

J&T BANKA NOVINY | září 2021

J&T 98



J&T BANKA

Art
Index

POP-UP
GALLERY

Provoněná díla zaujala návštěvníky výstavy současného umění





Dekadentní jídelnu s vůní kadidla ozdobily malby Patrika Hábla, objekty Petra Duba a video Romana Štětiny. Středu vévodí dřevěný stůl značky Javorina.

Čtyři dny jako oslava současného umění. To přinesl druhý ročník akce nazvané J&T Banka Art Index Pop-up, která se počátkem září konala v jednom domě číslo 11 na pražském Újezdě. Jeho šest bytů se pro tuto akci proměnilo na výstavní prostory, v nichž se představilo osm desítek děl od 44 umělců včetně superhvězd, jakými jsou Krištof Kintera, Anna Hulačová, Lubomír Typlt či Ivan Pinkava.

J&T BANKA
Art
Index

POP-UP
GALLERY



◀
Kateřina Šedá
a obyvatelé obce Nošovice:
Nevěsta z Nošovic

▶
Malby Jiřího Černického
Komplementární hlavonožci,
Ortodoxní a Rasové
mikroorganismy



▶
Všechny byty doplňoval
nábytek značky Konsepti
a vůně českého
parfumérského domu
Pigmentarium



▶ Každý z bytů byl koncipován jako jedinečný sběratelský koncept. Ten s názvem Carpe diem představil například díla Petra Písaříka (v pozadí).

„Příprava byla opravdu náročná, zvláště času jsme zdaleka neměly tolik, kolik bychom potřebovaly. Ale jak se říká: pod tlakem vznikají diamanty, tak jsme s výsledkem nadměrně spokojené,“ říká jedna z kurátorek Anna Pulkertová, odbornice na umění z J&T Banky, a dodává: „Je to ideální projekt ve smyslu noblesse oblige, který J&T Banka dlouhodo-

bě prosazuje a z pozice mecenáše se snaží podporovat současné umění,“ připomíná Pulkertová.

A spokojeni byli zjevně i návštěvníci. Těch během čtyř dní přišlo více než 4300, což je zhruba o tisícovku více než v roce 2019 na první ročník této nevšední výstavní akce. I další statistiky pak vyjadřují úspěch akce.

„Prodala se zhruba třetina děl, navíc další jednání stále pokračují. Na prvním ročníku to přitom byla přibližně čtvrtina,“ dodává Pulkertová.

Pop-up totiž je výstava prodejní a všechna díla, která byla k vidění, si mohli zájemci rovnou koupit. Zjistili, že ceny za umění nemusí být vždy nedosažitelné, což platilo například

o prácích na papíře Josefa Bolfa. „I díky tomu se všechny prodaly,“ prozrazuje druhá kurátorka Valérie Dvořáková, také z Art Servisu J&T Banky. Vedle Bolfových zneklidňujících kompozic byl zájem ale i o další umělce, jako jsou Michal Pěchouček a Rudi Koval tvořící pod jménem uncondutive trash, Vendula Chalánková a mnoho dalších



▲ Vendula Chalánková: série Lahůdky

hvězd žebříčku Art Index, z něhož se tvůrci pro tuto výstavu rekrutují.

KDO DŘÍV PŘIJDE...

„Několikrát se stalo, že o jedno dílo mělo zájem více sběratelů. Pak jsme museli respektovat právo prvního, licitování v takovém případě nepřichází v úvahu,“ vysvětluje Dvořáková. Ten, kdo přišel později, však nemusí smutnit. „Zájemce propojujeme s galeristy či přímo umělci,

pokud se zastupují sami. I proto předpokládáme, že ona třetina děl v hodnotě více než tři milionů korun zdaleka není finální údaj,“ doplňuje Anna Pulkertová. Ta si zároveň cení i toho, že se akce líbila také galeristům a umělcům, což je podmínka pro případné další ročníky.

„Oceňuji jak výběr kvalitních umělců, tak především konkrétních děl, které kurátorky dokázaly velice originálně zakomponovat do te-

matických bytů. Celkové vyznění působilo velice příjemně a dokázalo zprostředkovat představu o tom, jak žít se současným uměním,“ prozradila galeristka Lucie Drdová.

Podle dvojice Pěchouček-Koval alias uncondutive trash byla hlavním trumfem výstavy zejména sdělnost. „Oba jsme se shodli na tom, že není obvyklé udělat výstavu současného umění takovýmto srozumitelným a přitom nápaditým a profesionálním způsobem, moc se nám líbila, gratulujeme,“ komentovali výstavu nevěšdní umělci.

A sdělnost si pochvalovali i „běžní“ návštěvníci. Například podnikatelka Tereza si oblíbila byt číslo 5 označený jako Carpe diem. „Místní sbírka podle popisu nemá rád a ladí s duší bohéma. Přiznávám, že tady se mi

líbilo opravdu úplně všechno od lebek Matyáše Chocholy po netradiční prázdné rámy Petra Duba.“

Právě horní byty Carpe diem a Sonda do lidské duše si pro jejich „lehce dekadentní atmosféru“ oblíbila také Markéta Eliášová, marketingová manažerka společnosti Konsepti, která byla partnerem celé akce. „Na celé výstavě mě nejvíc bavilo propojení umění, designu, netradičních prostor a vůní, návštěvník díky tomu dostal komplexní a jedinečný zážitek. Možnost představit náš nábytek trochu jinak a ukázat, že některé kusy mohou samy o sobě být umění, nás na projektu zaujala hned na první schůzce,“ dodala Eliášová.

Začínající sběratel, který nechtěl uvést své jméno, zase obdivoval velkoformátové fotografie Ivana Pinka-

►
Díla uměleckého dua
unconductive trash
(v ložnici) a Lubomíra
Týpka (v průhledu)
ozdobila byt fiktivního
sběratele



J&T BANKA Art Index

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

►
Krištof Kintera:
Landscape of Anthropocen



vy či zvláštní objekt Richarda Loskota doplněný o rámeček fotografie, jejíž obraz divák vidí pouze v odrazu desky stolu.

PRODÁVAJÍ SE I MULTIMÉDIA

Obě kurátorky měly největší radost ze dvou skutečností, které výstava přinesla. První byla, že si díky tomuto výstavnímu projektu hned několik lidí pořídilo své vůbec první umělecké dílo. Druhá pozitivní zpráva pak byla ta, že se vedle tradičnějších formátů, jako jsou obrazy a sochy, prodalo hned několik multimediálních instalací, především od držitelů Ceny Jindřicha Chalupského Romana Štětiny a Martina Kohouta, již zmíněný netradiční objekt Richarda Loskota nebo jeden z nesmírně fascinujících videoobjektů Jakuba Nepraše.

Multimediální rozměr pak celé akci dodala také zajímavá inovace, která se již prosazuje ve světových muzeích a galeriích, ale v Česku se s ní zatím

často neseťkáte. A to je vůně jako zážitkovitý element výstavy. Každý ze šesti bytů byl doplněn vlastní vůní, za kterou stojí parfumérský dům Pigmentarium.

„Krásnému obrazu nebo hudbě vůně sama o sobě nechybí. Tvůrci s interpretací ve spojení s vůní nepočítají. Když si ale představíte krásu kostela plného umění „s“ anebo „bez“ vůně

kadidla, rozdíl najednou vystoupí. Pokud přidáte další smysl výstižně a harmonicky, výsledný dojem je ještě mocnější. Stojí za to, zkusit jít touto cestou,“ vysvětluje spoluzakladatel a CEO Pigmentarium Tomáš Ric. „Nejvíce nás paradoxně, nebo možná pochopitelně, inspirovala finální interakce. Ostrý provoz, kdy již výstava plně žila instalovanými díly, vůně a prvními návštěvníky. Diváky, kteří

neviděli proces a vše vnímali až jako celek. Reagovali a sdíleli s námi pocit z projektu. Bylo to skvělé,“ připomíná Ric. Podle něj se pak návštěvníci na vůně velmi často ptali. „Oni si opravdu nejčastěji ověřovali možnost koupě. Zní to velmi materiálně, ale na nás to udělalo jen ten nejlepší dojem,“ uzavírá šéf Pigmentarium. ■

Mezi prázdnými zdmi a hromaděním aneb Jak na sbírání umění



Jedním z umělců, které Brož sbírá, je také úspěšný malíř Daniel Pitín. Ten připomíná, že Brož na svém vkusu velmi intenzivně pracuje, navštěvuje spousty výstav, aukcí, komunikuje s umělci, a to i mimo okruh těch, které sbírá. Tím si piluje cit. Díky takovému přístupu se eliminuje problém s impulzivními nákupy, kterých řada sběratelů třeba po půl roce lituje. O podobném fenoménu ostatně mluvil i Maixner, který je sice jiným typem sběratele a jehož sbírka je mnohem širší, přesto i on se neustále dovzdělává, aby žádného nákupu nelitoval.

INVESTICE, RADOST, SVOBODA

Jednou z častých otázek, k nimž se diskuse několikrát stáčely, bylo zkoumání, co vlastně sbírání současného umění člověku přináší. Oba sběratelé připomněli společenskou zodpovědnost a potřebu vrátet společnosti část zisku, kterého ve svých profesích dosáhli. Paradoxně samotný investiční potenciál naopak pro oba není primární. Brož i Maixner si jej jsou vědomi, ale kvůli samotnému zisku podle nich nemá cenu umění sbírat.

V průběhu výstavy J&T Banka Art Index Pop-up se konaly dvě diskuse věnované fenoménu sběratelství současného umění. Hlavními speakery byli vždy jeden umělec a jeden sběratel, kteří se společně zamýšleli nad tím, co sběratelství člověku přináší, a také nabídli spoustu cenných rad začínajícím sběratelům nebo těm, kdo již nějakou sbírku budují, ale zatím se věnují třeba starší tvorbě.

Pop-up ukázal, že zájem o současné umění stoupá a zároveň dorůstá nová generace zájemců o tento druh děl. Právě jim všichni hlavní speakři radí zcela jednoduše začít kresbou. „Je jednodušší, srozumitelnější a bývá cenově dostupnější,“ říká sběratel Josef Maixner, jehož sbírka nese název Pekelné sáně. On sám se ke sbírání umění dostal před zhruba šesti lety, od té doby jím ale již zcela zaplnil svůj dům, firmu, pořídil další dům, jehož zdi jsou také již plné, a nyní v centru Kroměříže buduje oficiální galerii. Multimediální umělec Roman Štětina se poté zamýšlel

nad tím, který typ umění je vstřícnější právě v jeho segmentu umění nových forem. „Ještě jsem takovou otázku nikdy nedostal. Ale možná to je právě čistě zvuková instalace, která je třeba v mém případě také cenově dostupnější než videa.“

ZNALOSTMI K MISTROVSTVÍ

Jednou z nejdůležitějších vlastností, na které musí sběratel pracovat po celý život, je pilování svého vkusu. Obě diskuse se často dotkly toho, jak se osobní vkus promítá do sbírky. A paradoxně to není až tak jedno-

duché na to odpovědět. Například ekonom, úspěšný podnikatel a sběratel Pavel Brož si stanovil poměrně úzké mantinely, jimiž svou sbírku řídí. „Pro mě je klíčové, aby mi umění nabízelo odstup a něčím mě zneklidňovalo. Proto jsem okruh svého zájmu soustředil na omezený okruh umělců, kteří to splňují. Těm se věnuji podrobně. Když se setkám s dílem, které se mi třeba líbí, ale nevejde se do oněch mantinelů, prostě je nekoupím. Nehromadím věci,“ prozrazuje Brož.

„Ekonomická rozvaha mě příliš nezajímá. Když se mě lidé ptají, zda mají investovat do umění, tak říkám ano, ale s tím, že to je primárně investice do jejich kulturního kapitálu. Tím, že se dílu vystavujete, prožíváte relativizaci hodnot. To změní váš pohled na svět. To je důležité. Proto potřebujeme kreativní menšiny, protože společnosti nabízejí kritické obrazy o ní samé. A to ji posouvá dál,“ uvedl Pavel Brož. A podobně to vidí i Maixner. Ten podle svých slov o zhodnocení jednotlivých děl také nepřemýšlí, není to pro něj vůbec důležité. Ale díky tomu se cítí svobodně ve výběru, nic ho nezatěžuje. Samozřejmě ovšem přiznává, že není nerad, že ceny některých děl jdou nahoru.

Malíř Daniel Pitín pak upozornil, že měřit vše přes finance je velký tlak současnosti. „U umění to sice také jde, ale není to pro mě jako umělce podstatné. Pro mě je nejdůležitější samotná tvorba, kontakt s ní, to mě činí šťastným.“

PROSTOR JE ALFA OMEGA

Diskuse se také dotkly ryze praktických otázek. Například toho, jak mít celou sbírku stále na očích a nebyť nucen ji zavřít do nějakého depozitáře. Všichni speakeri se shodli, že umění tu je od toho, aby bylo na očích, aby znejistovalo náš pohled na svět, aby dělalo radost. To ale často není možné. A oba sběratelé přiznávají, že na to skutečně narazili. Josef Maixner svou sbírku neustále rozšiřuje a spolu s ní musí rozšiřovat také prostory, kam ji umísťuje, což jej vede k čilému nákupu nemovitostí. „Cílem může být i to, že návštěvník Kroměříže dostane jakousi mapu a půjde do několika nemovitostí, kde všude umění bude,“ s úsměvem říká moravský podnikatel a sběratel.



Jednou z nejdůležitějších vlastností, na které musí sběratel pracovat po celý život, je pilování svého vkusu.

Daniel Pitín také v žertu na Pavla Brože prozradil, že se kvůli nedostatku místa pro umění musel nedávno přestěhovat. Sběratel ale vše uvedl na pravou míru, že ještě o něco větším důvodem byla rozrůstající se rodina.

A právě rodina pak byla v závěru diskusí velmi často zmiňována. Jak se daří sběratelům „vnutit“ svůj vkus svým nejbližším? Jsou jejich blízcí tolerantní a tuto náročnou zálibu jim tolerují? Daniel Pitín dokonce připomněl jednu příhodu z New Yorku, kdy se svými známými, také umělci, navštívil jakéhosi sběratele. A při popíjení skleničky obdivoval jeho byt, kde už nebylo jediné prázdné místo bez obrazu či sošky. „Na jedinou se otevřely dveře a ten člověk se úplně vyděsil, aby jej manželka nenačapala s umělci v bytě, protože by si myslela, že zase bude něco nakupovat,“ vyprávěl Pitín. A právě na toleranci svých protějšků se všichni zúčastnění shodli, že jde o jednu z hlavních podmínek úspěšného budování sbírky. ■

Malíř Daniel Pitín: Sběratelé se vyvíjejí. Stejně jako umělci

Pamatujete si prvního sběratele, který za vámi přišel?

Úplně přesně. Bylo to ještě na akademii a já tehdy opravdu nechtěl nic prodávat. Tak jsem mu řekl ze svého tehdejšího pohledu úplně absurdní částku. A on na to: Hmm, hmm... to by šlo. Nám tehdy chyběla výchova k prodeji, ke vztahům ke galeriím současného umění, které vlastně ani neexistovaly. To jsme se museli učit za provozu. Na škole to je stále trochu tabu a možná to není úplně špatně. Možná by to mladé tvůrce příliš ovlivňovalo, příliš je to zaměřilo na cenu, prodeje. Na druhou stranu se to ale stejně ve finále děje. A ten tlak, který po škole při vstupu do reálného života nastane, může přinést tlaky a pády, které jsou úplně stejně kruté. Takže by to chtělo nějaký kompromis.

Jaký je vztah mezi umělcem a sběratelem?

Předně nějak zásadní vztah mezi umělcem a sběratelem je sice dobrý, ale není podmínkou. Například mezi mnou a Pavlem (*Brožem – pozn. redakce*) je vztah, který bych popsal jako oboustranně informativní. Pavel se dost ptá, je zvědavý, hodně spolu diskutujeme a oba do té diskuse vnášíme něco podnětného. Není to tak, že bychom se někdy neshodli. Sběratelé i umělci se hodně vyvíjejí.

Sběratel Pavel Brož: Dobré umění má iritovat

Co u vás spustilo vášně pro sbírání českého současného umění?

Bylo to tak deset patnáct let zpátky. To byla doba, kdy všichni sběratelé kupovali devatenácté století, populární již byla moderna či 60. léta, tedy období již dostatečně prověřená. Současnou malbu sbíralo pár lidí, ze kterých se postupně stala komunita. Já jsem vystudoval ekonomii a jsem v oboru aktivní. A hledal jsem něco, co mi ekonomie dát nemohla. Umění podle mě má vše relativizovat, nabourávat zaběhnuté stereotypy, status quo. Dobré umění má zároveň iritovat, vyvolávat otázky.

Jací umělci to podle vás naplňují?

Vybral jsem si poměrně úzkou skupinu tvůrců, jako jsou Daniel Pitín nebo Lubomír Typlt. Jejich díla mají řadu významových vrstev, jsou výkladově náročná. Zajímá mě práce s architekturou, jak ji využívá ve svých obrazech Daniel. Někdy vyjadřuje vnitřní stav myslí aktérů na obraze, někdy vytváří kontext a limity zobrazovaného. Jsou tam silné paralely k dnešku. Vytváříme například virtuální svět, kterému úplně nerozumíme. Je pak nebezpečí, že uvízneme někde mezi, na území nikoho. Právě toto uvěznění „mezi“ je častým námětem Danielových obrazů.

Jak můžete vy sám radit sběrateli?

Já jim ani moc radit nechci. Chci se plně soustředit na tvorbu a na to ostatní by měla být galerie. Ale obecně jde o to, že se pohybujete na dvou rovinách: každý si chce koupit, co se jim líbí. Ale zjistí, že ne vše, co se jim líbilo, se jim líbí i po půl roce. A vyvíjí se i vkus společnosti. Ale zpátky k té debatě mezi námi. Nejde o to, že bych s Pavlovým výběrem případně nesohlasil, spíš jde o debatu nad tím, aby jeho sbírka byla skutečně komplexní. Tudíž navrhuju třeba něco doplnit.

Jsou čeští sběratelé nějak specifictí?

Jsou, ale zároveň se dost vyvíjejí. Zajímavé je, že řada sběratelů přešla z 19. století na současné díky figurální malbě. Dalším specifikem je, že k nám trendy přicházejí později a žijeme v jiném kontextu než třeba Američané.

Lze hodnotit umění penězi?

Dnešní doba hodně tlačí na to, aby šlo všechno měřit přes peníze, u umění to sice také jde, ale není to pro mě jako umělce podstatné. Pro mě je nejdůležitější samotná tvorba, kontakt s ní, to mě činí šťastným.

Stalo se vám, že jste se setkal s dílem, které vás zaujalo, ale vlastně se nehodilo do sbírky? Jak jste se zachoval?

Motivací k začátku sbírání je mnoho, pro mě je důležité například vytvářet nové kontexty, které by jinak nevznikly. Takže třeba když něco potkám, co mě zaujme, ale nehodí se do mé sbírky, tak to zkrátka nekoupím. Nejsem ten typ sběratele, který by kombajnovým způsobem bral vše, co se mu dostane pod ruku, a zpětně vybírá to „hodnotné“. Já nehromadím věci.

Když vybíráte dílo do sbírky, hraje nějakou roli i jeho investiční potenciál?

Ekonomická rozvaha mě příliš nezajímá. Když se mě lidé ptají, zda mají investovat do umění, tak říkám ano, ale s tím, že to je investice primárně do jejich kulturního kapitálu. Tím, že se dílu vystavujete, prožíváte relativizaci hodnot, což změní váš pohled na svět. To je důležité. Proto potřebujeme kreativní menšiny, protože společnosti nabízejí kritické obrazy o ní samé, a to jí umožňuje posunout se dál. Proto je důležité mít živou

Multimediální umělec Roman Štětina: Každý chápe investiční potenciál umění

Jsou už čeští sběratelé zvyklí kupovat multimediální díla?

Mně se daří prodávat tento typ umění převážně do institucionálních sbírek, ale pomalu začínají nakupovat i soukromí sběratelé. Z toho mám velkou radost. Vnímám to tak, že se pouštějí do něčeho v našich končinách dost neprobádaného a z mého pohledu je to vlastně na hraně mecenášství, které se jinak z umění téměř vytratilo.

Co si vlastně sběratel koupí, když si pořídí umělecké video?

V mém případě je to autorská kazeta, ve které je uložen pevný disk, certifikát, který deklaruje pravost nebo to, v jaké sérii bylo dílo vydáno, např. že jde o první edici ze tří. Dnes nám technologie dovolují udělat ještě digitální originál, který je zapsán v blockchainovém řetězci, a vzniká takzvané NFT. Soukromý sběratel si ale s takovým dílem pořídí i jistou starost. Sbírkou digitálního umění klade na sběratele jisté specifické nároky, například přenos sbírkových souborů ze zastaralých nosičů na nové. Tím, jak správně taková díla archivovat, se ale zabývají všechny relevantní sbírkotvorné instituce, a pokud je takové dílo uloženo správně, pak nehrozí ztráta, zničení, zcizení a odpadá i problém s falsy.

Jak vnímáte vy české sběratele a jejich investice do umění?

Nevím, jestli se dá najít nějaký společný rys českých sběratelů. Všimám si toho, že o sbírání umění uvažuje čím dál více lidí, a to i těch, kteří dříve sbírali tak maximálně známky. Kdysi se mě náš pan domácí ptal, co že je to ta umělecká rezidence, na kterou mám do Londýna jet. Tak jsem mu princip vysvětlil a říkám, vidíte, to byste tady mohl také dělat takové rezidence. Že bychom vám neplatili nájem, ale dávali měsíčně nějakou sošku nebo já bych vás natočil, jak tu třeba spravujete záchod. A on se tak zamyslel a říká: „Ty sochy, ty bych asi neměl kam dát. Ale videa nezaberou místo, to by mě docela zajímalo.“ Nakonec je z toho celého „jen“ veselá historka, ale je zřejmé, že i on už registruje investiční potenciál umění.

Existuje hranice, kvůli jejímuž překročení byste někomu něco neprodal? Z různých důvodů.

Je to na velmi dlouhou debatu, ale ano, taková určitá bariéra existuje. Odpovím ale jinak. Jediný způsob, jak mít své dílo plně pod kontrolou, je neprodávat a nedarovat nikdy nic a nikomu. Občas se mi okolí snažilo vnutit představu, že je mou povinností posuzovat morální kredit a podni-

katelskou minulost lidí, kteří mají o mé umění zájem. Já si v tomto na žádného lidového soudce hrát nechci. Nedovedu si ani představit, jak by něco takového mohlo být reálně proveditelné např. v situaci, kdy se dílo nabízí na mezinárodním veletrhu umění. S galerií, která mě zastupuje, ale každou nabídku na akvizici posuzujeme individuálně a mám štěstí, že můj galerista mé názory respektuje.

Máte nějakou sbírku děl svých kolegů?

Není to tak, že bych na tom nějak cíleně pracoval, ale samozřejmě občas darem dostanu nějaké dílo nebo se ozve kolega, že by rád se mnou nebo s mojí ženou něco vyměnil. Zároveň chceme podpořit studenty na AVU, kde učím, tak se jednou dvakrát do roka snažíme něco menšího pořídit. To, že se mně i mojí ženě daří umění prodávat, bereme jako privilegium, a tak se to snažíme vracet zpátky.

Sběratel Josef Maixner: Sběratelství je návykové. Je nutné si umět něco odepřít

Jaká byla vaše cesta k umění?

Byla banální a začala tím, že jsem si šel koupit koberec. Šel jsem do IKEA, tam byly koberce Gabbeh a tím začala ta moje cesta. Začal jsem se o koberce zajímat, jezdil jsem do zahraničí, moje znalosti se prohlubovaly. Začal jsem jezdit do Vídně na aukce a tam jsem zjistil, že na aukcích je i výtvarné umění, ke kterému jsem měl vždycky blízko. Nikdy dřív mě ale nenapadlo si nějaké dílo koupit. Můj první krok byl doprovázen štěstím začátečníka. Miluji ruskou avantgardu a před asi šesti lety jsem v Americe vydražil dílo od ruského malíře Krapivného, který zemřel velmi mlád, a ten obraz je skvostný. To byl takový můj první počin. Bohužel jsem pak v USA vydražil tři další díla a jednalo se o falza. To je výborná facka pro všechny začínající sběratele.

Od té doby se vaše sbírka Pekelné sáně rozrostla. Kde ji vlastně máte?

Zpočátku se jednalo spíše o náhodné nákupy děl, která se mi líbila. Zároveň jsem chtěl, aby ta díla nebyla někde schovaná v depozitu, ale aby

byla k vidění. První obrazy tak visely u mě doma, další díla jsem nainstaloval v kancelářské budově své firmy a v dalších prostorách v Kroměříži. Loni jsem měl ohromné štěstí, protože sousedé chtěli prodat dům, tak jsem jej koupil a celý jej věnoval jen umění. Pro mě je důležité, aby ta díla byla vidět. Abych je viděl já i kdokoli další.

Sbírka je tedy přístupná veřejnosti?

V současnosti je vila v rekonstrukci, ale připravujeme zde dny otevřených dveří. Souběžně s tím ještě pracuji na dalším projektu. V centru Kroměříže jsem koupil bývalou konírnu z roku 1850 a tu přetvářím na galerii, věnovanou současnému umění. Kromě stálé expozice děl z mé sbírky zde budeme pořádat i výstavy a workshopy současných českých umělců.

Vybíráte díla do ní na základě osobních preferencí, nebo vytváříte určité významové celky a zařadíte do ní i tvorbu, která se vám osobně „nelíbí“?

Je důležité prohlubovat svou intuici. Já jsem

v tom velmi aktivní, chodím na výstavy, předaukční výstavy, sháním a studuji odbornou literaturu a hlavně navštěvuji umělce přímo v jejich ateliérech. Tím se neustále vzdělávám, což je pro mě nejdůležitější.

Na výše uvedenou otázku bych odpověděl takto: Sbíráám jen to, co se mi líbí, a z toho vytvářím významové celky.

Je to návykové?

Je to návykové, ale musíte si umět odepřít některé věci a držet se rozpočtu, který máte stanoven na určité období.

Jak na předávání majetku Pandemie nám připomněla naši (ne)smrtelnost



Nedávná pandemická situace přiměla majitele firem a jejich rodiny, aby se intenzivněji zabývali tím, jak si do budoucna uspořádají majtkové a vztahové poměry. „Úspěšní podnikatelé vědí, že majetek představuje určitý závazek, a chtějí se o něj odpovědně postarat,“ říká Gabriela Lachoutová, předsedkyně představenstva J&T Family Office.

Covid a další neočekávané události tak trochu zamíchaly naším myšlením. Média denně informovala o stovkách úmrtí, která se týkala i relativně mladých a fyzicky zdatných pacientů. „Memento mori“ nešlo přeslechnout a řada majitelů firem si začala uvědomovat, že i je by mohly vážné zdravotní komplikace postihnout. Co se pak stane s jejich majetkem? Kdo převezme firmu, kdo se postará o nemovitosti a kdo zajistí péči o potomka s handicapem?

Za zvýšenou poptávkou po řešení předávání majetku jistě stojí i fakt, že první generace polistopadových podnikatelů přichází do důchodového

věku a s ním nastává čas na rozhodnutí, jak přenechat hmotný i nehmotný majetek dalším generacím.

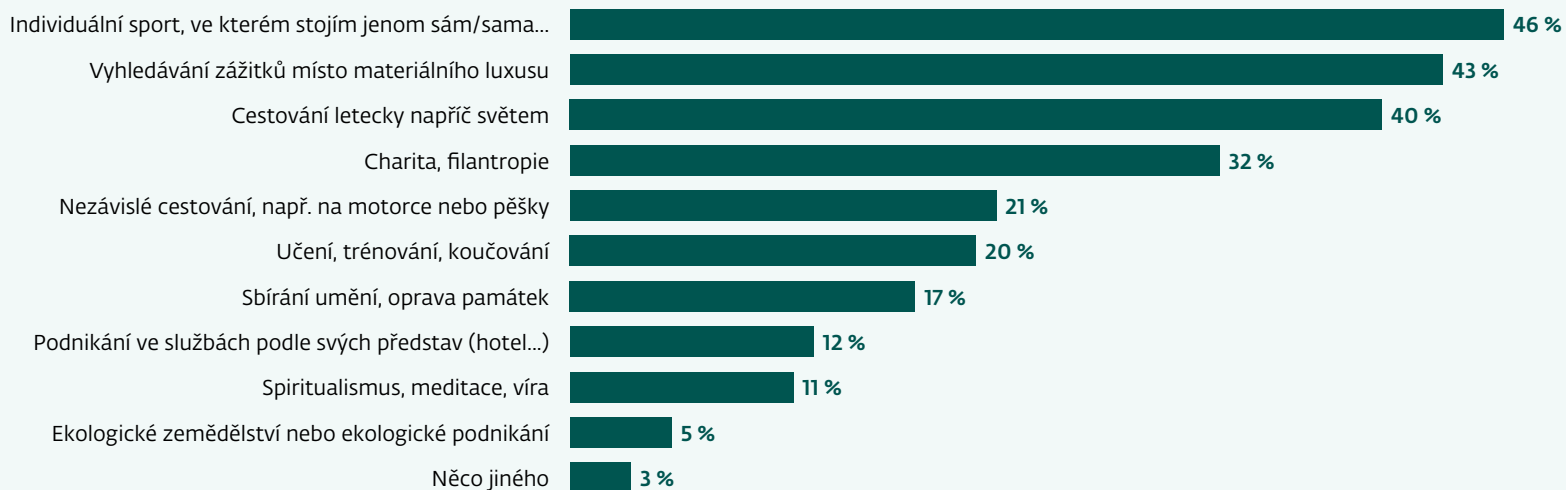
DISKUSE MOHOU BÝT DLOUHÉ

Protože taková rozhodnutí dělá člověk jednou za život, je pochopitelné, že je třeba všechno dobře zvážit, promyslet a rozhodnout. Samotná příprava dokumentace není až tak náročná, nejvíce času je potřeba si vyčlenit na diskuse, jak má výsledné řešení vypadat. Měly by s ním totiž všechny zainteresované osoby souhlasit.

„Někteří klienti přicházejí ve fázi, kdy mají jen obecný záměr. Na nás pak je, abychom jim pokládali otázky, kterými jim pomůžeme přijít k finálnímu řešení. Pokud se jedná o skutečně komplexní předávání a uspořádání majetku, pak takový proces trvá klidně rok i déle. Vhodné je zahrnout do předávání i rodiny majitelů. Čím širší shoda, tím větší šance na hladký průběh celého procesu,“ říká Gabriela Lachoutová.

V J&T Family Office například nedávno řešili případ klienta, který chtěl v rámci předávání přeskóčit generaci svých přímých potomků. „V tomto případě si nevystačíme se standardním dědickým

Otázka: Kterým aktivitám se věnujete nebo zvažujete, že se jimi začnete v blízké době věnovat?



Co se získaným časem

Po předání majetku si majitelé společností často kladou otázku, čím vyplnit volný čas. Průzkum J&T Family Office Report z roku 2020 ukázal, že mají větší tendenci obracet se do svého nitra. Na úkor vnějších materiálních statků tak více vyhledávají zážitky, mezi které můžeme počítat například i cestování na neobvyklá místa. Věnují se také individuálnímu sportu. Ostatně v něm se nejvíce projevuje fakt, že překonávat chtějí hlavně sami sebe. Za výkon a výsledek chtějí být odpovědní sami, stejně tak jako tomu bylo v době jejich byznysové kariéry. Každý desátý respondent se pak dokonce kloní k nějakému druhu spiritualismu.

řízení a je třeba hledat jiné vhodné instrumenty," popisuje situaci Lachoutová a dodává, že výjimkou nejsou ani případy, kdy si klienti přejí zapojit nejen svou rodinu, ale také zaměstnance firmy.

SVĚŘENSKÝ FOND NABÝVÁ NA OBLIBĚ

Paleta řešení předání majetku je v současnosti poměrně pestrá, důležité je nezávislému odbornému poradci otevřeně sdělit, jaká jsou očekávání a s jakými obtížemi je potřeba počítat.

Od roku 2014 lze i v České republice využívat svěřenský fond neboli trust v českém kabátě, který je praktickým nástrojem pro ochranu a přerozdělení majetku. Je ale potřeba myslet na to, že jde o poměrně mladý právní instrument, u něž zatím chybí širší rozhodovací praxe soudů. Ideální je přistoupit k jeho založení v okamžiku, kdy se ještě „nic neděje“. Zakladatel musí mít na paměti, aby svěřenský fond byl založen tak, aby do budoucna nebyl jeho účel zpochybnitelný.

„Jedině tak lze snížit, nikoliv úplně vyloučit, rizika zpochybnění platnosti svěřenského fondu, například napadení tím, kdo není mezi beneficiem,“ říká Gabriela Lachoutová a dodává další doporučení: „Také není vhodné, aby jedna osoba

figurovala jako zakladatel, užívala vložený majetek a navíc byla společně s další osobou správcem fondu.“ Apeloval je třeba i na pečlivost jak při výběru správce, tak pečlivost správce samotného, který si vede pro svou vlastní ochranu i ochranu beneficiem kompletní agendu svých rozhodnutí a plnění ze svěřenského fondu.

Jako obmyslené může zakladatel zvolit členy rodiny, ale měl by také zvážit nepříjemné varianty, kdy jeho potomci či manželka jeho podmínky pro převod majetku nesplní nebo již nebudou naživu. Konkrétních případů využití svěřenského fondu se dotkneme v dalších dílech seriálu.

S KOMUNIKACÍ POMŮŽE RODINNÁ ÚSTAVA

I když jsou všechny změny a převody právně stvrzeny, může se stát, a není to výjimečné, že mezi členy rodiny stále skřípe komunikace. Někteří z nich mají třeba problémy řešit situace s chladnou hlavou, což brzdí rozvoj firmy.

„V některých rodinách už z těchto důvodů mají sepsanu jakousi rodinnou ústavu, která stanovuje pravidla, jež všichni musí ctít. V jedné takové rodinné ústavě se mi velmi líbí pravidlo, že pokud nastane ve firmě zásadní problém, pak se musí

O J&T Family Office

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

J&T Family Office

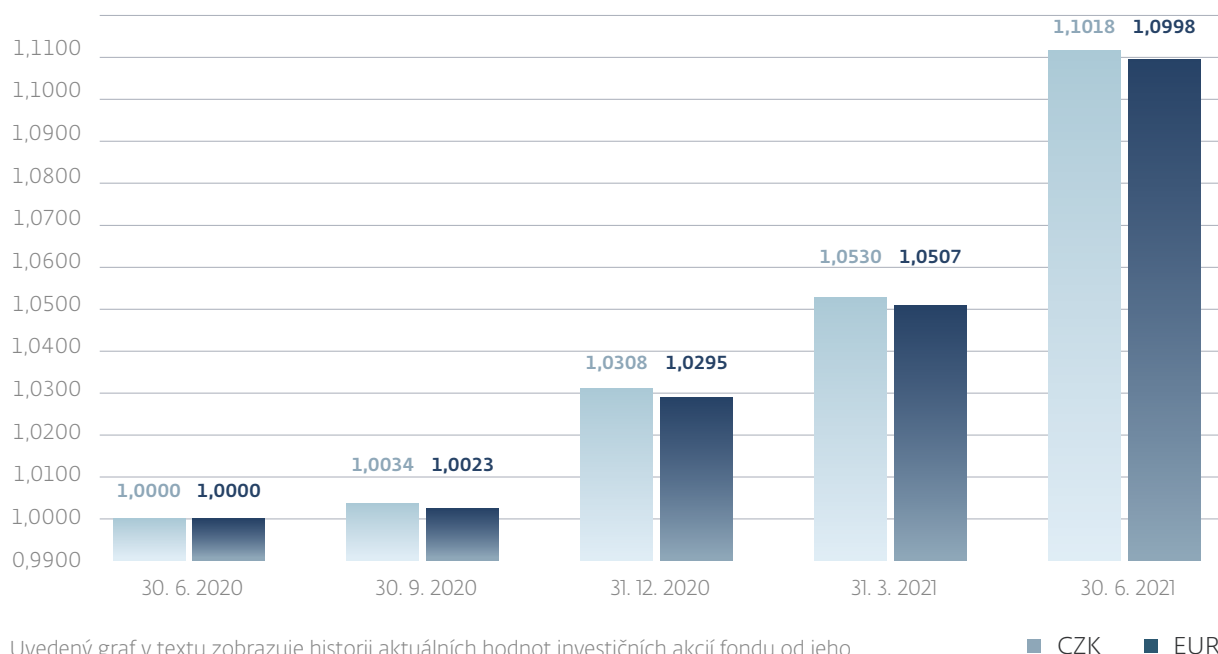
vyřešit do osmačtyřiceti hodin. Když se problém do té doby nevyřeší, přichází předem definovaný krok v podobě prizvání mediátora,“ konstatuje Lachoutová s tím, že tyto rodinné ústavy sice nejsou právně vymahatelné, ale mohou dávat velmi dobré vodítko pro postup v určitých konkrétních situacích. ■

J&T INVESTMENTS

vydělal přes 10 % a přejmenoval se

Fond kvalifikovaných investorů J&T INVESTMENTS uzavřel druhý kvartál letošního roku s aktivy ve výši 7,36 miliardy korun. Za posledních dvanáct měsíců se pak hodnota vlastního kapitálu připadajícího na jednu investiční akcii zvýšila o 10,18 % v případě korunové akcie, respektive 9,98 % v případě té eurové.

VÝVOJ CENY AKCIÍ VYHLAŠOVANÝCH ČTVRTLETNĚ INVESTIČNÍ SPOLEČNOSTÍ



Uvedený graf v textu zobrazuje historii aktuálních hodnot investičních akcií fondu od jeho založení (červen 2020). Výnosy jsou uváděny v hrubých hodnotách. Výnos pro investora v cizí měně se může zvýšit nebo snížit v důsledku kolísání měnových kurzů.

Za růstem hodnoty investiční akcie ve druhém kvartálu stojí zejména přecenění investic do skupiny Rohlík Group a do logistických areálů v Nošovicích a Mošnově. Za celkovým růstem fondem spravovaných aktiv pak stojí kromě zhodnocení existujícího portfolia zejména primární úpis nových investičních akcií ve výši zhruba 3,1 mld. Kč ze strany skupiny J&T Private Equity Group.

VÝJIMEČNÉ VĚCI ZŮSTANOU VÝJIMEČNÝMI

Fond, se kterým mají zakladatelé J&T velké plány a jenž chtějí zařadit mezi největší fondy v Evropě,

již nyní patří mezi nejlikvidnější tituly na pražské burze. V návaznosti na nedávno uskutečněnou investici fondu do holdingové struktury J&T CAPITAL PARTNERS, do které Patrik Tkáč plánuje zkonsolidovat veškeré své podíly ve společných projektech s Danielem Křetínským, dochází také k přejmenování fondu na J&T ARCH INVESTMENTS.

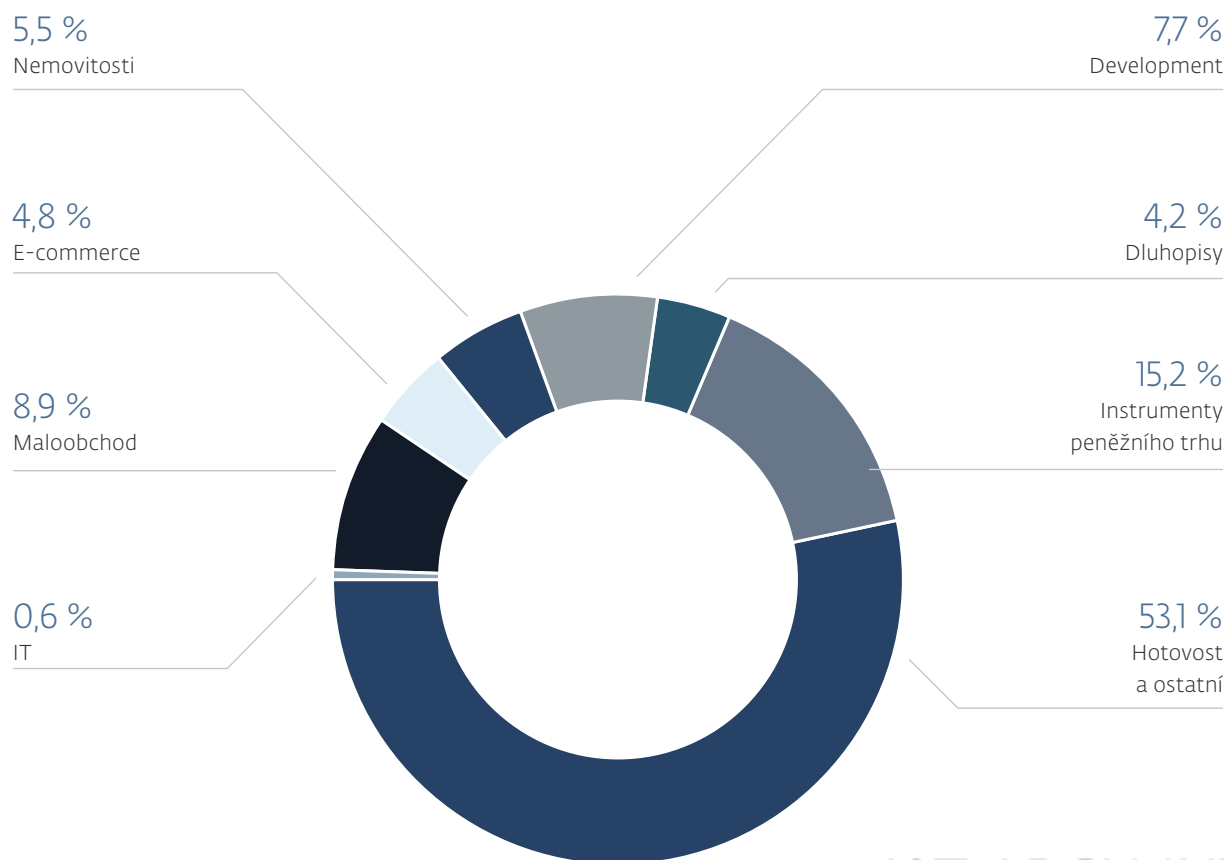
„Arch, anglicky oblouk, má pro mě symbolický význam dlouhé společné cesty, ne vždy snadné, ale zato zajímavé a úspěšné. Vrací mě do doby před 20 lety, kdy jsem prožil neopakovatelné životní momenty u Darwinova oblouku. Nyní, kdy ob-

louk navěky zmizel, mi došlo, že výjimečné věci zůstanou výjimečnými po celý život. A takový je i náš fond. Umožňuje podílet se na silných a hodnotných partnerstvích, která se nám za více než 25 let podnikání podařilo vybudovat. Stává se hlavním fondem, který investuje a zhodnocuje majetek rodiny J&T i našich klientů,“ komentuje investici Patrik Tkáč.

ROHLÍK.CZ PRVNÍM ČESKÝM JEDNOROŽCEM

Na konci června získala společnost Rohlík Group v rámci dalšího investičního kola kapi-

PORTFOLIO J&T INVESTMENTS K 30. 6. 2021



J&T ARCH INVESTMENTS

O J&T ARCH INVESTMENTS

Fond kvalifikovaných investorů J&T ARCH INVESTMENTS SICAV založený v prosinci 2019 je novou vlajkovou lodí skupiny J&T FINANCE GROUP SE. Fond je určen investorům, kteří mají zájem navázat na úspěchy finanční skupiny J&T a jejich partnerů. Vyhledává investiční příležitosti zejména v oblasti neveřejně obchodovaných aktiv s cílem vytvořit vyvážené portfolio sloužící ke zhodnocení dlouhodobého rodinného majetku.

saturován a obecně spíše menší transakce zatím ještě nepřilákaly tak silnou konkurenci v podobě velkých mezinárodních investorů. Dalšími faktory jsou relativně nižší investiční výdaje, které zejména v dnešní době snižují expozici na vysoké ceny stavebních materiálů a prací, a také robustní obchodní model, který stojí na fyzické blízkosti k zákazníkům, typu nájemců a formátu prodejen. Investiční tým momentálně pracuje na několika potenciálních transakcích.

tálovou injekci ve výši 100 mil. EUR. Investiční kolo bylo vedeno americko-britským fondem Index Ventures, Rohlík Group tak dokázala přilákat dalšího významného světového investora. J&T INVESTMENTS se kola prostřednictvím fondu JTFG Fund I účastnil částkou 1,7 mil. EUR, čímž si podržel svůj nepřímý procentní podíl na společnosti. Parametry, za kterých investiční kolo proběhlo, oceňují Rohlík Group na více než miliardu amerických dolarů a firma se tak stala prvním ryze českým jednorozcem.

prodeje logistických areálů v Ostravě-Mošnově a Nošovicích. V průběhu druhého kvartálu došlo k podpisu smlouvy o společném záměru s jedním z investorů. Prodej jednotlivých hal by se měl realizovat postupně v několika fázích během následujících dvanácti měsíců v návaznosti na jejich postupnou dostavbu a obsazení nájemci. Fond bude postupně uvolňovaný kapitál reinvestovat do nových příležitostí.

VOLNÁ LIKVIDITA A JEJÍ POUŽITÍ VE TŘETÍM KVARTÁLU

K 30. červnu byla významná část portfolio tvořena likvidními prostředky v podobě hotovosti a investic do krátkodobých cenných papírů. Přibližně 3 mld. Kč těchto likvidních prostředků pocházely z nového úpisu investičních akcií provedeného na konci června. V průběhu třetího kvartálu byly zhruba dvě třetiny této volné likvidity investovány prostřednictvím jednoúčelového fondu J&T ALLIANCE SICAV do holdingové společnosti J&T CAPITAL PARTNERS. Touto investicí tak fond v tuto chvíli získal nepřímou angažovanost na 44% podílu společnosti Energetický a průmyslový holding a výhledově i na ostatních společných projektech investorského partnerství Patrika Tkáče a Daniela Křetínského. ■

PRODEJ LOGISTICKÝCH PROJEKTŮ V MOŠNOVĚ A NOŠOVICÍCH

Společnost Colorizo Investment z portfolio fondu J&T Property Opportunities zahájila proces

NOVÉ INVESTICE DO RETAIL PARKŮ

Kromě logistických areálů je v současnosti v rámci realit velmi atraktivní také segment regionálních retail parků. Potenciálně velmi zajímavý poměr výnosu a rizika je důsledkem kombinace několika klíčových faktorů. Trh zatím není zcela



Investoři s obavami sledují vývoj pandemie

Mutace delta v Izraeli znamená opětovně rekordní úroveň denně nakažených a ani vysoká míra proočkovanosti není zcela jasným řešením. Země prozatím nezavádí plošné uzavírání a jde spíše cestou třetí dávky očkování.

„Domníváme se, že právě třetí dávka očkování bude pravděpodobně nejvíce volená varianta a bude se apelovat na úpravu očkovacích vakcín od výrobců. K uzavírání ekonomik, jako tomu bylo v minulém

roce, bude dle nás na politické úrovni relativně malá náklonnost. Další vývoj pandemie spojený s mutací delta vnímáme jako rizikový faktor pro další vývoj na finančních trzích,“ uvádí Milan Vaníček, ředitel odboru analýz finančního trhu.

ZAOSTŘENO NA CENTRÁLNÍ BANKY

ECB by neměla měnit aktuální uvolněnou měnovou politiku, ale trh očekává, že by mohlo dojít k zahájení

diskuse o budoucnosti programů QE (např. PEPP). Jakákoliv zmínka o zahájení stahování dodatečných prostředků z trhu by mohla způsobit volatilitu.

FED by neměl být pro trh výraznějším překvapením především po posledním vystoupení Jeroma Powella v americkém Jackson Hole. To naznačilo, že prozatím se na měnové politice nic měnit nebude a další možná oznámení budou spíše až ke konci roku. Vše bude

v závislosti na vývoji pandemie (mutace delta) a trhu zaměstnanosti v USA. Poslední měsíční data z trhu práce za srpen byla slabší, než trh čekal, což nahrává tomu, že Fed bude k možnému snižování peněz v oběhu více opatrný.

Od zasedání ČNB se čeká, že dojde k dalšímu zvýšení základních úrokových sazeb o 25 bazických bodů na 1,0%. „Tento krok by měl být následován nadále poměrně jestřábím komentářem, který by byl



Podle očekávání může být v září čím dál větší důraz kladen na další vývoj pandemie, kde mutace delta nabírá na síle a v některých lokacích opětovně začíná plnit nemocniční lůžka. Úzce sledován je vývoj v Izraeli, který je premiantem v očkování a mnohdy je brán jako precedent pro vývoj v dalších zemích. V zájmu pozornosti jsou také německé volby a zasedání centrálních bank.

v souladu s dosavadní rétorikou domácích centrálních bankéřů,“ konstatuje Vaníček.

BLÍŽÍ SE NĚMECKÉ VOLBY

Německé parlamentní volby, které proběhnou 26. 9., mohou být zajímavé tím, že poslední průzkumy ukazují na rostoucí sílu SPD. Mohlo by tedy dojít k situaci, kdy může být vytvořena koalice bez současné vládnoucí strany CDU. Takové rozpoložení by mohlo být trhem vnímáno negativně vzhledem k tomu, že SPD prosazuje mimo jiné uvolnění rozpočtových pravidel, zvyšování daní a více tzv. zelených investic. Větší důraz na životní prostředí by byl zřejmě umocněn potenciálním koaličním partnerem, což by byli Zelení.

ZÁŘIJOVÝ VÝHLED

Září bude o dalším vývoji covidu-19, resp. mutace delta, která je vnímána

jako riziko pro další obnovu ekonomického prostředí. „I když neočekáváme, že by případně docházelo k tak rozsáhlým preventivním krokům jako v minulém roce, negativní dopad na některá odvětví jako cestovní ruch, restaurátérství či hotelnictví může být znatelný,“ říká Milan Vaníček.

Vedle pandemie budou analytici sledovat měnovou politiku, kde by možné zmínky o tlumení aktuální měnové expanze působily na vyšší volatilitu rizikových aktiv. „V tomto bodě jsme názoru, že centrální bankéři budou velmi opatrní s výraznějším utahováním měnové politiky v relativně krátkém období. Celkově jsme tedy pro září více obezřetní a budeme sledovat vývoj pandemie. Měnová politika celkově by měla být nadále podpůrná nejen pro finanční aktiva,“ dodává Milan Vaníček. ■

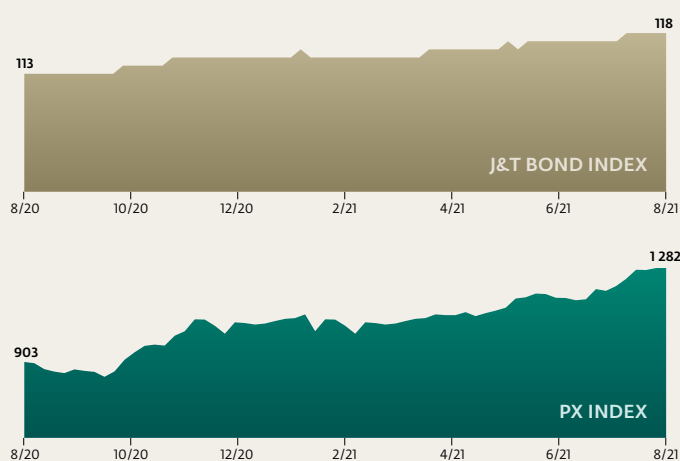
Připraveno analytiky J&T Banky

Z finančních trhů...

data platná k 31. 8. 2021

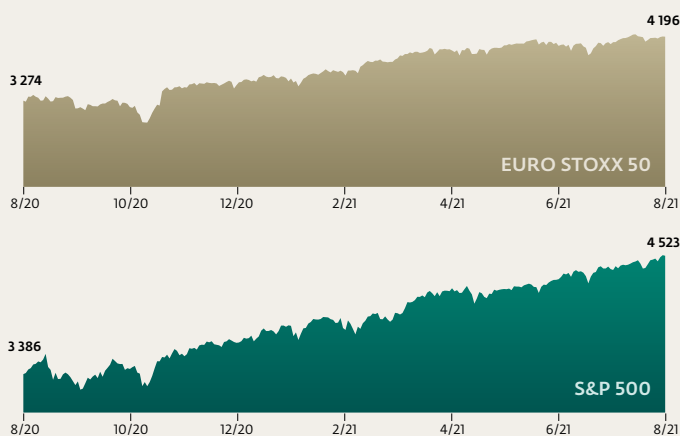
PODÍLOVÉ FONDY

	CENA PL	ZHODNOCENÍ ZA MĚSÍC	ZHODNOCENÍ ZA ROK	ZHODNOCENÍ OD ZALOŽENÍ P. A.
J&T Money CZK	1,413	0,1 %	3,3 %	3,9 %
J&T High Yield MM CZ	1,623	0,4 %	3,5 %	4,4 %
J&T FLEXIBILNÍ	1,522	0,0 %	0,8 %	2,9 %
J&T Bond CZK	1,553	0,5 %	5,6 %	4,5 %
J&T Opportunity CZK	4,087	4,7 %	49,1 %	6,7 %
J&T KOMODITNÍ	0,541	1,4 %	27,3 %	-5,6 %
J&T RENTIER Fund A1 – CZK	1,179	1,1 %	19,5 %	6,8 %
J&T DIVIDEND Fund A1 – CZK	1,334	3,6 %	37,1 %	12,2 %
J&T Life 2025	1,273	0,4 %	8,3 %	3,4 %
J&T Life 2030	1,363	0,9 %	14,4 %	4,4 %
J&T Life 2035	1,390	1,1 %	16,7 %	4,6 %



STÁTNÍ DLUHOPISY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
ČR – 10Y	1,84	21 bp	81 bp	166 bp
Německo – 10Y	-0,38	13 bp	10 bp	-34 bp
USA – 10Y	1,31	-1 bp	66 bp	-33 bp



SMĚNNÉ KURZY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
USD/EUR	1,18	0,5 %	1,1 %	1,2 %
CZK/EUR	25,4	0,4 %	3,4 %	-1,2 %
CZK/USD	21,5	-0,2 %	2,2 %	-2,3 %

KOMODITY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
Ropa (Brent) – USD/bbl	73	3,2 %	82,0 %	51,8 %
Zlato – USD/oz	1 814	3,5 %	-8,1 %	34,7 %
Měď – USD/t	9 520	0,2 %	39,4 %	102,6 %

Rok 2021 akciím přeje. Zatím

Srpen je dalším měsícem, v němž akciové trhy připisují solidní plus. Přes obavy z inflace, propadu a regulace čínských technologických akcií Fed nakonec zvolil mírnější rétoriku a akciové indexy upevnily své rekordní hodnoty.

Především technologické společnosti přepisují svá maxima ob seanci, comeback předvedly i některé komoditní tituly. Dařilo se také pražské burze, kde nejen ČEZ, ale i bankovní tituly nebo Česká zbrojovka posouvají pražský index PX vzhůru.

Po výkyvu směrem dolů ze začátku prázdnin jako by se slehla zem. Výprodeje byly ohraničeny řekněme nějakými 14 dny, pak přišla výsledková sezóna a investoři dostali opět chuť na akcie. Většina společností totiž předvedla solidní čísla, některé dokonce rozstřelily očekávání trhu na cimpcampr – třeba takový Apple. Kombinace veleúspěšné řady 12, modernizovaných MacBooků i Maců s vlastními čipy, ale i sluchátek a dalších věcí vystřelily čísla Applu do oblak. Blížící se představení modernizace iPhoneu na pořadové číslo 13 pak posílá akcie Applu v posledních obchodních dnech nad 150 dolarů.

INVESTOŘI ČEKAJÍ RŮST CEN ELEKTRĚNY

Dalším fenoménem léta je pak růst ceny elektřiny a emisních povolenek v evropském regionu. Z toho nejvíce profitují hráči, jako jsou rakouský Verbund, finský Fortum nebo domácí ČEZ, naopak pro mě překvapivě zaostávají němečtí producenti RWE a E.ON. Domácí ČEZ po výplatě dividendy v pěkné výši 52 Kč odmazal tuto výplatu během měsíce a půl a nyní se již obchoduje výše než před

rozhodnutým datem. Očekávání investorů jsou velká díky mimořádně vysokému nárůstu cen kontraktů elektřiny pro roky 2022, nyní již primárně začínáme sledovat i 2023 a investoři věří ve výrazně vyšší prodejní průměrné ceny ČEZu v následujících letech (myšleno od 2022).

POHLED NA PRAŽSKOU BURZU

Když jsme v Praze, zmiňme ještě další tituly. Na Avastu je z mého pohledu game over, což je škoda, ale tak to prostě je a převzetí Nortonem je mimořádně velká věc. Jsem rád, že se po delší době i ve světě mluví o úspěšné české globální korporaci – za to patří původním majitelům velký klobouk dolů. Akcie Avastu jsem tak vyprodal z portfolií na úrovních 175–180 Kč za akcii.

Kupci se vrhli i na domácí banky. Především Komerční banka byla v uplynulých týdnech jejich cílem, když se sází na poměrně razantní růst sazeb v České republice a zároveň obnovení výplaty dividend bankovních domů. Kromě KB by z toho měla profitovat i Erste, která v posledních dnech i týdnech trošku zaostávala, a je tak dalším adeptem na to, jak tuto změnu podmínek na bankovním trhu odehrát.

Pěknou performance v posledních dnech předvedla i Česká zbrojovka, na kterou také sázíme. Akvizice amerického Coltu je podle mě majstrštyk

managementu a výrazně rychlejší cesta k dynamickému růstu tržeb a ukousnutí si podílu na americkém trhu oproti výstavbě nové továrny. Českou zbrojovku tak nadále držíme v našich portfoliích.

KDE HLEDAT ZISKY

Když se tedy podíváme na situaci na akciových trzích obecně, dospějeme k velmi přesvědčivému názoru, že akcie jsou prostě nahoře. Ale je potřeba tuto celkovou situaci zasadit do nějakého kontextu. Centrální banky od pandemie covidu podporují ekonomiku a trhy všemi možnými způsoby, trhům dodávají přebytek likvidity, úrokové sazby jsou stále drženy při zemi, někde i pod zemi (viz ECB).

Z toho pak logicky vyplývá neatraktivnost výnosu státních dluhopisů a jen o něco malinko lepší situace na korporátních dluhopisech. Ne-

movitosti díky podpoře levného financování za nízké úroky také odpálily do nevidaných výšin a rozhodně je téměř nikde na světě nemůžeme označit za levné, u nás už vůbec ne. Takže když se nad tím zamyslíme, tak alternativou jsou i nadále rizikovější aktiva, a to akcie nebo komodity (případně na ně navázané komoditní akcie). I jejich valuace jsou samozřejmě vyšší, na první pohled dokonce vysoké, u řady společností pro každého z nás jinak neakceptovatelné. Ale najdeme i nyní řadu firem, kde ocenění trhem není ulítlé a je možné vsadit na budoucnost. Jen je potřeba vybírat. Každý má samozřejmě jiné preference, ale já tady za nás některé akcie zmíním.

Na americkém trhu nadále věříme story IBM. Přetočení poklesu výsledků do růstu zisku a sázka na oddělení cloudového byznysu a jeho zalistování na burzu – v tom tkví dle mého názoru budoucí úspěch akcií IBM.





Další společností, která má před sebou potenciál, je těžář uranu Cameco. S novou administrativou prezidenta Bidena bude narůstat tlak na snižování emisí i ve Spojených státech a bude snaha co nejvíce prodloužit životnost jaderných bloků současných elektráren. To bude znamenat každoroční poptávku po uranu a příliš mnoho konkurentů na světě nyní není a ani nových jaderných dolů, hádám, se moc otvírat nebude (kdo z nás by ho chtěl mít za domem, že). Nabídka začíná být v zásobách více vyčerpaná než v předchozích letech po Fukušimě.

Díváme se však i po akcích, které v dnešní době ještě nejsou ziskové, ale z mého pohledu mají natolik zajímavý produkt, že by se jimi mohly (měly) v budoucnu stát. Zmíním např. Airbnb nebo producenta vakcín společnost Novavax.

Na evropských trzích nám dělá konečně radost španělská Telefónica, která snad svými čísly kus trhu nakonec přesvědčila, že dokáže efektivně provádět svůj byznys i za současných podmínek, a cena akcie se díky apetitu kupců přehoupla přes 4 eura. Z našeho pohledu tam ještě cca 1 euro prostor minimálně je.

ZÁHADA ROPNÝCH AKCIÍ

Nedá mi to, abych se nezmínil o ropných společnostech. Ropa se dostala do takových výšin, o kterých se mi na začátku roku ani nesnilo, a když se na to zpětně za letošní rok podívám, čekal bych, že „ropáci“ budou jasnými leadery letošního růstu. Přitom si Shell či BP připisují zisky někde okolo 16 až 18 %, ropa je v plusu přes 40 %.

Zřejmě u velkých investorů sehrává již výraznější roli, než bych si dokázal sám připustit, vůle soustředit se jen na „čisté“ společnosti. Tím pádem i přes pozitivní nárůst fundamentů někteří své pozice nuceně redukuji, aby neměli ve svém portfoliu „špinavého ropáka“, který není in v rámci ESG myšlení. Já tak zatím nečiním, ale člověka to nutí k zamyšlení, jestli i přes solidní hospodářské výsledky má takové společnosti smysl mít v portfoliu. Jedinou možností, jak na nich vydělat, je asi pak rozdělení firmy na čistou a špinavou část. Otázka je, kde, u koho a jestli toto nastane.

SÁZKA NA ŘECKÉHO DEVELOPERA

V posledních týdnech jsme zařadili do naší spekuláční části portfolia řeckého developera Lamda Development. Ten kromě toho, že v Řecku provozuje řadu obchodních center, má ve svém portfoliu unikátní projekt. Přeměnu starého aténskému letišti Hellinikon v moderní čtvrť Atén, která kombinuje rezidenční bydlení, kanceláře i obchodní plochy, a to pouhých 11 km od centra hlavního řeckého města, přímo u pobřeží. Velikostně je tento celek několika násobně větší, než je plocha Monte Carla.

Lamda letos získala po několikaletem snažení konečně tento pozemek. V 2022 má být vydáno stavební povolení (jedno ke všemu) a první fáze má být v procesu výstavby 2022–2025. Nyní probíhají demoliční práce.

Financování koupě pozemku a výstavby je kombinací peněz získaných úpisem akcií v roce 2019, vydaným dluhovým financováním a předprodejem jednotlivých projektů. Ano, riziko developmentu je vždy vysoké, nyní při růstu cen stavebních materiálů a práce obzvláště, ale toto je tak mimořádně zajímavý projekt, že si myslím, že i nějaký ten růst nákladů ustojí. K tomu je získaná lokalita natolik atraktivní a unikátní, že jen daný pozemek bývalého letiště poroste dále v letech na ceně.



I nyní najdeme řadu firem, kde ocenění trhem není ulítlé a je možné vsadit na budoucnost. Jen je potřeba vybírat.

CO TEDA DÁLE S AKCIEMI?

Nárůst v posledním měsíci je silný a říká si vysloveně o nějaký oddech, resp. pokles a vybírání zisků. To je ale věc spíše krátkodobá, řekněme v horizontu dnů, případně týdnů. Dlouhodobě nadále zůstáváme v akciích, při výkyvu směrem dolů se pokusíme dokoupit, co nás zajímá, protože v současné době nevidíme alternativu v jiném finančním instrumentu, než jsou akcie.

Přijde mi, že to píšu snad popáté za sebou, tak doufám, že nepřivolám nějakou megakorekci. Tak hezký začátek školního roku a nebojme se nadále akcií! ■



Michal Semotan
Portfolio manažer
J&T Investiční společnost

Upozornění / Informace a propagační sdělení uvedená v J&T NOVINÁCH nejsou analýzami investičních příležitostí ani investičními doporučeními, nejsou ani veřejnou nabídkou na koupi či úpis investičních nástrojů ve smyslu zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů, stejně tak nepředstavují nabídku k nákupu či prodeji investičních nástrojů. Výkonnost v minulosti ani očekávaná výkonost v budoucnosti nejsou spolehlivým ukazatelem skutečné budoucí výkonosti. Očekávaná budoucí výkonost 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

Risk i splněný sen v chorvatské Rijece

Pandemie covidu-19 zasáhla celý svět a mnohé ambiciózní byznysové projekty úplně zničila. Pro projekty v turistickém ruchu to platí dvojnásob, protože v brzký návrat do předpandemické reality nevěří takřka nikdo. Přesto najdeme několik příběhů, jejichž hrdinové i v těžkých dobách hodně riskovali a věří, že se jim to vyplatí.



Hilton

RIJEKA COSTABELLA BEACH
RESORT & SPA

Patří mezi ně příběh teplického podnikatele Jaroslava Třešňáka, který se rozhodl dotáhnout svůj sen v podobě stavby luxusního hotelového rezortu v chorvatském letovisku Rijeka.

Celá investice vyšla na 2,7 miliardy korun, na zhruba polovinu podnikatel dostal úvěr od J&T Banky, zbytek financoval z rodinných zdrojů. Část peněz šla z prodeje realit v České republice, což by mohlo působit jako paradox v době, kdy naopak většina lidí do realit investuje peníze kvůli obavám z inflace.

Příběh Jaroslava Třešňáka však má dobré pokračování. Navzdory pandemii se mu podařilo projekt dotáhnout do zdárného konce a letošní léto se luxusní hotel Hilton Rijeka Costabella Beach Resort and Spa po třech letech od zahájení stavby skutečně otevřel prvním turistům. „S hotelem v Chorvatsku se mi splnil sen. Je to nové místo, kam zavítají každý rok tisíce hostů. Vytvořil jsem zároveň mnoho pracovních míst. Jsem přesvědčený, že tento trend bude pokračovat. Pokud jde o ubytování turistů, náš hotel posunul tuto destinaci na mnohem vyšší úroveň.

Jsem si jist, že tento trend bude pokračovat,“ prozradil deníku E15 Jaroslav Třešňák, akcionář společnosti JTH Holding Teplice.

„O financování projektu výstavby hotelu v Chorvatsku jsme měli jasno hned od počátku. Všechny stávající aktivity pana Třešňáka mají řádný průběh a ‚hlavu a patu‘, jako investor a podnikatel má prostě čich na dobré příležitosti. Navíc díky našemu působení na chorvatském trhu bylo snadné ověřit si realnost jeho záměru. Otázkou tak pouze zůstalo, jak co nejlépe nastavit bezpečnou a smys-

lupnou cestu financování. Jsme rádi, že se to podařilo a na konci společné cesty stojí komplex, který se svým provedením a kvalitou služeb vymyká místním standardům,“ komentuje projekt Václav Plášil z úvěrového oddělení J&T Banky.

MICHELINSKÁ HVĚZDA

Svůj sen o hotelu v Rijece začal Třešňák snít v roce 1983, kdy sem přijel ještě coby student. Pozemky pro hotelový komplex získával postupně. „Za úplně první parcelu jsem tehdy zaplatil deset tisíc korun

3900 m²WELLNESS
CENTRUM

3

RESTAURACE

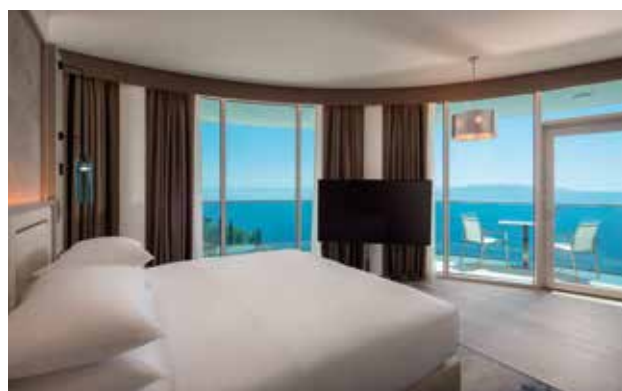
194

POKOJŮ

5

KONFERENČNÍCH
SÁLŮ

Pětihvězdičkový resort nabízí mimo jiné soukromou pláž, která je na chorvatské poměry velmi pěkná a prostorná. Nabízí mírný vstup do moře a krásnou a průzračnou tyrkysovou vodu.



za metr," svěřil se médiím. Od města následně nakoupil pozemky o rozměru čtyř fotbalových hřišť v přepočtu za asi 122 milionů korun. Stavební povolení získal v roce 2015. Vlastní projekt začal stavět až v roce 2018.

V hotovém hotelu je 132 pokojů s výhledem na moře a 62 vil a apartmánů, celkem jde zhruba o pět set lůžek. Kromě toho se zde nachází šest restaurací a barů. Jednou z nich je i restaurace Nebo, o níž Třešňák ještě před dokončením hotelu prohlásil, že získá michelinskou hvězdu. A ne-

spletl se, protože pouhé dva měsíce od otevření se Nebo s vyhlášeným chorvatským kuchařem Denim Srdočem skutečně objevila v prestižním michelinském průvodci. Zkrátka dovolenou v Rijece si užijete naplno v každém ročním období. Jak říká sám Třešňák, „každý od nás odjíždí spokojený a odpočatý“.

HOTELEM PLÁNY NEKONČÍ

Pro developerskou a investiční skupinu JTH znamená stavba hotelu v Rijece jeden z prvních průniků do zahraničí. Dosud se orientovala

spíše na Česko, kde postavila řadu bytových projektů nebo například maloobchodních center. Projekty má skupina kromě České republiky a Chorvatsku rovněž na Slovensku. Podle magazínu Forbes však Třešňákovy aktivity na Jadranu otevřením hotelu nekončí. Ve svahu nad ním má v záloze pozemky, kde plánuje postavit ještě kongresové centrum pro dva tisíce lidí a tři výškové bu-

dovy, z nichž dvě budou sloužit opět jako hotel, ve třetí se pak chystá zřídit apartmány pro přímý prodej. Další podobné plány Třešňák spřádá v souvislosti se sedmihektarovým pozemkem poblíž Dubrovníku. Jeho koupě je prý na spadnutí. ■



Po roce ve svém

V karlínském areálu Rustonka se nachází nenápadná prodejna s nápisem Rentalit. Kdo sem však míří, jde většinou najisto. V nových útulných prostorách chce podepsat smlouvu na operativní leasing na zařízení, jako jsou notebooky, PC, telefony a tablety. Potenciál kamenné pobočky je však mnohem větší.

„Všichni z kamenných prodejen odcházejí, my jsme se rozhodli otevřít naši první prodejnu,“ řekl během jejího slavnostního otevření Vlastimil Nešetřil, předseda představenstva společnosti J&T Leasing, pod níž značka Rentalit od loňského roku spadá. Důvodem pro zřízení prodejny je snažit se být blíže klientům.

INSPIRACE ZE ZAHRANIČÍ

Společnosti J&T Leasing na trhu existuje od roku 2017, Rentalit necelé dva roky, takže je lze podle Vlastimila Nešetřila s trochou nadsázky stále považovat za startupy. „Když jsme leasingovou společnost zakládali, bylo naším cílem financovat niche společnosti. Dnes tvoří tři čtvrtiny segmentu firmy z oblasti IT, zbytek představuje medicína, veterina a zdravotní péče,“ říká Nešetřil a přiznává, že inspiraci sbírali v zahraničí, kde jsou zejména počítače a kvalitní mobilní telefony financovány formou operativního leasingu.

Trend tohoto druhu financování se do České republiky opravdu postupně dostává. Malé a střední firmy oceňují, že v případě rozbití počítače či notebooku dostanou až do doby opravy přístroj náhradní. Navíc je v ceně leasingu i pojištění proti poškození a krádeži a záruční servis. Mladší generace podnikatelů bere operativní leasing za příspěvek k cirkulární ekonomice, neboť zařízení je po vypršení smlouvy nabídnuto za příznivou cenu dalšímu zájemci nebo je ekologicky zlikvidováno.

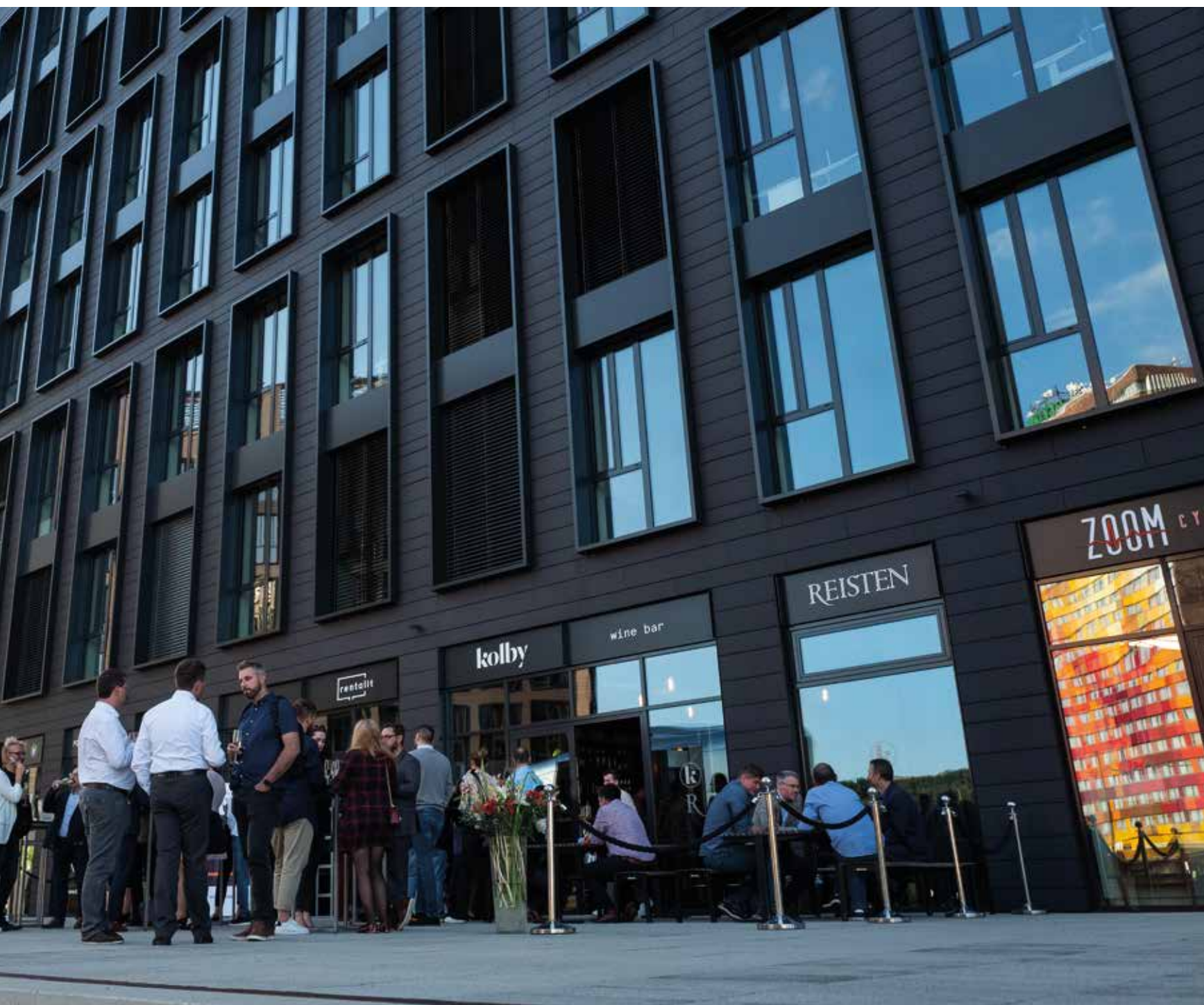
Zatímco J&T Leasing za dobu svého působení služby zákazníkům rozšířil – nyní již nabízí finanční leasing, úvěr či factoring, dceřiná společnost Rentalit se stále soustředí na operativní leasing v oblasti IKT pro střední a malé firmy či živnostníky.

„Nástup pandemie nám rozjezd společnosti trochu zkomplikoval, nyní už ale jedeme podle business plánu. Nebudu však zastírat, že je před námi ještě hodně práce,“ řekl přítomným hostům zejména z řad distributorů a dodavatelů. Ti také mohli poprvé nahlédnout, jak nový prostor vypadá.

KANCELÁŘ I SHOWROOM V JEDNOM

Dřevěná zástěna s květinami ho dělí na dvě zóny – vlevo na kancelářskou, vpravo na klientskou. Protože klienti přijdou do prodejny většinou podepisovat dokumenty, jsou tu pro ně přichystána pohodlná křesílka a stolek. Do konce roku si tu budou moci vybrat také příslušenství jako kryty a obaly. Jak se z leasingu začnou vracet použitá zařízení, poslouží prodejna i jako bazar. Druhá část místnosti patří zaměstnancům Rentalit, kteří tu mají malou kancelář. Nemusi již tedy odbíhat z nedaleké budovy J&T Banky a jsou připraveni i na klienty, kteří se přijdou do prodejny jen podívat nebo se na něco zeptat. ■





Rustonka office park Budova R2

Rohanské nábřeží 693
186 00 Praha 8 – Karlín

Otevírací doba:
9–17 hod.

www.rentalit.cz
www.rentalitpro.cz

Dítě je nejšťastnější v rodině

Odebrání dítěte z biologické rodiny by mělo být až tím posledním řešením. Lepší je s rodinou v krizi pracovat, aby k tomuto kroku vůbec nemuselo dojít, nebo podpořit umístění dítěte do rodiny náhradní. „V Cestou necestou pomáháme dětem, aby jim bylo doma dobře,“ popisuje poslání organizace její ředitelka Irena Ondrušová.

V Cestou necestou působíte jako ředitelka od roku 2017. Co vás do organizace přivedlo?

Celý svůj profesní život jsem se pohybovala v sociálně-zdravotní oblasti. Působila jsem jak na straně poskytovatelů služeb, tak jsem poměrně dlouho působila na straně donátorů a poskytovatele sociálních služeb viděla z té „druhé“ strany. Po mateřské dovolené jsem se rozhodla, že bych se ráda přiblížila ke službám směřujícím svou pomoc a podporu rodinám s dětmi. Měla jsem touhou malé děti a cítila jsem, že mít možnost přispět ke zlepšení podmínek dětí v rodinách mi dává velký smysl.

ohroženým dětem a jejich rodinám. Hlavní myšlenkou bylo a je, aby děti mohly vyrůstat ve stabilním, bezpečném a citově vřelém rodinném prostředí. Jako první vzniklo Krizové centrum pro rodinu, které zaměřovalo svoji pozornost k biologické rodině, a později v roce 2014 se služby Cestou necestou rozšířily o pobočku Doprovázení pěstounských rodin, která je zaměřena na náhradní rodinnou péči.

Při práci s biologickou rodinou bylo vidět, že v některých situacích je opravdu v nejlepším zájmu dítěte, aby bylo z biologické rodiny ode-

a komplexnější podpoře rodinného systému. K této situaci navíc přispěla i šťastná náhoda, kdy se k nám připojila velmi schopná kolegyně Lenka Fořtová, které se svým nasazením podařilo uvést Doprovázení pěstounských rodin do života.

Jak se liší práce s biologickou a náhradní rodinou?

Při práci s pěstounskými rodinami se jedná především o dlouhodobou spolupráci. Navazujeme dlouhodobý vztah s pěstouny i se svěřenými dětmi. Pěstounské rodiny jsou většinou rády, že je tu někdo, na koho se mohou obrátit při řešení různých situací. Bývají motivovány řešit témata v rodině vztahující se k výchovným otázkám, problémům ve škole, vztahovým nejistotám a kontaktu s biologickou rodinou.

Na rozdíl od toho je práce s biologickou rodinou vždy závislá na míře její momentální motivace a na fázi, ve které se rodina nachází. Rozdíl je také v tématech, které rodiny řeší. V pěstounských rodinách jsou to především témata podpory dětí ve vzdělávání, volnočasové aktivity a kontakt s biologickými rodiči, dále práce s životním příběhem a historií dítěte.

S biologickými rodinami jsou řešeny především bytové potřeby, dluhové otázky a otázky pracovního uplatnění. Nedílnou součástí je téma rodičovských kompetencí, rozvíjení



a prohlubování vztahů s dětmi či řešení vyhraněných konfliktních situací.

Jak vypadá typická ohrožená rodina a jak jí můžete pomoci?

V rámci Krizového centra pro rodinu se setkáváme s velmi širokým spektrem rodin, proto je velmi těžké definovat typickou klientskou rodinu. Většinou se jedná o rodiny, u nichž se kumulují více problémů současně a které nemají potřebné zdroje k jejich zvládnutí. Často je jejich situace složitá řadu let, mnohdy se jedná o transgenerační problém. Rodiče bývají vyčerpaní, potýkají se s psychickými problémy, velmi často mají nižší frustrační toleranci, tendenci k obviňování druhých, ale i sebe. Jsou zranitelní a zároveň emočně nestabilní. Následně i děti z těchto rodin mají více problémů, které se násobí. V krizovém centru



Věřím, že každému dítěti by mělo být dopřáno, aby vyrůstalo v bezpečném, stabilním a citově vřelém prostředí.

Věřím, že každému dítěti by mělo být dopřáno, aby vyrůstalo v bezpečném, stabilním a citově vřelém prostředí. Proto se svojí činností snažím k této vizi přispět.

Poskytujete služby jak původním, biologickým, tak náhradním rodinám. Bylo to tak od počátku existence organizace?

Naše organizace byla založena v roce 2011 s cílem poskytovat služby

bráno. Toto řešení je ale až poslední možností, když jsou všechny ostatní příležitosti, jak rodinu podpořit, vyčerpány. Práce s náhradní rodinou tak byla vhodným doplněním služeb Cestou necestou, čímž jsme rozšířili naše možnosti o podporu a pomoc dětem v pěstounských rodinách. Zároveň se ukázalo, že tato kombinace nám umožňuje u některých rodin vhodně provázet a kombinovat naši práci, což vede k efektivnější



V létě jsme realizovali tábor pro pěstounské děti. Naplánovány máme akce na podporu sourozeneckých vztahů. Jedná se o jednodenní výlety, kterých se účastní děti biologické i pěstounské.



IRENA ONDRUŠOVÁ

Vystudovala Fakultu humanitních studií UK a již během studia začala pracovat v neziskové organizaci v přímé práci s klienty. Postupně se z přímé práce přesunula do organizačně manažerské činnosti, na kterou byl orientovaný i její magisterský program studia – Řízení a supervize v sociálních a zdravotnických organizacích. Po mateřské dovolené cítila, že by se opět ráda přiblížila k přímé práci s klienty a službám pro ně. Měla tou dobou dvě malé děti a velmi jí lákala oblast práce s rodinou. Přání se jí splnilo v organizaci Cestou necestou, kterou vede již čtyři roky.

podporujeme nejen jednotlivé členy rodiny, ale také rodinu jako celek.

S jakými problémy se na vás rodiny nejčastěji obracejí?

V posledním roce přibýlo rodin, které jsou v akutní nouzi a žádají nás o materiální podporu, kterou poskytujeme ve spolupráci v Potravinovou bankou Praha. Dále pomáháme klientským rodinám s řešením bytové situace, zejména prostřednictvím projektu Magistrátu hlavního města Prahy – sociální bydlení, který rovněž realizujeme.

Stále více se také ozývají rodiny potýkající se s vysoce konfliktním rozvodem nebo rozchodem rodičů a jeho dopady. Děti situaci často nechápu, neumí se s ní racionálně vypořádat, cítí se ztracené a nejisté. Největší jistota jejich života se rozpadá. V krizovém centru se nezdá setkáváme

s dětmi, které potřebují během rozvodu, ale i několik let po něm, podporu formou individuální či rodinné terapie. Nově se začínají objevovat i děti, které mají potíže v souvislosti s lockdownem a jeho dopady.

Jaký typ náhradních rodin nejčastěji doprovázíte a co tyto rodiny nejvíce potřebují?

Ve třech čtvrtinách případů doprovázíme příbuzenské pěstouny, zbytek tvoří dlouhodobí nepříbuzenští pěstouni. Rodiny nejvíce potřebují podporu ve vzdělávání včetně předškolní přípravy. Hojně využívají odlehčovací služby, jejichž potřeba pramení z vyčerpání a únavy z výchovy přijatých dětí, která s sebou nese jistá specifika. Dále potřebují podporu v rámci výchovných témat a podporu při kontaktu a řešení vztahů s biologickými rodiči dětí. A v neposlední řadě také podporu terapeutickou.

Kolika rodinám ročně pomůžete?

V rámci pobočky Doprovázení pěstounských rodin spolupracujeme ročně s 80 až 90 rodinami, jde o dlouhodobou formu spolupráce. K tomu také pracujeme přibližně se dvěma desítkami biologických rodin, u kterých se snažíme rozvíjet vztah s dítětem v pěstounské péči, které doprovázíme.

V rámci pobočky Krizové centrum pro rodinu ročně pracujeme až se sto rodinami v rámci dlouhodobější spolupráce, krátkodobě pak podporíme další tři desítky rodin.

Jak by měla podle vás ideálně vypadat prevence? A dostává se jí rodinám?

Základem je určitě kvalitní rodinná politika, která napomůže, aby co nejvíce rodin zvládalo svůj život bez pomoci zvenku, a také podpora

ohrožených skupin, která by měla být včasná a nestigmatizující.

Bohužel rodiny se k nám dostávají přes OSPOD většinou až ve fázi, kdy jsou problémy zacyklené a rodiny vyčerpané. Často ztratily motivaci, což se negativně přenáší na děti, které vyrůstají v atmosféře rezignace, vzájemné nenávisti rodičů a nepochopení. Potíže často došly tak daleko, že se je daří ovlivňovat velice těžko.

Jsou vaše služby zpoplatněny?

Naše služby v obou pobočkách jsou klientům poskytovány zdarma. V rámci krizového centra poskytujeme zdarma také potravinovou pomoc pro rodiny v těžké sociální situaci. Nabízíme ale i vzdělávání pro odborníky, například seminář Komunikační bedna, který má akreditaci MPSV a je zpoplatněný.

Jak je vaše organizace financována?

Financování naší organizace se plně opírá o dotace, granty a příspěvky z veřejných a soukromých zdrojů. Snažíme se efektivně, hospodárně a účelně hospodařit s financemi, které nám naši donátoři poskytují. Velmi si vážíme podpory, které se nám dostává, protože bez ní bychom nemohli naše služby poskytovat.

Chtěla bych říci, že zajistit financování všech našich aktivit je každoročně poměrně složitý proces. Musíme psát řadu projektů, sledovat a vyhodnocovat podmínky dárců a řádně vyúčtovávat všechny poskytnuté finanční prostředky. Toto vynaložené úsilí se ale zúročí v tom, že můžeme poskytovat služby našim klientům a dále rozvíjet naši práci.

Sledujete nyní po ročním období pandemie covidu, že rodiny potřebují vaše služby častěji?

Pandemie covidu se rodin s dětmi dotkla poměrně zásadně. U příbuzenských pěstounských rodin byla situace způsobená pandemií opravdu náročná. Děti zůstaly doma ze školy, bylo potřeba jim zajistit podmínky pro distanční výuku a podporovat je ve výuce. Pro řadu našich pěstounů ve vyšším věku bylo náročné orientovat se ve školních požadavcích souvisejících zejména s moderními

technologemi. Tato skupina pěstounů zároveň patřila k ohroženým skupinám z hlediska covidu.

Situace rodin s dětmi v krizovém centru byla trochu odlišná – tyto rodiny se v krizi vyskytují dlouhodobě, proto to v počáteční fázi pandemie vypadalo, že je to zasahuje méně. Ale dlouhodobost pandemické situace samozřejmě významně zkomplikovala život i těmto rodinám – v rodinách se dále vyhrcovaly konflikty vztahové a existenční. Situace těchto rodin byla zasažena zpožděním vyplácení dávek. Všechny tyto problémy jsme se s našimi rodinami snažili řešit a poskytovali jim odbornou sociální a podpůrnou terapeutickou práci. Během celého období jsme poskytovali intenzivní potravinovou pomoc rodinám zejména v krizovém centru. Do všech rodin, kde to bylo potřeba, jsme prostřednictvím neziskové organizace Česko. Digital zajišťovali počítače pro děti na online výuku, dále jsme zajišťovali doučování dětí a pracovali individuálně na všech tématech, která rodinám pandemie přinesla.

Co vás nyní v Cestou necestou nejvíce zaměstnává?

V tuto chvíli nás nejvíce zaměstnává plánování a realizování akcí „naživo“, které se kvůli pandemii neustále od-

kládaly. V létě jsme realizovali tábor pro pěstounské děti. Naplánovaný máme akce na podporu sourozeneckých vztahů. Jedná se o jednodenní výlety, kterých se účastní děti biologické i pěstounské.

Jsmo rádi, že máme možnost opět poskytovat všechny služby v reálném čase a prostoru naší organizace, a nikoli pouze na dálku.

Jaké máte plány do budoucna?

V současné době nemáme příliš ambiciózní plány. Rádi bychom naši energii věnovali dovnitř do organizace k upevňování vnitřních procesů. Mám na mysli práci na metodikách, aktualizaci standardů kvality, vyhodnocování dopadu naší práce atd.

Současně bychom rádi rozšířili služby krizového centra o dalšího sociálního pracovníka, který bude zajišťovat sociálně-aktivizační službu pro rodiny s dětmi. Vidíme v této oblasti zvýšenou poptávku v důsledku dopadů pandemie a rádi bychom efektivně reagovali zmíněným posílením týmu.

U pobočky Doprovázení pěstounských rodin jsme velmi spokojeni s rozšířením nabídky služeb pěstounům, kterou nám umožnil evropský projekt. Ten však počátkem roku 2022 bude končit a my se budeme snažit na něj navázat a aktivity zachovat prostřednictvím jiného projektu, pro který nás čeká nalezení nového donátora. ■



V tuto chvíli nás nejvíce zaměstnává plánování a realizování akcí „naživo“, které se kvůli pandemii neustále odkládaly


cestou necestou



Nadace J&T a Cestou necestou


Aby mohly všechny děti vyrůstat ve stabilním, bezpečném a citově vřelém rodinném prostředí – to je hlavní myšlenka, která spojuje Nadaci J&T s organizací Cestou necestou.

Ta poskytuje ohroženým rodinám s dětmi efektivní a komplexní psychosociální podporu, a to prostřednictvím dvou programů: Krizového centra pro rodinu a Doprovázení pěstounských rodin. Pomáhá tak rodinám s dětmi, které se ocitly v dlouhodobě krizové situaci, včetně rodin, kde jsou děti ohroženy týráním, zneužíváním či zanedbáváním. Dále podporuje náhradní rodiny tak, aby děti svěřené do náhradní rodinné péče mohly prožít šťastné dětství.



BRUNCH

Každou neděli	Every Sunday
12:00 – 16:00 hod.	12:00 – 4:00 pm
1 290 Kč / dospělý	1 290 CZK / Adult
695 Kč / dítě	695 CZK / Child
Animátor pro děti	Animator for kids



Nevařte, přijďte na nedělní brunch

Restaurace jsou opět otevřeny a v Buddha Baru pro návštěvníky každou neděli připravují oblíbený brunch. Personál už se těšil, až bude moci milovníkům dobrého jídla znovu zpříjemnit konec týdne a až v prostorách restaurace konečně uslyší cinkot skleniček a příborů.

Mimoходом v Buddha Baru se brunch s úspěchem pořádá už od roku 2014, menu se samozřejmě průběžně obměňuje. Tradičně velké oblibě se těší sushi, tataráčky, Buddha Bar kuřecí salát a dezerty domácí výroby. „Dříve byl nedělní brunch více o klasice, jako jsou vajíčka, omelety nebo klobásky, v poslední době si ale klienti vyžádali kompletní asijské zaměření, respektive položky z našeho stálého jídelního lístku, který pečlivě se-

stavuje šéfkuchař Jan Voráček,“ říká provozní ředitel Patrik Zdrůbecký.

Až do čtyř hodin odpoledne můžou návštěvníci ochutnávat tolik dobrot, kolik se do nich vejde. K tomu je možné si přikoupit alkoholický balíček Bubbles all you can drink za 1290 Kč, který zahrnuje různé koktejly a sekty.

Do Buddha Baru se nemusíte obávat vzít své malé ratolesti. Po jídle je jim k dispozici dětský koutek situovaný ve spodní části restaurace a služby animátorky, která je zabaví při hře nebo kreslení. Před příchodem jen doporučujeme ověřit si aktuální protipandemická opatření, která se k návštěvě restaurací vztahují.

Brunch představuje spojení dobrého jídla, společenské události a příjemného nedělního odpočinku. V Buddha Baru je pro vás připraven každou neděli vždy od 12 do 16 hodin. Děti vezměte s sebou, věnovat se jim bude zkušená animátorka.



Do Buddha Baru s body Magnus

I když přidělování věrnostních bodů bylo v rámci klubu Magnus k 31. květnu ukončeno, své dříve připsané body můžete i nadále u partnerů věrnostního programu uplatňovat. Voucher na nedělní brunch pro 1 dospělou osobu v pražském Buddha Baru v hodnotě 1 290 Kč získáte se slevou 15%, a to za **4 386 bodů**. Vstup pro děti ve věku od 6 do 12 let v hodnotě 695 Kč vyměníte za **2 363 bodů** (sleva rovněž 15%). Děti do 5 let mají vstup zdarma.

CO JE TO VLASTNĚ BRUNCH

Brunch je něco mezi snídaní a obědem, trvá tedy od dopoledne do odpoledne a mnohé vysvětlí už samotný název. Slovo vzniklo spojením anglického breakfast a lunch. Tato forma dlouhého stolování s rodinou či přáteli se těší oblibě po celém světě. Francouzi třeba používají pro podobně strávené dopoledne označení le grand petit déjeuner, Číňané si užívají své víkendy při yum cha, což je tradiční posezení u čaje a konzumace mnoha drobných pokrmů, zvláště dušených knedlíčků v páře. ■

Dokonalá bouře na komoditním trhu

Téma inflace rezonuje v posledních dnech a týdnech v mediích s železnou pravidelností. Stejně tak jsou dopodrobna rozebírány příčiny růstu cenové hladiny, kterou jsme v eurozóně neviděli posledních 10 let.

Vedle narušených dodavatelských řetězců v důsledku pandemie vidíme v posledních několika měsících výrazný růst cen energetických komodit, ropy, zemního plynu, elektřiny a potažmo emisních povolenek. Zejména ceny elektřiny trhají rekordy a zdá se, že ještě zdaleka nejsme na vrcholu. Důvodů pro strmý růst cen energií se v poslední době sešlo hned několik a evidentně nás čeká zajímavá zima.

Energetická politika EU a její ambice na tomto poli jsou celkem jasné, snížení emisí při výrobě elektřiny změnou produkčního mixu. Nicméně realita posledních dnů ukazuje, jak nákladná a křehká tato transformace může ve skutečnosti být, a vyvstává otázka, nakolik jsou plány politiků reálné.

EVROPU SVÍRAJÍ OBAVY

Shrňme si fakta několika posledních týdnů. Sezóna hurikánů plenicích pobřeží Spojených států, narušené dodávky ropy a zemního plynu do Evropy, která by touto dobou měla pilně doplňovat zásobníky s plynem před blížící se zimou. Ty jsou ale v současnosti

na cca 70 % kapacity, tedy nejméně za posledních 10 let. (Holandsko je jen na 52 %!) Nejistota ohledně dodávek plynu z Ruska, které si samo doplňuje zásoby, a plynovod Nord Stream 2, který zřejmě nebude spuštěn před 1. říjnem, dodávky plynu z Norska vážnou kvůli technické údržbě. V Anglii, která je čistý dovozce elektřiny, přestalo překvapivě „foukat“ a země nižší produkci z větrných elektráren nenahrazuje ničím jiným než zase plynem, to vše jen zvyšuje napětí na trhu energií. A ještě k tomu všemu byla hlavní transformátrová stanice v Anglii, která ji spojuje „kabelem“ s Francií, zasažena požárem a odstavena. Ceny měsíční elektřiny v Anglii, ale i např. v Dánsku v reakci poskočily o cca 20 % jen během středy. Německé ceny elektřiny s dodáním v roce 2022 poskočily během dne o 8 %.

Snížení produkce elektřiny z fosilních paliv a navýšení té z obnovitelných zdrojů, které lze těžko regulovat, povede i nadále ke zvýšené volatilitě na trhu s elektřinou, doprovázené samozřejmě enormními náklady na dosažení vytyčených environmentálních cílů.

Běžnému spotřebiteli teď nezbude než doufat v mírnou zimu, která ho ale i tak nechrání před silným růstem nákladů na energie v příštích měsících. Vrásky na čele z účtu za elektřinu by mohly vyhladit snad jen vysoké dividendy některé z energetických společností. ■



Jan Jandák
Trader J&T Banky

Odvážněji při spoření na stáří

Klasická poučka říká, že mladší investoři si riziko mohou dovolit, a mají tedy vlastnit především akcie a další výnosnější investice. Postupem času, s blížícím se důchodovým věkem, pak vlastníci aktiv logicky rotují do dluhopisů, obecněji aktiv s fixním výnosem, které jim především zajistí ochranu dříve akumulovaných úspor. Zatímco na tomto principu asi není co měnit, stojí za úvahu znovu promyšlet jeho obsah. Některé výchozí parametry se totiž postupně mění.

Prodlužuje se průměrná délka života a adekvátně tomu i délka života, kterou prožíváme bez zásadních zdravotních omezení. Lapidárně řečeno: investiční horizont úspor na stáří je dnes o něco delší než dříve. S rostoucím bohatstvím společnosti také roste část úspor, kterou nespotřebujeme a předáme dalším generacím. To je další faktor, který působí ve směru prodloužení průměrné životnosti investičního portfolia. V neposlední řadě je tu realita finanční represe. Rostoucí státní dluhy a politika centrálních bank implikují výrazné reálné znehodnocení konzervativně investovaných úspor. Úroky z bankovních vkladů a konzervativních dluhopisů nyní nepokrývají a v dohledné době ani nebudou pokrývat inflační znehodnocení peněz. Argument kvalitní ochrany naspořených prostředků tím dostává trhliny.

Celkově dává stále více smysl nastavit svá portfolia odvážněji, než tomu bylo v minulosti. I konzervativnější a/nebo starší investoři mohou ve světle výše uvedeného zvážit umístění části prostředků do investic, které představují přímé či nepřímé (spolu)vlastnictví majetku a tím i část cash flow, které takový majetek generuje. Jedná se o podíl na vlastnictví firem (obchodovatelné akcie, popř. tzv. private equity), realitní investice a v menší míře i další alternativní investice. ■



Martin Kujal
Portfolio manažer
J&T Banky

J&T Banka Ostrava Open bude letos i s diváky

Tenisový turnaj kategorie WTA 500 se po roce opět vrací do Ostravy. Lákadlem pro diváky bude silná česká ekipa. Přihlášku na J&T Banka Ostrava Open 2021, který se uskuteční ve dnech 20. až 26. září, poslaly Karolína Plíšková, Barbora Krejčíková, Petra Kvitová i Karolína Muchová. J&T Banka je opět hlavním partnerem tohoto prestižního turnaje.

Poprvé se hrálo v Ostravě loni v říjnu, letos se turnaj posunul na zářijový termín. Na rozdíl od loňské premiéry bude hlediště Ostravar Arény otevřeno fanouškům.

„Jsem pyšná a šťastná, když se podívám na startovní listinu. Je to neuvěřitelná sestava,“ říká ředitelka turnaje Laura Ceccarelliová. Mezi 18 hráčkami, které mají garantovanou účast, je již zmíněné kvarteto Češek, ale i grandslamové šampionky Němka Angelique Kerberová a Polka Iga Swiateková. Dorazí také čerstvá olympijská vítězka Belinda Bencicová i bronzová z Tokia Ukrajinka Elina Svitolinová či finalistka letošního Roland Garros Anastasija Pavljučenková.

„Bude to hodně silný turnaj, lákadlo pro lidi a doufám, že bude plno, protože s fanoušky mají zápasy jinou dynamiku a hlavně energii, kterou si ráda předávám s diváky. Těším se moc, už loni byl turnaj skvělý, ale bez lidí to samozřejmě není takový zážitek,“ přiznala na tiskové konferenci Karolína Muchová. Olomoucká rodačka se s novináři spojila z New Yorku, kde ji čeká start na posledním grandslamu sezóny US Open.

Unikátní je nová půlmetrová skleněná trofej pro vítěze, která je inspirována letem tenisového míčku. Jejím autorem je designér Jan Pančocha ze společnosti Lasvit.

Své jméno spojuje s turnajem opět společnost J&T Banka, která byla titulárním partnerem i v loňském roce. „Český tenis a tenistky dlouhodobě podporujeme, máme tedy velkou radost, že se nám opět podařilo do České republiky přivést sportovní událost světového významu, na které se divákům předvede ženská tenisová špička. Věříme, že oproti loňskému roku si diváci spolu s námi budou moci atmosféru turnaje užít přímo v Ostravar Aréně,“ říká Igor Kováč, člen představenstva J&T Banky. Kapacita hlediště bude pět tisíc míst pro diváky splňující platná vládní nařízení pro návštěvu hal. ■

KAROLÍNA PLÍŠKOVÁ BARBORA KREJČÍKOVÁ PETRA KVITOVÁ KAROLÍNA MUCHOVÁ

J&T BANKA OSTRAVA OPEN 2021 WTA 500

20.-26. září 2021
Ostravar Aréna

Stačí vidět
příležitost.

Růst. Společně.

