

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Bohatství na vlásku aneb riziko druhé generace

Lidé vynakládají velké úsilí na to, aby bohatství získali, a méně myslí na to, jak je dlouhodobě udržet. Většinou se to také nedaří. Číňané tento koloběh zbohatnutí a následného zchudnutí vyjadřují příslovím, které praví, že bohatství rodiny nepřežije tři generace. Američané říkají, že každá třetí rodinná generace si musí vyhrnout rukávy a začít znovu. Bohatství rodin tak visí na vlásku. Visí na vlásku dětí - dědiců. Udržení bohatství v rodině záleží na tom, zda tvůrci majetku předali svým dětem krom hodnot materiálních i hodnoty nemateriální, které jim samým umožnily bohatství vybudovat.

Drama majetků

Asi nikdo přesně neví, kdo jsou výrazně zámožní lidé v ČR. Do žebříčků zámožných, jak je pravidelně uveřejňují média, se dostávají jen ti, kteří nedokáží (nebo nemohou) svůj majetek utajit. Zdá se, že ve skupině velmi zámožných nejspíše převládají lidé z vrcholového managementu a vlastníci firem, zatímco tzv. rentiéři (restitute) jsou v menšině. Neví se, jací jsou. Neví se, jaký je jejich průměrný věk. Jedno je jisté - mnozí budou dříve či později řešit otázku předání majetku dětem.

Předání majetku nastupující generaci je lidské i ekonomické drama. V USA ztratí šest z deseti zámožných rodin rodinné bohatství ve druhé generaci. Devět z deseti zámožných rodin je ztratí v generaci třetí. U nás si na výsledky budeme muset počkat. Jedno je však téměř jisté - na konci českého generačního transferu majetku se vynoří několik velkých rodinných dynastií. Ty největší budou velmi dobře známy. Pokud se vše bude vyvíjet podle zákonitostí běžných jinde, pak bohatství většiny dnes standardně zámožných českých rodin se časem zředí nebo rozplyne. Rozhodnou o tom, ve většině případů, jejich vlastní děti.

Rozhodne to, zda budou sdílet životní filosofii jako jejich otcové či matky ve chvíli, kdy bohatství tvořili. Rozhodne to, zda budou vyznávat hodnoty přející ochraně kapitálu a jeho rozmnožování. Jinak peníze, které zdědili, časem podlehnou náporu spotřební kultury, spotřebního životního stylu a lidským slabostem dědiců.

Děti a umění žít prostě?

Je to velmi obtížné umění. Zámožní lidé mnohdy netuší, jak děti prožívají okázalý dostatek. Nedovedou si představit, co se stane, když z jejich psychiky vymizí kontrolní mechanismus finanční kázně. Můžeme jej přirovnat ke známému světelnému nápisu v kabině letounu. Zatímco v letounu nás nápis nabádá, abychom se připoutali - „nápis kontrolního mechanismu zní“ TO SI NEMOHU DOVOLIT a reguluje naše finanční chování, umožňuje nám žít v souladu s příjmem, kontrolovat běžné zadlužení. Pokud v naší psychice tento „nápis“ není nebo jen „slabě bliká“ - vznikají problémy. Pro dítě, jež bylo vychováváno prostředím okázalého dostatku a nemá tento regulativ, může být kombinace spotřební kultury a tlaku stejně či lépe finančně situovaných vrstevníků - ničivá.

Rodiny v zemích, jež mají letité zkušenosti s bohatstvím, se pokoušejí tlaku spotřební kultury bránit. Obranou některých je snaha žít prostě. Pamatuji rodinnou oslavu poblíž Bostonu. Pán domu byl

manažer a dolarový multimilionář. Syn se toho dne vracel z koleje privátní střední školy, což bylo několik hodin jízdy autem. Po příjezdu se letmo zmínil, že na koleji zapomněl raketu. Otec jej poslal zpátky – pro raketu. Na Cape Code u Bostonu, kde ta nejobyčejnější „chalupa“ přijde na zhruba 100 000 USD, si děti zámožných chalupářů „vydělávají“ na kapesné tím, že pořádají výprodeje v garáži. Dostanou od rodičů věci na vyhození, ty pak prodávají. Základem obrany proti svodům peněz je vypěstovat v dětech respekt k penězům, majetku a zdrženlivost v utrácení. Samozřejmě, nedaří se to všem a vždy.

Děti v zámožných rodinách

Existuje šťastná menšina bohatých rodin, jejichž bohatství se ve druhé či třetí generaci nezmenšilo. V těchto rodinách mnohdy žily děti tak jako by nebyly bohaté. Výchova je umění s nejistým výsledkem. Výchovné postupy, které zde naznačujeme, jsou návrhy, které je třeba zvážit. Podstatné není je dodržovat, ale to aby fungovaly.

- Již velmi malé děti se respektu k penězům učí na základě toho, jak před jejich očima nakupují rodiče. Neměly by se domnívat, že karta, s níž maminky nebo otcové platí, je „nekonečný“ automat na peníze, který splní všechna jejich přání. Základy finanční kázně dětí se tvoří právě v těchto situacích. I děti zámožných by měly znát větičky TO JE PŘÍLIŠ DRAHÉ nebo TO NEPOTŘEBUJEME.
- Kapesné by nemělo být automatismem. Stanovte je realisticky a pokuste se trvat na tom, aby osobní útraty dětí nepřesahovaly rozpočet, který je výší kapesného určen. Přejí-li si dražší věc, navrhněte, že jim přidáte, když si zbytek obstarají nějakou prací. Cílem je, aby se děti naučily utrácet v rámci rozpočtu a nenaučily se automatismu čerpání ze základního kapitálu.
- Motivujte je k šetření. Větší děti dokáží pochopit úrok a hrát si s vámi na banku. Můžete dělat jejich bankéře, vyplácet jim úrok za deponované kapesné a pomáhat jim s počítáním spořicího plánu. Občas je to zábavné. Vždy je to však práce. Věřte, že není zbytečná.
- Umožněte jim, aby se občas účastnily diskusí o rodinném rozpočtu. Snad pochopí tvrdý vztah mezi prací, ziskem a daní.
- Naučte je, že kredit je většinou příliš drahý.
- Až budou větší – umožněte jim pracovat a získat pracovní zkušenost. I kdyby to mělo být jen u vás.
- Jste-li investory, uče je pozvolna, jak investovat. Jste-li pouhými investičními amatéry, uče se spolu s nimi investiční teorii a poté praxi.
- Nezapomínejte učit je soucitu. Je to „intelligence srdce“. Příspěvky potřebným by měly být alespoň jednou ročně samozřejmostí.

Generační předávání majetku je, stejně jako výchova, proces, který začíná krátce po narození dítěte. Rodiče by měli mít záhy filosofii svého portfolia rozmyšlenou tak, aby vybrané produkty v portfoliu přesně plnily strategické funkce pro jednotlivá životní období rodiny. Jejich portfolio musí kopírovat a řešit zásadní rodinné potřeby - jich samých i dětí. Úvaha o filosofii rodinného portfolia by měla předcházet úvahám o jednotlivých investičních strategiích a samotnému výběru produktů. Konečné předání majetku první generaci je pak jen začátkem dlouhodobého procesu – doufejme, že šťastným. Pokud se podaří a váš majetek se v první generaci nerozplyne, máte šanci, že vaši vnuci a právnicki budou žít v dynastické rodině. A to je, věřte, vrcholný lidský i ekonomický úspěch.

autoři:

Petr Šimčák, Miloslav Doubrava

[Pioneer Asset Management, a. s.](#)

Rodinné investiční strategie. Rodinná ochrana kapitálu.

Danube House, Karolinská 650/ 1, 186 00 Praha 8

Senior konzultant: Ing. Petr Šimčák, tel.: 724 324 267

Další články:

- [K průlomovému rozhodnutí NS ČR ve věci práv dlužníků ze vztahů zajištěných finančními zárukami](#)
- [NSS sjednotil judikaturu ve věci odvodu za porušení dotačních pravidel](#)
- [Formální náležitosti zastoupení v daňovém řízení v kontextu rozsudku Nejvyššího správního soudu, čj. 4 Afs 353/2018-37, ze dne 18. února 2019](#)
- [Jak se připravit na daňovou kontrolu z finančního úřadu](#)
- [Nespoutaný blockchain nebo virtuální El Dorado neomezených možností. Kolizně-právní kontext](#)
- [Zásadní změna v rozdělování zisku u akciové společnosti](#)
- [Základní zásady daňového řízení](#)
- [Získávání informací správcem daně v rámci vyhledávací činnosti](#)
- [Sankce po ukončení daňové kontroly při doměření daně](#)
- [Změna zdanění drobných přivýdělků: Přiblížení výše částky pro uplatnění srážkové daně částce rozhodné pro účast na nemocenském pojištění](#)
- [Pobídky ve světle regulace distribuce finančních produktů](#)