

# Jsme sebevědomí a budoucnosti se nebojíme!

Stále více mladých Čechů přebírá firmy po svých rodičích. Majetek se tak dostává do rukou druhé generace podnikatelů, tvořících jednu ze dvou skupin mezi mladými milionáři. Další velká skupina mladých si dokázala vybudovat úspěšné firmy nejen na českém trhu, ale i v zahraničí. Počet mladých milionářů-podnikatelů tak v posledních letech rychle roste. Kdo jsou tito lidé a jaké jsou jejich potřeby, názory či životní styl? Na to odpovídá obchodní ředitel společnosti Swiss Life Select ČR Radovan Blažek, který se jim stará o majetek a peníze.

## **Jak roste počet mladých bohatých Čechů, kteří přebírají podnikání po svých rodičích? A kolik je jim v průměru let?**

Vezmeme-li v úvahu poslední čtyři roky, počet bohatých mladých Čechů relativně rychle narůstá. Před čtyřmi lety jsme pozorovali určitou neochotu zakladatelů byznys předat. Ale diskuse na toto téma vedená například v médiích a také v odborných kruzích proces urychlila a zkvalitnila. Co se týče věku, tak jim je něco kolem třiceti až čtyřiceti let. Pokud je rodina početnější, sourozenců je více, tudíž je třeba vybrat jednoho, který firmu převzme. V takovém případě by měl otec zakladatel vzít v potaz několik faktorů, které hrají při výběru pravého kandidáta

velkou roli. Mezi takové faktory patří například vzdělání, dosavadní angažmá ve firmě, ale i ochota firmu převzít a prodloužit své působení.

## **Zvyšuje se počet vašich klientů, kterým je právě okolo čtyřiceti let a kteří sami vybudovali úspěšné firmy?**

Ano, zvyšuje. A mám z toho upřímnou radost. Tito klienti jsou pro nás velmi perspektivní a pomáháme jim ve Swiss Life Premium jejich majetek i firmu budovat od samotného počátku. Poměrně často se stává, že naše spolupráce započne v klientových podnikatelských začátcích. Provázíme je tak po celou dobu jejich kariéry až do bodu,

kdy jsou z nich nakonec úspěšní podnikatelé. Také si na rozdíl od generace svých otců uvědomují nutnost vybudovat vedle své firmy ještě privátní majetkový pilíř. Určitě myslí i na osobní zajištění budoucnosti, ale kromě toho chtějí především finančně zabezpečit svou rodinu.

## **V jakých oborech tito lidé nejčastěji podnikají? Převládá u mladých milionářů zakládání start-upů a technologických společností?**

To se úplně říci nedá. Start-upy a technologické firmy jsou sice mediálně vidět a hodně se o nich hovoří, ale většina našich klientů podniká v tradičních průmyslových oborech. Nicméně start-upy a začínající projekty jsou bezesporu dobré pro mladší začínající podnikatele, kteří mají dobré nápady a chuť pustit se do vlastní podnikatelské dráhy. Za sebe mohu říci, že ve start-upech se pohybují velmi talentovaní lidé, o kterých brzy uslyšíme.

## **V jakých částkách se pohybuje majetek milionářů, kterým se staráte o jejich majetek?**

Hovoříme-li o našich úspěšných klientech do zhruba čtyřiceti pěti let, tak jejich volný finanční majetek se pohybuje v jednotkách milionů korun až po řádově desítky milionů korun. Sto a více milionů je spíše vzácnost. Oproti tomu jsou hodnoty jejich firem zpravidla o řád vyšší. Ty jsou oceňovány na stovky milionů korun.





### Charakterizujte průměrného mladého milionáře. Jaké jsou jeho potřeby ve srovnání se starší generací milionářů?

Průměrného mladého milionáře bych osobně charakterizoval jako vzdělaného člověka s rozhledem a se studijními či pracovními zkušenostmi ze zahraničí. Většina z nich je velmi dobře jazykově vybavená, což je v dnešním globalizovaném světě nutnost. Mají obrovské ambice a trh pro ně není Česká republika ani Evropa, ale svět!

Jejich zodpovědnost vůči rodině a dětem je mnohem větší. Více myslí na vzdělání a budoucnost svých dětí. Zcela jistě to souvisí i s možnostmi, které za socialismu nebyly. Mladí bohatí lidé jsou dynamičtější, ale nejsou agresivní v tom smyslu, že by spekovali například na investičních trzích. Ti, co firmu vybudovali sami, cítí obrovskou zodpovědnost vůči svému majetku a chtějí jeho hodnotu

znásobit. V případě mezigeneračního předání se setkáváme s podobným postojem, ale ne tak intenzivním.

### Jak zvládají převzetí úspěšných firem svých rodičů? Pokračují v jejich odkazu, anebo se snaží firmu prodat, případně vybudovat vlastní společnost?

V naprosté většině případů se jedná o rozvíjení stávajícího byznysu. Hledají nové trhy, kam expandovat, a poohlížejí se po nových příležitostech. Otcové-zakladatelé se stáhnou z firmy, kterou sami vybudovali, pouze v malém počtu. O strategii, směřování a budoucnosti svého „druhého potomka“ hovoří společně.

### Na co si z pohledu správy peněz, investování či utrácení potrpí? A na čem jim naopak nezáleží?

Při správě peněz si klienti nejvíce váží kvalitní rady a doporučení, což jde ruku v ruce s naším principem Best Select. Obecně klienti volají po větší nezávislosti na finančních institucích

v zaměstnání. Pokud se o něm v rodině hovořilo, jsou na něj dobře připraveni. Dost často hledají oporu a radu u rodičů-zakladatelů.

### Jaký je jejich životní styl?

Životní styl mladých milionářů se dá charakterizovat jedním slovem – aktivní. Rádi cestují – což může být často pro jejich pozici nezbytné – a poznávají nová místa. Dovolena je pro ně nejen relax, ale i zdroj poznání nové kultury a hledání inspirace. Na luxus si nutně nepotrpí. Dost často si zakládají na kvalitě a na určitou míru luxusu jsou zvyklí z dob, kdy vyrůstali se svými rodiči, a vnímají to jako standard.

Dopřávají si luxusní auta, ale ne z důvodu reprezentace, ale kvůli vysoké míře aktivní a pasivní bezpečnosti. Ve volném čase se vzdělávají a sportují. Pokud mají velmi úspěšné firmy a kvalitní spolupracovníky, tráví hodně času v zahraničí, a to opět velmi aktivně.

### Plánují zakládat rodiny? Pokud již mají jednoho nebo více potomků, jak přistupují k výchově?

Ve většině případů sdílí velmi tradiční hodnoty. Nebojí se svatby. Ale rodina a děti přicházejí až později – někdy mezi třiceti pěti až čtyřiceti lety. O budoucnost svých následovníků se velmi dobře starají. Do dětí, jejich vzdělání, koníčků a materiálního zabezpečení in-

**Poměrně často se stává, že naše spolupráce započne v klientových podnikatelských začátcích. Provázíme je tak po celou dobu jejich kariéry až do bodu, kdy jsou z nich nakonec úspěšní podnikatelé.**

a zkušenosti svého poradce. Rádi diverzifikují a začínají slyšet na strukturování majetku.

### Čeho se nejvíce obávají? Je to například státní kolaps, fiskální krize, byrokracie, nadměrná regulace nebo něco jiného? A zvládají neúspěch?

Největší obavy mají ze zásahu státu do jejich svobod, byrokracie, regulace a zvyšování daní a odvodů. Je třeba brát na vědomí, že neúspěch je v byznysu mnohem častější než třeba

vestují velké peníze. Koncept finančního zabezpečení dětí je v rámci našich poradenských služeb velmi cenný. Spravujeme v něm našim klientům stovky milionů korun. Většina z našich klientů se snaží dětem splnit jedno jejich nemalé přání, kterým je studium na prestižních univerzitách v zahraničí. Z finančního hlediska jsou děti zabezpečeny, co se týče jejich vzdělání a budoucnosti. Záleží však také na správné výchově, přístupu a na tom, pro jakou životní cestu se samotné dítě v dospělosti rozhodne.

(PR)