

# Manažeři: podceňují rizika a nemyslí na zadní vrátka

Autor: Pavel Horák, zemský ředitel, OVB

Ve své konzultantské praxi se často setkávám s lidmi, kteří vydělávají nadprůměrně velké peníze. Mívají také značný majetek, o kterém si myslí, že je zároveň přímým zajištěním jejich rodiny. Není to ale tak jednoduché, jak se to na první pohled jeví.

Když mluvím o bohatých a movitých lidech, mám na mysli ředitele a top manažery firem nebo úspěšné podnikatele, kteří vlastní větší firmy. Ti mohou vydělávat okolo sta tisíc měsíčně a většinou své peníze i rozumným způsobem ukládají. Možností, kam s nimi, je mnoho. Nejčastěji to bývají nemovitosti, ale výjimkou nejsou ani velká investiční portfolia složená z akcií, podílových fondů nebo alternativních investic třeba do umění nebo starožitností.

Když mají lidé velký majetek, obvykle předpokládají, že tyto statky jsou pro jejich rodiny přirozeně také jakýmsi zajištěním pro případ, že by se jim něco stalo. Nejen já, ale i další spolupracovníci z OVB, se často setkáváme s tím, že si podobná nepřijemná rizika životel rodin obecně vůbec nepřipouští – myslí si, že jsou nesmrtelní a v podstatě nedotknutelní. I když bych všem ze srdce přál, aby se jim nepřijemné životní situace s ohrožením zdraví vyhýbaly, statistiky jsou neúprosné a ono známé přísloví, že neštěstí nechodí po horách, ale po lidech, se neříká jen tak.

Člověk je tvor křehký – mívá zranění, úrazy, může zemřít. V tuto chvíli tedy vystává otázka, jak moc ten který majetek rodinu skutečně zajistí. Zde je nutné ke každému případu přistupovat opravdu individuálně. Někteří podnikatelé totiž třeba opravdu mají vytvořené velké majetkové rezervy, jenže kamenem úrazu bývá jejich likvidita.

Pokud jsou vašim majetkem peníze, které jsou dostupné ihned a máte



je ze dne na den na účtu, a pokryjí tak náklady rodiny na několik let dopředu, pak gratulují, máte vyhráno. Na druhou stranu – v takových případech spíše stojí za to zvážit, zda miliony na běžném účtu skutečně plní svou roli, anebo jsou pouze požírány inflací...

Častějším případem bývá, že movití lidé mají své peníze uloženy v investicích – například v nemovitostech, které pronajímají. Jenže co když se stane něco skutečně závažného? Za jak dlouho zpřehlíte nemovitost, kterou pronajímáte? Bude to trvat měsíce, možná čtvrtletí, než získáte své peníze zpět, aby je rodina mohla používat.

Je tu ještě jeden faktor, který by měl ovlivnit rozhodování, zda investovat zrovna do nemovitosti: aktuální situace na trhu. Co když se svět

ocitne v období krize (a že to není nic nereálného) a splaskne nemovitostní nebo akciová bublina? Vy budete své peníze potřebovat pokud možno co nejdříve, ovšem budete nuceni podstoupit riziko toho, že svůj majetek budete muset prodat v nevhodné době (jinými slovy pod cenou nebo se ztrátou).

Další variantou uchování majetku jsou ty nejméně likvidní nástroje – třeba sběratelské předměty nebo věci umění. Když ale majitel firmy vlastní firmu, prodej oné společnosti není vůbec jednoduchá záležitost – zvlášť pokud firma stála na jeho osobě, nejsou vyhlídky zrovna růžové. Podobně je to i s obrazy nebo vetry. Ty musíte prodat náročným způsobem přes aukce a také to není zrovna záležitost několika týdnů, ale spíše let.

Extrémním případem je pak majetkové vyrovnání pozůstalosti. Zde platí úměra, že čím více majetku, tím je situace komplikovanější. Když se řeší rozsáhlý majetek, může dědicové řízení trvat roky. Tyto zdoulhavé kroky se samozřejmě dají z právní stránky urychlit sepsáním závěti – ne každý na to ale třeba už ve čtyřicetiletých letech myslí...

Kritické životní situace řeší v případě vysoce kvalifikovaných zaměstnanců například manažerské smlouvy – třeba top management opravdu velkých korporací v nich řeší zajištění rodiny v případě nějaké zásadní události.

Kdo manažerskou smlouvu s těmito parametry nemá, může si ji nahradit vhodnou kombinací životního pojištění a doplňkového penzijního spoření, na které mu přispívá zaměstnavatel. U vysokopříjmových zaměstnanců bych radil nastavit opravdu vysoké pojistné částky pro případ smrti v pojistné smlouvě pro případ smrti nebo dožití a využít tak maximálně částku, kterou zaměstnavatel na životní pojištění přispívá.

Rada lidí ovšem podobné benefity nemá – pak je tedy namíste se opravdu zamyslet nad likviditou svého majetku. Pokud není vloženo okamžitě dostupný a nezajistí blízké opravdu hned, když to je potřeba, tak si sjednáním vlastního zajištění člověk nekupuje nic jiného než čas. Čas pro rodinu se s nástrahami životu v klidu a relativně bez dalšího stresu vyrovnat. Nebude pak nutné majetek prodávat pod cenou nebo pod nátlakem nedostatku peněz.

V OVB se setkáváme s tím, že si lidé myslí, že základní rizikové pojištění, které kryje rizika smrti, trvalých následků úrazu a také závažná onemocnění na milion, stojí horentní sumy. Tak tomu ale vůbec není. Když vezmeme toto krytí pro čtyřicetiletého ředitele firmy, který má plat okolo 60 tisíc, pak cena pojištění vychází měsíčně na zhruba 1 400 korun. Taková částka pro něj představuje zhruba 2,5 % platu. Za to si ale v případě neštěstí kupuje minimálně rok a půl klidu pro sebe nebo svoji rodinu. Nemusí pak dělat unáhlené rozhodnutí a může energii investovat do snahy se situaci vyrovnat.