

J&T

Family Office

J&T Family Office
Report 2022



Helena Svárovská
Ředitelka J&T Family Office

Budování rodinného bohatství není povětšinou počinem jen jediného člena rodiny. I přesto, že jsou muži převážně ti, kteří stojí v čele firem a tvoří většinu majetných lidí nejen v Česku, je neméně podstatná pro fungování rodiny, a především předávání rodinného majetku, role ženy a následně i jejich potomků.

Doba covidová zamíchala světem tak, jak jsme jej dosud znali. Připomněla, že nejsme nesmrtelní a že existuje dočasnost. Nabídla nám však díky zpomalení také mnoho času k poznání nejen sebe sama, ale i vlastní rodiny. Získaný čas jsme tak využili nejen k návratu do přírody a základním principům a hodnotám, ale také k přemýšlení o budoucnosti, předávání rodinného majetku a vystoupení z pracovního života.

Jak hluboko jsme v poznání svých partnerů a úvahách o budoucnosti došli a co za rozhodnutí či bariéry nás ještě v procesu předávání majetku čeká, jsme se snažili zjistit ve třetím ročníku unikátního průzkumu J&T FAMILY OFFICE Report 2022.

Turbulentní doba, ve které žijeme, nám zrcadlí, jak to může dopadnout, když se proces předávání majetku zanedbá. Nicméně i přesto věříme, že řešení a cesty existují. Víme, že činit některá rozhodnutí je nesmírně obtížné a složité, ale jednou je stejně bude nutné udělat. A nám bude ctí být vám při procesu rozhodování nápomocni.

Životní dilema

Většinu lidí majetných natolik, aby museli řešit mezigenerační předávání majetku systematicky, tvoří stále muži. A to není specifikum Česka, majetnost mužů platí celosvětově. Většina žen z majetných domácností přináší do rozpočtu rodiny výrazně méně než partner. Pokud je tomu naopak, a majetnou je tedy žena, častěji než u mužů není zdrojem jejího jmění podnikání, ale dědictví, restituce nebo rozvod. Na rozdíl od mužů totiž ženy řeší dilema, zda se orientovat na rodinný život, nebo na kariéru. Jak je to v našich zeměpisných šířkách zvykem, od ženy se totiž péče o domácnost a výchova dětí stále tak nějak očekává. Odpovědí na to, jakou životní strategii žena nakonec zvolí, se zdá být počet dětí. Bezdětné ženy nebo ženy s jedním dítětem častěji kombinují domácnost s kariérou. Oproti tomu ženy s třemi či více dětmi se obvykle starají o rodinu a svých kariérních plánů se vzdají.

Neznamená to však, že by ženy své vlastní plány a ambice neměly nebo se jich musí vzdát úplně. Často se věnují svým podnikatelským záměrům, které sice nejsou pro domácnost hlavním zdrojem příjmu, ale žena v něm vedle výdělku získává také zajímavou náplň času. Pověstinou se tak podnikání pojí s jejich hobby a zájmy. Není výjimkou, že jim v začátcích jejich podnikání byli partneři oporou a pomohli jim například s financováním rozjezdu byznysu. Ženy se také rády aktivně a plnohodnotně zapojují do rodinného byznysu, případně se zaměřují na to, jak rodinný úspěch společnosti vracet.

Nedoceněná, nebo přeceněná

Ženám přiznávají partneri kredit zejména v aktivitách, které se týkají rodiny a chodu domácnosti. Oceňují je za to, že drží rodinu pohromadě, dbají na tradice a společná setkávání. Přiznávají také, že mnohem více rozumí světu jejich dětí. V tomto pohledu se muži skoro přesně shodují s pohledem partnerek na sebe samy.

Kde se názory partnerů na ženu rozcházejí, je byznys a chuť partnerky zapojit se do podnikání. Muži tuto chuť zapojit se do podnikání ženám nepřiznávají. Toto jisté přehlížení ambic partnerek cítí i samotné ženy, když jich polovina deklaruje, že jejich aktivní zapojení se do byznysu není ze strany partnera vítáno, a o svou roli si tak musely říct.

Mnohem více žen si také připadá zapojených do rodinného byznysu, či dokonce pracujících pro firmu. Tento rozpor může být způsoben vnímáním práce a její důležitosti pro chod firmy. Ženy obecně ve firmách častěji zastávají administrativní či podpůrné role, vedle účetnictví, reportingu a chodu kanceláře se věnují také oblasti personalistiky či

marketingu, což může z pohledu hlavního byznysu a rozhodování být vnímáno méně významně, až automaticky. Toto vysvětlení pak podporuje také fakt, že mnohem více žen se domnívá, že o důležitých rozhodnutích v podnikání se s partnerem baví a společně vymýšlí, jak postupovat.

Ženy si naopak mnohem méně připouští svou finanční nezávislost na partnerovi. Také mužům přiznávají větší kredit s pomocí rozjezdu jejich vlastního podnikání.

Shodu pak nalezneme v otázce navrácení rodinného úspěchu zpět společnosti či tomu, že se žena v rámci rodiny věnuje více podnikatelským projektům, kde jde vedle zisku také o radost z toho, co děláme a čemu se věnujeme. Partnerské souznění také nalezneme v otázce inspirace v nových trendech životního stylu. Ženy mívají větší přehled o aktuálních společenských trendech a posouvají partnera v otázkách životního stylu.

Srovnání popisu partnera a sebepopisu

Otázka:

Jak moc souhlasíte s následujícími výroky?

- Pohled partnera, který vydělává méně peněz, na sama sebe
- Pohled partnera, který vydělává více peněz, na partnera

Rozumím světu našich dětí lépe než partner/partnerka.

Náš vztah je o lásce, vůbec ne o společném podnikání nebo byznysu.

V podstatě jsem na něm/ní finančně nezávislá/nezávislý. Mám svou vlastní práci a zdroj příjmů.

V rámci rodiny se věnuji více podnikatelským projektům, kde jde vedle zisku i o radost z toho, co děláme a čemu se věnujeme.

Jsem výrazně mladší než on/ona.

Netrávíme spolu mnoho času, každý z nás má své aktivity.

Udržuji naši domácnost v chodu.

Zaměřuji se na to, jak náš úspěch zase společnosti vrátet, například skrze umění nebo pomáhání.

Inspiruji partnera/partnerku v nových trendech životního stylu, například v oblékání, zdravém stravování apod.

Nespokojím se jen s rolí v domácnosti při udržování „tepla rodinného krbu“, mám své vlastní plány a ambice.

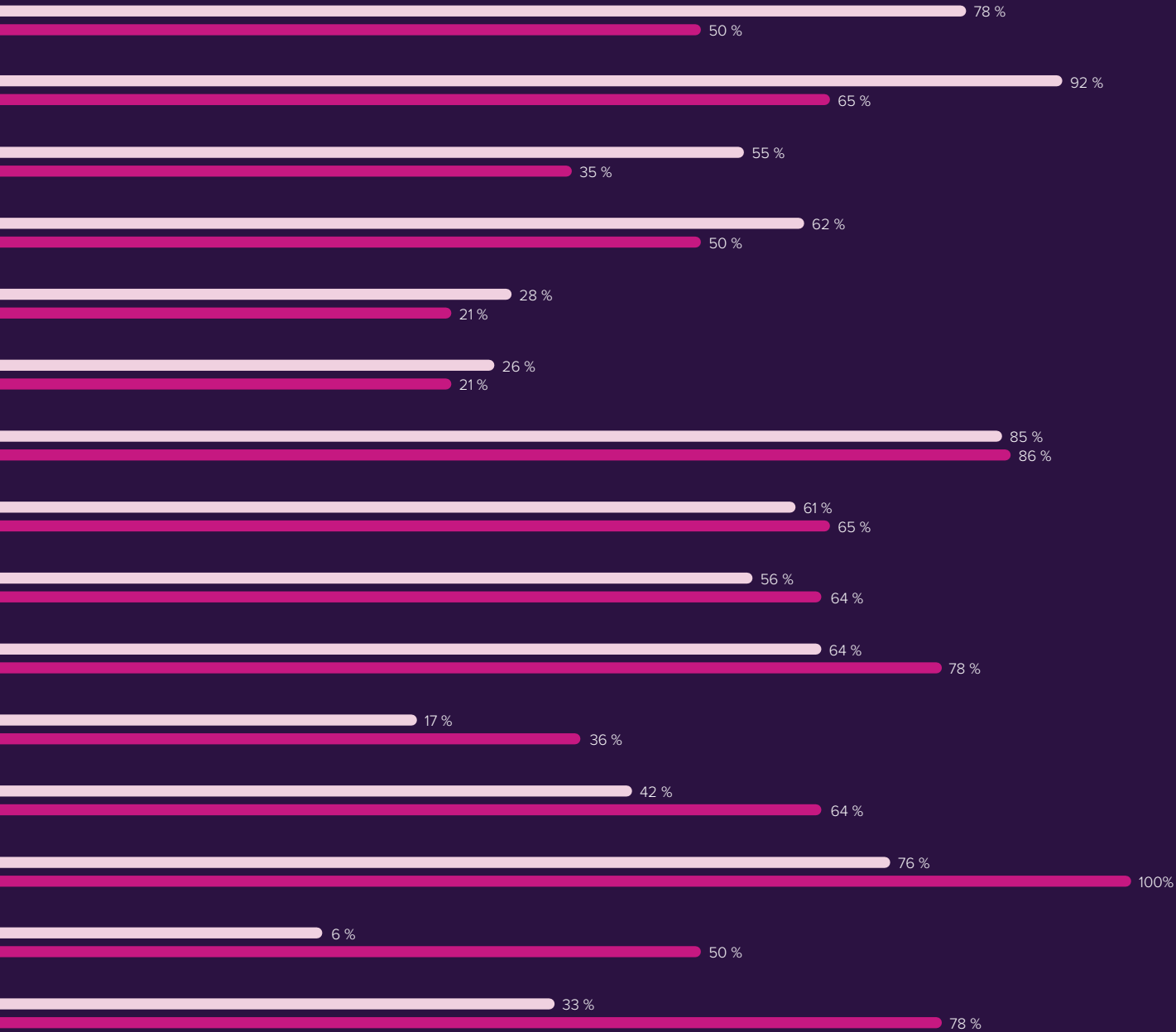
Zapojuji se do našeho rodinného podnikání, pracuji v naší firmě.

O důležitých rozhodnutích v podnikání se s partnerem/partnerkou společně bavíme a vymýšlíme, jak postupovat.

Spojuji naši rodinu dohromady, pořádám setkání a udržuji rodinné tradice.

Mám větší chuť se zapojit do byznysu, než on/ona sám/sama vítá. Musel/a jsem si o svou aktivní roli říct.

Mám své vlastní podnikatelské projekty, které ale partner/partnerka aspoň v začátcích pomáhal/a spolufinancovat.



Každá je jiná

Jaké jsou ženy našich úspěšných? Převážně jde o první životní partnerky (58% respondentů), tedy ženy, které stály mužům po boku rozvoje jich samotných i jejich byznysu. Partnerky, které uzavíraly sňatek z lásky. To, že je i nyní společný vztah o lásce, a ne o byznysu nakonec deklarují i samotní muži (92% muži vs. 65% ženy). Nicméně právě otevřenost vztahů, partnerství a láska je důležitá i pro předávání majetku. Právě u těch párů, které rozhodněji vyjadřují, že je jejich vztah pouze o lásce, nejsou bariérou vztahy, špatná komunikace v rodině či nevyřešené problémy. Překonat tak stačí „pouze“ byrokracii a smlouvy, které si však zrovna s romantickou láskou nespojují.

Ženy lze při pohledu na lásku, podnikání, rodinu a vztah rozdělit do čtyř základních skupin:

Pečující

V rodinách s pečující ženou platí poměrně přísná dělba rolí v domácnosti. Ženy v této kategorii jsou tak jasnými hospodynkami, které se výrazně zaměřují na udržování

domácnosti v chodu a výchovu dětí. Velmi často jsou v této kategorii ženy zralejší či ženy starších mužů, v drtivé většině pak první životní partnerky. S ohledem na dlouholetost vztahu a přísné rozdělení rolí nebývá vztah hospodyněk a jejich manželů primárně o romantice, spíše jde o jakousi vzájemnou potřebnost. I když muži deklarují, že jsou díky současné partnerce tam, kde jsou, jde o soužití prakticky nesamostatného podnikajícího muže a finančně závislé ženy. Pečující typ partnerky tedy nemá ambici zapojovat se do hlavního byznysu, ale zaměřuje se na to, jak rodinný úspěch společnosti vracet. Partneři v tomto vztahu spolu netráví příliš času, kvůli pandemii však měli možnost se opětovně více poznat.

Nezávislé

Jak již název této kategorie napovídá, hlavním odlišujícím prvkem je nezávislost, a to nejen ta finanční, ale i partnerská. Ve vztazích s nezávislými ženami existuje poměrně nízká dělba práce. Jde v podstatě o dvojkariéerní partnerství, ve kterém může docházet i k jistému napětí,

až soupeření o to, čí kariéra bude mít přednost. Ženy v této kategorii jsou povětšinou partnerkami mladších mužů a nejméně často jsou provdané. Jejich nezávislost do vztahu přináší zcela jinou dynamiku. Rozhodně se nespokojí s rolí v domácnosti a upřednostňují své vlastní ambice a záměry, ať už je to vlastní byznys, filantropické aktivity, či podnikatelské projekty pro radost. Tento přístup k partnerství pak umožňuje také fakt, že nezávislé partnerky mívají méně dětí, a tedy i více prostoru pro vlastní kariéru.

Radící

Nejvíce na svá bedra si nakládají ženy radící. Model tohoto partnerství od ženy vyžaduje nejen veliké nasazení, ale i jistou oběť. Ženy radící se tak precizně starají nejen o domácnost, ale také o kariéru partnera. Právě v této kategorii muži nejvíce přiznávají, že za svůj úspěch vděčí právě svým ženám. Nejde jen o hladké fungování rodiny, které má žena plně ve svých rukách, ale také jejich aktivní role v podobě rádce, vrby či zdroje inspirace. Tento dokonalý

mix pak muži umožňuje plně se soustředit na svou kariéru a úspěch. Ústup od své vlastní kariéry a svých snů je pak ženám kompenzován otevřeností v komunikaci a rovnocenném postavením partnerů. Radící ženy jsou pak nejčastěji partnerem i v debatách o předávání majetku.


Sličné


Ve zkratce by se ženy této kategorie daly popsat tak, že se neupínají ani na domácnost, ani na kariéru. Sličné partnerky bývají výrazně mladší než jejich partner a málokdy jsou první zákonnou manželkou. S partnerem je pojí především romantický vztah se vším, co k tomu patří. Oproti ostatním partnerským vztahům tráví sličné ženy se svými protějšky mnohem více volného času. Kredit jim pak partneri více než v zájmu o domácnost či podnikání připisují zejména v inspiraci v trendech životního stylu či v lepším porozumění světu jejich dětí, což může být způsobeno tím, že k dětem partnera mají tyto partnerky věkově podstatně blíže než on sám.

Jak se liší partnerky, které vydělávají méně peněz

Otázka:

Jak moc souhlasíte s následujícími výroky?

 Ano, přesně odpovídá

 Ano, celkem odpovídá

Náš vztah je o lásce, vůbec ne
o společném podnikání nebo byznysu.



Udržuje naši domácnost
v chodu.



Spojuje naši rodinu dohromady,
pořádá setkání a udržuje rodinné tradice.



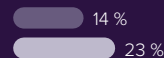
Rozumí světu našich dětí
lépe než já.



Nespokojí se s rolí starání se o domácnost,
má své vlastní plány a ambice.



Inspiruje mě v nových trendech
životního stylu.



Zaměřuje se na to, jak náš úspěch zase
společnosti vracet, například skrze umění
nebo pomáhání.

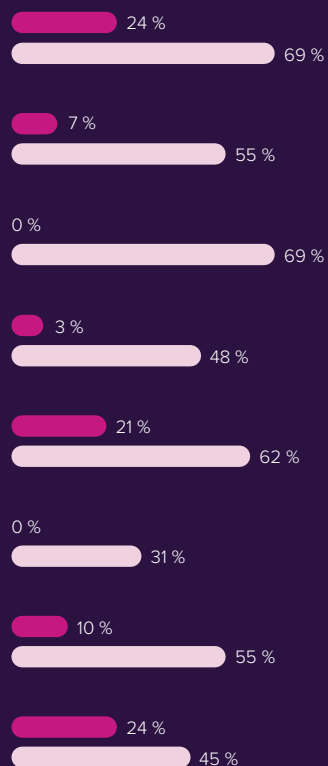


Věnuje se spíše vedlejším podnikatelským
projektům, kde jde vedle zisku
i o zajímavou náplň času.

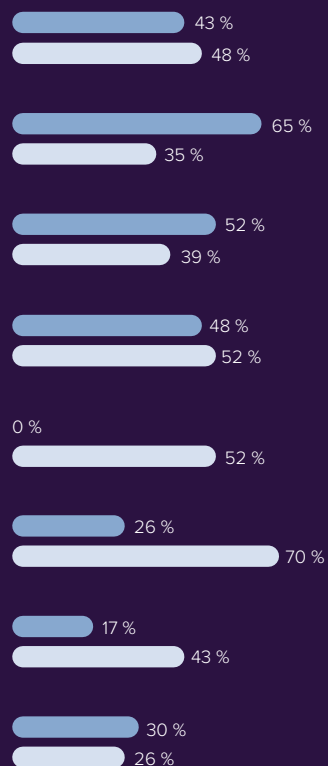


Pečující

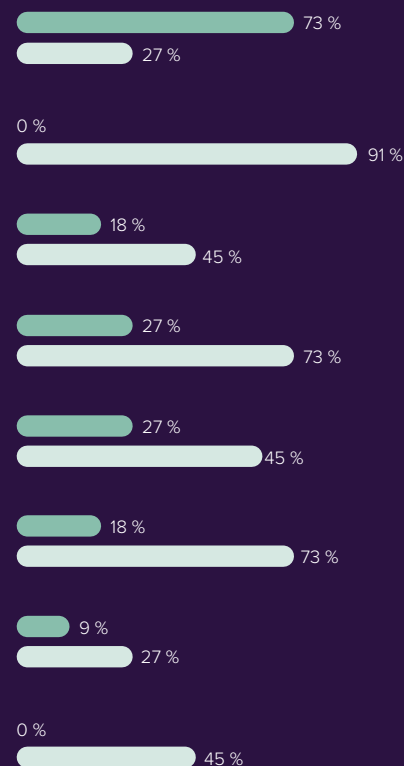
Nezávislá



Radící



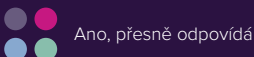
Sličná

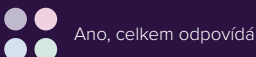


Jak se liší partnerky, které vydělávají méně peněz

Otázka:

Jak moc souhlasíte s následujícími výroky?

 Ano, přesně odpovídá

 Ano, celkem odpovídá

V podstatě je na mně finančně nezávislý/nezávislá.
Má svou vlastní práci a zdroj příjmů.



Současnému partnerovi/partnerce vděčím
za to, kam až jsem se v životě dostal/a.



Má své vlastní podnikatelské projekty, které jsem
aspoň v začátcích pomáhal/a spolufinancovat.



Je výrazně mladší
než já sám/sama.



Netrávíme spolu mnoho času,
každý z nás má své aktivity.



Plnohodnotně se zapojuje
do našeho hlavního podnikání.

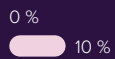
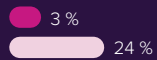
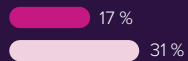
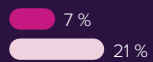
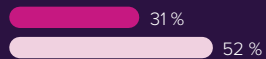


Má větší chuť se zapojit do byznysu,
než já sám/sama osobně vítám.

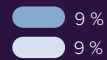
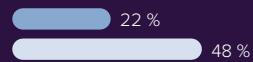


Pečující

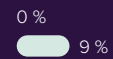
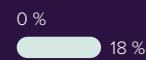
Nezávislá



Radící



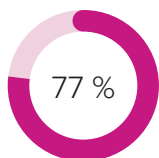
Sličná



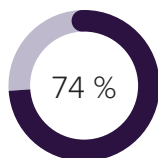
Motivátory k předávání

Otázka:

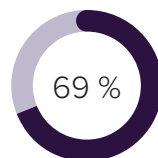
Co všechno vás motivuje uvažovat o předávání majetku vůbec?



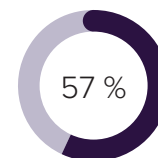
Příklady toho, jak špatně to může dopadnout, když se v předání neudělá pořádek nebo se zcela zanedbá.



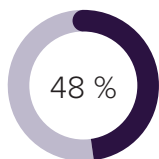
Možnost neřešit podnikání a věnovat se rodině nebo si užívat života.



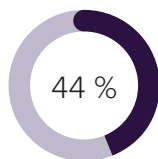
Možnost dlouhodobého zajištění dětí a vytvoření pokračující vazby mezi rodinou a podnikáním.



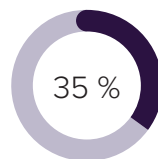
Možnost postupného předávání, další generace získává povinnosti a práva postupně, a tak je vše více pod kontrolou.



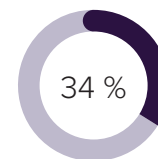
Příklady úspěšného předání z mého okolí.



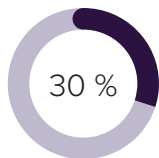
Možnost zajistit pokračování mé vize, na kterou mohou děti navázat.



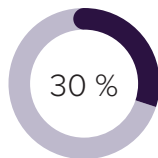
Snaha zajistit, aby firma zůstala rodinnou firmou.



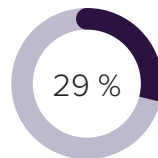
Neochota dětí se věnovat rodinnému podnikání.



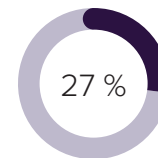
Iniciativa manžela/manželky, který/která chce mít v otázce předání pořádek.



Možnost nadále zastávat čestnou nebo poradní roli ve firmě.

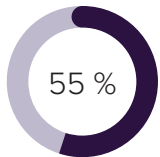


Složitá rodinná situace, vztahy mezi dětmi a rodiči.

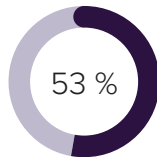


Iniciativa dětí, samy mají zájem.

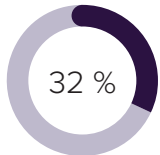
Hra času



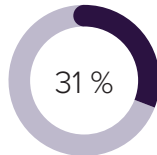
Možnost přejít z pozice podnikatele do role investora, který neřídí firmu na denní bázi, ale spravuje a zhodnocuje majetek.



Můj věk nebo zdraví.



Změny na trhu mého podnikání, které vyžadují nový přístup.



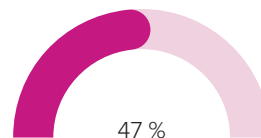
Odchod dětí z místa bydliště, z regionu nebo do zahraničí.

Stejně jako budování rodinného majetku i jeho předávání dalším generacím chce svůj čas. Nešťastné příběhy a rodinné osudy, které nám v podstatě denně pandemická doba zrcadlila, a tak zhmotnila lidskou pomíjivost a potřebu mít v majetku pořádek. Právě ono memento mori je nejčastější příčinou změny postoje k předávání majetku. Černé scénáře toho, jak to špatně může dopadnout, když se v předávání neudělá pořádek nebo se zcela zanedbá, jsou dle našich respondentů (77 %) jedněmi z nejsilnějších pohnutek a motivátorů, proč aktuálně řešit předávání.

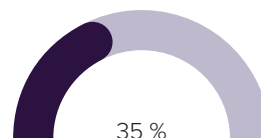
K dalším silným motivátorům pro předání majetku patří bez rozdílu věku respondenta možnost neřešit podnikání a věnovat se rodině či si užívat života (74 %), možnost dlouhodobého zajištění dětí a vytvoření pokračující vazby mezi rodinou a podnikáním (69 %), případně možnost postupného předávání, kdy další generace získá práva a povinnosti postupně (57 %). Silnou motivací je také možnost přejít z pozice podnikatele do role investora, který neřídí firmu na denní bázi, ale spravuje a zhodnocuje majetek (55 %). Zejména u starších respondentů je pak motivátorem věk a zdraví (63 %), u mladších častěji vize, že děti na jejich podnikání navážou (57 %). To může být dáno jednoduše tím, že mladší děti ještě dovolují respondentovi snít o tom, že půjdou v jeho stopách.

Odkládání ze strachu

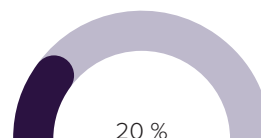
Na předávání lze svým způsobem nahlížet jako na návštěvu zubaře – můžeme jej vnímat jako něco, co není příjemné ani urgentní. Je proto lidské předávání odkládat než mu čelit. Hlavní bariérou pro předávání majetku je pak to, že nejde o nějak naléhavý problém, který lze odložit na později. Podobně jako u zubaře i v případě předávání hraje silnou roli strach. Jednak obava z toho, co bude se jměním, pokud by nad ním respondent ztratil rozhodovací pravomoc, jednak strach z prázdnoty. Co budu dělat, když firma a podnikání jsou důležitou náplní mého života?



Firma a podnikání jsou důležitou náplní mého života, bez nich by byl můj život prázdnější.



Chci nadále řídit svou firmu, беру si na osobní odpovědnost osudu a důvěru našich zaměstnanců.

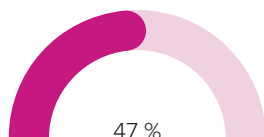


Nemám podnikání komu předat, nemám děti nebo děti nemají zájem.

Bariéry předávání

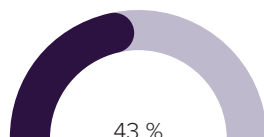
Otázka:

Co všechno vás odrazuje od předávání majetku?



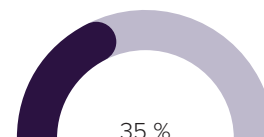
47 %

Předávání jmění není na rozdíl od jiných aktivit urgentní, a tak se snadno odkládá.



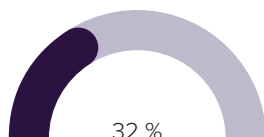
43 %

Nepocituji, že bych potřeboval/a něco předávat, sil a zápalu mám dost.



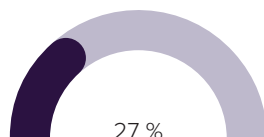
35 %

Mám obavu o osud našeho jmění, pokud bych nad jeho správou již neměl/a rozhodující slovo.



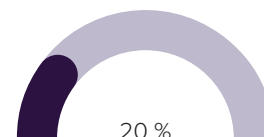
32 %

Týká se to pomíjivosti lidského života, je nepříjemné na to myslet.



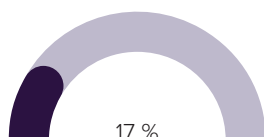
27 %

Předávání se mi zdá procesně a právně komplikované.



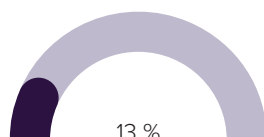
20 %

Otevřela by se tím citlivá rodinná témata a možné spory.



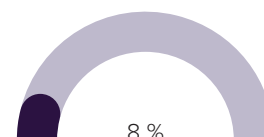
17 %

S předáním podnikání bych přišel/přišla i o společenský život, který je s firmou spojený, klienty, sponzoring, dodavatele.



13 %

Panuje u nás komplikovaná rodinná situace a složité vztahy v rodině. Například částí rodiny by vadilo, kdyby firmu dostal na starosti jeden člen rodiny.



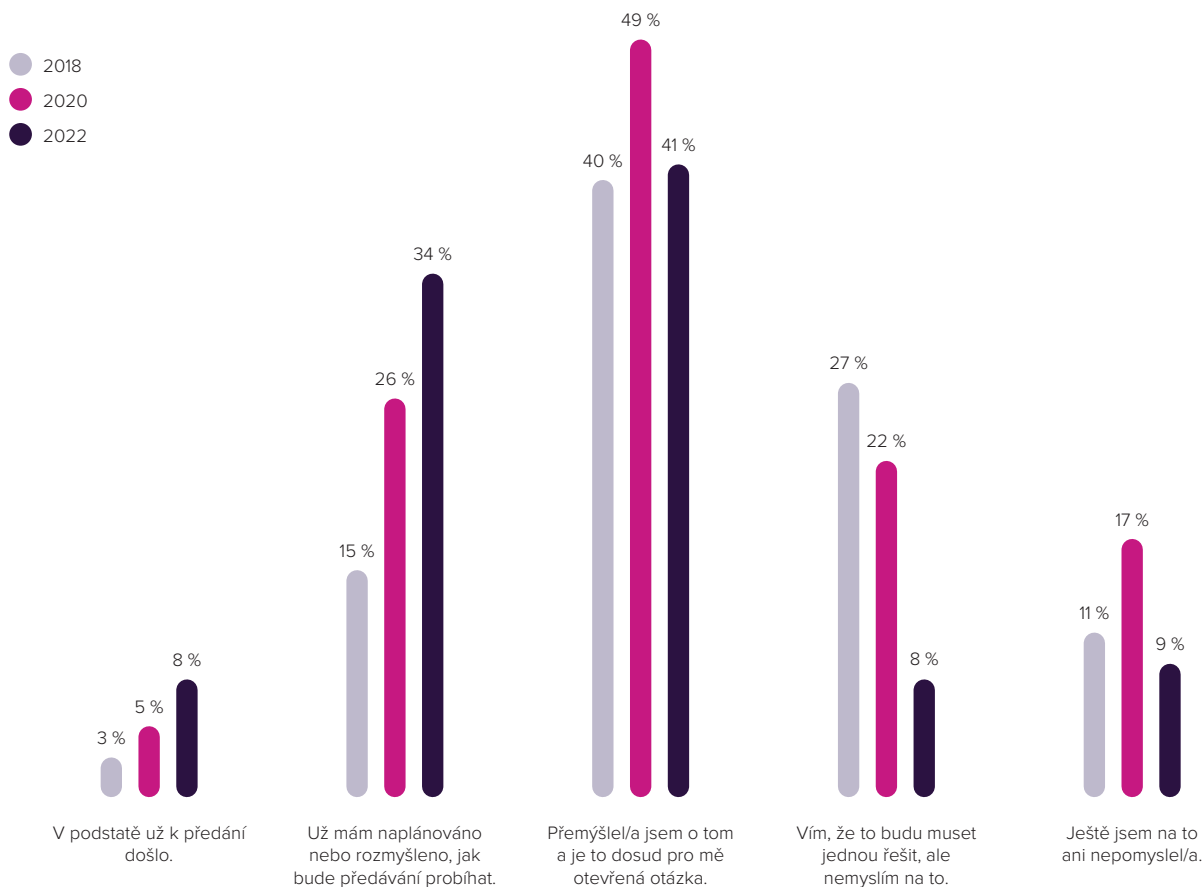
8 %

Mezi společníky máme na osud nebo na další směřování firmy rozdílné názory, a tak není otázka předávání vůbec jednoduchá.

Přemýšlení o předávání

Otázka:

Přemýšlíte nad tím, jak budete jednou předávat svůj majetek nebo podnikání další generaci?



Realita versus plán

Zcela uzavřené a ukončené předání deklarovalo 8 % respondentů, což je oproti předchozím průzkumům nárůst o 3 procentní body. Rozmyšleno a naplánováno, jak bude předávání probíhat, má 34 % dotazovaných (meziroční nárůst o 8 procentních bodů). Za otevřenou otázku, nad kterou však respondenti uvažují, předávání považuje 41 % z nich.

Při pohledu do budoucna je patrné, že v nadcházejících pěti letech se předávání stane hlavní otázkou hned pro 65 % respondentů starších 55 let. Rovných 23 % z nich deklarovalo, že za tu dobu bude mít předávání zcela vyřešeno, dalších 25 % proklamuje, že u nich sice nebude předávání zcela vyřešeno, ale bude v běhu. Jasný plán, jak bude předávání probíhat, pak slibuje 18 % respondentů nad 55 let a také 44 % dotazovaných ve věku 35–54 let.

Nejčastěji zvažovanou formou předávání je pak jednoduše závěť. Při pohledu na způsoby předání v čase je i nadále patrná snaha oddělit podnikání od rodiny, například skrze prodej firmy nebo zřízení svěřenského fondu. Naopak menší je zájem o předávání v postupných krocích. Přitom se jedná o silný potenciální motivátor, který redukuje strach, že náhle ztratím nad majetkem kontrolu.

Zvažované způsoby předávání

Otázka:

Jaké všechny způsoby předávání vás napadly nebo jste vzal/a v potaz?

27 %
25 %

Prodat firmu nebo majetek a případně rozdělit peníze.

22 %
9 %

Převádět majetek a odpovědnost v postupných krocích.

20 %
4 %

Sehnat profesionálního manažera pro firmu nebo správce pro majetek.

16 %
9 %

Vybrat z rodiny jednoho člověka, který vše bude řídit nebo spravovat.

14 %
5 %

Rozdělit podnikání nebo majetek na samostatné celky pro různé členy rodiny.

8 %
6 %

Převést na děti část akcií firmy.



18 %
10 %

Pro více členů rodiny určit různé role ve firmě nebo ve správě majetku.

3 %
4 %

Nechat chod firmy na jiného spolumajitele.

Dotýká se všech

Proces předávání není jen o rozhodnutí muže. Obecně je předávání majetku partnerská věc, a tak to vidí také respondenti, když hlavním, s kým o předávání diskutují, je právě jejich partnerka (62 %). Vedle partnerky jsou pak zejména u tří- a vícedětných rodin důležitým partnerem pro diskusi i potomci samotní. Svou roli v diskusích o předávání a budoucnosti pak mimo členy rodiny hrají nejčastěji advokát, specialista family office, společník či manažer v rodinné firmě nebo bankéř.

O výzkumu J&T Family Office Report

Výzkumu se zúčastnilo 102 respondentů z řad majetných osob působících v České republice s cílem odhalit vztahy v rámci rodiny, bariéry a motivace pro předávání majetku další generaci a proniknout do myšlenkových pochodů během trhání pout k nastřádanému majetku. Většinu vzorku tvoří podnikatelé a osoby s investičním majetkem nad 100 milionů korun. Průzkum, který probíhal v průběhu května a června 2022, provedl J&T Family Office ve spolupráci s agenturou Perfect Crowd. Data byla sbírána pomocí elektronického dotazníku distribuovaného respondentům z řad zástupců cílové skupiny. Kvantitativní pohled pak doplnily hloubkové rozhovory s 10 respondenty.

O J&T Family Office

J&T Family Office, a. s., se primárně zaměřuje na multi-generační 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.

Family Office se na klienta dívá jako na subjekt společenský, který zahrnuje mnohé souvislosti, vztahy, rodinu a přátele. Je založen na individuálním přístupu, vysoké osobní angažovanosti správců a flexibilitě vůči klientům.

J&T Family Office patří do širší rodiny společností J&T, úzce spolupracuje se skupinou J&T Finance Group, J&T Private Equity Group a J&T Bankou, a to prostřednictvím své dceřiné společnosti J&T VZ, a.s.



Máte jasné odpovědi na následující otázky?

Přemýšleli jste nad tím, co budete dělat, až předáte firmu?

Své sny / svůj cíl asi znáte. Znáte však sny / cíl svých dětí?

Platí i u vás v rodině, že muž je hlava rodiny a žena krk, který hlavou hýbe?

Máte dokonalý přehled o svém majetku?

Víte, jak a komu ho předáte, až nastane vhodná doba?

Co když vaše děti nebudou na převzetí připraveny?

Budujete rodinu, nebo rod?

Předávání přináší mnoho dotazů.
Odpovědí na ně je však ještě více.
Na co se chcete zeptat vy?

J&T Family Office

J&T Family Office, a. s.
Malostranské nábřeží 563/3,
118 00 Praha 1 – Malá Strana
tel.: +420 221 71 01 48
mob.: +420 733 62 10 20
e-mail: family@jtfo.cz