

Většina bohatých lidí chce jmění jen zhodnotit, peníze se ale dají využít smysluplněji

Když máte tolik peněz, že je do konce života nemůžete utratit, je krásné s nimi začít vytvářet něco hodnotného.

Petr Kain

Bohatí lidé se často chovají iracionálně. Na jedné straně mají strach, aby o své peníze nepřišli, na straně druhé je často právě tahle obava dovede k investici do pochybných a rizikových instrumentů slibujících velký výdělek. A taková investice mnohdy končí špatně, říká Štěpán Lacina, partner skupiny Accredio, která movitým lidem spravuje část majetku. Jak dodává, Česko vygenerovalo v posledních 30 letech opravdu velké množství skutečně bohatých lidí. A bylo by podle něj fajn, kdyby to téhle zemi nějak vrátili.

Jakou mívají movití lidé, kteří prodají za desítky či stovky milionů korun svůj podnik, představu, že by měli dál nakládat se svým majetkem?

Většinou se soustřeďují na uchování a zvětšování jmění. Čím dál víc mě ale baví probírat s nimi, jestli by z jejich majetku nešlo vytvořit nějaké další smysluplné hodnoty. Peníze totiž dokážou udělat strašně moc dobrých věcí. Když podnikáte, nemůžete si dovolit uvažovat v delším než ročním nebo třeba dvouletém horizontu. Máte nějaké náklady, musíte dávat pozor na cash flow a tak podobně. Když ale firmu prodáte, což vám vygeneruje velké množství peněz, můžete najednou uvažovat v podstatě v neomezeně dlouhém časovém horizontu. Výnos takového projektu můžete posunout třeba až na dobu za 10 let. Můžete se pustit do smysluplných věcí.

Když mluvíte o smysluplných hodnotách, máte na mysli filantropii?

Typickým příkladem toho, o čem mluvím, je aktivita Ondřeje Vlčka z Avastu, který v Praze buduje hospic pro děti. To je krásný filantropický projekt a do budoucna klidně může začít fungovat byznysově. Za nějakých 20 let z toho může být síť paliativních center, která bude generovat hotovost. Takový krásný projekt byste přitom z takzvané normálních peněz nikdy postavit nemohl. Banka by vám na to buď vůbec nepůjčila, nebo by po vás logicky chtěla hned peníze splácet. Já samozřejmě nemohu nikomu autoritativně říkat, co má dělat se svými penězi, ale takový přístup mi přijde skvělý. Když máte tolik peněz, že je do konce života nemůžete utratit, začít s nimi vytvářet něco podobně hodnotného jako pan Vlček, je krásné. Není to jen on, podobně o majetku uvažuje třeba

Štěpán Lacina

- Vystudoval VŠE v Praze a absolvoval studium na Business College of Colorado State University v USA.
- V letech 2001 až 2003 působil jako ředitel divize privátního bankovníctví společnosti Citibank.
- Od doby vzniku skupiny Accredio je jedním z hlavních partnerů. Jako ředitel prodeje je odpovědný za tvorbu a realizaci prodejních procesů a vztahů s klienty. Podílí se také na přípravě marketingové strategie skupiny.



Foto: Matej Slávik

Dalibor Dědek z Jablotronu nebo Libor Winkler ze skupiny RSJ. Ten investuje do biomasy na Ukrajině. To není úplná filantropie, ale zase je to příklad investice, kterou byste s takzvaně krátkými penězi udělal těžko.

V byznysu správy peněz se pohybujete několik dekád, zvětšuje se počet podnikatelů, kteří o majetku uvažují podobně osvíceně?

Já bych řekl, že příliš ne, a je to asi naprosto normální. Většina movitých lidí chce svůj majetek primárně zhodnotit, to je běžné nejen u nás, ale po celém světě. Když už podobně osvíceně někdo uvažuje, obvykle pochází z druhé či třetí generace podnikatelské rodiny. Ale je to škoda, Česko vygenerovalo za posledních 30 let opravdu velké množství skutečně bohatých lidí. Naprostá většina z nich přitom nezbohatla jen díky tomu, že jsou to super borci, ale proto, že měli štěstí a byli ve správnou chvíli na správném místě. Bylo by fajn, kdyby to téhle zemi nějak vrátili.

Když movití lidé přesvědčíte, aby s vámi investovali část svého majetku, co jim radíte?

Já bych vlastně ani neřekl, že s námi peníze investují. Pod pojmem investice si představuji něco, od čeho čekám výrazné zhodnocení, zatímco my peníze spíše spravujeme. V naprosté většině případů je vkládáme do korporátních dluhopisů. Accredio vám, jakkoliv to zní divně, příliš nevydělá. Výrazné zhodnocení je vždy spojeno s velkým rizikem a do toho my nejdem. My lidem neslibujeme, že jejich majetek dokážeme zdvojnásobit. Můžeme jim ale slíbit, že z jejich peněz každý měsíc vyždímáme solidní úrok, a takhle to dokážeme dělat klidně dalších 20, 30 nebo 100 let. Snažíme se tedy primárně o to, aby lidé o peníze nepřišli.

To je asi hlavní obava, kterou movití lidé mají, ne? Nechtějí přijít o majetek, spíš než že by ho chtěli ještě zdvojnásobit.

V lidech se právě tyhle dvě motivace bijí. Na jedné straně o jmění nechťejí přijít, na straně druhé se často chovají iracionálně a ve snaze hodně vydělat své peníze vloží třeba do nějakých pochybných dluhopisů.

Není to zvláštní, že se lidé, kteří dokázali vybudovat firmy v hodnotě stovek milionů

korun, chovají tak iracionálně, jak to popisujete?

On je k tomu paradoxně nutí právě strach, že o peníze přijdou. Vezměte si, jak obrovskou máme v posledních letech inflaci. Když tihle lidé vidí, jaký kus majetku jim během pár let ukrojila, snaží se ji překonat. To je podle mě velká chyba, protože musí jít do značného rizika. Snaha uchovat majetek jim prostě zatemní mozek. Intelekt se vypne a zůstanou jen emoce. A to často mnohdy průšvihem.

Stává se často, že za vámi přijdou klienti s tím, že chtějí vybrat podstatnou část uložených peněz a vložit je například do bitcoinu, protože slyšeli, že je to skvělá investice?

Vlastně vůbec. Nechci se chválit, ale je to asi i tím, že jim dlouhodobě postupně vysvětluji, že dělat unáhlené kroky nedává smysl. Projevilo se to i během všech těch krizí, jako byla velká finanční krize před 15 lety či naposledy pandemie covidu. Ceny dluhopisů tehdy spadly, ale našťastí od nás v podstatě nikdo neutekl. A když, tak až poté, co se trh zase dostal nahoru. Uvědomili si, že na to nemají nervy. Měl jsem třeba klientku, která přišla o rodiče při letecké havárii a zdělila vyšší desítky milionů korun. Ta dívka měla o ty peníze obrovský strach ne kvůli penězům samotným. Dostala se k nim tak obrovskou tragédií, že by si do smrti vyčítala, kdyby o ně přišla. Hodně trpěla, když její portfolio během pandemie ztrácelo na hodnotě. Jakmile se posléze jeho hodnota vrátila na původní úroveň, děkovala mi, že jsme ji provedli tímhle údolím smrti, ale nakonec raději peníze vybrala a dala je do banky na termínovaný vklad.

Investujete opravdu jen do dluhopisů?

Něco málo máme i v amerických blue chip akciích, ale jde o zanedbatelné množství peněz. Ono to souvisí i s věkem našich klientů, mnohým z nich je přes 60 let. A možná znáte takové zlaté pravidlo, že když odečtete od stovky svůj věk, výsledné číslo je

ukazatel, kolik procent portfolia byste měli mít v akciích. Čím jste starší, tím konzervativnější byste měl při investování být.

Jak náročné je přemluvit klienta, aby si od vás nechal spravovat část majetku?

Trvá to dlouhé měsíce až roky. Jednoho ostravského jsem přemlouval pět let. Když mám dobrou referenci od právní kanceláře klienta, nebo třeba od M&A butiku, který s ním dělal nějaký obchod, může se to povést za pár měsíců.

Ptám se na to i kvůli tomu, že rozjezd Accredia byl před lety dost náročný a docela dlouho trvalo, než jste konečně přesvědčili pár klientů a začali vydělavat.

Je to tak. Nebylo mi ještě ani třicet, když jsme se rozhodli s kamarády založit firmu spravující peníze movitých lidí. Opustil jsem kvůli tomu tehdy pozici ředitele privátního bankovníctví Citibank.

Bydlel jsem na Malé Straně, jezdil v kabrioletu a měl jsem naspořené statisíce korun. Začal jsem jezdit po movitých podnikatelích a přemlouval je, ať nám dají do správy část svého majetku. Všichni mi však odpovídali, že jsem se asi úplně zbláznil. Uběhl rok a neměli jsme jediného klienta. Pustil jsem byt na Malé Straně, nastěhoval jsem se ke kamarádovi na Žižkov, koupil jsem si v Ikeji matraci a spal jsem u něj v kuchyni. Říkal jsem si, že to snad půl roku vydržím. Nakonec jsem takhle žil tři roky. Přes týden jsem byl v laku a kravatě, v pátek jsem šel do Lucerna Music Baru, koupil si litr levného červeného vína, v sobotu ráno jsem se probudil s bolavou hlavou a šel si do obchoďáku koupit čínské nudle, protože na víc jsem neměl.

To je docela formativní zkušenost, ne? Když zjistíte, že chvíli může být člověk nahoře a pak zase rychle dole.

Jasně. Především si pak strašně moc vážíte každého klienta, který vám svěří své peníze. Asi tahle zkušenost formovala i způsob, jakým pak s penězi nakládáme, i proto jsme tak opatrní.