

# Privátní finance

klientský magazín společnosti Swiss Life Select  
2015

  
SwissLife  
Select

2

*roky  
v České republice*





**Švýcarsko.**  
přirozeně.

# Grand Tour.

Velká cesta Švýcarskem autem nebo vlakem.

MojeSvycarsko.com



Prozkoumejte Švýcarsko po trase **Grand Tour of Switzerland** – 1 600 km,  
4 jazykové oblasti, 51 měst, 5 vysokohorských průsmyků, 22 jezer, 11 míst UNESCO.

[MojeSvycarsko.com/grandtour](http://MojeSvycarsko.com/grandtour)



*Vážený čtenáři, klienti  
Swiss Life,*

držíte v rukou nové vydání našeho magazínu *Privátní finance*. Na první pohled je zřejmé, že toto vydání má ve svém hledáčku lidi. Představíme vám několik výjimečných osobností, našich klientů, jako třeba trenéra Petry Kvitové nebo ředitele poradenské firmy Deloitte. Jedná se o úspěšné profesionály, kteří ve svých oborech vynikají nad ostatními. O to více si ceníme toho, že pění o svůj privátní majetek svěřili právě nám. Oceňují naši tradiční švýcarskou pečlivost a spolehlivost.

V některých případech důvěra k naší společnosti šla ještě dál a z našich klientů se stali postupem času naši kolegové. Kombinace náhledu klienta a pracovníka z nich dělá unikátní jedince.

Letos slavíme druhý rok na českém trhu a zájem o naše služby neustále roste. Jsme pyšní na to, že kvalita našich služeb je důležitým argumentem nejen pro naprostou většinu obyvatel naší země, i pro ty, kteří mnohé dokázali nebo jejichž majetek je mimořádně veliký.

Je nám potěšením podělit se s vámi o jejich inspirativní životní příběhy. Přejí pěkné a klidné léto plné inspirace a úspěchů.

**Martin Valach**  
generální ředitel Swiss Life Select

## Privátní finance

**Vydavatel:** Swiss Life Select  
Česká republika s. r. o.  
Holandská 3, 639 00 Brno  
**Kontakt:** [www.swisslifeselect.cz](http://www.swisslifeselect.cz), zákaznická  
infolinka: 844 111 444  
**Redakční rada:** Pavel Manhalter,  
Martin Valach, Tomáš Rampula, Jan Macek,  
Martin Groman  
**Výroba:** Boomerang Publishings s. r. o.,  
Nad Kazankou 37/708, 171 00 Praha 7,  
tel.: 244 023 101, [www.bpublishing.cz](http://www.bpublishing.cz)  
**Foto:** Profimedia.cz  
**Registrace:** MKČR 16933

### 6 Lidé

*Poznejte naše  
klienty, kteří mají  
skutečně zajímavé  
životní osudy  
i kariéry*



### 20 Téma

*Všechno, co pro vás  
Swiss  
Life Select může udělat.  
Stručně a jasně*

### 25 Servis

*Swiss Life Select. Více  
než 150 let zkušeností  
ve vašich službách*

### 26 Z klientů poradci

*Začínali u nás jako naši  
klienti. Pak ale přešli  
na druhou stranu bariéry*

### 30 Na cesty

*Krásy Švýcarska jako  
na dlani*



# V žilách nám proudí švýcarská krev

*Dne 8. dubna 2013 jsme se stali součástí rodiny Swiss Life. Bylo to pro nás důležité. Jsem přesvědčen, že to byl také přelomový den pro českou zemi, které se tím otevřely dveře do světa plnokrevných švýcarských finančních služeb.*

**V**ěděl jsem, že jde o klíčový okamžik, ale když se dnes podívám zpět, vidím, že jsme si nedokázali představit, co všechno tento krok přinese. Jak mocně se dotkne každodenního fungování naší společnosti, servisní centrály, našeho poradenského týmu i našich klientů.

Během dvou let jsme kompletně změnilí naši servisní centrálu. Všechna oddělení dostala své přímé funkční vedení z Curychu. Na 100 % jsme implementovali veškeré procesy a kvalitativní standardy, skupiny Swiss Life, které v sobě integrují švýcarského ducha, pečlivost, spolehlivost i mnohaleté zkušenosti švýcarského finančnictví. Ředitelé oddělení centrály byli zařazeni do celosvětového programu rozvoje svých dovedností, stali se součástí řady řídicích týmů v rámci skupiny. Jejich pracovní nasazení a kvalita práce přinesly dokonce i to, že některé týmy dnes dokonce vedeme.

Naši klienti přivítali grafický projev, ale především naši integraci do skupiny Swiss Life. Logicky ji chápou jako potvrzení naší dlouhodobé strategie koncentrace na kvalitu poskytovaných služeb, ale především jako jistotu do budoucnosti. Správně předpokládají, že implementujeme veškeré know-how skupiny i zde v Čechách. Velikost, ekonomická síla i dlouhodobá historie Swiss Life dávají jasnou jistotu dlouhodobého partnerství.

Naše plná integrace do rodiny Swiss Life nám přinesla kromě špičkového procesního zázemí také velmi široké know-how. Pravidelně se setkáváme s kolegy ostatních států a čerpáme velmi cenné zkušenosti a znalosti. Jejich hodnota je o to vyšší, že tyto země jsou prakticky bez výjimky podstatně dále, pokud jde o finanční trhy, tržní ekonomiku, penzijní systémy, finanční služby... a s tím spojenou legislativu. Máme tak možnost budoucnost nehádat, ale v praxi sledovat a využívat řešení, která naši kolegové již odladili v jiných zemích.

Tyto změny nám umožnily zaměřit svou pozornost na nejmocnější část české společnosti a vytvořit pro ni službu Premium. Tým špičkových odborníků, kteří se zázemím skupiny dokážou poskytnout privátní servis, který nemá na českém trhu obdoby a pro který bylo nutné vycestovat na příklad do Curychu, Ženevy či Londýna. Tým Premium je dnes k dispozici celému našemu poradenskému týmu, a tak fakticky každý z našich pracovníků dokáže jeho prostřednictvím pro svého klienta zajistit ten nejlepší servis. Zavedení služby Premium s sebou přineslo řadu nástrojů a možností, které obohatily naše „standardní“ služby pro většinu našich klientů, a znovu nás tak vzdálilo tomu, co mohou klienti najít na českém trhu mimo Swiss Life.

Všechny tyto faktické změny, které nás tolik posunuly dopředu a daly jasnou jistotu našim klientům, však přece jen považuji za druhotné. To nejdůležitější, co jsme získali, je „švýcarský rodokmen“, „švýcarská krev“. Tato změna není o obchodní retorice či marketingu. Švýcarsko, kde jsou naše kořeny, je totiž země jako žádná jiná. Země, která není příliš vtípná, ale můžete se na věci spolehnout. Můžete se spolehnout na to, že hodinky se neopozdí, čokoláda bude skvělá a sýr vyzrálý. Nikdo vás neokrade, nepřepadne a nebude na vás hrubý. Lidé uvažují ekonomicky, úsporně, efektivně a neplýtvají, a to včetně vlády. Mají úctu k práci i majetku svému i ostatních. Klient je vždy na prvním místě, protože historie ukázala, že se to nakonec vždy vyplatí a není to jen marketing.

Tyto hodnoty jsou v zemi, lidech i firmách, které tyto lidi řídí. Nehraje se jen na to, co je psáno, ale je tady jakýsi „vyšší princip mravní“, který je nade vše.

Jsem hrdý na to, že i nám dnes v žilách proudí švýcarská krev.

**Martin Valach**  
generální ředitel Swiss Life Select



## Swiss Life Group zažila silný rok

Švýcarská finanční skupina Swiss Life vydala svou výroční zprávu. Skupina Swiss Life ziskově rostla, přičemž její růst převýšil průměr trhu za rok 2014. Čistý zisk činil 818 milionů švýcarských franků. Objem ročního předepsaného pojistného vzrostl na 19,1 miliardy švýcarských franků, což je ekvivalentní 7% růstu ve srovnání s předchozím rokem. Skupina také zaznamenala potěšující vývoj v příjmech z managementu portfolia našich služeb a investic, který se zvýšil o 15% na 1,3 miliardy švýcarských franků. „Jsem naším výkonem v roce 2014 velmi potěšen: Zvýšili jsme všechny finanční náklady, které jsou pro nás důležité, a současně jsme drželi náklady pevně pod kontrolou,“ říká Patrick Frost, generální ředitel skupiny.

**818 000 000**  
švýcarských franků – čistý zisk skupiny Swiss Life za rok 2014

**18%**  
růst objemu majetku ve správě Swiss Life

**6,5**  
švýcarského franku na akcii – takový má být nárůst hodnoty dividendy pro rok 2015



## Pomáháme všude tam, kde můžeme

Hlavním cílem nadace Naděje dětem je zachránit životy dětí, zmírnit jejich utrpení v nemoci a zlepšovat kvalitu jejich života. Pomáhá v okamžiku, kdy jsou děti v bezprostřední nouzi – bez ohledu na národnost, barvu pleti nebo víru. Náš hlavní úkol je záchrana života a zmírnění nemoci. Na prvním místě stojí děti, u kterých je bezprostředně ohrožena jejich existence. Protože nám na dětech velice záleží, dobrovol-

ně přispívají částí svého platu i naši pracovníci a tím vytváří hlavní ekonomický základ nadace. Veškeré náklady na správu nadace přebírá zakladatel nadace, tedy Swiss Life Select, a příspěvky tak slouží přímo na projekty pomoci. Nadace nepomáhá jen rodinám s handicapovanými dětmi, ale také finančně podporuje další potřebné instituce jako nemocnice, charitu, místní sociální služby nebo neziskové organizace.

## Swiss Life Select konkuruje privátním bankám

Podle analýzy skupiny Swiss Life roste v České republice počet osob, které disponují volnými prostředky přes 5 milionů korun, avšak nemají adekvátní servis běžný u privátních bank. Švýcarská finanční skupina Swiss Life proto od října 2014 přináší na český trh službu Premium, která je inspirovaná obdobnými službami, jež Swiss Life nabízí na dalších trzích, kde působí.

Podle interní analýzy společnosti Swiss Life může tento trh zahrnovat až 70 000 klientů, kteří mají k dispozici celkově volné finanční prostředky v řádu až stovek miliard korun. Službou Premium Swiss Life konkuruje velkým privátním bankám v České republice a v průběhu tří let chce získat na 1500 klientů. „Česká bonitní klientela postupně dozrává a učí se správně nakládat se svým majetkem. Příležitost nabídnout těmto lidem profesionální péči šitou

na míru jejich potřebám a preferencím vnímáme již nějakou dobu. Za poslední tři roky narostl počet našich klientů s majetkem nad pět milionů korun čtyřnásobně,“ říká Pavel Manhalter, výkonný ředitel Swiss Life Select.

Služba Premium nabízí klientům správu jejich volného kapitálu, management finančních rizik, servis a vhodné produkty v oblasti přípravy na penzi nebo mezigeneračního přechodu majetku, ale také třeba speciální poradenství pro ochranu soukromí nebo realizaci nákladných přání, jako nákup umění, nemovitosti nebo prestižní studia potomků.

Klienti mohou využít i služeb pro zmapování a ocenění majetku. Pro ty, kteří často cestují, nabízí Premium vhodné služby, jako například zahraničních účtů nebo dlouhodobé cestovní pojištění.

*Představujeme šestici  
našich klientů*

# SILNÉ PŘÍBĚHY

*Tak jako v minulém čísle Privátních financí, také tentokrát vám představíme příběhy našich klientů. Příběhy inspirující, pestré, odvážné. Takové, jaký je život. A na ten se s námi můžete dobře připravit, aby také váš příběh inspiroval, zářil a motivoval. Jsme stále více přesvědčeni, že naší hlavní investicí jste vy, naši zákazníci.*



layar

ČASOPIS JAKO ŽIVÝ

Přiložte svůj chytrý telefon s aplikací Layar  
a naši klienti vám řeknou, proč se rozhodli pro  
Swiss Life. Magazín vám doslova ožije.

David Kotyza  
trenér Petry Kvitové

## Stále víc si uvědomuju, kolik toho ještě nevím

*Polovinu roku je se svojí svěřenkyní Petrou Kvitovou na cestách. Druhou půlku roku denně dojíždí z Brna do Prostějova, kde trénuje. Zatímco cestování po turnajích považuje za rutinu a tak trochu nutné zlo, cesty do Prostějova mu nevadí. Miluje totiž rockovou hudbu a právě při řízení auta si ji vychutnává.*

**Když řeknu, že tenis je váš život, asi nebudu příliš přehánět. Jak jste se k němu dostal?**

Když jsem byl malý, bydleli jsme v Plzni přímo proti tenisovému kurtu, a tak byl tenis logicky jedním z těch sportů, se kterými jsem v dětství koketoval. Dnes se dětem, potažmo rodičům, vštěpuje, že – aby dosáhly úspěchu – je nezbytné se sportem začít již ve čtyřech pěti letech. Mně bylo osm, když jsem si začal pinkat, a byl to jediný sport, u kterého jsem opravdu vydržel. V soubojích družstev žactva a poté mládeže jsme tenkrát sbírali medaile na republikových mistrovstvích, hrál jsem i při vysoké škole, ale brzy jsem musel řešit, zda studium, nebo vrcholový sport. Rozhodl jsem se pro studium a absolvoval na Pedagogické fakultě v Plzni obor tělesná výchova a zeměpis. Tenis jsem ale nikdy neopustil. Po promoci jsem měl nastoupit na sportovní gymnázium v Plzni, ale dostal jsem nabídku od jednoho tenisty, zda bych se mu nezačal věnovat jako trenér. A protože rád vše dělám naplno, doplnil jsem si na Trenérské škole při Fakultě tělesné výchovy a sportu v Praze trenérské vzdělání a této činnosti se věnuju už 23 let.

**A baví vás to ještě? Neměl jste nikdy pocit, že byste raději dělal něco jiného?**

Rozhodně baví, i když jako každé zaměstnání i toto má své méně zábavné stránky – v mém případě je to cestování po turnajích. Když jsme dlouho pryč, chybí mi rodina. Do značné míry se mé pocity také prolínají s úspěchy či neúspěchy svěřenců. Když se zrovna nedaří, nějaké ty černé myšlenky se občas objeví, nicméně chvíle, kdy se podaří něco velkého, je mnohonásobně vykompenzují. Na kurtě mě to prostě stále baví a neměnil bych.

**Od roku 2008 trénujete Petru Kvitovou, v současnosti jednu z neúspěšnějších tenistek. Cítíte se v ní od začátku ten obrovský potenciál?**

Než jsme s Petrou začali trénovat, dal jsem jí k vyplnění takový menší dotazník. Chtěl

jsem vědět, jak vidí sebe sama a svoji budoucnost, co ji pohání k úspěchu, jaké si uvědomuje přednosti a naopak slabiny. Její odpovědi pro mě byly prvním signálem, že v ní může dřímat opravdu velká hráčka.

**Takže úspěch není jen o talentu a fyzické dřině, ale také psychickém nastavení?**

Přesně tak. Psychická odolnost je na vrcholu prakticky tím úplně nejdůležitějším. Konkrétně Petra měla vždycky rezervy spíše ve fyzice, mentálně byla na svůj věk již v začátcích velmi vyspělá a vyrovnaná.

**Posledních deset let trénujete výhradně hráčky. Před Petrou to byla Lucie Šafářová či Iveta Benešová. Jak se vám daří vcítit se do ženské mysli?**

Určité ženské rysy mají všechny společné, ale jinak je samozřejmě každá jiná. Je důležité se navzájem dobře poznat a umět se do svěřence vcítit. Hráč by se totiž neměl přizpůsobovat trenérovi, je to přesně naopak. Trénování není jen bouchání do míčku, je to vzájemná interakce, schopnost trenéra poskytnout konstruktivní kritiku a hráče ji přijmout. U žen, které jsou obecně citlivější a trochu vztahovačtější, je to možná o něco složitější než u mužů, ale o to je to zajímavější a hraje to větší roli. Mužská konkurence je z fyzického hlediska velmi tvrdá a vyrovnaná, zatímco u žen může správné nastavení psychiky vykompenzovat i fyzické rezervy.

**Cestujete, denně trénujete. Zbývá vůbec nějaký čas na vlastní koníčky?**

Času opravdu moc není. Mám dvě již velké děti z prvního manželství, které rád vídám, a téměř dvouletého Vincenta ve druhém manželství. Takže když už mám volno, věnuju se jemu. Když si potřebuju pročistit hlavu, sednu na kolo a jezdím po lese, a když potřebuju zklidnit rozpumpovaný adrenalin v žilách, věnuju se svým sbírkám známek.

**A zahrájete si tenis i ve volném čase?**

To ne, toho mám dost v práci. ■



### Moje Swiss Life Select

Ke Swiss Life Select mě přivedl Jaroslav Bartoš, kterého jsem poznal jako ekonoma v tenisovém klubu v Prostějově. Přesvědčil mě zamyslet se o budoucnosti své i svých dětí, připravil pro mě smysluplný konzervativní projekt, kterému věřím, a doufám, že i díky němu mě čeká klidné stáří.



Josef Kotrba  
vedoucí partner Deloitte ČR

## *Jsem spíš parták než ostrý šéf*

*Vede celou českou pobočku nadnárodní poradensko-auditorské společnosti Deloitte. Pokud si ale představíte workoholika, který od rána do noci sedm dní v týdnu sedí v kanceláři, jste vedle. Jak sám říká, s věkem se naučil, že život není jen práce, a s manželkou, Petrou Buzkovou, víkend co víkend vyráží na chalupu, která je i jeho největším koníčkem.*

### *Moje Swiss Life Select*

Společnost Swiss Life Select mne původně zaujala tím, že je schopná poskytnout asistenci v oblasti pojištění. V průběhu času jsem si ověřil, že se na společnost mohu spolehnout, a svěřil jí i péči o část svých aktiv.

**Začínal jste v akademické sféře. Proč jste se nakonec rozhodl pro byznys?**

V roce 1990, kdy mnozí mladí a nadějní ekonomové začali podnikat nebo se pustili do politiky, jsem vycestoval do Spojených států za studii. Tenkrát jsem ale ještě nemířil do byznysu, chtěl jsem učit na vysoké škole. Nicméně kolem roku 1995 jsem se k němu začal stále více přibližovat, až jsem se nakonec rozhodl obětovat akademickou dráhu a zamířit do soukromé sféry.

**Po krátké etapě v České spořitelně jste zakončil v Deloitte, kde pracujete už 16 let.**

A za tu dobu se mnohé změnilo. Z 200 zaměstnanců jsme se rozrostli na více než 800, přestěhovali jsme se z Ungeltu do Karlína – z domů založených v raném středověku do budovy, která byla finalistou v soutěži stavba roku 2006. Z velké pětky zůstala velká čtyřka, když se z Deloitte & Touche stal Deloitte. A já za tu dobu restrukturalizoval a prodával firmu, vedl finanční poradenství a před pěti lety převzal vedení celého českého Deloitte.

**Takže jste se rozhodně nenudil. Ted' už ale nemáte kam postoupit.**

Společnost je natolik dynamická, že nám vždy připraví nová dobrodružství. Ačkoli dnes mám na starosti celou českou kancelář Deloitte, stále si zachovávám určité malé portfolio „svých“ klientů, abych nevyšel z praxe a – jak to říci – intelektuálně nezakrnl. Takže si rozhodně nemyslím, že by mě již nečekalo nic nového.

**Když se ohlédnete zpět, kdy se vám dařilo skvěle a kdy naopak hůře?**

Mnoho let jsem působil v Corporate finance, kde jsme radili při prodeji podniků. Každý dokončený velký prodej byl milníkem, důvodem k oslavě, a to nejen díky zajímavému succes fee na cestě. Horším obdobím byl pro mě začátek krize v roce 2008, kdy jsme měli rozjednanu velkou řadu transakcí, které po krizi Lehman Brothers téměř do jediné popadaly. I nás kri-

ze zasáhla, i my jsme museli šetřit. Musím říct, že české firmy se naučily šetřit opravdu výrazně a poradenství jako takové je vždy jedním z prvních výdajů, které se škrtají. V Čechách se navíc držela o něco déle než například v sousedním Polsku. Na druhou stranu přinesla krize zároveň i příležitosti, protože mnohé firmy si právě s tím šetřením nechaly poradit. Dnes jsme se již dostali zpět na předkrizové hodnoty.

**Jako top manažer máte určitě hodně práce. Jak vypadá váš běžný pracovní den? Odcházíte z kanceláře poslední?**

Naše práce vyžaduje často vysoké nárazové nasazení. Čas od času lidé v kanceláři skoro bydlí, nehledě na pracovní dobu či víkend. Já už přece jen na samotných projektech tolik nepracuji, takže tyto nárazy odpadají. Do kanceláře přicházím sice mezi osmou a devátou, vracím se domů kolem osmé večer, nicméně část z tohoto času trávím se současnými i potenciálními klienty, což je vlastně takový polosoukromý čas. A totéž platí o večerech – to je zase čas polopracovní.

**A vaše neděle? Umíte vypnout a vůbec nepracovat?**

Umím, i když nebylo tomu tak vždy. Po rodičích jsem zdědil 250 let starou chalupu, kterou koupili, když jsem se narodil, a s manželkou jsme se vrhli do její rekonstrukce v původním historickém stylu. Takže víkendy trávíme zde. Společně také vaříme, resp. často se doslova pereme o vařečku, protože nás to oba baví. Cestujeme a pečlivě se ve vaření školíme, takže náš repertoár je dnes již opravdu široký, od střední Evropy přes Itálii, Francii až po Thajsko, které máme oba moc rádi. Vaření mě nikdy neomrzí. Paradoxně mě k němu přivedla maminka už jako malého kluka.

**A shodnete se s manželkou na tom, co vařit, máte společné chutě?**

Za těch 23 let, co jsme spolu, jsme je už myslím stihli sladit. ■

Filip Doubek  
obchodní ředitel Médea Group

## Na tištěné noviny nedám dopustit

*Ačkoli dopředu avizujeme, že na rozhovor budeme potřebovat přibližně hodinu a půl, brzy nás vyvádí z omylu. „Zvládneme to za hodinku,“ říká rozhodně, když nás vítá ve dveřích své kanceláře v pražském Braníku. A opravdu, o šedesát minut později usedá do auta a vyráží na jednu z mnoha pracovních schůzek, které ho ten den čekají.*

### Prozradte, jak se dnes Médee daří?

Výborně. Je jen sedm zemí na světě, kde se lokální mediální agentuře podařilo stát se leaderem na trhu, a my jsme jednou z nich. Celá skupina má přibližně 600 klientů a obrát přes 4 miliardy korun ročně.

### Máte recept na úspěch?

Základní činností mediální agentury je nakupovat a plánovat pro klienta média. My jsme se ale rozhodli, že chceme pro klienta dělat více (a lépe), a rozšířili jsme služby o kreativní činnost i výzkumy tak, aby vše, co potřebuje, našel doslova pod jednou střechou. A když už něco děláme, jdeme do hloubky. I proto máme například vlastní call centrum o 80 lidech či vlastní PR agenturu. V roce 2012 se pak majitel Médea Group, Jaromír Soukup, rozhodl, že některá česká média koupí. Byl to sice logický krok, pro který najdete v zahraničí nesčetné příklady, u nás však v té době vzbudil velké diskuze. Když to shrnu, hlavní je mít ten správný cíl a tím u nás je a vždy byl spokojený zákazník.

### V Médee působíte od roku 1998. Je to práce, ke které jste vždy směřoval?

Maminka ze mě chtěla mít doktora, nicméně medicína mě naprosto minula. Co budu, nebo spíše nebudu dělat, jsem se rozhodl v roce 1991, 11. února.

### To víte tak přesně?

Naprosto. Po střední jsem se totiž nedostal na vysněnou vysokou školu, na FAMU, obor produkce. A protože tenkrát hrozila vojna, nastoupil jsem na Vysokou školu chemicko-technologickou. Bylo to pro mě trochu utrpení, učí se zde jen chemie, matematika a tělocvik. Až jsem si jednou na přednášce – právě toho 11. února 1991 – přečetl inzerát, že jedna ze dvou reklamních agentur, které zde tenkrát fungovaly, hledá asistenta, a řekl si, že tato škola s konečnou platností není pro mě. Ze sta uchazečů kupodivu vybrali mě, a tak

jsem za 3800 korun nastoupil. Pracovalo nás tam celkem dvanáct a měli jsme všehovšudy jeden počítač a dva telefony, zázrak techniky byl fax. Dodnes naprosto nechápu, jak to vůbec mohlo fungovat. V roce 1995 jsem přešel do agentury Mediarex, která začala nakupovat média právě přes Médeu. No a já jsem do toho lidem z Médey tak dlouho mluvil a stále jsem nebyl spokojený, až jsem zde v roce 1998 dostal nabídku pozice obchodního ředitele.

### A není to po sedmnácti letech nuda?

Nuda to rozhodně není, i díky rozsahu našich činností. Ani nejsem ten typ člověka, že bych se pořád potřeboval někam posouvat, jsem rád, že dělám to, co mě baví.

### Dlouho se mluví o úplném ústupu tištěných médií ve prospěch on-line, jak to vidíte vy?

Podívejte se na mobilní komunikaci. Když se objevily SMS, lidé si nepřestali telefonovat, a když přišly MMS, SMS neupadly v zapomnění. Já osobně si neumím představit, že bych při ranní kávě louskal zprávy v počítači nebo na tabletu. Naopak si s chutí otevřu ty tištěné, novotou vonící noviny a užívám si to. Přes den už potom sleduju zprávy on-line, to nepopírám. Digitalizace médií má jednu velkou výhodu – zprávy jsou on-line s minimální prodlevou, kdežto v novinách si je přečtete nejdříve druhý den. Ve prospěch tisku pak ale hraje jiný důležitý fakt – ne každý má počítač či tablet. Ale máte pravdu, pokles obliby tiskovin trvá. Dle mého názoru se ale na určité úrovni zastaví. A je na médiích, jak na tento trend zareagují.

### Dost už ale o práci, co děláte, když máte volno? Máte vůbec nějaké?

Rád si se synem zahraju golf, což nás oba baví, a navíc tak trávíme čas spolu. Čím jsem starší, tím více nacházím koníčky v naprosto obyčejných činnostech. Třeba pravidelná páteční rodinná večeře nebo i jen víkendové posekání zahrady. ■



### Moje Swiss Life Select

Ke Swiss Life Select jsem se dostal na doporučení kamaráda. Napoprvé jsem ho odbyl se slovy, že tohle fakt nepotřebuju. Dostal jsem ale servis, jaký potřebuju, profesionální přístup, a hlavně každý měsíc obdržím tabulku, kde vidím, jak se mé finance zhodnocují. Naprostá spokojenost.



David Kotek  
architekt a jednatel společnosti Projektstudio

## Stále nové výzvy, to mě baví

*Ostravské architektonické Projektstudio zažívá úspěšné období. Několik významných ocenění jen v loňském roce dokazuje, že se zde soustřeďují velké talenty. A recept na úspěch? „Naše všestrannost a obrovský zápal pro věc,“ vysvětluje David Kotek s notnou dávkou skromnosti. Svědčí o ní i fakt, že na vyhlášení loňského ročníku Grand Prix Obce architektů ani nejeli – nevěřili totiž, že uspějí.*

### Moje Swiss Life Select

Swiss Life Select si našel mě a jsem za to rád. Již nějakou dobu poskytují ostravské pobočce společnosti prostory a nově rozjždíme také spolupráci ohledně mých financí. Na hodnocení je tedy zatím ještě brzy.

#### Kde jste přišel k talentu a nadšení pro architekturu?

Ani sám nevím. Domnívám se, že architektura je spíše než talent úděl či řemeslo a příliš se toho zdědit nedá. Ale kdoví. Můj otec je architekt, ale když jsem v dětství pozoroval, jak někdy nad výkresy zápasí s tuší a žiletkou, paradoxně mě to spíše odrazovalo a chtěl jsem se stát letcem. Zároveň jsem ale už tenkrát rád stavěl z Meruru či Lega, bavilo mě tvořit. Ale neuměl jsem vůbec kreslit. Naštěstí jsem v osmé třídě změnil názor a rozhodl se pro stavební průmyslovku, kde jsem propadl kouzlu deskriptivy. Nemusel jsem malovat obrázky, které vždy dopadly naprosto jinak než předloha a většinou dost strašně, vše bylo podle pravítka. Ve druhém ročníku jsem si řekl, že není malých cílů, a začal jsem se učit kreslit. Denně 3–5 hodin, až jsem se vykreslil k talentovkám, kde jsem uspěl.

#### Vedle studií v Brně jste rok studoval také na Fakultě architektury Polytechniky v Miláně. To vás muselo významně posunout.

Nejdříve jsem byl šťastný, že tam mohu jet, a vzápětí nešťastný, neboť jsem se tu čerstvě zamiloval. Zakoušel jsem se ale do učení, do jazyků a také do cestování, které bylo striktně podřízeno studiu architektury. Zažil jsem neskutečné chvíle ve Florencii. Kreslil jsem, vnímal poezii urbanismu měst a popíjel italskou kávu. Sledoval jsem DETAIL. Například v kostelech, kde byl podřízený ideologii, ale přitom ho architekti a umělci vždy dokázali posunout dál. Propadl jsem sochařství a malbě, galerii Uffizi jsem prošel snad tisíckrát.

#### Po návratu jste dokončil školu a poměrně záhy se propracoval k vlastnímu ateliéru.

Když jsem se vrátil, nechal jsem se postupně zaměstnat v různých ateliérech, jak se tak říká „na zkušenou“. Otec jako živnostník vedl v Ostravě malou firmu s názvem PROJEKTSTUDIO. Občas se mě zptal na názor nebo mi nějakou práci zadal. Tímto způsobem jsme spolupracovali tak

dlouho, až jsem se rozhodl vrátit do Ostravy a společně jsme všemu dali právní základ – založili s. r. o. Dnes v něm pracuje 25 lidí a jsme fajn parta.

#### Váš ostravský ateliér získal vloni dvě ocenění v Grand Prix Obce architektů i několik dalších cen. Čím to, že se vám tak daří?

Řekl bych, že je to díky usilovné práci. Dá se říci, že mě osobně zajímá naprosto vše od botníku až po letiště, a to generuje velký rozsah. Ale na naše kvality se musíte zptat nezávislé poroty, ne mě.

#### Jen jestli nejste zbytečně skromný. Co vás osobně inspiruje?

Naprosto všechno. Mam senzoričky komparační paměť, takže vidím, chutnám, slyším, dotýkám se. Porovnám si to, vyhodnotím a složím znova nějak jinak. Kombinuju. A to se děje kdekoli, jak na cestách, tak s knihou nebo s přáteli. Je to můj život, neustálý proces.

#### Je něco, co byste rád dělal, jen jste zatím nedostal příležitost?

Nyní bych chtěl především dotáhnout druhou etapu Nové Karoliny v Ostravě (pozn. moderní čtvrť plná obchodů, kanceláří a bytů). Rád bych si také vyzkoušel práci se zahraničním investorem a realizovat dům třeba v Číně nebo Africe. A protože jsem posedlý environmentální architekturou a ekologií, chtěl bych zrealizovat stavbu, která nezatíží přírodu ani provozem, ani výstavbou a nenaruší krajinu. Mrzí mě současné rozrůstání obcí a zastavování krajiny. Každé město se musí rozumně zahušťovat a stavět spíše do výšky, aby zůstala volná krajina. To je oblast, které bych se rád více věnoval.

#### Pochlubte se, na které své projekty jste obzvláště hrdý?

Ten projekt se jmenuje Lola a je to má čtyřměsíční dcera. Jinak nemám žádný oblíbený projekt, baví mě pracovat s kolegy. Ta diskuze, neustálý tvořivý proces. Nové a nové výzvy. ■



Martin Ševčík  
majitel Reality Ševčík

## Návod na úspěch? Dobře dělat svoji práci

*Martin Ševčík působí jako realitní makléř. A i když je jeho podnik Reality Ševčík v zásadě rodinná firma – jen on, manželka a jedna makléřka – daří se jim dobře. Za vše ručí vlastním jménem. „Když něco zkazím, klienti hned vědí, kdo za to může.“*

### Jak se zrodil nápad založit vlastní realitní kancelář?

Poté, co jsem vystudoval Zemědělskou fakultu, obor obchodní podnikání, nebyl jsem si úplně jistý, co bych vlastně chtěl dělat. A tak jsme se s kamarádem ze studií rozhodli zkusit podnikat v realitách. Založili jsme si živnostenské listy, aby kamarád o dva týdny později z našich plánů vycouval. Jenže já když se pro něco rozhodnu, nerad měním směr. V začátcích mi pomohla spolupráce s otcem, který byl zemědělec a jehož družstvo prodávalo zbytné zemědělské pozemky. To byl můj první větší výdělek, který mi umožnil další rozvoj. Nejprve jsem podnikal sám jako drobný živnostník, až jsme před třemi lety založili s. r. o.

### Jak se vám daří ve třech lidech obstát v konkurenci velkých realitních kancelář?

Vždy jsem si zakládal na tom, že podnikám pod svým jménem – naše realitní kancelář se jmenuje Reality Ševčík – a na vlastní odpovědnost. Všichni klienti tak přesně vědí, kdo za tím stojí, a když něco pokazím, mohu to vyčítat jen sám sobě. A zatím se nám to vyplácí. S mnoha klienty díky tomu budujeme dlouhodobou spolupráci – díky dobré zkušenosti se k nám vrací a často také poskytují pozitivní doporučení, což je pro nábor nových klientů ideální.

### Úrokové sazby na historických minimech, ceny bytů stále ještě nízko, na realitním trhu to prostě žije. Plánujete rozšířit tým?

Prozatím zvládáme ve třech lidech. Nebránil bych se dalším makléřům, ale přiznám se, že mám problém najít takové, jaké bych ve svém týmu chtěl. Chci kvalitní lidi, kteří rozumí své práci, respektují plat založený na výkonu a neodejdou za pár měsíců za jinou příležitostí.

### Když už je řeč o týmu, nelezete si občas s manželkou – lidově řečeno – na nervy, když jste stále spolu?

Naštěstí nelezeme. Jsou dny, kdy jsme spolu osm hodin v kanceláři a pak i doma, jin-

dy se zase v kanceláři za celý den téměř nepotkáme. Spolupracujeme takto rok a půl a po počátečním trochu složitějším období už fungujeme perfektně.

### A kdo z vás dvou šéfuje?

Doma spíše manželka, v práci to občas zkouší taky, ale já se nedám.

### Zaměřujete se na Česko-budějovicko. Je místní realitní trh v něčem specifický?

Řekl bych, že v lidech. Z mnoha průzkumů vyplývá, že jsou Jihočeši fixovaní na svůj domov. I proto jsou místní nemovitosti velmi dobře udržované. Zároveň je ale možné pozorovat rozdíl mezi oblastmi, které kdysi spadaly do Sudet. Po odsunu německých rodin některé vesnice zanikly, do jiných přišli přistěhovalci, kteří k nemovitostem neměli vztah a brzy je prodávali. Tam, kde Sudety nebyly, jsou nemovitosti opečovávanější a majitelé je málokdy prodávají. Až v současné generaci se tento rozdíl postupně smazává. Jižní Čechy jsou zajímavé také z hlediska zemědělských pozemků. Těží z blízkosti Rakouska – tamější investoři významně zvyšují ceny místních pozemků. Za posledních 10 let vzrostly téměř čtyřnásobně. Do značné míry těžíme také z relativní blízkosti Prahy. Znáám majitele firem, kteří se sem natrvalo přestěhovali a svůj pražský byznys řídí prakticky z chalupy.

### Když zrovna nepracujete, kde vás najdeme? Na místním golfovém hřišti?

V posledních dvou letech ano. Před časem jsem přihlásil do kurzu i svého šestiletého syna, takže dvakrát týdně jdu hrát s ním a dvakrát sám, respektive s partou přátel. Golf je pro mě odreagování se, dokonalé pročištění hlavy. Při odpalu totiž nemůžete myslet na nic jiného, jinak ho zkazíte. Vedle golfu mám ale rád i fotbal, celou střední školu jsem se věnoval karate a džiu-džitsu. Přes léto ovšem rád vyrazím za windsurfingem, v zimě na lyže a snowboard. Doplníme to ještě squashem a tenisem a pak mi poradte, kde na to všechno najít čas. ■



### Moje Swiss Life Select

K Swiss Life Select jsem se dostal na doporučení dobrého kamaráda, který je taktéž klientem. Po několika informačních schůzkách jsme začali řešit mé konkrétní potřeby. Nyní spolupracujeme již několik let a musím říci, že jsem nadmíru spokojen.



Radek Bedrna  
ředitel společnosti Knauf

## Krize ve stavebnictví? Ve zkoušce jsme obstáli

*Člověk by řekl, že sádrokartony nejsou zrovna sexy obor. Když se ale bavíte s Radkem Bedrnou, jednatelem a ředitelem společnosti Knauf, zjistíte, že je to práce, která se může stát posláním. Dnes tráví velkou část svých pracovních dní na cestách, v letadlech, na jednáních, plánuje, připravuje, rozvíjí. A přitom na počátku jako většina kluků taky snil o tom, že bude popelářem.*

### Moje Swiss Life Select

K Swiss Life Select jsem přišel, když jsem se dostal do fáze, kterou zná asi každý: mnoho let máte pojištění či různá financování. Najednou ztrácíte přehled, a že trh s těmito produkty je tak velice progresivní. A tehdy jsem dostal doporučení na Swiss Life Select. Jsem spokojen zejména se srozumitelností nabídky.

**Když se řekne Knauf, vybaví se sádrokartony. To ale nebude jediná vaše oblast.**

Firma Knauf se zabývá výrobou a distribucí stavebních hmot, těžbou a zpracováním nerostných surovin a také výrobou technologických celků pro průmysl. V České republice se specializujeme na výrobu sádrokartonových stavebních systémů, sádrových omítek, produktů stavební chemie a také výrobu minerálních izolací. Nicméně je pravda, že celý koncern vyrostl na sádre a sádrových výrobcích, je to tedy z velké části stavebnictví. Asi i proto jsem zde i po dvaceti letech spokojený, ve svém profesním životě jsem nikdy nepracoval v jiném oboru.

**Vaše slova potvrzují i čísla, u nás jste největším výrobcem sádrokartonu. Čím to, že se vám v tomto oboru tak daří?**

Je důležité říci, že zpracování sádry a obecně nerostných surovin s návaznou výrobou stavebních hmot je odvětví průmyslu, pro které je nezbytné mít značné znalosti, zkušenosti, přístup k surovině a také nemalé finanční prostředky. Konkurence zde tedy neroste ze dne na den a trh není atomizovaný. Řekl bych, že se nám daří prosadit naší filozofii rodinného podniku. Celý koncern vlastní rodina Knauf a struktura řízení je velice jednoduchá, přímá, a tím i velice flexibilní. Rodina Knauf navíc investuje velké finanční prostředky do technologií a vývoje, což je velká výhoda vůči jiným firmám, kde vlastníci vystupují pouze jako finanční investoři se snahou maximalizovat vlastní zisk.

**Stavebnictví je navíc obor, kterého se krize držela déle než jiných. Stačilo se již zotavit?**

Určité oživení v oblasti stavebních zakázek a obecně stavebnictví již pozorujeme. Začaly se realizovat projekty, které byly dlouho v šuplíku projekčních kanceláří. Tahounem pozemního stavitelství jsou jednoznačně velká města, pomáhají i obnovené státní investice do dopravní infrastruktury. Nicméně tlak na úspory stále

trvá, bohužel velmi často na úkor kvality díla. Nejvíce to vidíte u státních zakázek, kde je jediným kritériem ve veřejné soutěži cena. Firmy pak tlačí na úspory, co to jde, přitom je vždy dražší následně opravovat vady než na začátku nepatrně investovat.

**Zmiňoval jste, že jste nikdy nepracoval v jiném oboru. Bylo pro vás tedy stavebnictví jasnou volbou?**

Když nepočítám dětské sny jako stát se popelářem a trávit dny na stupačce kuka vozu nebo architektem po vzoru mého dědečka, tak vlastně ano. Do Knaufu jsem přišel před dvaceti lety v momentě, kdy začal stavět první výrobní závod na severu Čech v Počeradech. Po čase jsem přešel do Prahy, až jsem se v roce 2009 stal jednatelem Knaufu v Čechách a o dva roky později i na Slovensku.

**Stíháte někdy také odpočívat?**

Více než polovinu svého pracovního času trávím mimo kancelář a na cestách, nicméně i když jsem díky své práci procestoval půl světa, jediné, co bych o tom mohl jednou napsat, je průvodce po mezinárodních letištích. Upřímně, kdo má po ranním vstávání, pobíhání po letišti a pracovním dni ještě chuť na památku? Jednou za čas se však zadaří a naplánuji si cestu s denním předstihem a potom zbyde i čas na příjemné zážitky.

**Když už se nějaká ta volná chvilka podaří, kde vás najdu?**

Snažím se vyplnit volný čas aktivitami s rodinou, nejvíce se svým dvanáctiletým synem. Je to velmi dobrý šermíř, takže mě určitě najdete v šermírně nebo mě můžete doběhnout na běžeckém okruhu. Běhání je můj velký koníček a snažím se mu věnovat denně, momentálně se třeba připravuji na pražský maraton. Velmi rád si zajdu zahrát golf. Koníčky mne nabíjí energií a dávají opravdovou radost. Proto přece jsme každý den v práci, abychom si pak mohli také užít svůj volný čas dle svých představ. ■

*Budoucnost začíná  
právě teď*

# PŘIPRAVENI NA ŽIVOT

*Nic v našich životech není neměnné. Může se nám začít dařit ještě víc než teď. Může nás doma být víc, než jsme si plánovali. Může se stát i leccos horšího. Život, jak říká klasik, je pestrý a o náhody v něm není nouze. Jde o to být na ně připraven jak nejlíp to jen jde. Po mnoha stránkách.*

**C**hce si to ale ze všeho nejdřív ujasnit, co od života čekáte. Většina z nás si chce svůj život užít a je to tak správně. Oproti minulosti dnes už tolik nechceme naspořit velký balík peněz a po letech ho odkázat dětem. Většina našich klientů dnes plánuje sice něco naspořit, ale také své peníze chtějí rozumně spotřebovat, užít a využít. Ovšem ani touha dobře se zajistit do budoucna stále není o moc slabší, takže se spíše ukazuje, že odpovědný privátní finanční poradce má dnes o dost složitější práci než před několika lety. Mix služeb, které by měl umět nabídnout a opečovávat, je větší, ale výsledky rozhodně stojí za to.

#### Peníze bez starostí

Tak se podívejme, jak to máte třeba zrovna vy. Dejme tomu, že všechno máte dobře promyšlené a kvalitně nastavené. Zdroje příjmů, zabezpečení majetku, ošetřené všechny nenadálé situace, které můžou nastat, staráte se o to, jak se zabezpečit na důchod atd. Jenomže změny a novinky přijdou. To je jistota. Některé o sobě dávají jasně vědět a člověk je snadno rozpozná, některé jsou ale poněkud plíživější a je potřeba se dlouhodobě zajímat o to, co se děje v našem okolí. A tím

nemyslíme rodinu, přátele nebo pomalu opadávající omítku na domě.

Máme na mysli okolní svět, jenž nás obklopuje: ekonomiku, legislativu, politickou situaci, stav na finančních trzích. Mít o tom všem neustále přehled, to už je oříšek. Důležitá při správě majetku je schopnost včas a dobře se rozhodovat. A k tomu je potřeba co? Dostatek informací, odborné znalosti a dostatečně kvalitní základy a podpora. Vy jste experti ve svém oboru – a my zase ve svém. Jsme právě tím partnerem, který se v téhle spletité oblasti orientuje. Sledujeme změny, rozpoznáváme v nich příležitosti nebo hrozby a umíme na ně včas upozornit. A samozřejmě vám doporučit to nejlepší řešení.

#### Naši klienti a jejich sny

Každý člověk má svůj sen. Někdo touží vlastnit dům, jiný chce podniknout cestu kolem světa, pro někoho je nejdůležitější poslat své děti na dobrou školu nebo se zabezpečit na důchod. Sny klientů Swiss Life jsou různé. Co je spojuje, je fakt, že na jejich naplnění každý den tvrdě pracují. Mnozí dokonce pracují tak usilovně, že zapomenou, jaké sny vlastně měli, a prvotním cílem





*Jsmo firma, která má na českém trhu jednoznačně nejvýraznější etický kodex.*

služeb Swiss Life je pomoci si je připomenout. Na chvíli se zastavit a zamyslet se nad tím, jakou budoucnost před sebou klient vidí. Na co potřebuje peníze, na co ne. Jaká má přání a jaká je šance, že jich dosáhne. Přitom si lze plnit sny poměrně snadno a to i ty, na které se kolikrát bojíme i jenom pomyslet. Stačí například investovat měsíčně stranou pět tisíc a za deset let máte doma milion. A to už je na splnění nějakého toho snu dost nebo aspoň pořádný start.

I sebevětší přání a sny se během života mění. Jiné priority máme během studia, jiné při zakládání rodiny a úplně jiné v okamžiku, kdy si uvědomíme, že je penze za rohem. Cílem Swiss Life je provázet klienta celým jeho životem. Služby proto musí zohledňovat jak změny, které se odehrávají v životě klienta, tak změny, které se odehrávají ve společnosti. Klientovi se mění příjem, zdravotní stav, počet členů v rodině, může přijít dědictví, koupě nemovitosti či neočekávané výdaje. Ještě obtížněji předvídatelné jsou změny v jeho okolí. Mění se ekonomika, zákony, daně, možnosti zdravotní péče, společenské a politické klima. Pro jednotlivce je velmi obtížné být schopen všechny tyto změny brát v potaz a objektivně na ně reagovat.

Zkušenosti a zázemí Swiss Life ale umožňují poradcům situaci komplexně posuzovat, hodnotit, jestli je potřeba na změny nějak reagovat, a navrhnout v pravý okamžik nejvýhodnější řešení. Z dlouhodobé zkušenosti víme například, že ideální je chovat se při investicích flexibilně a investovat s různým horizontem do různých příležitostí – právě do oněch snů, koníčků nebo třeba do vzdělání dětí. Napnout všechny prostředky a všechny síly jen jedním směrem, to nemusí být a často ani nebývá nejrychlejší cesta k cíli.

„Swiss Life má se svými klienty jedinečný vztah,“ říká Martin Valach. „Je založen na předpokladu, že vzájemná spolupráce bude trvat deset, dvacet, třicet let. Kvůli tomu nikdy nemůžeme dopustit, aby nastala situace, kdy bychom nestáli sto procentně za klientem a jeho potřebami. Nemůžeme samozřejmě předpovídat všechny zákruty, které klienta během jeho životní cesty potkají. Plány se musí přizpůsobovat, měnit a pracovat na nich. Což v případě společnosti, jako je Swiss Life, naštěstí můžeme zaručit. Můžeme našim klientům garantovat, že tu budeme. A že až k nějaké zatažce dospěje, pomůžeme mu otočit volantem tak, aby ve své cestě mohl pokračovat.“

## Symbol švýcarské kvality

*Služby společnosti Swiss Life nelze dost dobře představit bez toho, abychom zároveň hovořili o Švýcarsku a švýcarských hodnotách.*



**N**ejčastěji si Švýcarsko spojujeme s pojmy, jako je přesnost, pečlivost a efektivita, které už by samy o sobě mohly opodstatňovat dominantní postavení země ve světovém bankovníctví. V této oblasti je zapotřebí připomenout ještě jednu velmi důležitou vlastnost Švýcarů – pečlivost při správě majetku vlastního a účtu k majetku cizímu. Švýcaři v referendu odmítli vstup do EU, protože se nechtěli podílet na ekonomice, jejíž pravidla umožňují hospodaření s deficitem. Věděli, že tímto způsobem nemůže fungovat rodinný rozpočet, a nebyli ho proto ochotni tolerovat v hospodaření států. Stejně

pragmatický postoj prostupuje celou švýcarskou společností.

Můžeme ho vysledovat v rozhodnutí o vojenské neutralitě či v manažerském řízení země prostřednictvím sedmičlenné vlády s prezidentem jmenovaným na jeden rok. Nejlépe je ovšem patrné na fungování zdejších firem a jejich služeb. Pověstná „švýcarská kvalita“ není jen prázdným rčením. Pro klienty švýcarských firem je to nepsaná, ale zcela reálná záruka perfektních služeb, pro firmy samotné závazek tomuto očekávání dostát. Zvlášť když má jméno země přímo ve svém názvu. „Pro mě jsou nejpádnějším důkazem spolehlivosti Swiss Life dvě věci,“ říká generální ředitel Swiss Life Česká republika Martin Valach. „Zprvu je to záběr a objem našich služeb. Firma vznikla v roce 1857 jako životní pojišťovna. Dnes je Swiss Life finanční skupina, která kromě pojišťovnictví působí v oboru investic, poradenství, patří do ní realitní a další firmy. Spravujeme portfolio ve výši asi 4,5 bilionu korun, jsme největším vlastníkem nemovitostí ve Švýcarsku, kde se staráme o 70 000 nemovitostí. Daleko důležitější je ale podle mého názoru fakt, že naše služby ve všech těchto oborech jsou prověřené více než 150 lety praxe. Za tu dobu jsme s našimi klienty zažili první, druhou i studenou válku, kubánskou krizi, Írán, Irák, Vietnam, komunismus, IT bublinu, hypoteční bublinu a bezpočet společenských, politických a ekonomických krizí. Naše služby nikdy nebyly zpochybněny. Nedovedu vymyslet lepší důkaz toho, že naše služby jsou opravdu spolehlivé.“

Pro úroveň služeb Swiss Life Česká republika je rozhodující fakt, že společnost je nedílnou a integrální součástí skupiny Swiss Life. Společnost je přímo napojena na centrálu v Curychu a všechny kanceláře působící v rámci skupiny. Velká část řešení a služeb, které firma zákazníkům nabízí, vzniká v Curychu, Lucemburku, Londýně nebo Vídni. Jako názorný příklad může sloužit uložení dat klientů na serverech v Lucemburku, jejichž bezpečnost garantuje sama lucemburská vláda a které využívají největší světové firmy typu Microsoft, Apple, Amazon atd. Stejně významným



*Stejně jako vozy Mercedes, i služby Swiss Life jsou zaměřené na určitý segment klientů.*

přínosem, který Swiss Life svým pobočkám propůjčuje, je celkové nastavení firemních hodnot. „Jsme firma, která má na českém trhu jednoznačně nejvýraznější etický kodex, a spoléháme se na něj jako na zásadní předpoklad úspěchu a dlouhodobé stability firmy,“ zdůrazňuje Martin Valach. „Na českém finančním trhu v tomto ohledu bohužel tvoříme jakýsi osamocенý ostrov, ale jsme díky němu v jedinečném postavení ke svým klientům. Přirovnal bych ho ke značkové prodejně mercedesů,“ vysvětluje. „Nemusí se obávat, jestli je produkt, pro který si přišli, kvalitní. Značka Mercedes, stejně jako značka Swiss Life je sama o sobě zárukou kvality. Jediná starost klienta je zvolit ten správný typ, který bude nejvíce vyhovovat jeho potřebám.“

#### Jak pomáháme klientům

Stejně jako vozy Mercedes, i služby Swiss Life jsou zaměřené na určitý segment klientů. Vzhledem k tomu, že klienti Swiss Life bývají zpravidla lidé s nadprůměrnými příjmy, mívají celkem pochopitelně dojem, že s jejich financemi je vše v pořádku – pokud by měli pocit, že v pořádku něco není, už by to sami řešili. Praxe a zkušenosti ale dokazují, že u naprosté většiny klientů jsou změny naopak nutné. Přiznat si opomenutí v tak důležité záležitosti

není jednoduché. Na samém počátku vzájemné spolupráce tedy stojí důkladná analýza současného stavu jeho financí a prezentace navrhovaných změn doplněná konkrétní kalkulací. Číselné vyjádření navrhovaných změn v porovnání se současným stavem je nezbytné především proto, že rozhodnutí provést zásadní změny může být pro klienta složité. „Důležité je si uvědomit, že my klientovi nic neodebíráme ani nepřidáváme,“ upozorňuje Martin Valach. „Naše služby spočívají v tom, že klientům pomáháme definovat jejich cíle, finančně je vyčíslit a časově zařadit. Pak v zastoupení klienta jdeme na finanční trh a hledáme nejlepší a finančně nejvýhodnější řešení. Až najdeme jednotlivá řešení, sestavujeme je do komplexního plánu, kombinujeme a přesouváme z místa na místo tak, aby rozmístění jeho financí bylo pro klienta nejvýhodnější. Na rozdíl od něj samotného k tomu máme nejlepší předpoklady,“ dodává. „Kromě zkušeností a zázemí mezinárodní skupiny je naší největší výhodou to, že nejsme emotivně zainteresováni. Stejně jako chirurg nepřemýšlí o tom, že operace bude pacienta bolet, nemáme ani my emotivní vazby na situaci, ve kterých se klient nachází. Díky tomu jsme schopni nestranně a objektivně zvolit správné řešení.“

## 20 nejdůležitějších situací, kdy vám můžeme poradit

V životě na nás číhá spousta změn a překvapení. My vám pomáháme některé z nich nejen zvládnout, ale buď využít na maximum, nebo naopak minimalizovat případná obrožení. Tady najdete dvacítku běžných životních situací, kdy je dobré myslet na své finanční prostředky a zavolat svého privátního finančního poradce.



### Děti a rodina

- Úspory například na vzdělání dětí
- Změna partnera
- Péče o prarodiče
- Těžká nemoc nebo úmrtí



### Plnění stanovených cílů

- Změna příjmů rodiny
- Priority v plnění cílů
- Nové cíle, sny a plány
- Změna výše nebo struktury výdajů



### Uchování hodnoty majetku

- Pořízení nebo prodej majetku
- Ztráty, zničení nebo odcizení
- Pojistné události
- Předání majetku dědicům



### Aktivní penze

- Moje budoucí penze
- Úspory v dostatečné výši
- Změny zdravotního stavu
- Vlastní sny a přání



### Péče o finanční rezervy

- Změna výše příjmů
- Změna pravidelných výdajů
- Objem dostupných rezerv
- Investice

*Pracovníci, kteří znají naše služby i z pozice klientů*

# BYL TO ŽIVOTNÍ KROK

*Setkání s poradcem Swiss Life Select by pro naše klienty mělo vždy být především setkáním s odborníkem, profesionálem ve svém oboru. Málokdo ale asi tuší, že se mezi našimi poradci najdou také ti, kteří si naše služby vyzkoušeli i jako naši klienti. Když pak přišla nějaká ta životní změna a oni se rozhlíželi, kam půjdou dál, stala se pro ně značka Swiss Life nejen lákadlem, ale také logickou volbou, výzvou, smyslem. Udělali životní rozhodnutí, investovali čas a energii do svého vzdělání a zaškolení a dnes mohou být oporou také vám a vašim financím.*

**P**oněkud absurdní představa. Jsou ale obory a situace a životní příběhy, kdy se podobné „změny dresů“ dějí. Zrovna v naší branži to není tak výjimečné – to, že zákazník, klient přejde ze strany zákaznické na stranu experta a začne dělat to, co ještě nedávno vyhledával u nás. Tedy finanční poradenství.

Přemýšleli jste někdy nad tím, jaké vlastnosti by privátního finančního poradce měly zdobit? Především by pro klienta měl být užitečný – přinést úsporu a zjednodušení. Měl by představovat serióznost a mít hluboké znalosti, měl by se dokázat vžít do situace svého klienta a zajímat se o jeho potřeby. Měl by vyložit klady i záporů toho, co nabízí a předkládá, a ne se vnucovat a mít ústa plná klišé.

Není tak nakonec člověk, který si napřed na vlastní kůži vyzkouší roli klienta – a ví tak moc dobře, co se mu líbí, co je mu protivné a jaké věci na poradci oceňuje –, tím nejlepším adeptem na nového pracovníka? Přinášíme příběhy tří lidí, kteří se z běžných klientů stali poradci Swiss Life Select.

## *Pavel Veselý*

### **Jak jste se k poradenství dostal?**

Náhodou. Deset let jsem pracoval jako obchodní manažer potravinářské firmy, která se zabývala výrobou a distribucí čokolády. Kamarád mě oslovil jako potenciálního klienta, nechal jsem si udělat audit svých financí a musím říct, že tehdy mi některé věci začaly docházet – uvědomil jsem si, že mnoho finančních věcí nemám vůbec vyřešených. Dlouhodobé vytváření rezerv na důchod, spoření dětem a tak.

### **A stal jste se jeho klientem?**

Stal, ale na docela krátkou dobu. Za tři měsíce mi totiž ten kamarád volal znovu a nabídl mi možnost účastnit se výběrového řízení. A pak už to šlo ráz na ráz. Zbývalo jen předat a dokončit stávající obchody a v roce 2009 jsem se stal poradcem.

### **Jaký byl ten přechod?**

Jako všude jinde, když přijdete do nového prostředí. Učení se, oslovování klientů. Zpočátku jsem si myslel, že se tu práci prostě naučím a dál to pak poběží samo. Velký omyl. V téhle branži se musíte učit neustále, vzdělávat se, finanční svět se rychle mění. Samozřejmě že velký podíl na tom mají také naši zákonodárci.

### **Jaký je největší rozdíl?**

Asi to, že se neustále setkávám s novými a zajímavými lidmi, se kterými dlouhodobě spolupracuji. Často se stane, že se z klientů stanou přátelé. Ze začátku nás asi většina lidí vnímá jako někoho, kdo jim chce jen něco prodat. Ale jakmile vidí, že poradce o ně má skutečný zájem, a získá si jejich důvěru, nemají pak důvod hledat cokoliv jiného.

### **Co vám tahle práce přináší?**

Svým způsobem nové životní zkušenosti. Baví mě potkávat se s klienty. Většinou jsou to do jisté míry úspěšní lidé, kteří pracují, vydělávají a vědí, že nic na světě není zadarmo. A pokud ke svým financím přistupují zodpovědně a všechny věci v časovém předstihu plánují, je to ideální symbióza. Bohužel pouze čas, který je neúprosný, potvrdí, že naše setkání v minulosti mělo smysl. Jsem vždy rád, když to později ocení.

## *Kariéra*

Před kontaktem se Swiss Life pracoval jako obchodní manažer v potravinářské firmě. Poradcem se stal v roce 2009, v rámci programu Premium se stará o ty nejbonitnější klienty.



*Neustále se setkávám s novými a zajímavými lidmi, se kterými dlouhodobě spolupracuji. Často se stane, že se z klientů stanou přátelé.*



## Veronika Šmítková

### Ještě dřív, než jste se seznámila se Swiss Life, jste už měla rozjetou kariéru?

Shodou náhod jsem se po škole ocitla v médiích a zhruba tři roky pracovala jako tisková mluvčí televize Nova. Možná si někdo myslí, že není problém jen tak dvakrát za den promluvit s novinářem. Ve skutečnosti ta práce obnášela starost o komplexní komunikaci a mediální obraz největší televize v České republice. Práce šestnáct hodin denně, ale také úžasná a nezapomenutelná zkušenost.

### Nejste asi jediná, kdo se z klienta stal poradcem.

Fascinuje mě, jak často ve Swiss Life potkávám lidi, kteří mají stejný pracovní příběh jako já. Nejprve byli úspěšní ve svém předchozím zaměstnání, proto se stali klienty, a pak u nás začali pracovat.

### Jaký tedy byl váš první kontakt s firmou?

Klientkou jsem se stala v době, kdy jsem byla na mateřské dovolené se synem Oliverem. Ze začátku mě ale vlastně ani nenapadlo, že bych ve Swiss Life mohla pracovat. Když jsem začala řešit, jestli má smysl se do televize vrátit zpátky, má kamarádka poradkyně mi položila otázku, která vlastně může za to, že dnes pracuji tam, kde pracuji. Zeptala se mě jednoduše: „Nechtěla bys dělat pro Swiss Life?“

### A vy jste chtěla. Jak to probíhalo?

Na mateřské dovolené jsem měla dost času přemýšlet o své budoucnosti. A najednou jsem si nedokázala představit situace, které pro mě dříve byly běžné. Například v sedm večer zazvoní telefon a já musím do patnácti minut vydat tiskovou zprávu. Bylo mi jasné, že by tím trpěl především Oli-

ver. Na Swiss Life mě lákalo to, že svůj čas mohu řídit já, a ne někdo jiný. A že když budu chtít pracovat třeba z pískoviště, tak to bude jen má volba.

### Čím se ve Swiss Life zabýváte?

Začala jsem pracovat jako standardní poradce, postupně přešla na seniorní pozici a dnes jsem součástí divize Premium, která poskytuje unikátní služby té nejoblíbenější klientele. Po pěti letech mě to pořád baví.

### Co pro vás ta práce znamená?

Být premiový poradce neznamená, že si na vstupní dveře kanceláře pověsíte cedulku s nápisem „Vstupujte jednotlivě“ a pak čekáte, až vás bonitní klientela vezme útokem. Aktivně si vyhledáváte své potenciální movité klienty, budujete si u nich důvěru a reputaci kvalitní prací, reprezentujete Swiss Life. Jednoduše děláte všechno pro to, abyste byl úspěšný. Díky síle značky s více než 150letou historií to jde ale s lehkostí.

### Co vás na práci baví?

Baví mě být součástí firmy, která se o mě stará. Přála bych každému zažít pár přednášek, které jsem absolvovala. Nikdy bych nevěřila, že například uznávání ekonomických expertů umějí být věcní, srozumitelní a zábavní zároveň. Baví mě motivační systém Swiss Life. Baví mě, že si mohu sama řídit svůj čas. Potkávám se se zajímavými a inspirativními lidmi, kteří se pak stávají našimi klienty. Baví mě, že si práci nastavuji tak, abych byla primárně máma a neměla pocit, že šidím to, co v životě považuji za nejdůležitější. Nechci chodit do práce kvůli penězům. Pro mě je největší motivací moje rodina. A pak dělám to, co mě baví. Swiss Life mě baví moc.

## Kariéra

Po skončení školy začala pracovat v médiích a před nástupem do Swiss Life se živila jako tisková mluvčí TV Nova. V roce 2010 začala pracovat jako běžný poradce, postupně přešla do divize Premium, kde má na starosti ty nejmajetnější klienty.

## Alan Ullsperger

### Jakou práci jste dělal v době, než jste se stal klientem Swiss Life?

V době, kdy jsem se stal klientem Swiss Life Select, jsem měl za sebou více než osmiletou kariéru finančního ředitele ve farmaceutických firmách, několik měsíců jsem zastával i pozici generálního manažera, kdy jsem měl na starosti řízení celé firmy. Dlužno říci, že nebýt zásahu zvenčí, pravděpodobně bych v této kariéře pokračoval dosud.

### Jak došlo ke kontaktu mezi vámi a firmou?

Poradce mě oslovil na základě doporučení od jiné své klientky, mě bývalé kolegyně z práce.

### Jak vás napadlo zajímat se o to, stát se poradcem? Co bylo impulzem?

Klientem jsem byl poměrně krátce, od prvního kontaktu s poradcem do konzultace ohledně možností práce pro Swiss Life uplynuly přibližně čtyři měsíce. Co bylo prvotním impulzem už dnes nedokážu přesně říct, každopádně po zklamání z předchozích zaměstnání a vzhledem k neradostné situaci na trhu práce jsem chtěl zkusit něco svého. Koncept poradenské práce mě oslovil, měl jsem pocit, že bych mohl uspět.

### Jaký byl proces vašeho přerodu ze zákazníka v poradce?

Určitě to nebylo nic jednoduchého, nikdy předtím jsem se aktivně činností obchodníka nezabýval, vždy jsem byl jedním z těch, které se obchodníci naopak snažili oslovit. Slovy citátu z mého oblíbeného filmu: nebyla to jen jiná liga, byl to úplně jiný sport.

## Kariéra

Než se stal klientem Swiss Life — a poté i součástí týmu —, pracoval osm let jako finanční ředitel ve farmaceutických firmách. Poradcem se stal v roce 2013 a také on je teď členem týmu Premium, který se stará o ty nejbohatší a nejsofistikovanější české klienty.



### Co teď máte na starosti, v čem spočívá vaše práce pro Swiss Life?

Má práce je do velké míry shodná s prací jakéhokoliv jiného poradce Swiss Life, mám na starosti aktivní vyhledávání potenciálních klientů a následné finanční poradenství v jejich zájmu. V současné době jsem navíc členem týmu Premium, který má určité specifické odlišnosti, zejména co se týká cílové klientely a přístupu k ní. Snažíme se oslovovat ty nejoblíbenější a nejsofistikovanější klienty v této zemi a nabídnout jim zajímavá řešení.

### Jaká to byla změna? Dalo vám to něco? Vzalo?

Jak jsem již zmiňoval, změna to byla obrovská a určitě ne jednoduchá. Přerod ze zaměstnance, který se většinu doby zabývá čísly a tabulkami, na aktivně působícího obchodníka v terénu dle mého soudu ani snadný být nemůže. Dalo mi to spoustu nových zkušeností a znalostí, zejména co se týká způsobu jednání s lidmi, určitou osobní svobodu a větší časovou flexibilitu. Vzalo mi to všechny jistoty zaměstnance, ale tak už to v podnikání chodí.

### Jak vás práce poradce baví, co je na tom zajímavého, v čem je to lepší než vaše předchozí práce?

Tohle je jednoduše vypadající otázka, odpověď však až tak jednoduchá není. Jako v každé činnosti člověka, práce mě baví zejména, když se mi daří, a pak také v případech, kdy mohu někomu opravdu pomoci. Pro mě je naprosto nejzásadnějším zájmem kvalita a opravdový klientský přístup. Spokojeností mě naplňuje zejména to, že realizované řešení funguje a klient je spokojen. Poskytování a hledání kvality v dnešním světě plním „nekvality“ a účelového marketingu je to, co mě zajímá.

*V současné době jsem členem týmu Premium, který má určité specifické odlišnosti, zejména co se týká cílové klientely a přístupu k ní.*

# Všechny krásy Švýcarska

*Když se řekne Švýcarsko, vybaví se lidem obvykle hned několik věcí – červené kapesní nožičky, čokoláda, banky, sýry, hory, Ženevské jezero, čistá příroda i čistá města. My ale víme, že všechny tyto symboly spojuje jeden jediný pojem. A tím je kvalita. Na té nám ve Swiss Life záleží, ať děláme, co děláme. Ve Švýcarsku stejně jako od Aše po Beskydy.*



1



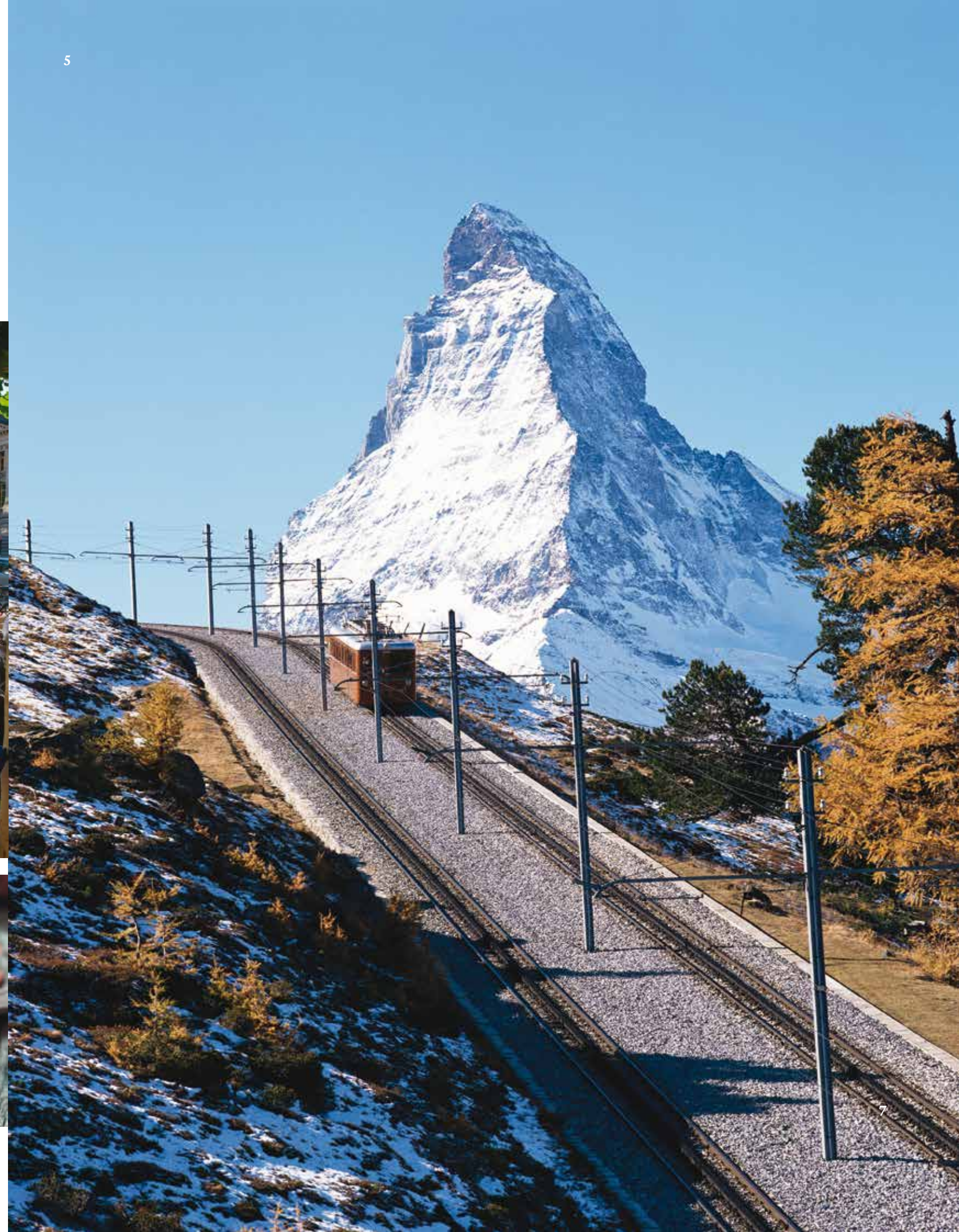
3



2



4



5

**1** Bankovníctví, kvalita a serióznost – to je esence Švýcarska.

**2** Švýcarské sýry se staly legendou světové gastronomie. A mezi nimi vede vyhlášený sýr raclette určený hlavně na přípravu stejnojmenného jídla.

**3** Posedět na pěší zóně u kávy, to je radost, kterou si tady nedopřávají jenom turisté.

**4** Jet do Švýcarska a nedat si poctivou čokoládu je skoro hřích. Ta nejlepší musí při lámání krásně křupat.

**5** Majestátní Matterhorn a klasické vlaky, které vyjíždějí do výšek, o kterých se nám v Česku nemůže ani zdát.





6



8



7



9



10



6 Krása cyklistiky spočívá v kopcích. Ty vás prověří.

7 Karneval v Basileji patří ke světovým unikátům. Město je plné masek.

8 Ženeva se svým jezerem a vodotryskem – pohled, který znají všichni bankéři světa.

9 Dřevěný krytý most v Lucernu – jedna z nejkrásnějších památek Švýcarska.

10 Možná to leckoho překvapí, ale cirkusy jsou především ve francouzských kantonech velmi populární.

11 Na břehu Ženevského jezera pyšně ční zámek Chillon.

## Evropské akcie na dopingů?

Evropské akcie vzrostly od začátku roku o dvacet procent a zatím to nevypadá, že by jim docházelo dech. Skeptici tvrdí, že jde jednoznačně o dopingovou jízdu. Onou nedovolenou látkou má být uměle dodávaná likvidita v podobě nákupů dluhopisů Evropskou centrální bankou, a růst ceny akcií tak neodráží růst hodnoty společností. Optimisté poukazují na makroekonomické údaje. Předstihové ukazatele, například nákupy manažerů (PMI), vykazují nejvyšší hodnoty za poslední dobu a brzy by se měly projevit i v reálných výstupech ekonomiky.

Jako vždy, pravda je někde uprostřed. Pokud však do hry započteme nízký kurz eura vůči světovým měnám, který pozitivně ovlivňuje konkurenceschopnost evropských exportérů, a nízkou cenu ropy, která snižuje výrobní náklady, obrací se pomyslné váhy spíše ve prospěch optimistů.

V krátkodobém horizontu je možné, že budeme svědky menších korekcí spíše technického charakteru (vybírání zisků na určitých hodnotách hlavních indexů), dlouhodobý trend je ale pro evropské akcie pozitivní. Očekáváme, že ekonomika evropských zemí se (stejně jako v případě USA) s podporou všech výše uvedených aspektů rozhybe a vrátí se k mírnému růstu. Koneckonců nedávná oprava výhledu růstu německého HDP (nad 1,5procenta) je toho důkazem.

**Jan Macek**  
analytik Swiss Life Select  
28. 4. 2015  
Hospodářské noviny

## Co značí výprodej německých dluhopisů?

Pokud chceme získat přehled o dění na evropských trzích, není jednoduššího ukazatele, než jsou výnosy německých státních dluhopisů. Není proto divu, že prudký výprodej z posledních dnů upoutal pozornost investorů.

Výnosy desetiletého bondu se nečekaně odrazily od nuly a v závěru minulého týdne se pohybovaly na hodnotách přes půl procenta. To je mimochodem stále třetina hodnoty z loňského května. Vysvětlení zvýšené volatility, tak nezvyklé u tohoto instrumentu, není jednoduché a do hry pravděpodobně vstupuje více faktorů. Velkou roli pochopitelně hraje kvantitativní uvolňování ECB. Investoři si zvykli, že výnosy dluhopisů neznačí jiný pohyb než směrem dolů, a mohou podléhat panice při sebemenším výkyvu směrem vzhůru. A pro takový výkyv je nyní několik možných vysvětlení.

Aktuální růst ceny ropy, zpomalení oslabování eura, nekončící diskuze o Řecku. Všechny tyto impulzy přispěly ke změně sentimentu, který následně spustil výše popisovaný lavinový efekt. Zároveň ale při bližším zkoumání nemůžeme žádný z těchto signálů vyhodnotit jako něco, co by mělo sílu otočit dlouhodobý trend na dluhopisovém trhu. I nadále budou největší silou nákupy ECB, které nedovolí dluhopisům příliš vyrůst, a ani řecké opuštění eurozóny, ani posilující ropa to v dohledné době nezmění.

**Jan Macek**  
analytik Swiss Life Select  
13. 5. 2015  
Hospodářské noviny

## Švýcarsko bezpečným přístavem investorů?

Oblíbeným „bezpečným přístavem“ je pro investory bezesporu švýcarský frank. Zejména v letech 2012–2014, kdy Švýcarská národní banka udržovala kurz na hladině 1,2 franku za euro a zcela se vytratila volatilita, příplula do přístavu spousta lodí naložených eurem. Skokové posílení franku po ukončení intervencí naznačilo, že i takový přístav není bez rizik. Švýcarská ekonomika se s novou situací vypořádá. Poslední čísla ukazují menší než očekávanou deflaci, růst HDP by v tomto roce měl být přes jedno procento.

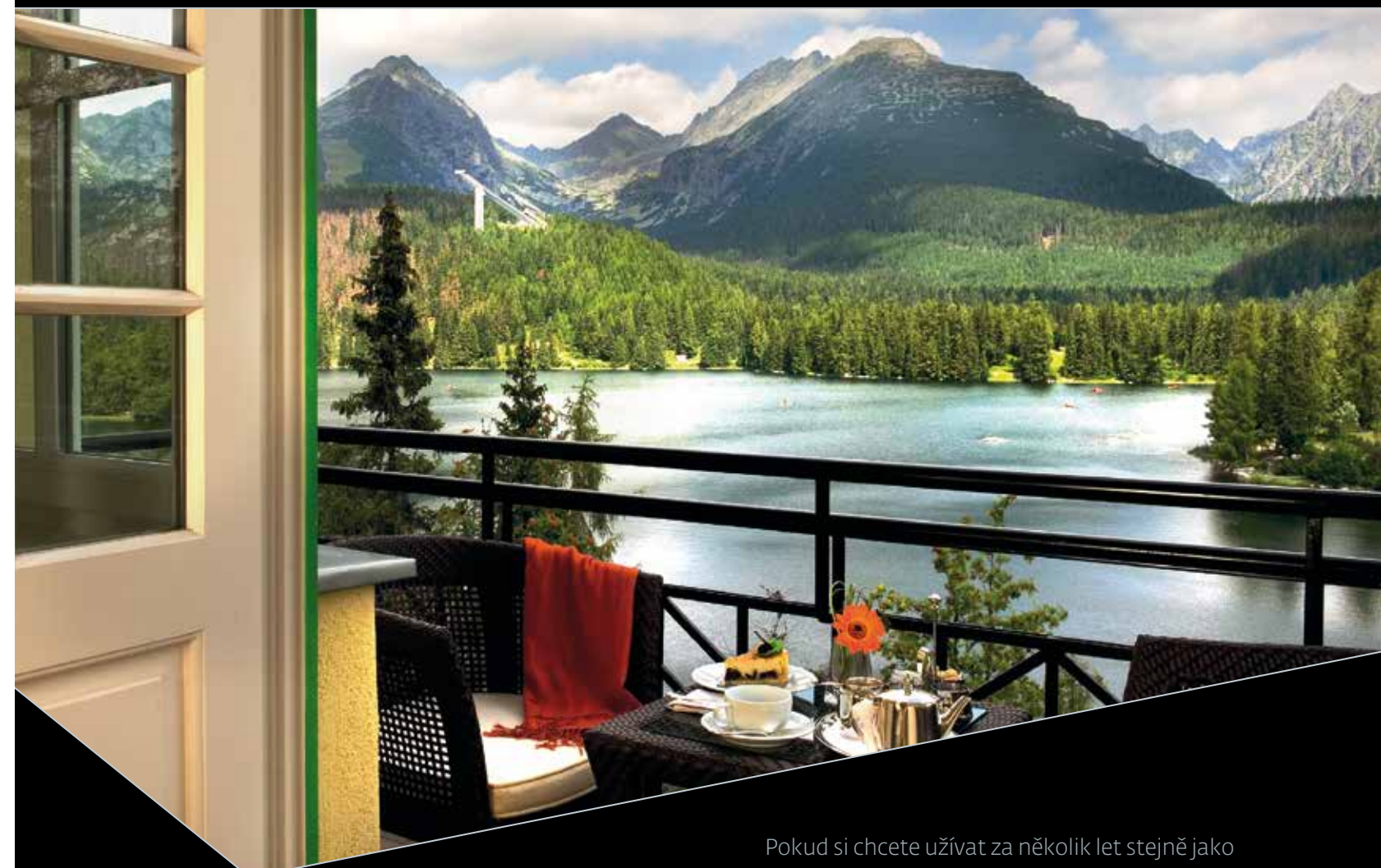
A co investoři? Znamená to pro ně, že o Švýcarsku a jeho franku lze opět mluvit jako o bezpečném přístavu? Zejména drobní investoři by se měli zamyslet nad způsobem, jak tento přístav využít. Při záporných úrokových sazbách, tedy v situaci, kdy jsou komerční banky pokutovány za uložení peněz u centrální banky, nevypadají bankovní vklady jako ten nejvhodnější produkt. Sazba 0,01 % na desetiletém švýcarském státním dluhopisu zase příliš nenahrává dluhopisové investici. Švýcarské akcie pak nesou stejné tržní riziko jako jakékoliv jiné akcie vyspělých zemí.

Než na hledání bezpečného přístavu měli by se investoři zaměřit na důkladnou diverzifikaci a řízení portfolia. To bude vždy nejbezpečnější cesta, jak ochránit a zhodnotit svoji investici.

**Jan Macek**  
analytik Swiss Life Select  
26. 5. 2015  
Hospodářské noviny

## Rád bych si zarezervoval ten pokoj s nejlepším výhledem. Na 25. září 2025.

Nebo byste rádi poslali svoje děti v roce 2030 na zahraniční univerzitu?  
A nebo byste chtěli v roce 2035 na cestu kolem světa?



Pokud si chcete užít za několik let stejně jako dneska, je důležité pravidelně investovat do budoucnosti. Investiční fondy **J&T LIFE 2025**, **J&T LIFE 2030** a **J&T LIFE 2035** jsou ideálním nástrojem pro postupné vytvoření finančních rezerv, zejména na penzi, pro děti, pořízení nového bydlení nebo třeba na cestu kolem světa.

Uvedené informace nepředstavují analýzu investičních příležitostí, investiční doporučení ani investiční poradenství. Minulý nebo současný výnos nezaručuje výnos budoucí. Statut fondu a sdělení klíčových informací naleznete na [www.jtbank.cz/fondy](http://www.jtbank.cz/fondy).

**J&T BANKA**

Díky klientům. Díky výnosům. [www.jtbank.cz](http://www.jtbank.cz)

# Investiční životní pojištění Alternativ MAX



## Produkt umožňuje:

- potenciál zajímavého zhodnocení investovaných prostředků díky bonusovému systému
- využití výnosového potenciálu kapitálového trhu prostřednictvím kvalitní diversifikace aktiv
- pojištění zproštění od placení v případě plné invalidity je obsaženo v produktu
- snížení daňového základu o zaplacené pojistné až do výše 12 000 Kč ročně
- pravidelné příspěvky zaměstnavatele svým zaměstnancům až do výše 30 000 Kč ročně

Tento produkt je poskytován AXA životní pojišťovnou a.s., se sídlem Lazarská 13/8, 120 00 Praha 2, IČ: 61 85 95 24, a nabízen výhradně externím partnerem AXA životní pojišťovny a.s. společností Swiss Life Select Česká republika s.r.o., se sídlem Holandská 3, 639 00 Brno, IČ: 63 48 01 91.

**Upozornění:** Aktuální hodnota investice může v čase klesat i stoupat zejména v závislosti na vývoji finančních trhů a dalších souvisejících faktorů. Investice do podkladových aktiv v rámci investičního životního pojištění v sobě obsahuje riziko kolísání či ztráty hodnoty investované částky a výnosů z ní, návratnost původně investovaných prostředků tedy není zaručena. Doporučený minimální investiční horizont produktu je 15 a více let. Minulá výkonnost fondů nezaručuje výkonnost budoucí. Tento materiál má pouze informativní charakter. Podrobné informace o produktu a o rizicích spojených s investováním v rámci tohoto produktu jsou uvedeny v pojistných a obchodních podmínkách Alternativ Max. Úplné informace o produktu získáte na Infolince Swiss Life Select: 844 111 444.