

J&T 98

Bitcoin už není považován
za exotické aktivum

strana 20

Haló, tady robot!

Startup Born Digital nabízí automatizovaného
hlasového asistenta s využitím umělé
inteligence

strana 6

Rentalit pomáhá
(nejen) firmám s digitalizací

strana 8

Petr Sklenář: Úspory nevydělávají, inflace pohltí výnosy.
Nejlepší obranou je rozumné rozložení úspor směrem
k investicím.

strana 4



Investujte do vzdělání
svých dětí

Letní škola v zahraničí je příležitostí
nejen ke zdokonalení jazyků. Jakou
vybrat pro své potomky, radí
J&T Concierge.

strana 10



Trh s uměním
v roce 2020

Pandemie zformovala nové prodejní
formáty, díky kterým nejsou celkové
výsledky za loňský rok tak zoufalé,
jak ještě na jaře mnozí odhadovali.

strana 18

Výhled na únor: Riziko má jméno Reddit

Covid-19, vakcína a nové mutace jsou stále tématem číslo jedna. Analytici však budou sledovat také pokračující výsledkovou sezonu a volatilitu způsobenou velkým množstvím retailových investičních účtů jednajících stejnosměrně. Zdá se, že aktivity na sociální síti Reddit ještě investorům zamotají hlavu.

I v únoru bude jedním z hlavních témat postup proočkování. Výrazný posun v proočkování by dával lepší výhled na ekonomický vývoj ve zbytku roku. Přínosem by bylo i rozšíření počtu společností s vakcínou na covid-19, což by mohlo dodat i větší objem očkovací látky.

náš náhled je neutrální," konstatuje Milan Vaníček. Očekávají se poměrně solidní čísla, což naznačují i poslední makroindikátory (např. data za HDP), avšak výhledy buď nebudou zveřejňovány, nebo budou velmi opatrné s podmínkou na vývoj pandemie, resp. proočkování.



Velké množství retailových investičních účtů jednajících stejnosměrně rozhýbává trh a motá hlavu investorům.

„Rizikem stále zůstávají mutace koronaviru, které by vytvářely otazníky, zda by byly současné vakcíny dostatečně účinné. Případná neefektivnost či omezená účinnost by pak dále mohly znamenat prodloužení preventivních opatření či jiné omezující následky," upozorňuje Milan Vaníček, ředitel odboru analýz finančního trhu.

U VÝSLEDKŮ LZE OČEKÁVAT SOLIDNÍ ČÍSLA

V únoru budou analytici rovněž sledovat výsledkovou sezonu za čtvrtý kvartál. „Jak již bylo zmíněno dříve,

VLIV RETAILU NA ZVÝŠENOU VOLATILITU

I v dalších týdnech se bude trh zabývat volatilitou způsobenou velkým množstvím retailových investičních účtů jednajících stejnosměrně. Investoři za těmito účty se sdružují prostřednictvím sociální sítě Reddit a snaží se nákupními objednávkami přimět shortující fondy uzavírat svoje sázky na pokles. Tento efekt vede nutně k tomu, že velké fondy musí dorovnávat svá portfolia, což se projeví na nevyrovnanosti na jiných akcích.



„Primárně se jedná o realizaci zisků na velkých titulech, což napomáhá mírnit celkový efekt. Nedá se vyloučit, že se současným děním začne zabývat i regulátor trhu nebo jiné autority, což může některé aktivity utlumit, ale nelze vyloučit ani panické obraty opačným směrem s ohledem na možná omezení," konstatuje Milan Vaníček a dodává, že přehnaná volatilita není přínosným faktorem

pro většinu investičního světa a může být roznětkou pro korekci, která se může za současných valuací na trhu náhle objevit.

ÚNOROVÝ VÝHLED

Únor bude poměrně skoupý na informace z hospodářské politiky (absence zasedání Fedu i ECB), snad kromě možného posunu v dohodě



nad novým fiskálním balíkem v USA z dílny Joea Bidena. Z toho důvodu se větší důraz bude klást na informace kolem vývoje pandemie, vakcín či očkovacího procesu. Výsledková sezona za čtvrtý kvartál by měla mít neutrální vyznění.

„To vše dohromady nás vede k názoru, že únor by se měl vyznačovat neutrálním vyzněním se zřejmě zvý-

šenou volatilitou, kterou by mohlo navíc podpořit dění kolem velkého objemu retailových účtů sdružujících se na sociální síti Reddit. Právě posledně jmenované vnímáme jako možné riziko pro krátkodobé výkyvy, které mohou být hlubšího charakteru,“ říká Milan Vaníček. ■

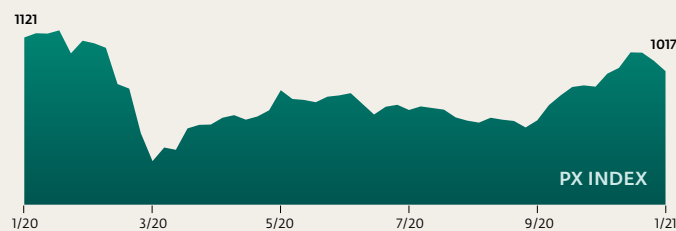
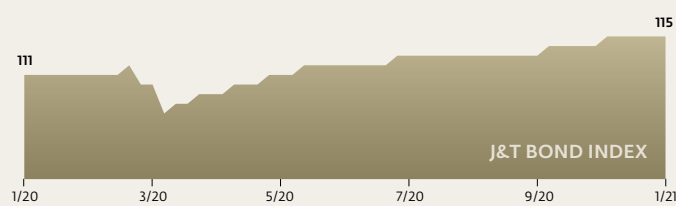
Připraveno analytiky J&T Banky

Z finančních trhů...

data platná k 29. 1. 2021

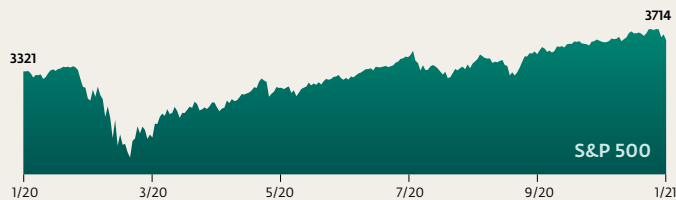
PODÍLOVÉ FONDY

	CENA PL	ZHODNOCENÍ ZA MĚSÍC	ZHODNOCENÍ ZA ROK	ZHODNOCENÍ OD ZALOŽENÍ P. A.
J&T Money CZK	1,393	0,3%	3,1%	4,0%
J&T High Yield MM CZ	1,594	0,3%	3,4%	4,5%
J&T FLEXIBILNÍ	1,527	-0,1%	3,8%	3,0%
J&T Bond CZK	1,522	0,1%	4,5%	4,6%
J&T Opportunity CZK	3,322	1,5%	16,6%	5,9%
J&T KOMODITNÍ	0,464	2,7%	-1,5%	-7,3%
J&T RENTIER Fund A1 – CZK	1,076	-0,8%	1,1%	3,9%
J&T DIVIDEND Fund A1 – CZK	1,179	1,0%	2,2%	9,0%
J&T Life 2025	1,232	0,1%	4,3%	3,2%
J&T Life 2030	1,284	0,0%	5,9%	3,8%
J&T Life 2035	1,293	0,0%	6,2%	3,9%



STÁTNÍ DLUHOPISY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
ČR – 10Y	1,40	17 bp	-5 bp	98 bp
Německo – 10Y	-0,52	14 bp	-8 bp	-73 bp
USA – 10Y	1,07	19 bp	-50 bp	-69 bp



SMĚNNÉ KURZY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
USD/EUR	1,21	0,9%	-9,3%	2,3%
CZK/EUR	26,0	0,6%	-3,1%	-0,7%
CZK/USD	21,5	-0,3%	6,8%	-2,9%

KOMODITY

		1 MĚSÍC	12 MĚSÍCŮ	5 LET
Ropa (Brent) – USD/bbl	56	10,6%	7,3%	74,1%
Zlato – USD/oz	1 848	-7,5%	16,0%	53,8%
Měď – USD/t	7 856	-0,5%	39,2%	66,9%

Úspory nevydělávají. Když výnos pohltí inflace

Češi patří k nejvíce konzervativním investorům a své úspory vidí nejraději na bankovních vkladech. Jenže ty jim nyní téměř nic nevydělávají. Úroky jsou kvůli nastavení centrální banky tak nízké, že nepokryjí ani inflaci. Ekonomové pro to používají termín finanční represe.

Finanční represe není na trzích žádnou novinkou. Na začátku 70. let minulého století američtí ekonomové Edward Shaw a Ronald McKinnon kritizovali snahy vlád v zemích třetího světa, že řeší svoje zadlužení řadou opatření, jež srazí úrokové sazby pod úroveň inflace. Následně inflace odmaže část dluhu. Nejde o snížení dluhu jako takového, ale růstem cen se sníží jeho relativní zátěž. Ovšem ve stejném okamžiku se střadatelům odmaže část jejich úspor, když klesne jejich kupní síla, tedy to, co si jde za ně koupit. Proto se někdy používá termín skrytá daň.

Paradoxem je, že termín vytvořený jako kritika vlád Latinské Ameriky se nyní používá pro popis kroků centrálních bank v západním světě. Od roku 2009 začaly centrální banky přijímat sérii nestandardních opatření s cílem srazit úrokové sazby co nejnižší, někdy i do záporných hodnot. Česká národní banka například drží dvoutýdenní repo sazbu již od května 2020 na úrovni 0,25 %. Bankovní vklady a bezpečné dluhopisy tak přestávají kvůli poklesu úrokových sazeb plnit svoji roli nástroje pro zhodnocení úspor, neboť nepokryjí ani inflaci. Ta v prosinci 2020 činila 2,3 %. Za posledních pět let nebyl ani jeden měsíc, kdy by se sazba ČNB dostala nad inflaci.

Důležité je tedy nesledovat zhodnocení úspor jen absolutně, ale také ve srovnání s vývojem spotřebitelské inflace. Navíc vedle cen zboží a slu-

žeb jsou v ekonomice i ceny dalších aktiv, jako jsou třeba nemovitosti, které rostou ještě rychleji. V roce 2000 cena bytu v Praze o velikosti 70 metrů čtverečních stála v průměru necelých 1,6 milionu korun. V roce 2020 se cena podobného bytu dostala nad 6,5 milionu korun. Ten, kdo by částku 1,6 milionu držel 20 let na termínovaném vkladu, by měl nyní na účtu asi 2,25 milionu korun, ale to je jen asi třetina současné ceny bytu. Kdo si koupil byt v roce 2000, je vítěz, kdo si ho chce koupit až nyní, je poražený.



Nejlepší obranou proti finanční represi je rozumné rozložení úspor více než dříve směrem k akciím, realitám a jako pojistka v menší míře i do drahých kovů.

HON NA VÝNOSY

Když bankovní vklady a bezpečné dluhopisy přestanou kvůli poklesu úrokových sazeb plnit svoji roli nástroje pro zhodnocení úspor, jsou investoři nuceni hledat příležitosti u rizikovějších aktiv, které kvůli vyššímu riziku přináší vyšší výnos.

Bankovní vklady a státní dluhopisy tak začnou nahrazovat korporátními dluhopisy, ale tím začnou snižovat výnos i u těchto nástrojů. Následně i u dalších investorů nastává posun k rizikovým korporátním dluhopisům bez investičního ratingu, pak k dividendovým akciím, rizikovějším akciím a nemovitostem.

V odborné hantýrce se tomuto posunu říká hon za výnosy (anglicky „hunt for yield“). Každopádně výsledkem tohoto procesu je pokles úrokových sazeb u všech dalších úro-

úspor do aktiv, kde vnímají „reálnou hodnotu“. Může jít o nemovitosti, akcie, sběratelské předměty, drahé kovy či další aktiva, která nejdou jednoduše natisknout jako peníze. Proto má hodnota těchto aktiv tendenci stoupat, často i nad úroveň, která by jinak byla vnímána jako přiměřená. V tuto chvíli tak lze jen obtížně najít vysloveně podhodnocené aktivum.

DLOUHODOBOST, UVÁŽENOST A PŘIMĚŘENOST

Nejlepší obranou proti finanční represi je tak podle ekonomů spíše rozumné rozložení úspor více než dříve směrem k akciím, realitám a jako pojistka v menší míře i do drahých kovů. To v žádném případě neznamená pustit se bezhlavě do spekulací na finančních trzích ani vyčerpat se z rozumných likvidních rezerv. V investování je důležitá dlouhodobost, uváženost a přiměřenost. Pro investory, kteří nechtějí investování věnovat přemíru času a energie, můžou být odpovědí dobře spravované smíšené fondy, které rozloží riziko v oboru i čase.

SLEDOVANÉ TRENDY

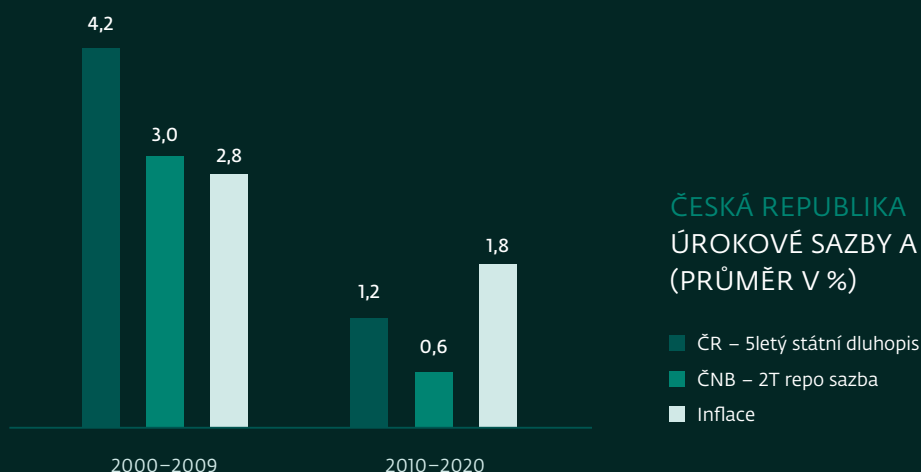
Kdo se chce do investování pustit sám, zatím třeba jen v malých částkách, měl by pečlivě volit sektor, do něhož své peníze vloží. Novými trendy jsou tzv. disruptivní technologie, které přinášejí radikální změnu vůči běžnému standardu, více

čených nástrojů, jako jsou rizikové dluhopisy, a vysoké ceny u ostatních aktiv, jako ceny akcií a nemovitostí.

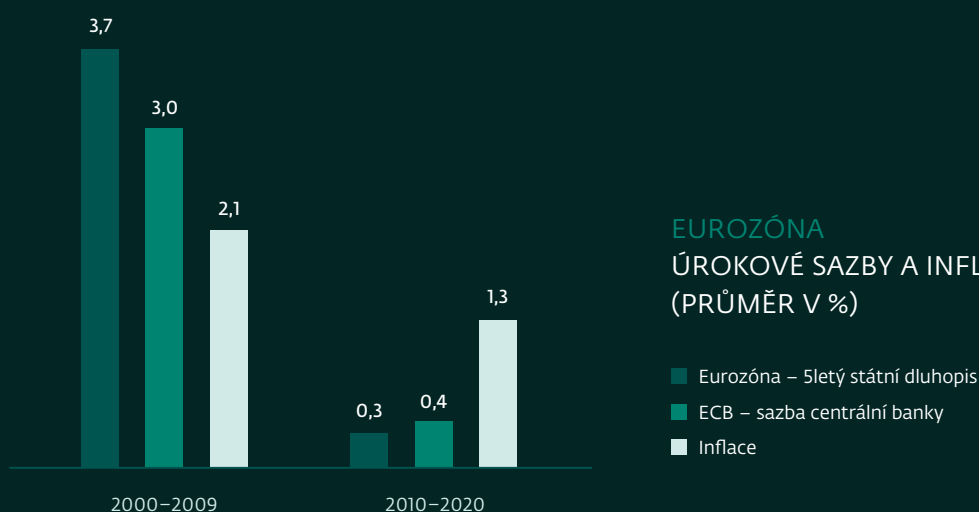
JISTOTA REÁLNÝCH AKTIV

I střadatelé nemající specificky ekonomické vzdělání finanční represi intuitivně vnímají a přesouvají část

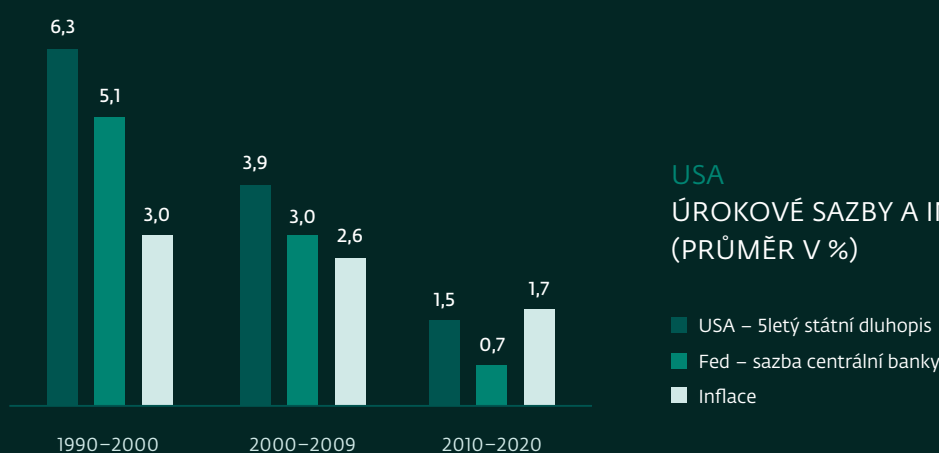
ČESKÁ REPUBLIKA ÚROKOVÉ SAZBY A INFLACE (PRŮMĚR V %)



EUROZÓNA ÚROKOVÉ SAZBY A INFLACE (PRŮMĚR V %)



USA ÚROKOVÉ SAZBY A INFLACE (PRŮMĚR V %)



akcentována bude i e-commerce, jež v době pandemie vítězí nad běžným stylem nakupování. Sledovat se také vyplatí moderní technologie, neboť avizovaný příchod 5G s sebou přinese čtvrtou průmyslovou revoluci a internet věcí.

Mezi určitou skupinou investorů začíná rezonovat také zodpovědné investování. V přehledech ho lze najít pod označením ESG neboli Environmental, Social a Governance investování. Odpovědné investování rozhodně neznamená, že půjde o nějakou charitu. Řada ESG investic dnes začíná generovat vyšší zisky než investice bez společensky odpovědného zaměření. Například Norský státní fond, mimochodem největší státní investiční fond na světě, který se nyní zaměřuje na etické investice, v loňském roce zaznamenal výnos okolo 20 %.

INVESTUJ, NEBO ZCHUDNI

Jak už bylo zmíněno v úvodu, Češi jsou velmi konzervativní investoři. Vidět je to i na takovém produktu, jako je penzijní spoření. Penzijní úspory jsou považovány za středně- až dlouhodobé, přesto má velká část Čechů nadále svoje penzijní úspory v extrémně konzervativních plánech zaměřených na státní dluhopisy.

Pokud při svém spoření nechtějí o peníze jen nenápadně přicházet, měli by opustit tradiční konzervatismus a přesunout se do rizikovějších produktů. Jelikož se do těchto aktiv bude za daných podmínek přesouvat stále více majetku, budou taková aktiva růst rychleji než inflace. ■



Petr Sklenář
Hlavní ekonom
J&T Banky

Upozornění / Informace a propagační sdělení uvedená v J&T NOVINÁCH nejsou analýzami investičních příležitostí ani investičními doporučeními, nejsou ani veřejnou nabídkou na koupi či úpis investičních nástrojů ve smyslu zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů, stejně tak nepředstavují nabídku k nákupu či prodeji investičních nástrojů. Výkonnost v minulosti ani očekávaná výkonnost v budoucnosti nejsou spolehlivým ukazatelem skutečné budoucí výkonnosti. Očekávaná budoucí výkonnost je založena na předpokladech, které nemusí nastat. Investoři jsou povinni se o výhodnosti investic do jakýchkoli investičních nástrojů rozhodovat samostatně, a to na základě náležitého zvážení ceny, případného nebezpečí a rizik, jejich vlastní investiční strategie a finanční situace. S investováním je spojeno riziko kolísání aktuální hodnoty investované částky a výnosů z ní a není tak zaručena návratnost částky původně investované. Pro kalkulaci čistého výnosu musí investor zohlednit poplatky placené dle platného ceníku. Zdanění závisí na osobních poměrech investora a může se měnit. Na www.jtbank.cz jsou zveřejněny dokumenty podrobně popisující charakter, výhody a rizika související s produkty (prospekt, statut, klíčové informace pro investory,...) a informace o pobídkách ve vztahu k poskytování investičních služeb Bankou.

Vydává J&T Banka, a. s. / editor: Monika Veselá / kontakt: jtnoviny@jtbank.cz / www.jtbank.cz

Haló, tady robot!

„Pro řešení problémů stiskněte jedničku.“ Zastaralé hlasové automaty se už i u nás postupně stávají minulostí. Zásluhou mladého česko-slovenského startupu Born Digital je nahrazují asistenti postavení na umělé inteligenci. Investici ve výši 600 tisíc eur do startupu vložil i fond J&T Ventures.

Představte si, že zvednete telefon a z reproduktoru se ozve: Dobrý den, tady umělá inteligence, mám pro vás nabídku zaměstnání přímo na míru. Scéna jako ze sci-fi filmu se v České republice stává realitou. Odborníci z Born Digital vytvořili vůbec prvního automatizovaného hlasového asistenta pro HR. Virtuální recruiter Jakub se připojí ke svým lidským kolegům ze společnosti CoolPeople.

Ve světě není využívání umělé inteligence v HR a recruitmentu horkou novinkou, v českém kontextu ale inovace představuje mílový skok dopředu. Automatizovaný AI náborář je vůbec první český voicebot, který aktivně oslovuje kandidáty s pracovními nabídkami.

ROZŠÍŘÍ UMĚLÁ INTELIGENCE ŘADY HASIČŮ?

Umělá inteligence již nyní obsluhuje také linky mobilních operátorů nebo bank. Další metou je zapojit chytré technologie do záchrany lidských životů a pomoci složkám integrovaného záchranného systému. Born Digital proto vyvíjí hlasovou asistentku, která dokáže v případě přetížení tísňové linky přijmout

hlášení o požáru a předat potřebné informace hasičskému sboru, záchranným složkám nebo policii.

CÍLEM JE DOBÝT GLOBÁLNÍ TRH

Až doposud rostla firma organicky, z původních patnácti zaměstnanců jich najednou bylo pětadvacet, a proto bylo potřeba začít řešit otázku dalšího vývoje. „Buď půjdeme cestou přirozeného růstu, která je pomalejší, ale jistější, nebo porosteme akcelerovaně a výrazně rychleji, ale vše investujeme do rozvoje a nějakou dobu nebudeme profitabilní. Rozhodli jsme se pro druhou cestu, protože okno příležitosti se otevírá velmi zřídka a krátce,“ říká ředitel firmy Tomáš Malovec.

Momentálně majitelé vidí obrovskou příležitost na lokálních i světových trzích. „V nejbližších dvou letech se bude rozhodovat, kdo bude lokální hráč a kdo globální. Nás láká možnost dostat se na globální trh, byť s respektem k riziku, že se nám to nemusí podařit,“ popisuje spolumajitel Zenon Sliwka.

O vstup do perspektivního startupu měla zájem řada fondů, nako-

nec došlo k uzavření spolupráce s J&T Ventures. „Za tímto fondem stojí lidé, se kterými si perfektně sedíme, a komunikace je velmi profesionální. Navíc velmi dobře vědí, jak dostat startup na globální trhy a nastavit roadmapu investic. Protože první investice je většinou jen jedna ze čtyř až pěti, než se startup dostane do potřebného stádia. S J&T Ventures máme jasnou vizi, jak naše plány uskutečnit,“ popisuje důvod spojení s J&T Ventures Tomáš Malovec.

Získané peníze plánují majitelé investovat do rozvoje obchodu, zejména v západní Evropě, Spojených státech, ale i směrem na východ. Cílem je vybudování fyzických poboček na trzích, kde se bude dařit získávat zakázky. Část peněz popouje také na vystavění globálního

O BORN DIGITAL

Česko-slovenský startup Born Digital vznikl v roce 2019, kdy se osamostatnil od mateřské společnosti GoodAI a přešel z oblasti výzkumu do aplikační sféry. Firma zaměřuje svou pozornost na vývoj voicebotů a chatbotů s pomocí umělé inteligence pro češtinu a slovenštinu, ale i další světové jazyky.

Řešení Born Digital v Česku a na Slovensku využívají v každodenní praxi například mobilní operátoři, banky, tuzemští i zahraniční distributoři energií a další přibývají. Hlasovým asistentům se dovolají tisíce lidí denně a doposud vyřídili již více než 2,5 milionu hovorů s reálnými zákazníky.



škálovatelného produktu. „Kdokoliv na světě si bude moci hlasového asistenta vytvořit sám bez naší pomoci na základě vzorových příkladů a jednoduchých úprav. Takže třeba majitel pizzerie v Austrálii přijde na náš web, zadá telefonní číslo, vybere si šablonu objednávky pizzy, nahraje své produkty, přidá kreditku a má funkčního asistenta, který zvládne vyříditi libovolné množství objednávek,“ prozrazuje další kroky Zenon Sliwka. ■



J&T Ventures

PARTNER NA CELOU CESTU

J&T Ventures investuje do startup týmů, které mění svá odvětví díky moderním technologiím. Za svou existenci podpořil už desítky týmů, některé od založení až po exit.

„Na Born Digital nás zaujal především tým, tedy Tomáš a Zenon, kteří dokázali rychle a úspěšně vybudovat firmu, jež má mezi svými zákazníky velké české a slovenské operátory, banky a distributory energií. Věříme, že tento tým má vizi, a zároveň schopnosti tuto vizi naplnit,“ říká David Polach, Investment Manager z J&T Ventures, a dodává, že trh v oblasti péče o zákazníka a komunikaci se zákazníkem prochází v současné chvíli celkovou digitalizací a Born Digital v této oblasti nabízí ideální a kvalitní řešení využívající umělou inteligenci. Fond do projektu investoval 600 tisíc eur v rámci seed kola.

Kam jít pro výnosy na dluhopisovém trhu

Vzhledem k tomu, kde se nacházejí a ještě dlouho budou nacházet úrokové sazby, za které lze ukládat peníze u centrálních a následně obchodních bank, se dosažitelné výnosy u konzervativních dluhopisů pohybují v blízkosti nuly. Proto se investoři poohlížejí po výnosnějších dluhopisech.

Když říkáme konzervativní dluhopisy, většinou si představíme dluhopisy vydávané státy, popřípadě velkými, stabilními firmami s dlouhou historií a nízkým zadlužením jako Siemens, BMW nebo ČEZ. U extra bonitních emitentů, jako je třeba německá vláda, dnes dokonce věřitel platí dlužníkovi za privilegium si takový dluhopis koupit. U delších, konzervativních firemních dluhopisů se v současné době v nejlepším případě dostaneme k výnosu 1 % ročně. Takový výnos ani zdaleka nepokryje očekávanou budoucí inflaci.

HIGH YIELD DLUHOPISY POKRYJÍ INFLACI

Není proto divu, že se mnoho investorů dívá o stupínek dál směrem k méně bonitním, nicméně výnosnějším dluhopisům s nižším kreditním skóre (také se jim říká high yield dluhopisy). Nové peníze od investorů znamenají vyšší ceny. Od nejhlubšího „koronavirového“ pesimismu a paniky loni v březnu a dubnu ceny high yield dluhopisů výrazně vzrostly a další potenciál se tak snížil. Výnos takových dluhopisů nyní v Evropě v průměru dosahuje 2,5–3 % ročně. Lepší než inflace, ale už žádný zázrak.

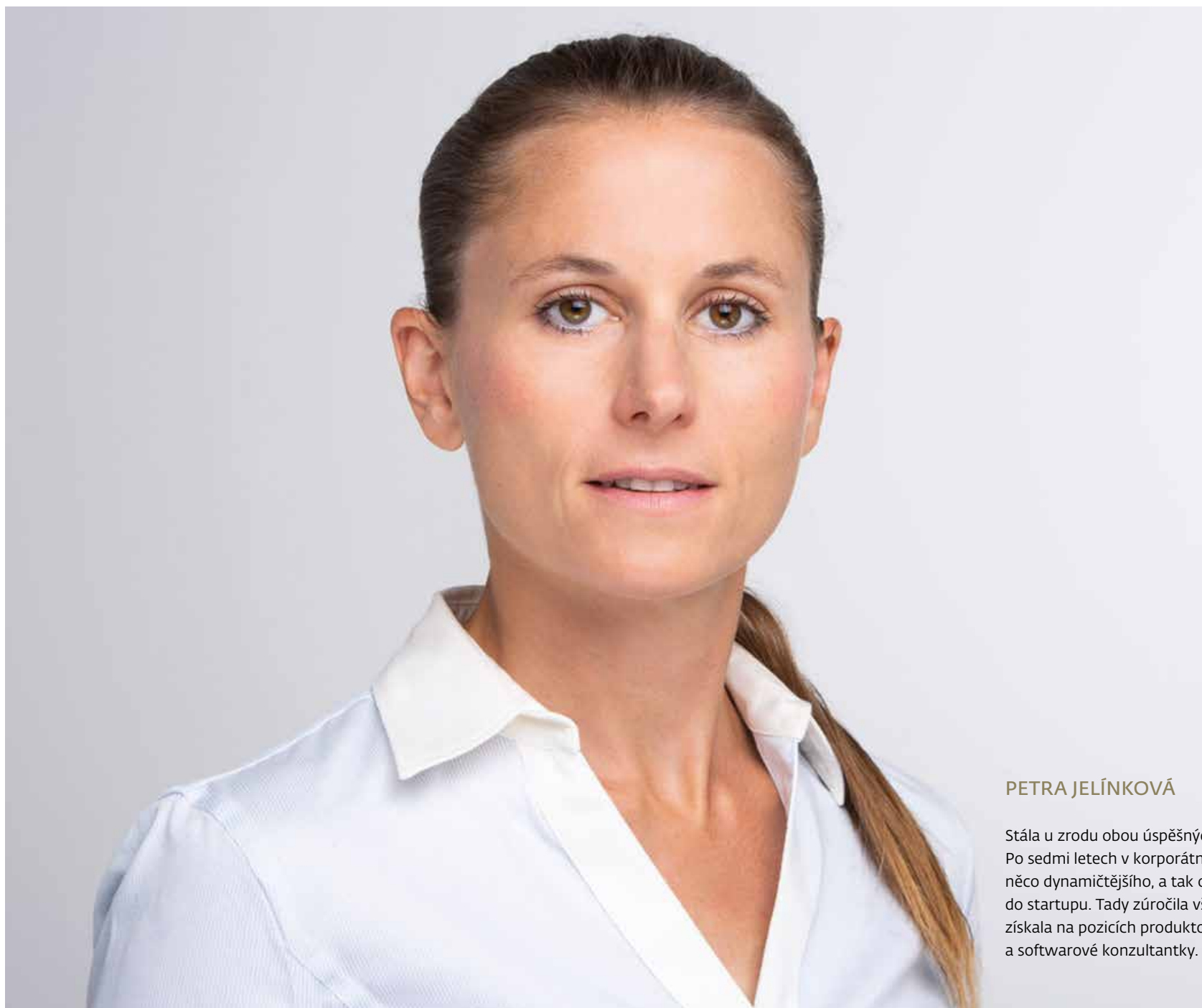
SLUŠNÉ VÝNOSY V TÉTO CHUDÉ DOBĚ

O něco lepší podmínky ještě stále panují na českém trhu podnikových dluhopisů. Pro všechny české podnikové emise (měřeno J&T Bond Indexem) je nyní průměrný výnos 3,4 % ročně. J&T Banka Bond Index, který zahrnuje výlučně emise administrované J&T Bankou, nyní nabízí kuponový výnos 4,3 %. Několik zajímavých emitentů v poslední době lákalo investory na úrokové sazby přesahující 5 %. Developer Trigema upisoval dluhopisy za 5,1 %, potravinový e-shop Rohlík nabízel 5,5 % a internetový srovnávač Heuréka investorům bude platit 5,25 % ročně.

Slušné výnosy tak lze najít i v této chudé době, nezapomeňme však nikdy na dostatečné rozložení rizik. ■



Martin Kujal
Portfolio manažer
J&T Investiční společnost



PETRA JELÍNKOVÁ

Stála u zrodu obou úspěšných startupů. Po sedmi letech v korporátní společnosti hledala něco dynamičtějšího, a tak odešla do startupu. Tady zúročila své zkušenosti a získala na pozicích produktového manažera a softwarové konzultantky.

K čemu se firmám a podnikatelům hodí operativní leasing?

Operativní leasing hardwaru umožňuje firmám efektivně spravovat rozpočty pro oblast IT, šetřit cash a optimalizovat a zjednodušovat procesy řízení životního cyklu hardwaru. To platí i pro menší firmy, které tak mohou v souladu s moderními trendy tyto potřeby outsourcovat a nezatěžovat své rozpočty investicemi do hardwaru.

Co Rentalit klientům nabízí?

Nová značka Rentalit vstoupila na český trh v březnu roku 2020 a klientům, mezi které patří malé a střední firmy a OSVČ, nabízí možnost pořídit si kvalitní koncové zařízení, jako jsou notebooky, PC,

telefony a tablety. Budoucnost firem je zvláště v současně koronavirové době digitální, automatizovaná a online. Bez investic do IT není šance uspět. Tak proč si náklady chytře nerozkládat v čase a hardware nevyužívat jako službu.

Společně s ní byla založena i další značka, Relodit, která se soustředí na oblast gamingu a hráčům pronajímá supervýkonné herní notebooky a desktopy. Pronájem herních počítačů nabízí už od 1199 korun měsíčně, celého herního setu za 1854 korun.

Jak se firmě povedl rozjezd?

Obě značky jsou od prosince 2020 součástí skupiny J&T Finance Group, která jim zajišťuje finanční zázemí

a know-how. Vstup na trh se společností Rentalit podařil i přes situaci komplikovanou koronavirem a omezením ekonomiky. Během loňského roku se povedlo firmu vymyslet, založit, otestovat v pilotním provozu a zahájit provoz ostrý. V létě Rentalit navázal úzkou spolupráci s významným prodejcem Apple, společností iStyle a financoval zařízení objednaná z portálu www.applebezhranic.cz. Dalším úspěchem bylo zahájení spolupráce značky Relodit s herní stájí Eclot.

To, že má služba velký potenciál, potvrzují i čísla. Od vstupu na trh v březnu 2020 se podařilo získat více než 300 nových klientů a byly profinancovány čtyři stovky zařízení v hodnotě 10 milionů korun.

Projevil se na vašem byznysu lockdown?

Naštěstí jsme vloni na jaře nemuseli moc měnit. Ověřili jsme si, že maximálně zautomatizované procesy v online prostředí jsou to pravé. Byli jsme tedy dobře připraveni na novou ekonomickou realitu.

Krise zároveň ovlivnila i zákaznický mindset – najednou bylo nutné investovat do technologií, ale zároveň co nejvíce držet hotovost. V takovém momentu je operativní leasing ideální nástroj. Operativní leasing nemusí být totiž zdaleka jen na stroje, auta nebo tiskárny, ale i na pořízení notebooků, desktopů a chytrých telefonů.

Rentalit pomáhá (nejen) firmám s digitalizací

Startup Rentalit nabízí operativní leasing hardwaru malým a středním společnostem a osobám samostatně výdělečně činným. V prosinci se stal součástí společnosti J&T Leasing. I když současné době online prostředí svědčí, chystá Rentalit otevřít první kamennou prodejnu. „Řada lidí preferuje osobní vyřízení leasingu a možnost se na techniku podívat,“ vysvětluje CEO Rentalitu Petra Jelínková.

ch projektů Rentalit a Relodit. ím prostředí si chtěla vyzkoušet opustila softwarovou firmu a přešla šechny zkušenosti, které předtím ové a projektové manažerky

lem třicítka a chtějí si prostě zahrát oblíbené hry na odpovídajícím hardwaru. Je pro ně přijatelnější platit měsíčně něco mezi jedním a dvěma tisíci korun než při nákupu zaplatit desítky tisíc naráz.

Nemají zákazníci nějaké bariéry pro leasing například u mobilů?

Samozřejmě je to služba relativně nová, ale spousta lidí už techniku vlastnit nepotřebuje. Chce ji hlavně používat a nemít s ní starosti. A to my řešíme garancí servisu a prostřednictvím pojištění.

Po jakých výrobcích byla loni největší poptávka?

Šlo jednoznačně o výrobky Apple. iPhony a Macbooky, ale lidé si často pořizují třeba i iPady. Naším prostřednictvím si můžou pronajmout prakticky jakýkoliv výrobek. Vycházíme jim vstříc a připravíme jim nabídku i na věci, které nejsou vystavené na webu.

Jaké máte plány na rok 2021?

Rozhodně velké. Chceme výrazně růst. Chystáme se na spolupráci s významným e-shopem a připravujeme portál Rentalit PRO, který

Jak dnes vlastně vypadá váš typický zákazník?

Cílíme především na OSVČ a malé či střední firmy. Jsou to různí kreativci, právníci či konzultanti na volné noze, kteří potřebují funkční set mobilu a notebooku a nechtějí do něj v této době investovat vysoké částky. Podobný scénář platí i pro spoustu menších firem: s nástupem rychlé digitalizace si potřebují okamžitě pořídit hardware, ale nechtějí se vydat z peněz, které lépe využijí na jiných místech.

Zaměřujeme se také na počítačové hráče. Pro ně nabízíme herní notebooky, stolní počítače i sety. Nejde ale jen o studenty nebo lidi těsně po škole. Hodně zákazníků má ko-

J&T Leasing

J&T Leasing je dceřinou společností J&T Banky a součástí finanční skupiny J&T Finance Group SE. Zaměřuje se zejména na financování informačních technologií a lékařské péče.

„Operativní leasing hardwaru je ve světě poměrně často používaným způsobem financování nákupu zařízení, v České republice je ale stále ve svých počátcích. Nám se v posledních dvou letech podařilo oslovit s tímto způsobem financování mnohé korporace, a tak bylo dalším logickým krokem zaměřením se na oblast menší firmy a lidi, kteří sami podnikají. Ti tvoří zajímavou část našeho potenciálního trhu a pro ně je určená značka Rentalit,“ říká Vlastimil Nešetřil, předseda představenstva J&T Leasingové společnosti.

umožní snadnou správu provizních partnerů. Chceme také otevřít vlastní obchodní prostory v Karlíně na Rustonce. Takže momentálně posilujeme tým.

Co si slibujete od kamenné prodejny?

Kontakt se zákazníkem je důležitý.

I když teď docela dobře fungujeme online, přece jen řada lidí preferuje osobní vyřízení leasingu a možnost se na techniku podívat. Věříme, že vlastní showroom vytvoří dobré zázemí pro nás i zákazníky. ■

Investujte do vzdělání svých dětí

Kombinace léta a školy nemusí znít každému lákavě, ale opak je pravdou. Letní škola v zahraničí je příležitostí pro poznávání světa, sbírání zážitků, znalostí i zkušeností, potkávání přátel a především zdokonalení jazyků. Spojte vzdělávání dětí s cestováním a pošlete je do světa.

VELKÁ BRITÁNIE

WESTBOURNE SCHOOL

Určeno pro věkovou kategorii: 11–17 let

Důvodů, proč si zamilovat Velkou Británii, je spousta. Například oblíbené jídlo fish and chips, královská rodina, neuvěřitelná příroda, tradiční humor i proslulé památky. Jedním z nich jsou ale i kvalitní školy s dlouholetou tradicí. Taková je Westbourne School, která nabízí letní školu, kde si studenti během tří týdnů zlepšují svoje jazykové znalosti.

Tato letní škola ale rozhodně není jenom o učení. Kurz probíhá v malém přímořském městečku Penarth, jen pár minut od krásného velšského pobřeží a hlavního města Cardiffu. Vynikající spojení je odsud i do Londýna, kam lze podniknout výlet za britskými památkami.



USA

THORNTON ACADEMY

Určeno pro věkovou kategorii: 12–19 let



Thornton Academy připravuje léto na míru opravdu všem – studentům, kteří se chtějí věnovat umění, přírodním vědám, jazykům nebo třeba tanci. Léto na Thornton Academy tak mladí lidé tráví na kurzech umění, STEM (přírodní vědy, technologie, IT, matematika) či angličtiny, vybrat si ale mohou i program zaměřený na fotbal, basketbal nebo jiné sporty, a dokonce mohou zazářit na tanečním campu. Během pobytu poznají i bohatou americkou kulturu a spoustu nových přátel z celého světa.

Areál školy Thornton Academy najdete ve státě Maine na severovýchodě USA. Pouhých pět minut od školy leží nejkrásnější pláže v Maine a nedaleko je i největší město tohoto státu – Portland. Zajímavostí je, že Maine je označován jako nejbezpečnější stát celých Spojených států amerických.

ŠVÝCARSKO

ALPNUM LYCEUM ZUOZ

Určeno pro věkovou kategorii: 10–15 let



Léto, slunce, hory a aktivity v přírodě, to nejlépe charakterizuje summer school ve Švýcarsku. V nádherném alpském údolí Engadinu si studenti vybírají z německého, anglického nebo francouzského kurzu, který kombinují s rozmanitými sportovními, outdoorovými, IT a uměleckými aktivitami. Zúčastnit se mohou dokonce i kurzu golfu, herectví pod vedením opravdové hollywoodské hvězdy nebo zkusit programovat vlastní hry.

Nádherné prostředí švýcarských Alp poskytuje nečetné možnosti k víkendovým výletům, úžasným zážitkem je třeba rafting nebo koupání v jezeře.

ROSS SCHOOL

Určeno pro věkovou kategorii: 12–18 let

Letní škola v idylickém kampusu v Hamptons, pouhé dvě hodiny od New Yorku, slibuje dva týdny, na které účastníci jen tak nezapomenou. Čeká je tu příležitost učit se nové jazyky, poznávat spolužáky ze všech koutů světa, kteří mají stejné zájmy, a dokonce i provádět výzkum v oblasti strojírenství, designu a mořské biologie. Sportovci mohou trénovat s kvalifikovanými trenéry a zajímavé programy jsou tu i pro nadšence do filmu, fotografie, robotiky nebo tance.

I přes nabitý program zbývá čas na relax i zábavu na pláži a zajímavé výlety, kterých si studenti užijí hned několik. Prozkoumají okolí Hamptons a samozřejmě se podívají i do New Yorku, kde na vlastní oči uvidí ta nejslavnější místa.





KANADA

BISHOP'S COLLEGE SCHOOL

Určeno pro věkovou kategorii: 11–16 let

Kanada má dva úřední jazyky, proto na škole Bishop's College School studenti během letní školy pracují na svojí angličtině nebo francouzštině, ať už jsou začátečníci, nebo pokročilí. Během výuky ve třídách pracují v malých skupinách pod vedením zkušených učitelů. Gramatika, konverzace nebo čtení a porozumění textu je ale pouze jednou stránkou této letní školy.

Spousta času zbývá i na zábavné aktivity a sporty, například fotbal, volejbal nebo tenis, jiné zase může nalákat bowling nebo laser tag. Škola se nachází ve městě Sherbrooke, které disponuje spoustou parků nebo muzeí. Větší výlety se odsud podnikají například do Quebecu nebo Montrealu.



J&T Concierge se o vás postará také v oblasti vzdělávání. Máte doma studenty mladších ročníků a chcete je připravit na přijímací zkoušky na gymnázium? Domluvíme vám doučování, kompletní přípravu na přijímací zkoušky nebo zkoušky mezinárodních škol. Spolupracujeme s prestižními zahraničními školami a postaráme se, aby vaši studenti měli tu nejlepší péči a asistenci během celého studia a aby jim při návratu byly uznány jejich studijní výsledky.

Rádi vám také doporučíme veletrhy škol a univerzit, v rámci kterých vás propojíme se školním zástupcem. Neví-li váš student, jakým studijním směrem se vydat, zajistíme pro vás konzultaci s odborníkem nebo pedagogickým psychologem a pomůžeme vám s výběrem školy a zajištěním studia na nejkvalitnějších internátních školách a univerzitách. Neváhejte se na nás obrátit na jtconcierge@jtconcierge.com.

HAVAJ

HAWAI'I PREPARATORY ACADEMY

Určeno pro věkovou kategorii: 11–17 let



Léto na Havaji je pro mnohé splněný sen. Hawai'i Preparatory Academy tento sen o tropické přírodě, oceánu a bezchybném počasí doplňuje ještě o vzdělávací dobrodružství, outdoorové aktivity i sport. Kurzy na letní škole zahrnují přírodní i humanitní vědy, výtvarné umění, angličtinu, ale například i udržitelnost nebo životní prostředí. Asi pro nikoho není překvapením, že mnoho studentů se na letní školu na Havaj pravidelně vrací nebo tu po této úžasné zkušenosti začíná celoročně studovat.

Na Havaji je možné sledovat zasněžený vrchol Mauna Kea i bílý písek na nádherných plážích. Jedná se o ostrov vzácných mořských ekosystémů, bohaté kultury a neomezených možností zábavy.

J&T CONCIERGE

J&T Concierge vám zajistí veškeré potřebné informace k letním campům, včetně cenové nabídky, termínů a aktuální situace s cestovními omezeními.

Pestrá a její asistenční psi boří stereotypy i bariéry

Asistenční pes přivolá pomoc, přinese léky nebo otevře dveře. Jeho výcvik stojí 300 tisíc korun a klient na tuto službu nedoplácí. „Předáním vycvičeného psa u nás práce s klientem ale zdaleka nekončí, nýbrž spíše začíná. Aby spolupráce člověka a jeho psa byla efektivní, je potřeba dál pravidelně trénovat, jezdit na rekondiční pobyty a sledovat další vývoj,“ říká Jana Sirotková, ředitelka organizace Pestrá.

Čím se zabývá vaše obecně prospěšná organizace Pestrá?

V Pestré se už od roku 2009 zabýváme výcvikem asistenčních psů pro lidi s různými druhy postižení a jako jediní v České republice máme mezinárodně akreditovaný přirozený bezkotcový výcvik od Assistance Dogs International, globální autority na poli výcviku asistenčních psů a kvalitativních standardů. Věříme totiž, že pes, který je vychovávaný a vycvičený v přirozeném prostředí domova, má tu nejlepší průpravu pro soužití s budoucím pánčkem. Chtěli jsme zkrátka dělat výcvik asistenčních psů jinak, a proto Pestrá vznikla. Propojením sociálního a kynologického aspektu jsme vybudovali unikátní know-how, které je podrobně popsáno v naší knize Asistenční pes pro dítě se zdravotním postižením.

Komu pomáháte?

Cvičíme asistenční psy pro děti a dospělé s různými druhy postižení – tělesným, sluchovým a kom-

binovaným, ale také například pro děti s poruchou autistického spektra. Cvičíme také vodící psy pro lidi se zrakovým postižením.

V čem dokáže asistenční pes člověku s postižením pomoci?

Škála pomoci asistenčního psa je široká a konkrétní aktivity se vždy přizpůsobují individuálním potřebám každého klienta. Asistenční pes pro člověka s tělesným postižením například podává předměty, otevírá a zavírá dveře, rozsvěcuje světlo nebo třeba pomáhá při svlékání. Asistenční canisterapeutický pes pomáhá dětem s tělesným a kombinovaným postižením nebo dětem s autismem. Pomáhá kromě jiného se zklidněním, s rozvojem například jemné motoriky. Asistenční signální pes pro osoby se sluchovým postižením signalizuje zvuky, jako jsou zvonek u dveří, budík, telefon, kuchyňské spotřebiče nebo také pláč dítěte. Asistenční signální (detekční) pes pro člověka se záchvatovým onemocněním nebo stavy ztráty

vědomí přivolá pomoc, přinese léky, telefon, deku a otevře dveře záchranářům. Díky přítomnosti takového psa může docházet i k faktickému úbytku záchvatů nebo se jejich projevy a průběh zmírní. Vodící pes pro člověka se zrakovým postižením nahrazuje oči, pomáhá při orientaci v prostoru a terénu.

Cvičíte všechny psy stejně, nebo konkrétnímu klientovi na míru?

Psa vybíráme a cvičíme klientovi vždy na míru, podle jeho potřeb a životního stylu. Už během výcviku se oba pravidelně setkávají a poznávají. Výcvik trvá obvykle osm až devět měsíců v přirozeném prostředí bez použití kotců. Asistenční pes tak dostane nejlepší průpravu pro soužití se svým budoucím pánčkem. Předáním vycvičeného psa u nás práce s klientem ale zdaleka nekončí, nýbrž spíše začíná. Aby spolupráce člověka a jeho psa byla efektivní, je potřeba dál pravidelně trénovat, jezdit na rekondiční pobyty a sledovat další vývoj.





Psa vybíráme a cvičíme klientovi vždy na míru, podle jeho potřeb a životního stylu. Už během výcviku se oba pravidelně potkávají a poznávají.

Jste držiteli Značky spolehlivosti, pomáhá vám toto osvědčení?

Držitelé Značky spolehlivosti, kterou uděluje Asociace veřejně prospěšných organizací ČR, jsme od roku 2014. Znamená to, že jsme prověřenou neziskovkou a zveřejňujeme o sobě nadstandardní údaje. V roce 2017/2018 jsme obhájili značku na další tři roky, přesto však procházíme prověřením každý rok. Je to pro nás velmi prestižní ocenění, díky kterému jsme především důvěryhodnějším partnerem pro dárcy a partnery. Při fundraisingu, výběrových a grantových řízeních nám dodává punc transparentnosti a hospodárnosti. Pomáhá nám i v rámci mezinárodních akreditací, kdy se hodnotí také finanční management a transparentní nakládání s finančními prostředky.

Je o asistenční psy velký zájem?

Je pravdou, že během uplynulého pandemického roku se zvedla po asistenčních psech poptávka, protože hodně žadatelských rodin mělo větší ča-

sové možnosti o psím partákovu přemýšlet a kontaktovat nás. S těmito rodinami jsme nyní v online komunikaci, probíhají konzultace a mapování jejich potřeb. Plánujeme se postupně se všemi takovými rodinami osobně setkat a dál pracovat na tom, zda je pro konkrétní rodinu asistenční pes

PESTRÁ

Pestrá, o. p. s., se již třináctým rokem zabývá výcvikem asistenčních psů pro děti i dospělé s různými druhy postižení. Za vysoké standardy výcviku získala jako jediná v ČR prestižní mezinárodní akreditaci asociace Assistance Dogs Europe a Assistance Dogs International.

Nadace J&T spolupracuje s Pestrou od jejího vzniku. „Jsme rádi, že se nám společně daří zpestřit život dětem a jejich rodičům, a přejeme si, aby všechny rodiny, které to nemají lehké, mohly spolu prožívat šťastnější životní příběhy,“ říká Marie Oktábcová, ředitelka Nadace J&T.



ta správná cesta. To bez osobního setkání a zkušených nácviků nejsou naše sociální pracovníce ani trenérky schopné rozhodnout. Rozhodnutí o asistenčním psovi není jednorázová „akce“, takže až v průběhu dalších měsíců se ukáže, zda budeme schopni zvýšenou poptávku uspokojit.

Noví klienti se o naší práci dozvídají na základě doporučení klientů, kteří už s námi úspěšně spolupracují. Doporučení na Pestrou předávají také naše spolupracující organizace, partneři nebo střediska rané péče, lékaři, psychologové. Důležitou roli také sehrává naše osvětová a edukativní činnost, která nám pomáhá oslovovat naši cílovou skupinu.



Kolik pejsků jste schopni ročně vycvičit?

Ročně vycvičíme a předáme do klientských rodin v průměru sedm asistenčních psů a dvanáct až čtrnáct štěňat máme v Programu výchovy štěňat, v tzv. Pestré psi školce. V roce 2020 jsme vycvičili a předali osm superpsích partáků.

Která psí plemena jsou pro tuto službu nejvhodnější?

Nejčastěji cvičíme border kolie, zlaté a labradorské retrievry a portugalské vodní psy. Vycvičili jsme ale například i pár nestandardních plemen – první signální čivavu Alvina v České republice nebo fenku rhodéského ridgebacka Aishu, která pomáhá malému Adamovi s autismem. Každý pes musí splňovat zdravotní a povahové předpoklady, aby byl zařazen do výcviku na asistenčního psa.

Je asistenční pes pro společnost na první pohled nějakým způsobem rozpoznatelný?

Za současné situace, kdy není asistenční pes jasně definován v českém právu, ho není možné stopro-

centně na veřejnosti rozpoznat. Jsou některá viditelná označení, která by asistenční pes měl mít, pokud je vycvičen organizací zabývající se profesionálně výcvikem asistenčních psů. Jedná se zejména o služební dečku, která by měla být označena logem příslušné organizace, případně i logem mezinárodní akreditační autority. Nicméně podobnou dečku může svému psovi pořídit takřka kdokoli a laik její pravost nerozezná. Asistenční pes by se měl také vyznačovat určitými rysy chování na veřejnosti, ani to však běžný člověk nedokáže zcela adekvátně posoudit. Toto by měl ale pomoci vyřešit nový zákon o psech se speciálním výcvikem, na jehož tvorbě jsme v loňském roce intenzivně pracovali spolu s poslanci a Ministerstvem práce a sociálních věcí.

Jak se klienti o vaší práci dozvídají?

Noví klienti se o naší práci dozvídají na základě doporučení klientů, kteří už s námi úspěšně spolupracují. Doporučení na Pestrou předávají také naše spolupracující organizace, partneři nebo

střediska rané péče, lékaři či psychologové. Důležitou roli také sehrává naše osvětová a edukativní činnost, která nám pomáhá oslovovat naši cílovou skupinu.

Kolik stojí výcvik jednoho asistenčního psa?

Výcvik asistenčního psa stojí přibližně 300 tisíc Kč. Do částky se přitom započítává pořízení psa, krmivo a pamlsky, veterinární péče, pomůcky, testování, mzda trenéra a další osobní a provozní náklady.

Doplácí klient na výcvik nějakou částku?

Asistenční pes není zatím v českém právu definován ani není jeho výcvik státem systematicky financován, tak jako je to u vodících psů pro osoby s těžkým zrakovým postižením starší 15 let, kdy je až 90 procent nákladů hrazeno příslušným úřadem práce. Klient u nás na jeho výcvik nedoplácí, nicméně podílí se na snaze získat finanční prostředky v rámci našich fundraisingových kampaní a aktivit.

Jak je vaše organizace financována?

Pestrá je veřejně prospěšnou organizací s více-zdrojovým financováním. Na naši činnost získáváme finanční prostředky z veřejných i soukromých zdrojů, prostřednictvím dotací, grantů, individuálního i firemního fundraisingu, ale i prodejem charitativních předmětů, jako je Ponožkový Pestrouš, nebo například z pořádání prožitkových workshopů a auditů bezbariérovosti pro firmy.

Poslanecké sněmovně ČR byl předložen návrh zákona o asistenčních psech a jejich výcviku. Jak si nyní stojí a co všechno se díky přijetí tohoto zákona ve výcviku asistenčních psů změní?

Návrh zákona o psech se speciálním výcvikem jsme iniciovali a podíleli se i na jeho tvorbě. Nyní čeká na první čtení v Poslanecké sněmovně ČR. Zákon má definovat, kdo je asistenční, signální a vodící pes. Kromě toho má poskytnout záruku přístupu do veřejných prostor a veřejné dopravy osobám se zdravotním postižením v doprovodu speciálně vycvičeného psa a cvičitelům těchto psů, a to doma i při cestování v zahraničí. V neposlední řadě by měl zajistit jednotné hodnocení kvality výcviku a přezkoušení dovedností vycvičeného psa. Je postaven na stejných základech jako mezinárodní standardy a připravované evropské CEN standardy v oblasti asistenčních psů, na jejichž tvorbě se také aktivně podílíme. Finanční stránku tento zákon ale zatím neřeší. Zajištění finančních prostředků na výchovu a výcvik asistenčních psů je tedy v tuto chvíli na organizaci.

V čem pomůže například vám?

Díky tomuto zákonu dojde především ke zkvalitnění života lidí se zdravotním postižením nejen na domácí půdě, ale i při zahraničním cestování. Návrh staví naše klienty, výcvikové subjekty i samotné Česko do velmi silné pozice v Evropě i ve světě. Majitelé a držitelé asistenčních psů ani jejich cvičitelé se již nebudou muset obávat, že budou například s asistenčním psem odněkud neoprávněně vykazáni. Pro naši organizaci je také velmi důležité, že bude jednotně hodnocena kvalita výcviku a přezkoušení dovedností vycvičeného psa.

Jak se současná situace spojená s epidemií covidu-19 projevuje ve vaší práci?

Nelze říct, že bychom v době koronaviru naše služby omezovali, spíše vymýšlíme jiné způsoby, jak pokračovat v naší práci a zároveň si udrželi kvalitu a jedinečnost.

Máme v dnešní době technologie, které nám umožňují komunikovat i na dálku, takže třeba naše trenérky mají na Facebooku uzavřenou skupinu s vychovateli štěňat, kde společně intenzivně komunikují. Vychovatelé posílají videa, jak se svými svěřenci pracují, trenérky jim radí, když se někomu něco nedaří. Naše sociální pracovnice zase využívají videohovory nejen s klienty, ale i celým pracovním týmem, aby mohly mít metodická vedení na dálku.

Přes videohovory probíhají i individuální konzultace a návčiky s klienty a jejich psími partá-

ky. Mohou být velmi účinné a přínosné, protože nám dovolí při omezení volného pohybu zmapovat situaci v reálném čase v přirozeném prostředí klienta na míle vzdáleného. Osobní kontakt, který je a bude v naší práci vždy důležitý, to určitě zcela nenahradí, ale kromě časové efektivity nám to dává nový úhel pohledu, o který nechceme do budoucna přijít.

Můžete se s námi podělit o nějaký konkrétní příběh z praxe?

Rádi bychom vám představili příběh paní Jany a jejího syna Adámka. Adámkovi byl ve třech letech diagnostikován autismus spolu se silnou hyperaktivitou, má také vývojovou dysfázii řeči. Maminka oslovila Pestrou s tím, jestli bychom pro Adámka vycvičili jejich vlastního psa. Přestože rhodéský ridgeback je pro výcvik na asistenčního psa nestandardním plemenem, po důkladném prověření povahy a zdravotního stavu jsme došli k závěru, že Aisha k tomu opravdu předpoklady má a souhlasili jsme s jejím zařazením do našeho Programu výchov štěňat.

Základní výchova Aishy probíhala v rodině, ale výcviku na asistenčního canisterapeutického psa se už musela ujmout naše zkušená trenérka. Do doby, než Aisha přišla do rodiny, Adam neoslovoval, nevolal, až s jejím příchodem se rozmluvil. Zároveň se učil, že je třeba se i o druhého starat, že i druhý má své potřeby.

V současné době už je vycvičená Aisha v rodině a s Adamem jsou skvěle sebraní partáci. Adam se naučil Aishe dávat povely tak, aby ho poslechla a mohli spolu dělat aktivity, které Adama baví a díky kterým se rozvíjí jeho dovednost mluvit. Je úžasné slyšet, jak se Adámkovi rozšiřuje slovní zásoba, která na začátku společné cesty s Pestrou čítala pouze pár slov. Adam má u sebe partačku, se kterou se cítí bezpečněji. Aisha mu ukazuje, že existují pravidla, která se mají dodržovat, např. čekání u přechodu a rozhlížení se, jestli nejede auto. Díky chůzi se speciálním vodítkem se už rodiče nemusí tolik bát o Adamovo bezpečí při pohybu venku. Při cílených hrách s Aishou se zvyšuje také Adamovo soustředění a při společném polohování se zase Adam učí relaxovat. V neposlední řadě Aisha pomáhá upozornit veřejnost, že je Adam odlišný. U lidí s poruchou autistického spektra totiž na první pohled nemusí být jejich postižení



JANA SIROTKOVÁ

Vystudovala magisterský program Ekonomie a management na ČZU a získala Ph.D. v oboru obchodní a mezinárodní hospodářské právo na VŠE. Dlouhodobě se pohybuje v oblastech strategického managementu, public relations a fundraisingu. V praxi se opírá o dlouholeté zahraniční zkušenosti v ziskovém i neziskovém sektoru. Je ředitelkou Pestrá, o. p. s., kde se zaměřuje na kvalitativní standardy a legislativu v oblasti asistenčních psů, podporu rovných příležitostí pro děti a dospělé se zdravotním postižením, sociální inovace a aktivity vedoucí k odstranění fyzických i psychických bariér.

viditelné a lidé si velmi často mohou myslet, že je nevychovaný.

Adámek se tedy stal naším klientem, ale nejen to. Jeho maminka Jana se krátce nato stala vychovatelkou dalšího štěněte, tentokrát už našeho, a v současné době působí v Pestré jako koordinátorka dobrovolníků. Koloběh života je zkrátka úžasný a my jsme šťastní, že se naše Pestrá rodina neustále rozrůstá. ■

SNIŽTE SI DAŇOVÝ ZÁKLAD O DARY

Novela zákona o dani z příjmu umožňuje soukromým dárcům již od roku 2020 snížit daňový základ až do výše 30 %. Využijte této úlevy a podpořte některou z neziskových organizací.

Aukce se kvůli covidu přesouvají na internet. A daří se jim

Rok 2020 byl pro trh s uměním velmi složitý, přesto na něm došlo k několika důležitým událostem. Tou klíčovou bezesporu je přesun aukcí umění na internet. I poměrně rigidní instituce, jako jsou velké aukční domy světové či tuzemské, dobrovolně přešly na prodej umění přes internet. A tato disruptivní událost dokonce přilákala k nákupu umění zcela novou část populace.

V posledních měsících se s nimi do slova roztrhl pytel. Internetové aukce se konají téměř nepřetržitě a lze si tu vybírat z děl velmi zvučných jmen – Františka Kupky, Toyen, Josefa Lady či pozdějších tvůrců, jako jsou Adriena Šimotová nebo Olbram Zoubek. A co je nejdůležitější: lidé o tom vědí a díla se prodávají za ceny srovnatelné s tradičními aukcemi.

„V principu se online aukce vlastně tolik neliší. Dražitelé mají před sebou online katalog podobný e-shopu, který je dostupný po předem určené období. Během něho mohou zájemci uskutečňovat své příhozy, a to až do okamžiku uzavření aukce. Jediný rozdíl je mezi ryze online aukcí a aukcí kombinovanou se sálovým závěrem, kdy příhozy uzavírá licitátor úderem kladívka. Zúčastnit se aukce je vlastně poměrně jednoduché – vždy je třeba se zaregistrovat, aby aukční dům dokázal určit nakupujícího a po aukci se s ním spojit. Pak už je to na taktice, někdo přihazuje postupně během celého aukčního období, někdo si počká a zabouje až v posledních minutách,“ vysvětluje postup odbornice na aukční trh J&T Banky Valérie Dvořáková. Její kolegyně Anna Pulkertová pak doplňuje ještě možnost zvolit si na dané platformě nebo přímo v aukční síni pevný limit, do něhož pak systém přihazuje automaticky.

Mohlo by se zdát, že hlavní rozdíl bude v emocích. Kdo někdy zažil

aukci, ví, že jde o doslova magický okamžik, zvláště když se nad některým z děl strhne bitva, během níž cena stoupá až absurdně vysoko. „V online prostředí se podobná situace sice tvoří špatně, ale není to zcela nemožné. Platformy pro online aukční příhozy mají často nastavenou časomíru, která člověka motivuje k tomu, dlouho při přihazování neváhat, což simuluje rychlý sled událostí v rámci živé sálové aukce,“ popisuje Anna Pulkertová.



Internetové prostředí přilákalo zcela novou sortu sběratelů rekrutující se z řad takzvaných mileniálů.

A nárůsty cen v posledních měsících jí dávají zapravdu. U velkých jmen nejsou výjimkou momenty, kdy konečná cena (i bez aukční přírážky) dosahuje dvacetinásobku nejnižšího podání. Například během lednové aukce Galerie Platýz vystoupala socha Olbrama Zoubka nazvaná Evička ze 14 tisíc na konečných 369 tisíc, tedy více než šestadvacetinásobek. „Nízko nasazené vyvolávací ceny fungují spíše jako motivace potenciálních kupců. Pokud pak cena díla

řádově vystoupá, vzniká senzace, ačkoliv ve skutečnosti jen dražitelé svými příhozy dorovnali skutečnou hodnotu daného díla,“ připomíná Valérie Dvořáková.

NOVÍ SBĚRATELÉ

Obě odbornice J&T Banky se pak shodují, že za vysokými cenami během podzimních a zimních aukcí, většinou pořádaných právě i přes internet, stojí mimo jiné také ne-

stalou situaci rychle zareagovat a přesunuly se do virtuálního prostoru. Pravidelní návštěvníci a sběratelé je nenechali na holičkách. To se potvrdilo například na tom, že nejdražší dílo, které se na letošním online Art Baselu prodalo, mělo hodnotu 8 milionů dolarů, což patří v oblasti online prodeje k rekordům.

Co je však asi vůbec nejdůležitější, internetové prostředí přilákalo zcela novou sortu sběratelů rekrutující se z řad takzvaných mileniálů. „Letos se právě tato generace sběratelů zasloužila o zajímavá čísla v prodeji tzv. collectibles a luxusních komodit, jako jsou šperky, kabelky, whisky či sportovní dresy a tenisky,“ vypočítává Anna Pulkertová jeden z důvodů, proč velké aukční domy neměly tak velké propady, jak se na počátku pandemie zdálo.

SÁZKY NA JISTOTU

Jedním z důvodů, proč investice do umění neklesají tak dramaticky, jak se očekávalo, je také všeobecné očekávání vysoké inflace. „Kvalitní umění dlouhodobě inflaci poráží, jeho hodnota roste,“ uvedla před časem Alexandra Bízková z investičního fondu Pro Arte na konferenci Investiční výhledy 2021. A potvrzuje to také Valérie Dvořáková. Podle ní vedle „hladu“ způsobeného jarní odstavkou stojí za úspěchem online aukcí posledních měsíců také jasný „krizový rukopis“ při výběru

dobrovolné zrušení loňské jarní sezony. „Český aukční trh loni silně ovlivnilo hlavně jarní období, kdy ze dne na den přišla naprostá paralýza a nejasné vyhlídky na následující dny a týdny. Klesl celkový obrát, ale klesl hlavně počet prodaných děl. Tento paradox dokládají hlavně rekordní prodeje, které se povedly v podzimní sezoně,“ vysvětluje Dvořáková.

BEZPEČNOST PŘEDEVŠÍM

K dílům galerie a aukční domy přistupují stejně, ať jde o aukci tradiční (sálovou), nebo internetovou. Jejich autenticitu obvykle dokládají znalecké posudky, které noví majitelé obdrží při přebírání díla. Jedinou nevýhodou je tak možnost prohlédnout si dílo pouze skrze obrazovku počítače. Ve skutečnosti ale většina aukčních síní zajišťuje individuální prohlídky děl i naživo.

„Co se týče bezpečnostní stránky serverů poskytující možnost dražit online, tak je v zájmu všech stran udržet kontaktní údaje dražitelů v bezpečí a je to opravdu důsledně hlídáno. Pro ty, kteří se přece jen bojí své údaje zadávat v rámci internetové stránky, pak u většiny aukčních síní zůstává i nadále možnost dražit po telefonu, případně formou limitování,“ připomíná Anna Pulkertová z J&T Banky.



František Kupka: Divertimento II, 1935 (1938),
olej na plátně, 59 × 92 cm, cena: 90 240 000 Kč

děl. „Investoři celkem pochopitelně nakupují na jistotu a zaměřují se na díla klasické moderny, která jsou již trhem prověřená, podrží hotovost a zajistí zhodnocení v poměrně krátkém horizontu,“ uvádí Dvořáková.

Není se tedy proč divit, že je zájem především o léty prověřená jména, jejichž díla mají na kontě rekordní zápisy i během standardních aukcí. Patří sem většina zástupců meziválečné moderny, ale také pováleční autoři.

Internetové aukce v Česku a na Slovensku ale zatím příliš nesvědčí současným umělcům. „U nás se současné umění prodává primárně z ateliérů nebo skrze zastupující galeristy, ať už privátně, nebo třeba na veletrhu,“ připomíná Valérie Dvořáková. Čestnou výjimkou byla prosincová aukce Umělci umělcům, kterou pořádal nový nadační fond Luc Art Fund a jejíž byla J&T Banka partnerem. „Mnoho umělců na ni přistoupilo právě z toho důvodu, že se jednalo o dobročinnou událost s přesahem. V České republice mnoho současných umělců se svým dílem nevstupuje na aukce, které mohou do jisté míry přílišným nárůstem ceny či naopak neprodáním deformovat trh,“ dodává Pulkertová. ■



Theodor Pištěk: Adieu, Guy Moll, 1992–2017,
olej na plátně, 115 × 150 cm, cena: 25 440 000 Kč



Mikuláš Medek: Sesutý signál, 1963,
olej a email na plátně, 178 × 133 cm,
cena: 13 920 000 Kč



Toyen: Piková dáma, 1926,
olej na plátně, 92 × 65 cm,
cena: 78 650 000 Kč



Jan Bauch: Zahrada, 1931,
olej na plátně, 80 × 100 cm, cena: 4 712 000 Kč

Trh s uměním v roce 2020

I umělecký trh loni ovládla situace související se světovou pandemií a ten se nové situaci musel rychle přizpůsobit. S nastalou situací se však popral nejlépe, jak dovedl. Během roku se tak postupně zformovaly tři hlavní prodejní formáty: online aukce, buy now platformy a především všudypřítomné online viewing rooms. Celkové výsledky za loňský rok nakonec nejsou tak zoufalé, jak ještě na jaře mnozí odhadovali.

S postupnými lockdowny v jarních měsících se svezlo i uzavření galerií či hlavních veletrhů sezony. Virtuální výstavní prostory, pro které se ustálil název online viewing rooms a z něj vyplývající zkratka OVR, tak za poslední rok zaplavily v podstatě všechny segmenty mezinárodního trhu s uměním. Využívají ho veletrhy, samostatní galeristé, ale i některé aukční domy.

Podoby se různí a pohybují se na široké škále od jednoduchých prezentací, které si vystačí s fotografií díla a textovým popisem, přes důmyslné 3D modely místností až po technologicky vyspělé OVR ve virtuální realitě. V tomto případě ovšem neplatí rovnice, čím technologicky vyspělejší, tím úspěšnější. Na některé výstavní místnosti precizně vypracované ve virtuální realitě si jejich návštěvníci dokonce stěžovali, že se jim v nich dělá špatně.

Pionýrem viewing rooms byla galerie Davida Zwirnera, která tuto formu virtuální prezentace využívala ještě dávno před koronavirovou krizí, a to od roku 2017. O rok později ji následovala Gagosian Gallery a v loňském covidovém roce se ke galeristům přidal v podstatě zbytek umělecké scény.

Stejný princip se rozhodla využít i většina světových veletrhů. Zřejmě prvním z nich byl březnový Art Basel Hong Kong. Zúčastnilo se ho 235 vystavovatelů, kteří představili více než 2000 uměleckých děl v cenové relaci mezi 750 a 3 miliony dolarů, a navštívilo ho 250 tisíc virtuálních uživatelů. Ukázalo se, že se jedná o funkční alternativu zrušených veletrhů a spustila se lavina virtuálních projektů. Záhy se ale ukázal zásadní uživatelský rozdíl oproti živým výstavám. Na těch se návštěvníci mohou relativně v klidu procházet, rozhlížet a vybírat umělecká díla. Záplava místností a fotografií děl na obrazovce počítače je ale mnohem hůře stravitelná, jakkoliv se může jednat o úplně

stejně množství umění. Rychle se projevující „digital fatigue“ se jako první rozhodl usměrnit opět Art Basel, který kromě online verzí svých původně naplánovaných veletrhů otevřel ještě několik dalších OVR. Při těch už pořadatelé limitovali nejen počet galeristů (maximálně 100), ale i počet děl, která smí prezentovat (maximálně 6).

Za pozornost stojí i obchodní modely pořadatelů veletrhů, kteří kromě návštěvnického vstupného vydělávají především na poplatcích vystavovatelů. Ty se například v Basileji pohybují na škále od 10 tisíc do 112 tisíc švýcarských franků (v přepočtu přibližně 240 tisíc až 2,6 milionu českých korun). Právě Art Basel byl spolu s Frieze mezi prvními, kdo začal vybírat poplatky i za své virtuální místnosti. Ceny obou veletrhů jsou podobné a pohybují se v přepočtu kolem 100 tisíc korun.

PRIVÁTNÍ PRODEJE OFFLINE

Nejvýraznější aukční domy za loňský rok reportují nejvyšší privátní prodeje ve své historii, k čemuž přispěly právě i zavřené veletrhy. Mluvčí Christie's uvedli, že v roce 2020 prodala síň více děl převyšujících hodnotu 25 milionů dolarů privátně než veřejně v rámci aukcí. Takto prodala díla v celkové hodnotě 1,3 miliardy, což je 57procentní vzestup v meziročním srovnání. Sotheby's utržila v privátních prodejkách dokonce 1,5 miliardy dolarů a zaznamenala tak 50procentní nárůst oproti roku 2019.

SBĚRATELÉ A NÁKUPY UMĚNÍ V ROCE 2020

Apetit sběratelů umění tedy i navzdory pandemii neuhasl, i když nákupy následovaly do značné míry typický krizový scénář sázení na ověřená jména. Umělecký trh zaznamenal také příliv nových účastníků trhu z řad tzv. mileniálů, sběratelů do 40 let.



Ti pocházeli zejména z oblasti technologických byznysů, a v primárně online nákupním prostředí proto byli jako doma. Tento segment kromě umění také nejvíce sázel na collectibles a luxusní komodity. U mladších dražitelů tak skončilo mnoho top položek z aukcí šperků, kabelek, japonských whisky, dresů či sportovních tenisek.

Avšak ani dlouhodobí sběratelé se z trhu nestáhli. Zajímavý průzkum v polovině roku provedl Art Basel klasicky ve spolupráci s UBS, přičemž se zaměřil na top sběratele z nejrozvinutějších trhů. Celkem 92 % respondentů z USA, Velké Británie a Hongkongu v prvních šesti měsících roku 2020 do svých sbírek zakoupilo umělecké dílo, 59 % z nich dokonce uvedlo, že aktuální situace u nich zájem o nákup umění ještě naopak zvýšila. Trh, kterému se navzdory pandemii povedlo dokonce loni ještě vyrůst, je Asie, zejména Hongkong. Obrat se zde vyšplhal na 726 milionů dolarů, což je o 11 % více než v roce 2019.

ZAJÍMAVOSTI Z UMĚLECKÉHO TRHU

Zajímavým úkazem loňského roku byly tři položky, které se dostaly mezi top prodeje roku a nepatřily ani do oblasti poválečného a současného umění, ani k moderně, dokonce ani mezi klasiky starého umění. Jednalo se o dva svědky staré Číny a jeden exemplář pamatující doby ještě před úsvitem lidstva.

Druhým nejdražší prodaným dílem v celkovém přehledu loňského roku byl starý čínský svitek

nované Stan. Kromě dosažené částky, která byla přibližně desetinásobkem původního odhadu, byl tento prodej zajímavý i v tom, že se uskutečnil v rámci dražby umění 20. století. Proč? Podle organizátorů aukce z Christie's proto, že právě začátkem 20. století se lidstvo s tímto vyhynulým predátorem seznámilo. Jeho pozůstatky tehdy poprvé zdokumentoval legendární paleontolog Barnum Brown. Krátce poté se stala postava T-rexe předmětem globální fascinace a nejobávanější z dinosaurů pronikl do kinematografie. Kostra je tak podle Christie's důležitým symbolem nejen



O výjimečně zachovalou kostru T-rexe, po svém nálezci pokřtěnou Stan, se v dražbě organizované newyorskou pobočkou Christie's střetli tři zájemci. Ten úspěšný pak musel s nabídkou jít až téměř na 32 milionů dolarů.

od umělce Wu Bina ze 17. století. Aukční dům Poly Auctions v Pekingu šel na prodej tohoto unikátu chytře, nezveřejnil odhadovanou cenu díla a oznámil pouze, že zájemci o artefakt musí nejprve zaplatit vklad ve výši v přepočtu téměř 4,5 milionu dolarů. Aukční bitva o dílo trvala téměř hodinu. Dosažená cena v přepočtu 76,6 milionu dolarů z něj činí nejdražší čínskou klasickou malbu, která se kdy prodala.

Do první desítky nejdražších děl loňského roku se dostal rovněž další čínský svitek. Tentokrát ještě starší než ten předchozí. Svitek nazvaný v angličtině Five Drunken Princes Returning on Horseback od Ren Renfy pochází někdy z přelomu 13. a 14. století. Nový majitel za nabízenou položku, jejíž nejvyšší odhadovaná cena byla 15,5 milionu dolarů, zaplatil v přepočtu 39,4 milionu dolarů.

Třetím bezprecedentním výsledkem loňského roku se stal prodej kostry tyranosaura rexe pojme-

ztraceného pravěkého světa, ale i minulého století. „Je to takový ikonický kousek 20. století, a tak dobře zapadá do kontextu, který mu nabízíme. Archetyp, filmová hvězda, popkulturní osobnost, je tedy velmi vhodné, aby Stan debutoval v aukci vedle mistrovských děl moderního a současného umění,“ uváděla aukční síň na svých stránkách před dražbou. Tento husarský kousek se síni nakonec vydařil více, než kdokoliv předpokládal, když byl Stan prodán s aukční přírůžkou za 31,8 milionu dolarů.

Segment, který však přes všechno online úsilí dostal loni nejvíce na frak, je současné umění. Soudobí autoři se nejvíce prodávají na veletrzích a přímo z galerijního sektoru, který byl loni nejvíce nastalou situací poznamenán. A ani na aukcích se současnému umění tolik nedařilo. Objem prodeje v této kategorii činil 857 milionů dolarů, což je propad o 39 % v meziročním srovnání. Přesto nejdražší prodané dílo loňského roku spadá

do této kategorie. Jedná se o triptych Francise Bacona z roku 1981 inspirovaný Aischylovou trilogií Oresteia z 5. století př. n. l. Ten patří mezi Baconova nejambicióznější díla zobrazující v celém rozsahu umělce ikonografií. Nový majitel byl proto za dílo ochoten zaplatit 84,55 milionu dolarů.

CO BUDE DÁL?

Trh s uměním bezpochyby udělal ohromný skok a kvůli covidové krizi se mu podařilo zinstitutionalizovat online prostředí. Otázka ale zní, na jak dlouho? Zůstane už podíl online prodeje i po krizi? Budou se nadále využívat a rozvíjet nové formy prodeje? Začnou sběratelé preferovat pohodlné online prostředí oproti fyzickému cestování napříč kontinenty? Odpovědi na tyto otázky neznáme, nabízíme ale předpoklad.

Fyzický trh s uměním bude zřejmě fungovat mnohem lokálněji. Těžit z toho budou menší veletrhy soustředěné na místní umělce a hlavně místní sběratele. Digitální platformy jistě budou mít stále své místo mezi uznávanými formami prodeje a jejich obraty poroste, budou ale poznamenány velkou digitální únavou svých uživatelů. Větší úspěch budou pravděpodobně slavit ty, které se soustředí na menší objem kvalitního umění. Obrat online trhu s uměním jistě oproti předkrizovým letům opět poroste, covidový rok 2020 (a možná 2021) ale zřejmě zůstane spíše výjimečným výkyvem v jinak umírněnější růstové křivce. ■

Anna Pulkertová a Valérie Dvořáková
Art specialistky J&T Banky



Využijte služeb odborníků

Chcete-li si pořídit nějaký zajímavý umělecký kousek a rádi byste se s někým o výběru poradili, neváhejte se obrátit na Art Servis. Jeho odbornice Valérie Dvořáková a Anna Pulkertová vám pomohou zorientovat se na současné umělecké scéně, vtipují pro vás vhodná díla a autory a zajistí vše od nákupu přes transport až po pojištění.

Stačí napsat na: artservis@jtbank.cz

Bitcoin

už není považován za exotické aktivum

Bitcoin se na počátku února obchodoval na historickém rekordu nad 47 000 USD a v posledních měsících zaznamenává exponenciální růst podobný tomu, jaký jsme viděli naposledy v roce 2017. „Důvodů je hned několik – například masivní měnová expanze v USA nebo vstup fondů na scénu,“ říká Pavel Ryska, analytik J&T Banky.



PAVEL RYSKA

Pavel Ryska má jako analytik na starost sledování finančních trhů v reklamním a realitním sektoru, v oblasti antivirového softwaru a v sektoru výroby aut. Mimo to jsou jeho zálibou vzácné kovy. V letech 2005–2006 sbíral zkušenosti jako stážista v PriceWaterhouseCoopers ČR. Poté nastoupil do společnosti ATLANTIK finanční trhy, v roce 2011 po akvizici společnosti ATLANTIK finanční trhy přešel do J&T Banky.

Jak bitcoin zareagoval na jaře na vypuknutí pandemie?

Bitcoin se při loňských jarních výprodejích nevyhnul pádům a zaznamenal podobně velké poklesy jako například akcie. Chování bitcoinu tedy spíše připomínalo chování rizikových aktiv, nikoli defenzivních jako zlata nebo státních dluhopisů. Zajímavé ale bylo, že kryptoměny během březnové krize na trzích neztratily likviditu. Některé americké banky je přirovnávaly likviditou k devizovým trhům.

Kdy se pokles zastavil?

Od léta 2020 se rozjel nový býčí trh, který svojí intenzitou připomíná růst z roku 2017. Od července přidal bitcoin přibližně 400 procent. Rostly však ceny prakticky všech kryptoměn, dohromady už mají tržní kapitalizaci zhruba 1,3 bilionu USD, což je pro ilustraci téměř tržní kapitalizace Googlu.

Co stálo za prudkým nárůstem ceny?

Těch důvodů bylo hned několik. Na pozadí všeho stojí masivní měnová expanze v USA. Po propuknutí pandemie covidu-19 spustil americký Fed nákupy aktiv, jimiž zvyšuje nabídku peněz v ekonomice. Velikost těchto programů je mimořádná – měnová zásoba v USA roste nyní meziročně o 25 procent, což je bezprecedentní číslo v historii USA, tedy mimo období válek. Jinými slovy, každý pátý dolar v americké ekonomice vznikl za posledních tři čtvrtě roku. Obrácenou stranou této mince je však oslabování dolaru, které probíhá plynule od loňského léta. Nové peníze primárně vstupují do finančního systému a hledají užítí – tím zvyšují ceny všech aktiv, avšak disproportčně. Kryptoměny benefitují mimo jiné proto, že mají zafixovanou nabídku, čímž mohou být vnímány investory jako hedge proti inflaci a oslabování dolaru. Tímto mají kryptoměny podobnost se zlatem nebo jinými reálnými aktivy, například nemovitostmi – nelze je rychle namnožit a tím znehodnotit.

Specifickým důvodem je, že na scénu vstupují fondy a velké firmy. Při býčím trhu před třemi lety byl bitcoin poptáván především jednotlivci, a to ještě z velmi úzkého okruhu mladších investorů a fanoušků finančních inovací. Od léta 2020 se pravidelně objevují zprávy o nákupu bitcoinu ze strany fondů jako SkyBridge Capital, MassMutual či Guggenheim. Tím se možná otevírají stavidla další části trhu, která má výrazně větší kupní sílu než jednotlivci. Čerstvou zprávou je, že nemalé množství bitcoinů nakoupila Tesla, podle tržního ocenění jedna z největších amerických firem.

Jak se k bitcoinu staví finanční instituce?

Ještě v roce 2017 šéf J.P. Morgan označil v médiích bitcoin za „podvod“ a žádná banka jej analyticky nepokrývala. Od roku 2020 je zrovna J.P. Morgan neaktivnější investiční bankou v analýze bitcoinu – vydává na něj skoro každý měsíc reporty a v drtivé většině pozitivní, čímž sama pomáhá růstu ceny. Bitcoin už není považován za exotické aktivum, ale stává se vážně bráným a investovatelným aktivem ve finančním světě.

Z pohledu využití bitcoinu na transakce byla klíčová zpráva z října 2020, kdy PayPal oznámil, že umožní platby bitcoinem a dalšími kryptoměnami. Tím se otevřely dveře pro platbu bitcoinem u 26 milionů obchodníků, s nimiž PayPal spolupracuje. Zajímavé je, že PayPal získal historicky první licenci na kryptoměny od administrativy státu New York, tj. povolení určitého typu regulátora. Mimochodem spoluzakladatel PayPalu a majitel Tesly Elon Musk v prosinci veřejně diskutoval na Twitteru o tom, zda by bylo možné v bitcoinu provádět velké peněžní transakce. Že to myslí vážně, potvrdil v únoru, kdy jeho Tesla oznámila nákup bitcoinů za 1,5 mld. USD. Tesla bude také přijímat platby v bitcoinech za své vozy.

Jak je na tom bitcoin aktuálně z pohledu regulace?

Přijetí bitcoinu finanční komunitou má dopad i na otázku regulace. Před dvěma třemi lety bylo hlavní otázkou, zda bitcoin nebude jednoduše zakázán legislativou. Investice fondů a klientů největších amerických bank ale tak tvrdou regulací činí podstatně těžší, protože za bitcoinem bude již stát silná lobby bank a institucí, která to nebude chtít připustit. Překračování tohoto Rubikonu je další faktor, který ceně zřejmě pomáhá. Stále podle nás existuje regulační riziko, které se nyní ozývá např. z institucí EU. Ale toto riziko považujeme celosvětově za nižší než v předchozích letech.

Jak vidíte další vývoj?

Nedávný exponenciální růst ceny si přirozeně říkal o korekci, která v lednu skutečně přišla, společně s vysokou volatilitou. Denní pohyby byly v řádu tisíců dolarů oběma směry. Tuto korekci prozatím ukončila překvapivá zpráva od Tesly, která poslala bitcoin na nová maxima. Vysoká volatilita bude pokračovat, ale ve výhledu do budoucna je podle mne klíčové, že bitcoin je přijímán již i úplně jinými segmenty trhu, než tomu bylo při předchozích býčích trzích. To je pozitivní pro cenu. Prostředí levných peněz, jejichž množství rychle roste, je druhým pozitivním faktorem pro cenu a bude podle nás v dohledné době pokračovat. ■