

CEE Wealth Summit:

GOSPODARSKO TEŽIŠČE SE POMIKA NAZAJ NA VZHOD

BĚSEDILLO IN FOTO:
Samo Lubej*
moje.finance@
finance.si

Netošnji dogodek, namenjen uspešnim podjetniškim družinam in posameznikom, ki je drugo leto zapored potekal na Dunaju, je dal poudarek na priložnosti, ki jih ponujajo azijski trgi, naložbe v trge zasebnega kapitala - tako lastniškega kot dolžniškega - ter da se v portfelje vračajo obveznice, medtem ko pri nepremičninah vlada previdnost.

Medtem ko je bila lanska, prva izvedba dogodka še nekoliko nedodelana tako z organizacijskega kot izvedbenega vidika, sta letos organizatorja Grammig Advisory in Schütz Family Office naredila velik korak naprej v smeri praktičnosti in uporabnosti vsebin. Med znanimi govorniki je bil recimo Sebastian Kurz, prejšnji avstrijski kancler, ki se je zdaj posvetil vlaganju predvsem na področju UI. Zbralo se nas je skoraj 250 uspešnih podjetnikov, članov njihovih družin in menedžerjev družinskega premoženja od Baltika do Tirane in od Gruzije do Italije. Lani sem bil edini iz nekdanje Jugoslavije, letos pa sem bil vesel družbe Gašperja Svetlika, ki vodi prvo pravo enodružinsko Family Office v Sloveniji, srečal pa sem tudi predstavnika iz Hrvaške in iz BiH.

Naložbeni trendi: svet se spreminja, naložbene strategije tudi

Geostrateško se svet pospešeno spreminja. Gospodarsko težišče se pomika nazaj na vzhod, v Azijo, kjer je tudi bilo večino civilizirane zgodovine človeštva, čeprav to Evropejci in Američani neradi slišimo. Indija je po številu prebivalcev prehitela Kitajsko, največje rasti BDP imajo države Azije.

Razporeditev in ustvarjanje novega realnega premoženja glede na svet je zato treba upoštevati tudi pri razporejanju naložb. Upravljalci v ZDA in Evropi imajo s tem kar precej izzivov, tisti zunaj teh območij (recimo Dubaj, Singapur

pa zmanjšujejo utež naložb ZDA in Evrope v portfeljih in postopoma dodajajo druge, predvsem tiste iz Azije, kjer so kapitalski trgi organizirani, pregledni in se ni za bati vpliva politike, kot recimo na Kitajskem.

Podobno, kot je pokazala zadnja analiza Goldman Sachsa o tem, kam vlagajo menedžerji družinskega premoženja, je bilo tudi na dogodku potrjeno, da se delež naložb v javne delniške družbe zmanjšuje, rastejo pa vlaganje v trge zasebnega kapitala (tako lastniškega kot dolžniškega), v portfelje se vračajo obveznice, pri nepremičninah pa so vlagatelji še previdni.

Glavna razloga za zmanjšanje deleža naložb v javne delniške družbe prek borz sta predvsem dva. Prvi je vse večja vloga UI pri izbiri, nakupu in prodaji konkretnih naložb, saj naj bi se za dve tretjini vseh transakcij v končni fazi odločili in jih izvedli računalniki. To ima za posledico izjemno nihajnost trgov in vse večji razmik med makroekonomskimi kazalniki in dejanskimi tečaji. Druga pa je dejstvo, da se zaradi preveč zahtevne in kompleksne regulacije vse manj podjetij v ZDA in Evropi odloča za vstop na borzo in se tako število podjetij, ki kotirajo na borzah, zmanjšuje na račun trgov zasebnega kapitala.

Razlog je tudi, da se bodo zelo premožni vlagatelji odločali za naložbe ne samo na podlagi donosa, ampak tudi ali celo predvsem na podlagi učinka na družbo in okolje (impact investing), kar naj bi dolgoročno v veliki meri nadomestilo sedanjo filantropsko dejavnost.

Nepremičninski trendi - vertikalno bivanje

Vertikalno bivanje (vertical living) je trend modernih rezidenčnih nepremičnin v razviti Evropi in tudi Aziji, ki temelji na konceptu bivanja v večnadstropnih stavbah ali stolpnih. Če je kdo pomislil, da se je urbanizacija zaradi covida ustavila, se je krepko zmotil. Naval v mesta se

*mag.
Samo
Lubej
je vodja
Prosperita
Family
Office.



Nekdanji avstrijski kancler Sebastian Kurz je predstavil, kako poteka vlaganje v trenutno vročem segmentu UI.

nadaljuje, je pa res, da se je vsaj nekaj ljudi trajno preselilo na obrobja ali celo na podeželje. Infrastrukture (nakupovalnih centrov, zabavišč ...) v mestih je vse manj, saj je ljudje ne potrebujejo zaradi spremembe življenjskega sloga in druženja z manj fizičnega stika.

Površina povprečnega stanovanja se manjša, saj je vse več samskih ali enostarševskih družin, spreminjajo pa se tudi zahteve zlasti mlajših generacij, ki so zadovoljne z manj oziroma si lahko privoščijo manj.

Demografija, vrednote in prenos premoženja v daljšem obdobju

Povedna je zgodba iz severne Ugande: pred uvedbo mobilne telefonije je bilo šest otrok na par. Po uvedbi mobilnih telefonov so zelo hitro vsi mlajši usvojili telefonijo in pamente telefone, rodnost pa je prav tako hitro upadla na 2,5.

Mark Florman, angleški poslovnež, podjetnik, analitik in analitik prihodnosti je s tem primerom odprl svojo vizi-

jo sveta čez eno generacijo, torej okoli leta 2050, ko naj bi po sedanjih napovedih na svetu živelo največ ljudi, nato naj bi svetovna populacija upadala. V nadaljevanju se je usmeril h gonilom teh sprememb in odločitvenim merilom - torej našim vrednotam in vplivu teh na uspešno nasledstvo podjetij in premoženja.

Poudarja, da so se nekoč otroci učili in prevzemali vrednote predvsem od staršev, skrbno izbranih učiteljev in knjig. Danes pa, no, saj vemo. Ni primernege stika in komunikacije med generacijama, glavna posledica pa je razlika v vrednotah, ki se kaže v različnih ciljih, kaj naj bo namen (družinskega) premoženja. Zato mora predvsem prva, pa tudi vse preostale generacije družine najprej sprejeti, da bo naslednja generacija razvila in izoblikovala svoje lastne vrednote, s katerimi se bo morala predhodna generacija sprijazniti in jih sprejeti oziroma vsaj tolerirati.

Včasih prva generacija želi trajno zavezo naslednjih k svojim vrednotam, da bi obdržala kontinuiteto svojih idej in ciljev. A se tako pretirano omejevanje pogosto kmalu razvije v konflikte v okviru družine. Zato je prepad med vrednotami in cilji naslednjih generacij vse večji in vse težje ga bo spraviti na skupni imenovalec.

Posledično je pri družinskem podjetništvu vse manj uspešnih prenosov. Le tretjina se prenese s prve na drugo generacijo, z druge na tretjo generacijo pa delež uspešnih prenosov upade na okoli pet odstotkov izhodišča.

Florman poudari, da je treba naslednikom omogočiti čim boljše izobrazbo in socialno mrežo na področju, ki so si ga izbrali, hkrati pa z njimi preživeti čim več tako prostega kot delovnega časa, da jim tako v praksi in na primerih lahko prenesemo vrednote.