

ŠTĚPÁN LACINA ŽENY JSOU V INVESTOVÁNÍ VNÍMAVĚJŠÍ A TRPĚLIVĚJŠÍ

„Doporučuji každému, kdo začne mít pocit, že je bohatý, aby dále už neriskoval s penězi,“ říká **ŠTĚPÁN LACINA**, předseda představenstva společnosti Accredio, která se věnuje správě privátního majetku.

Text: Jaroslav Kramer

Foto: Archiv Š. Laciny

V Accredio se zaměřujete na konzervativní správu majetku. Co si pod tím můžeme konkrétně představit?

Již dvacet let Accredio funguje ve stejném akcionářském a manažerském složení. Nikdy jsme neměli potřebu ani nutkání měnit své postoje a vztah k majetku našich klientů. Nestojí nad námi žádná finanční instituce, která by nám přikazovala, co máme dělat s majetkem klientů. Díky tomu jsme si zachovali vždy chladnou hlavu a uchovali si to nejcennější, co dobrý správce majetku musí mít. Tím myslím odpovědnost ke každému jednotlivému klientovi a jeho majetku. Toho dosáhnete ideálně tehdy, pokud se staráte o desítky klientů (nikoli stovky) a nemáte konflikt zájmu v tom, do čeho investujete. To je přesně ten luxus, který naši klienti mají.

Jak velkou část vašich klientů tvoří ženy?

Stále je to ta menší část naší klientely, a je to i důvod, proč jsem nesmírně potěšen, že se mohu účastnit projektu NextŽeny. Dlouhodobě si myslím, že unikátnost našeho přístupu, který jsem popsal, by jim mohla vyhovovat.

I když jde o menší skupinu, dá se říct, že existuje u žen rozdíl v požadavcích na poradenství ohledně investic a majetkového zajištění?

Je zde zcela zásadní rozdíl. Muži chtějí za každou cenu vyhrávat a jsou v zásadě stále nespokojeni. To je občas důvodem přehnaného očekávání a vyšší potřeby riskovat. Musíme pak neskutečně dlouho vysvětlovat, že investování je úplně jiná hra než třeba podnikání a že na kapitálovém trhu se o peníze může přijít velmi rychle. Ženy jsou v tomto ohledu mnohem vnímavější. Chtějí rozumět

detailům, ale následně nechají rozhodnutí na tom, komu důvěřují. Mají větší trpělivost a nemají potřebu se s nikým srovnávat. Díky tomu jsou jejich portfolia stabilnější, co se rizika týče.

To potvrzuje i průzkum, který v tomto magazínu představujeme. Ukazuje na několik zajímavých oblastí. Třeba na protichůdný postoj žen a mužů ke konzervativním a rizikovým investicím podle věku.

Je to zcela zřejmé při pohledu na společenské role obou pohlaví. Žena má pocit, že si nemůže dovolit během svého aktivního života zbankrotovat. Můj názor je, že díky vrozené mateřské odpovědnosti se chovají konzervativněji také v oblasti financí. Navíc přestože často stereotypně mluvíme o ženách v kontextu marnivosti, tak bohužel právě muži se svými zálibami v drahých autech, sportech a podobně jsou nuceni inklinovat k životní marnotratnosti. Takové extrémní utrácení je většinou žen naprosto cizí. Tyto postoje pak definují i ochotu, respektive lépe řečeno nutkání k riziku. U mužů je postoj k riziku jiný. Vždyť i oblíbené heslo mužů – startupistů, že je úplně jedno, kolikrát upadneš, důležité je pak se znovu postavit, – ponouká ke zvýšenému riziku. Takové chování si žena dle mého názoru nemůže dovolit, prostě protože cítí spoluzodpovědnost za mnoho dalších osob ve svém životě.

Čím to ale je, že ženy jsou, jak vyplývá z průzkumu, ochotné více riskovat, když jsou starší?

S věkem se samozřejmě mění priority u obou pohlaví. Důvod možná budou vědět spíše psychologové, ale ženy se věkem zbavují

velké části životní odpovědnosti za děti, případně za nezvedené manžely, a umožní jim to více se rozlétnout i v oblasti investic.

Setkáváte se v praxi se snahou o větší riskování, a jak případně ženám takový postup rozmlouváte?

V tomhle jsou si zřejmě obě pohlaví podobná. Radíme často lidem, kteří prodají nějaký větší majetek, případně firmu, a hledají rozumné a klidné řešení pro svoje peníze. Chtít nereálně vysoký výnos je v jistém smyslu logické. Přicházíte najednou do jiného prostředí a ani nemůžete vědět, jaké jsou základní parametry. Takže úvodní očekávání jsou vysoká. Častokrát jsou navíc živena reklamou různých chytráků nabízejících takzvané vysoké zhodnocení. Nikoho se ale v této situaci nesnažím přemlouvat. Každý má svoji cestu a jsou to jeho peníze. Důležité je, aby každý, s kým se setkám, pochopil, jaká rizika jsou spojena s jeho očekáváním. Vzhledem k opatrnosti, kterou má Accredio v genech, se může stát, že se potenciální klient rozhodne pro agresivnějšího správce.

Podle průzkumu převládá i u bohatších lidí snaha ukládání peněz na spořicí účty a spoření na důchod. Jak to hodnotíte?

Vůbec se jim nedivím. Po všech těch podvodech, které se zde děly a dějí, je potřeba se mít opravdu na pozoru. Doporučuju každému, kdo začne mít pocit, že je bohatý, aby dále už neriskoval s penězi. Problém je, že je stále pořád velmi málo bohatých lidí. Bohatý je totiž ten, kdo už má dost. A když máte dostatek peněz, pak nedává smysl snažit se zbohatnout ještě více. Jenže takový pocit asi zažil málokdo. Navíc je zde problém inflace,



takže investování peněz je během života nutné i pro prosté zachování hodnoty majetku.

Do budoucna patří mezi preferované investice podle žen zapojených do průzkumu nemovitosti. Proč jsou nemovitosti preferovanější než finanční nástroje, jako jsou například fondy?

Nemovitosti by měly určitě tvořit velkou část investičního majetku. Nebudu zde uvádět důvody, jelikož se v posledních letech s nabídkami na různé typy realitních investic roztrhl pytel. Finanční investice přicházejí do úvahy ve chvíli, kdy už takzvaně máte po krk starání se o nemovitosti anebo potřebujete pro určitou část majetku vysoký stupeň likvidity. Několik dobře zvolených dluhopisů vám

navíc umožňuje bezpracný pravidelný příjem, podobně jako kvalitní nemovitost. S nemovitostí je však stále spojen takový trochu mýtus, že cihla je něco reálného, nemůže vám ji nikdo jen tak vzít. To je důvod, proč jsou nemovitosti stále preferovaná varianta. Samozřejmě růst cen v posledních letech je dalším důvodem, ale ve finančních investicích je takových růstových případů také celá řada. Prostě obojí má své pro a proti a má své místo v investičních portfoliích.

Plán, co s majetkem v nečekané situaci, si řada investorů teprve bude zpracovávat. Jak by měl vypadat, co vše by měl ošetřit?

Není možné tvořit plán na situaci očekávanou a situaci nečekanou – budoucnost je

vždy nepředvídatelná a z toho musíte vycházet. Pokud jste konzervativní investor, bude pak vaší strategií především diverzifikace rizika. Tím se vyhnete spekulaci a koncentraci rizika. Musíte v tomto směru být ovšem dokonale důslední. V Accreditu například klademe důraz na rozložení investic do mnoha cenných papírů vydaných různými společnostmi z různých zemí světa podnikajících v různých oborech, ať už v průmyslu, či službách, investujeme v různých měnách, jejichž kurzové riziko jsme schopni zajistit, a v neposlední řadě dbáme i na to, aby veškeré investiční prostředky klienta nebyly pouze v bankách v Česku, ale také v zahraničí, kde využíváme především služeb švýcarských privátních bank. S takovým scénářem pak můžete mluvit o konzervativním přístupu.

Loni jste vydal knihu Peníze až na prvním místě aneb Pár investičních otázek na tělo. Jsou témata v ní univerzální pro ženy i muže?

Snažil jsem se o maximální míru univerzality. Myslím, že si každý najde v knize tu svoji otázku a odpověď na ni. Dosavadní míra kladných recenzí na mou knihu mě utvrzuje, že je snad užitečným pomocníkem při hledání toho ideálního prostředí pro investované peníze.

V knize je 65 otázek, které pomohou začínajícím investorům či jejich poradcům učinit v oblasti investic kvalifikovaná a správná rozhodnutí. Doplnil byste je po roce od vydání knihy?

Letos mě jedna napadla. Zněla by asi takto: Jak překonat roční patnáctiprocentní inflaci? Naše centrální banka a minulá vláda nás přivedla k těžko řešitelné úloze. Myslím nás jako správce peněz a vlastně každého, kdo měl nastržány nějaké úspory. Řešení je na delší diskuzi, ale základ řešení prozradím. Určitě nesmíte podlehnout panice a náhle měnit svoji dlouhodobou strategii. Je třeba si plán překonání inflace rozvrhnout dopředu na několik let a s pomocí budoucích ročních výnosů se snažit o zmírnění současného inflačního šoku. Součástí řešení také může být investovat do měny s nízkou inflací a počkat na dorovnání inflační nerovnováhy pomocí směnného kurzu. Samozřejmě pokud by tak vysoká inflace byla každý rok, tak by asi nezbyvalo než peníze rychle utratit.

Tvořit návody je těžké, ale přece jen, kdybyste měl doporučit, jak docílit většího zapojení žen do světa investic, a to i na těch nejvyšších postech – jak by návod vypadal?

Movité ženy to mají v životě náročnější než muži. Většina z nich pečuje navíc kromě své práce také o rodinu, takže času opravdu nemají nazbyt. I z tohoto důvodu je investování pro ně tak trochu pořád na okraji zájmu. Pro nás privátní bankéře to znamená větší míru časové flexibility a pečlivosti při přípravě na schůzky. Musí se toho prostě za daný čas stihnout více. Ženy nemusíte do něčeho cíleně zapojovat, jen jim musíte vyjít vstříc. ●