

J&T 98

Majetek je potřeba také ochránit

Pavel Němec vysvětluje, proč je součástí bankovních služeb nyní i audit pojištěk.

strana 6

Rodinný byznys 2.0

Vybudovali úspěšné firmy, dosáhli pěkných majetků. Komu ale vše předat?

strana 10

Od camery obscury po blockchain

Konference ukázala, jak technologie mění svět umění k nepoznání.

strana 20

Hardware – raději pronajmout než koupit

Operativní leasing hardwaru je v Česku zajímavou nikou na trhu, říká Vlastimil Nešetřil.

strana 14



Tenisové hvězdy míří do Prahy

Už 29. dubna startuje v areálu pražské Sparty tenisový turnaj J&T Banka Prague Open. Účast bude opět hvězdná!

strana 18



S Magnusem za vínem

Hlinité spraše velké výhřevnosti a jedinečné mikroklima Pouzdřanské stepi vytváří typické terroir, které se přenáší do vůní a chutí vín Kolby.

strana 17

Brexit stále dělá investorům vrásky

Velká Británie si zatím neujasnila, jaký chce zaujmout postoj vůči Evropské unii. Moc času už jí nezbyvá a trhy musí počítat i s variantou tvrdého brexitu. Další velkou neznámou je termín vrcholné schůzky USA a Číny, na níž by došlo k podpisu obchodní dohody obou zemí. Analytici nevyklučují, že by se mohla uskutečnit už v dubnu.

Británie k 29. 3. z Evropské unie nevystoupila. Je nutno říci, že její zákonodárci vlastně ani nevědí, co chtějí. V průběhu března proběhlo několik hlasování, která odmítla každý předložený návrh. Tedy kromě lehce upravené původní dohody i tzv. tvrdý brexit. Dále proběhla nezávazná hlasování dolní komory, která měla určit, jaký scénář se má zvolit proto, aby k nějaké shodě došlo. Ale ani z tohoto hlasování nevzešel scénář, který by byl natolik silný, aby ho podpořila většina. A tak jsme v případě brexitu stále na stejném bodě. „Země má odklad do 12. 4., aby si ujasnila, jaký chce zaujmout postoj vůči EU, ale jak jsme zmínili výše, tak akceptovatelný scénář prozatím nenalezla. Jako nepříznivou zprávu vnímáme, že země může nakonec podstoupit takzvaný tvrdý brexit, tedy opuštění EU bez dohody. Tento scénář nadále vnímáme jako rizikový a očekávali bychom negativní reakci trhu, která by odpovídala nejistotě, jež by událost doprovázela,“ říká hlavní ekonom J&T Banky Petr Sklenář.

Ani v druhém sledovaném tématu nedošlo v březnu k významnějšímu posunu. Trhy vyčkávají na oznámení vrcholné schůzky obou prezidentů. Právě ta by mohla ukončit dlouhé čekání na finální verzi očekávané obchodní dohody mezi oběma zeměmi. Odezvy jsou prozatím chladné

a nelze vyloučit, že ani duben nebude vhodný pro zmíněnou schůzku obou vrcholných zástupců. Různé komentáře naznačují, že není kam spěchat a je důležité, aby finální dohoda byla přínosná pro tu či onu stranu. Prezident Trump si samozřejmě nenechá ujít příležitost rychle přispěchat s pozitivním komentářem, jak vyjednávání postupují dobře. V březnu tedy žádný významnější posun.

ZAOSTŘENO NA CENTRÁLNÍ BANKY

Fed potvrdil svůj předchozí obrat a přišel s holubičím komentářem. Nejen že již nebude letos zvedat sazby, ale ukončí snižování své bilance. Jen připomínáme, že ještě ke konci minulého roku Fed naznačoval, že přistoupí zhruba ke třem zvýšením sazeb v tomto roce. Prudká otočka v plánu měnové politiky USA silně ovlivnila především dluhopisové trhy, kde výnos státního desetiletého dluhopisu země propadl z 3,2 % z listopadu 2018 na 2,4 % v březnu 2019.

ECB sice sazby dle očekávání neměnila, ale přišla s ještě více holubičím komentářem. Tím je ponechání současné úrovně sazeb přinejmenším do konce letošního roku, přičemž diskutovala o prodloužení současného stavu až do března 2020. „Jen připomínáme, že dřívější vhléd bylo po-

nechání nezměněných sazeb do léta letošního roku,“ upozorňuje hlavní ekonom.

PROPAD VÝNOSŮ BYL VÝRAZNÝ

ECB sice sazby dle očekávání neměnila, ale přišla s ještě více holubičím komentářem.

ČNB sazby dle očekávání nezměnila. Rovněž se dle očekávání odvolala na externí vlivy, které mohou mít nepříznivý vliv na domácí ekonomiku, resp. na měnovou politiku.

AKCIE PŘEŠLAPUJÍ NA MÍSTĚ

Akciové trhy v březnu relativně k předchozím měsícům spíše přešlapovaly na místě. Absence výraznějších informací a konec výsledkové sezony za 4. kvartál nepřinesly větší impulzy. Konkrétně pak americké indexy přidaly 0,1–2,6 %, v Evropě německý index DAX připsal 0,1 % a japonský Nikkei 225 odepsal 0,8 %. Výsledek měsíce předvedl opětovně čínský index Shanghai Composite +5,1 %. Čínské akcie těží z fiskální a monetární expanzivní politiky, která má stabilizovat tamní ekonomiku. Domácí index PX následoval vývoj na zahraničních trzích a přidal za březen 0,3 %.

Americká výnosová křivka dluhopisů v březnu vytrvale klesala, nakonec v souhrnu propadla o 25–30 bodů a výnos 10letého dluhopisu se poprvé od prosince 2017 dostal pod 2,40 %. Fed dokončil svůj obrat v měnové politice, oficiálně potvrdil, že letos už neplánuje zvyšovat sazby, naopak v září zastaví proces snižování bilance. Trh se začal připravovat na variantu, že Fed do konce roku začne úrokové sazby snižovat. Kreditní prémie se po předchozím poklesu stabilizovaly na 4měsíčních minimech.

Holubičí tón zasedání ECB a série slabých čísel z ekonomiky vedly k poklesu výnosů o 10–25 bodů napříč celou eurozónou. Výnos 10letého německého dluhopisu po 3 letech klesl do záporných hodnot (–0,07 %). Také v Evropě se kreditní prémie stabilizovaly po předchozím poklesu na nejnižších úrovních od začátku listopadu.

Upozornění / Informace a propagační sdělení uvedené 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



K posunu došlo i u dluhopisů ve střední Evropě, ovšem výnosy státních dluhopisů klesly méně, asi jen o 5–10 bodů, pouze u části polské křivky byl pokles hlubší. Domácí trh bez reakce přešel zasedání ČNB na konci března.

„Globálně došlo k obratu, významné centrální banky se vrátily k holubičí rétorice, Fed zastaví proces snižování bilance a ECB spustí další kolo půjček bankám. Na druhé straně propad výnosů byl výrazný a může dojít alespoň k mírné korekci,“ konstatuje Petr Sklenář.

KOMODITY BEZ VĚTŠÍ ZMĚNY

Komoditní trhy pokračovaly v klidném vývoji, široké indexy zůstaly bez větší změny, i když vývoj za jednotlivé komodity byl rozdílný. Cena ropy pokračovala v pozvolném růstu, meziměsíčně vzrostla v průměru o 4 % a postupně se dostala na nejvyšší

úroveň od poloviny listopadu (Brent – 68 USD, WTI – 60 USD). Technické kovy zůstaly v průměru beze změny, drahé kovy naopak ztratily 2 %. Cena zlata (–2 %) kolísala v pásmu kolem 1300 USD, ale v posledním týdnu ztrácela a skončila na 1290 USD. Ztráty v průměru kolem 2 % zaznamenaly zemědělské plodiny.

„Krátkodobý výhled bude ovlivněn vývojem na finančních trzích a sentimentem kolem americko-čínské obchodní války. Důležitým faktorem pro ceny komodit zůstává vývoj kurzu dolaru. Střednědobý výhled komodit zlepšuje poslední stimul hospodářské politiky v Číně,“ uvádí Petr Sklenář.

V TELEKOMUNIKACÍCH JE ŽIVO

Z akcií se tentokrát podíváme na O2 CR, které zakončily březen na úrovni 249,5 Kč, což představovalo meziměsíční růst o 1,6 %.

Stejně jako v únoru byly tématem března ceny za datové služby. Do této problematiky se nadále zaplétají vrcholní politici země včetně premiéra Babiše, který inicioval schůzky se zástupci mobilních operátorů, aby si nechal vysvětlit současný stav a případně zvolil vhodnou strategii.

i o dalším postupu. Možnost další regulace velkoobchodních podmínek v rámci mobilních dat jsou jednou z možností, jak dále reagovat na situaci právě kolem cen datových služeb. Nelze vyloučit, že další potenciálně cenový tlak může vést k ovlivnění ziskovosti v segmentu.

Nadále považujeme O2 CR za především zajímavou dividendovou alternativu na domácím akciovém trhu.

ČTÚ v březnu oznámilo, že výsledky testu mobilního velkoobchodního trhu naznačují, že by mohly na trhu existovat firmy, které disponují významnou tržní silou. ČTÚ bude po dobu jednoho měsíce sbírat připomínky a jejich vypořádání zveřejní. Současně bude informovat

„Pro nás překvapivě ani v březnu nedošlo ke zveřejnění návrhu managementu na hrubou dividendu. Nadále očekáváme celkovou hrubou dividendu ve výši 21 Kč, což představuje 8,4 % hrubý dividendový výnos,“ říká Petr Sklenář.

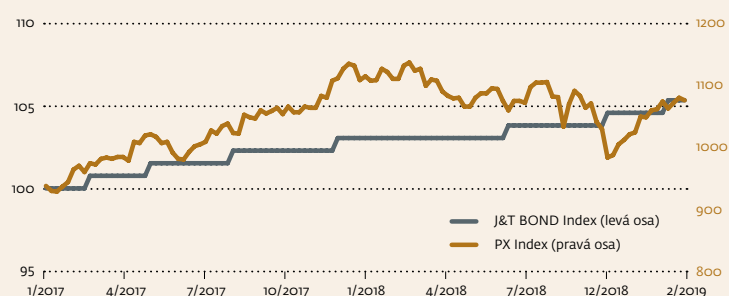
Z finančních trhů...

data platná k 29. 3. 2019

PODÍLOVÉ FONDY

	cena PL	zhodnocení za měsíc	zhodnocení za rok	zhodnocení od založení p. a.
J&T Money CZK	1,306	0,5 %	2,8 %	4,1 %
J&T High Yield MM CZ	1,493	0,7 %	3,6 %	4,7 %
J&T FLEXIBILNÍ	1,429	0,0 %	-0,8 %	2,9 %
J&T Bond CZK	1,389	0,4 %	1,3 %	4,5 %
J&T Opportunity CZK	2,651	1,1 %	0,1 %	5,2 %
J&T KOMODITNÍ	0,485	-0,6 %	-4,3 %	-8,4 %
J&T Life 2025	1,113	0,8 %	0,7 %	2,3 %
J&T Life 2030	1,120	1,0 %	0,5 %	2,4 %
J&T Life 2035	1,119	1,0 %	0,6 %	2,4 %

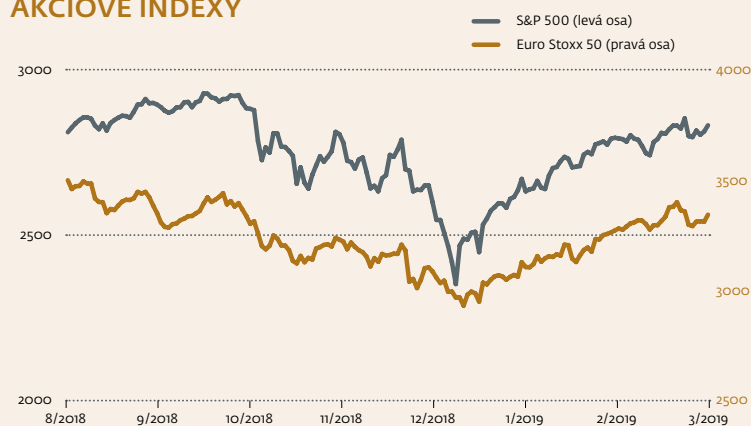
J&T BOND INDEX



STÁTNÍ DLUHOPISY

		1 měsíc	12 měsíců	5 let
ČR – 10Y	1,92	7 bp	16 bp	-7 bp
Německo – 10Y	-0,07	-8 bp	-51 bp	-158 bp
USA – 10Y	2,41	-13 bp	-28 bp	-19 bp

AKCIOVÉ INDEXY



SMĚNNÉ KURZY

		1 měsíc	12 měsíců	5 let
USD/EUR	1,12	1,4 %	9,6 %	-3,9 %
CZK/EUR	25,8	-0,7 %	-1,6 %	-1,2 %
CZK/USD	23,0	-2,1 %	-10,3 %	2,9 %

KOMODITY

		1 měsíc	12 měsíců	5 let
Ropa (Brent) – USD/bbl	68	7,5 %	2,9 %	-34,6 %
Zlato – USD/oz	1 292	0,6 %	-2,3 %	-0,5 %
Měď – USD/t	6 483	1,3 %	-4,3 %	-2,9 %

Prozatím není známo datum zveřejnění výsledků, ale očekává se, že by to mohlo být ke konci dubna (vloni to bylo 27. 4). V prvním kvartále se bude nadále sledovat, jak se společnosti daří krotit náklady a zvyšovat odbyt datových služeb. V těchto úrovních analytici nečekají výraznější změnu minulých trendů, tedy udržení solidní ziskovosti. U příležitosti výsledků by společnost mohla zveřejnit návrh managementu na hrubou dividendu.

„Nadále považujeme O2 CR za především zajímavou dividendovou alternativu na domácím akciovém trhu. S očekávaným celkovým hrubým dividendovým ročním výnosem přes 8 %, který by si společnost měla udržet po několik dalších let, se domníváme, že by mohla dále přilákat kupce,“ dodává Sklenář.

ERSTE GROUP SE JEVI PODHODNOCENA

Zmíníme se také o Erste Group. Po výrazném růstu v prvních dvou měsících roku se v průběhu března její akcie stabilizovaly a uzavřely měsíc se ztrátou 0,6 % na úrovni 840 Kč. Nicméně hned v prvních dubnových dnech růst pokračoval.

Pozornost investorů se upínala zejména k Rumunsku, kde došlo k výraznému snížení bankovní daně oproti původnímu návrhu. Sazba daně by měla být pro Erste na úrovni 0,4 % a měla by se platit z finančních aktiv očištěných o hotovost, státní dluhopisy a některá další aktiva. Celkový dopad do hospodaření Erste tak bude výrazně nižší, než se dříve uvažovalo.

Další pozitivní zprávou bylo zvýšení výhledu ratingu Rumunska z „negativní“ na „stabilní“ od agentury S&P. Současný rating Rumunska od S&P je na úrovni „BBB-“, což je nejnižší investiční stupeň, a Rumunsku tak hrozilo, že se dluhopisy země dostanou do neinvestičního pásma. Riziko snížení ratingu se výrazně zvýšilo po překvapivém oznámení sektorových daní a dalších opatření ke snížení deficitu státního rozpočtu v prosinci minulého roku.

Po skončení dosavadní nejistoty ohledně dopadu rumunské bankovní daně se investoři mohou opět více soustředit na fundament banky. „Z našeho pohledu zůstává Erste Group stále podhodnocena vzhledem k očekávanému růstu zisku, so-

lidní kapitalizaci a zvyšující se dividendě,“ hodnotí banku Petr Sklenář.

DUBNOVÉ VÝHLEDY

V dubnu se bude řešit především brexit. Již 12. 4. končí aktuální prodloužená lhůta pro Británii. Ta by měla představit další plán pro možné opuštění EU. Verzí je stále mnoho a bohužel se nedá aktuálně vyloučit ani odchod bez dohody, který by byl vnímán jako negativní scénář především pro evropská riziková aktiva.

Pořád existuje šance, že by v dubnu mohlo dojít k vrcholné schůzce USA a Číny a podpisu obchodní dohody obou zemí. Investoři budou možné setkání sledovat. Nelze vyloučit, že konkrétní znění může vyvolat prodejní vlnu z naplnění očekávání.

Aktuální očekávání výsledkové sezony za 1. kvartál jsou prozatím spíše zdrženlivá.

Aktuální očekávání výsledkové sezony za 1. kvartál jsou prozatím spíše zdrženlivá. Důvodem je již meziročně vyšší základna ovlivněná daňovou reformou v USA, která je platná již od prvního kvartálu loňského roku. Dalším důvodem jsou zhoršená obchodní data mezi USA a Čínou, což může přinést nepříznivé výsledky i do konkrétních firem. „Náš výhled je proto opatrný a protentokrát nečekáme, že by zveřejněné výsledky měly přinést vlnu optimismu,“ vysvětluje Sklenář.

ECB ani Fed by na svých zasedáních neměly přinést nové informace. Obě banky by měly zůstat v holubičím tónu.

„Celkově jsme na duben nadále opatrní. I při dohodě mezi USA a Čínou nemusí na trhu panovat bezbřehý optimismus vzhledem k tomu, že většinu z této informace již trh zacepil. Současně by mohl brexit nadále dělat vrásky. Otázkou pro nás zůstává výsledková sezona za 1. kvartál, která by nemusela být pozitivní vzpruhou, jako tomu bylo v posledních několika čtvrtletích,“ doplňuje hlavní ekonom. ■

Připraveno analytiky J&T Banky

To byla kvartální jízda!



Akciové trhy se v prvním čtvrtletí letošního roku nadechly k famóznímu růstu a většina z akciových indexů posílila o více než 10 %. Z hlavních sledovaných trhů pak především čínské akcie předvedly raketový start do nového roku, index v Šanghaji posílil o více než 20 %. Ruku na srdce, kdo z nás by si na to v prosinci vsadil? Já tedy ne.

Akcíím pomohla změna rétoriky FEDu, který upustil od zvyšování sazeb na dolaru pro letošní rok. Můžeme spekulovat, jak moc za tím stojí politický tlak amerického prezidenta, ale vliv to bezpochyby dle mého názoru mělo. Také dávání pozitivních zpráv o posunu v jednáních o obchodu mezi USA a Čínou investory uklidnilo a s oddychem otevírali nové pozice. Jestliže jsou pak téměř po celém světě nízké úrokové sazby, investoři více sázejí na rizikovější instrumenty, jako jsou akcie.

Pokud se zastavíme u vybraných titulů, tak Apple, který varoval, že nedosáhne za poslední kvartál tak dobrých čísel kvůli nižším prodejem iPhonů, stejně dokázal předvést rallye a je letos už +24 %! To svědčí o zcela do pozitivna otočeném sentimentu mezi investory, protože v říjnu či prosinci 2018 by to vypadalo úplně jinak.

Stimuly v čínské ekonomice a optimistická jednání mezi oběma již zmíněnými velmocemi posunuly do plusu i komodity a komoditní sektor na akciích – pěkný výtah tak předvedla ropa, ale třeba i těžba mědi Freeport (+31% za 2019), na který sázíme v našem akciovém fondu J&T Opportunity CZK. Dařilo se i automobilkám, např. Daimler je letos +22 %, a to přes vidinu nižšího zisku, regulatorní zásahy a očekávané výdaje s postupným nástupem

elektromobilů. Naopak zašlapán do země nakonec zůstal německý gigant Bayer, který čelí žalobám proti své americké akvizici v Monsanto. To je poškozováno řadou žalob proti produktu Roundup kvůli možnému vzniku rakoviny při častém používání tohoto přípravku.

JAK TO VYPADÁ NA DOMÁCÍM TRHU

Na domácím trhu zazářily akcie mediální CETV, jež přidaly od začátku roku přes 40 %. Kromě pozitivních čísel a výhledu, které společnost reportovala, akciím pomohla i zpráva z posledního měsíce, kde se zvažuje prodej celé společnosti, případně její části do rukou nového vlastníka. To vystřelilo akcie CETV na americkém trhu nad 4 USD. A nemusí být všem dnům – pozitivním – konec. Pakliže společnost vydá takovou zprávu, jednání už musejí být rozeběhlá a ve stádiu vážného zájmu, takže pokud bude transakce uzavřena, bude to podle mého názoru v dohledných týdnech nebo během jednoho či dvou měsíců. Prostor směrem k 5 USD nadále existuje.

Naopak nic nepřidal letos ČEZ, kde nadále operuje prodejce, a můžeme jen spekulovat, zda je to schválně, či ne. Fakt je ten, že rok 2018 byl z pohledu hospodaření ČEZu tím nejhorším a od 2019 by už mělo být jen lépe a lépe. Prud-

ký nárůst ceny elektřiny katapultuje provozní zisk společnosti o 20 % výše a v dalších letech poroste dál. Vzhledem k nízkým nutným investičním výdajům ČEZu se tak otevírá prostor pro výrazně štedřejší dividendovou politiku. Co se týká obavy z dostavby jádra, tak ano, mediální humbuk okolo toho tlačí cenu akcie dolů, především zahraniční prodejci si nedokážou zatím rozklíčovat to, že pokud vůbec někdy k nějakým výdajům s dostavbou jádra dojde, bude to nejdříve za 8 až 10 let, ne-li později, či vůbec. Z tohoto pohledu podle nás nabízí ČEZ velký potenciál, neboť zatím cena akcie nereflektuje budoucí zisky a nárůst ceny elektřiny.

Je jasné, že žádná akciová rallye netrvá věčně, na to je potřeba dát pozor a pobrat zisky, pokud je v portfoliu investoři mají. Cashová rezerva se hodí vždy a nikdy není nic tak růžové, aby to nemohlo během chvíle vyblednout, ale nadále je čas na to, mít ve svém portfoliu akcie! ■



Michal Semotan
Portfolio manažer
J&T Investiční společnost

Majetek je potřeba také dobře ochránit

Proč jste se rozhodli audit pojištění nabízet?

Naše banka se stará o majetek klientů komplexně a součástí této péče by mělo být i jeho zabezpečení. Většina klientů majetek pomocí pojistných produktů ochráněn má, ale stále častěji zjišťujeme, že toto pojištění není dobře nastaveno vzhledem k aktuální životní situaci.

Je špatné nastavení pojistek opravdu tak časté?

Zkušenosti našich privátních bankéřů, ale i zkušenosti z trhu ukazují, že skutečně je. Audit pojištění jsem si vyzkoušel i na sobě a byl jsem překvapený, že moje smlouvy jsou už zastaralé, takže neodpovídají tomu, jak se moje životní situace v uplynulých letech změnila. Pojistná smlouva totiž nemůže být jedna na celý život, ale musí být průběžně aktualizována podle toho, jak přibývají děti, stoupá cena nemovitostí a podobně.



Pojistky je třeba pravidelně aktualizovat, aby odpovídaly aktuální životní situaci.

Co vám audit ještě prozradil?

Zjistil jsem, že dnes existuje mnoho asistenčních služeb, které kryjí například záruky na spotřebiče nebo dokážou v případě potřeby zajistit elektrikáře. Když jsem si kdysi uzavíral pojistky, něco takového ještě v nabídce nebylo. Zároveň stouply ceny rodinných domů i stavebních prací, takže za ceny, které jsme měli sjednány před deseti lety, bychom novou nemovitost nepostavili. U nemovitostí jsem byl tedy podpojištěn. U životního pojištění mi došlo, že i když mám několik životních pojistek, nejsem pojištěn pro případ invalidity. Pokud bych tedy skončil v invalidním důchodu, nic bych z pojistky nezískal a byl bych bez příjmu.

S jakými dalšími chybami v nastavení pojistek se setkáváte?

Obdobně jako se to přihodilo mně, stává se i klientům, že jsou pojištěni na vysoké částky, které však nejsou spojeny s rizikem, které může pravděpodobně nastat. Například mají pojištění

jen na plnění v případě smrti zaviněné úrazem, ovšem statistiky ukazují, že ke smrti v důsledku úrazu dochází v České republice jen v pěti procentech případů. Pravděpodobnější je, že smrt nastane v důsledku nemoci oběhové soustavy, kvůli onkologickému onemocnění a podobně. Zároveň klientům často v pojistce chybí pojištění pro případ invalidity, která je dlouhodobě či doživotně vyřadí z pracovního procesu.

Kterých typů smluv se audit týká?

Nejprve je potřeba upřesnit, že službu nabízíme jen fyzickým osobám. V nabídce vycházíme z toho, že banka spravuje svým klientům majetek a s tím úzce souvisí i zajištění rizik hmotného majetku, jako jsou rodinné domy, byty nebo auta.

Další část pojistek představuje pojištění života, kam spadá i pojištění trvalých následků, neschopnosti pracovat v důsledku vážných nemocí nebo úrazu. Zajišťujeme tedy ochranu před nestandardními a většinou nepříjemnými životními situacemi. Pojištění lze samozřejmě sjednat i pro děti nebo domácí mazlíčky.

Zapomínat bychom neměli ani na pojištění odpovědnosti, které bývá poměrně levné a dokáže nás ochránit před velkými škodami, třeba když děti něco rozbijí v domě sousedů nebo shodí drahou sochu na výstavě. Klientům jsme schopni nabídnout také cestovní pojištění. Například pokud jim v rámci služby Concierge poskytneme balíček služeb, může být nadstandardní pojištění jeho součástí.

Jak audit v praxi probíhá?

Pojištění a jeho audit v rámci J&T zastřešuje dceřiná společnost banky, J&T Leasing, která má na pojištění licenci a zaměstnává specialisty v tomto oboru. Klient tedy přinese svému privátnímu bankéři všechny smlouvy nebo jejich kopie a ten je spolu s našimi odborníky projde. Sdělí nám, jaké má klient cíle a očekávání a v jaké se nachází situaci. My pak vytvoříme soupis pojistek, provedeme jejich analýzu, sestavíme nabídku s informacemi o vhodném nastavení stávajících pojistek a také upozorníme, pokud některá pojistka v portfoliu úplně chybí. Je pak čistě na klientovi, zda naši nabídku využije a pojištění si sjedná naším prostřednictvím, nebo jestli se na pojišťovnu obrátí přímo.

„Vždycky bylo naším cílem klientům majetek nejen zhodnotit, naučit je náležitě si ho užít, ale především jej i dobře ochránit,“ začíná své vyprávění Pavel Němec. Nedílnou součástí této ochrany tvoří pojistky. Zkušenosti však ukazují, že právě pojištění představuje u mnoha lidí Achillovu patu. „Často jsou zastaralé, zbytečně se dublují nebo neodpovídají aktuální výši a hodnotě majetku. Ke komplexním bankovním službám tak našim klientům nově nabízíme i audit jejich pojistek,“ uzavírá Němec.

Je hlavním cílem služby nabídnout klientovi nejnižší cenu za pojistku?

Cílem určitě není soutěžit na trhu nejnižší cenou. Klientům jsme schopni domluvit velmi zajímavé podmínky a slevy, pojišťovny jsme však nevybírali primárně podle ceny, ale spíše podle schopnosti dobře likvidovat případné škodní události. Mnoho lidí se určitě setkalo s tím, že měli levnou pojistku, ale v případě události pojišťovna odmítala její plnění nebo byl celý proces vyplacení velmi zdoluhavý. Pojištěný však potřebuje peníze vyplatit v řádu dnů nebo týdnů, pokud mu vypadne příjem, a ne na ně čekat půl roku.

Cena za pojistky bude stejná, ať si je klient sjedná s vámi, pojišťovnou, nebo svým pojišťovacím poradcem. Jakou výhodu tedy získá, pokud si je sjedná s vámi?

Těch výhod je hned několik. S našimi klienty máme velmi důvěrný vztah, velmi dobře se známe. Klienti tedy nemusí někomu dalšímu, někomu cizímu svou majetkovou situaci popisovat. Ne



Pavel Němec Business Development Manager J&T Banky

Pavel Němec svou kariéru nejprve spojil s holandskou bankovní skupinou ABN AMRO, kde zastával pozici generálního ředitele jejího penzijního fondu. Pracoval také pro finanční skupinu KKCG, v níž měl na starosti řízení divize investičních společností Atlantik.

Posledních 9 let pracuje pro J&T Banku, kde byl zodpovědný za řízení segmentu Clear Deal a v současnosti se věnuje hledání a rozvoji nových obchodních příležitostí.

každý chce člověku, kterého vidí poprvé v životě, vyprávět, jak nákladně má zařízený dům nebo která umělecká díla vlastní. Privátní bankéř je už s finanční situací svého klienta seznámen a diskrétnost je pro něj na prvním místě.



Pojišťovnu je třeba vybírat ne podle ceny, ale schopnosti dobře likvidovat škodní události.

Dalším velkým benefitem je, že v případě pojistné události jsme nepřetržitě na telefonu a klientovi poradíme, jak pojišťovně událost nahlásit. Ve stresu by se totiž mohl vyjádřit nepřesně nebo na něco

zapomenout a pojišťovna se pak bude zdráhat vyplácet peníze. Zároveň jsme připraveni konzultovat zpracování pojistné události až po finální vyplacení peněz.

Praktické pro klienta také je, že kvůli podpisu smlouvy nemusí nikam chodit, ale vše si sjedná a podepíše v budově naší banky nebo bankokavárně, do níž je zvyklý chodit.

Je tato nabídka pojištění na trhu ještě něčím jedinečná?

Jako jediná bankovní skupina v České republice nabízíme klientům pojištění uměleckých předmětů. Umělecká díla se sice dají pojišťovat v rámci pojištění domácnosti, ovšem pro sběratele to nebývá optimální řešení. Díky tomu, že jsme jako jediní na českém trhu partnerem pojišťovny AXA Německo, dokážeme klientům nabídnout i speciální produkt na pojištění uměleckých předmětů nebo celých sbírek. Dokážeme tedy uspokojit rovněž sběratele, kterých je mezi našimi klienty celá řada,

neboť se jako banka na oblast umění dlouhodobě zaměřujeme, a máme ve svém týmu dokonce i odborníky na umění.

S jakými pojišťovnami spolupracujete?

Naším hlavním partnerem je v tuto chvíli Kooperativa, dokončujeme už ale jednání se skupinou Generali Česká pojišťovna. Spolupracujeme tedy s jedničkami na trhu. Naším cílem je pokrýt všechny varianty požadavků klientů a zároveň zajistit optimální nastavení smlouvy.

A otázka na závěr – je služba auditu pojištění nějak zpoplatněna?

Jsme privátní bankou, k našim klientům přistupujeme vždy jako k partnerům. Tedy služba je pro ně zcela zdarma. Vnímáme to jako rozšíření našich služeb, které reagují na potřeby našich klientů. Víme, že zde je slabina, a chceme ji vyřešit, a to bez ohledu na to, zda si klient následně pojištění sjedná přes nás, nebo individuálně. ■

Filatelisté nejsou klubem podivínů

Jsou skladné, nepotřebují speciální péči a bývají ideální investiční pojistkou v případě krize. Ne náhodou bývaly jediným majetkem, který si s sebou ze země odnášeli exulanti. Známký dokážou svým majitelům přinést výnos desítky i stovky procent. Je ale potřeba vsadit na ty správné. Perspektivní je jen promile z nich.

Kde hledat informace

Přehled o obsáhlosti filatelie si může zájemce udělat na www.exponet.info, kde jsou k vidění desítky výstavních exponátů z celého světa. Rychlejší pro zorientování však je navštívit některou ze světových filatelistických výstav, které se konají celkem pravidelně ve velkých metropolích. Letos se expozice uskuteční například od 29. května do 2. června ve Stockholmu a od 31. července do 4. srpna v Singapuru.

Filatelisté mají i svá diskuzní fóra, třeba www.sberatel.com či www.tradeonlystamps.com, na nich však investory příliš nenajdete, protože nechtějí sdílet informace o svých výnosech ani poskytovat informace svým konkurentům.

Kdo to myslí s filatelií vážně, může se stát členem nového Prestige Philately Club Prague, jehož cílem je spojit přední sběratele, experty a investory ve filatelii, aby nejen svou sběratelskou aktivitou, ale i celkovým významem a kreditem své osobnosti prezentovali nejvyšší kvality a tradiční prestiž filatelie ve společnosti.

Co může být zajímavé:

- ★ Velké arabské země s mladou populací, např. Írán, Irák, Turecko
- ★ Klasické známky USA v „investorském stupni“
- ★ Africké kolonie (vodoznaky, chyba perforace, vysoké nominály,...)
- ★ JV Asie a kolonie
- ★ GB kolonie v malých nákladech (do 100 ks)
- ★ Všechny kolonie s vysokým nominálem
- ★ První známky všech zemí světa a známky „se jménem“
- ★ Známky tzv. Emerging markets
- ★ Rarity
- ★ Všechny Mauritius Post paid 1848–1859
- ★ SSSR do roku 1960 v ** kvalitě
- ★ Zkušební tisky a deskové vady – celý svět do roku 1950
- ★ Austrálie, stará Indie, Persie, Egypt, Canal Zone, Havaii, okupace Bagdádu
- ★ Rakousko – Merkur
- ★ Francouzské balonové dopisy z roku 1870
- ★ Italská a německá okupace z 2. sv. války
- ★ Všeobecně známky ze všech zemí s rostoucí střední třídou
- ★ Německé pohlednice s propaganda tematikou, tzv. „Propaganda Karten“



Co není moc zajímavé:

- ★ Zeppelinová pošta
- ★ Známky typu „Dollfuß“
- ★ Známky s přehnanou cenou
- ★ Všeobecně známky vydané po roce 1950 (až na výjimky)
- ★ Všeobecně žádná evropská komerční vydání po roce 1920 (pamětní, příležitostné k výstavám,...)



Filatelie má na našem území téměř stopadesátiletou tradici, ve světě se její historie píše dokonce už skoro 250 let, pokud započítáme i kolký, které jistý daňový úředník z Irska John Burke začal sbírat již v roce 1774. První filatelistický klub byl v Praze založen v roce 1887, v současné době jich je v České republice kolem tří stovek. V době největšího rozmachu v sedmdesátých a osmdesátých letech minulého století bylo v Československu údajně přes 70 tisíc registrovaných filatelistů. „V dneš-

ní době je toto číslo výrazně nižší, ale je to dáno především tím, že již není nutné se registrovat a sdružovat v klubech,“ vysvětluje specialista na investiční známky Radek Novák. Podle odhadů u nás v současnosti sbírá známky kolem 30 tisíc lidí, což dokazuje, že po oddělení Slovenska se počet sběratelů příliš nezměnil.

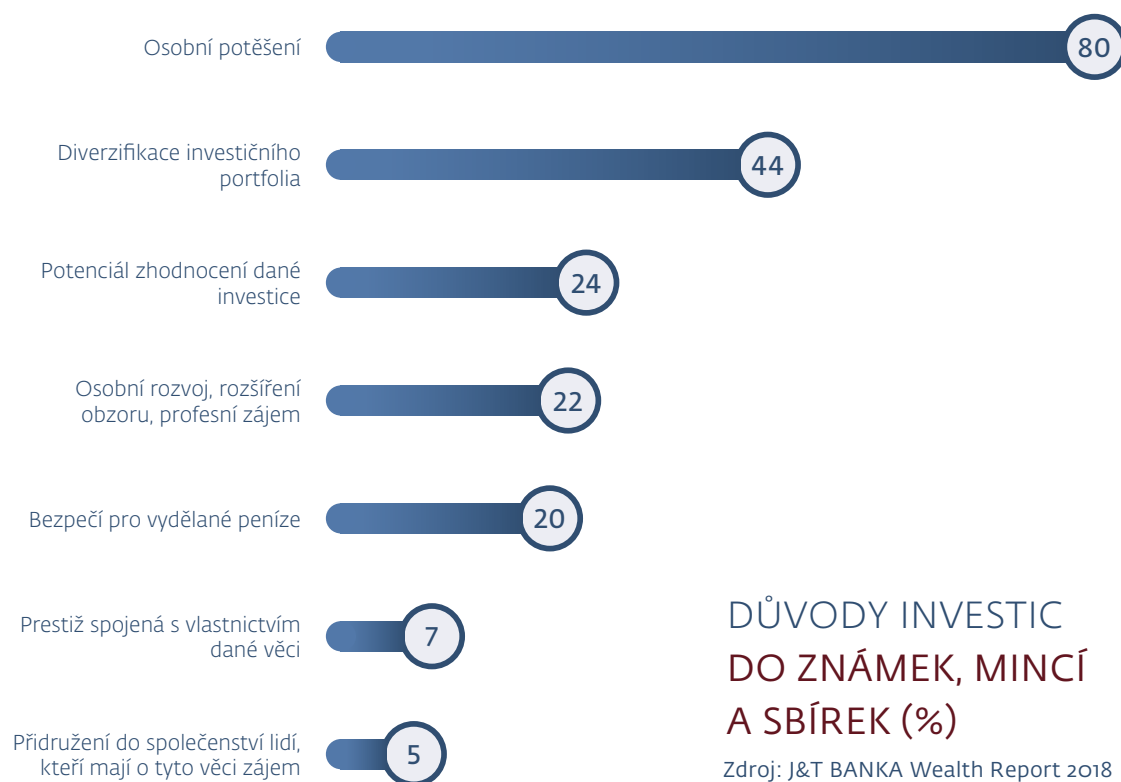
Díky dlouhé historii je investování do filatelie jednou z nejrozšířenějších alternativních investic, neboť existuje značné množství dokumen-

tů, literatury, cenů či atestů, které zaručují, že investor kupuje pravou známku, a dokládají cenový vývoj jednotlivých známek. U řady kusů lze doložit cenový vývoj dané známky třeba i za posledních sto let. „Opravdu silných investorů, kteří investují do známek pravidelně ve statisících až milionech korun je v Česku odhadem kolem dvou stovek. Investorů ve statisících už je řádově více, neboť mezi ně patří i bohatší sběratelé,“ uvádí Radek Novák.

Roční obrát českého trhu odhaduje soudní znalec a legenda české filatelie František Beneš, který se v oboru pohybuje již desítky let, na miliardu korun. Ale i zde platí, že to je jen hrubý odhad na základě výsledků aukčních firem a daňových přiznání.

ZNÁMKY JSOU IN I PRO MLADÉ

Stoupající oblibu investic do filatelie potvrzuje také unikátní průzkum Wealth Report, který už poosm-



DŮVODY INVESTIC DO ZNÁMEK, MINCÍ A SBÍREK (%)

Zdroj: J&T BANKA Wealth Report 2018

WR

WEALTHREPORT2018

S JEDNOTLIVÝMI ČÁSTMI STUDIE J&T BANKA WEALTH REPORT 2018 VÁS SEZNÁMÍME V DALŠÍCH VYDÁNÍCH NOVIN. ZJISTÍTE TŘEBA, CO BOHATÉ POHÁNÍ K RŮSTU JMĚNÍ, ČEHO SE OBÁVAJÍ A JAK VYCHOVÁVAJÍ SVÉ DĚTI. S KOMPLETNÍMI VÝSLEDKY SE MŮŽETE SEZNÁMIT NA:

WWW.JTBANKAWR.COM

provedla J&T Banka mezi českými a slovenskými dolarovými milionáři. Podle něj do známek investuje sedmkrát více českých milionářů než těch zahraničních. Ne nadarmo se o nás ve světě hovoří jako o národech filatelistů. Vždyť i slavný modrý a červený mauricius má tuzemské majitele. Vzrůstající oblibě hraje do karet stále vyšší počet tuzemských aukcí právě se známkami. Tato vlna je způsobena generační obměnou. Letití sběratelé opouští tento svět a dědicové nejsou stejně zapálení pro jejich vášeň, mnoho sbírek se tak nyní prodává, což dolarovým milionářům nahrává. Vědí, že nyní je doba nakupovat, a věří, že tak nejen diverzifikují své portfolio, ale bezpečně uloží své finance.

Přitom však neplatí jednoznačná rovnice, že filatelista musí být člověk vyššího věku. Podle Wealth Report se totiž o známky zajímá 22 % respondentů ve věku od 45 do 54 let, úplně stejných 13 % však pochází z věkových kategorií 35 až 44 let a 55 až 64 let. Investice do „papírků se zoubky“ je tedy zajímavá i mladou generaci.

I U NÁS SE TOČÍ MILIONY

Výsledky aukčních domů ukazují, že i na českém trhu se točí zajímavé částky. Nejdražší známka České republiky, respektive Československa, byla prodána v březnu 2018 přes aukční dům Burda, a to čtyřkoruno-

vá žluto-zelená na žilkovaném papíře s obráceným přetiskem Pošta Československá 1919, která se vydražila za 7,8 milionů Kč (bez prémie aukčního domu). Proč je tato známka tak vzácná? Protože existuje jen jeden exemplář. Je tedy vzácnější než modrý mauricius, který je zachován ve více exemplářích. Nový majitel tehdy prohlásil, že nečekal, že známku získá tak levně, a dodal, že tentokrát investoři svou příležitost zaspali.

Zatím největší investici do poštovních známek v Česku udělal anonymní sběratel z Prahy v roce 2016, který koupil modrý mauricius a tzv. Bombay cover (jen ten se vyšplhal na 2,4 milionu eur) v součtu za sumu blížící se 160 milionům korun.

FILATELIE VE SVĚTĚ

Podle odhadů je po celém světě kolem 50 až 70 milionů sběratelů známek. Celkový roční obrat se pohybuje kolem 10 miliard dolarů, z čehož je přibližně 10 % v investičním segmentu. „Je těžké získat přesná data, neboť převážná většina transakcí probíhá anonymně mezi jednotlivými sběrateli a investory, přes aukční domy a obchodníky jde jen malá část,“ říká Radek Novák.

Nejdražší samostatnou známkou světa je v současné době British Guiana 1c Magenta (tedy jednocentová karmínová), která byla vydražena 17. června 2014 u Sotheby's v New

Yorku jako část dědictví po Johnu du Pontovi za 9 480 000 dolarů známým obchodníkem a módním návrhářem Stuartem Weitzmanem. Obchodů v řádu milionů dolarů za jednu známku proběhne pár do roka, obchodů v řádu statisíců už desítky až stovky a obchodů v řád desítek tisíc už najdeme tisíce.

Ze známých jmen do známek zainvestovali například spoluzakladatel Pimco Bill Gross, podnikatel Count Gustaf Archibald Siegwart Douglas, Hugh Morgan (ředitel Western Mining Company) či ruský oligarcha Roman Abramovich, americký akciový magnát Warren Buffet, majitelé Eli Lilly and Co, skvělou sbírku vlastní samozřejmě královna Alžběta II., monacký kníže Albert, v minulosti i dnes běžně králové, bankéři, právníci, šlechta, umělci – zkrátka vždy slavní a vlivní.

JAK NA INVESTICE

Začít s investicemi bez předchozích zkušeností by nebylo vhodné. „Laik nemá šanci poznat zajímavou známku ani rozpoznat případný padělek či skryté vady. Nedokáže ani odhadnout, jaká je nejvyšší reálná cena, kterou by měl za určitou známku nabídnout. Proto je vždy lepší poradit se s odborníkem, který také doporučí, do čeho investovat a jak portfolio diverzifikovat,“ popisuje Novák a dodává, že neznalý investor by měl známky kupovat u renomova-

ných obchodníků a aukčních domů. V Česku jsou těmi největšími Burda a Profil, v Německu Gärtner, Felzmann, Heinrich Köhler či Schlegel, v Anglii k nim patří Stanley Gibbons a Spink, ve Švýcarsku Corinphila a především David Feldman, který se specializuje na opravdové rarity, v USA Siegel, Cherrystone a další.

Horizont investice je doporučován minimálně pět let, ovšem může se stát, že měsíc po koupi se objeví zájemce, který nabídne zajímavé zhodnocení, takže je možné známku hned prodat. Výše investice je individuální dle možností kupce, měla by činit alespoň 50 až 100 tisíc korun, aby zhodnocení začalo být alespoň trochu zajímavé. O překvapení na trhu však často nebývá nouze. „Na aukci Burda letos v březnu se například přepážkový list československých známek, katalogové číslo Pofis PL1541, prodal za 21 tisíc korun, i když se dá na trhu sehnat za pětistovku,“ uvádí příklad Radek Novák. To dokazuje, že zhodnocení může být opravdu zajímavé, a to i v tisících procent. Obvyklejší jsou však desítky procent.

Investice do známek je jako každá jiná, tudíž i u ní existuje určité riziko. Výhodou ovšem je, že je k dispozici velké množství informací, které ukáží vývoj cen, a že známky, které byly hodnotné před 50 nebo 100 lety, si svou hodnotu drží. Jedná se tedy o poměrně bezpečnou investici. ■



Rodinný byznys 2.0

Udělal všechno tak, jak měli. Vybu-
dovali úspěšné firmy, dosáhli pěkných
majetků a svého bohatství vy-
užili mimo jiné i k tomu, aby svým
potomkům dopřáli možnost pozná-
vat svět a také pro ně zajistili a zapla-
tili mnohem lepší školy, než měli oni
sami v socialistickém Českosloven-
sku. Tak by to asi mělo být. Vždyť co
lze dětem dát do života lepšího než
rozhled a dobré vzdělání?

Jenže ty děti si často během cest
a na studiích vytvořily vlastní před-
stavy o budoucnosti, a ne vždy se
jim chce vrátet a převzít po rodičích
jejich byznys a dál ho rozvíjet, aby

ho zase jednou ony předaly svým
dětem. Před částí podnikatelů první
polistopadové generace se tak vyno-
řila otázka, se kterou možná ani ne-
počítali. Tedy nikoli, kdy je nejlepší
čas, aby svou firmu předali následní-
kům, ale zda o to ti potenciální ná-
sledníci vůbec stojí.

Sedmapadesát procent byznysme-
nů, kteří se zúčastnili loňského prů-
zkumu organizovaného J&T Family
Office, se přihlásilo k výroku, že
jejich děti „mají své vlastní ambice
a sny a nedá se říci, že by měly zájem
jít v mých stopách“. O něco menší
část, 43 procent, pak má dokonce

pocit, že dětem, které získaly rozhled
a vzdělání, „jako by nyní nebyl obor
mého podnikání dost dobrý“.

„Setkáváme se s řadou majitelů fi-
rem, kteří zjistili, že nemají pro své
podnikání skutečné nástupce, a tak
začali řešit, jak své firmy prodat,“
říká Igor Mesenský, řídící partner
poradenské firmy KPMG pro oblast
fúzí a akvizic. Připouští přitom, že
do jeho pole působnosti, tedy pro-
dejů firem, se pochopitelně dostávají
hlavně ti, kdo firmu předávat nemo-
hou nebo nechťejí. A to jak z důvodu,
že o to nástupci nestojí, nebo proto,
že rodiče nepovažují své potomky

za ideální pokračovatele.

Gabriela Lachoutová, předsedky-
ně představenstva společnosti J&T
Family Office, jež se specializuje
na správu rodinného majetku movi-
tých Čechů a Češek, ovšem podotý-
ká, že řada potomků, kteří původně
míří do jiných oborů, nakonec pře-
ce jen podnikání po rodičích ráda pře-
bírá. Zda je v takových případech
silnější motivací touha po udržení
rodinné tradice, nebo kouzlo vel-
kých majetků a peněz, nelze přesně
říci. Magnetismus velkých peněz
ovšem není nikdy radno podceňo-
vat. Mesenský i Lachoutová se bě-

Tricet let po pádu socialismu se pomalu uzavírají podnikatelské dráhy žen a mužů, kteří začínali s byznysem zkraje devadesátých let. Někteří ovšem zjišťují, že potomci o jejich firmy příliš nestojí. Jiní naopak své dcery či syny na převzetí rodinného podniku i odpovědnosti léta chystají. Situaci mohou komplikovat i soukromé vztahy: například větší počet dětí s větším počtem partnerek.

KAŽDÝ VĚK JE SPRÁVNÝ

Otázky nástupnictví a mezigeneračního předávání jsou v poslední době častým tématem odborných konferencí, publikací i běžných hovorů mezi podnikateli. Důvod je jasný. Vzhledem k tomu, že se soukromé podnikání začalo v Česku znovu rozvíjet v první polovině devadesátých let minulého století, je dnes, po více než pětadvaceti letech, tehdejší nejdravější věková skupina třicátníků až čtyřicátníků přesně ve věku, kdy je to pro ni důležité a aktuální.



Starost o předávání byznysu nesouvisí s velikostí firem ani jejich hodnotou.

Poradci, právníci a správci rodinných majetků se shodují, že se podnikatelé a podnikatelky poprvé začínají otázkou „předání štafety“ zabývat někdy po padesátce. A blížící se šedesáté narozeniny pak naléhavost tohoto tématu podle Igora Mesenského řádově zvyšují. „Máme klienty z perspektivních technologických firem, kteří tuto otázku řeší již ve svém produktivním věku. Na straně druhé jsou lidé, kteří začínali s podnikáním v devadesátých letech a někteří z nich se až v důchodovém věku rozhodli, že firmu předají. Klientům doporučujeme, aby otázku nástupnictví neodkládali,“ říká David Neveselý, partner právní kanceláře Ha-

vel & Partners, který se specializuje na poradenství rodinným firmám a privátním klientům.

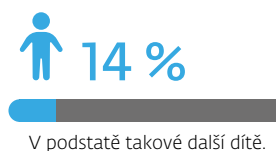
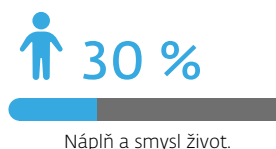
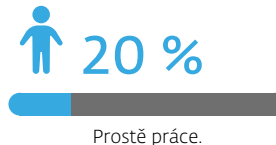
Starost o předávání byznysu podle zkušeností profesionálních správců přitom nesouvisí s velikostí firem a jejich hodnotou. „Ve chvíli, kdy se projeví vůle k udržení rodinného majetku – a máme i část klientů, kterým je opravdu jedno, co přijde po nich –, už pak nezáleží na tom, zda se ten majetek počítá v miliardách, či milionech,“ říká Gabriela Lachoutová.

Mimořádnou péči a starost o předání firem mívají podnikatelé, kteří navazují na rodinnou tradici v určitém oboru. „Pokud třeba po revoluci rozjžděli podnikání v oboru, ve kterém se kdysi pohybovali i jejich předci, je mimořádně vysoká pravděpodobnost, že jim půjde o udržení jména, podniku a oboru. Takové lidi často ani nezajímá, jakou má jejich firma hodnotu a za kolik by ji mohli eventuálně prodat,“ popisuje Gabriela Lachoutová. Podle ní se takoví podnikatelé často cítí spíše jako správci rodinného dědictví pro další generace, než aby o firmě uvažovali jako o svém majetku, který má nějakou hodnotu. A právě ti samozřejmě nejvíce řeší, jak do tradice rodinného podnikání správně vtáhnout své děti, aby se generační linie nepřerušila.

Rodů, které navazují na tradice předků, je přitom řada. Předloni jsme například v magazínu Reportér popisovali příběh řeznického klanu Váhalových z Hustopečí nad Bečvou, jehož historie začala v roce 1927, kdy Robert Váhala získal svůj výuční list řeznický. Ještě delší je historie tkalcovského jména Kubák v jihočeském Strmilově.

VZTAH K FIRMĚ A PODNIKÁNÍ

Čím vším je pro vás vaše firma a vaše podnikání?



Zdroj: J&T Family Office Report (výzkumná agentura Perfect Crowd)

hem své praxe už setkali i s případy dětí, které se nemohly dočkat, až převzmou rodinný byznys, aby jej následně prodaly a užily si tak, že se „dobře narodily“. Pro uklidnění podnikajících rodičů lze však rovnou říci, že takové případy jsou velice vzácné – a právě proto se lidem z oboru dobře pamatují. Pokud děti s převzetím rodinné firmy souhlasí, přistupují k tomu téměř vždy velmi zodpovědně. „Ideální samozřejmě je, když nástupce ve firmě už delší dobu působí, prošel jí od nižších příček a získá si respekt a postavení, které se neodvíjí jen od toho, že je potomek,“ říká Igor Mesenský.

VÍCE ŽEN, VÍCE DĚTÍ, VÍCE NÁSTUPCŮ

Při řešení budoucnosti firem a majetků ovšem hrají významnou roli i otázky mnohem aktuálnější a osobnější, než je případná tradice rodu. „Úspěšní podnikatelé často mívají dvě nebo i více rodin, někdy také nemanželské děti, což samozřejmě situaci při předávání majetku na další generaci může dále poněkud komplikovat,“ podotýká Gabriela Lachoutová.

Partnerský život podnikatelů je pochopitelně jejich soukromou záležitostí. Pokud však mají větší počet dětí – zajímavostí je, že i podnikatelé odpovídající v průzkumu J&T Family Office potvrzují trend nadprůměrného počtu potomků, plná polovina má více než tři –, a navíc často v dosti rozdílném věku, je to pro rodiče, který přemýšlí o předání majetku na další generaci, opět o něco složitější.

Spravedlivě podělit všechny, nebo vybrat jednoho pokračovatele – to je klíčová otázka.

Starší děti z prvních manželství mají k převzetí věkově nejbližší, podnikatelé s více rodinami však zpravidla žijí s matkami těch nejmladších potomků, které samozřejmě nechťejí, aby zrovna jejich vlastní děti přišly zkrátka. Pro pořádek dodejme, že jde o obecné konstatování a nijak se konkrétně nevztahuje k žádnému z výše uvedených jmen nejbohatších českých podnikatelů.

BUDE TO TRVAT

Co je nejtěžší na předávání pro podnikatele, se kterými se setkávají profesionální poradci? „Nedokážou mít nadhled. Což je pochopitelné. Je to rodina, jsou v ní důležité vztahy a vzájemné vazby. Poměrně často se stává, že i lidé, kteří jsou v byznysu velcí ranaři, v těchto otázkách už zdaleka takoví střelci nejsou,“ popisuje svou zkušenost Gabriela Lachoutová z JTFO. Společným jmenovatelem všech případů předávání

podnikání a majetku podle ní je, že to trvá dlouho. „Začneme se klientů ptát, kdy chtějí předávat a co by se mělo stát, pokud nastanou různé scénáře vývoje. Ptáme se, jak si do budoucna představují svou vlastní roli. Zjišťujeme, zda své představy probírali s případnými nástupci, manželkami či manželi, jaká je míra shody, kde jsou problematická místa. A to všechno si žádá dostatek času a energie,“ říká Lachoutová. Tak jako se museli podnikatelé začínající před čtvrtstoletím naučit překonávat nejrozdílnější komplikace a překážky, ani v poslední etapě svých profesních příběhů nebudou mít nejspíš nic rychle, bezbolestně a zadarmo.

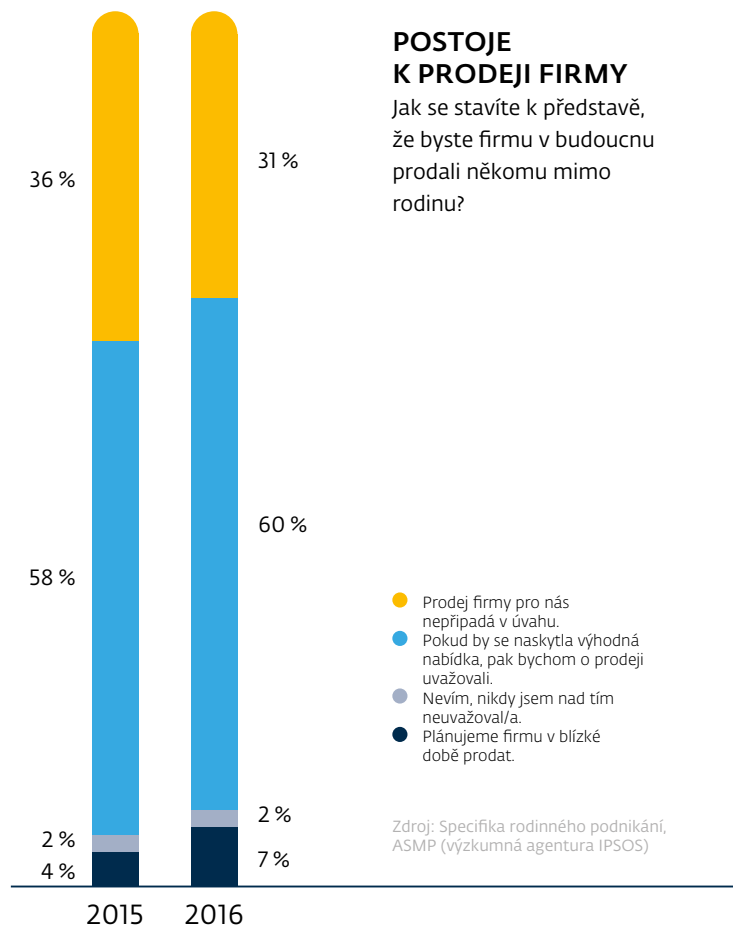
JEDNOMU, NEBO VŠEM?

Spravedlivě podělit všechny, nebo vybrat jednoho pokračovatele – to je klíčová otázka pro majitele firem, kteří mají dvě či více dětí. S jistou nadsázkou bychom ji mohli shrnout jako rozpor mezi rozumem a citem, kde cit velí nikoho nepoškodit a rozum opakuje, že pro firmu je vždy dobrý jeden jasný lídr.

Odborní poradci se shodují v tom, že klienti často nejprve přicházejí s myšlenkou na co nejspravedlivější rozdělení majetku mezi potomky. „My jim ovšem doporučujeme spíše to, aby vybrali jednoho pokračovatele s nejlepšími předpoklady a zároveň vytvořili schéma, jak se budou i budoucí benefity dělit mezi sourozence,“ říká Igor Mesenský. „Dělení na části nezaručuje budoucí spravedlnost,“ doplňuje šéfka JTFO a popisuje případ hoteliéra, který každému ze synů dal jeden ze svých dvou hotelů. Kvůli rozvoji okolního prostředí pak atraktivita jednoho z nich výrazně vzrostla a druhý bratr se cítil velmi znevýhodněn.

NEFETUJ, STUDUJ A DOBŘE SE VDEJ

Pro vyřešení majetkových a dalších vztahů často vznikají poměrně rozsáhlé „rodinné ústavy“, které stanoví práva a někdy i povinnosti potomků, případně i další generace následníků. „Zajímavé je, že jako první podmínky klienti svým dětem, či dokonce vnukům v drtivé většině chtějí stanovit, že musejí dokončit vysokou a nesmějí brát drogy. Snažíme se s nimi mluvit o situacích, kdy někdo z potomků nebude studijní typ a zda opravdu tlačí k univerzitnímu diplomu někoho, kdo by byl třeba skvělým kuchařem



nebo úspěšnou sportovkyní,“ popisuje Gabriela Lachoutová.

Podobně komplikované by to mohlo být i s onou drogovou podmínkou. Kdy by měl následník ztratit právo na své benefity? Pokud projde léčebným zařízením? Když se „to o něm bude vědět“? O splnitelnosti takové podmínky by se rozhodovalo velmi obtížně, nemluvě o tom, že by mohla být snadno zneužitelná a vést ke komplikovaným soudním sporům. Protože majetek spory přitahuje a vyvolává snad ještě častěji než láska.



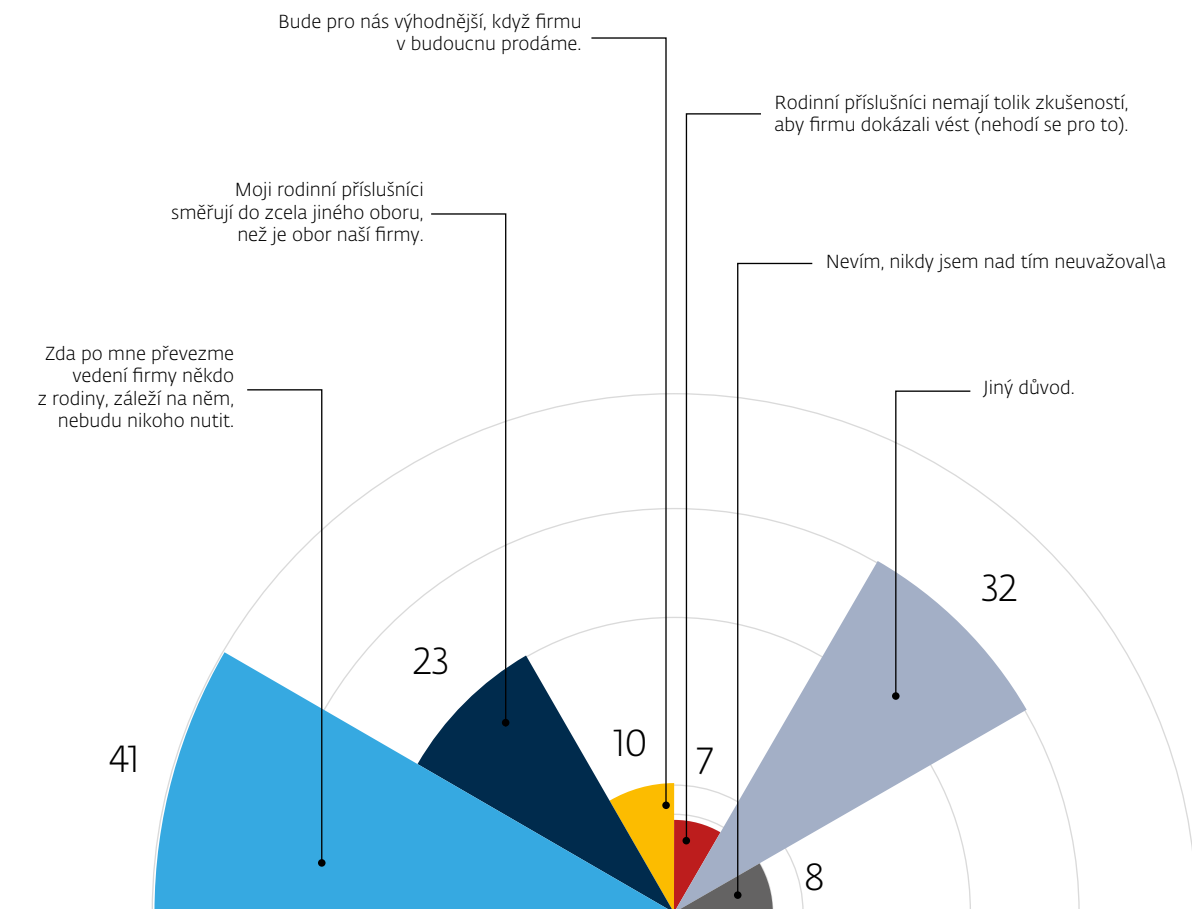
Pro vyřešení majetkových a dalších vztahů často vznikají poměrně rozsáhlé „rodinné ústavy.“

Mimochodem do lásky a partnerských vztahů se držitelé rodinných majetků snaží svým následníkům také zasahovat. Podle zkušených poradců to není nic neobvyklého, a dokonce ani nepochopitelného. Opět samozřejmě nelze generalizovat, ale relativně časté jsou prý případy,

kdy přivdaná partnerka povzbuzuje muže k tomu, aby získal více na úkor ostatních dědiců. Přiznivší se muži pak prý zase mívají často touhu podílet se na řízení rodinného impéria. Rodiče, kteří chtějí dětem předat svůj byznys, samozřejmě nemohou zařídit, aby si jejich dítě „nevzalo chamtivou filenu nebo ambiciózního pitomce“. Často však pro své potomky podmiňují získání podílu na rodinném byznysu a majetku například uzavřením předmanželské smlouvy, aby se tak po případném krachu potomekova manželství neocitala část jmění mimo původní rodinu.

VELKÉ PŘÍBĚHY

Ze světa jsou známé případy úspěšných generačních přechodů stejně jako komplikovaných sporů o obrovské majetky. Příběh mediálního magnáta a náruživého milovníka žen Sumnera Redstona už roky plní



PROČ NENÍ CÍLEM NÁSTUPNÍK Z RODINY?

Z jakého důvodu pro vás není cílem, aby vedení převzal některý z rodinných příslušníků (dětí aj.)?

Zdroj: Specifika rodinného podnikání, ASMP (výzkumná agentura IPSOS)

stránky zejména amerických médií. O podílech na majetku muže, kterému bylo loni v květnu pětadevadesát let, se už roky štekají a soudí jeho příbuzní, bývalé milenky i spolupracovníci. Redstone, který spolu s jen o pár let mladším Rupertem Murdochem po dekádách platil za krále světových médií, tak zůstane v paměti spíše díky sporům o jeho mentální způsobilost v posledních letech života. Podobný osud potkal také Liliane Bettencourt, dědičku kosmetického impéria L'Oréal, která zemřela v roce 2017.

Novodobý český byznys za sebou zatím žádné generační předávání skutečně obřího podnikatelského impéria nemá. A zřejmě se ani v dohledné době žádného nedočká. V první desítku nejbohatších Čechů podle žebříčku Forbesu převažují padesátníci a čtyřicátníci, jen dvěma mužům je přes šedesát let. Ovšem jak šestašedesátiletý spolumajitel Avastu Eduard Kučera, tak čtyřašedesátiletý „beneficient Agrofertu“ Andrej Babiš jsou vzhledem k věku i osobní kondici velmi vzdáleni tomu, aby se museli otázkami předávání na další generace nějak intenzivně zabývat.

Mohla by řešení, která pro svá impéria jednou v budoucnu zvolí nej-

bohatší Češi, nějak inspirovat ostatní české podnikatele? „Snad v tom, že se vůbec mají otázkou nástupnictví zabývat. Konkrétní postupy lidí, jako jsou Petr Kellner, Andrej Babiš nebo třeba Pavel Tykač, by však nejspíš byly i s ohledem na rozsah a strukturu jejich majetků nepřenositelné na podnikatele o řád menší,“ myslí si Igor Mesenský z poradenské firmy KPMG.

PŘEDAT A NECHAT BÝT

Na samotném předání firmy by teoreticky nemělo být nic komplikovaného. Podmínky uvnitř rodiny jsou už stanovené, nástupce či nástupkyně určení, zbývá jen zvolit datum a předat šefovskou židli. Jenže ono je to komplikovanější... V již citovaném průzkumu JTFO mezi majiteli firem uvádí třiačtyřicet procent, že cítí velkou odpovědnost za firmu a lidi v ní, třicet procent, že je pro ně jejich podnikání náplní a smyslem života, a pro čtrnáct procent je firma „dalším dítětem“.

Silná emocionální vazba, která může mít skvělé účinky v dobách, kdy majitelé firmy budují a rozvíjejí, bude nejspíš zároveň komplikací v době, kdy má „jejich dítě“ převzít jiný pečovatel. K tomu je ještě třeba přičíst,

že valná většina českých polistopadových podnikatelů je zvyklá intenzivně pracovat. A také rozhodovat, šéfovat a dělat si věci po svém. Opustit tuto polohu je extrémně těžké.

Novodobý český byznys za sebou zatím žádné generační předávání skutečně obřího impéria nemá.

Dalibor Dědek, zakladatel skupiny Jablotron, otevřeně popisoval, jak těžké pro něj bylo, aby „do toho dokázal nekecat“. Dnes stále drží většinový podíl, ale rozhodovací pravomoc jasně přešla na nového šéfa. V mnohem menší firmě, výrobci bazénů a vířivek USSPA se sídlem ve východočeské Dolní Dobručce, se otec Petr Kolář po předání žezla dceři Kateřině Kadlecové raději nějaký čas ve firmě vůbec neukazoval, aby s ním zaměstnanci nechodili řešit věci tak, jak byli dříve zvyklí.

Pro úspěšné předání firmy je důležité, aby byly jasně vymezené role a všichni zúčastnění se jich drželi.

OLIVY, MED A ZASE FIRMY

Pokud podnikatelé nemají potomky připravené k převzetí firmy, neznamená to pro ně žádnou tragédii. V současné době je na trhu obrovská poptávka po koupi fungujících firem, prakticky ze všech oborů. „Trh jednoznačně přeje prodávajícím,“ říká Igor Mesenský z KPMG, který se právě prodejem firem zabývá.

Ti, kteří firmy prodají či předají, většinou stejně moc dlouho nevydrží jen odpočívat a nic dalšího nedělat. Řada podnikatelů na odpočinku se pouští do farmaření nebo podobných činností. V současné době mezi českými rentiéry nejvíce letí pěstování oliv a výroba medu. Méně romantické duše nakonec většinu utržených peněz investují do nějaké další firmy, často v oboru příbuzném tomu, ve kterém se samy pohybovaly. Vracejí se tak obloukem zpátky do byznysu, jen už se tak nedřou při každodenním vedení firmy. ■

Robert Časenský
časopis Reportér

Hardware – raději pronajmout než koupit

Hledali jsme zajímavou tržní niku a našli jsme ji. Operativní leasing hardwaru je v Česku zatím v plenkách, říká Vlastimil Nešetřil, člen představenstva J&T Leasingové společnosti.

Měl jste již vybudovanou dobrou pozici uvnitř zavedené banky. Co vás přimělo, abyste šel do nového projektu leasingové společnosti?

V J&T Bance jsem od roku 2006 a prošel jsem si ji doslova od sklepa po půdu. Od tvorby vnitřních předpisů a popisů procesů přes řízení projektů, produktový management, řízení provozu a IT až po pozici výkonného ředitele s odpovědností za banku v ČR. V roce 2017 jsme se s představenstvem J&T Banky začali bavit úvahou o vytvoření společnosti, která by financovala tzv. nishové segmenty, tedy oblasti, které v sobě skrývají potenciál nadprůměrných výnosů, ale do nichž se zároveň příliš nehrne konkurence. Jsou v nich totiž většinou potřeba vysoká míra specializace, nutnost odborného know-how z dané oblasti i vyšší flexibilita. Navíc jsou na první pohled spojené s vyšší mírou rizika. Po určité době hledání a úvah se nám začal jako nejlepší jevit segment informačních a komunikačních technologií. Jako sekundární úsek financování jsme zvolili medicínu. Naše myšlenky v medicíně jdou ovšem dál, než je jednoduchý úvěr na zubařské křeslo. Zatím přemýšlíme a vymýšlíme, tak o tom teď nebudu detailně mluvit.

Leasingovku jsme začali budovat opravdu od nuly. Ale s velkým nadšením a podporou J&T Banky. V červnu 2017 nastoupil současný obchodní ředitel společnosti Pavel Vojtek, který s sebou přinesl hlubokou znalost problematiky financování segmentu ICT. Začali jsme nabírat lidi, nejprve na řízení rizik, back office a IT. Společnou práci jsme v období od června do prosince 2017 dali dohromady základní procesní a produktové nastavení, připravili jsme smluvní dokumentaci, paralelně běžely výběr a implementace informačního systému. V prosinci 2017 jsme udělali první obchody. Mezitím probíhalo hledá-

ní obchodníků. Můžu říct, že najít šikovné a pracovité lidi, kteří rozumějí financím i IT a zároveň mají obchodnické dovednosti, je opravdu těžké a zabere to spoustu času.

Od prvního obchodu do současnosti jsme profinancovali dealy v celkové hodnotě blížící se půl miliardě korun. Plán máme velký, ale pipeline našťěstí zatím plnou. Na trhu se snažíme ukazovat leasingovku jako tým expertů, který je schopný pochopit potřeby klienta, rychle na ně reagovat, a hlavně ve finále vymyslet a dotáhnout řešení.

Prosadit se jako nová firma na zralém trhu plném velkých hráčů většinou znamená, že je třeba najít nějakou zajímavou tržní niku. Podařilo se vám to?

Věřím, že ano. Financování segmentu ICT, zejména pak hardwaru formou operativního leasingu, je právě ten tržní výklenek, který v sobě ukrývá velký potenciál. Konkurenci samozřejmě máme a vnímáme, ale díváme se hlavně na potřeby klientů a na sebe, na naše chování, produkty a postupy s cílem dodat co nejlepší službu.

Jaké jsou největší obtíže, které musíte překonávat?

Operativní leasing hardwaru je v ČR stále v plenkách, takže musíme znovu a znovu vysvětlovat jeho výhody. Řada společností má o něm zafixované mylné názory, zejména o jeho finanční nevýhodnosti, vytváření finančních závazků do budoucna, ztrátě servisu ze strany dodavatelů nebo omezení volnosti při zacházení s volnou technikou. Je to přesně naopak.

Velmi častou bariéru při využívání operativního leasingu pro pořizování hardwaru představují také samotná IT oddělení. Systém plánování ročních budgetů a jejich postupné-

ho čerpání je osvědčený a zavedený. Ale finančně nevýhodný. IT útvary však neodpovídají za efektivní řízení firemních financí, proto nemají motivaci systém změnit. Z našich analýz vyplývá, že operativní leasing koncového hardwaru mnohem lépe hodnotí finanční ředitelé než ti, kteří jej reálně nakupují. Vypadá to tedy, že finanční a controllingové útvary jsou s výhodami pronájmu mnohem lépe seznámeny a měly by být do systému více zapojeny.

Jaké je srovnání ve využívání operativního leasingu IT u nás a ve světě? Jsou na to nějaké statistiky?

Operativní leasing je ve světě poměrně často používaným finančním nástrojem, jímž firmy řeší financování výpočetní techniky a který

Vyplynulo z něj, že operativní leasing pro uvedený účel využívá pouze 14 % dotazovaných, většina z nich však jen jako doplněk financování. Efektivně se tak profinancují zhruba jen 4 % všech investic do koncového hardwaru operativním leasingem. Nicméně všichni dotazovaní zaznamenali v souvislosti s ním přínosy spočívající v profesionálním managementu hardwaru, ve finančních úsporách, ve zlepšení firemního cashflow nebo v možnosti využívat výkonnější zařízení. Všichni respondenti uvedli, že jsou s takovým způsobem financování spokojeni, a více než pětina z nich plánuje v příštím roce objem operativního leasingu koncového hardwaru zvýšit. Budoucnost tedy vypadá v tomto ohledu pozitivně.



Operativní leasing výpočetní techniky šetří firmám nejen cash, ale také optimalizuje a zjednodušuje procesy řízení životního cyklu hardwaru.

jim nejen šetří cash, ale také optimalizuje a zjednodušuje procesy řízení životního cyklu hardwaru. Podle údajů analytické společnosti IDC se například v Německu běžně profinancuje alespoň deset procent celkového objemu investic do hardwaru prostřednictvím operativního leasingu, v USA je to dokonce až pětina. Česká republika s malými jednotkami procent za praxí západního světa zaostává.

Na podzim roku 2018 jsme v České republice zrealizovali vlastní průzkum na téma Pronájem koncového hardwaru, kterého se zúčastnila stovka společností napříč obory: průmysl, veřejný sektor a služby.

A jak to vypadá finančně pro podniky? Je nějaká optimální doba obměny a není nakonec výhodnější pořídit běžné IT vybavení pro zaměstnance z vlastních prostředků?

Na finančních modelech jsme schopni prokázat, že s operativním leasingem jsou spojené významně nižší náklady, než když si firma počítače nakupuje za hotovost nebo na úvěr. Řada společností si totiž neuvědomuje několik finančních parametrů, které nejsou na první pohled vidět. Především leasingová společnost dokáže použít a vrácená zařízení mnohem výhodněji prodat na sekundárním trhu. Jejich zůstatkovou cenu mohou také započíst hned na začátku vůči ceně pořizova-



Vlastimil Nešetřil

člen představenstva,
J&T Leasingová společnost

Vlastimil Nešetřil začal svou profesní kariéru v roce 2000 u firmy ANF Data a následně tři roky působil ve společnosti ČSOB Leasing. V J&T Bance pracuje od roku 2006, kde nejprve zastával pozici ředitele odboru procesního a projektového řízení a posléze se stal jejím provozním ředitelem. Na starosti měl nejen bankovní provoz, ale také mezinárodní bankovníctví a bankovníctví pro střední a nižší segment. V závěru byl zodpovědný za celkový provoz a chod J&T Banky.

Od roku 2017 se pak plně věnuje novým aktivitám. Na poli leasingu a úvěrů je to J&T Leasingová společnost a jeho soukromou vášní přetavenou v pracovní odpovědnost je také J&T Wine Holding a jeho veškeré aktivity v ČR.

Vlastimil Nešetřil získal inženýrský a posléze i doktorský titul na Vysoké škole báňské – TU v Ostravě, dalšímu studiu managementu kvality se věnoval v rámci studijní stáže v německém Freibergu. Vzdělání v oboru vinařství a vinohradnictví získal na Mendelově univerzitě v Brně.

cí. Nákup za vlastní prostředky také zbytečně váže kapitál firmy, který lze využít efektivněji. Při nákupu koncového hardwaru do majetku je také třeba započítat položky související s řízením použitého hardwaru, tedy náklady na skladování, mazání dat, odprodej nebo likvidaci. Tyto náklady jsou v případě využití operativního leasingu výrazně nižší, protože je na sebe bere leasingová společnost. Pokud si vezmeme situaci, že počítač stojí 25 000 Kč, tak v našich modelech budou při nákupu za hotové činit skutečně vynaložené náklady za tři roky 30 506 Kč, zatímco operativní leasing vyjde na 26 825 Kč. Úspora tedy činí 3 681 Kč. Pokud firma mění pravidelně po třech letech



třeba 200 notebooků, operativním leasingem ušetří téměř tři čtvrtě milionu korun. To už jistě není částka, nad kterou by se mohlo mávnout rukou.



Optimální doba obměny koncových zařízení je tři až čtyři roky. Poté se začnou velmi rychle zvedat náklady na jeho servis a podporu.

Vývoj informačních technologií je překotný. Hardware je kontinuálně zlepšován a nahrazován lepšími a výkonnějšími zařízeními. Starší technologie jsou zároveň méně odolné proti stále se vyvíjejícím bezpečnostním rizikům. Nová zařízení jsou vybavována lepšími a sofistikovanějšími technologiemi a nástroji pro jejich konfiguraci a podporu. Výzkumy společnosti IDC uvádějí, že v pátém roce používání daného počítače se začnou rychle zvedat náklady na jeho servis a podporu. Náklady na šestiletý životní cyklus jednoho

počítače jsou pak skoro o 25 % vyšší, než když firma zvolí model opakovaného pronájmu v tříletém cyklu. Optimální doba obměny koncových zařízení je tedy tři až čtyři roky. Operativní leasing zde funguje jako jakýsi policajt kontrolující dodržování stanovené periody obměn. Po uplynutí doby pronájmu, což jsou právě tři až čtyři roky, musí firma pronajatý hardware vrátit – a předtím si samozřejmě objednat nový.

Projevuje se zájem o operativní leasing IT i u veřejného sektoru?

Zřídka, ale zlepšuje se to. Mezi dosavadními i potenciálními klienty máme několik veřejných institucí, které mají zájem řešit financování počítačů právě operativním leasingem. Jinak jde o doménu hlavně průmyslových firem nad sto zaměstnanců a také těch, které mají s „operákem“ předchozí zkušenost, hlavně z financování firemních flotil nebo pronájmu tiskáren.

Jak se naloží s výpočetní technikou po ukončení operativního leasingu?

Po skončení doby pronájmu společnost předá pronajatá zařízení leasingové společnosti, která zajistí tzv. data wiping, tedy vícečíslované certifikované vymazání obsažených dat, dále přípravu zařízení na přeprodeji a další použití, nebo naopak na recyklaci, separaci využitelných komponent i ekologickou likvidaci.

Není jednodušší, aby si firmy starší zařízení ponechaly jako rezervní, nebo je odprodaly přímo zaměstnancům?

Dnes je celkem běžnou praxí, že zaměstnanci mají možnost odkoupit si po určité době použitá zařízení od svého zaměstnavatele. Tento systém funguje jako určitý druh benefitu, který jim umožňuje získat relativně nový notebook, desktop nebo tablet za příznivou cenu. Zaměstnavatel má navíc jistotu, že se budou zaměstnanci v práci chovat k zařízením jako k vlastním.

Toto řešení ale není z pohledu zaměstnavatele tak snadné a nese s sebou administrativní zátěž. Háček spočívá v prodejní ceně. Pokud bude cena zařízení nižší než cena obvyklá, tak zaměstnanec nákup dodaní podle zákona o daních z příjmů. A finanční úřady chtějí často prokazovat a dokazovat, že společnosti prodávají svým zaměstnancům za ceny běžné, a že se tedy nejedná o formu skrytého příjmu. Při využití operativního leasingu odprodává zařízení leasingová společnost za dohodnutou cenu a v tomto případě zaměstnancům dodanění získaného zařízení nehrozí.

Společnosti si některá zařízení ponechávají jako náhradní nebo záložní. To je rozumné pouze v omezené míře. Výpočetní technika rychle

zastarává a záložní zařízení je potřeba udržovat ve stand-by režimu. To znamená udržovat operační systém a uživatelské a bezpečnostní aplikace v aktuální verzi, kompatibilní a připravená k okamžitému použití. Často se stává, že se na IT útvarech ve skříních kupí nevyužitá zařízení, která už nikdy nikdo nevyužije a u nichž společnost ztratila možnost realizovat výnos z jejich včasného odprodeje.

Jaký je nejmenší objem, kdy lze o operativním leasingu uvažovat?

Nemáme nastavenou nějakou jednoznačnou spodní hranici, pod kterou nejdem. Umíme operativní leasing i na několik notebooků či telefonů. Máme zkušenost, že pokud je s námi klient spokojený, vrátí se s většími objemy. Nicméně financujeme korporátní sektor, ve kterém i nejmenší financované objemy téměř nikdy nejdou pod 100 000 korun.

V praxi se ovšem IT vybava pořizuje často nepravidelně, tak jak jednotlivá zařízení dosluhují, nebo jak přicházejí noví zaměstnanci.

Jak se to dá řešit?

S touto skutečností počítáme a pro klienty máme připravený speciální produkt, který označujeme jako open capacity contract. Jde vlastně o „revolvingový“ operativní leasing, který umožňuje klientům nakupovat hardware v tzv. instalačních obdobích, která obvykle trvají tři měsíce. Leasingová společnost během instalačního období průběžně propílácí faktury dodavatelům, pak se instalační období uzavře, na profinancovaný objem se vystaví standardní leasingový kontrakt a zároveň se otevře další instalační období. Tento postup dává klientům potřebnou míru flexibility a také snižuje administrativu spojenou s pořizováním techniky.

Co vás na nynější práci nejvíce baví?

Bavilo mě všechno, co jsem dělal, a baví mne i to, co dělám nyní. Ale ať to trochu odlehčím – v bance jsem začínal od sklepa a ve sklepě jsem částečně i skončil. Vinařství je koníček nejen Patrika Tkáče, ale i můj, takže kromě leasingovky od roku 2017 řídím veškeré vinařské aktivity společnosti J&T Wine Holding v České republice. ■

Alexander Lichý
CFO World

S Magnusem za vínem

Znáte vinařství Kolby? Založeno bylo v roce 1997 a svůj název získalo od stejnojmenného kopce Kolby, který se tyčí nad obcí Pouzdrány v nádherném prostředí chráněné krajinné oblasti Pouzdřanská step. Jeho nabídku si nyní můžete vychutnat i díky bodům Magnus.



Nedotčená příroda, hlinité spraše velké výševnosti a jedinečné mikroklima Pouzdřanské stepi vytváří typické terroir, které se přenáší do vůní a chutí vyráběných vín. Na 37 hektarech vinic se pěstuje devět bílých a tři modré odrůdy révy. Vlajkovými loděmi jsou Ryzlink rýnský a Ryzlink vlašský, z modrých odrůd Modrý Portugal.

Obhospodařování vinic probíhá šetrným způsobem, většina prací včetně sklizně je prováděna ručně. Vinice nejsou přetěžovány a výnos je redukován tak, aby bylo dosaženo co nejvyšší kvality produkovaných vín.

Výroba vín probíhá v moderních výrobních prostorech vinařství. Vína zrají v tancích či sudech

a později v lahvích v rozsáhlých sklepech ze 17. století nacházejících se pod vinařstvím. K zákazníkům se vína dostávají až na počátku své dospělosti, nejdříve po roce od sklizně hroznů.

Vinařství Kolby spadá od roku 2017 pod společnost J&T Wine Holding, která na konci roku 2018 své investice do výroby vína rozšířila a získala do svého portfolia i vinařství Reisten nacházející se v Pavlově na Pálavě. Na ochutnávku vín z vinařství Kolby i Reisten můžete zajít i do Wine baru Kolby, který se nachází v areálu Rustonky v pražském Karlíně. ■

Proměňte své Magnus body ve víno



Řada Classic 2017

Voucher na karton 6 lahví vín Kolby Classic 2017 v původní hodnotě 1 230 Kč můžete mít se slevou 17,6% jen za 4 056 bodů (včetně dopravy). V kartonu jsou zařazena čtyři bílá, jedno růžové a jedno červené víno ve vyváženém poměru suchých a polosuchých vín.



Výběr Selection 2016 a 2017

Voucher na karton 6 lahví vín Kolby Selection 2016 a 2017 v původní hodnotě 1 740 Kč získáte se slevou 18,3%, a to za 5 688 bodů (včetně dopravy). V kartonu najdete 2x Ryzlink vlašský 2017, 2x Ryzlink rýnský 2017, Cabernet Sauvignon 2016 a Cuvée Red 2016 (Cabernet Sauvignon + Modrý Portugal). Oba ryzlinky byly před nedávnem oceněny na mezinárodní výstavě Vinalies Internationales 2019 v Paříži, Ryzlink vlašský získal zlatou a Ryzlink rýnský stříbrnou medaili.



Top vína Kolby, výběr vlašáků

Voucher na karton 6ti vlašáků Kolby v původní hodnotě 1 740 Kč můžete získat za 5 688 bodů včetně dopravy (sleva 18,3 %). Ochutnejte výběr Ryzlinku vlašského z ročníků 2010, 2011, 2013, 2015, 2016 a 2017.

Tenisové hvězdy se opět sjedou do Prahy

Letošní ročník J&T Banka Prague Open se tradičně uskuteční v tenisovém areálu pražské Sparty od 29. dubna do 4. května. Svou účast přislíbily takové hvězdy jako Anastasija Sevastovová, Wang Čchiang či Belinda Bencicová, z domácích jmen by neměly chybět Karolína Plíšková, Kateřina Siniaková nebo Barbora Strýcová. Rozloučení se svou tenisovou kariérou právě na tomto turnaji ohlásila Lucie Šafářová.

J&T Banka Prague Open na pražské Spartě bude opět v mnohém výjimečný. Rozlučku s českými diváky plánuje trojnásobná vítězka turnaje a deblová grandslamová vítězka Lucie Šafářová.

„Lucka Šafářová si zaslouží pěknou rozlučku. Její kariéra byla úžasná a věříme, že ji přijdou diváci podpořit a zatleskat jí. Je velká profesionálka, její vystoupení bude stoprocentní,“ uvedla turnajová ředitelka Petra Černošková.

„Původně jsem plánovala rozloučit se na Australian Open, tam jsem si ale zlomila zápěstí,“ uvedla Šafářová. „Pak jsem onemocněla, musela jsem

na operaci mandlí a jsem teď v rekonvalescenci. Děkuji za možnost, že se můžu rozloučit před domácím publikem v Praze. Hrát by měla ve dvouhře i čtyřhře.

Zda to bude definitivní tečka za kariérou, však ještě Šafářová neví. „Po Praze zvažuji ještě start v Paříži, to by mohla být rozlučka se světovými kurty,“ poodhalila své plány česká tenistka.

NASAZENOU JEDNIČKOU PLÍŠKOVÁ

Turnaj v Praze bude mít velmi silné startovní pole. Z elitní padesátky světa bude startovat hned jede-

Seznam přihlášených hráček na J&T Banka Prague Open 2019

Jméno	Národnost	WTA
Karolína Plíšková	CZE	7
Anastasija Sevastovová	LAT	12
Wang Čchiang	CHN	18
Belinda Bencicová	SUI	20
Danielle Collinsová	USA	26
Camila Giorgiová	ITA	31
Mihaela Buzarnescuová	ROU	32
Kateřina Siniaková	CZE	42
Barbora Strýcová	CZE	47
Viktória Kužmová	SVK	48
Jekatěrina Alexandrovová	RUS	57
Markéta Vondroušová	CZE	59
Aleksandra Krunicová	SRB	60
Vera Lapková	BLR	64
Anna Karolína Schmiedlová	SVK	65
Andrea Petkovicová	GER	67
Jevgenija Rodinová	RUS	69
Anastasija Potapovová	RUS	71
Margarita Gasparjanová	RUS	75
Jennifer Bradyová	USA	76
Dalila Jakupovičová	SLO	80
Bernarda Peraová	USA	85
Mona Barthelová	GER	86

J&T BANKA
PRAGUE OPEN

29/4—4/5/2019

Mezinárodní ženský
tenisový turnaj kategorie
WTA International



náct tenistek. Hlavní hvězdou bude bývalá světová jednička Karolína Plíšková. „Z první světové desítky můžeme mít pouze jednu hráčku. Petra to loni vyhrála, letos jsme se dohodli s Karolínou, která má velký zájem Prahu hrát,“ řekl Černošek. Vedle Plíškové se představí i další přední české hráčky, s výjimkou Kvitové. Startovat by měly Kateřina Siniaková, Markéta Vondroušová či Barbora Strýcová.

Kromě již ohlášené české špičky a Lucie Šafářové, která dostala divokou kartu, se letos ve Stromovce představí další zajímavá jména: světová dvanáctka Anastasija Sevastovová, Číňanka Wang Čchiang (18. hráčka světa), ve skvělé formě hrající Belinda Bencicová či semifinalistka letošního Australian Open Danielle Collinsová. „Těší mě, jak obliba pražského turnaje roste. Letos se nám sejde určitě nejvyšší sestava hráček v jeho historii,“ říká ředitelka turnaje Petra Černošková.

VSTUPENKY POUZE NA FINÁLE

Stejně jako v předchozích letech se bude J&T Banka Prague Open hrát v areálu pražské Sparty. Pro turnaj budou připraveny celkem tři kurty, na kterých se kvalifikace a hlavní soutěž odehrají. Centrální dvorec má kapacitu 2500 diváků, kurt číslo 1 nabídne 650 míst a kurt číslo 2 bude moci navští-

vit 200 tenisových příznivců. Začátky programů budou každý den v 11 hodin.

Vstupné na celý turnaj, s výjimkou finále, je díky partnerství J&T Banky zdarma. Vstupenky na sobotní finále bylo nutné zavést z kapacitních důvodů. Do prodeje šly od 27. března a tenisoví fanoušci si je velmi rychle rozebrali.

Pro návštěvníky bude opět připravena kyvadlová autobusová doprava ze stanice metra Nádraží Holešovice. Autobus pojede ze stanice přímo k areálu J&T Banka Prague Open každých 15 minut. ■

J&T Banka bude u toho

Protože je J&T Banka opět hlavním partnerem turnaje, bude mít v areálu vybudováno své zázemí, které bude k dispozici i jejím klientům. Chybět v něm nebude občerstvení, fotostěna na téma hvězdné nebe a pro ukrácení chvíle mezi zápasy mini stolní fotbal. Domluvené jsou autogramiády s tenistkami a hvězdami tenisového světa, na víkend je pro nejmenší návštěvníky připraven dětský koutek.

Nejvýše nasazené hráčky se představují



**KAROLÍNA
PLÍŠKOVÁ**

Datum narození: **21. 3. 1992**

Výška: **186 cm**

Váha: **72 kg**

Držení rakety: **pravá**

Národnost: **Česká republika**

Žebříček WTA: 7

Profesionální hráčkou od: **2009**

Karolína Plíšková je bývalá světová jednička, která na okruhu WTA vyhrála 12 turnajů. Na grandslamu je jejím největším úspěchem finále US Open z roku 2016.



**ANASTASIJA
SEVASTOVOVÁ**

Datum narození: **13. 4. 1990**

Výška: **169 cm**

Váha: **65 kg**

Držení rakety: **pravá**

Národnost: **Lotyšsko**

Žebříček WTA: 12

Profesionální hráčkou od: **2006**

Tenistka, která musela v roce 2013 přerušit kariéru kvůli zraněním. Vrátila se až v roce 2015 a potom na US Open 2016 došla do čtvrtfinále. Grandslamové maximum si vylepšila znovu na US Open v roce 2018, kdy hrála semifinále. Nejvýše jí na žebříčku patřilo 11. místo.



**WANG
ČCHIANG**

Datum narození: **14. 1. 1992**

Výška: **172 cm**

Váha: **60 kg**

Držení rakety: **pravá**

Národnost: **Čína**

Žebříček WTA: 18

Profesionální hráčkou od: **2006**

Čínská hráčka začala s tenisem až v devíti letech, a možná proto její kariéra graduje postupně. V roce 2019 je Wang Čchiang na prozatím vrcholu. V žebříčku se dostala do první dvacítky a stoupá dál. V roce 2018 vyhrála dva turnaje WTA. Jejím maximem na grandslamech je třetí kolo (Australian Open 2019, Roland Garros 2018, US Open 2018).

Od camery obscury po blockchain. Technologie mění svět umění k nepoznání

Umění a technologie jdou ruku v ruce již celá staletí. Přesto až v posledních letech začínají nejpokročilejší technické novinky stále častěji ovlivňovat umělecká díla a také celý systém prodeje umění.



UMĚNÍ. TECHNOLOGIE. INVESTICE.

Konferenci v Sukově sále pražského Rudolfiny zahájila galeristka Lucie Drdová.



Jak ovlivní umělá inteligence či moderní databázové systémy blockchainu umělecký svět? A vyplatí se investovat do umění, které existuje jen ve virtuálním prostoru? Na tyto a mnoho dalších důležitých otázek budoucnosti umění a investování do něj se pokusila odpovědět konference nazvaná Umění. Technologie. Investice., již společně pořádala J&T Banka a investiční fond Pro arte a na které vystoupila řada odborníků na inovace i umění.

Fotografie, film, videoart. Tyto formy umění zná již každý a roste i počet lidí, kteří jsou do těchto uměleckých děl ochotni investovat peníze. Spousty peněz. Tím ale rozhodně nekončí výčet technologických novinek, kterými se umělci v posledních

letech snaží vyjádřit své myšlenky, postoje a kreativitu. „Umělci se v posledních letech zaměřují například na formy, jako jsou webová rozhraní nebo i zdrojový kód,” připomněla nejaktuálnější trendy v umělecké sféře odbornice na investice do umění J&T Banky Anna Pulkertová.

Technologie se však v posledních letech téměř samy stávají „umělci”. Do aukčních prodejí se v posledních letech dostávají stále častěji obrazy vytvořené umělou inteligencí. Na sklonku roku 2018 šel do aukce obraz Portrét Edmonda Belamyho. Jeho autorem byl počítačový algoritmus GAN (Generative Adversarial Network). Tvůrci programu do něj zadali asi 15 tisíc portrétů vytvořených od 14. do 20. století a on pak

měl vytvořit dílo na základě všech vstupních dat. Odborníci připomínají, že se výsledek vzdáleně podobá tvorbě Glenna Browna, který přetváří historické obrazy z 18. století do současnosti.

Portrét Edmonda Belamyho prodávala aukční síň Christie's a stal se senzací. Jeho konečná cena byla 432 500 liber, což byl téměř 45násobek vyvolávací ceny. Děsivé? Podobné reakce jistě vzbuzoval nástup jiných technologických novinek.

„Umění a technologie jsou historicky propojené více, než by se na první pohled mohlo zdát. Obojí nám rozšiřuje pohled na svět, posouvají hranice lidského poznání, přinášejí pokrok.

Už v antice slova ars a techné měla podobný význam, ve středověku se ta slova dále prolínala. To se změnilo až v renesanci, kdy umělci začali projevovat svou individualitu. Ani pak se ale nevzdávali technologii. Ideálním příkladem je Leonardo Da Vinci – pracoval s technologií (camera obscura, kterou využívali umělci další stovky let),” připomíná Pulkertová.

ZATÍM POPELKA. ALE ČASY SE MĚNÍ

Nástup umění tvořeného počítači je však velmi pozvolný a je otázkou, zda se z něj vůbec stane trend. Ostatně i umělecké formy jako videoart jsou zatím mezi investory vyhledávány spíše zřídka, potvrzuje Alexandra Špoková, finanční ředi-

SVĚT SE MĚNÍ

Technologie jsou součástí našeho života. Je jasné, že čím dál více tak budou součástí umění, které život ve společnosti zrcadlí.

SVĚTOVÝ TRH S UMĚNÍM

Jaké jsou ve světě trendy v umění, prozradila Alexandra Špoková z ProArte.



ČEŠI A UMĚNÍ

Jak vypadá český trh s uměním a co Čechy k umění táhne, prozradil Jan Skřivánek z Art+.

telka investičního fondu Pro arte zaměřujícího se na nákup uměleckých děl s výnosem. „Naše portfolio odpovídá rozložení cen na trhu a obecnému apetitu tuzemských sběratelů, současní autoři v něm tvoří 5 až 10 procent,” prozrazuje Špoková. Upozorňuje především na to, aby si investoři uvědomovali, do čeho přesně vkládají peníze, že audiovizuálního umění je umění replikovatelné, což je pro budoucí výnos podstatné. „Vyšší rizikovost, ale zase může nést i vysoké výnosy,” připomíná zástupkyně investičního fondu.

To potvrzují i růsty cen děl mnoha současných umělců. „Například Mluviči Krištofa Kintery začínali na několika tisících dolarů, což

na přelomu minulé a stávající dekády odpovídalo částkám kolem sta tisíc. Loni se jeden z nich prodal za více než 1,5 milionu korun,” potvrzuje trend šéfredaktor specializovaného serveru Art+ Jan Skřivánek.

Že obliba nových uměleckých forem i nadále poroste, naznačuje také J&T Banka Art Index, který představuje žebříček 100 nejvýznamnějších umělců narozených po roce 1950. Mezi aktuální stovkou je celá řada tvůrců, jejichž primárním vyjádřením je právě videoart nebo nová digitální média.

Jedním z nich je například Roman Štětina tvořící převážně s videem. Ten na konferenci připomněl, že se galerie musí proměnit, aby měly pro-

story a techniku na prezentaci moderních forem.

Na „technické” umění se pak zaměřuje i celá řada světových galerií či filantropických institucí. Jednou z těch největších je Thyssen-Bornemisza Art Contemporary. Ta velkorysými granty podporuje umělce, kteří se chtějí nechat inspirovat taji přírody donedávna skrytými, ať už kvůli nemožnosti je pozorovat, nebo proto, že o nich nikdo nevěděl. Podle její pražské zástupkyně Jindry Vejvodové mohou být výsledkem jejich práce například interaktivní mapy povětrnostních podmínek, které se v posledních desetiletích výrazně proměňují, nebo obří internetové databáze zahrnující doposud nevidané množství textových, obrazo-

vých i audiovizuálních dat a souborů týkajících se mizejících kultur či oblastí.

SVĚT (NEJEN) GALERIÍ SE MĚNÍ

Technologie však nemění jen samotné umění, ale také celý mikrokosmos kolem něj. Možnosti internetu, virtuální reality a umělé inteligence ovlivňují stále častěji a nevratněji to, jak umění vnímáme, jak se k němu dostáváme a samozřejmě také to, jak si je kupujeme.

„V roce 2018 se po celém světě prodalo umění a starožitnosti v celkovém objemu 67,4 miliard dolarů. Internetové prodeje přitom dosáhly částky zhruba šesti miliard, což představu-



ROMAN ŠTĚTINA

Technologie mi pomáhají tvořit. Jeden z nejznámější současných umělců Roman Štětina prozradil, že technologie mu umožňují být vůbec umělcem.



UMĚNÍ A INOVACE

Kde se technologie v umění vzaly a že nejde o žádnou novinku, ale staletí prověřené partnerství, prokázala Anna Pulkertová z J&T Banky.



TECHNOLOGIE OCHRÁNÍ

Inovace a technologie nemusí být jen součástí díla. Naopak, podle Marvana Shammy se dají využít k jeho ochraně či analýze, možností je nespočet.

je necelou desetinu celkového trhu,” uvedla Alexandra Špoková. Dokládá to, že trh s uměním patří k těm velmi konzervativním a internet jej mění zatím pomalu. Odborníci se však shodli na tom, že to je dočasný stav.

Prodejci nakupují nejrozumnější řešení, jak zákazníkům nabízet co nej přesnější to, co by je mohlo zajímat. Existují start-upy, které podobně jako Netflix využívají umělou inteligenci k tomu, aby vám nabízela umění přesně podle vašich preferencí. Jiné start-upy se zase snaží využívat obří databáze k tomu, aby zautomatizovaly proces oceňování uměleckých děl. Galerie a další prodejci umění dále stále častěji využívají interaktivních stránek a možností rozšířené reality k tomu, aby si lidé mohli umělecká

díla co nejlépe zasadit do kontextu, ve kterém by je chtěli mít. Začíná být běžné, že si umělecké dílo vyfotíte a „umístíte“ do vlastního obývacího pokoje. Podle Špokové není daleko doba, kdy si budeme pomoci helmy a rukavic virtuální reality umění do slova osahat.

Všechny tyto nástroje trhu obecně prospívají, protože umění přibližují stále širšímu publiku, dodává Špoková.

BEZPEČNOST PŘEDEVŠÍM

Poslední, ovšem rozhodně ne nejmeně důležitou a zajímavou oblastí, kterou technologie ovlivňují svět umění, je bezpečnost. S prodejem uměleckých děl je spojena celá řada

rizik. Podle průzkumu Deloitte mezi sběrateli, portfolio managery a uměleckými profesionály jsou těmi největšími především pochybnosti o pravosti jednotlivých děl, netransparentnost trhu, nedostatek globálně uznávaných standardů a neexistence globálních databází.

Velkou část těchto problémů mohou vyřešit moderní technologie, především ty digitální. Jedním z podnikatelů aktivních právě na poli zavádění nejnovějších technologií do uměleckého světa je i Marvan Shamma, ředitel a spoluzakladatel ONEPROVE A.I. a zakládající člen Veracity Protocol Blockchain. Právě postupně se rozšiřující možnosti blockchainu (tedy globálních databází bez možnosti jejich napadení či ovlivnění

jednotlivcem) jsou podle Shammy jasným řešením pro většinu problémů.

Jeho start-up ONEPROVE založený na unikátním kódu blockchainu vytvořil aplikaci, která dokáže garantovat pravost jakéhokoli uměleckého díla. Funguje jednoduše tak, že umělec po vytvoření obrazu či sochy svůj artefakt vyfotí obyčejným fotoaparátem na mobilním telefonu, aplikace na základě fotografie vytvoří a uloží unikátní stopu tohoto díla, která vedle tvaru a barev obsahuje také informace o materiálu. Tato informační stopa pak může sloužit jako kontrola pravosti daného díla pro jakéhokoli budoucího majitele. ■

Anketa: Vztah Čechů k umění očima odborníků z galerijního světa

Tuzemský trh s uměním v posledních letech prožívá skvělé období. Vypadá to, že se Češi po desetiletích opomíjení jeho důležitosti do umění opět zamilovali. Ale je to skutečně tak? Na vztah Čechů k umění, na jejich schopnosti sbírat je a na schopnost docenit moderní formy jsme se zeptali účastníků konference Umění. Technologie. Investice.

- 1/ Jak hodnotíte přístup Čechů k umění?
- 2/ Naučili se již Češi do umění investovat?
- 3/ Jsou tu lidé připraveni na nové umělecké formy a formáty?
- 4/ Co byste poradil/a zájemcům o investici do umění?



Filip Polanský
galerista

1/ a 2/ Poučenost Čechů především ohledně mladého umění je ve srovnání s vyspělejšími trhy přirozeně menší. Schopnost vnímat umění ale také vyžaduje určité úsilí, aktivitu, a v tom si myslím, že jsou Češi trochu leniví. Často mají dojem, že umění je cosi na rovině líbí/nelíbí. Ale umění není dekorace.

3/ Je to generační věc. Vzhledem k tomu, že tyto formy umění promlouvají současným jazykem o současných tématech, nevidím problém, proč by tomu současná generace neměla rozumět, zajímat se o ně.

4/ Zajímat se o umění aktivně, porozumět kontextu, ve kterém dané umění vzniká, a tím získat relevantní postoj i k případným investicím.



Lucie Drdová
galeristka, historička umění

1/ Především v oblasti současného umění je jejich přístup komplikovaný. Do určité míry je to dáno vzděláním a zkušeností, které byly dlouhou dobu nedostatečné. V posledních letech však pozoruji, že se z původní ostýchavosti posunují do roviny zvědavosti.

2/ V širším kontextu tomu tak stále není, ale obdobně jako v případě první otázky mohu potvrdit trend, kdy přichází lidé mé generace, kteří současné umění považují za součást svého života, a ať již v menší, či větší míře ve formě sbírek investují do tvorby žijících autorů.

3/ Nová média představují aktuální umělecký jazyk. Umělci komentují náš současný svět, a proto také používají soudobé prostředky. Ti, kdo se k umění vztahují, se jim snaží porozumět.

4/ Musí se chtít ptát a dívat se! Jen studiem, zkušeností a také zvědavostí může člověk dospět k hlubšímu porozumění. To neznamená, že musíme chápat vše, ale primárně je důležité si zachovat otevřený přístup bez předpojatosti.



Jan Skřivánek
šéfredaktor serveru Art+

1/ Záleží na tom, s kým se o umění bavíte, ale myslím si, že zájem Čechů o umění roste. Dokládá to i pozvolný růst počtu kvalitních galerií, které se prosazují i na mezinárodní scéně.

2/ Český trh s uměním je relativně rozvinutý, aukcím se v posledních letech daří jako nikdy předtím. Za posledních deset let aukční trh povyroste o více než polovinu. A situace se zlepšuje také na trhu se současným uměním.

3/ Řekl bych, že jsou v tom ostražití. Zatím jasně dominuje klasický závěsný obraz, s velkým odstupem následuje fotografie. Co já vím, tak na aukci se zatím prodalo jen jediné video, šlo o práci Jakuba Nepraše. Může to být dáno i tím, že tu je zatím na prodej relativní dostatek děl oblíbené moderny. Naopak v zahraničí těchto děl již na trh tolik nevstupuje, a investoři se proto obávají mnohem více na nové umění, a tedy i nové formy vyjádření. To se projevuje i v cenách, které rozhodně půjdou nahoru.

4/ Základní poučka zní: Lepší umění sbírat, než do něj investovat. Ukazuje se, že zhodnocení bývá lepší u sbírek, jejichž majitelé sbírali něco, co mají rádi. Hrát na jistotu se většinou nevyplácí kvůli velmi dlouhým investičním horizontům.



Alexandra Špoková
finanční ředitelka investičního fondu Pro arte

1/ Je velmi patriotický. Čeští investoři zatím spíše preferují české autory, což platí i pro mladé lidi, kteří již nemají tu historickou zátěž danou například komunismem a kteří žijí v globální společnosti.

2/ Zvětšuje se okruh lidí, kteří kromě estetického požitku z vlastnictví obrazu vnímají i finanční rovinu sběratelství. Co se týká současného umění a třeba i těch nových formátů, tak ve srovnání s Českem je zahraničí přeci jen dále a tato díla se tam prodávají za mnohem vyšší částky. Tuzemský trh je do velké míry konzervativní, nejlépe se stále prodává klasický závěsný obraz.

3/ Do Česka se trendy dostávají trochu se zpožděním. Ale lidé, kteří se v umění alespoň trochu vyznají, a nemusí jít rovnou o investory, se těm trendům přizpůsobují velmi dobře. Je pravda, že umělecká scéna je tu poměrně menší a méně experimentální než třeba na západ od hranic, ale mění se to.

4/ Podobně jako u investic v kterékoliv jiné oblasti je dobré sbírat a vyhodnocovat informace, radit se s lidmi, kteří mají zkušenosti i znalosti trhu s uměním. Poradila bych i otevřenost novým trendům. Zpětnou optikou se ukazuje, že například fotografické záznamy performancí ze šedesátých let, které v tu chvíli málokdo uměl docenit, se v dnešní době prodávají za zajímavé částky.

Tipy na výstavy

Nineties Berlin

Alte Münze, Berlín

Zažít znovu devadesátky? Období plné kulturního i společenského vzednutí? Dekády, kdy se poslouchala Nirvana i Prodigy? To vše a mnohem více nabízí dlouhodobý výstavní prostor Nineties Berlin v berlínských Alte Münze. Stálá expozice nabízí řadu pohledů na dekádu, jíž se přezdívaly druhé šedesátky, a návštěvníci si budou moci prohlédnout také pozůstatky slavné (i nechvalně proslulé) berlínské zdi. Zároveň se tu koná celá řada krátkých výstav, které se věnují jednotlivým fenoménům tehdejší popkultury, jako jsou například tenisky či hudební party Love Parade.



Z akademie do přírody

Esterházyho palác, Bratislava, do 30. 6.

Středoevropská plenérová tvorba druhé poloviny 19. století se doposud netěšila zvláštní pozornosti mezi odbornou ani laickou veřejností. Změnit se to rozhodly Slovenská národní galéria a Západočeská galérie v Plzni, které společně uspořádaly výstavu nazvanou Z akademie do přírody. Podobu krajinomalby v střední Evropě 1860–1890. Jedná se o jeden z prvních pokusů zaměřit se na plenérovou tvorbu osobností výtvarné scény pohybující se mezi dunajskou monarchií a soudobými centry výtvarného umění na Západě. Mezi vystavenými díly najdeme tvorbu umělců, jako byli Tina Blau, Zdenka Braunerová, Václav Brožík, Lajos Deák Ébner, Antonín Chittussi či László Paál.



Van Gogh a Británie

Tate Britain, Londýn, do 11. 8.

Když se řekne Vincent van Gogh, každému jistě na mysli vytane Nizozemsko a slunná Francie. Nová výstava v londýnské Tate Britain si ale dává za cíl ukázat, že jedna z nejvýznamnějších osobností umění 19. století měla co do činění také s Velkou Británií. Van Gogh žil na ostrovech v mládí během uměleckého zrání a zamiloval se do britské literatury, především románů Charlese Dickense a George Eliota. Z místních malířů jej inspirovali zejména John Constable a John Everett Millais, ukazuje aktuální výstava. Ta přitom nabízí celkem pět desítek jeho pláten, která pocházejí z celého světa. Zajímavostí je i to, že své Slunečnice Tate Britain zapůjčila i londýnská Národní galerie, což se děje velmi zřídka.

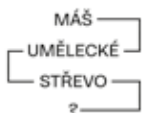
A Cool Breeze

Galerie Rudolfinum, Praha, 25. 4. – 11. 8.

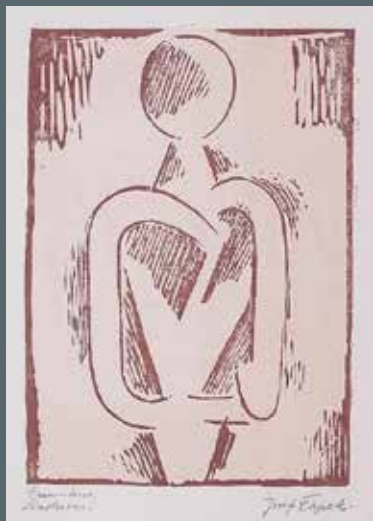
Ron Mueck, Athar Jaber, Yinka Shonibare, Stella Hambergová a spolu s nimi i česká umělecká superstar Krištof Kintera. Ty a mnoho dalších tvůrců představí výstava A Cool Breeze v pražské Galerii Rudolfinum. Jejím hlavním tématem je nové pojetí klasického sochařského námětu figury, který je stále častěji zpracováván neobvyklým postupem a za použití netradičních materiálů. Expozici kurátorsky uspořádal ředitel Galerie Rudolfinum Petr Nedoma. Výsledkem je konfrontace klasických estetických hodnot a modernistických forem se současným způsobem reprezentace identity a sociálních pozic uměleckého světa, kulturních hodnot a symbolik.



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



REKORDNÍ ČAPKOVA GRAFIKA



Obrazy Josefa Čapka patří k nejvyhledávanějším artiklům českých sběratelů umění. O jeho grafikách (stejně jako o grafikách obecně) to ale zatím neplatilo. To by se ale nyní mohlo změnit. Linořez Josefa Čapka z roku 1915 Ženské torzo III se na aukci Dorothea prodal za 360 tisíc korun. „Jde o nejvyšší cenu za Čapkův tisk a současně jednu z nejvyšších cen za grafiku vůbec. Draž se na českých aukcích prodalo jen několik tisků Bohuslava Reynka, sítotisk Andyho Warhola a lept Františka Kupky,“ připomíná šéfredaktor serveru Art+ Jan Skřivánek.



ŠÍMA BEZ KUPCE

Tvorba modernistického tvůrce Josefa Šímy loni zaznamenala výrazný rok, když se jeho obraz ML prodal za více než 36 milionů korun, a stal se tak nejdražším obrazem roku. Aukční síň European Arts se na tento úspěch pokusila navázat a do své jarní aukce zařadila jeho obraz Revoluce ve Španělsku z roku 1933 s cenou odhadovanou mezi 14,5 a 22 miliony korun. Vyvolávací cena byla stanovena na částku 14 milionů. Nakonec se však do licitování nepustil vůbec nikdo. Výjimečný obraz tak zůstal v majetku stávajícího vlastníka.

HOCKNEY STÁLE LÁKÁ SBĚRATELE

Současné umění má další potvrzenou superstar. Loni se obraz Portrét umělce (Bazén se dvěma postavami) Davida Hockneyho stalo nejdražším dílem žijícího umělce prodaného na aukci (cena se vyšplhala na 90,3 milionu dolarů). A letos Hockney potvrzuje, že je o něj mezi sběrateli eminentní zájem. Stalo se tak na aukci současného umění londýnské aukční síně Christie's, kde se Hockneyho obraz Henry Geldzahler and Christopher Scott stal nejdražší položkou s prodejní cenou 37,7 milionu liber. Obraz je portrétem kurátora Henryho Geldzahlera a jeho přítele Christophera Scotta. Geldzahler byl prvním kurátorem umění 20. století v newyorském Metropolitním muzeu a v 60. a 70. letech byl považován za jednoho z nejvlivnějších kurátorů současného umění.



ZOUBKOVA PŮLMILIONOVÁ MODROVLÁSKA

O tvorbu zesnulého sochaře Olbrama Zoubka je stále větší zájem. Loni se na aukcích prodala jeho díla za více než 12 milionů korun a letošek, zdá se, bude tento trend následovat. Na březnové akci aukční síně Dorotheum byla v nabídce jeho více než dvoumetrová socha Modrovláska z roku 2005. Vyvolávací cena činila 280 tisíc korun (bez aukčního poplatku a DPH). Výsledná cena ale byla mnohem vyšší – nový majitel za Modrovlásku nakonec dá rovný půlmilion korun (plus aukční poplatek a DPH). Nejvyšší ceny na březnové aukci Dorothea dosáhl obraz Slovenská krajina Martina Benka (prodáno za vyvolávací cenu 700 tisíc bez aukční přírážky), následoval akryl Venuše od Ladislava Sutnara (z 340 tisíc se cena vyšplhala na 600 tisíc korun bez poplatků).

PICASSOVY TISKY ZA HUBIČKU

Pablo Picasso bude ještě velmi dlouho patřit mezi oblíbence sběratelů. Výhodou je, že vytvořil tolik děl všech možných technik, že je dostupný takřka pro každého. Potvrdila to nedávná internetová aukce, na níž aukční síň Sotheby's nabídla tisky ze sbírky Collection of Marina Picasso Online. V nabídce bylo celkem 72 děl, jejichž vyvolávací ceny začínaly mnohdy i na pouhých 100 librách. Odhadované ceny se pohybovaly mezi 500 až 1000 librami (v přepočtu cca 15 až 30 tisíc korun), nejdražší položky měly vynést až 8000 liber. Výsledek aukce překvapil – většina levných tisků se prodala za částky vyšší než horní odhad, naopak nejdražší díla se občas prodala za částky odpovídající dolním odhadům cen.





Ruce milující
rodiny jsou
nejměkčí postelí
pro umírajícího

Naprostá většina z nás si přeje umírat doma a až do posledních chvil být se svými nejbližšími. Podaří se to jen 5 % umírajících. Skoro 70 % lidí skoná v nemocnici, opuštěných a za podmínek, které by si v plné síle nevybrali. Nadace J&T věnovala na podporu hospicové péče už téměř 25 milionů korun.

Hospicová péče představuje jednu z dlouhodobých oblastí podpory Nadace J&T, a to v souladu s jejím posláním – je důležité nejenom narodit se do rodiny a vyrůstat v rodině, ale stejně tak i dožít poslední chvíle svého života se svými blízkými.

Dostupnost lůžkové hospicové péče v Česku, s výjimkou kraje Vysočina, je dostačující, čekací lhůty na přijetí nejsou obvykle žádné a zařízení dodržují standardy pro tento typ péče. Mobilních hospiců, které by rodinám pomáhaly péči o nevléčitelně nemocné zvládnout, je však v Česku stále jen minimum. Proto se nadace snaží směřovat svou pomoc především k domácí hospicové péči, která je poskytována pacientům v terminální fázi onemocnění v jejich vlastním sociálním prostředí. Domácí péče navíc není obvykle hrazena z veřejného zdravotního pojištění, nýbrž z finančních darů jednotlivců a sponzorů nebo částečně úhradou od pacientů. Robert Huneš má s hospicovou péčí v Česku už mnohaleté zkušenosti.

Lidé si přejí trávit poslední dny svého života v domácím prostředí. Velkou podporou jim v tom mohou být mobilní hospice. Jak se liší od těch kamenných?

Lůžkový a domácí? Jsou to dvě plíce jednoho organismu, jedna bez druhé nefunguje dobře. Nejlepší volbou pro umírajícího je domov, při obtížích pak s pomocí péče domácího hospice. V případě domácího hospice jezdí tým pracovníků za pacientem domů. Tam, kde rodina ani za pomoci pravidelně dojíždějících hospicových odborníků péči nezvládá nebo žádná rodina není, je pro pacienta vhodnou volbou hospic lůžkový. Ruce milující rodiny jsou nejměkčí postelí pro umírajícího. Proto jsou v hospicích k dispozici lůžka pro do-

provázející rodinné příslušníky, kteří zde mohou pobývat nonstop.

Jsou služby mobilního hospice dostupné pro všechny potřebné?

Je-li efektivní dojezdová vzdálenost přibližně 25 kilometrů, pak by domácích hospiců v České republice bylo potřeba asi 90 až 100. Prozatím jich funguje kolem 30.

Kdo tyto služby financuje? Jsou hrazeny z veřejného zdravotního pojištění?

Pojišťovny se zdráhají, jen některé domácí hospice s nimi mají uzavřeny smlouvy. Ovšem ani subjektům, jež smlouvu se zdravotními pojišťovnami mají, tyto úhrady skutečné náklady nepokrývají. Jsou odkázány na dobré srdce příznivců hospicové myšlenky – dárce či nadace, jako je třeba Nadace J&T.

Je podle vás povědomí o paliativní péči ve společnosti dostačující?

Když hospice vznikaly, panovala spousta mýtů a předsudků, to se ale postupně změnilo. Jejich poctivou prací a kvalitní péčí se postupem času termín „hospic“ stal synonymem pro něco dobrého, správného, kvalitního, chcete-li bohublého. Nese to s sebou ovšem i jeden nepříjemný jev. Tímto termínem se začali zaštiťovat a ohánět ti, kteří hospicovou péči ve skutečnosti neposkytují. V horším případě ziskuchtiví podnikavci, kteří na této myšlence parazitují s cílem získat peníze od dárců...

Jak to funguje u vás v Hospici sv. Jana N. Neumannova?

Hospic je umění doprovázet, jak trefně vystihla zakladatelka hospicového hnutí MUDr. Marie Svatošová. Spočívá v chápání slabého, umírajícího, „bezperspektivního“ člověka jako neopakovatelné lidské bytosti, která má svou důstojnost až do přirozené smrti. To ostatní je pak důsledkem tohoto vidění člověka. Například v podobě slibů, jež pacientovi dáváme – nebude trpět nesnesitelnou bolestí, v posledních chvílích nezůstane osamocen, za každých okolností zůstane zachována jeho lidská důstojnost. V praxi to znamená zajistit skrze medicínu bezbolestnost, skrze ošetřování hygienu a bezpečí, skrze servisní nabídku péče o duši i tělo, „podstrojování“ pacientovi a plnění přání – chuťová, zážitková, vztahová, duchovní...

Po jak dlouhou dobu o klienty obvykle pečujete? Průměrná délka hospitalizace je kolem 30 dnů v lůžkovém hospici. U domácích to je ještě méně.

Co je podle vašich zkušeností pro umírající nejdůležitější?

Mít pacienta upřímně, bezelstně rád. Od toho se vše pak odvíjí.

A co je zásadní pro jejich pečující blízké, pro rodinu?

Důvěra, trpělivost, smysluplná naděje, jak ji vystihl Václav Havel, který řekl: „Naděje není přesvědčení, že něco dobře dopadne. Ale jistota, že něco má smysl bez ohledu na to, jak to dopadne.“

Co si myslíte o eutanazii?

Dnes umí medicína zvládnout i tu nejtěžší bolest, nikdo nemusí trpět nesnesitelnou bolestí. Je-li nadto člověk dobře opečován na těle i na duši, nemá důvod po eutanazii volat. V hospicích to dobře víme. Společnost nepotřebuje eutanazii, potřebuje dobrou péči o umírající.

“

Mobilních hospiců, které by rodinám pomáhaly zvládnout péči o nevléčitelně nemocné, je u nás málo.

Jak si stojíme ve srovnání s okolními státy v oblasti domácí hospicové péče?

Z hlediska územní dostupnosti lůžkových hospiců skvěle. V Česku je aktuálně 17 takových hospiců, kromě kraje Vysočina je najdete v každém kraji. S touto jednou výjimkou je hospicový druh péče plošně dostupný prakticky všude. Čekací doby jsou minimální či žádné, nová zařízení tedy není důvod stavět. Jinak je to s hospici domácími, kterých je zatím nedostatek, přibližně jen třetina potřebných. ■

PhDr. et Mgr. Robert Huneš

Prezident Asociace poskytovatelů hospicové paliativní péče, člen Etické komise Ministerstva zdravotnictví České republiky, ředitel obecně prospěšné společnosti Hospic sv. Jana N. Neumannova, která vybudovala a provozuje stejnojmenný lůžkový hospic v Prachaticích, domácí Hospic sv. Veroniky v Českých Budějovicích, Domácí hospic sv. Markéty ve Strakonici a Domov Matky Vojtěchy – zařízení pro osoby s Alzheimerovou demencí.

Má významný podíl na prosazení hospicové péče do zákonů ČR a bohatou přednáškovou, publikační, lektorskou a osvětovou činnost na poli paliativní péče, ochrany práv těžce nevléčitelně nemocných, demytizace přirozenosti umírání a boji proti zavedení eutanazie. Je držitelem ocenění Výboru Dobré vůle Olgy Havlové za vynikající realizaci projektu hospice (2011), Ceny Makropulos ministra zdravotnictví (2011) pro jím řízený hospic a nositelem ocenění Osobnost roku v sociálních službách (2015).

Je spoluautorem knih Průvodce v čase zármutku či Vinnetou se chce bratřit a další tajemství prachatického hospice.

DOKUD SE MÁTE
NA CO TĚŠIT,
VŠE MÁ SMYSL.

×

I TY PENÍZE.

POŘÁD JE NA CO SE TĚŠIT.

J&T BANKA | JT BANK.CZ
RŮST. SPOLEČNĚ.