpokládaného.“

„Příkladem pro toto tvrzení je místnost s objekty, které vypadají, že jsou vytvořeny z těžkého zrezlého kovu, což ovšem není pravda. Jejich kompozice, vybalancování a umístění je pro návštěvníka trochu znejistující, neboť si říká, proč těžké špinavé kusy kovu stojí na hraně a je z nich vytvořená právě takováto kompozice. Povrch exponátů totiž klame, nejedná se o kov, který by vážil tunu. Je to jen maska. Amorfní třípytlivé objekty, kterým říkáme korálové útesy, pak nejsou horniny, vyřeliny či draho-kamy, ale uvnitř najdete něco úplně jiného, než by člověk očekával. Tedy u Písaříka něco na povrchu vidím, ale uvnitř je něco jiného, než bych očekával.“

Dostane návštěvník prostřednictvím popisku návod, jak na tato díla nahlížet?

Z popisku to nezjistí, a dokonce ani z katalogu. Autor přímo nechtěl, abychom prozrazovali, z čeho je objekt vytvořen. Hraje určitou hru s materiálem, geometrií či odkazy do výtvarného umění a divák by měl na tuto

hru přistoupit nebo si v ní hledat svá vlastní pravidla. Písařík ani nechce nic vysvětlovat – reliéf inspirovaný obrazem Františka Kupky nijak na svůj vzor neodkazuje.

O Písaříkovi jste také řekl, že jeho malby a trojrozměrné objekty mají svůj počátek v rozbití zdánlivého celkového obrazu světa, který nás obklopuje...

Jedná se o mou definici postmoderny, kdy se v osmdesátých letech zhroutily základní hodnoty či jistoty, ať již politického, společenského, ekonomického, rodinného či náboženského statutu. V umění bylo dovoleno všechno a neplatilo nic, došlo k rozbití celku. Postmoderní autoři ve výtvarném umění na tuto situaci nějakým způsobem reagovali, Písaříka nevyjímaje. První jeho práce pracovaly s klasickou symbolikou, v devadesátých letech se však od významů oprostuje, ukazuje jen střepy minulého světa a z nich staví svět nový.
Písařík v galerii vytváří v místnostech jednotlivé mikrosvěty, které jsou náznakem substituce rozpadlého celku, který není uchopitelný či důvěryhodný. Neuchopuje velký celek, který by říkal, jak má co fungovat, ale bez moralistních gest vytváří celek reprezentující paralelní realitu, jež aktuálně drží pohromadě a dává smysl. Po výstavě se však zase rozpadne.

Vytvořil jste si k některému exponátu bližší vztah?

Bližký mi je Poklad na Stříbrném jezeře, neboť je to již ten Písařík, který něco vytvoří, dá tomu tvar a iluzi přírodního tvoření po tisíc let. Kdyby toto dílo vytvořil někdo jiný, jehož východiska práce bych neznal, řekl bych, že za ním stojí čistý environmentalista, který s Greenpeace prosazuje, abychom neničili přírodu, a dílo by mě tolik nefascinovalo.



David Korecký (1976)

studoval architekturu a soudobé dějiny. Od roku 2001 pracuje jako editor publikací a kurátor výstav, připravil například knihu Médium kurátor (2009, Fra a VŠUP). Od 2012 působí jako kurátor v Galerii Rudolfinum, podepsán je třeba pod realizacemi výstav Shirany Shahbazi, Barbary Probst, Rogera Hiornse, Jiřího Černického, Křištofa Kintery a nejnověji i Petra Písaříka.

Umění je i o prožitcích

Podle Davida Koreckého je lpění na nezařaditelnosti u Písaříka manifestací osobní svobody, nejen dandyovské, ale jako základního předpokladu existence tvořivého ducha. Umělec čtenářům Novin exkluzivně prozradil, kdo jej v životě ovlivnil, jak prodává svá díla a do čeho sám investuje.

Chtěl jste být výtvarníkem od dětství?

Jsem rád, že se na to ptáte. Věřím totiž tomu, že člověk má v životě velké štěstí, když už v raném věku zjistí, čím chce být. Já jsem to štěstí měl a v sedmi letech jsem si uvědomil, že chci být malíř. Dalším štěstím bylo, že i když rodiče nebyli z oboru, podpořili mě a sehnali mi ve vedlejší městečku akademického malíře, který kdysi působil jako Panuškův asistent a do našeho regionu se přestěhoval na důchod. Chodil jsem i do výtvarné školy a tím jsem získal před ostatními náskok.

Už v 7 letech jsem si uvědomil, že chci být malíř.

Většinou je to v umění tak, že do osmnácti let se člověk naučí zobrazovat věci a pak se se zkušenostmi dostaví i touha vyjadřovat se ke světu. Já jsem poměrně brzy uměl všechno ztvárnit realisticky nebo abstraktně a už jsem se chtěl vyjadřovat, ale scházely mi zkušenosti. Zjistil jsem, že umění není o tom, jestli všechno umíte, ale také o prožitcích.

Na AVU jste nastupoval už umělecky zformovaný, nebo vás vedoucí ateliérů výrazně ovlivnili?

Studium u profesora Stanislava Kolíbalu mi hodně změnilo život. V ateliéru jsme byli jen čtyři, takže jsem si připadal jako v renesanční dílně, kde se vám někdo věnuje, jako by to byl váš otec. Profesor Kolíbal na nás byl přísný, ale já říkám, že bych mu měl až do smrti líbat nohy. Mimočodem stále jsem s ním v kontaktu.

Vy jste se role pedagoga zatím ne-

zhostil?

Cítím, že člověk by měl své zkušenosti předávat. Když se zatím mé snažení odrazí do jednoho či dvou lidí, bude to mít větší význam, než kdybych působil v nějaké škole.

Věnujete se malbě i trojrozměrným objektům. Podle čeho se rozhodujete, kterou formu použijete?

Všechno má svá kritéria, trendy v malbě se pohybují jinými směry než v sochařství. V cizině je hodně lidí, kteří pracují stejným způsobem jako já – vytvářejí instalaci, jíž chtějí prezentovat své věci v ateliéru. Záleží mi na tom, jak jsou věci prezentovány divákovi. Snažím se vždy vytvořit zajímavé prostředí, které umožňuje věci lépe pochopit a zaseknout se do mysli diváka.

Představu o vhodném místě pro objekt máte hned, nebo si s jeho hledáním hrajete?

Hledání je složitá věc, která má mnoho proměnných. Myslím, že právě proto mě to zajímá, je to těžký obor. Pracuji s otevřeným konceptem. Třeba pro výstavu v Rudolfinu jsem si nechal od architekta udělat model 1 : 50, abych viděl prostory, a na jeho základě jsem výstavu stavěl. Měl jsem připraveny tři myšlenkové roviny, které by se mohly různě prolínat. Až do poslední chvíle jsem si nechával volnou ruku, abych mohl provést změnu.

Jste s výsledkem spokojen?

Kolíbal vždycky říkal, že když máte hotovo, ještě vás týden čeká. Jistě by se dalo ještě něco udělat, ale celkově jsem s prostorem, který návštěvníkům poskytuje dostatek emocí, spokojen. Na adresu Rudolfinu a kurátora Davida Koreckého musím říct, že spolupráce byla luxusní a na mezinárodní úrovni, takže i já jsem mohl podat dobrý výkon.



Jak prodáváte svá díla? Zastupuje vás nějaká galerie?

Ne, jsem volný. Podle mých zkušeností je nejlepší spolupracovat na jednotlivých projektech, nikdo vám pak nemůže nic diktovat. I když od galerie Serpentine nebo Gagosian bych si asi diktovat nechal.

Nejraději prodávám více věcí najednou. Naposledy jsem prodal osm věcí za milion korun, abych mohl dodělat výstavu. Já potřebuju pracovat, na věci kolem nemám moc času, takže preferuji rychlé jednání.

Vytváříte i díla podle ob-

jednávkou investora?

Už to moc nedělám, ale zajímavé nabídky bych se asi nebránil. Minulý rok jsem třeba přijal nabídku vytvořit na soukromý pozemek pětimetrový objekt z mědi. Důležité je, aby mi zadavatel nechal dostatek tvůrčí svobody. V tomto případě to tak bylo, takže taková zakázka je pak pro tvůrce radost.

Do čeho investujete vy osobně?

Do své práce. Utrácím hlavně za materiál a nájem za ateliér, ale také za knížky, cesty, oblečení...



Petr Písařík (1968)

v letech 1987–1994 studoval na Akademii výtvarných umění v Praze (ateliéru Stanislava Kolíbalu, Milana Knížáka a Aleše Veselého), 1989–1993 byl členem skupiny Pondělí (Milena Dopitová, Pavel Humhal, Petr Lysáček, Michal Nesázal, Petr Zubek). Vystavuje u nás i v zahraničí, v Galerii Rudolfinum byla jeho díla v roce 2006 vystavena v rámci skupinové výstavy Akné – současná česká malba ze sbírky Richarda Adama.

Sbírka Magnus Art aneb Chcete si složit plastového Ježíše na kříži?

Plastová stavebnice Ježíše na kříži od Davida Černého, Aktovka z cyklu Cesta do školy Evy Kotátkové, miniatura zahrádkářské kolonie Jána Mančušky nebo tajuplné fotografie Markéty Othové.



To je jen zlomek z mimořádných děl tvořících stále se rozrůstající sbírku J&T Banky nazvanou Magnus Art. Tvoří ji pečlivě vybrané artefakty od mladých českých a slovenských tvůrců, kteří získali prestižní Cenu Jindřicha Chalupického.

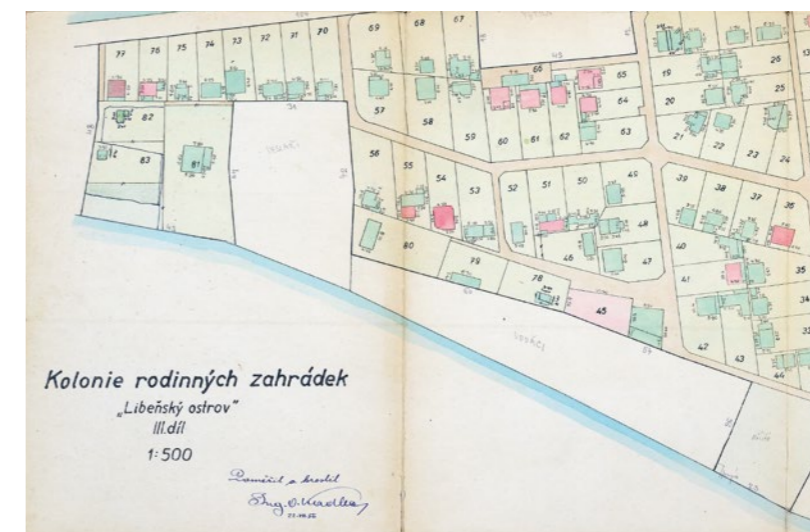
„Po vyhlášení vítěze Ceny Jindřicha Chalupického pravidelně vstupujeme do jednání o nákupu jeho díla. Jako poslední přírůstek do sbírky tedy přibylo dílo od jejího loňského vítěze Martina Kohouta,” prozrazuje recept na úspěšnou sbírku Petr Málek z J&T Banky, který stál u zrodu Magus Art.

CELEBRITY ČESKÉHO UMĚNÍ

Seznam jmen umělců, jejichž tvorbu sbírka obsahuje, je obdivuhodný a do velké míry jde o reprezentativní průřez tuzemskou polistopadovou uměleckou scénou. Najdeme tu tvorbu exponované superhvězdy českého umění Davida Černého, mezinárodně uznávaných umělkyní Evy Kotátkové a Kateřiny Šedé, které o sobě dávají v posledních měsících stále častěji vědět, i v dobrém slova smyslu mainstreamových umělců, jako jsou

František Skála či Petr Nikl.

„Při tvorbě sbírky jsme spolupracovali s lidmi z umělecké scény na různých postech. Postupně jsme vybírali díla, která byla významná pro období, kdy umělec cenu získal. V některých případech jsme byli limitováni dostupností děl z té doby,” popisuje



Málek systém, kterým soubor vznikl a je stále doplňován. Na otázku, jaká je celková hodnota souboru, se těžko odpovídá. „Hodnota sbírky není primárně v její ceně,

ale v tom, že přináší průřez tvorbou za posledních více než 25 let,” vysvětluje Málek. Jsou zde zastoupeni tvůrci z nejmladší umělecké generace, kteří však již mají řadu tuzemských i zahraničních výstav, dočkali se uznání doma i ve světě, na trhu s uměním je o ně ohromný zájem a cena jejich děl stále roste. Přesto

MALBA SE VRACÍ

Ačkoli má Magnus Art jasnou vizi, směr a spojenci v podobě Ceny Jindřicha Chalupického, jednotlivá díla jsou různorodá, jak jen umění (a život sám) umí být. Ačkoli se většina laické veřejnosti domnívá, že klasická malba nemá v současném umění místo, opak je pravdou. Obrazy hrají ve sbírce důležitou roli. Malbě se věnuje například jeden z nejmladších umělců zastoupených ve sbírce Vladimír Houdek, ale také naopak nejstarší autoři, k nimž patří Martin Mainer nebo Vladimír Kokolia. Kresby jsou zase součástí cyklů Evy Kotátkové. Naopak fotografie je ve sbírce zastoupena spíše střídme, a to díky tvorbě Markéty Othové i Petra Nikla.

Nejčastěji tu je zatoupena tvorba s různými materiály, ať už se jedná o sklo (Jiří Černický), plast (David Černý), či velmi časté dřevo (Michael Gabriel, Eva Kotátková).

Překvapením může být, že naopak pro mnohé nejčastější reprezentant moderního umění, takzvaná performance, tu je spíše ojediněle. Na tomto poli pracuje například slovenský

umělec Radim Labuda, jehož výtvar Tihle (sociální situace) z roku 2008 patří k jeho nejslavnějším výkonům vůbec.

KDE SBÍRKU UVIDÍME?

V současné chvíli sbírka není přístupná veřejnosti. V minulosti byla jako celek nebo její část zapůjčena na výstavy jako Silver Lining v Národní galerii, Neváhej a ber v Moravské galerii, Dočasné struktury 1 v galerii PLATO v Ostravě. „Jednáme ale

o jejím dalším vystavení,” prozrazuje zástupce vlastníka sbírky. To však neznamená, že by si lidé nemohli prohlédnout díla z Magnus Art alespoň zprostředkovaně. J&T Banka totiž již několik let vydává knihy pod stejnou značkou, které se věnují nejen tuzemskému umění a trhu s uměním. Pod hlavičkou Magnus Art tak vznikly také knihy Sběrka Magnus Art (2015), která přibližuje jednotlivá díla, a Mezera (2014) od Lenky Lindaurové, jež vznikla u příležitosti 25. výročí založení Ceny Jindřicha Chaluppeckého a která popisuje tuzemské

mladé umění v polistopadové éře.

S jednotlivými díly a tvůrci se budete moci setkávat na těchto stránkách každý měsíc.



Cena Jindřicha Chaluppeckého

Již v listopadu budeme znát dalšího laureáta Ceny Jindřicha Chaluppeckého. Bude to 29. vítěz ocenění, které se snaží podpořit mladé umělce do 35 let. Stane se jím někdo z pěti Alžběta Bačíková, Lukáš Hofmann, Tomáš Kajánek, Kateřina Olivová a Adéla Součková. „Nominovaní umělci a umělkyně si vybudovali vlastní výjimečný estetický postoj, který zasazují do rozličných trhlin v naší čím dál uniformnější společnosti, a provokují tak její pohlcující sílu,” uvedli ve společném prohlášení porotci, kteří se v tomto složení poprvé sešli v listopadu loňského roku.

Ačkoliv cena nese jméno významného českého malíře, stojí za ní trojice jiných umělců: Václav Havel, Theodor Pištěk a Jiří Kolář.

„Cenu jsme založili spolu s Theodorem Pištěkem a Jiřím Kolářem, ale motorem toho byl myslím Theodor Pištěk. Založili jsme ji ještě za života Chaluppeckého. Byli jsme staří známí a já jsem ho navštívil asi týden před smrtí v nemocnici,” popsal před lety zrod ceny Václav Havel pro deník E15. „Pořád se objevuje něco nového. Člověk si vždycky říká, dál už nejde jít, všechno bylo už předvedeno, ale ukazuje se, že nikoliv. A to je dobře,” pokračoval ve vztahu k modernímu umění bývalý prezident.

V posledních letech se tým Společnosti Jindřicha Chaluppeckého snaží Cenu co nejvíce přibližovat současnému potřebám umělecké scény i výtvarného publika. „Usilujeme o to, aby cena spíše než „soutěžního ducha“ pod-

porovala a oceňovala samotnou práci přihlášených umělců a sdílela ji s širokým okruhem diváků,” říká ředitelka Společnosti Jindřicha Chaluppeckého Karina Kottová. Nové aspekty, jako je výstava zahraničního hosta, nebo experimentální výstava probíhající paralelně s výstavou finále, mají za úkol obohatit prezentaci umělců a děl vzniklých při příležitosti Ceny Jindřicha Chaluppeckého o širší kontexty. „Pro příští ročníky uvažujeme o dalších změnách ve struktuře ocenění, aby současně respektovalo ideje, se kterými je v devadesátých letech zakládali Jiří Kolář, Theodor Pištěk, Jiří Šetlík a Václav Havel, ale také odpovídalo aktuálním potřebám nejen uměleckého světa,” dodává Kottová.

Startuje podzimní aukční sezona. Připravte se na Kinteru

Letní pauza je za námi. Kdo si neodpočinul a nenabral síly, možná bude litovat. Aukční podzim totiž nabídne řadu mimořádných děl, která by neměla chybět ve vaší sbírce. A lze tedy očekávat nejednu bitvu o obrazy či plastiky, které po letošním prodeji jistě dlouho zůstanou u nových majitelů. Zbavit se jich totiž nebudou chtít velmi dlouho a jejich cena poroste strmě nahoru.

IKONICKÁ DÍLA

Velká očekávání odborníci mají od aukce Adolf Loos Apartment and Gallery, která se uskuteční symbolicky na státní svátek 28. října, tedy přesně sto let od zrodu Československa. A právě prvorepubliková díla budou patřit k velkým lákadlům.

„Prestížní aukce ve výstavní síni Mánes nabídne 28. října široké spektrum kvalitních uměleckých děl v čele s ikonickými díly Toyen z roku 1929 s názvem Čedičové skály (olej na plátně, prvním majitelem byl básník František Halas, vyvolávací cena 16,5 mil. Kč), Jindřicha Štyrského z roku 1925 s názvem Lampiony (olej na plátně, vyvolávací cena 8,2 mil. Kč) a kubistickým dílem Antonína Procházky s názvem Zátíší s olejovou lampou (1921, olej na plátně, prvním majitelem byl malíř Jaroslav Král, vyvolávací cena 7,9 mil. Kč),” uvádí pozvánka na aukci.

VSAĎTE NA SOUČASNÉ UMĚNÍ

Milionové částky ale pořadatel aukce neočekává jen od klasických jmen. Magickou hranici jedno-

ho milionu by mohl pokořit také Krištof Kintera. „Do aukce jde jeho ikonické dílo Mluvič/Talkman, mluvicí socha z roku 1999, které je nyní součástí významné zahraniční sbírky,” prozrazuje svůj tip Anna Pulkertová, odbornice na výtvarné umění J&T Banky. „Vyvolávací cena je těsně pod milionem, konkrétně 950 tisíc korun. Odhaduje se, že se socha prodá za 1,1 až 1,3 milionu korun,” dodává Pulkertová.

To však není jediný její tip. „Za pozornost sběratelů rozhodně stojí dvojice obrazů Jana Mertzy z cyklu Výtvarná výchova. Merta se ve své tvorbě vrací k motivům z dětství a výtvarná výchova je rozhodně jedním z nich. Každý z obrazů by se mohl prodat za půl milionu i více,” pokračuje Pulkertová.

Kdo preferuje plastiky, bude mít také mnoho příležitostí vybrat si na očekávané aukci. Do prodeje se dostává například tvorba výrazného brněnského umělce Radoslava Kratiny (1928–1999). Jeho Variabilní devítiramenný objekt je nyní součástí výrazné německé sbírky. Jeho vlastník jej nabízí za vyvolávací cenu 450 tisíc, konečná cena by však mohla být i dvojnásobná.

Adolf Loos Apartment and Gallery

Termín aukce:

8. října 2018 od 14. hodin

Místo konání aukce:

Výstavní síň Mánes, Masarykovo nábřeží 250/1, Praha 1

Předaukční výstava:

Výstavní síň Mánes, 13. října–27. října 2018 od 10 do 18 hodin

Katalog online na

aloos.cz/cs/aktualita/1556-aukce-28-rijna-2018-manes

Nemělo by vám uniknout...



KRIŠTOF KINTERA (1973)

Mluvič/Talkman 1999
90 x 33,7 x 28 cm

mluvicí socha

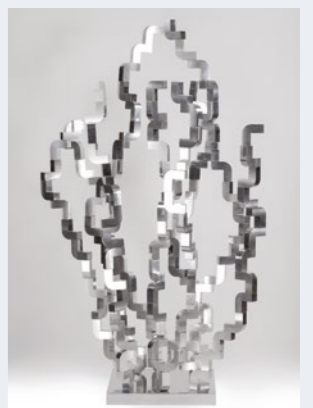
Vyvolávací/Prodejní cena: 950 000 Kč
(Odhadní cena: 1 100 000–1 300 000 Kč)

RADOSLAV KRATINA (1928–1999)

Variabilní devítiramenný objekt/1976
92 x 50 x 50 cm

plastika, aluminium

Vyvolávací/Prodejní cena: 450 000 Kč
(Odhadní cena: 600 000–800 000 Kč)

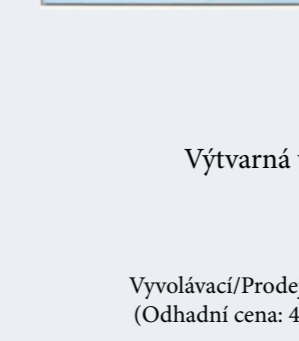


JAN MERTA (1952)

Výtvarná výchova I. 2011
70 x 60 cm

akryl na plátně

Vyvolávací/Prodejní cena: 300 000 Kč
(Odhadní cena: 450 000–500 000 Kč)



JAN MERTA (1952)

Výtvarná výchova II. 2011
70 x 60 cm

akryl na plátně

Vyvolávací/Prodejní cena: 300 000 Kč
(Odhadní cena: 450 000–500 000 Kč)



S Magnusem po Praze

Užijte si své body z klubu Magnus během dne stráveného v Praze. Začněte vydatnou snídaní, dopřejte si trochu adrenalinu, vezměte přátele na oběd či na večeri a nezapomeňte na relaxaci. Máme pro vás i tip na luxusní ubytování.

Snídaně nebo oběd v Buddha-Bar Hotel Prague



Začněte svůj den vydatnou snídaní a přijďte zažít neopakovatelnou atmosféru restaurace Siddharta Café. Kouzlo konceptu „atmosphere“ spočívá ve spojení vynikající gastronomie, inspirativního designu a jedinečné polohy v srdci historické Prahy. Místní kuchyně je vyhlášená kosmopolitním spojením světové gastronomie s dotekem Asie a perfektním servisem.

Snídaní si můžete každý den od 6:30 do 11:00 hodin zvolit formou bufetu nebo à la carte.

Voucher na snídaní pro 1 osobu v restauraci Siddharta Café v Buddha-Bar Hotelu Prague v hodnotě 590 Kč získáte se slevou 10 %, a to za 2 124 bodů.

Sofistikovaně členitý interiér restaurace a lounge ve stylu pop artu je ideálním místem pro posezení s přáteli u vynikajícího oběda.

Voucher na konzumaci dle vlastního výběru v restauraci Siddharta Café v Buddha-Bar Hotelu Prague v hodnotě 550 Kč můžete mít s 10% slevou za 1 980 bodů.

Za netradičními zážitky

Toužili jste někdy navštívit místa, kde tráví čas fotbalové špičky? Letenský stadion Generali Arena, který byl dějištěm mnoha významných bitev spartánské historie, vám nyní otevírá své dveře.

V rámci exkluzivní prohlídky stadionu se podíváte na místa, kam se jako běžný divák nedostanete. Společně s průvodcem navštívíte prostory, kde se konají tiskové konference, a budete moci usednout na místa, kam si sedávají nejlepší evropské fotbalisté, podíváte se na hřiště očima televizních komentátorů, navštívíte VIP Lounge, síň slávy či šatnu, která slouží hostujícím týmům na Letné. Na konci prohlídky nebude chybět návštěva hřiště a střídaček. V rámci této výjimečné prohlídky budete moci nahlédnout

i do prostoru Skyboxu, kde na vás čeká malá pozornost.

Předpokládaná doba prohlídky je 45–75 minut. Voucher pro skupinu až 5 osob na exkluzivní prohlídku letenského stadionu Generali Arena v hodnotě 1 100 Kč si můžete vyměnit za 4 400 bodů. Děti jsou vítány!



Večeře s výhledem na Prahu

Svůj den zakončete v restauraci Zlatá Praha s venkovní terasou, která se nachází v devátém patře hotelu InterContinental Prague a řadí se k nejlepším požitkům, které může naše hlavní město v oblasti gastronomie nabídnout. Vyberte si z nabídky jak české, tak i mezinárodní kuchyně spojené s magickou atmosférou pohledu na panoramata

pražského Starého Města, jež jsou zejména v noci opravdu nezapomenutelná.

Voucher na večeri dle libovolného výběru v luxusní restauraci Zlatá Praha v hotelu InterContinental Praha v hodnotě 3 750 Kč obdržíte se slevou 20 % za 12 000 bodů.



Za adrenalinem

Hurricane Factory Prague je jediný větrný tunel v České republice. Je to místo, kde můžete létat a vznášet se a vyzkoušet si sílu hurikánu. V prosklené letové komoře o průměru 4,3 metru a celkové výšce neuvěřitelných 14 metrů proudí vzduch rychlostí až 270 km/h, což je rychlost opravdového hurikánu. Vy však létáte v bezpečné výšce a pod neustálým dohledem zkušeného instruktora. Létání ve větrném tunelu je určeno všem fyzicky zdravým osobám od 5 let.

Voucher pro 1 dospělé osobu na 3 minuty letu v hodnotě 1 800 Kč získáte se slevou 20 % za 5 760 bodů.

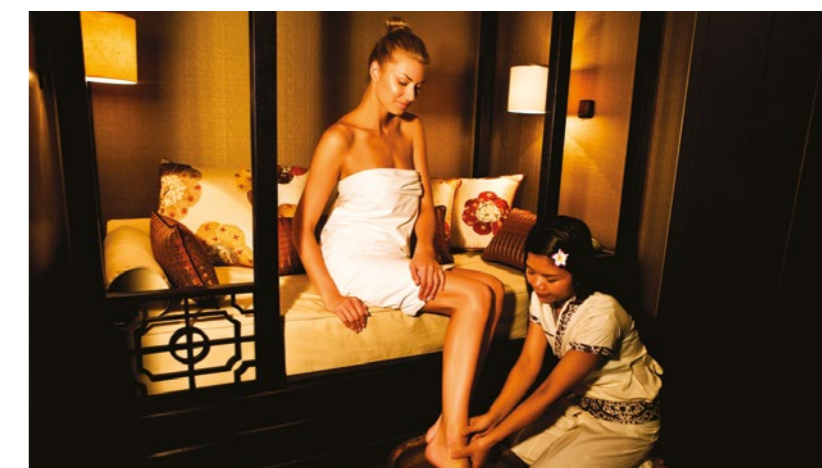
Za zábavou

Víte, že na každého člověka na světě připadá asi 62 kostek lega? Z tak obrovského množství se dá postavit cokoli. Hrady a zámky, moderní architektura, obří ruské kolo... Nebo klidně celá země.

Navštivte Czech Republic a na ploše větší než 900 m² objevte hrad Karlštejn, vysílač Ještěd nebo katedrálu sv. Víta, prohlédněte si interiéry vily Tugendhat, svezte se na

největší horské legodráze nebo konečně zjistěte, jak funguje camera obscura.

Základní vstupné na největší interaktivní výstavu českých památek z lego kostek Czech Republic v přízemí hračkářství Hamleys v ulici Na Příkopě v hodnotě 290 Kč získáte se slevou 11,4 %, a to za 1 028 bodů. Děti do 100 cm mají vstup zdarma.



Za relaxací

Přijďte zapomenout na ruch běžného dne a nechte své tělo i duši hýčkat v luxusním prostředí Spa Suite Buddha-Bar Hotelu Prague, kde jsou k dispozici jacuzzi, parní lázeň, krb a odpočinková zóna. Originální procedury ve vás vzbudí touhu snít, cestovat a objevovat vzdálené horizonty, které vaše tělo i duši zavedou k prameni klidu a odpočinku. Pro svou 60 minutovou masáž si můžete vybrat z voňavých tónů sedmi

produktových řad luxusní značkové La Sultane de Saba. Každá procedura začíná koupelí nohou, aromatická svíčka a šálek zeleného čaje umocní jedinečný zážitek z relaxace.

Voucher na 60minutovou aromamásáž ve Spa Suite v Buddha-Bar Hotelu Prague v hodnotě 2 888 Kč obdržíte se slevou 10 % již za 10 397 bodů.

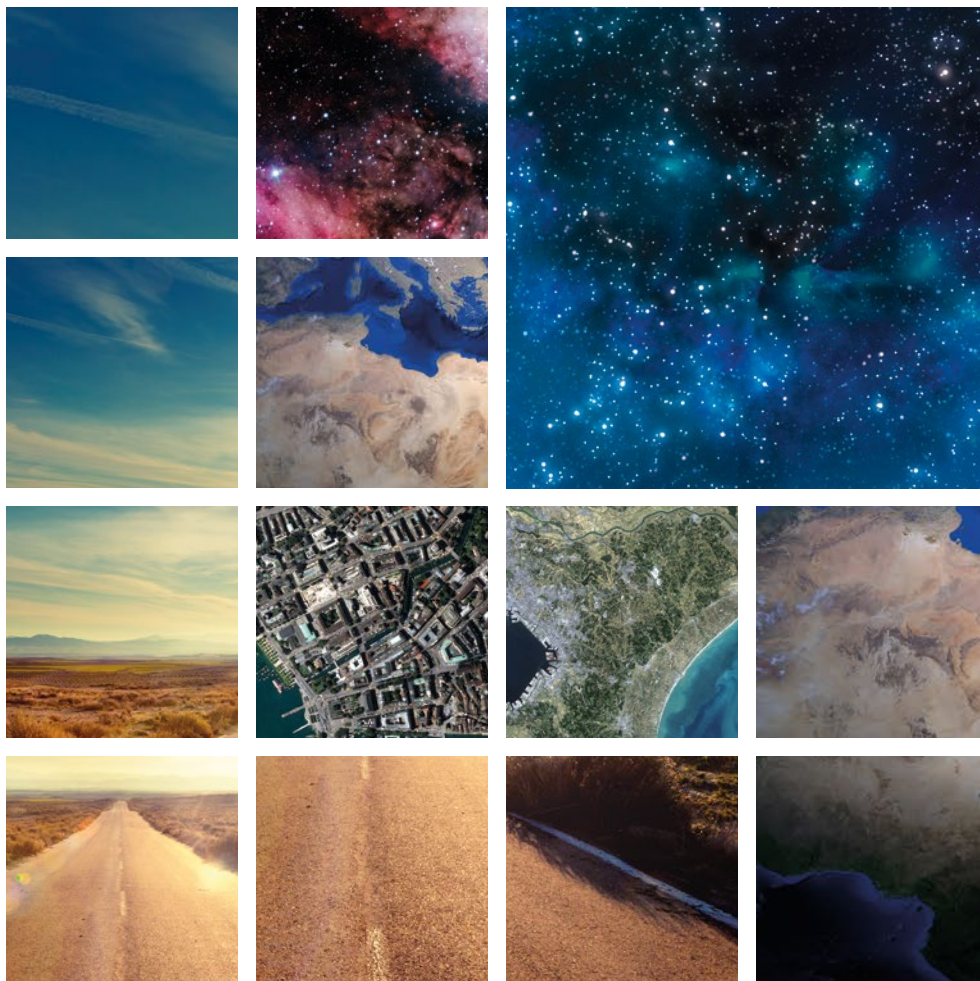


Ubytování v centru

Máme pro vás skvělý tip na ubytování. V samotném centru Prahy, jen kousek od Staroměstského náměstí, se nachází čtyřhvězdičkový hotel Clarion Hotel Prague Old Town, který nabízí 90 nadstandardně vybavených nekuřáckých pokojů a tři prostorné apartmá s rozlehlou střešní terasou s výhledem na Pražský hrad a historické centrum Prahy. Jedno z nich můžete díky bodům z klubu Magnus obývat i vy.

Voucher na romantické ubytování pro dvě osoby na 1 noc ve střešním apartmá hotelu Clarion Hotel Prague Old Town v termínu do 21. 12. v hodnotě 6 860 Kč získáte se slevou 16,7 %, a to za 22 860 bodů. Cena zahrnuje i snídaní s donáškou na pokoj, láhev Prosecco a růže pro dámu.

VE DVACETI VIDÍTE SNY.
VE ČTYŘICETI VIZE.
V ŠEDESÁTI BUDOUCNOST.



Za dvacet let jsme zažili vývoj našich klientů.
Viděli jsme, jak začínali, a vidíme, kde jsou dneska. Každá životní
etapa má svoje sny, příběhy, pohledy a svoje moudra.

Protože vývoj je přirozený a čas neuspěcháš. Kromě prvního
kroku. Ten se dá zrychlit. A rádi budeme i u vašich etap.
Ať už začínáte, nebo začínáte další.