

VAŠE INVESTICE Z VÁŠNĚ

Mít peníze zašité doma pod slamníkem je passé, to ví každý. Ovšem už i peníze „schované“ jen na běžném účtu v bance není moderní přístup.

Možností, jak CHYTŘE INVESTOVAT, je hned několik.

Která investice je pro vás nejlepší? Do zlata a stříbra? Do diamantů? Do akcií? Podílových fondů? Realit? Umění? Do svého vzdělání? Investice v nás velmi často vyvolává obavy a představu hazardu, protože vidíme možnost, že o své peníze špatnou volbou přijdeme (nebo jen o jejich část). Investovat ale můžete i s minimem rizika.

Jak se chovat?

Jednou ze všeobecných zásad je svou investici správně diverzifikovat, což v podstatě znamená „nedávat všechna vejčka do

jednoho košíku“. Držet by se jí měli všichni. Je důležitá jak pro manažery fondů, tak institucionální i individuální investory.

Právě z důvodu diverzifikace investic se stále více lidí obrací do světa komoditních trhů. Komoditní investice lákají mimo jiné i svou jednoduchou strukturou a nízkou náročností na pochopení. Barel ropy nebo diamant si dokáže představit každý. Stejně tak byt či dům. Pak už jen záleží na tom, jestli jejich cena stoupá či klesá. Nechcete-li investovat do komodit, pak investujte do sebe. Dovednosti a vzdělání je něco, co vám zůstane, ať je hospodářská krize nebo ne. Otázka je, za kolik to dokážete prodat?!

Ilona
Monferini-
Mančíková,
sales &
marketing
director, FIM
Group



Ilona Monferini Mančíková

„Jaká byla moje nejlepší životní investice? Možná mě nějaká taková teprve čeká.“

Když za vámi přijdu, že bych ráda investovala do realit, co mi poradíte? Záleží pouze na tom, kolik můžete nebo jste ochotná investovat. Podle toho vám poradím do čeho.

Opravdu se vyplatí teď, v čase doznávající krize investovat do realit? Dneska je – oproti dobám před krizí, kdy v realitách došlo k obrovskému boomu i k nárůstu cen, tedy oproti letům 2005 až 2007, kdy poptávka převažovala nabídku – spousta tehdy uměle vytvořených cen o poznání níž. Na trhu jsou zajímavé nemovitosti a záleží opravdu jen na financích, které chcete investovat. My se zaměřujeme převážně na rekonstrukce historických domů v centru Prahy,

věnujeme se tedy luxusnějšímu segmentu, prestižním realitám. Většina našich domů je soustředěna na Starém Městě a já si troufám říct, že ekonomická krize ukázala, že právě takové nemovitosti, které jsou výjimečné svojí adresou i kvalitou, si zachovaly hodnotu.

Dá se považovat za investici koupě jen jednoho bytu pro své bydlení, nebo jen to, když investuji za účelem zisku – tedy pronájmu či dalšího prodeje?

Jsou dva typy klientů – ti, co řeší vlastní bydlení, a ti, kteří kupují za účelem investice, což znamená, že mají kde bydlet, tohle je pro ně už několikátá nemovitost a nakupují za účelem buď spekulativním, takže chtějí nemovitost v krátkodobém horizontu prodat, nebo ji budou pronajímat. Už vlastní bydlení ale investice je.

Jaký je rozdíl mezi dobrou a špatnou investicí do realit?

To bohužel nepoznáte hned, ale až po čase. Třeba když koupený byt chcete za pár let prodat a zjistíte, že je

neprodejný, nebo je prodejný, ale za nižší cenu, než za jakou jste ho pořídili. To je špatná investice. A na trhu je opravdu hodně nesmyslných nemovitostí. Lidé si třeba koupili domy na zelené louce a dodnes tam nemají vybudovanou infrastrukturu. Nebo nakupovali od nepověřených developerských skupin a ty byty jsou ve špatném stavu.

Jaký dopad na vaši společnost měla krize?

Museli jsme začít víc o projektech přemýšlet a dělat je opravdu prodejnými.

Takže snížit ceny nebo zvýšit standardy?

Zvýšit standard a nejen to. Osobně se hodně snažím o co největší praktičnost a využitelnost bytu, o použití kvalitních a nadčasových materiálů a taky o správnou propagaci projektu. Nabídka dnes převyšuje mnohdy poptávku, kdo chce uspět, měl by nabídnout mimo jiné i vyšší kvalitu. Toho jsou si kupující vědomi, mají větší možnost výběru, mohou nabídky posuzovat, nejsou tak unáhlení.

Lucie Havlíčková

„Koučing přetáčí ‚musím dosáhnout‘ na ‚chci dosáhnout‘. Snaží se lidem vracet sebedůvěru.“

O čem je koučing?

V podstatě je to neúčinnější výuková metoda, a to proto, že z vás doluje zdroje, které v sobě beztak máte, ale snaží se respektovat, co chcete. Pokud byste ráda něco změnila nebo dosáhla něčeho dalšího, většinou byste to všechno za ideálních okolností dokázala sama, ale protože si v sobě stavíme bariéry, není to tak jednoduché. Kupodivu čím víc toho člověk v životě dosáhne, čím víc se nadře, tím víc překážek v sobě má. Nosí si totiž jasnou představu o tom, že chce být lepší, perfektní, a klade na sebe obrovské nároky, což ho na jedné straně žene dopředu, ale na straně druhé mu to znemožňuje udělat první krok do neznáma.

Ženy prý v sobě mají více bariér. Je to tím, že jsou zodpovědnější? Mají rodinu, děti?

Větší pocit zodpovědnosti vás sice na jedné straně brzdí, ale nevysvětlovalo by to, proč si úspěšně třicetileté Češky bez dětí a bez rodiny věří daleko méně než Francouzky. Když se bavíte se zahraničními investory, přiznají vám, že pokud jdou do Česka, velice rádi zaměstnají české ženy, protože jsou vzdělané, vypadají dobře, jsou hodně pečlivé, na jednu stranu velmi ambiciózní, ale na stranu druhou velmi nenáročné, neříkají si o vyšší peníze ani o vyšší posty a z mého pohledu je to

právě proto, že mají bariéry.

Dokážete mi říct profil člověka, který vás vyhledá?

Ambiciózní, cílevědomý, na druhé straně je jeho sebedůvěra křehčí, ve své podstatě si úplně nevěří a potřebuje se poradit, potřebuje se vypovidat. Mám klienta, šéfa a většinového vlastníka jedné akciové společnosti, který se potřebuje vymluvit. Řekl mi, že od doby, co je vlastníkem společnosti, tedy téměř od revoluce, nikomu neřikal svoje starosti – zaměstnance nechtěl znepokojovat, manželku také ne. Tím, jak mluví nahlas, myšlenky si třídí a pořád je zachovaný koučovací proces, který si ale vede sám.

Jakou první otázku mi dáte, když k vám přijdu?

Jestli máte představu, co koučing je. Pak se pokusím zjistit, jestli máte představu o tom, kam chcete směřovat, jakou svou stránku potřebuje posílit... Existuje tzv. kolo života – je to „koláč“ rozdělený na několik stejně velkých dílů: je tam nějaká práce ve smyslu seberealizace, hmotné zabezpečení, oblasti jako přátelství, láska, rodina...

Může kouč pracovat s někým, kdo nechce mluvit o svém soukromí?

Může. Já osobně se nechci dostávat k osobním věcem na prvních schůzkách, protože každý z nás má to otevírání se jinak dlouhé. Každý z nás



má nějakou oblast, kterou si chce schovat, a já netlačím, nevyslychám, nejsem kriminalista ani učitelka. **Proč se vyplatí investovat do kouče?** Abyste mohli nějak významně změnit svůj život, máte řadu možností, do čeho investovat. Každý z nás se rodí s nějakými investičními příležitostmi – to jsou ty primární. Sekundární investiční příležitosti si vytváříme v průběhu života, kdy své primární talenty rozvíjíme. A terciární investiční příležitosti? To jsou ty, kdy uděláte nějakou inovaci a díky tomu změníte život nejen svůj, ale i život spousty lidí. To už vyžaduje nejen talent a vzdělání, ale i schopnost pracovat s bariérami, odvalu do toho jít, udělat něco, co není obvyklé, vymyslet jiný systém.

Olga Dvořák

„Člověk bez umění vypadá hloupě. Když nemá na stěně dobrý obraz, nedožene to dobrými hodinami na zápěstí, dobrými ročníky vín ve své vinotéce – prostě opticky nekopete první ligu.“

Proč se vyplatí investovat do umění?

Pokud něco dovedete koupit za 50 tisíc dolarů a za dva roky prodat za 300 tisíc dolarů, je jasné, že je tento trh přitažlivý. Nejde jenom o peníze – když investujete do umění, investujete do nového způsobu, jak se dívat na věci. **A je tedy tou pravou investicí do umění, i když si člověk koupí obraz pro svoje vlastní potěšení?**

Potěšení z obrazu a intuice je dobrý start. Na trhu s uměním se názory neustále mění, kdo je dnes genius může být zítra zklamáním. Takže kupujte, protože vás to baví. Staré přísloví „de gustibus et coloris non est disputandum“ (vkus není předmětem debaty), je stále pravdivé.

Kde nakupovat?

Londýn nebo New York. Londýn je pohodlnější, ale v New Yorku je vše levnější. Obě města mají významné galerie, kvalitní aukční síně a skutečně neskutečně kvalitní výběr autorů. A co je správné? Dostalo se mi cti úzce pracovat s několika předními sběrateli. Ti nejlepší k tomu přistupují duševně, následují svoji osobnost. Nakonec nejlepší sbírky vznikají díky sebedůvěře, risku a vlastní vizi. Můžete slyšet spoustu různých kurátorských názorů, ale nakonec se musíte rozhodnout.

A podle čeho se konkrétně řídit?

Je to téměř matematický vzorec, spousta insider informací a bohužel téměř žádná romantika ohledně instinktu galeristy. Pět bodů. Autor by měl žít v Londýně nebo v New Yorku.



Olga Dvořák,
Dvořák Sec
Contemporary

Měl by mít newyorskou nebo londýnskou vysokou školu, být pár let po škole, měl by mít galerii, která ho prezentuje na mezinárodních veletrzích, měl by se ukazovat v dobrých kurátorovaných výstavách v prestižních veřejných institucích, na bienále. A měl by mít nějaké ceny, případně recenze v New York Times.

A co umělci z Prahy?

Krutou skutečností je, že dnešní české umění je na světovém trhu zatím spíše neznámé. Dobrá zpráva pro investory

a sběratele pak je, že díky tomu je velmi podhodnocené. Musíte ale vědět, koho koupit.

Objevila jste u nás „velkého“ autora?

Z nejmladších je mým favoritem Jakub Matuška aka Masker, street-artový autor dva roky po škole, v jeho dílech dokážete uchopit vizi celého světa. Nebo kontraverzní Roman Týc, který byl za svoje umění (na semaforech nahradil sklíčka s panáčky v zábavných situacích) odsouzen jako jejíný autor po revoluci jít do vězení.

„**NEJVĚTŠÍ MÝTUS SBĚRATELŮ** je jejich víra, že děti budou milovat jejich sbírku umění. Děti určitě budou milovat peníze, které dostanou, když obrazy prodají. Všechny moje tři děti mají své sbírky umění. Vtahují je do rozhodování, nutím je vytvořit si názor, který obraz se ti líbí? A proč? Je to jako hrát s nimi monopoly, ale je to naostro, děti najednou umění baví...“

Michaela Kováčiková

„Proč se vyplatí investovat do krásy? Protože dnešní trend je být nejen krásný, ale i zdravý. U kosmetiky se dá už teď velmi dobře vybrat, trend směřuje k dermatokosmetickým a přírodním produktům. Krása je být zdravý.“

Pro koho jsou určené produkty Biodermy?

Pro všechny ženy, které se o sebe chtějí starat, které chtějí mít krásnou a zdravou pokožku. Bioderma nabízí několik různých produktových řad, aby vyhověla každému typu pleti. Najdete u nás přípravky na pokožku citlivou, mastnou, suchou i na nejcitlivější dětskou pokožku. Řada Photoderm nabízí kvalitní opalovací krémy vyrobené s vysokou ochranou proti slunečnímu záření. Prodáváme se exkluzivně v lékárnách za asistence dermoporadkyň, a tak tedy pomáháme i klientům a klientkám s různými problémy a nedokonalostmi pleti. **Aby byl člověk úspěšný ve své kariéře, je pro něj důležité, jak vypadá?** Ačkoli by bylo ideální odpovědět, že to důležité není, situace v současném západním světě je jiná. Ano i to, jak vypadáme, rozhoduje o našem možném pracovním úspěchu. Možná to ale není a priori o kráse, ale o tom působit na lidi mile, upraveně, zdravě a mnoho firem vyžaduje také to, abyste působili reprezentativně.

Jak sama investujete své peníze?

Samozřejmě jsem žena, a tak investuji ráda do kvalitní kosmetiky. Každá žena by měla určitě investovat do dobrého denního a nočního krému, důležité jsou také kvalitní opalovací krémy s vysokým SPF. Co se týká těch skutečných, vážných investic – před dvěma lety jsem dostudovala soukromou vysokou školu, takže jsem investovala do vzdělání. A nebyla to malá investice. Také ráda a často cestuji. A momentálně se rozmyšlím o investování do nemovitosti v Bratislavě.



Michaela
Kováčiková,
Laboratoire
Bioderma,
PR manager
ČR a SR

FOTO: PAVLA HODKOVÁ, ARCHIV; PŘIPRAVILA: PAVLA HODKOVÁ

Jaké vidí investice odborník?

Než člověk začne investovat, co je třeba si uvědomit?

Důležité je sladit očekávání, potřeby a požadavky s možnostmi dané investiční strategie a konkrétních produktů. Pro správnou volbu produktu je tedy důležité jakési sebepoznání, co od investice očekávám – jak na straně výnosu, tak i na straně podstupovaných rizik. To vše pak musím sladit s tím, na jak dlouho chci prostředky investovat, což neznamená, že by nebyly likvidní. Vzhledem k tomu, že investice může v čase kolísat, mohlo by se stát, že bych peníze mohl potřebovat ve chvíli, kdy je investice pod svou nominální hodnotou.

Když už se rozhodnu investovat, měla bych si tedy najít nějakého poradce?

Investorům méně zkušeným, začínajícím a opravdu opatrným bych určitě poradce – investičního specialistu či privátního bankéře – rozhodně doporučil. Investovat individuálně by měli především ti, kteří dokážou správně vyhodnotit případná podstupovaná rizika a rozumí daným investičním nástrojem.

Co je „dobrá investice“?

Dobrá investice znamená pro každého investora něco jiného. Alfou a omegou vyhodnocení je tzv. naplněné očekávání – pokud jde o investiční horizont, riziko, likviditu a výnos.

Zajímají se o investice víc muži nebo ženy? Je nějaký rozdíl v jejich uvažování o investicích?

Podle informací, které máme k dispozici z různých výzkumů a sledování od našich sousedů (např. z Rakouska), ženy obvykle dávají přednost konzervativnějším formám zhodnocování peněz a více se orientují na jistotu než výnos. Kladou větší důraz na flexibilitu zhodnocování úspor a majetku, mají větší sklon k eticky správným investicím (tj. eko-průmysl, sociálně odpovědné investování, péče o zdraví oproti investicím do energií, ropy či těžby uhlí). Preferují investice do hmotných produktů (např. nemovitostí, podílů ve firmách a také toho, co znají a mohou si „osahat“).

Mgr. Jaroslav Kropáček, specialista pro obchodní a prodejní operace na finančních trzích, Česká spořitelna