

FINMAG

Květen 2015 • Časopis pro prémiové klienty  Partners

**SLATINY. SLUM
V SRDCI PRAHY**

**PROLHANÉ
MODLY**

**ŠTĚSTÍ MUSÍTE
JÍT NAPROTI**

MICHAL HORÁČEK



Rozhodnutí, které vynáší

Investice, podílové fondy

- Fondy Conseq Private Invest přinášejí svým investorům zajímavou přidanou hodnotu. Daří se všem pěti strategiím. I ta nejkonzervativnější vzrostla v roce 2014 o 3,3 %, od počátku roku 2015 pak přidala další 2 %.
- Dynamická strategie, kterou z 90 % tvoří akciové fondy z celého světa, vydělala v roce 2014 8,4 % a za poslední tři roky už má nashromážděno přes 47 % zisku. Od počátku 2015 k tomu přidala dalších výborných 13%.

Alternativní investice

- Pro naše klienty nabízíme řadu nástrojů pro vhodnou diverzifikaci jejich investičního portfolia. Alternativní investice nejsou zpravidla závislé na klasických finančních trzích a zlepšují poměr výnosu a rizika investičního portfolia.
- Fond Conseq eko-energetický, který investuje do způsobů využití zelené energie, zhodnotil peníze našich klientů za 3,5 roku existence již o více než 31%.

Doplňkové penzijní spoření

- Conseq penzijní společnost nabízí doplňkové penzijní spoření se státním příspěvkem, daňovými úlevami i pro příspěvky zaměstnavatele a s možností garance vkladů.
- Conseq globální akciový účastnický fond se umístil na PRVNÍM místě mezi účastnickými fondy. V roce 2014 zhodnotil prostředky o 12,7 %.
- Conseq dluhopisový účastnický fond dosáhl v roce 2014 zhodnocení o 5,0 % a je na špičce mezi dluhopisovými účastnickými fondy.

CONSEQ™
JIŽ OD 1994



EDITORIAL



ONDŘEJ TŮMA
šéfredaktor

PENÍZE JAKO VEDLEJŠÍ PRODUKT

Úspěšní lidé – podnikatelé, vědci, umělci – mají jedno společné. Dělají to, co je baví a naplňuje. Peníze a sláva jsou pouze příjemné vedlejší produkty. Zkuste to i vy. Že to nejde? Možná je čas na změnu. Začněte třeba chovat vzácné psí plemeno. Zkrátka se rozhoupejte a splňte si své sny. Snažte se, aby vás práce bavila a abyste z ní měli radost. Peníze přijdou. A i kdyby náhodou ne, litovat nebudete. Zkušenost, na rozdíl od peněz, vám nikdo nevezme.

O penězích jsme se bavili i s Michalem Horáčkem. Má jich hodně, ale i pro něj jsou jen prostředkem k plnění cílů. A někdy ani to ne. Jak sám říká, rým se hledá stejně obtížně, ať máte naditou peněženku, nebo jednu kapsu prázdnou a druhou vysypanou. Kdyby bazíroval na penězích, zůstal by u sázek. Jenže mít velkou sázkovou kancelář není taková zábava jako psát texty nebo produkovat desky a představení.

O tom, že se z koníčku může stát slušný byznys, vás přesvědčí yoyer Vašek Kroutil – ano, čtete správně,

tak se říká týpkům, kteří s jojem předvádí ekvilibristické kousky. Původně pankáčskou firmu zakládal s bráchou v pokojíčku. Loni už ale prodal joja za dvacet milionů a nyní se chystá vzít útokem zahraniční trhy.

Hodně místa jsme ve druhém čísle Finmagu věnovali umění. V téhle branži se totiž točí spousta peněz. Jen v loňském roce se po světě na aukcích prodala umělecká díla za 15,2 miliardy dolarů. Ale i u investic do umění platí, že by vám měly přinášet radost. Jak ostatně v našem rozhovoru připomíná šéf Asociace starožitníků Jan Neumann, z většiny investorů se stejně nakonec stávají sběratelé.

Snažte se proto dělat to, co vás baví. Obklopte se věcmi, které vás pohladí po duši. A nemyslete pořád jen na peníze. Život bude mnohem veselejší. Věřím, že inspiraci najdete i v novém Finmagu. •

Ondřej Tůma

Pro více informací volejte **225 988 225** nebo napište na **fondy@conseq.cz**

Údaje o minulých kurzech a výnosech uvedené v tomto dokumentu nelze považovat za indikátor budoucího vývoje. Hodnota investice do podílových fondů může s časem jak stoupat, tak i klesat a Conseq Investment Management, a. s., ani jiná osoba nezaručuje návratnost původně investované částky, nepřebírá odpovědnost za jednání učiněná na podkladě údajů v tomto dokumentu uvedených, ani za přesnost a úplnost těchto údajů, a doporučuje investorům konzultovat investiční záměry s odbornými poradci. Údaje o zhodnocení, u kterých není uvedeno datum, ke kterému se vztahují, jsou k 21. 4. 2015.

8

MÁM TAKOVÉJ PROJEKT**MICHAL KAŠPÁREK**

Oslavování „projektů“ pomáhá rozdrobit hranici mezi prací a volným časem a snížit význam bezcílné činnosti.

10

MICHAL HORÁČEK: ŠTĚSTÍ MUSÍTE JÍT NAPROTI**ONDŘEJ TŮMA, MARTIN VLNAS**

Textař Michal Horáček vypráví o svých aktuálních projektech, o spojení hudby a slov, o spolupráci s Petrem Hapkou a také o tom, jak během finanční krize poznal, že ve světě investic jistota neexistuje.

18

PROLHANÉ MODLY**PAVEL KOHOUT**

Problém se zbožštěnými ekonomickými ukazateli je v tom, že ukazují špatně. Jsou manipulovány, aby přikryly nepříjemnou realitu.

22

VIVA OBAMA! KUBÁNCI SE TĚŠÍ, JAK OŠKUBOU GRINGA**PAVEL JÉGL**

Konec hospodářského embarga může vést i ke konci jedné z posledních komunistických diktatur. Obama je teď na Kubě populárnější než Fidel.

26

VELIKONOČNÍ OSTROV: MÍSTO, KDE SE MALTHUS NEMÝLIL**LUKÁŠ KOVANDA**

Obří kamenné sochy moai hlídají nehostinné místo na konci světa. Proč civilizační zkáza postihla právě Velikonoční ostrov?

38

SNÁZ PRODÁTE OBRAZ ZA MILION NEŽ ZA TŘICET TISÍC**ONDŘEJ TŮMA, MONIKA HÁJKOVÁ**

Rozhovor s prezidentem Asociace starožitníků Janem Neumannem o tom, jak se v Česku obchoduje s uměním a na jakých investicích se dá v téhle branži nejvíc vydělat.

50

SLATINY. SLUM V SRDCI PRAHY**PETRA DLOUHÁ**

Táhní! Nejsme doma. Křičí na nás nápis na dveřích squatu. Jdeme dovnitř. Revír výrostků z Obecné školy. Reportáž z míst, kam se po setmění neodvážíte.

Nyní dvakrát víc!

Dvojnásobné plnění v případě vážných onemocnění způsobených klíštětem.



Mimořádná akce pro smlouvy životního pojištění
FLEXI a JUNIOR podepsané v období
od 1. 4. do 30. 6. 2015.

Více informací na www.flexi.cz/akce

POJIŠŤOVNA
ČESKÉ SPORITELNY
VIENNA INSURANCE GROUP

pro jistotu

flexi
životní pojištění

DEFLACE A PÁN S KNÍRKEM

Pro zprávy z finančních trhů platí: co se jeden den zdá jako vrcholně důležité a převratné, další den je zapomenuto. A naopak. Pro výběr zajímavých událostí za poslední dva měsíce to může platit taky. Zkuste ho ale uložit do časové kapsle pro budoucí generace. Třeba si řeknou, aha, tak takhle to všechno začalo. Nebo jen mávnou chapadlem nad tím, jaké pitomosti jsme řešili.

ALEŠ TŮMA

25/2

ZAPLAŤTE ZA PRÁVO PŮJČIT ERÁRU

První zemí, která v aukci prodala desetileté dluhopisy se záporným výnosem, se stalo Švýcarsko. S pětiletými dluhopisy se to už o něco dřív povedlo Finsku a Německu. Česká „pětiletka“ stojí na trhu v době psaní těchto řádek tolik, že výnos do splatnosti je 0,02 procenta ročně. Krátkodobější dluhopisy už jsou taky pod nulou. Dost možná se dočkáme okamžiku, kdy stát v aukci prodá dluhopisy tak draho, že mu fakticky budou za půjčku platit věřitelé. Nezbyvá než doufat, že se z toho Ministerstvu financí nezblázní počítače a nebude muset obratem vydávat další dluhopisy na nákup nových.

13/3

SPANILÁ JÍZDA DOLARU

Koruna oslabila na úroveň nevídanou od roku 2005 a v půli března se vešla pod 26 korun za dolar. Za rok to je oslabení o 30 procent. Naše koruna je v tom ale nevině, svezla se s eurem. Nijak tomu nepřidalo ani oznámení kvantitativního uvolňování. Evropské QE má objemem odpovídat asi sedmi procentům HDP. Inflace v řádu desítek procent asi není pravděpodobná. Nabízí se tedy otázka, jestli tak prudký propad kurzu není přehnaný.

24/3

ČERNÁ LABUŤ, NEBO KACHNA?

Pasažéry letu 4U9525 postihl krutý osud. K uzoufání byly i zprávy o neštěstí. I seriózní servery přebíraly z německého bulváru zjevnou kachnu, že se v troskách našlo video zachycující okamžik nárazu. Co z toho plyne pro finance? Až ráno po zapnutí počítače objevíte nějakou senzační zprávu z trhů, zamyslete se, jestli není napsaná stejně „odborně“ jako ty z letectví.

10/4

RENTIÉŘI, POZOR, ČNB JDE PO VÁS

Člen bankovní rady České národní banky Lubomír Lízal publikoval v Lidovkách článek s titulkem *ČNB proti rentiérům střední třídy*. V kostce: nízká inflace prý svědčí rentiérům, kdežto snaha ji zvýšit je v zájmu nezaměstnaných. I Hitlera přivedla k moci deflace, píše Lízal v závěru. Jenže Německo mělo tehdy za sebou hyperinflaci a hospodářskou krizi, deflační politika byl až konec příběhu. Srovnávat to s aktuální krátkou (zatím?) epizodou podprůměrného růstu cen chce odvalu. Ale ČNB asi vidí dál do budoucnosti. Pokud jste zrovna dopili turka, podívejte se na sedlinu a třeba také uvidíte... strašlivou deflační spirálu!

19/4

NEBEZPEČNĚ BEZPEČNÉ FONDY

Česko se podruhé připojilo ke Světovému dni investičních fondů. Při této příležitosti si společnost Partners nechala zpracovat průzkum na reprezentativním vzorku populace. Zhruba třetina dotázaných se bojí krachů a tunelů, polovina tápe, desetina fondům věří. Co ti zbylí? Ti zaškrtli možnost, že fondy podléhají zákonnému pojištění stejně jako bankovní vklady. Paradoxně je tento podíl vyšší v podskupině, která už má nějaké zkušenosti s investováním. Co to vypovídá o úrovni prodeje finančních produktů u nás, to si bez dalšího průzkumu netroufám tvrdit...

13/4

NOVÁ OÁZA EVROPSKÉ PROSPERITY?

Liberál (a bojovník proti údajným světovládcům ze skupiny Bilderberg) Vít Jedlička vyhlásil na pomezí Chorvatska a Srbska svobodný pidistát Liberland, který by měl být „novým Hongkongem“. Uznání suverenity na sebe nenechalo dlouho čekat, byť zatím přišlo pouze od Jižního Súdánu. Ironií stranou, je to určitě pozoruhodný projekt. Už jen tím, že podnikl debatu nad rolí státu v našich životech. Co na to řekne finanční úřad, když se prohlásíte za daňového rezidenta Liberlandu? Zkuste a uvidíte.

MÁM TAKOVEJ PROJEKT

Oslavování „projektů“ pomáhá rozdrolit hranici mezi prací a volným časem a umenšit význam bezcílné činnosti.

MICHAL KAŠPÁREK



neřeknu“. Přitom by stačilo rovnou vybalit, že se každý den po celý rok fotíte v zrcadle a dáváte to na net. Jako milion dalších lidí. Jenže teprve když se toho slova přestaneme ostentativně štítit, můžeme začít zkoumat, co jeho současná popularita znamená.

BEZ NÁROKU NA TRVALOST

Za prvé žijeme v prostředí, ve kterém budování dostává přednost před udržováním. Všimněte si, že jako projekt se jen málokdy označuje úsilí, jehož smyslem je „jenom“ zpomalit kolaps, zakonzervovat stávající stav bez naděje na jeho zlepšení.

Často slyším mladé rodiče mluvit o výchově dětí jako o projektu. Jen s krajní dávkou cynismu by tak svoji práci mohl popsat někdo, kdo pečuje o umírající příbuzné. Projekt totiž ze své definice vede k nějakému pozitivnímu cíli, po jehož kýženém dosažení lze vymyslet projekt nový. To samozřejmě samo o sobě není špatně, špatné by ale bylo, kdybychom odsunuli do pozadí všechny ostatní podoby lidské činnosti a ztratili schopnost vnímat hodnotu „zbytečných“ podniků. Kdyby manažersko-inženýrský projektový přístup ke světu zvítězil nad pečovatelským, jaký stále ještě můžete zažít v (některých) rodinách nebo spolcích, kde je samotný proces stejně důležitý nebo i důležitější než cíl.

KOLONIZACE VOLNA

Za druhé můžeme na rozmachu projektů pozorovat pád hranice mezi soukromým a pracovním životem, a to v neprospěch toho sou-

kromého. Co bylo dřív nevinným koníčkem, stává se pod hlavičkou projektu zárodkem milionového start-upu. Volný čas je kolonizovaný touhou po penězích a po uznání, rekreace se proměňuje na dřinu. Paradoxně to ale neznamená víc peněz pro majitele projektů. Nejochotněji totiž přemluvíte k bezplatné práci ty, kteří se dílem považují za umělce tvořící pro slávu a dílem za podnikatele, co teď musí být nějakou dobu v minusu, aby později mohli být v hodně velkém plusu.

TRIUMF KORPORACÍ

Za třetí: když o stále větší sumě aktivit mluvíme a přemýšlíme jako o projektech, padá při tom i hranice mezi protisystémovým a pro-systémovým. Když se v roce 2002 na banketu v Hampshire jeden z hostů zeptal Margaret Thatcherové, co považuje za svůj největší úspěch, odpověděla, že nové labouristy. Její protivníci totiž pod Tonym Blairem přijali její vlastní rétoriku a nakonec i podstatnou část její ideologie.

Do podobné pasti jako britská levice se dostala řada protisystémových aktivistů. Třeba výtvarník Jeremy Hutchinson, jehož nedávnou pražskou výstavu lze podle kurátora „vnímat jako sociálněkritický projekt, poukazující na odlidštěný proces současné masové tovární produkce“. Že jde dost těžko rozeznat slova kritiků nadnárodních firem od slov jejich manažerů, je doklad triumfu korporací.

A NIKDO NEBUDE COOL

Umělcům a aktivistům tohle myšlení může přinést krátkodobé

úspěchy: když svou činnost pojmenují jako projekt s jasnými výstupy, podporovatelé jim výměnou za ty výstupy můžou posílat peníze přes Hithit nebo podobné služby. Snáz se přibírají noví lidé, snáz se mluví do médií. I ten nejradikálnější projekt ale nakonec podpoří současný stav věcí, protože to zase bude jen další projekt čili ztělesněná oslava zodpovědné, cílevědomé, konstruktivní a na cíl orientované akce. Zároveň projektové myšlení vede k hledání zkušeného a mocného „strategického partnera“, což snadno vyústí v opuštění původních principů.

Přesně to se stalo na konci loňského roku na pražském Žižkově: squat Klinika měl kvalitní projektové vedení, díky kterému vybydlený dům prokoukl už po pár brigádách, i sympatický cíl, totiž vybudování komunitního centra. Strategickým partnerem se záhy stal oligarcha a ministr financí Andrej Babiš, který squatterům velkomožně nabídl legální využívání státní budovy. To bylo bezesporu prospěšné pro Kliniku jako projekt, ale zároveň zničující pro Kliniku jako ideu.

Nepochopte mě špatně: nehoruju za anarchii a je mi jedno, jestli jste proti systému nebo pro systém. Jen je mi líto lidí, kteří vkládají tolik energie do věcí, která se nakonec obrátí proti nim. Což neplatí jen o protisystémových aktivistech, ale nakonec o každém, kdo si piplá nějaký ten projekt jen proto, aby měl nějaký projekt. Až to udělají všichni, budou zase stát na začátku a nikdo nebude cool. Tahle hra má totiž nulový součet. Triumfovat v ní nebudou lidé, ale jenom projekty. •



MICHAL KAŠPÁREK

Absolvent bakalářského studia žurnalistiky a filmové vědy na Masarykově univerzitě. V letech 2006 a 2007 novinář v MF DNES a Metropolisu, v letech 2007 až 2009 redaktor a šéfredaktor v Computer Pressu. Od roku 2010 publicista na volné noze. Pravidelně píše pro Finmag, narázově pro Reportér, 067.cz a další média. Napsal a vydal průvodce Brnem. V roce 2011 spoluzaložil skupinu Žít Brno. Je zavřený v bublině brněnské kavárny a nezná skutečný život.



Další články
Michala
Kašpárka



foto: Michal Hančovský

MICHAL HORÁČEK: ŠTĚSTÍ MUSÍTE JÍT NAPROTI

Štěstěna mu v životě přeje, investice a sázky už ho ale nezajímají. Opravdový adrenalin hledá jinde.

ONDŘEJ TŮMA, MARTIN VLNAS

Když se s Michalem Horáčkem bavíme o penězích, říká, že už žádné nepotřebuje. Hned ale dodává, že peněz není nikdy dost. „Kdyby přišel dopis, že mi vzdálený příbuzný odkázal deset milionů dolarů, tak bych se nezlobil,“ směje se a začíná vyprávět o tom, jak jeho investice během ekonomické krize ztrácely na hodnotě. Právě tahle doba ho prý utvrdila, že žádná jistá investice neexistuje. Skutečný adrenalin už nehledá na finančních trzích, ale v tvůrčích projektech. A okamžitě nás o tom přesvědčí zápal, se kterým mluví o svých aktuálních představeních, o někdejší spolupráci

s Petrem Hapkou, ale taky o plánech na další desky. „Předstoupit před lidi se svým dílem, to je přece něco vzrušujícího. V posledních letech jsem se snažil opustit velké hvězdy a soustředit se na spolupráci s neznámými jmény. Když něco napíšete pro Hanu Hegerovou, tak i kdyby čert na koze jel, budou to lidi kupovat. Udělejte ale album s Frantou Segradem z Valašska. Navíc s ambicí, aby to byla nejprodávnější deska. Nebo se zkuste prosadit s Českým kalendářem, na kterém jsou těžké villonské balady. To je riziko, které mě uspokojuje.“

Když jsme se společně setkali poprvé v roce 2009, bylo těsně před premiérou lyrikálu Kudykam. Jak s odstupem času projekt hodnotíte?

Pro mě jeden z velkých životních zážitků. I proto, že jsem se potkal s mnoha talentovanými lidmi a mohl s nimi spolupracovat nejen v Kudykamovi, ale i později. Ačkoli jsme odehráli čtyřiaosmdesát představení a uvítali přes sedmdesát tisíc diváků, málokdy jsme hráli ve stejné sestavě. Každé představení bylo pro mě, v divadelním světě úplného nováčka, dobrodružství.

Finančně ale Kudykam moc úspěšný nebyl. Prý jste prodělal zhruba patnáct milionů korun...

Kdybych chtěl podnikat za účelem finančního zisku, neprodal bych Fortunu. Od Kudykama jsem chtěl zisk emocionální. A toho se mi dostalo vrchovatě. Ale chcete-li mluvit o podniku, tak ano – bylo to obtížné. Hlavně proto, že střet soukromého projektu s prostředím veřejnoprávní instituce je větší, než se může zdát.

Jak to myslíte?

Je to jiné paradigma. Ačkoli jsme Státní opeře platili podíl ze vstupného, a to minimálně sto tisíc korun za jedno představení, divadelní dům to nepovažoval za vítaný příjem, který by jinak neměl. Z podnikatelského hlediska je operní představení, na které prodáte dvě stě deset lístků a stržíte sto osmdesát tisíc korun, vysoce ztrátové, protože má velké náklady – ale ty přece kryje dotace z peněz daňových poplatníků. V paradigmatu podnikatele ztráta, ale v paradigmatu Státní opery je

těch sto osmdesát tisíc korun hned ziskem... I proto se domnívám, že spousta lidí měla důvod Kudykamovi úspěch nepřát.

Proč? Můžete být konkrétnější?

Úspěch Kudykama by ohrozil celý systém. Mohlo by se stát, že Ministerstvo kultury, které Operu ročně dotovalo nějakými 134 miliony, by poukázalo na to, že by to mohlo jít i s menšími dotacemi. Krom toho jsme udělali všechno pro to, abychom partnerovi vycházeli vstříc i za cenu poškození vlastních zájmů. Například když soubor odjel do Japonska, uvolnilo se pětatřicet dní. Během nich jsme odehráli 42 představení včetně pondělků a odpolední, které ovšem nejsou pro diváky atraktivní. Platili jsme i za zkoušky v červenci, kdy je divadlo zavřené a žádné příjmy mít nemůže. A tak podobně. Zkrátka, jsou to dost nekompatibilní světy. Přesto jsem rád, že jsme v pražské Státní opeře a v brněnské Janáčkově opeře Kudykama hráli. Považoval jsem to a pořád považuji za čest.

Co pro vás z pohledu textaře vlastně znamená hudba?

Dává textu další rozměr. Hudba se připojí k básni a posune ji zase někam dál. Poezie přece byla od pradávna doprovázená hrou na lyru. Odtud také pojem lyrika. Zpívala se už Odyssea a Iliada.

Jakou hudbu máte rád?

Tu, která ve mně vyvolává emoce. Nepotřebuju, aby muzikolog nad písní pokýval a řekl, tohle je ono. Chci, aby se on, stejně jako kdokoli jiný, dojal nebo rozesmál.

Co vám „hrálo“ v hlavě, když jste přicházel na naše setkání? Zní vám v uších spíš hudba, nebo verše, na kterých právě pracujete?

Verše, v nichž je hudba už nějakým způsobem obsažena stejně, jako je v mramoru obsažena socha. V tenhle určitý den to pro mě znamená, že se zabývám verši pro autorské album, které chci věnovat zpěvačce Lence Nové a pro které nosím v hlavě motiv „čtyřicet“. Tedy příběhy čtyřicetileté ženy, a zadaří-li se, tak mnoha různých čtyřicetiletých žen.

Když slyšíte písničku, berete hudbu a text jako nedělitelný celek, nebo si říkáte hudba dobrá, ale text mohl být lepší? A naopak...

Když jsem byl malý kluk, který si v noci četl s baterkou pod peřinou Tarzana, nezkoumal jsem, jak spisovatel rozvíjí příběh, jaké volí literární postupy a jakou má slovní zásobu. Řešil jsem jenom emoci dobrodružství. A takové čtení je to nejkrásnější. Dnes už tak bohužel čist nedokážu, mám kritický odstup. V případě Tarzana i v případě písní. Silná je jen ta píseň, která mě přinutí odstup nemít.

Máte někdy pocit, že se vám textem písně nepodařilo vyjádřit všechno, co jste chtěl?

Jak by ne. Většinu věcí, které napíšu, proto brzo zahodím. Některé texty ale přežijí a vyřadíme je, až když jsou zhudebněné a nahrané. Pak se nějaké na album dostanou, ale ani to samozřejmě neznamená, že jsou dokonalé. Čas je strohej soudce, a tak si po pár letech vždycky řeknu, že jsme určitou věc měli udělat jinak. Člověk ovšem nesmí sklouznout do extrémů.

mu. To by nakonec nedokončil vůbec nic. Už tak na albu pracuji hodně dlouho. S Hapkou jsme dělali jednu desku průměrně pět let.

Jak to v praxi vypadá, když se na jednom albu pracuje tak dlouho?

Samozřejmě to není pět let denno-denní práce. Není to stejné, jako když jdete každé ráno do fabriky nebo do kanceláře. Umění je specifické... Můžete makat sebevíc, důležitý je ale nápad. Ten si nevyvzdorujete, nevysedíte. Prostě ho musíte dostat jako milost. Nikde není dáno, že přijde za hodinu nebo za den. Ani když se člověk uměním živí třicet let. Na druhou stranu je pravda, že Hapka byl hodně velký lenoch. Vždycky jsem si říkal, že kdyby tenhle chlap odjel do Hollywoodu, měl by mraky práce a úspěch jako Morricone. Třeba to ale není pravda. Třeba byly

jeho věci tak dobré právě kvůli tomu, že je dělal tak zřídka. Že se do nich pouštěl opravdu jen ve chvíli, kdy měl nějaký zásadní nápad. Když ho nic nenapadlo půl roku, tak ho zkrátka nic nenapadlo...

Nešvalo vás to?

Občas trochu, ale viděl jsem, že mu na našich deskách záleží, takže nemělo smysl ho do něčeho tlačit. Nápad... Když jsem jednou navštívil spisovatele Roalda Dahla, říkal jsem mu, že mě fascinuje, kolik naprosto rozdílných námětů byl schopný zpracovat. Dahl mi přitakal: Nápad je rozhodující. Je ovšem vzácný – a o to cennější. Vyprávěl mi pak, jak jel svým jaguárem, který byl tradičně špinavý jako prase, a najednou „to“ přišlo. Zastavil, a protože neměl nic po ruce, načmáral prstem na zaprášenou kapotu slova „kluk a továrna

na čokoládu“. Okamžitě jsem si vzpomněl na Petra. Ten byl mnohem ležernější. Čas od času mi říkával, že dostal geniální nápad, ale protože měl zrovna něco jiného na práci, pustil ho z hlavy v přesvědčení, že pokud stál opravdu za to, připomene se znovu. Myslím, že to bylo dost opovážlivé spoléhání na milost Boží, ale Petr byl prostě takovej.

Děláte naráz na víc projektech, nebo se snažíte soustředit jen na jednu věc?

Mám jich vždycky víc. Zvyšuju si tak šance, že nápad, který je slibný, ale pro určitý projekt nepoužitelný, použiju jinde. Kdyby se člověk všemu ostatnímu uzavřel a soustředil se třeba jenom na výpověď čtyřicetileté ženy, tak se zbytečně zablokuje. Ted jsem s Michalem Pavlíčkem dodělal album Sociální síť pro Richarda

Müllera. Setkal jsem se také se slovenskou zpěvačkou Katkou Knechtovou, která mě nadchla. Okamžitě jsem se jí zeptal, co dělá v roce 2017. Nevěděla. Tak jsem jí hned řekl, ať si nic neplánuje, protože spolu budeme natáčet album.

V jednom z rozhovorů jste říkal, že se rým hledá stejně klopotně, ať už je člověk bohatý, nebo ne. Co pro vás peníze znamenají?

Peníze jsou pro mě jen prostředek, rozhodně ne cíl. Kdybych je chtěl hromadit, tak dál vedu sázkovou kancelář a expanduju na východ. Teď bych třeba řešil, jaká DPH je v Rumunsku. A hrozně by mě to ubíjelo. Peníze mi dávají svobodu nedělat, co ve skutečnosti nechci. Uvědomuju si, že kdyby mi bylo pětatřicet a měl bych před sebou dvacet let splácení hypotéky, tak by se mi texty skládaly trochu jinak. Mám obrovské štěstí, že takové problémy nemusím řešit.

Jak se vlastně žije člověku, který si může dělat, co chce?

Určitě líp než tomu, který musí dělat to, co nechce. (smích)

Máte pocit, že ještě nějaké peníze potřebujete?

Ani ne.

Co se změnilo na vašem přístupu k penězům, když vám na účtu přistály stovky milionů za prodej Fortuny?

Neměl jsem potřebu dál vydělávat, takže jsem se snažil investovat maximálně konzervativně. Měl jsem snad nejkonzervativnější finanční instrumenty, které existují.

Radil vám někdo, jak s penězi naložit?

Samozřejmě jsem měl nějaké osobní investiční bankéře, kteří mi nabízeli a nabízejí všechno možné. Ale rozhodnutí je vždycky na mně.

Peníze z Fortuny jste zainvestoval před začátkem poslední velké krize. Jak moc se vás dotkla?

Uvědomil jsem si, že něco jako jistota na finančních trzích prostě neexistuje. A je skoro jedno, do jak konzervativních produktů peníze ukládáte. Několik desítek milionů

Po hospodářské krizi jsem si uvědomil, že něco jako jistota na finančních trzích neexistuje.

jsem například investoval do produktu s ratingem AAA, za nímž stála islandská banka Kaupthing. Všichni mi investici doporučovali jako něco, co nemůže selhat. Výnos byl nějaké procento nad inflací. Říkal jsem si, že severští rybáři určitě nikoho neokradou a na rozdíl od vznětlivějších jižanů se nebudou pouštět ani do velkých dobrodružství. Zkrátka jistota. Nakonec jsem měl obrovské štěstí, protože mi peníze přišly zpátky jen pár měsíců před tím, než banka padla. Britští důchodci, kteří tam měli své celoživotní úspory, o všechno přišli. Nejvíce mě švalo, že to bylo prezentováno jako ultrakonzervativní investice, která sice sotva pokryje inflaci, ale není šance, že by o ty peníze člověk přišel. Kdybych investoval do biotechnologií nebo

nějakých start-upů, tak neřeknu. Tam se s rizikem počítá.

Nepříjemný byl taky pád Lehman Brothers. Jedné z největších investičních bank na světě, která v Americe fungovala tuším od roku 1852. Kdo by čekal, že padne? Nešlo přímo o to, že bych přišel o peníze, ale přišel jsem o garanci, kterou banka na jeden finanční produkt poskytovala. Tak se z konzervativního projektu stal dost nekonzervativní. Jak říkám, ve finančním světě neexistují vůbec žádné jistoty a každý by to měl vědět.

Začal jste se pak o peníze víc starat?

Ne. Zjistil jsem jen, že taková „starost“ má své meze, že potřebujete štěstí, které vám ovšem žádná starostlivost neobstará. Předpověděl snad někdo s dostatečným předstihem krizi roku 2008? Nejspíš ano, ale je to podobné, jako když někdo trefí vítěze Velké liverpoolské s kurzem sto ku jedné. Zkuste se ho zeptat, kdo vyhraje příště. Myslíte, že se trefí znovu?

Když už jsme u těch sázek. Vsadíte si ještě občas?

Skoro ne. Už si ani nevzpomenu, kdy to bylo naposledy. Trochu sleduju tenis, a když mám pocit, že bookmaker nějaký kurz nevyhodno-

til dobře, tak se ho snažím potrestat. Ale je to jednou za uherský rok a vždycky jen za deset nebo dvacet tisíc. Opravdu se tím ale nezabývám. Jinak by hrozilo, že mi to sebere čas.

Prý jste ale velmi úspěšný v sázkách na výsledky voleb...

To je pravda. Sázkou na výsledek voleb jsem snad nikdy neprohrál. Přijde mi, že to ani nejde, protože si myslím, že jsem v tom kompetentnější než bookmakeři, kteří se nevěnují sledování politiky, nýbrž jednotlivých sportovních disciplín. Když například poprvé kandidoval Obama a byl na něj ve finále kampaň kurz 1,4, vypadalo to jako nízký kurz, ale mně to přišlo nesmyslně vysoké. Přiznám se, že jsem tehdy vsadil tolik, kolik byla sázková kancelář ochotná přijmout.

A co investice do akcií. Je to pro vás taky určitý druh sázky?

Sázka je to v každém případě, investice se tomu říká jen proto, aby to nemělo pachutí hazardu a získalo to jakousi větší solidnost. Ale ano, do akcií jsem samozřejmě šel také. Protože to ale bylo krátce před rokem 2008, po kterém zažily trhy očištnou koupel, moc úspěšný jsem nebyl. Říkal jsem si třeba, že ČEZ je polostátní firma, které stejně vždycky napíšu zákony tak, jak bude ona potřebovat. Nejdřív jsem na ČEZu dost vydělal, potom jsem ale znovu přikoupil a zase o nějaké peníze přišel. Prodělal jsem i na akciích jedné internetové sázkovky. V USA totiž nečekaně internetové sázení zakázali a cena se podle toho zhroutila. Určitě tedy nejsem člověk, který by mohl rozdávat nějaké zaručené investiční rady.



MICHAL HORÁČEK

Úspěšný textař a producent. Před revolucí působil jako korespondent zahraničních časopisů o dostizích. Později také jako kulturní redaktor časopisu Mladý svět. V roce 1989 se s Michaelem Kocábem podílel na vzniku občanské iniciativy MOST, která zprostředkovala jednání mezi komunistickým režimem a představiteli disentu. V roce 1990 založil se třemi společníky sázkovou kancelář Fortuna, kterou v roce 2004 prodali za přibližně sto milionů dolarů. Jeho neznámější umělecká díla vzešla ze spolupráce se skladatelem Petrem Hapkou. V roce 2009 měl premiéru jeho lyrikál Kudykam. Vystudoval antropologii a svoji dizertační práci psal o hazardních hrách.

Investujete do akcií dlouhodobě, nebo spíš spekulujete v krátkém časovém horizontu?

Je tu tříletý daňový test, takže z mého pohledu nemá smysl investovat krátkodobě. To se člověk utopí

Přeje štěstí připraveným, nebo je to jen prázdná fráze?

Většina lidí, která něčeho dosáhla, musela mít v životě štěstí. Už jen v tom, že je neokradli obchodní partneři, že nebyla nespolehlivá

Ptám se sám sebe, co by muselo přijít, abych se vzdal písniček a věcí, kterým se tak rád věnuju.

v daních a v kumulovaných transakčních nákladech. Beru to tak, že si vybírám firmy, o kterých se domnívám, že budou prosperovat a vyplácet slušnou dividendu. V tomhle smyslu se mi dosud na pražské burze nejlépe osvědčil poměrně nenápadný Pegas.

Říká se, že Češi mají rádi hazardní hry. Proč tolik spoléháme na to, že se k nám přikloní štěstěna a zbohatneme bez práce a větších zásluh?

Podle mých zkušeností nejsou v tomhle ohledu Češi anomálií. Daleko víc se sází třeba v Austrálii a hlavně v Asii. Jednou jsem byl v Hongkongu na dostizích a to místní hráčské zanícení bylo něco absolutně nepředstavitelného i pro mě. Odhlédnuto od intenzity je ovšem sázení antropologickou konstantou. Lidi sázejí právě proto, že výhra není – přinejmenším podle funkcionální racionality Západu – zasloužená. Když to trefíte, máte ten zvláštní pocit, že jste vyvolení nějakou vyšší mocí.

legislativa, že nevypukla válka, a tak podobně. Štěstí ale musíte jít vždycky naproti. Musíte si najít cíl a ten se pak snažit naplnit. Když se budete válet doma na gauči před televizí, tak si na vás štěstí nesedne.

Na rozdíl od mnoha úspěšných podnikatelů a umělců jste se nikdy nehrnul do politiky. Proč?

Nikdy jsem nebyl člen žádné politické strany a ani nebudu. Nechci část své odpovědnosti delegovat nějaké vyšší entitě. Pojem „dobrá parta“, základ „partaje“, je pro mě hrozný. Člověk dělá to, co by jinak nedělal, protože parta-partaj to tak chtěla.

Opravdu jste nikdy neměl potřebu aktivněji zasáhnout do politického dění?

Ne. Zároveň ale neříkám, že to nikdy nepřijde. Záleží na osobní a společenské situaci. Ptám se sám sebe, co by muselo přijít, abych se vzdal písniček a věcí, kterým se tak rád věnuju. V politice může působit

spousta dalších lidí, ale moje texty za mě nikdo nenapiše.

Dokázal byste si představit, že byste v příštích volbách kandidoval na prezidenta?

Nevím, proč bych měl trávit odpoledne přijímáním pověřovacích listin například od ghanského ambasadora a večery na vlhkém zámku, když můžu dělat koncerty, produkovat alba a setkávat se s lidmi jako rovný s rovnými. Může ale přijít situace, kdy se podívám na kandidáty a něco se ve mně zlomí. Když uvidím, že je tam Škromach, Veleba, Bobošíková a nějaký člověk, který je sice slušný, ale víme o něm, že ho tam dosadil a platí pan Babiš, tak si možná řeknu, jestli tohle má být opravdu všechno... Pak se mě zeptejte.

A nerýsuje se právě teď taková situace?

Věřím, že ne. Doufám, že se najdou vzdělání a kvalitní lidé, kteří do toho půjdou.

Například?

Je to ještě hrozně daleko. Mně by po těch zkušenostech už opravdu stačil i nezávislý, vysokoškolsky vzdělaný člověk, který bude umět plynne anglicky, nebude udílet nehorázné abolice, znejišťovat českou politiku jinak koncipovanou agendou, udělá něco s Lety a dalšími kostlivci, bude se ke všem občanům bez rozdílu chovat s respektem, a dá-li Bůh, tak přispěje k přesvědčení všech českých občanů, že jako jednotlivci i jako pospolitost máme na víc, než jsme kvůli vlastní malověrnosti dokázali dosud. •

Swing od Generali Novinky 2015

Garance ceny

Neměníme zpětně pravidla hry. Swing zůstává nadále cenově výhodný bez zvýšení ceny. K tomu jsou zachovány všechny slevy a výhody tak, jak je znáte. Všechny níže uvedené novinky lze sjednat do stávajících smluv Swing.

Pobyt v nemocnici s progresí a za stejnou cenu

Pomůžeme klientům nést finanční zátěž spojenou s dlouhým pobytem v nemocnici. Proto po měsíci pobytu od 31. dne nově vyplácíme 2 násobek a od 91. dne pobytu dokonce 3 násobek pojistné částky. A při bezprostřední hospitalizaci úrazem přidáme další 2 násobek.

Poúrazová péče

Sjednává se nově jako samostatné riziko. U vážnějších úrazů s dobou léčení nad 90 dnů vyplatíme až 100 000 Kč na poúrazovou péči. Klient si může dopřát lázně, masáže, pořídit si zdravotní pomůcky a nebo podstoupit kosmetické zákroky a laserové operace vedoucí k odstranění následků úrazu.

Péče o zdravotně postižené dítě

Při těžké nebo úplné závislosti na pomoci jiné fyzické osoby v důsledku jeho úrazu či nemoci vyplatíme až 500 000 Kč.

Pomoc rodinám při ošetřování dítěte

Nemoc dítěte je spojena ještě s jednou nepřijemou věcí – vzít si tzv. „paragraf“. Nově můžeme rodinám finančně pomoci s denní dávkou až 300 Kč/den, kterou vyplácíme od 11. dne ošetřování.

Závažná onemocnění ve dvou variantách

Nově nabízíme levnější variantu se sedmi nejčastějšími onemocněními. V rozšířené variantě nabízíme dvě nová onemocnění – tedy celkem 29 onemocnění. A pro děti máme vlastní rozsah pojištění.

Trvalé následky s novým modelem výpočtu

Nově vyplácíme 5 násobek od 25,001 % za stejnou cenu. Maximální progresse zůstává na 8 násobku.

Neschopenka až 600 Kč/den bez dokládání příjmů

V případě sjednání DON62 do 300 Kč/den v kombinaci DON15 a/nebo DON29 v celkovém součtu 600 Kč/den není nutné dokládat příjmy klienta.

Swing ve FIPU

Nově možnost sjednání Swingu ve FIPU a tím úspora času.

Pro více informací kontaktujte svého finančního poradce Partners.

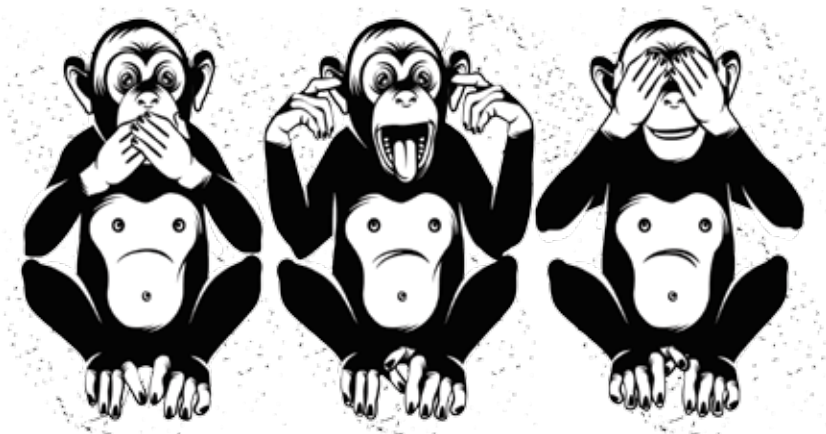
Informační linka pro klienty Generali:
844 188 188.



PROLHANÉ MODLY

Problém se zbožštěnými ekonomickými ukazateli je v tom, že ukazují špatně. Jsou manipulovány, aby přikryly realitu.

PAVEL KOHOUT



Campbellův zákon praví, že čím víc se určitý ekonomický nebo sociální indikátor používá pro politická rozhodnutí, tím větší je riziko, že se stane objektem manipulace a úmyslného zkreslování. Jinými slovy, daná statistika bude uměle upravena, aby vycházela hezky a politicky korektně.

Zkoumáme-li podstatu tří nejčastěji citovaných ekonomických statistik – hospodářského růstu, inflace

a nezaměstnanosti – odhalíme, že Campbellův zákon platí neúprosně.

SKRYTÁ NEZAMĚSTNANOST

V sedmdesátých letech minulého století nezaměstnanost v západní Evropě rychle šplhala k deseti procentům a výš. Politici propadli panice. Kromě zvyšování státních výdajů na podporu růstu (byly stejně marné) se jejich pozornost soustře-

dila na statistiky samotné. Nešlo by zařídit, aby alespoň vypadaly přívětivěji? Ale jistěže šlo!

V manipulacích s nezaměstnaností nejdál pokročily severské státy. Dlouho vykazovaly nízkou nezaměstnanost – velká část lidí bez práce se zahrnuje do různých školení a rekvalifikačních programů. Tyto programy ale stejně nikdy nefungovaly.

Příklad. Finsko vykazovalo v roce 2005 míru nezaměstnanosti 7,2 procenta. Při podrobnějším zkoumání ale vyšlo najevo, že z celkového počtu 2,625 milionu evidovaných pracovních sil je 269 tisíc registrováno u ministerstva sociálních věcí jako „nezaměstnaní hledači práce“. Míra nezaměstnanosti byla tedy nejméně 10,25 procenta. Ve skutečnosti ale byla ještě větší, neboť statistický úřad eviduje položky „zaměstnanci na dotovaných místech“, „účastníci rekvalifikačních programů“ a další. Když vezmeme v úvahu tuto maskovanou nezaměstnanost, dostaneme skutečnou míru v hodnotě nejméně 12,35 procenta.

O deset let později se ukazuje, že Finsko má oficiální míru otevřené nezaměstnanosti 10,1 procenta. Započítáme-li osoby skryté nezaměstnané (termín používá samotný Finský statistický úřad), dojdeme k číslu 14,6 procenta. A pokud bychom započítali osoby v takzvaných aktivních programech zaměstnanosti, došli bychom k sedmnácti až osmnácti procentům. Nesmíme zapomenout ani na věčné studenty, kteří ve svých třiceti letech mají čtvrtý titul, aniž kdy okusili skutečnou práci. Ani oni se mezi nezaměstnané nepočítají.

VELMI HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT

Výpočet tak složité statistiky, jakou je hrubý domácí produkt, poskytuje spoustu příležitostí pro podvody a manipulace.

Autor myšlenky HDP, americký ekonom ruského původu Simon Kuznets, původně nechtěl počítat do hrubého produktu obrat neproduktivních odvětví, například bank nebo reklamních agentur. Nyní ovšem podle pravidel Evropské unie počítáme do HDP i prodej ilegálních drog a prostituci. Britský Office of National Statistics udává, že Británie vydělá ročně deset miliard liber z prodeje drog a z prostituce. Podle Timesů prostituce ročně vydělá zhruba tři miliardy a drogy sedm miliard liber. Celkově se na britském HDP podílejí stejně jako zemědělství. Výnosy z ilegálního pašování cigaret a alkoholu ve výši 300 milionů liber ročně jsou už do HDP započteny. To je jistě skvělé, že ano.

Největší manipulace je ovšem fakt, že do HDP se nijak nepromítá růst dluhu, státního ani soukromého. Ekonomika může být předlužená na úrovni státu, podniků i domácností, ale „hádepé“ nám krásně roste – všechno je báječné. Přesně to byl důvod, proč ekonomové nebyli schopni předpovědět krizi z roku 2008. Mimochodem, sám Kuznets kdysi varoval před povrchním a zjednodušeným chápáním HDP jakožto měřítka společenského blahobytu. Náhradou by snad mohl být HDP očištěný o růst dluhů, jenže tato statistika by vycházela pro většinu vyspělých ekonomik tak ořesně, že se žádnému politikovi ani žádnému statistickému úřadu do jejího publikování nechce.

INFLACE Z BRADAVIC

Další vysoce politicky citlivý indikátor je inflace. Dlouhá léta ale politici a byrokrati nemohli přijít na to, jak ji „správně“ ošidit. Během 80. let nicméně většina světových statistických úřadů našla hezké a vtipné řešení: odstranit z indexů spotřebitelských cen nemovitosti. Růst cen bytů a domů byl dlouhodobě jedním z tahounů inflace. Ovšem kdosi vynalézavý přišel na to, že byt není zboží konečné spotřeby, ale investice, takže nemá ve spotřebním koši co dělat.

Figl zafungoval, ale to ještě nestačilo. V 90. letech přišel další trik zvaný hédonická úprava. Tentokrát statistici vymysleli, že když si za zhruba stejné peníze jako posledně koupíte televizor – nyní ale s větší obrazovkou – nebo počítač, dnes pochopitelně rychlejší, vaše životní úroveň stoupne tak markantně, že je potřeba pro statistiku cenu tohoto zboží uměle snížit. Zboží si víc užijete, což je vlastně ekvivalent nižší ceny. Takto zní logika hédonických úprav. O tom, že moderní elektronika a spotřebiče rychleji stárnou, už ale nikdo nemluví. Ve skutečnosti zaplatíte víc, ale inflace je nižší. Kouzlo jako z příběhů Harryho Pottera.

Praktické důsledky? Finanční krize z posledních let je důsledkem chybných měnových politik centrálních bank, které mají kořeny ve zmanipulovaném měření inflace. Běžný člověk by pak měl vědět, že skutečná inflace je vždycky o pár procent vyšší než oficiální. Peníze na spořicích účtech nebo v konzervativních fondch postupně ztrácejí hodnotu. Ale to profesionálním manipulátorům nevádí. ●



PAVEL KOHOUT

Pracoval postupně pro PPF investiční společnost, Komero, ING Investment Management a byl jedním ze zakladatelů Partners Financial Services. V letech 2002–2003 působil jako člen sboru poradců ministra financí Bohuslava Sobotky, od roku 2004 do roku 2006 byl členem konzultačního týmu Vlastimila Tlustého, později byl dlouholetým členem Národní ekonomické rady vlády. Patří též mezi zakladatele Institutu pro politiku a ekonomiku.

Napsal několik knih o investování, např. *Peníze, výnosy a rizika*, *Investiční strategie pro třetí tisíciletí*, *Vitamíny pro ekonomický růst* nebo *Finance po krizi*. Publikuje v řadě českých a zahraničních médií.



Další články
Pavla Kohouta

VĚŘÍTE V KURVÍTKO?

Koupíte si počítač, pračku nebo televizi a přístroj přestane pár měsíců po uplynutí záruční doby fungovat. Měli jste jen smůlu, nebo váš spotřebič na předčasný odchod někdo předem naprogramoval?

ONDŘEJ TŮMA

Ve Francii se rozhodli chránit spotřebitele – postavili mimo zákon záměrné zkracování životnosti výrobků. Za použití takzvaného kurvítka tam hrozí tučná pokuta a v krajním případě i vězení. Dá se ale záměrné pokažení vlastního výrobku vůbec dokázat? Pozná se, kdy elektronika přestala fungovat kvůli tomu,

že se do ní úmyslně nainstalovaly závadné součástky, které snížily její životnost, a kdy brzkou zhoubu spotřebiče zapříčinila spíš jen snaha výrobce použít co nejlevnější, a tím pádem často i nepříliš kvalitní materiál? Mýtus, nebo skutečnost? Ptáme se odborníků, jak to ve skutečnosti s kurvítkem je. ●

DANIEL PAVLIS

ŠÉFREDAKTOR DTESTU



Existenci takzvaného kurvítka bohužel nemůžeme na základě výsledků našich testů doložit ani vyvrátit. Poruchovost výrobků systematicky v dlouhodobém časovém horizontu nesledujeme, není reálné testovat běžné fungování mnoha modelů například vysavačů či lednic po dobu několika let. Navíc i testovací programy se časem do určité míry obměňují, takže nelze jednoduše předložit data, která by srovnávala situaci například před dvaceti lety a dnes.

Pokud jde obecně o nižší životnost výrobků, nedokážeme určit, jestli se jedná o záměr nebo spíš o tlak na ceny. Na žádné kurvítko v podobě speciální součástky jsme ovšem nikdy nenarazili. Spíše se domníváme, že rychlé opotřebení výrobků je důsledkem snižování nákladů na použité materiály a výrobní postupy a celkově nezájmu výrobců o to, aby výrobky vydržely dlouhá desetiletí.

JAN CHARVÁT

KOORDINÁTOR PROJEKTU OPRAVÁRNA.CZ



Existence kurvítek není pouze dojmem mnoha spotřebitelů, ale studiemi a vyhranými soudními spory potvrzená realita. Nejvíce citovaná je německá studie, zpracovaná pro stranu Svaz 90/Zelení, podle které je hned několik způsobů, jak naprogramovat zničení věci. Kovové součástky se například vyměňují za umělohmotné, přístroje jako například notebooky se vyrábějí tak, aby nebylo možné se do nich dostat, baterie jsou často pevnou součástí produktu a nelze je vyměnit. Jeden z našich opravářů se dokonce setkal s tiskárnou, která měla přesně naprogramovaný počet stránek, které může vytisknout, než umře.

Pokud bych měl spotřebitelům poradit, tak bych jim řekl, aby nekupevali vždycky to nejlevnější. Bude to znít jako klišé, ale už před mnoha lety se říkalo, že nejsme tak bohatí, abychom mohli kupovat levné věci. To platí čím dál víc.

FILIP KŮŽEL

ŠÉFREDAKTOR MOBILMANIA.CZ



Kurvítko zcela jistě existuje, ale ne tak, jak si ho lidé představují. Není to rozbuška, která by podle kalendáře zničila zařízení. V říši mobilních telefonů máme jeden ukázkový případ – smartphony s napevno vestavěnou baterií. S denní periodicitou nabíjení je takový přístroj celkem přesně naprogramovaný k pomalému umírání. Začne to být znát po nějakých dvou letech, po třech letech je život s takovou baterií o nervy. Výměna je možná, ale je drahá a ani autorizovaný servis už přesně sesazený a speciálními lepidly slepený telefon nedá dohromady ve stoprocentní kondici.

Takové kurvítko je zákonem nepostižitelné. Výrobci z nevýhody udělali výhodu. Sice se nedostaneme k baterii, ale odměnou nám je pevnější telefon se zajímavějším vzhledem. Takže ne kurvítko, které byste mohli najít, ale velmi chytrý design.

VIVA OBAMA! KUBÁNCI SE TĚŠÍ, JAK OŠKUBOU GRINGA

Albert Einstein popsal šílenství jako stav, kdy „děláte pořád stejnou věc a čekáte rozdílné výsledky“. Tato definice padne jako ulitá na dosavadní americkou politiku vůči Kubě. Desítky let strýček Sam drtil komunistický režim hospodářskými a finančními sankcemi a čekal, že se pod jejich tíhou kubánská revoluce zhroutí. Marně.

PAVEL JÉGL

Uzel na nejstarším sankčním režimu povolil Barack Obama. „Když děláte něco, co nefunguje přes padesát let, je nejvyšší čas zkusit něco nového,“ pravil americký prezident. Nato začal rozmělnovat embargo vůči Kubě, vyhlášené po vítězství vousatých revolucionářů a znárodnění amerických podniků na ostrově počátkem šedesátých let minulého století. Američané se teď pouštějí do byznysu, který pro ně byl dlouho zapovězen. Začínají obchodovat se zemí, do níž to přes Floridskou úžinu mají „co by doplaval“.

Od ledna se jim naskytly nové příležitosti k obchodu s Kubou. Můžou tam vyvážet počítače, mobily nebo internetové technologie a v omezené míře investovat. Na Kubě směji

nově používat jak debetní, tak kreditní karty a domů můžou dovézt rum i doutníky. Obama ale nechce zůstat u pouhého uvolnění. Usiluje o to, aby Kongres odstranil všechny zákazy a odpískal embargo jako celek – aby zrušil zákony, kterými ho vyhlásil a rozšiřoval. Prezident to udělat nemůže. Proč by mu zákonodárci měli vyhovět? Existuje pro to přinejmenším pět dobrých důvodů:

1. EMBARGO NEFUNGUJE

Sankce měly podkopat komunistický režim. Po pěti desetiletích se ale nepotvrdil předpoklad, že Kubáncům musí být hůř, aby režim svrhl a měli se líp. A sotva se někdy splní, protože Kubánci se už nejhůř měli. Když se rozpadl Sovětský svaz, následnické Rusko výrazně ome-

zilo pomoc Kubě. Hrubý domácí produkt země tehdy spadl o třetinu. Ale Ameriko, div se, revoluciónáři to ustáli! Embargo, na Kubě nazývané „el bloqueo“ – blokáda, spíš posílilo vzdor Kubánců vůči Spojeným státům.

2. JE ARCHAICKÉ

Kuba není pro Spojené státy hrozbou, na jejím území už nejsou rakety schopné zasáhnout americké území. A Američané bez zábran obchodují s jinými komunistickými státy – s Čínou a Vietnamem. Kongres uzákonil zásadu, podle níž embargo nemůže být odvoláno dřív, než kubánský režim vypíše svobodné volby. Pro obchod s Čínou či Vietnamem přitom tuto podmínku nekladl.

3. KAZÍ BYZNYS

Embargo zasahuje nejen kubánskou, ale i americkou ekonomiku. Harvard Political Review odhaduje, že americké obchodníky ročně připraví o 1,2 miliardy dolarů. Vláda v Havaně vyčíslila kubánské ztráty na víc než čtyři miliardy dolarů.

4. JE NEPOPULÁRNÍ

OSN v rezolucích opakovaně vyzývá ke zrušení embarga. Loni kromě Američanů hlasovali proti rezoluci jen Izraelci. Co víc, z průzkumu Atlantic Council vyplývá, že proti embargu je i většina Američanů. Rozezlení ve světě vyvolaly Spojené státy tím, že za obchod s Kubou trestaly třetí země. V šedesátých letech minulého století například přestaly poskytovat pomoc státům, které Kubu podporovaly. Zákon z roku 1996 – Helms-Burton Act – zakázal přístup na trh v USA zahraničním firmám, které obchodují a investují na Kubě. Zákon však Američané neuplatňují. Jedno z jeho ustanovení dává prezidentům

právo normu pozastavit. A prezidenti toho využívají.

5. BĚŽNÉ KUBÁNCE BOLÍ VÍC

Embargo trestá hlavně řadové obyvatele „ostrova svobody“, nikoli politbyro. Pohlaváři, jak to v komunistických režimech bývá, si opatří všechno, co není za pultem, případně pod pultem. Zatímco většina Kubánců na zboží Made in USA nedosáhne, pro bratry Castrovy a jejich spolupracovníky to problém není. „Uřvaní exulanti, žijící v bavlne na Miami, lobují za rozšiřování embarga Kubu a tím způsobují ještě větší bolest svým chudým příbuzným na ostrově,“ píše deník New York Times.

JE TU ZAČÁTEK KONCE?

Barack Obama se výzvami kubánského exilu neřídí a na Kubě ho za to velebí. Věřte nevěřte, ale je tam oblíbenější než „el Comandante“ Fidel Castro. Agentura Bendixen & Amanti zjistila, že o Obamovi smýšlí kladně 80 procent Kubánců,

zatímco o penzionovaném symbolu revoluce jen 44 procent. Podle této sondy si devět z deseti Kubánců přeje, aby Obama přiletěl na ostrov. Jeho spoluobčané tam jezdí. Ročně jich na Kubu dorazí padesát tisíc, většina ilegálně. Jsou přirozeně vítáni – každý gringo je pro Kubánce příležitost, jak přijít k dolarům.

Až bude zrušeno embargo, přijede jich několikanásobně víc. Bude šance dovézt na ostrov americká auta i stroje a Američanům prodávat doutníky i rum ve velkém. Jenže ani pak Kubánci nevybřednou z mizérie. Důvod je nabíledni: Víc než americké embargo Kubu brzdí centrálně plánovaná ekonomika – Češi o ní vědí své. Americké embargo slouží kubánským komunistům jako alibi. Využívají ho, aby problémy země svedli na jestřáby z Washingtonu a skryli za něj neúspěchy své politiky. Jenže alibi dřív nebo později padne. A kdo ví, jestli konec embarga nebude začátkem konce jedné z posledních komunistických diktatur. ●



PŘESTAŇME UŽ ŘEŠIT ŘECKO

Otevřete noviny a vyvalí se hora zpráv o Řecku. Nechápu proč. Situace Řecka se za poslední léta nezměnila. Takže dnes naposledy.

ALEŠ MICHL

Netuším, kdy Řecko odejde z eurozóny. Rozhodnou to hlavy politiků, do kterých nevidím. Jsem ale přesvědčený o tom, že by odejít mělo. Opuštění eura by znamenalo zavedení nové, slabší měny. A slabá drachma by měla nakopnout ekonomický růst. Pokud ovšem v Řecku ještě zbývá nějaké podnikání a export. Na papíře to vypadá jednoduše a pěkně, v praxi by to ale bylo horší. Na Řeky by okamžitě dolehla těžká finanční krize. Ve srovnání s dneškem by na tom byli najednou mnohem hůř.

Ukážkou, jak to v takových případech chodí, může být Argentina. Ta

se taky drsně zadlužila a svět ztratil důvěru, že dluhy někdy splatí. Mezinárodní měnový fond jí začal nouzově půjčovat, problémy najednou měly i ostatní země v regionu – Brazílie, Uruguay a Mexiko. Zkoušelo se všechno, až země nakonec upustila od vázání kurzu pesa na dolar. A podařilo se. Ještě na začátku roku 2002 byl hrubý domácí produkt Argentiny minus 16,3 procenta. Od roku 2003 do roku 2011 už ale domácí produkt rostl ročně v průměru o 7,7 procenta.

Argentina ale musela projít velkou finanční krizí. Při velké očistě to jinak nejde. Nejdřív musíte na úplné

dno, abyste se mohli odrazit, jed se musí vypotit. Přišel run na banky. A protiopatření: směly se z nich vybírat jen malé částky, původně zhruba 250 dolarů za týden. Následovaly demonstrace, ničení bankovních poboček a kanceláří mezinárodních firem. Mnoho podniků zkrachovalo – prodávaly za devalvující peso, závazky jim ale zůstaly v mezinárodních měnách. Třeba Aerolíneas Argentinas neměly najednou ani na provoz a zastavily lety. Nezaměstnanost byla podle Bloombergu kolem jednadvacetiprocent, meziroční inflace pak třicet až čtyřicet procent. A televize točily jen reality show a telenovely, na dražší produkci prostě nebylo. Po drsném půlroce ale léčba slabým pesem zabrala. Export vystřelil nahoru, Argentina byla atraktivnější pro turisty i zahraniční investory...

Jestli Řecko odejde z eurozóny, musí se připravit na něco podobného. To už se ale ví řadu let, jenom se to chorobně odkládá. ●



ALEŠ MICHL

Analytik Raiffeisenbank a poradce ministra financí. Je autorem think-tanku Veřejný dluh a projektu www.rozklivavaciropocet.cz.

Equa bank

Malý podnikatelský úvěr

Firemní bankovníctví

Dotkněte se moderního podnikání

- / až **5 mil. Kč**, bez poplatku za poskytnutí
- / nové úvěry i **výhodné refinancování úvěrů** u jiných bank
- / **rychlé schvalování** bez zbytečného papírování

Tablet zdarma do 30. 6. 2015

Půjčte si
výhodně od

2,6%
p. a.

a získejte tablet
zdarma



Kromě výše uvedené nabídky podnikatelům a firmám nabízíme běžné účty s výběry ze všech bankomatů v ČR zdarma, depozitní produkty a další typy úvěrů.

/ Investiční úvěry / Provozní úvěry / Financování nemovitostí a projektů / Dotace EU / Bankovní záruky

/ www.equabank.cz
Více než čekáte

Zjistěte více na www.equabank.cz/uver
nebo si sjednejte schůzku na **800 700 777**



VELIKONOČNÍ OSTROV: MÍSTO, KDE SE MALTHUS NEMÝLIL

Když se řekne Polynésie, našinci se vybaví ráj na zemi, pláže zalité sluncem a pospávající námořníci s lahví kokosového rumu v ruce. Možná také Tahitanky s květy ve vlasech jako vystřižené z Gauginových obrazů. Párkrát jsem v těch místech byl. A je to trochu jinak.

LUKÁŠ KOVANDA

LEBKY V MLZE

Zkraje roku 2007 jsem šplhal na Raemaru, mytickou horu na Rarotonze, jednom z Cookových ostrovů. Na jejím vrcholu, plochem a rozlehlém jak fotbalové hřiště, mě zastihl silný liják, předzvěst přicházejícího cyklonu. Když jsem uháněl dolů džunglí zpět do civilizace, vytvořil se na mém těle nános složený z dešťové vody, potu z vlhka, repelentu a opalovacího krému. Poté, co jsem ho ze sebe smyl, mohl jsem už z hotelového pokoje sledovat, jak si orkán pohrává s palmami, jako by to byla stébla trávy, a jak obří vlny metají na pláž kamení. Ten skličující pocit, že jsem uvězněný na nevelké Rarotonze zmítané přírodními živly, mi zůstal v paměti dodnes.

Přelistujme v kalendáři do roku 2014. Mířím právě na nejvyšší vrchol Velikonočního ostrova,

nejodlehlejšího obývaného místa na světě, podobně jako Cookovy ostrovy součástí Polynésie. Ani nevím, zda má ten vrcholek nějaké jméno. Každopádně se na něm nachází drobná pyramida z kamene, jinak ho nepoznáte. Tedy kromě studeného víchru, který tam fučí ještě mnohem silněji než v závětrí svahu. Cestu svahem, která začíná na nehostinném, skalistém a bahnitém pobřeží, lemují sem tam se povalující lebkky a kostry uhynulých koní a krav. Přimyslete si solidní mlhu a opuštěnost těch míst a dostáváme hororový obrázek, který má ke Gauginovi a jeho Tahitankám tak daleko, že dál už to snad ani nejde.

Místo je to ponuré nejen klimaticky, ale také historicky. Izolace od okolního světa dala na Velikonočním ostrově před staletími vzniknout svébytné civilizaci, která mu vtiskla jedinečnou tvář. Obecně známým

symbolem ostrova jsou sochy moai. Obrovské postavy s nepřírozně velkými hlavami, vytesané ze sopečné horniny a dopravené na posvátná místa – nejčastěji na samé pobřeží – tak důvtipně, že si nad tím vědci dodnes lámou hlavu.

Sochy moai jsou ovšem také mementem. Řada z nich se nedočkala dokončení. Civilizace, která dokázala pomoci jen těch nejprimitivnějších postupů přepravovat až osmdesát tun vážící kusy opracované horniny, nezabránila své vlastní zkáze. A tak zatímco kolem roku 1600 žilo na ostrově pravděpodobně kolem deseti tisíc lidí, na konci 19. století se jejich počet scvrkl na pouhé stovky, ba desítky. Smrt a zkáza je v duši ostrůvku o 164 kilometrech čtverečních zjevně tak zakořeněna, že zmíněné povalující se kosterní ostatky užitekových zvířat tam jen málokoho vyvedou z konceptu.

BEZ PENĚŽ DO CHOMOUTU NELEZ

Cestou dolů z nejvyššího bodu Velikonočního ostrova mám čas na přemýšlení. Proč absolutní civilizaci potkala právě Velikonoční ostrov, a ne Rarotonga nebo jiný polynéský ostrov? Byli snad dávní obyvatelé Velikonočního ostrova výjimeční kromě svého sochařství také naprostým břídlivým ve správě své vlastní civilizace? Zřejmě ne. Měli ale tu smůlu, že se narodili na místě, které se svými podmínkami snad nejprůhodněji ze všech míst světa doplňuje s malthusovskými chmurnými vizemi přelidnění a následné katastrofy.

Jméno anglického ekonoma Thomase Malthuse je po staletí synonymem společenskému pesimismu; přesvědčení, že množícímu se lidstvu dříve nebo později nebudou stačit potraviny, nerostné zdroje

a nověji třeba i voda. V tomto duchu psali nebo píšou o Malthusovi významní ekonomové, vrcholní politici či ekologové. Velmi často nepěkně až nenávistně. Karl Marx ho označil za „pochlebníka vládnoucí třídy“, romantičtí a utopičtí myslitelé Malthuse demonizovali, básníci jako Samuel Taylor Coleridge, William Hazlitt nebo Robert Southey ho zase považovali za mrzouta a lord Byron veršovaně zesměšňoval jeho neromantičnost: „Without cash, Malthus tells you – take no brides.“ Volně přeloženo: „Bez peněz, řekne ti Malthus, do chomoutu nelez.“ Uražení náboženství hodnostářů zase mluvili o „malthusovském ďáblu“.

Alespoň tváří v tvář zkáze Velikonočního ostrova musí jít ale tyto posměšky stranou. V jeho případě se totiž „pochlebník vládnoucí třídy“ dokonale trefil. Za zkázu může v první řadě pochopitelně postupné plenění přírodních zdrojů ostrova. Třeba veškeré palmy byly zřejmě vykáčeny ve jméno stavby kánoí, které umožňovaly rybolov. Ostatně, sochy moai přestaly být tesány tehdy, když už si ostrovní společenství nemohlo takový „luxus“ dovolit. Tehdy, když zemědělci a rybáři nebyli s to živit kromě sebe také sochaře.

Samotné plenění by však samo o sobě zřejmě nestačilo, k tomu jistě docházelo i na jiných polynéských ostrovech včetně Rarotony. Ďábel však tkví v detailu. I ten malthusovský. Konkrétně v tom, že v poměrně chladném a nehostinném podnebí Velikonočního ostrova se z palem dařilo jen jedině: chilské palmě, která se jinde v Polynésii nevyskytuje – a která roste

mnohokrát pomaleji než kokosové palmy běžné na ostatních ostrovech. Ekonomové James Brander a M. Scott Taylor ve své studii The Simple Economics of Easter Island z roku 1998 prokazují, že rychlá obnova zásadního přírodního zdroje – palem – souvisí s hladkým rozvojem a početním růstem tichomořských populací.

VELIKONOČNÍ LABORATOŘ

Mnozí dnes vidí v osudu někdejší civilizace Velikonočního ostrova analogii k osudu nás všech na planetě Zemi. Také ona je v rámci vesmíru odlehklým místem. Vlastně mnohem odlehlejší, než je Velikonoční ostrov v rámci Tichého oceánu. Vždyť na ostrov se jeho první obyvatelé nějak museli dopravit. To se o prvních obyvatelích naší planety pochopitelně říct nedá.

Jenže svět jako celek naštěstí zdaleka není tak dokonalou laboratoří pro sledování Malthusových myšlenek v praxi, jakou byl svého času Velikonoční ostrov. Přežití světa není závislé na jednom druhu pomalu rostoucí palmy. To, co zásadně odlišuje planetu Zemi a Velikonoční ostrov, je fakt, že svět jako celek skýtá zdroje pro dostatečné tempo akumulace kapitálu. Právě to je motorem technologického rozvoje, který vede k objevování stále efektivnějších postupů při nakládání s omezenými přírodními zdroji. Osud dávné civilizace Velikonočního ostrova není zdaleka tolik vztyčeným prstem civilizaci naší, ale spíš doložkou toho, jak nesmírně podstatná pro rozvoj lidstva byla a je akumulace kapitálu a s ní související vzájemný obchod. ●



LUKÁŠ KOVANDA

Ekonomický konzultant a autor populární i odborné literatury. Spolupracoval s časopisem Týden a řídil redakci časopisu Profit. Publikoval přes stovku osobních rozhovorů s předními světovými ekonomy. Vydal dvě knihy rozhovorů – Příběh dokonalé bouře a Příběh dluhové smrti. V roce 2012 mu vyšla učebnice ekonomie Proč je vzduch zadarmo a panenství drahé a o rok později další kniha Proč si ženy přitažlivost koupit nemohou, a muži ano.

Přednáší na Národohospodářské fakultě VŠE. Je členem správní rady think-tanku Prague Twenty. Působí jako hlavní ekonom finanční skupiny Roklen.



Půjčky

od **6,49%** ročně

Nejlepší přítel je výhodný úrok.

✓ Bez poplatků.

Váš příběh. Vaše banka.

Volejte 810 400 810
www.sberbank.cz

Reprezentativní příklad: Celková výše úvěru 330 000 Kč. Doba trvání úvěru 96 měsíců. V případě řádného splácení dostane klient na běžný účet zpět BONUS ve výši 66 000 Kč. Bonusová sazba platí v případě splnění podmínek Sberbank CZ, a.s. Parametry úvěru po započtení BONUSU: Úroková sazba 8,12 % p. a. Výše měsíční splátky 5 392 Kč. Poplatek za poskytnutí úvěru 0 Kč. Poplatek za vedení úvěrového účtu 0 Kč. RPSN 8,56 % p. a. Celková částka splatná klientem 451 632 Kč. Parametry úvěru bez započtení BONUSU: Úroková sazba 11,99 % p. a. Výše měsíční splátky 5 392 Kč. Poplatek za poskytnutí úvěru 0 Kč. Poplatek za vedení úvěrového účtu 0 Kč. RPSN 12,86 % p. a. Celková částka splatná klientem 517 632 Kč. Nabídka je platná od 28. 3. 2015. Platí v případě splnění podmínek stanovených Sberbank CZ, a.s. Informace obsažené v tomto reklamním materiálu nejsou veřejnou nabídkou, vyzvou k podávání nabídek ani nabídkou na uzavření smlouvy.

**TOMÁŠ KINDL**

PRÁVNÍK

ANO

V minulosti bylo normální, že jsou nemocnice, školy i autobusy zakouřené. Lidé, nekuřáci i kuřáci, si tam později rádi zvykli na čistý vzduch. Nepochybuji o tom, že stejně jako v zahraničí si lidé rádi zvyknou na čistý vzduch i v restauracích.

Svoboda podnikání byla vždy limitována dlouhou řadou mnohdy zbytečně přísných norem zajišťujících zdraví nezávadné prostředí.

Tabákový kouř by neměl být výjimkou. Koneckonců i v nemocnicích, školách a autobusech zákaz kouření „omezuje svobodu podnikání“ a mohlo by být na provozovateli, co si zvolí. Komu kouření vadí, přece může jít jinam. A pokud náhodou nemá kam, může si za to sám, protože dostatečně nepoptává nekuřáckou službu. Na základě této anarchokapitalistické argumentace bychom mohli demontovat všechna

pravidla, zákony i stát. Bez obecně závazných pravidel ale může existovat jedině „právo silnějšího“, nikoli svoboda.

Kouření na veřejných prostranstvích můžou obce regulovat už dnes. Jen musí být vůle. A nemusí jít nutně o úplný zákaz – například v parcích lze vyhradit kuřácké koutky nebo na náměstí lze zákaz omezit po dobu konání trhů.

ZÁKAZ KOUŘENÍ. A VŠUDE!

Protikuřácký zákon je znovu na stole. Má smysl zakazovat kouření v restauracích? A blíží se doba, kdy si člověk beztretně nezapálí ani na veřejném prostranství?

Se zákazem kouření v restauracích souhlasím – pokud se pro něj rozhodne majitel restaurace. Ideální je, pokud existují vedle sebe kuřácké a nekuřácké restaurace. Majitelé restaurací investovali nemalé prostředky do klimatizací, oddělených prostorů a oprávněně se ptají, kdo jim zmařené investice uhradí. Zákaz kouření vodních dýmek v čajovnách, kde se scházejí výhradně kuřáci vodních dýmek, je stejně

nepochopitelný jako zákaz elektronických cigaret, které vypouštějí pouze vodní páru.

Vyhlášky zakazující kouření i na veřejných prostranstvích jsou předehrou pro zákaz nočního vycházení, který by určitě vedl k výraznému snížení kriminality, případně ke snížení rychlosti ve městech na 30 kilometrů v hodině s odkazem na to, že je mnoho dopravních nehod. Ti,

kteří dnes zákaz kouření podporují, se dočkají zákazů, které se jim vůbec líbit nebudou. Ostatně celý spor není o kouření, ale o svobodě. Pokud by totiž kouření bylo tak nebezpečné, jak se tvrdí, nezbylo by státu nic jiného než okamžitě zakázat výrobu a distribuci cigaret. K tomu se stát zjevně nechystá. Peníze z daní na rozdíl od cigaret nesmrdí.

NE

JAROSLAV KUBERA

SENÁTOR



FINEXPO

UŽ MÁTE ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ?

AEGON

AXA

UNIQA

ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ

Na první pohled jsou si všechna „životka“ podobná jako vejce vejci. Přesto žádné z nich nenabízí řešení vhodné pro všechny. Jak se v nabídce zorientovat?

MARTIN VLNAS

Ze všeho nejdřív si musíte odpovědět na otázku, proč vlastně životní pojištění potřebujete. Živíte tři hladové krky a vaše ratolesti by bez vás byly nahané? Máte na krku masnou hypotéku a nechcete, aby manželka přišla o střechu nad hlavou, kdyby na tu vaši spadl cestou do práce kus lešení a vy byste skončil v invalidním důchodu? Nevyděláváte tolik, abyste dokázal z vlastních úspor upravit domov, pokud by jedno z dětí skončilo na vozíku? Věci, které si budete muset představovat, určitě nebudou příjemné, to ale neznamená, že o nich není potřeba přemýšlet. Neštěstí, bohužel, nechodí po horách, ale po lidech, a tak je vždy lepší být připravený než pak, s křížkem po funuse, láteřit, co by bylo, kdyby...

Z příkladů je na první pohled jasné, že důležitost životního pojištění roste s výší finančních závazků a závislosti blízkých. Životní pojištění se ale hodí i těm, kteří ještě rodinu neplánují. Příběhů o jednom nepovedeném skoku do moře se špatným koncem už jste určitě slyšeli hodně. A pomoc, péči a čas lidí, kteří se o vás postarají, pokud to nedopadne, budete potřebovat všichni.

Jakmile si odpovíte proč, je na čase uvažovat o tom, jaké životní pojiště-

ní by se vám hodilo. Jak píšou v perexu, jakkoliv jsou si nabídky pojišťoven podobné, stejné rozhodně nejsou. A vybírat je nutné opravdu pečlivě. Není totiž nic horšího než zjistit, že jste celou dobu platili za něco, co nefunguje, i když vy jste žili v domnění, že se není čeho bát.

Na trhu existují dva základní druhy životních pojištění – rezervotvorné životní pojištění (investiční, kapitálové) a rizikové životní pojištění. Reputace prvního je kvůli divokým devadesátým letům pochybná, vezte však, že investiční životní pojištění dnes – opět, pokud se správně nastaví – plní identickou roli jako pojištění rizikové. Protože mám hypotéku a chci založit rodinu, sám mám jedno sjednané. Při kalkulaci vyšlo při stejné míře zabezpečení levněji než klasické rizikové pojištění konkurenčních společností. Jestli mi něco vydělá, není zas tak důležité. Samozřejmě budu rád, určitě jsem se ale podle toho nerozhodoval.

Pokud vám ale někdo nabídne životko jako cestu k finanční nezávislosti, dost pravděpodobně vás jen přehnaně motivuje k podpisu smlouvy. Životní pojištění, a na tom se shodnou všechny pojišťovny, má

primárně chránit. Stejně jako pojištění nemovitosti chrání vaši střechu nad hlavou.

Pokud už víte, jestli chcete „rizikovku“ nebo investiční pojištění, je dalším krokem správné nastavení rizik. A tady jde do tuhého. Chcete, aby pojišťovna platila pozůstalým, když zemřete? A co invalidita, trvalé následky, závažná onemocnění, krátkodobá pracovní neschopnost nebo nemoc a další nepříjemné situace? Všechno dohromady? A kolik mám dostat, když na něco z toho opravdu dojde? Samozřejmě bych se nejradši pojistil proti všemu a pěkně „na plnou palbu“, jenže to by mi pak nemuselo zbýt na chleba... Upřímně, ačkoliv se v branži už nějaký pátek pohybuji, svěřil jsem se i já při uzavírání životního pojištění do rukou odborníka – v mém případě odbornice. Vřele bych to doporučil i vám. Popište mu své potřeby a životní situaci a nechte správné nastavení rizik a odpovídajících pojistných částek na něm. A pokud něčemu nerozumíte, ptejte se a nechejte si všechno vysvětlit. Svou muží nohu na smlouvu dejte až tehdy, když vám bude vše jasné. Než skočíte z útesu do vln, taky vždycky nejdříve zkoumáte, kam dopadnete. A pokud ne, je nejvyšší čas pojistit se! ●

AEGON: JAK SE ZA POSLEDNÍCH PĚT LET ZMĚNIL VÁŠ ŽIVOT?



Nová práce, nový domov, nový partner, nové dítě – to bývají hlavní důvody, proč by se člověk měl zamyslet nad aktuálností své životní pojistky. Kdo má ale při těch velkých změnách čas chodit do pojišťovny a vypisovat formuláře?

Kdy jste naposledy viděli svoji smlouvu životního pojištění? Proč se na ni nepodívat právě teď? Když zjistíte, že od doby jejího vzniku se váš život posunul jinam, není to ale důvod smlouvu rušit. Životní pojištění Aegon je pružné a lze je aktualizovat podle vaší životní situace.

ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ SE SJEDNÁVÁ NA DÉLE NEŽ TŘICET LET

Průměrná doba, na kterou si naši klienti sjednávají smlouvu, je 37 let. Za takovou dobu dojde v životě k velkým změnám. Při kontrole smlouvy se proto zaměřte na to, jestli máte správně nastavenou ochranu před riziky – jak z hlediska toho, proti jakým rizikům vás smlouva chrání (např. vážné nemoci, invalidita, úraz atd.), tak vzhledem k výši pojistných částek. Stačily by sjednané částky na pokrytí vašich dnešních potřeb? Ověřte si, jestli se nezměnila vaše riziková skupina. Neměnili jste druh

práce, nezačali nebo nepřestali aktivně sportovat?

Další důvod pro aktualizaci smlouvy může být změna osobních a kontaktních údajů. Na to lidé často zapomínají. Až osmdesát procent klientů oznámí změnu trvalého bydliště s víc než ročním zpožděním. Důslednější jsou přitom podle očekávání ženy.

AKTUALIZUJTE ON-LINE

Změna životní pojistky obvykle vyžaduje návštěvu pobočky nebo korespondenci s pojišťovnou. V takovém případě není výjimkou, že při vyplňování formuláře uděláte chybu, která žádost o změnu pozdrží. Pojišťovna Aegon vám umožňuje provádět změny on-line spolu s poradcem prostřednictvím služby Aegon eChange. Smlouvu tak lze aktualizovat na schůzce s vaším osobním poradcem a ušetřit čas. Měnit můžete rozsah pojištění, tzn. při-

dávat nebo odebírat připojištění, případně nastavovat novou výši pojistných částek. K výročí smlouvy může být rovněž provedena změna indexace pojištění. Služba Aegon eChange nabízí také možnost přidávat k pojištění aktuální produktové novinky pojišťovny. Při žádosti o změnu vás provází intuitivní menu, které nabízí pouze ty produktové změny, které jsou pro vaši stávající smlouvu relevantní.

SMS MÍSTO PODPISU FORMULÁŘE

Změny autorizujete prostřednictvím ověřovací SMS přes svůj autorizační mobilní telefon, podobně jako u on-line bankovních operací. Pokud nemáte u pojišťovny Aegon registrovaný autorizační telefon, můžete využít možnost vygenerování vyplněných formulářů, které vytisknete, podepíšete a pošlete do Aegonu standardní cestou. ●



AXA: POSLÁNÍ ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ JE KRYTÍ RIZIK



I v Česku se konečně v oblasti životního pojištění objevují trendy běžné v západních zemích. Klienti se zaměřují na ochranu před většími riziky, jako jsou smrt, invalidita, závažné nemoci, a odklánějí se od těch malých, u nás stále oblíbených, mezi které patří denní odškodné při úrazu a hospitalizaci.

ZPĚT KE KOŘENŮM ŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ

Krytí rizik považujeme v životním pojištění za nejdůležitější. Právě k těmto kořenům pojištění se AXA obrací. Naše rizikové životní pojištění Symfonie lze přizpůsobit na míru konkrétnímu klientovi, který tak bude přesně vědět, před čím je chráněn a za co platí. Hradí se totiž jen jednotlivá krytí rizik, a nikoli další náklady, administrativní poplatky nebo povinné investování, když o něj klient nestojí. Kromě toho produkt nabízí širokou škálu možností nových připojištění pro všechny stupně invalidity s minimem výluk. Jako jedna z mála pojišťoven na trhu pokrýváme například riziko invalidity z důvodu psychických onemocnění. To dělá ze Symfonie jeden z nejtransparentnějších produktů životního pojištění na našem trhu.

PRODUKTY A SLUŽBY PODLE POTŘEB KLIENTŮ

Všechno začíná už při vývoji produktů: základním předpokladem je jednoduchost a transparentnost nabídky. Také proto v AXA vzniklo na začátku tohoto roku oddělení Customer Value Management, které má za úkol do našich produktů a služeb přinášet ještě vyšší hodnotu, tak aby odpovídaly potřebám klientů a současným i budoucím trendům na pojišťovacím trhu.

SNADNÝ PŘÍSTUP K INFORMACÍM A SPRÁVĚ SMLOUVY

Webové stránky www.axa.cz nabízejí jednoduchý a intuitivní přístup k novinkám, informacím o produktech, anebo vývoji investic. Návštěvníci si náš web můžou pohodlně prohlížet také na svých tabletech nebo smartphonech. Navigace je zjednodušená tak, aby klient našel požadovanou informaci v co nejkratším čase. Přímou

na hlavní stránce tak zákazníci naleznou rychlé linky pro řešení různých životních situací, pro přímý kontakt s pojišťovnou, ale i na přehled aktuálního vývoje podílových fondů.

V rámci iniciativy Go Green and Digital nabízí AXA svým klientům také nejen možnost přechodu z papírové komunikace na digitální, ale umožňuje jim také komunikovat on-line prostřednictvím klientského portálu www.axa.cz/moje-axa, kde mohou kdykoliv získat přehled o svých smlouvách a financích a u vybraných produktů mají možnost s nimi i aktivně pracovat: přesouvat finanční prostředky, případně přímo řešit pojistnou událost.

Jako první pojišťovna na českém trhu AXA také svým klientům nabídla možnost podepsat smlouvu biometricky. Její zpracování probíhá průměrně o deset dnů rychleji než u papírových smluv. •



UNIQA POJIŠŤOVNA: OSVĚDČENÝ ŽIVOTNÍ PROGRAM S NOVINKAMI 2015



Životní pojištění představuje nezastupitelnou formu ochrany nejbližších i sebe sama před nepříznivými událostmi. Lidé si ale stěžují, že je moc komplikované a drahé.

PRO SNADNÝ PŘEHLED

Program Rizikové životní pojištění s dividendou je jiný. UNIQA se drží motta Od produktu k řešení. Tento koncept uplatnila na trhu jako první; znamená odklon od tradičního prodeje produktů a rizik ve prospěch posouzení individuální životní situace zákazníka. Ten si na základě toho sjedná jen ta krytí, která skutečně potřebuje.

Životní události řeší program Rizikové životní pojištění ve třech úrovních podle důležitosti:

- události s dlouhodobým až trvalým (finančním) dopadem,
- události s dočasným vlivem,
- nepříjemnosti s omezeným dopadem, na které je ale možné se připravit díky doplňkovému servisu.

KLIENT MUSÍ POROZUMĚT

Tato konstrukce umožňuje vyložit všechny situace zákazníkovi přehledně a strukturovat je podle jeho potřeb a zájmů. Záleží totiž na tom, v jaké je právě životní fázi, zda má rodinu – a jak velkou, jaké má finanční

závazky, co plánuje, a podobně. Krytí jednotlivých rizik pak už přiřadí snadno.

HLAVNÍ VÝHODY

Rizikové životní pojištění s dividendou je pružné a lze ho snadno doplnit či redukovat. V jedné smlouvě jde pojistit všechny členy rodiny. Soustřeďuje se na krytí rizik a není primárně zaměřené na spoření. Součástí je jedinečné pojištění horních končetin proti úrazu i chorobám, takže je užitečné pro všechny, koho ruce živí. Program poskytuje denní dávky pro rodiče po celou dobu ošetřování potomka až do šedesáti procent čistého příjmu. V případě vzniku invalidity vyplácí UNIQA až polovinu plnění zálohově na základě stanovené diagnózy a nečeká na přiznání invalidity.

NOVINKY 2015

Pojištění závažných onemocnění u dětí rozšířilo počet krytých diagnóz, například

o diabetes nebo epilepsii. Součástí je nové připojištění pro řidiče. Přijdou-li o řidičský průkaz ze zdravotních důvodů, budou pobírat měsíční rentu až sedm tisíc korun. V invaliditě jsou nyní kryty i některé psychiatrické diagnózy. Nově jsou zavedeny asistenční služby pro případ nemoci nebo úrazu – doprava do nemocnice, doprovod dítěte při hospitalizaci, pomoc v domácnosti a podobně.

SNADNÉ POROVNÁNÍ

Klienti budou profitovat i z iniciativy pojišťoven včetně UNIQA, které zavedly od roku 2015 jednotné standardy popisu parametrů životního pojištění, jeho ceny a projekce vývoje v čase. Klient může lehce porovnat nabídky různých subjektů mezi sebou díky jednotné „formulářové“ charakteristice. •



V MOŘI FONDŮ

Podílových fondů máme k dispozici bez velké nadsázky moře. Jak v něm nezabloudit? Připravili jsme pro vás mix fondů, u kterých by se mohlo vyplatit zakotvit.

ALEŠ TŮMA

STARÉ DOBRÉ JÚ-ES-EJ

Když nějaký trh tvoří bezmála polovinu hodnoty světových burz a obchodují se tam největší globální firmy, asi byste ho neměli v portfoliu ignorovat. Kvalitní výběr amerických megakorporací vám poskytne například Fidelity America Fund, od nedávné doby dostupný i v koruně. Že jsou akcie drahé? Možná ano, ale investovat můžete i pravidelně od 500 Kč měsíčně, ostatně jako do většiny fondů zde zmíněných.

59

Aktuální počet titulů ve fondu. Chcete-li „americký výkvět“ kompletně, můžete si u Amundi koupit fond, který kopíruje index S&P 500.

NE VŠECHNO V EVROPĚ JE FUJ

Ekonomické i politické dění na starém kontinentu je drama. Ale firmy poskytující zboží a služby každodenní potřeby, se silnou značkou a mezinárodním rozmachem, toto drama nejspíš přežijí. Portfolio takových firem si můžete koupit například ve fondu Parvest Equity Best Selection Europe. V koruně je tu pak Franklin Mutual European.

3,3 miliardy eur

Velikost fondu Mutual European. Co z ní plyne? Neměl by zavřít krám zítra.

EXOTIKA S ROZMYSLEM

O významu rozvíjejících se trhů se dá debatovat. Většinu světové populace ovšem asi není radno zcela opomíjet. Ale než sázet na momentální módu, radši to nechte na široce diverzifikovaném fondu. Fidelity Emerging Markets je jeden z takových, které se nedrží stereotypních nálepek typu BRIC a zároveň nekupují bezhlavě dečko.

32%

Podíl sektoru zboží dlouhodobé spotřeby ve fondu Fidelity. V indexu dominují banky.

FIXNÍ ÚROK? POZOR NA FIXLOVÁNÍ

Už vám také nějaká firmička, o které jste nikdy neslyšeli, nabídla dluhopisy s „garancí“ 7, 8, 9 procent ročně? Vězte, že každá garance je dobrá, jen dokud takový emitent nezkrachuje. Než podobné loterie, kupte si raději fond. V koruně můžete zvolit například Pioneer Euro Strategic Bond či J&T Money nebo lehce opatrnější Conseq Korporátní dluhopisový. První dva jsou pro odvážené, poslední je v průměru ještě na investičním stupni ratingu. Všechny tři jsou ale vysoce diverzifikované.

Paradox likvidity

Likvidní fond může držet i poměrně nelikvidní dluhopisy. V době paniky na trhu to může být problém, ale neztrácejte nervy.

STOCKPICKING PO ČESKU

Mírná provokace: fond ISČS Top Stocks má nadprůměrné poplatky a ještě je velmi aktivně spravovaný. Čím si tento fond s převahou akcií z USA zasloužil zmínku? Nejde s davem. Nemalá část aktivních manažerů stejně víceméně kopíruje index. Ján Hájek z Top Stocks se snaží o poctivý výběr jednotlivých firem, které považuje za zajímavé, index neindex. Navíc na české poměry nadprůměrně informuje o tom, co vlastně v portfoliu dělá a proč.

4 z 25

Přibližný počet firem, které se za rok v portfoliu vymění. Zbrkllost mu tedy vyčítat nelze.

„PIKOŠKA“ ZE ZAHRANIČÍ NENÍ VÁM NIC SVATÉ? INVESTUJTE DO HŘÍCHU!

Společenská zodpovědnost frčí. Ale co když jsou „zlé“ firmy tak neoblíbené, že jde vlastně o příležitost? Touto myšlenkou se řídí americký Barrier Fund zaměřený na alkohol, tabák, hazard a zbraně. Dřív byl známý pod příhodnějším názvem Více Fund. V Česku si ho koupit nemůžete. Bohužel, či bohudík? To se uvidí u posledního soudu.

Smith & Wesson

Tuto akcii fond přikoupil po školním masakru v Newtownu. Hyenismus? Ale ziskový.



Chcete investovat?
Nechte si od nás poradit.

NEHÁZEJTE DO ŽITA FLINTU – INVESTUJTE TAM

Nudí vás akcie a dluhopisy a hledáte alternativy? Český fond půdy skupuje pozemky v Polabí, které poté pronajímá. Scelováním rozdrobeného vlastnictví se snaží dosáhnout lepší pozice pro vyjednávání s nájemci. Kromě toho sází i na to, že půda je v Česku levnější než v okolních zemích. Háček? Minimální investice je 3,5 milionu, což by navíc měla být jen menší část vašeho majetku. Ale pokud se někdy stanete rentiérem, jde o poměrně zajímavou alternativu, kam se schovat před inflací.

Přibližný podíl půdy v ČR, kterou si zemědělci pronajímají.

75%

SNÁZ PRODÁTE OBRAZ ZA MILION NEŽ ZA TŘICET TISÍC

Do aukčních síní přivedla prezidenta Asociace starožitníků Jana Neumanna před padesáti lety láska k mincím. Tehdy mu bylo dvanáct let. Než se obchodování se starožitnostmi, uměním a sběratelskými předměty začal věnovat profesionálně, uplynula ale ještě hodně dlouhá doba.

ONDŘEJ TŮMA, MONIKA HÁJKOVÁ

„Táta byl strojař a chtěl, abych dělal něco pořádného,“ vzpomíná prosedivělý sympaták na dobu, kdy se v mládí rozmýšlel, jaké zaměstnání si vybrat. Po studiích pracoval v Českých energetických závodech na zauhlování parních velkoelektráren a statických výpočtech jeřábů a budov. Z celoživotního hobby se nakonec stala profese až v roce 1989, kdy stál u zrodu první soukromé aukční společnosti v Československu.

První veřejnou aukci jste pořádal ještě před listopadovou revolucí. Nebyl to poněkud dobrodružný podnik?

Byla to divočina. Kamarádi si z nás dělali legraci, že nás zavřou. Aukce se konala v říjnu 1989 na Žofíně. Bylo narváno k prasknutí, ale ticho jako v kostele. Dražební čísla si vyzvedlo asi dvacet zájemců, a když někdo z nich zvedl ruku, otočil se na něj celý sál. Spíš než aukci to připomínalo divadlo. Každopádně šlo o velký společenský úspěch, finančně se aukce začaly vyplácet až později. Hned v prosinci se rozjela druhá aukční síň a poměrně dlouhou dobu fungovaly jen tyto dvě.

Rozjet neznámý nebo spíš zapomenutý aukční byznys asi nešlo přes

noc. Kdy se vám začalo finančně dařit?

Ze začátku u nás nakupovali hlavně cizinci. První zlom přišel v době, kdy se spekulovalo o tom, že chce Klaus zahýbat s měnou. Začaly se objevovat fámy, že máslo bude stát sto korun, takže Češi najednou nakupovali umění jak utržení ze řetězu a nikdo zvenku prakticky neměl šanci. Další zásadní moment byly restituce. Najednou se na trhu objevila spousta neuvěřitelných skvostů. Jsem rád, že jsem u toho mohl být, protože něco takového se už nebude nikdy opakovat.

Jaké aukce na vás za to čtvrtstoletí nejvíc zapůsobily? Na kterou nikdy nezapomenete?

Určitě na tu úplně první na Žofíně. Neuvěřitelný příběh jsem zažil také kolem jednoho obrazu Jana Šafaříka. V roce 2008 za mnou přišli dva sourozenci s tím, že zdědili Šafaříkův obraz Divadlo Sarah Bernhardt a že by ho chtěli prodat. Trvali na nesmyslně nízké vyvolávací ceně osmdesát tisíc korun, na kterou ho prý ocenil odhadce. Nakonec se obraz vydražil za 1,26 milionu korun. Loni v říjnu jsme ho dražili znovu a prodal se ještě o milion draž. Na jiné aukci,

na kterou určitě jen tak nezapomenou, nám zase zkolaboval jeden z dražitelů. Neunesl tíhu okamžiku a museli jsme volat záchranku. Naštěstí všechno dobře dopadlo.

Na začátku byly dvě aukční síně a pár nesmělých dražitelů. Jak se obchodu s uměním daří dnes?

Jen v Praze a okolí je sedmnáct aukčních síní, takže dost velká tláčenice na náš malý rybníček. Navíc nůžky mezi průměrem a špičkou se pořád rozevírají. Každý chce mít něco naprosto mimořádného, takže paradoxně není takový problém

vydražit obraz za milion. Daleko obtížnější to je, když stojí třicet tisíc. Střední třída má totiž momentálně jiné starosti než nakupovat umění.

Mění se v průběhu let zájem lidí o konkrétní umělecké předměty a starožitnosti, nebo mají sběratelé a investoři v hledáčku víceméně pořád to samé?

Sběratelství, to je móda, která přichází ve vlnách. Například začátkem devadesátých let byla obrovská poptávka po hodinách a hodinkách. V té době se například cena staroněmeckých hodin pohybovala kolem



Jan Neumann ve svém království.



Na prohlídce obrazů v aukční síni European Arts.

sta tisíc korun. Dneska je velký úspěch, když je prodáte za šedesát tisíc. Rozhodně tedy neplatí, že když jste něco koupili v devadesátých letech, tak to bude mít dnes automaticky mnohonásobně vyšší cenu.

Vkus lidí se v čase opravdu mění. Teď hodně roste zájem o mince a bankovky, řády nebo významné umění. Ve výtvarném umění se už tolik jako dřív nepoptávají barokní obrazy a díla z devatenáctého století. Čím dál víc lidí sbírá moderní umění, to je ostatně celosvětový trend. I ten se ale v různých zemích liší. V Anglii je například největším tahákem starožitný nábytek, až za ním jsou obrazy. U nás naopak pořád dominuje výtvarné umění.

Každý ale nekupuje umění jen podle toho, jestli se mu líbí. Zvláště v době nejistoty na finančních trzích přibývá alternativních investic. Předpokládám, že to platí i pro investice do umění...

Když se ohlédnu zpátky, tak pro náš byznys byl skvělý začátek devadesátých let, kdy jsme prodali všechno,

co jsme nabídli. V roce 1993 se zájem přesunul na akcie, nemovitosti a pozemky. Umění a starožitnosti šly naprosto stranou, najednou jsme neměli klienty. Postupně se ale vraceli, došlo jim, že na stěnu jejich vily se hodí víc obraz než plakát. K velkému nárůstu došlo taky od roku 2008, kdy šly akcie a podílové fondy dolů, takže pro spoustu lidí se umění a starožitnosti staly opět zajímavou alternativou v portfoliu.

A jde spíš o spekulativní investice na pár let, nebo o snahu o dlouhodobější zajištění?

Umění je rozhodně dobrá investice, ale opravdu dlouhodobá. Ve výtvarném umění bývá průměrné roční zhodnocení mezi čtyřmi a sedmi procenty, takže je to spíš investice pro děti, kolekce se zkrátka budují pro další generace. Je to ale taky hodně o štěstí.

Když se podíváte na lidi, kteří v Česku nakupují umění v aukcích, jde jim spíš o procenta v portfoliu, nebo o umění jako takové?

V Česku je hodně lidí, kteří vydělali velké peníze a na přelomu tisíciletí si začali zařizovat velké usedlosti a zámky. To byla zlatá doba – potřebovali porcelán, nábytek, dekorace, výtvarné umění. Jenže tyhle rodiny už jsou kompletně zařízené a vybírají si už jen opravdové třešničky. Pak je tu velká část investorů, kteří nakupují naprosto cíleně, umění je pro ně součástí portfolia a mají vlastní poradce.

Obecně je ale dobré kupovat to, co nás oslovilo, co se nám skutečně líbí, aby nám zůstalo něco pěkného, pokud finanční zhodnocení nevyjde podle představ. Ostatně z tvrdých investorů se většinou nakonec stávají sběratelé, k umění nelze zůstat dlouhodobě netečný.

Hlavní byznys dělají aukčním síním nejbohatší klienti. Jak je to ale u běžných Čechů? Mění se jejich přístup k umění, mají větší chuť utrácet za něj peníze?

Dřív měli lidé všeobecné humanitní vzdělání, znali dějiny, proto měli k umění a starožitnostem daleko

bližší vztah. Dnes se společnost vydává spíše technickým směrem. Mladší generace žije jinak, obklopuje se technikou, hodně cestuje, na sběratelství zkrátka nemá čas. To začíná být v naší branži problém, na druhou stranu se říká, že ob generaci dochází ke změně, proto doufám, že se to zase otočí.

Je jiný obchod s uměním u nás doma a v zahraničí, najdete zásadní odlišnosti?

Jedno specifikum bohužel máme – historii. Všude jinde má umění nějaký rodokmen. Víte, z jaké sbírky obraz pochází, kde byl vystavován a podobně. Ale u nás se za minulého

režimu umění sbíralo víceméně ilegálně, handlovalo se z ruky do ruky. Kontinuita byla přetržena, takže většina dnes nabízených věcí v aukcích je takzvané z ulice. Když má obraz doložitelný rodokmen, může být jeho cena až dvojnásobná.

Nemůžu se samozřejmě na závěr nezeptat na podvody. Setkáváte se s nimi často?

Podvody jdou ruku v ruce s celkovou atmosférou ve státě. Pokud někdo udělá podvod a nikdo ho kvůli tomu nehoní, tak ho udělá podruhé zase. Problém je že naše zákony týkající se oboru jsou velmi benevolentní. Novela, která byla

daleko důslednější, bohužel v minulosti neprošla, protože se proti ní postavily mocné skupiny, které mají své lobbisty.

Před třemi lety jste se rozhodl svoji aukční síň prodat. Proč?

Bylo to už hodně časově náročné. Prostě jsem si řekl, že to stačilo a že se budu víc věnovat vnučatům. Nicméně dál působím v České numismatické společnosti a také jako prezident Asociace starožitníků, která připravuje veletrh Antique a provozuje Rudolfskou akademii starožitníků. Je to zkrátka vášně na celý život. ●

Inzerce

Přístav pro vaše finance

» Až 7% výnos s dividendovými fondy

Oslavte s námi Světový den investičních fondů a dopřejte svým penězům až 7% dividendový výnos s hvězdnými fondy Pioneer. Proč? Dáme vám nejméně 5 dobrých důvodů:

1. Atraktivní řešení ve stávajícím prostředí nízkých úrokových sazeb
2. Vysoký, dopředu cílovaný dividendový výnos
3. Pravidelná výplata dividendy až 4× ročně
4. Měnové zajištění do české koruny
5. Vysoká kvalita – téměř 60 % Pioneer Funds a desítky dalších zahraničních fondů skupiny Pioneer Investments jsou agenturou Morningstar hodnoceny 4 a 5 hvězdičkami

Vývoj výplaty dividend	2012	2013	2014	cíl 2015
Pioneer Funds – European Equity Target Income	7,3 %	7,5 %	7,3 %	7 %
Pioneer Funds – Global Multi-Asset Target Income	–	3,1 %	5,25 %	5 %

Věnujte, prosím, pozornost níže uvedeným vysvětlivkám.

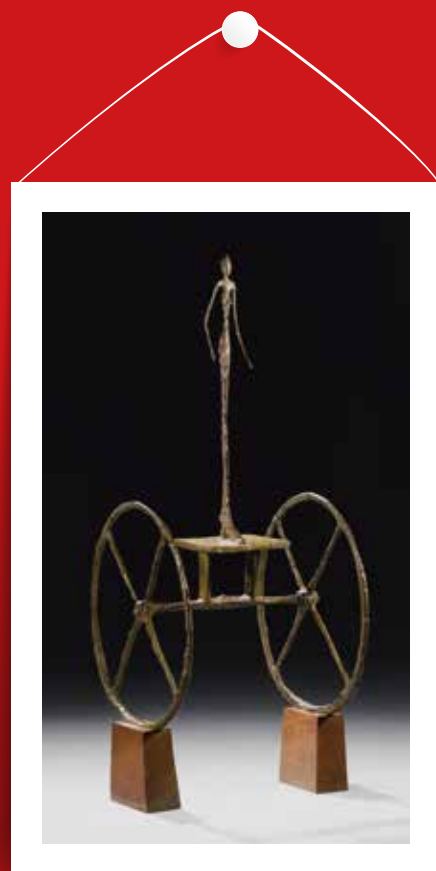
Vysvětlění k výkonnosti fondů:
Očekávaný cílový výnos třídy A EUR distribuující v roce 2015. Cílový výnos může být překonán, nebo naopak nemusí být dosažen a jeho výše není zaručena. Očekávaný cílový výnos a výše cílované výplaty dividend třídy A EUR, třídy A USD a třídy A CZK se mohou lišit. Minulá výkonnost není zárukou ani indikátorem budoucích výsledků. Uvedená hodnota se může výrazně lišit od prognózy (i směrem dolů), a to zejména v období výrazných výkyvů na trhu. Více informací o možnostech investování a rizicích s ním souvisejících získáte na www.pioneer.cz. Osobní daňové povinnosti vyplývající z vlastnictví podílových listů fondu, respektive z výplaty příslušných dividend, prosím konzultujte se svým daňovým poradcem.

www.pioneer.cz



3 NEJDRAŽŠÍ DÍLA SVĚTOVÝCH AUKEÍ ROKU 2014

CELKOVĚ SE CELOSVĚTOVĚ V ROCE 2014 NA AUKEÍCH S UMĚNÍM PRODÁLY PŘEDMĚTY ZA **15,2 MILIARDY DOLARŮ**



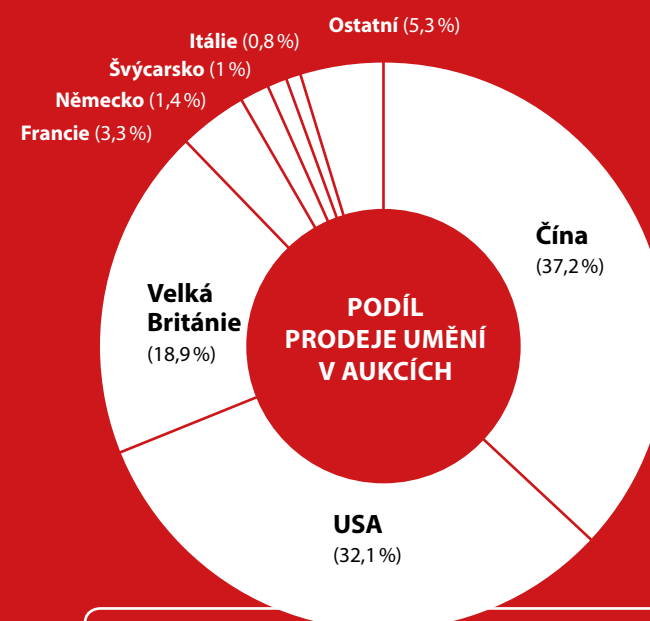
Alberto Giacometti: *Vůz*
100 965 000 USD



Barnett Newman: *Černý oheň I*
84 165 000 USD



Andy Warhol: *Trojité Elvis*
81 925 000 USD



KDE SE NEJVÍC DAŘÍ AUKEÍM S UMĚNÍM?

INVESTICE DO UMĚNÍ V ČESKU

Celkový obrát českých aukcí (v korunách)

2010 – 730 milionů
2011 – 645 milionů
2012 – 881 milionů
2013 – 946 milionů
2014 – 854 milionů

ČÁSTKA POTŘEBNÁ KE KOUPI 10 NEJDRAŽŠÍCH OBRAZŮ

(v korunách)

2010 – 100 milionů
2011 – 93 milionů
2012 – 204 milionů
2013 – 123 milionů
2014 – 113 milionů

AUKCE V ČR 2014

Obraty dosažené v hlavních kategoriích a poměr prodaných položek:

OBRAZY **613 milionů**
(prodáno 2900 položek ze 7000 nabízených)

KRESBA, GRAFIKA **113 milionů**
(prodáno 2700 položek z 6300 nabízených)

FOTOGRAFIE **13 milionů**
(prodáno 660 položek z 1200 nabízených)

SOCHA **38 milionů**
(prodáno 430 položek z 950 nabízených)

3 NEJDRAŽŠÍ DÍLA ROKU 2014



1. EMIL FILLA:
Hlava muže s dýmku
16 800 000 Kč



2. TOYEN: *Sen*
16 320 000 Kč



3. PARIS BORDONE:
Venuše, Amor, Bakchus a Diana
12 400 000 Kč

INVESTICE DO UMĚNÍ



KARTY ZA VŠECHNY PRACHY

Že se u Magic the Gathering zabaví pouze geekové a pubertáci? Kdepak! Na téhle sběratelské hře se dá taky pořádně vydělat. Jenom obchodní duch vám ale stačit nebude.

MARTIN VLNAS

Na první pohled vypadá Black Lotus jako kus tvrdého papíru o trochu větší než vizitka, na kterém je natištěný obrázek modrého květu na zeleném pozadí. Na druhý pohled možná začnete přemýšlet, jestli je kartička místy vybledlá, nebo na kytku opravdu dopadají sluneční paprsky. Podrženo sečteno, docela pěkná záložka do posledního Kiyosakiho, pokud byste ji ale někde vytrousili, rozhodně plakat nebudete. Než zjistíte, jakou má cenu. Pak možná skončíte jako Brit James Howells, který v roce 2009 zahodil pevný disk se 7500 bitcoiny a prý ho na skládce nedaleko velšského Newportu hledá dodnes.

Na internetovém aukčním portálu eBay se právě teď nabízí tři Black Lotusy z nejstarší série Magicu, které se říká Alpha. Nejlevnější a také nejvíc odrbaný vás vyjde na 437 tisíc korun, za nejdražší bez jediné vady na kráse a s certifikátem pravosti vysolíte už sto dvacet tisíc dolarů, při dnešním kurzu něco přes tři miliony korun. A to hlavní – kupci se skutečně nacházejí. Od února se prodaly hned tři, každý za cenu velmi drahého auta. Když jsem s magicy před patnácti lety začínal, prodávala se stejná karta za dvacet až padesát tisíc korun podle série a zachovalosti a ještě před šesti lety jste ji mohli sehnat zhruba za 120 tisíc. Nekřesťanské peníze za kus papíru, jenže... Takové zhodnocení nedává ani investiční guru Mark Mobius. Právě proto Magic the Gathering najdete stránkách předních světových magazínů od Forbesu po Economist jako výborný tip na alternativní investici.

Proč je ale ta divná kytka tak drahá? Black Lotus je pro hráče magiců něco jako Jarda Jágr pro fandý hokeje. Nestárnoucí ikona, která dokáže rázem obrátit vývoj hry. Ne vždy, ale natolik často, aby byla na většině oficiálních turnajů zakázaná. Na rozdíl od Jágra. Její hodnota je tedy především sběratelská. Pokud vlastníte jeden z jedenácti stovek Lotusů, které vyšly v první sérii, jeden z 3300 kusů druhé nebo z 18 500 kusů třetí série, kde se karta objevila naposled, máte v ruce kus historie. A pořádají se stále i turnaje, kde si s ním můžete i zahrát.

NEJDŘÍV SE NAUČTE HRÁT

Není nad to míchat balíček šedesáti karet, které mají dohromady větší cenu než limuzína. Ale vysvětlete to manželce... Ovšem stejně jako hokej nehrají jenom Jágrové, není naštěstí Magic jenom o Black Lotusech. Naopak. Základní balíček postavíte za pár desítek korun, slušný za stokoruny. Zábavy i zavařených mozken si užijete plno. Po opravdu drahých kartách za tisíce se začnete poohlížet, až když vás zlákaají profesionální turnaje, pokud propadnete sběratelské vášni nebo když se rozhodnete do karet investovat.

Aktuální cena osmdesáti procent z 13 651 různých karet, které od roku 1993 do současnosti vyšly, nepřesahuje sto korun. Její výši určují tři základní faktory: použitelnost karty ve hře, počet vydaných kusů a nakonec i sběratelská hodnota. Větší cenu mají karty s černým okrajem nebo mutace v jiných jazycích než angličtině. Naprosto

speciální kategorií jsou pak karty, které už nikdy znovu nevyjdou a – podobně jako u poštovních známek – karty s tiskovou chybou. Jejich hodnota je násobně vyšší, likvidita ale velmi omezená.

Jak podotýká Tomáš Klimeš, bývalý profesionální hráč, dnes majitel herny Najáda a obchodník se sbírkou za miliony korun: „Pokud chcete o Magicu přemýšlet jako o nástroji pro zhodnocování peněz, měli byste se v první řadě naučit hru a postupně se rozkoukat. Bez hlubších znalostí je odhadování vývoje cen prakticky nemožné.“

I ve světě Magic the Gathering můžete oslovit brokery, kteří vám s nákupem poradí, rozhodně ale nečekejte nagelované pány v oblecích. Drtivá většina investorů jsou hráči a sběratelé sami. Geeků s portfoliem (nadíťmi šanony) za desítky tisíc korun jsou v Česku tisíce, minimálně stovka má v kartách víc než sto tisíc. Máme tu i pár magicových milionářů. Ti se obchodováním s kartami slušně živí. Najdete je na eBay, specializovaných portálech, živých turnajích, ve facebookových skupinách nebo v hernách, jako je ta, kterou provozuje Tomáš Klimeš. Kolik vydělává na kartičkách on, neprozradí. Říká ale, že u nejžádanějších karet prodává s třicetiprocentním ziskem, u ležáků to pak může být klidně i přes 50 procent. Vyšší zisk je nicméně vyvážený rizikem, že kartu nikdy neprodáte. Mimochodem, díky levnému poštovnímu máme v porovnání se zbytkem magicového světa unikátní konkurenční výhodu, proto se hodně obchodníků zaměřuje na prodej do zahraničí.

Popularita Magicu rok od roku roste. A s ní i cena karet. Přesto článek skončí disclaimerem – že na kartách nakonec vyděláte, vám neslíbí nikdo. Na rozdíl od neko-nečného čučení do svíčkových grafů si s nimi ale užijete pořádnou porci zábavy. ●



MAGIC THE GATHERING

je logická sběratelská karetní hra, v níž máte jediný cíl – porazit soupeře všemi dostupnými metodami pomocí kartiček, které si náhodně lížete z balíčku, a jejich vzájemných interakcí. Oficiální úplná pravidla mají k dnešnímu dni 209 stran. Po hodině dvou rozkouvání si ale zahráje každý, kdo umí anglicky a hrál třeba Bang! nebo stále populárnější Heartstone. Neuvěřitelná komplexnost a propracovanost pravidel začne hrát roli až později. Hru vymyslel v roce 1993 matematik Richard Garfield. Dnes ji podle společnosti Hasbro, do jejíhož portfolia kartičky Magic spadají, hraje víc než deset milionů lidí po celé planetě.



Co se stane, když při vyklizení garáže najdete jeden starý zaprášený balíček karet z roku 1993.



MILIONOVÉ JOJO VAŠKA KROUTILA

Poprvé roztočil jojo, když mu bylo dvanáct. Ve dvaceti se stal mistrem Evropy. A začal se rodit byznysplán... Původně pankáčskou firmu zakládali s bráchou v pokojíčku. Loni prodali joja za dvacet milionů.

PETRA DLOUHÁ

Bývala to dřevěná hračka na špagátku. Dneska je jojo freestyleový sport, podívaná..., pro zapálené yoyery vášeň, způsob života. Čtete správně: Vašek Kroutil není jojař. Je to yoyer. S moderním nástupcem hračky – yoyem s ložiskem, které se v Česku objevuje v roce 2000 – předvádí dechberoucí show.

V PĚT U KOTVY

Píše se rok 2002. Brácha Jakub přináší yoyo ze školy, Vaška nadchne. Učí se jeden trik za druhým. Doslechnou se, že se parta yoyerů schází každý čtvrtek v Praze před Kotvou. Pak se jde do tělocvičny. Přijít může každý, dáte pade a trénujete. Nebýt o šest let staršího Kuby, možná by se Vašek neodhodlal. „Ale zapadli jsme rychle.“ V roce 2004 se koná první mistrovství republiky. Pro čtrnáctiletého Vaška první soutěž v životě. Odnáší si bramborovou medaili.

Zlom přichází o dva roky později: v šestnácti se poprvé stává mistrem republiky. Americká firma Yoyo-factory, jeden z největších výrobců yoya, hledá v Evropě nového člena týmu. „Sešlo se pár náhod a vybrali mě,“ vypráví Vašek. Stává se prvním českým sponzorovaným yoyerem. Tým ho posílá na vystoupení a soutěže po celém světě. V roce 2010 se po půlstoletí pořádá v yoyování mistrovství Evropy v Praze. Pro yoyery ze starého kontinentu výzva, všichni byli motivovaní, všichni dřeli. Vyhral Vašek Kroutil. „Takové štěstí už jen tak mít nebudu,“ oduší skromně. V průběhu mistrovství dostanou s bráchou nápad: zakládají blog. Pojmenují ho Slušný.net. Marketingový plán? Ten za tím nehledejte. „S kamarády

Vašek Kroutil, někdejší mistr Evropy v yoyování, předvádí s nenápadnou hračkou strhující show.



jsme si fandili a řvali na sebe: Slušný!“ vykládá Vašek.

NA PANKÁČE

„Lidi psali, ptali se, kde koupit yoyo. Došlo nám, že je tu neuspokojená poptávka,“ pokračuje. Existoval web Yoyo.cz, kde fungoval i e-shop. A pak tu byl projekt Jupiter, dnešní Yoyo Store, který vede yoyer Honza Kordovský. I tam ale některé značky scházely. Třeba právě Yoyofactory.

Vašek zrovna začínal studovat Vysokou školu ekonomickou. „Dali jsme s bráchou dohromady úspory, celkem asi sedmdesát tisíc, a objednali yoya. Web postavil Kuba doma na koleni.“ Yoya skladovali v pokojíčku. Bydleli u rodičů, náklady nulové. Pomáhali čtyři kamarádi – yoyeři, samozřejmě. „Říkali jsme s bráchou klukům – hele, máme blog, e-shop, tak pojdte udělat Slušný tým, pomůžete nám natáčet videa s triky, my dáme peníze na naftu, až pojedeme na soutěž. Prostě to bude takhle pankáčsky fungovat. A oni – jasně, super. Video pomáhala propagaci. Všichni ti kluci jsou top yoyeři, každý měl své fanoušky.“

CINK. A PAK JÍZDA

„Když cinknul mail s objednávkou, byli jsme úplně bez sebe,“ vzpomíná. Ze začátku expedovali dvakrát týdně. Na poště je nesnášeli. „Zabrali jsme okýnko na hrozně dlouho, až později nám poradili, ať si zařídíme svoz.“ Pak začali nabízet i osobní odběr. Doma. „To časem začal být průšvih. Lidi čekali u branky, já přišel s objednávkou, na ulici jsme si předávali peníze. Občas přišly i děti, dával jsem jim

provázky a ložiska v pytlíkách, asi to vypadalo všelijak,“ směje se Vašek. Později u branky postávaly celé skupiny. Prodávali rodiče i babička.

Rozšiřoval se taky sortiment. V pokojíčku se vršily zásoby. „Když jsem šel večer spát, musel jsem překládat krabice. Došlo nám, že to chce změnu.“ Půl roku po spuštění e-shopu kluci otevírají kamenou prodejnu na Albertově. Ptám se Vaška, jestli v té době už měli nějaký kapitál. „My jsme vůbec nevěděli, prostě jsme v tom lítali. Za utržené peníze jsme objednávali další yoya. Našli jsme nejlevnější prostory a šli do toho. Říkali jsme si, že když prodejnu neuživíme, nemá to cenu.“ Brácha Jakub nechal práce. Nebyl čas – začal naplno pracovat pro firmu Slušný.

SVĚTOVÝ UNIKÁT

Byznys se roztácel rychleji než yoyo. Rok 2014 byl rekordní: Kroutilovi prodali čtrnáct tisíc yoyí, obrat překročil dvacet milionů korun. Z Česka se, bez nadsázky, stala yoyařská velmoc. Praha má dvě kamenné prodejny, které nabízejí výhradně yoya – jednu vedou bratři Kroutilovi, druhou Jan Kordovský. Konkurují si gentlemansky, dobře se znají. „Kdybychom se hádali, poškodíme celou českou scénu. Spolupracujeme v rámci asociace. Zrovna dneska máme sraz,“ zmiňuje Vašek.

Každopádně, světový unikát. Další takový obchod najdete jen v Tokiu a Singapuru. Prodejna funguje jako setkávací místo. Cílová skupina? Děti a teenageři od deseti do šestnácti. „Děti přijdou po škole,

seknou s taškou a trénují. Oblíbené jsou nedělní kurzy, kdy přijíždějí i mimopražští.“

Za úspěchem Kroutilovic podnikání i boomem yoya v Česku do značné míry stojí fakt, že byznysplánu předcházelo nadšení pro věc: vášeň pro yoyo. I když kluky podnikatelské úspěchy nakoply, nejsou jediným cílem. „Kdyby nám šlo jen o to prodat co nejvíc, budeme se snažit dostat yoyo na regály obchodáků, nebudeme dělat kurzy, tábory, soutěže, dvě stě výukových videí ročně...“

Vašek se snaží neztrácet kontakt se zákazníky: s dětmi. „Klučina si v prodejně stěžoval, že mu učitelka zabavila o přestávce na chodbě yoyo. A já si říkal: ježiši, proč? Vždyť je to daleko lepší, než kdyby tam běhali nebo kouřili za plotem...“ Na mistrovství Ruska vyprávěl historku šéfovi Yoyofactory. „Říkal, že zrovna jedou po Kalifornii školní tour.“ Vašek se na čtrnáct dní k americkému turné přidal, přivezl know-how a tým Slušný uskutečnil šňůru po českých školách. Pro velký úspěch bude od září pokračovat.

DOSTANE SE VÁM DO HLAVY

„Rádi bychom, aby se z yoyování stal plnohodnotný sport. Ale k tomu je dlouhá cesta,“ uvažuje Vašek. Být top yoyer podle něj vyžaduje každodenní dril. „První triky se naučíte rychle, dál už to je těžší. Yoyo vás ale pohltí, dostane se vám do hlavy, pořád vymýšlíte triky, yoyujete na zastávce cestou do školy, všude...“ Prostě zábava.



JOJO? YOYO!

Dřevěnou nebo plastovou hračku, která jezdí po provázku nahoru a dolů, známe z dětství všichni. S vylepšeným nástupcem joja ale dokážete při troše šikovnosti a trpělivosti vystříhnout zajímavější triky. Má kuličkové ložisko a provázek není připevněný k osičce spojující disky, jen ji obmotává. Vyrábí se z plastu nebo hliníku, nejdražší kousky z titanu.

Z tradiční hračky, známé už ve starověku, se stalo náčiní pro freestylový sport, ve kterém se pořádají národní mistrovství i světové soutěže. Jeho čeští příznivci pro své náčiní používají anglický zápis – yoyo. Děláme to jako oni, nepřišlo by nám správně mistrovat mistry.

Příprava na soutěž už je řehole: na třímínutovou písničku yoyujete do zbláznění, pilujete svoji show. Kromě náročnosti triků se hodnotí celkový dojem z vystoupení – vyhraje, kdo umí – a kdo umí prodat. „Člověk má popraskané, rozřezané ruce, bolí záda, písničku slyšíte stokrát denně, ale vidíte výsledky,“ říká Vašek.

A cena za tuhle hračku? Od dvou set do pěti tisíc. Záleží na materiálu, ložiscích, kvalitě výroby, značce. K mání jsou i kousky z limitované řady podepsané mistrem světa. Začátečnická yoya jsou z plastu, nejdražší z titanu, dobrý standard

z hliníku. Hliníkové yoyo má i Vašek, Yoyofactory mu vyrobila vlastní model, který sám navrhnul. „Cena dost klesla. Dneska už za tisícovku, možná i osm set, pořídíte yoyo, se kterým můžete uspět na světových soutěžích, což dřív bylo nemyslitelné.“

CESTA DO EVROPY

Po našlapaném roce 2014 pocítují Kroutilovi nevyhnutelný pokles zájmu, je možné, že vrchol tržeb v Česku mají za sebou. Trápit je to ale příliš nemusí. „Firma Yoyofactory nám svěčila evropskou distribuci, takže se nám otevřela celá Evropa.

Už neděláme jen maloobchod Slušný, ale i velikoobchod celé produktové řady Yoyofactory. Chceme se soustředit i na trhy v jiných zemích. Bude to těžší, ale je to výzva.“

Vaškovi je pětadvacet, zrovna dopisuje diplomku. Soutěžit v yoyování bude dál. I když už má vlastně splněno. Vítězství na mistrovství Evropy a třinácté místo z mistrovství světa, které přidal loni, jsou mety, které, jak sám říká, překoná těžko. „Rád bych ale vychoval českého yoyera, který mistrovství světa vyhraje,“ prozrazuje. ●

SLATINY. SLUM V SRDCI PRAHY

„Před válkou se do vašeho rajonu odvažovali policisté jen na koních, a vždy ve dvou!“ hřímá od tabule učitel Igor Hnízdo. My jdeme po svých, bez uniformy, bez koně. Vyzbrojeni krabičkou cigaret v kapse. Nesmrtelná kolonie Slatiny. Revír výrostků z Obecné školy, slum uprostřed Prahy, se nepodařilo zahubit žádnému režimu. Život tu svérázně tepe dál.

PETRA DLOUHÁ

Předehra, o pár týdnů dřív. „Vítejte v Riu de Janeiru uprostřed Prahy. Taxikáři sem odmítají po soumraku jezdit, pomoci se tu nedovoláte,“ vykládá Petr Ryska, průvodce a autor projektu Praha Neznámá. Je velikonoční pondělí 2015, chumelí. Petr pořádá komentovanou vycházku po Slatinách pro asi dvacet nadšenců. Na chvíli vypínám diktafon a zahřívám ruce v kapse. Petr nasadí kapuci. Mezi předčítáním úryvků z Karla Čapka, který kouzlo Slatin objevoval pětáosmdesát let před námi, utrousí, že tak ošklivé počasí tu ještě nezažil. „Dneska to bude teprve zážitek, ta syrovost,“ libuje si.

Z obecné školy, známé ze stejnojmenného filmu otce a syna Svěrákových, je squat. Areál je obehnaný pletivem. Díru najdeme snadno. Jdeme se podívat dovnitř.





ČEKÁNÍ NA ROSENHEIMA

Znovu se do Slatin vracím o pár týdnů později. Slunný jarní podvečer. Tentokrát už bez Petra, ale samozřejmě *ve dvou*, jak jinak; sama bych se neodvážila. Přicházíme Elektrárenskou ulicí. Jako byste ve vzduchu ucítili závan minulosti, záchvěv čehosi důvěrně známého. Ale marně z hlavy dolujete odkud. Tam na rohu stával zmrzlínář. A ten činžák... Jasně, tam bydlel Trandák. A tuhle hospodu kluci vykouřili, aby táta Hrušínský přestal mastit karty a šel domů. Dějiště Obecné školy. Filmové i skutečné. Zdeněk Svěrák do ní opravdu chodil. V přízemních pavilonech se už dvacet let neučí. Je z nich squat.

Obložení z hnědých prken oprýskané. Areál obehnaný pletivem. Díru najdete snadno, není tu náhodou – řez je veden vodorovně a pak kolmo dolů, s chirurgickou přesností. Pro průměrnou postavu akorát. Protahujeme se dovnitř. A jsme tam. Území

nikoho, ale rozparcelované na mikrosvěty, každý pavilon je obydlen. První je otevřený. Nápis na dveřích křičí *Táhni! Nejsme doma*. Nedáme si říct, opatrně vcházíme. Nedávno tu hořelo. Po Rosenheimově lavičce ani stopy. V první místnosti špinavý gauč zasypaný odpady. V druhé uprostřed marastu i běžnější vybavení: postel, šampon, na věšáku helma na kolo. Na ohořelém trámu visí růžový telefon. Dětská hračka – někdo tu má smysl pro humor. Ať je to, kdo je to, dneska není doma. Čekat na něj nebudeme.

TŘINÁCT VRAHŮ

Prolézáme dírou v plotě ven. Přeběhneme most přes železnici. A jsme ve Slatinách. Prvorepubliková kolonie leží na pomezí Míchle, Strašnic a Záběhlic. Kousek od centra Prahy, přesto dokonale oddělená od zbytku světa. Nepřístupná – ve všech smyslech slova. Vede sem jediná příjezdová cesta. Odjakživa lákala kriminální živly.

V hlavě mi zní vyprávění Petra Rysky. Dvacátá léta minulého století. Republika je teprve děcko, v Praze se horečně staví. Lidé houfně přicházejí hledat obživu, ale činže jsou horentní. Zedníci, řemeslníci a nezaměstnaní se usazují na slatinských polích. „Příbytky stavějí sami. Z použitých cihel, prken, trámů, železničních pražců, dehtové lepenky a papundeklů nebo z opuštěných vagonů. První domek na Slatinách vyrostl v roce 1924. Další v čase hospodářské krize zasypou jako lavina celé údolí Slatinského potoka.“ Řada stavení vzniká načerno. Dostanou jen nouzová čísla. V domcích jak pro trpaslíky se tísní celé rodiny. Staví i bourá se živelně – to ostatně na Slatinách platí dodnes.

Táhne to sem galerku. „Mezi místními se traduje, že jednu dobu tu žilo třináct hledaných vrahů.“ Komunisti chtějí chudinskou kolonii – vřed z časů buržoazní republiky – zlikvidovat. „Kdo domek zbourá

a ruiny odklidí, dostane byt ve městě.“ Všechno marné, na Slatinách se žije dál.

VARAN A KOŇAČKA BONZAČKA

Ze všech stran štěkot. Ostrého hlídače, dva nebo tři tu má snad každý. Ploty důkladně zašpérované, často ozubené ostnatým drátem. Přesto na mě podvečerní Slatiny dýchají zvláštní idylou. Vtom se proti mně vyřítí běsnící psisko. Velké jako kůň, vzteklé jako pes. „*Varane! Zpátky!*“ Stojím jak zařezaná a modlím se, ať mě Varan neroztrhá na cucky. Přibrzdí, ale nakonec se rozhodne, že si mě ke svačině nedá. Dneska ne. Panička, kyprá blondýna kolem padesátky, ženská od rány, ve Slatinách vyrostla. „Žila tu moje babička, rodiče, teď jsem domek zdědila já,“ povídá, když vleče Varana zpátky za plot. „Jsou to plíce Prahy, já bych jinam nešla.“ I když už kolonka, jak zdejší kolonii říkají, není, co bývala. „Dřív se tu všichni znali, nekradlo

se.“ Znovu se mi vybaví vyprávění Petra Rysky – tenkrát místní chodili krást jinam. Za první republiky se tu o pořádek starala domobrana. „Teď sem nalézají bezdomovci, feťáci a kriminálníci. Někteří místní je u sebe nechávají dělat na zahradě za buřt a pivo. A oni přitom obhlídnou terén,“ vykládá starousedlice.

Ji ale nikdo neokrade. „Hlídá soused, je pořád doma. Ten by vám mohl vyprávět...“ A už nás vede přes ulici. „Pane Hrbek, paní píše reportáž o Slatinách, odpovíte jí na pár otázek, jo?“ vyjedná bez mrknutí. Starý pán se po chvilce nesmělosti rozpovídá. Je mu třiasedmdesát. Žije tu patnáct let. Domeček, dřevěnou chatičku, postavil vlastníma rukama. „Ale všechno legálně, mám na to štempl,“ hájí se preventivně. Pozemek má v nájmu. Když si ho vyhlídnul, bylo na něm smetiště. Tenkrát se tu ještě stavět smělo, dneska už úřad povolení nevydává. Když chtěl pan Hrbek přistavovat (bez štemplu), naprášila

ho koňačka, co jezdila s kočárem na Staromák – z maringotky opodál. Takže brzy boural. „Dělala tu zle, intrigovala, pak utekla někam do západních Čech.“ Na památku zůstal panu Hrbkovi flastr za nelegální odběr elektřiny. *Bonzovala, jak mohla*.

Jiná sousedka – *nechci jmenovat, ale bydlí támhle za rohem* – na něj brala pistoli. „Je trochu mešuge. Šedesátiletá bába a pořád honí chlapy na Karlíně.“ Jedna z těch, která u sebe za bakiš nechává nádeničtí novodobé obyvatele Slatin – nelegály a bezdomovce, kteří zabírají opuštěné přístřešky nebo na zbořenístích z plachet, krabic a kúlů budují nová provizoria.

NA KAFE S OCHOČENÝM HOLUBEM

„Mě si nefoťte,“ zardí se u branky pan Hrbek. „Ale kluka můžete... Vojto, vylez!“ zavelí starý pán směrem k chajdč. A je venku. Jako když



vyskočí dobře stavěný, poctivě živelný králík z hrubě šitého, stísněného klobouku. Je mu dvacet a učí se na kuchaře. Poslechne tátu, vyfotit se nechá, ale se sklopenýma očima. Rychle mizí uvnitř. Manželka – o třicet let mladší než pan Hrbek, je v práci. Dělá v kostymérně jednoho z pražských divadel.

V chatce malé jako dlaň se s rodinou tísní ještě macatá křížená rotvajlerka, zrzavý voříšek a ochočený holub. Mává nám křídly nad hlavou a pan Hrbek ho žene ze dveří, když v konvičce na sporáku vaří vodu na kafe. Ve vzduchu je cítit plyn, z bomby. Skromná linka, na plotně pekáč s kuřetem, kamínka, ve vitríně knížky, stůl a u něj postel místo sezení. Spává na ní manželka. Pan Hrbek má vedle kamrlíček, kam se nevleze víc než jedna postel. Vzadu malá koupelnička, voda se ohřívá na kamnech. A nahoře nad schůdky půdička, kde má ležení kluk. „Jsem rád, že ho máme. Ale řeknu vám, byla to blbost pořizovat si ho na sta-

rý kolena. To byste nevěřili, kolik toho sežere,“ zašveholí jeho táta. Shání, co by nám nabídnul. „Sušenky? Okurky? Limonádu?“ Spokojíme se s kávou. Než zbyde jen lógr u dna, stihne pan Hrbek odvyprávět snad celý svůj život.

Párkrát se zeptá, jaký vlastně máme rok. Jinak mu to pálí. To jen tady na Slatinách čas plyne trochu jinak. Od jara, kdy se osází záhony, do zimy, kdy se jen topí a topí. Letopočty pro pana Hrbka, který už leta nevytáhnul z chudinské kolonie paty, nehrajou zvláštní roli. Nákupy ve městě obstará žena. Dneska se vrátí pozdě. Odpoledne nastartovala bílou oktávku a odjela do práce. Večer zůstane ve městě na televizi. Asi v hospodě nebo u známých. Auto později najdu na fotkách z první návštěvy Slatin.

MERCEDES U CHATRČE

Že působí oktávka vedle prostinké dřevěné chajdy nepatříčně? *Je za tři-*

cet tisíc, na splátky. Navíc, jste na Slatinách... Kdyby na chleba nebylo, jezdit se bude. Mercedes u chatrče, to je jeden z místních fenoménů. Taky je tu snad největší počet autodílen na metr čtvereční v Praze. A dodávky. Potkáte je na každém rohu. K čemu slouží, těžko odhadovat. Bydlí tu dost dělníků a řemeslníků, kteří se spokojí se skromným příbytkem. Jiné slatinské boudy nejspíš slouží jako úřadovny pro méně poctivé podnikání – překladiště bůhvíčeho.

Pomalů se s panem Hrbkem loučíme, u dveří překračujeme rotvajlerku. Hoví si na prahu, na zádech jí sedí holub. „Tak ať máte šťastnější život než já,“ volá za námi pán domu.

Cestou ze Slatin mjíme pěkně upravené zahrádky, domečky čisté nahozené, i spáleniště a barabizny. Na pozemku u potoka, Slatinky – jak mu říkají místní, stával domek Rosenheimových. Skutečně tu žili.

Dneska je tam jen zahradní altán s blankytně modrými dvířky. Za první republiky se do domečků o pár metrech kromě rodiny vlezli ještě podnájemníci; spali na půdičce nebo v přístavcích – podlouhlých dřevěných kůlničkách přiléhajících k domku. Spousta z nich ještě stojí.

Někteří místní nás hlasitě zdraví. Jiným přichozím se radši vyhnout, ví bůh, co si prohnaní žilou. Smráká se a vracejí se do Slatin na noc.

RAFANDA NEUHNE

Zpátky zase přes most, kolem obecné školy. Projdeme sousední kolonii Pod Bohdalcem – Rafandou. Jen o trošku víc nóbl než Slatiny. „Žádný režim, ani prvorepublikový, ani protektorátní, ani socialistický a konec konců ani ten dnešní si s koloniemi Pod Bohdalcem a Na Slatinách neuměl poradit. Zlikvidovat se je prostě nepodařilo. O houževnatosti místních psal už Karel Čapek: *Nemá vodu a jedinou*

studnu na nádraží prý jim chtějí zavřít. Ale Rafanda neuhne, zřídila se sama a poroste dál na svazích Bohdalce,“ slyším Petra Rysku.

Pomalů se vracíme do přítomnosti. Mjíme ubytovnu Sedmidomky, zřízenou před pár lety pro neplatící, obehnanou vysokým modrým plotem s ostrými hroty jak v base, a policejní stanici vedle. Projdeme pod viaduktem... Vítejte zpátky v moderní pulzující Praze, kousek od nákupního centra a fotbalového stadionu v Edenu. Stýská se vám po Slatinách? Mně taky.

Šátrám v kapse. Nedotčená krabička cigaret... „S focením buďte opatrná. Místní to nesou nelibě, vyběhnou na vás,“ varoval mě Petr Ryska. Proto беру cigarety – doufám, že když dojde na nejhorší, bude tahle měna platit. Vůbec na ni nedošlo. Když jsme chtěli panu Hrbkovi oplatit pohostinnost, mávnul rukou a radši si ubalil vlastní. ●

PRAHA NEZNÁMÁ

O pražských čtvrtích a zákoutích mluvím s nakažlivým nadšením. Petr Ryska vás provede chudinskou kolonií uprostřed Prahy, honosnou Ořechovkou i historickým Novým Světem. Ukazuje metropoli jinak. Prahu prozkoumává od dětství. Pěšky prochodil všech 112 čtvrtí. Před dvěma lety založil blog Praha Neznámá a začal se o poklady odkrývané pod konvenční maskou metropole dělit. Z blogu se stal web. A z Petra Rysky průvodce – nadšenec, který po večerech a o nedělích ukazuje Pražanům tvář města z nového úhlu pohledu.



Rozhovor
s Petrem Ryskou

S půjčkou od GE si páníček pořídil novou kuchyň a ještě mu zbývá dost na další vrtochy.

ZÍSKEJTE PENÍZE NAVÍC PRO PŘÍPAD POTŘEBY, ALE PLATTE JEN ZA TO, CO SI DOOPRAVDY PŮJČÍTE.



PŮJČKA EXPRES PLUS

- Se schválenou peněžní rezervou máte další peníze k dispozici bez zbytečného schvalování.
- S možností čerpání peněžní rezervy na pobočce nebo prostřednictvím Internet Banky, telefonu či karty.

www.gemoney.cz | infolinka 844 844 844

Na sjednání smlouvy o úvěru není právní nárok. Tato nabídka není závazná.



GE Money
Bank

Podle Vašich představ

DĚLNÍKEM KAPITALISMU – DÍL II.

PAROHY

Devadesátá léta se naplno rozběhla a dělat byznys se mnou začal i bratranec. Se strýcovým trabantem jsme se stali prototypem podnikatelů nového řádu. Mladí muži v kožených bundách. Bylo nám osmnáct a svět nám ležel u nohou.

ANTONÍN THURNWALD

Parkoviště bylo po revoluci pro podnikatelské začátky prima. Brzy šel ale obchod prudce dolů. Ne že by movitých bavorských turistů ubylo, ale zisk se dělil mezi moc lidí. Omrkli jsme pár dalších míst ve Varech, ale buď byla zabraná, nebo stála za prd. Nakonec jsme rozhodli, že musí hora k Mohamedovi, a přenesli svůj byznys na silnici Cheb – Karlovy Vary. Místo, kudy turisté projížděli, než padli do spárů karlovarským vekslákům a podnikatelům.

Myšlenka byla dobrá, měla ale jednu vadu. Bavorák v bavoráku to totiž po silnici valil třeba i stotřicítkou. V té rychlosti těžko někoho upoutáte. Nejdřív jsme se zkusili postavit někam, kde se musí brzdít, do zatáček a obtížných úseků. Jenže tam řidič kouká jen před sebe. Ani shluk stánků nezaručoval úspěch. Náš sortiment byl okrajový, a pokud Němci zastavili, vrhli se na občerstvení a suvenýry. Nakonec jsme zvolili odpočívadlo u rovné silnice, kde

jsem byli většinou sami. Stačilo být vidět z dálky. Kdo chtěl, zastavil. Klíčový byl i výběr nabízeného zboží. Na začátku jsme prodávali kdeco. Nože, obrazy, oblečení. Bylo ale potřeba něčím zabodovat. Nakonec pomohla náhoda. Mezi věcmi koupenými ve vetešnictví bylo pár předmětů s loveckou tematikou. Hrníček, obrázek a jedny srnčí parůžky. Byly malé a ne v úplně dobrém stavu. Přesto právě o tytohle věci projevil velký zájem jeden bavorský turista. Slíbili jsme, že obstaráme další.

Věděli jsme totiž, kam jít. Náš společný děd byl náruživý myslivec a oba otcové taky. Na půdách se jim tak válely zaprášené bedny trofejí. Otec sice brblal, když jsme plenili jeho poklady, ale strýc byl podnikavější a z nápadu parohy zpeněžit byl nadšen, stejně jako teta, které bedny už dlouho ležely v žaludku. Parohy měly okamžitý úspěch. Bavoráci jsou na tytohle věci vysazení a po první várce se jen zaprášilo.



Za šichtu jsme prodali pět až patnáct kusů, plus nějaké drobnosti.

Tou dobou jsem v rámci nultého ročníku práv hákoval jako námezdní síla v menze a pobíral měsíční mzdu tisíc sto korun. Za tři víkendy u silnice jsem si vydělal i osmkrát tolik.

Brzy jsme neprodávali nic jiného a přešli výhradně na lovecký sortiment. Zadali jsme si výrobu podložek pod parůžky, přidali porcelánové fajfky se zvířaty, talíře a tak dál. V podnikání nastal zlatý věk. Jezdili jsme na štafl pravidelně. Parohy z beden na půdách rychle mizely. Když došly, začali jsme objíždět vesnice. Bylo neuvěřitelné, kolik toho měli lidé doma. Každý měl mezi předky nimroda a možnost trofeje zpeněžit jim přišla fantastická. Přísun zboží se tak prakticky nezastavil. •

Pokračování příště...



PŘIJDE EMÍR DO GALERIE A ŘÍKÁ: HEZKÝ BERU

Kdo vytváří nejdražší obrazy
a plastiky, kdo je kupuje – a proč?

MICHAL KAŠPÁREK

Pokud se držíte toho, že umělo má být v první řadě krásné, svět popsaný v knize *Supermodelka a krabice Brillo* vás poněkud zmate. Jestli ale velké umění určujete stejným klíčem jako provokatér Damien Hirst – „jak ho člověk spatří, vyhrkne: Co to, do pr..., je?“ – pak vám její stránky nabídnou vcelku inteligentní rozptýlení. Stejně tak v případě, že se zajímáte o byznys a investování. Publicista Don Thompson totiž není jenom sběratel současného umění, ale taky ekonom. Víc než materiály, techniky a myšlenky ho proto zajímají obchodní modely nejžádanějších současných výtvarníků a nejprestižnějších akčních síní. A taky motivace lidí, kteří za to, že jejich návštěvy vyhrknou „Co to, do pr..., je?“, utrácí desítky milionů dolarů.

PODNIKEJ JAKO UMĚLEC

Citovaného Hirsta možná znáte jako autora instalace žraloka naloženého do formaldehydu, nazvané *Fyzická nemožnost smrti v mysli někoho živého*, která naposledy změnila majitele za osm až dvanáct milionů dolarů. Kritika i sám Hirst ale dávají přednost dílu *A Thousand Years* (Tisíc let, 1990), znázornění života a smrti sestávající z vitriny, v níž se líhnou mouchy a červi, které se posléze vydávají přes skleněnou přepážku na cestu k hnijící kravské hlavě. Část much skončí v lapači hmyzu, kde je zabije elektrický proud. Návštěvník si může dílo prohlédnout, vrátit se do galerie za několik dní a podívat se, jak se kravská hlava zmenšila a hromada uhynulého hmyzu zvětšila. Tisíc let představuje životní cyklus: krmení, reprodukci, smrt.

Pak tu máme Maurizia Cattelana, který „došel na italskou policii, kde podal oznámení o krádeži „neviditelné výstavy“. Orazítkovanou kopii oznámení zarámoval a vystavil (a prodal).“ Aj Wej-wej se proslavil jak návrhem Pekingského národního stadionu, tak bojem proti čínskému režimu; jeho osudu se mimochodem věnuje i výborná kniha *Age of Ambition*. Takaši Murakami vytváří, mimo jiné, sochy anime postavíček.

Co spojuje tyhle současné umělce, kterým se podařilo dosáhnout komerčního úspěchu i uznání kritiky? Snad ještě víc než provokatéry jsou podnikateli a pečlivě si budují své značky. Někteří jako Murakami jedou hned několik produktových řad od obrazů pro nejbohatší klienty přes kabelky pro vyšší třídu až

po podložky pod myši dělného lidu. Podstatnou část práce na samotných dílech za ně odvádějí desítky asistentů, což, jak Thompson správně připomíná, není novum, ale praxe fungující staletí.

Pár změn oproti předchozím generacím by tu ale bylo. Všichni těžší z toho, že si globální plutokracie potřebuje hezky zařídit byty po celém světě, ne jenom v jediném domovském městě, a že do trhu s uměním vtekly miliardy petrodolarů i peníze z rychle bohatnoucí Číny. „Jestliže roční akviziční rozpočet Abú Dhabi přesahuje rozpočty 25 nejprestižnějších amerických muzeí dohromady (když nepočítáme Getty), roční rozpočet Kataru je snad ještě vyšší, pokud lze vůbec hovořit o jakémkoli stanoveném limitu.“ Země okolo Perského zálivu se trumfují v tom, kde budou nejlépe zásobená muzea a nejhodnotnější soukromé sbírky.

Katarská královská rodina neživí jen tvůrce výstředních instalací, ale celý ekosystém, který Thompson detailně popisuje. Od galerií Tate Modern a MoMA přes soukromé agenty až po aukční domy. Nejslavnější z nich, Christie's a Sotheby's, stále fungují jako duopol, navzdory tomu, že jejich vzájemné dohody o výši provizí už vyústily v pokuty pro firmy i vězení pro jejich ředitele.

JAK ZVÝŠIT CENU OBRAZU

České vydání bohužel nabízí jen průměrný mechanický převod z angličtiny. Našinec už si asi musí zvyknout, že namísto „dcery spisovatelky XY“ narazí na „dceru novelistky XY“ nebo že místo kapitoly „Proč kupujeme umění?“ spatří nadpis „Za jakým účelem pořizuje-

me umění?“. Proč redakce v textu ponechala převody dolarů na libry a nenahradila je korunami? Inu, proto, že v ní nepřemýšleli nad tím, jak čtenáři prokázat dobrou službu, ale jak knihu udělat co nejlevněji a nejrychleji.

Sebekvalitnější překlad by ale nenadělal nic s tím, že Thomson píše tak trochu o všem, a tedy pořádně vlastně o ničem. Vytahuje jednu pikošku za druhou: když na milionářské večeři propíchl poloslepý majitel lasvegaského kasina loktem *Le Rêve* od Picassa, hodnota obrazu vzrostla, protože noví majitelé mají co vyprávět. Čtení díky tomu utíká a získáte nějakou tu konverzační municí pro večírky nebo rande. Pokud ale propagace knihy slibuje „pronikavou analýzu“, tak místo ní ve skutečnosti přináší spíš povrchní fascinaci drzostí konceptuálních umělců a pohádkovým bohatstvím jejich mecenášů. ●



Don Thompson:
Supermodelka a krabice Brillo.
Vyšlo v nakladatelství Kniha Zlín v září 2014 v překladu Martiny Neradové.
360 stran, 369 korun (brožovaná vazba), 219 korun (e-book).

TO NEJSOU PLASTOVÍ VOJÁČCI

„Jak by to dopadlo, kdyby Amerika s Evropou bojovala proti Rusům a Číňanům?“ zeptal se mě syn po návratu od babičky. Po dlouhé době tam zahlédl televizní zprávy. A možná prvně v životě je opravdu vnímal.

JAN MAJER

Uklidnil jsem ho, že si na nás nikdo netroufne. A kdyby, tak dostane nakládačku. Spokojeně se usmíval. Když jsme se později sešli s kamarády, chtěl se o dobrou zprávu, že válka nebude, podělit s tatínkem spolužákem, který má k vojákům blíž než já. Ten se s tím nemazal: „Hochu, proti Rusům a Číňanům dohromady bychom neměli šanci.“ Kluk se rozbřečel. Popravdě nevím, jaké je rozdělení vojenských sil ve světě. Skutečnou válku si neumím představit. Ale moc dobře vím, co se děje v hlavě sedmiletého kluka. Pamatuju si to.

NAŠE DĚTSTVÍ VE STÍNU ATOMOVKY

Už ve školce nás v plynových maskách vodili cvičně do krytu, kde nám správce vysvětloval, že až to přijde, schovají nás jinam než rodiče. Protože právě my musíme přežít. Taký nám prozradil, že jedním z prvních cílů bude naše město.

Táty jsem se pořád ptal na atomovku. Fascinovala mě. Odpovídal mi

podobně šalamounsky jako já dnes mému synovi. Přesto bylo období, kdy jsem večer usínal se strachem, jestli se to v noci nestane. Vzpomínám si na děsivý sen, ve kterém jsem šel naší ulicí, úplně šedivou pod nánosem popela. Na obrubníku seděla máma, taky šedivá, s koleny u brady. Když jsem přišel blíž, viděl jsem, že brečí. A urvalo mi to srdce. Vzbudil jsem se vyděšený a pamatuju si to dodnes. Je to třicet pět let.

Takové obrazy a takovou intenzitu hrůzy dokáže vygenerovat dětská mysl. Proto budu synovi dál do očí tvrdit, že se nic nemůže stát. Že možnost války na našem území je podobně pravděpodobná jako zombie apokalypsa. Proto tomu budu raději sám věřit a vyhledávat komentáře o tom, že Putin jen hraje mocenské hry.

KAM JSTE SCHOVALI SVŮJ STRACH VY?

Psycholožka Nely Wurmová popisuje, jak se člověk tváří v tvář úzkosti chová a kam to vede:



JAN MAJER

Kouč, spolumajitel firmy Mindlab
a šéfredaktor psychologie.cz

Skutečnou příčinu obav sami před sebou nevědomky skrýváme. V bdělém stavu se nám to daří, v noci křičíme ze spaní.

Když jsme si problému vědomi, racionálními argumenty si strach zakazujeme. To vede k vysilujícímu střetu rozumu a emocí.

Chápeme-li tohle všechno, používáme proti panice strategii aktivního odvádění pozornosti od problému. Jdeme mezi lidi, pustíme si film... Nebo nasazujeme nejbrutálnější metodu – vyrážíme klín klínem. Obavy přetloukáme sebedestruktivním chováním.

Napadají mě otázky, o kterých bychom se asi měli začít bavit. Jak s dětmi o skutečných vojácích neda-leko od nás mluvíte vy? Nakolik jste si už sami uvědomili, že se i v nás dospělých v poslední době zákonitě musí něco odehrávat? ●



GIORGIO ARMANI

Si Eau de Toilette od Armaniho, novinka letošního roku, je jemnou následovnicí původního Si. Jak název napovídá, je vytvořena pro ženu, která přitaká životu. Jiskřivě květinová, chyprová vůně od proslulého italského návrháře vyniká jednoduchostí. Mísí se v ní nádech černého rybízu, hrušky a stopa pižmových světlých dřev.

www.armanibeauty.com



BRAŠNÁŘSTVÍ TLUSTÝ

Byl za hranou krachu, když se zařekl, že nebude přištipkařit a opravovat mizernou práci druhých. Začal vyrábět poctivé originály na míru a přestal se bát říct si odpovídající cenu. A funguje mu to! Pokud si potrpíte na kvalitní doplňky, Brašnářství Tlustý je správná volba. My volíme barevné opasky. Jednak je jaro, jednak jsou pro odvážné. A odvaha je jeden z hlavních motivů příběhu Romana Tlustého.

www.romantlusty.cz



MONDAINE

Přesné jako švýcarské dráhy. Značka Mondaine je synonymem švýcarské kvality, preciznosti a tradice. První designové hodiny s výraznou červenou vteřinovou ručičkou zakončenou „bambulí“ sestrojil v roce 1944 Hans Hilfiker. Od té doby jsou mondainky důkazem, že i jednoduché a funkční věci mohou být nesmírně krásné. Ne nadarmo si je pro svůj iPhone „půjčil“ i Steve Jobs.

www.hodinky-mondaine.cz

WHOOOP.DE.DOO

Designérka Anna Marešová bojuje proti předsudkům a ve své tvorbě se zaměřuje na ženské tělo a sexualitu. Se značkou Whoop.de.doo dokázala, že je možné erotické pomůcky prodávat i v luxusních butikách. Za svůj projekt Venušiných kuliček získala v roce 2011 Národní cenu za studentský design. Nyní připravuje kolekci luxusních vibrátorů.

www.whoopeddoo.cz



CHAMPAGNE DEUTZ

Vinařství Champagne Deutz bylo založeno v roce 1838 ve francouzské vesničce Aÿ. Přestože jeho obchodní strategie nebyla nijak okázalá, dokázalo se ve velké konkurenci prosadit. Champagne Deutz je jedním z nejstarších členů Clubu Grandes Marques sdružujícího 24 nejvýznamnějších šampaňských domů. Dnes značka produkuje zhruba dva miliony lahví ročně, přičemž 75 procent hroznů nakupuje od pěstitelů z premier a grand cru vinic. Vína Deutz jsou připravována bez vlivu dřeva, krásně perlí, ale nejsou zbytečně výrazná.

www.1er.cz

Vědci zkoumali štěstí. Zjistili, že nejšťastnější zemí na světě je Švýcarsko a nejnešťastnější Togo. Slováci jsou až 45. a Poláci 60. Už jen tato informace katapultovala nás Čechy na krásnou 31. příčku.

Čína se chystá prokopat železniční tunel pod Mount Everestem, aby dosáhla lepšího spojení mezi Tibetem a Nepálem. Tipujeme, že stavba bude trvat rok a vyjde v přepočtu na deset miliard korun. I s kabelama.

Při pasové kontrole v rychlíku Moskva – Nice zjistili celníci, že se jeden Francouz snažil propašovat do schengenského prostoru svoji ruskou manželku. V kufru. Dělal to úplně zbytečně, jelikož je občanem Evropské unie, a jeho manželka tedy do Unie může taky. V redakci si myslíme, že o tom Frantík moc dobře věděl a chtěl si jen udělat radost. Závidíme odvahu a posíláme palec nahoru.

Jiří Ovčáček se po přestávce způsobené hledáním Vladimíra Putina vrátil opět ke své hlavní činnosti v archivu. Podle pelhřimovské Agentury Dobrý den Ovčáček za letošní rok prohledal více stránek než Google.

ROSTISLAV OBOŇA

DALŠÍ POZITIVNÍ ZPRÁVY NAJDETE NA FINMAG.CZ A ZEITUNG.CZ

Když jsou trhy posedlé euforií,
zůstáváme střízliví.

Když svět propadá panice z finanční krize,
zachováváme chladnou hlavu.

Když potřebujete poradit s financemi,
jsme tu pro vás.

Hypotéky, investice nebo pojištění,
ať už jste zaměstnanec, student, miliardář nebo ministr,
s Partners můžete mluvit kdykoli o čemkoli.

Sáhněte si
na akciové výnosy bez vstupního poplatku
s novým fondem Partners Seven Stars
od Partners investiční společnosti.

Zkroťte své finance!

**Čtěte nás i na webech
Finmag.cz a Peníze.cz**

