

ŽENY VIDÍ ZA INVESTOVÁNÍM PŘÍBĚH, KTERÝ MUŽŮM CHYBÍ

Investice patří ve světě financí k nejprestižnější disciplíně. Zatímco dříve byly investice navýsost mužskou záležitostí, dnes se v nich prosazují i ženy, a to jak na straně investorské, tak v roli poradkyň. Podle Břetislava Hraběte, člena představenstva a ředitele finanční distribuce skupiny DRFG, je však přístup k investicím u mužů a žen odlišný.

V čem spočívají ty největší odlišnosti?

Ženy investorky jsou od povahy obezřetnější, preferují menší riziko, a tím i konzervativnější nástroje. Stejně jako ke svým dalším životním rolím přistupují i k investicím s velkou odpovědností a rozvahou. Muži více riskují a jsou otevřenější novým investičním produktům a jejich diverzifikaci.

Jak se dnes vlastně dostávají ženy do role investorek?

Tou první skupinou jsou beze sporu úspěšné ženy, které vybudovaly kariéru v byznysu nebo jiných oblastech, jako je sport, umění, zdravotnictví, věda, výzkum a podobně a chtějí své výděly uchovat a zhodnotit. V minulosti jsme spolupracovali například s tenistkou Karolínou Plíškovou, vědkyní doc. Ing. Hanou Šefrovou PhDr. a dalšími. Setkáváme se také s novým fenoménem, kdy při společném podnikání manželů pak každý sám investuje své zisky. A dochází také na generační obměnu v rodinných firmách, kde otěže přebírají i mladé ženy, které chtějí majetek firmy dále spravovat a rozvíjet.

Je známo, že ženy bývají při svém rozhodování ovlivněny emocemi. Je to znát i v investicích?

Muži se nechají emocemi ovlivnit naprosto stejně, jen možná jinými (smích). Za 20 let zkušeností jsem

však poznal, že pro ženy je kromě samotného výděleku důležitý ještě další rozměr investování, a to jakýsi společenský dopad, který jejich investici dodává smysluplnost. V našem případě, kdy klienti investují primárně do komerčních nemovitostí třeba skrze nemovitostní fond CZECH FUND, vidí ženy kromě stabilních výnosů také zrekonstruované zázemí pro rodinný život, nové pracovní příležitosti, ekologizaci nějakého provozu nebo prostě jen nové hezké prostředí pro nákupy. A díky úzkému spojení investiční skupiny DRFG s vlastní nadací také další příběhy lidí, kterým svým jednáním nepřímo pomohly.

Jsou ženy citlivější na výkyvy trhů?

Moje zkušenost je spíše opačná. Muži bedlivě sledují každodenní vývoj svých investic a na drobné výkyvy reagují výrazněji. Zatímco ženy sledují investice s větším nadhledem a v širším, dlouhodobém kontextu.

Jak jsou dnes ženy vnímány v roli poradkyň? Nemají klienti tendenci je podceňovat?

V našem týmu máme méně žen než mužů, což je určitě škoda a rádi bychom jejich řady rozšířili. Každý z nás má však pro investiční poradenství svůj přínos. Spravujete-li klientům finance v šestimístných řádech, musíte s nimi jejich životní příběhy žít. A stejně jako rodinný lékař



Břetislav Hrabě

znáte finanční „anamnézu“ celé rodiny, jejich plány, úspěchy i neúspěchy. Jen tak dokážete cizí prostředky spravovat se skutečnou odpovědností, péčí a výhledem. To však není o genderovém přístupu, ale o charakteru a schopnostech poradce a také jeho osobní zkušenosti s investováním. Důvěra klienta se buduje velice dlouho a tvrdě, nezáleží na tom, zda jste muž nebo žena. Naše skupina distribuuje výhradně vlastní investiční nástroje a na vývoj těchto produktů má přímý vliv, což je pro klienty větší jistota a výhoda, kterou vnímají muži i ženy poradci stejně.