

INVESTICE MUŽŮ A ŽEN

Ty dva světy jsou tak jiné. Platí to i tam, kde se pohybují VĚLKÉ PĚNÍZE? Jak investujeme?

Myslíte si, že je skutečně nějaký rozdíl mezi tím, jak investují ženy a jak investují muži?

MB: Rozdíl určitě existuje. Už díky tomu, že ženy nejsou od přírody spekulantky. Mají v genech, že musejí udržovat oheň v krbu, takže dramaticky neriskují. Potkal jsem spoustu mužů, co investovali způsobem, kdy to bylo tzv. na páku za půjčené peníze, a když to nevyšlo, vygumovali celé portfolio, přišli o všechno. Během krize nám volala manželka klienta, abychom mu to už proboha zakázali. Podobná situace v opačném gardu je vyloučená.

TO: Laik by očekával, že ženy se v investování rozhodují emotivně a že chlap je pragmatik. Ne. Muži jsou v investování často emotivní a potom třeba taky prodělají spoustu peněz. U žen jsem se nikdy nesetkal s tím, že by se rozhodovaly rychle. **Výjimkou emotivního investování pak může být charita – tedy pokud dobročinnost bereme jako způsob investování...**

JL: Pokud dobročinné aktivity směřujeme do rozvoje společnosti, obcí, investicí být mohou. U těchto aktivit, myslím, víc funguje srdce a takové to emoční nastavení, které je ženám vlastnější. Prvotní nadšení může mnohé nastartovat, ale nemyslím, že by ženám chyběla dávka racionálního zvažování, dívání se do budoucna. Přemýšlejí

o širším dopadu své investice. Jen návratnost se u takové investice měří jinak než výší připsaných úroků.

Také se říká, že ženy investují spíš do toho, na co si mohou sáhnout. Akcie jdou tedy mimo ně?

TO: Skutečné investorky, které by investovaly – a tím nemyslím do charity a nemovitostí, protože to nepovažují za opravdovou investici – v Česku neznám. Možná jen Danu Běrovou a Martu Novákovou, které s námi natáčely pořad Den D. Neznám ani jednoho business angela-ženu, která by do začínajících projektů investovala své peníze. Stejně tak neznám žádnou ženu, která by se zabývala venture kapitálem, která by peníze cizích lidí formou nějakých fondů investovala do různých firem. Rozdíl mezi mužem a ženou je ten, že ženy dávají hodně na komunikaci s potenciálním uchazečem, s tím, do koho chtějí investovat. Když vidí, že člověk není v rámci start-upu komunikativní a lidsky jim nesedí, nechce se jim do toho jít. Muž rozmýšlí ještě o krok dál, podívá se na čísla s chladnou hlavou,

„Pokud dobročinné aktivity směřujeme do rozvoje společnosti, investicí být mohou.“ Jan Leiner

vše vyhodnotí, bere v úvahu, že mu člověk nemusí sedět lidsky, ale že může být dobrý podnikatel.

MB: U vrcholových manažerů se říká, že jsou najímáni pro tvrdé dovednosti a vyhazováni pro měkké deficity, tzn. že neumějí vést lidi. Muž se zavrtá do tabulek, což je při investičním uvažování správné, pokud business case vychází dobře, rozhodne se o investici. Méně vnímá to, o čem mluvil Tomio. V životě už jsem dělal spoustu prezentací pro ženy investorky z Dámského investičního klubu České spořitelny a moje zkušenost je taková, že delší dobu trvá přesvědčit ženu, aby u nás investovala. Přesvědčit muže je snazší.

Ale zase se ženou je to příjemněji strávený čas...

MB: To nesporně... Když už se ale žena rozhodne, je stabilnější investor. Muž přeskakuje třeba už po týdnu, co koupil, chce najednou prodat. Ženě sice rozhodnutí trvá, ale pak si za ním stojí.

TO: Muž-investor se chová jako Evropan, česká investorka jako Japonec. Pokud mi dovolíte tohle přirovnání... Japonci jsou konzervativnější, nedělají příliš rychlá rozhodnutí a méně zkratovitě je mění.

JL: V privátním bankovníctví na té nižší úrovni je žen, myslím, hodně, ale pravda, není to svět toho „velkého“ investičního byznysu.

MB: Nedělil bych to na nižší a vyšší úroveň. Ale jistě máte pravdu v tom, že v bankovníctví máte prodej

produktů, kde je zastoupení žen ještě vysoké. Pokud se dostanete k investování, tedy do sféry, kam už peníze přitekly, náš portfolio management team jsou zase sami chlapi. Je tam velmi specifická firemní kultura a žádné ženě bych nepřál, aby s těmi pány musela spolupracovat. V risk managementu je zase hodně žen

FOTO: PAVLA HODKOVÁ

Oblečení na focení zapůjčila firma Blažek.

U JEDNOHO STOLU

tam, kde se sledují rizika, kde se hlídá, aby se neprodělal. Tam jsou ony a fungují skvěle. Ve vztahu k riziku je jedno báječné rčení: Kdyby Lehman Brothers byli Lehman Sisters, tak by pořád existovali. A něco na tom podle mého názoru je. **Vrátím se k nemovitostem. Jsou nebo nejsou investicemi?**

TO: Investor v mém podání je investor do firem, do fondů, do akcií. Tam vidím pohyb, určité riziko, určité podnikání.

JL: Není to trochu úzký pohled?

TO: Možná. Jen si zkrátka nejsem jistý, jestli je zajímavou investicí koupit si nějaké pozemky či domy a pak je pronajímat.

MB: Chápu, že jste nemyslel, že by reality nebyly investice, ty jsou velmi významným typem aktiva. Je kolem toho spousta matematiky, jistou roli hraje ochrana před inflací a podobně. Ale souhlasil bych s tím, že ženy, když mají majetek, na který si mohou sáhnout, víc na něm lpějí, více jim přiroste k srdci. Má zkušenost z okruhu přátel je, že muž vždy bývá ochoten pozemek prodat a peníze „vrazit“ do toho, co bude vynášet víc, což je ekonomicky velmi racionální rozhodnutí. Žena obětuje nějaký další zisk, protože tohle je přece pozemek.

JL: V mém ranku existuje termín společenská investice. Tedy investice do společnosti pro její lepší fungování. Příkladem může být podpora vzdělávání a to je přesně ten druh investice, který je ženám z mého pohledu blízký. Navíc u nás postupně vzniká silná střední a vyšší vrstva, která si stále víc uvědomuje, že má smysl investovat do prostředí, ve kterém sama žije. Takoví lidé mají rodiny, vyděláno, vlastní dům či byt, další auto už nepotřebují... Co dál? Vyšší cíl a smysl pak pro sebe často nacházejí v dobročinné oblasti. A je obvyklé, že jsou to právě ženy, životní partnerky, které těmto společenským investicím udávají směr.

MB: Je řada párů, kdy je finančně úspěšný muž a žena se věnuje filantropii. Ale neznám jediný, kde by byl filantropem muž a žena vydělávala. Žena skutečně potřebuje jistý přesah. Také jsem přemýšlel, jestli u akciového investování existuje něco, co má hlubší obsah, a za sebe musím říct, že mám rád investování do biotechnologických akcií.

TO: Prosim vás...

MB: Je strašně moc zajímavých firem, které vyvíjejí nové léky. Osobně si myslím, že do deseti až dvaceti let dojde k velkému průlomu při léčbě různých druhů rakoviny. To je pro lidstvo obrovská výzva. A když financujete do akcií takových firem, samozřejmě chcete vydělat, ale zároveň investujete do něčeho, co má hlubší význam.

A co investice do umění?

TO: Tomu se věnuji dlouhodobě a už jsem na tom vydělal miliony korun. Investovat konzervativně do předválečného českého umění – ano, můžeme se o tom bavit jako o investici, ale nárůst ceny nula nula nic. Možná jistota uložených peněz. OK. Mně se líbí poválečné moderní umění, tam už je rizikovost.

Co je tedy při investování do umění důležité?

TO: Je potřeba se velmi dobře orientovat, správně rozeznat potenciál. Koupit si Šimu a Zrzavého, to umí každý, k tomu stačí mít peníze. A zhodnocení? Do deseti procent za deset let. Ale trefit se do moderního světového umění a inkasovat dvaceti či padesátinásobek původní hodnoty, to žádá mít velmi dobré informace a nebát se rizika. Odpad může být polovina.

JL: Myslím, že právě to přímé spojení investice výhradně s finančním ziskem může být zavádějící. My sami investujeme



FOTO: PAVLA HODKOVÁ; STYLING: ERIKA PARTÝKOVÁ; LÍČILA A ČESALA: JANA ŠEDOVÁ; ZA MOŽNOST FOCENÍ DĚKUJEME HOTELU CARLO IV. BOSCOLO PRAGUE, SENOVÁŽNE NÁMĚSTÍ 13, PRAHA 1, WWW.PRAGUE.BOSCOLOHOTELS.COM; PŘIPRAVILA: PAVLA HODKOVÁ

Sešli se...

Tri muži, se kterými se téma ženské investování očima mužů „zvrhlo“ k investorům jako takovým a k radám, jak uspět.

MARTIN BURDA,
- ředitel Investiční společnosti České spořitelny

Studoval obor Jaderná a subjaderná fyzika na škole MFF UK, inspirují ho Karel Čapek, Steve Jobs, Václav Havel nebo Winston Churchill, žije investicemi a miluje divadlo, běh a tenis.

JAN LEINER
- člen správní rady nadace The Kellner Family Foundation
Nadace před nedávnem spustila pilotní fázi nového projektu Pomáháme školám k úspěchu, který je zaměřený na vzdělávání

učitelů a ředitelů veřejných základních škol a dosahování vysoké kvality výuky.

TOMIO OKAMURA
- investor, viceprezident a tiskový mluvčí Asociace českých cestovních kanceláří a agentur
V mládí pracoval v Japonsku mimo jiné jako popelář a poté v tokijském kině jako prodavač popcornu. V roce 1994 se rozhodl, že zkusí štěstí natrvalo v Česku a začal podnikat v cestovním ruchu. Také vydává Pivní magazín, vlastní prodejnu japonských potravin a módy Japa shop a restauraci Staré časy.

do umění, abychom měli především kvalitní ucelenou sbírku a mohli taková díla představovat na výstavách. Proto nakupujeme do sbírky kromě osvědčených i mladé autory.

Koho sbíráte?

TO: Mým hlavním koněm je Krištof Kintera. Měřítkem je pro mě to, jestli mám svá díla doma. A to většinu roku nemám, protože si je ode mě zapůjčují světové galerie. Kromě Kintery mám Karla Malicha, Václava Boštika, Adrienu Šimotovou... Při kupování poválečných umělců není kam pospíchat, důležité je vybírat z těch, co mají samostatné nebo alespoň společné výstavy v západní Evropě či USA.

Nepotřebuji kupovat obrazy mladých umělců, o kterých mi někdo říká, že jsou dobří, že mají výstavy v Brandýse nad Labem... Obraz za padesát tisíc mě nezajímá. Až bude stát půl milionu a budou o něj mít zájem světové galerie, pak přijďte. Do té doby hezky pracujte.

Znáte nějakou českou investorku do umění?

TO: Neznám. Ani Meda Mládková není investorka, nikdy to nedělala za účelem vydělat peníze. Stejně jako pro mě není investování koupit si dům sám pro sebe, není investování ani o tom, kupovat si domů nějaké obrázky.

V době dozrívající, pokračující, bůhvíjaké krize – do čeho je dobré investovat?

JL: Do vzdělání. To je to, co se časem vyplatí. A je to i lék na krizi.

MB: A ještě bych dodal: radost blízkých, ta se vám vždy vrátí stonásobně, a zážitky. To vám vezme jen Alzheimer.

TO: Se vzděláním nesouhlasím. Ukazuje se, že je špatné, když rodiče vsugerovávají dětem, že když budou mít vysokoškolský diplom, znamená to hodně peněz za méně práce a lepší život. Děti ztrácejí normální pracovitost, rodiče přestali bohužel věřit klasickému řemeslu. Stará pravda, kterou říkali Masaryk i Hácha, že i děvečka je důležitá, platí i dneska.

zajištění vlastní nemovitosti, vlastního bydlení. Je hloupost kupovat si auto, pokud tohle nemáte vyřešené. Další investice do začátku podnikání či do umění je třeba zvážit. Doporučuji pravidlo Dvakrát měř a jednou řež. A neřídit se emocemi. Ty u nezkušeného člověka způsobují, že otevře restauraci bez unikátního podnikatelského záměru, protože to chce. Ale restauraci

„Čím méně unikátní nápad, tím více práce a méně peněz.“ Tomio Okamura

Každý z nás je kamínkem v mozaice. Kdybychom všichni investovali do vysokoškolského vzdělání, dojde ke kolapsu. Není tolik místa pro manažery.

MB: Jan pravděpodobně nemyslel vzdělání jako vysokou školu, ale spíše fakt něco umět.

JL: Podporovat všeobecnou vzdělanost mi přijde jako investice za všechny peníze! Investice do vzdělávání stylem „vysoká škola pro každého“ je nesmysl. Podobně ošemetné by bylo, pokud bychom podporovali vzdělávání jen proto, že díky němu můžeme dostat lepší práci.

TO: V tom případě souhlasím.

JL: Elitní manažer pro mě není cílová a jediná meta vzdělávacího procesu.

TO: Podle mého názoru je lepší být vyučený s maturitou, než mít gymnázium. V prvním případě – pokud budete šikovný – práci vždycky najdete. Co se týče investic a žen. Pokud je to investice za pár milionů, pak je to určitě

jsou tu mraky... Můžu říct pět zásad, podle kterých se řídím já sám?

Řekněte...

TO: Za prvé: zhodnotil bych unikátnost nápadu. Křivka je jasná – čím méně unikátní nápad, tím více práce a méně peněz. A obráceně. Za druhé: velikost cílové skupiny. Když je minimální, přestože opravdu miluji květiny a chci mít květinářství, pryč od toho! Bod číslo tři: možnost variability produktů. To znamená, že podnikatelský záměr, který je postaven jen na jednom produktu, má velmi omezenou možnost expanze a dalšího výdělků. Začtvrté: mezinárodní přesah. Vyhodnotit, zdali to existuje v zahraničí, protože dneska jsme globální trh. Je také třeba zvážit, jestli to nezkopírují Číňani, až se dozvědí, že to funguje. A poslední, páté kritérium je poměr vložené investice se zhodnocením. To jsou moje doporučení při zvažování investice do podnikatelského záměru. □

inzerce