



Multi  
Family  
Office

Private  
Wealth  
Advisory



Představení firmy  
Sušánka & partneři



Společnost Sušánka & partneři jsem založil na konci roku 2018. Chtěl jsem vybudovat respektovanou poradenskou společnost specializující se na investory, kteří investují vysoké desítky či stovky milionů korun. Někteří investoři či movité rodiny dokonce miliardy korun.

Jan Sušánka, EFP

Sušánka & partneři patří mezi přední poradenské společnosti v honorovaném investičním poradenství. Do České republiky přinášíme úroveň a kvalitu švýcarského privátního bankovníctví v podobě čtyřúrovňového rizikového portfolia. Naše odměna pochází primárně ze zisku, a proto s investory stojíme na stejné straně stolu. Jsme obchodními partnery a pomáháme investorům chránit a zhodnocovat majetek. Jsme jejich rádcem a oponentem. Dáváme jejich majetku strukturu a řád.

V současné chvíli se staráme o poradenský mandát v hodnotě 1 mld. korun. Za pět let se nám povedlo vybudovat firmu v západním stylu poradenství, zejména pak zemí, jako jsou Švýcarsko, Velká Británie či Spojené státy americké.



# Proč Sušánka & partneři

Naše vize je jednoduchá. Ve střední Evropě nad svým majetkem stále ještě přemýšlíme odlišně než v zemích, které mají s aktivní péčí o rodinné bohatství dlouhodobé zkušenosti. Inspirujeme se proto ve Švýcarsku, Velké Británii či USA. Dlouhodobě ověřené principy přinášíme do našeho střeoevropského prostředí ve formě čtyřúrovňového rizikového portfolia. Naučíme vás přemýšlet nad majetkem v nekonečném horizontu a ve formě mezigeneračního portfolia. Tato perspektiva dává pohledu na vaše vlastnictví zcela nový rozměr.

Naprostu odlišně budete vnímat hodnotu svého majetku, nebezpečí různých rizik a třeba také zvážíte potřebu ochrany majetku, systém rozšiřování nebo přístup k růstu jeho hodnoty. Víme, jak dát právě vašemu majetku systém a jasnou strukturu.

Každá jednotlivá část majetku musí mít svou definovanou roli a význam. Jenom tak můžete o každé části svého majetku říct, že přesně víte, jak se zachová v době ekonomického boomu, recese či v krizových obdobích.

Společně vám zajistíme stabilitu celého majetku a jeho dlouhodobý růst tak, abyste ani v krizových situacích nemuseli reagovat pod tlakem. Budete připraveni. Okamžitě poznáte, jak máte v danou chvíli naložit s konkrétními složkami svého majetku.



## SLOVA MAJITELE, HLAVNÍHO STRATÉGA FIRMY A INVESTIČNÍHO PORADCE JANA SUŠÁNKY

Vážení budoucí investoři,

pokud se vám do ruky dostal tento dokument, tak pravděpodobně přemýšlíte o naší společnosti jako o partnerovi pro spolupráci. V první řadě mi dovolu-  
te vám poděkovat, že o naší společnosti uvažujete.

Proč byste si měli vybrat nás jako společnost? Na to nelze úplně jednoduše odpovědět. Nebudu vám zde vypisovat, v čem jsme lepší než konkurence nebo že my to děláme jinak. Máme svůj přístup, který je výjimečný a který má v České republice málokdo. Inspirujeme se v zahraničí, především ve Švýcarsku, a díky spolupráci s privátními švýcarskými bankami vám dokážeme přinést něco, co tu skoro nikdo nedělá. Buď hned, nebo až budete mít tak velký majetek, který splňuje limity švýcarských privátních bank. Do České republiky jsme právě po vzoru další země, USA, která je pro nás také velmi inspirující, přinesli čtyřúrovňové rizikové portfolio.

Na váš majetek se díváme jako na celek a dáváme mu strukturu a řád. Budeme vaším rádcem a oponentem. S částí vašeho majetku budeme pracovat aktivněji, především v oblasti lombardních úvěrů. Do portfolia po vašem schválení zařadíme i sektor private equity (venture capital, private equity) či přímé investice do start-upů, tzv. direct investment.

A hlavně, pokud máme vzájemně spolupracovat, musí být spolupráce oboustranná a oběma stranám musí dávat smysl. Musíte být 100% ztotožnění s naší strategií a přijmout ji za svou.

Musíme vám sednout lidsky. To je klíčové.





# Kdo je Jan Sušánka, EFP

V oblasti privátního investičního poradenství pro bonitní klientelu se pohybuji od roku 2012. Za tu dobu jsem získal bohaté zkušenosti s tvorbou investičních plánů a nalézáním nejvýhodnějších řešení pro zajištění pasivního příjmu a zhodnocování majetku. Já osobně jsem byl jedním z prvních českých poradců, kteří začali pracovat ve formátu honorovaného poradenství již v roce 2017. Má společnost Sušánka & partneři pracuje v tomtéž modelu a nepřijímá žádné provize od bank či fondů. Platíte nás vždy jen vy, investoři. Naše odměna je ze 2/3 převážně ze zisku, z toho, kolik vám vyděláme peněz.

Společně tak sedíme na stejné straně stolu. Jsme partneři.

Od roku 2018 vlastním certifikát EFP, nejprestižnější evropský certifikát ve finančním plánování a investičním poradenství v Evropě s akreditací u ČNB, který mě zavazuje se v oblasti investičního plánování neustále vzdělávat.



# Představení společnosti SUŠÁNKA & PARTNEŘI

Poskytujeme honorované poradenství na úrovni západního privátního bankovníctví a investičního poradenství. Poskytujeme private banking ve spolupráci se zahraničními privátními bankami, zejména pak s těmi švýcarskými, a nově od druhé poloviny roku 2024 i s těmi americkými.

## CO TO PŘESNĚ ZNAMENÁ:

- Zaměřujeme se na **nejnáročnější** klienty.
- Investujeme **nízkonákladově** především přes ETF fondy.
- Do České republiky přinášíme čtyřúrovňové rizikové portfolio.
- Investujeme do private equity či direct investment.
- Umožňujeme čerpat **nekonečnou rentu** za jakékoliv situace na trzích.
- Zakládáme si na **profesionálním** jednání bez emocí.
- **Komunikujeme** aktivně s klienty a předkládáme jim surová **data**.
- Přistupujeme ke klientovi s **pochopením** a s **trpělivostí** vysvětlujeme všechny naše kroky.
- Jednáme vždy v **nejvyšším zájmu klienta**.

Zakládáme si na velmi silném vztahu s našimi investory a partnery, který je postaven na vzájemné důvěře, absolutní transparentnosti, naší vysoké odbornosti, časté komunikaci a férovém přístupu. Spolupráci s našimi investory stavíme na šesti základních hodnotových pilířích:

- TRANSPARENTNOST
- POKORA
- ODBORNOST
- PARTNERSTVÍ
- INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP
- ZKUŠENOSTI



# Honorované poradenství – co to je a pro koho je vhodné

## HONOROVANÉ INVESTIČNÍ PORADENSTVÍ

- Ideální platforma pro dlouhodobou spolupráci a větší investiční kapitál v řádu vyšších desítek či stovek milionů korun.
- Jediným zdrojem příjmů poradenské firmy jsou přímé platby od vás jako investora. Poradenská firma nedostává žádné provize od tvůrců investičních produktů.
- Odměna poradenské firmě je odvozená primárně ze zisku, který vám jako investorovi přineseme.
- Poradenská firma tak má s investorem společný zájem, kterým je dlouhodobá úspěšná spolupráce, ochrana majetku, eliminace zbytečných rizik a postupný růst bohatství.

## PRO KOHO JE HONOROVANÉ PORADENSTVÍ VHODNÉ

- Pro investory s vyššími jednotkami až stovkami milionů korun volného investičního kapitálu.
- Spolupracujeme s podnikateli, globálně působícími specialisty, majiteli firem i s těmi, kteří již úspěšnou firmu prodali.





# Naše odbornosti a zkušenosti

## VYSOKÁ ODBORNOST A ÚZKÁ SPECIALIZACE

- Vydali jsme se cestou **úzké specializace investičního poradenství**. Oboru, který je sám o sobě velmi komplexní a vyžaduje nadstandardní vzdělání.
- Chceme poskytovat službu, která je pro střeoevropský region nadstandardní. Proto se **inspirujeme v prostředí s nejvyšší kvalitou investičních služeb** – ve Švýcarsku, Velké Británii a USA.
- Jsme členy **evropské asociace EFPA a britské asociace FEIFA**, což nás zavazuje k poskytování služeb na nejvyšší úrovni a současně nám dává přístup k unikátnímu know-how.
- Úzce **spolupracujeme se švýcarskými privátními bankami**, opět s možností vzájemné inspirace a konzultace investičních řešení pro naše investory.
- Neustále hledáme další zdroje pro **rozvoj naší odbornosti**. Účastníme se mezinárodních konferencí, studujeme zahraniční akreditované kurzy nejvyšší úrovně.
- Nově jsme od roku 2024 jako jediná poradenská firma tohoto typu přidruženým členem v **Czech Private Equity & Venture Capital Association (CVCA)**.





# Komplexní služba

Zejména lidé s investičním majetkem ve vyšších desítkách či stovkách milionů korun oceňují komplexnost naší služby. Část realizujeme vlastními silami, část ve spolupráci s prověřenými a renomovanými specialisty.

## KOMPLEXNÍ STRATEGIE PRÁCE S MAJETKEM, MEZIGENERAČNÍ PŘENOS, DĚDICKÝ PLÁN

- **Investiční plán a investiční strategie**, které jsou naší specializací, jsou pouze jednou z částí komplexního pohledu, který našim investorům připravujeme.

- **Komplexní pohled** zahrnuje všechny aspekty nezbytné pro trvalé zachování majetku:

- vytvoření dědického plánu a principů mezigeneračního přenosu majetku,
- zřízení a nastavení pravidel rodinné ústavy, svěřenského fondu či rodinného nadačního fondu,
- vymezení pravidel správy majetku a možností čerpání benefitů z majetku
- legislativní aspekty,
- daňové aspekty,
- systematická majetková struktura, investiční plán a investiční strategie včetně strategie private equity.

## NEKONEČNÝ HORIZONT

- Přemýšlet nad majetkem v nekonečném horizontu je klíčovým prvkem **trvalého zachování majetku**. Jedná se o optiku, kterou **je třeba si osvojit**, a v tomto kontextu nad majetkem nově přemýšlet. Tato perspektiva dává pohledu na majetek zcela nový rozměr.

- Velmi důležitou součástí je také **příprava dalších generací** na převzetí odpovědnosti za majetek, který jednoho dne dostanou do správy. Jejich příprava na zodpovědnou roli, kterou jednoho dne převezmou. Jedná se o dlouhodobý proces. Zkušenosti ze Švýcarska a Británie nám ukazují, že nejlepší cestou je začít již v raném dětství.

## STRUKTURA A ŘÁD

- Ve středoevropském prostředí je obvyklá velká nahodilost ve výběru toho, do čeho investujeme vybudovaný kapitál.

- Pomůžeme vám dát vašemu majetku **system, řád a jasnou strukturu**. Každá jednotlivá část majetku musí mít svou definovanou roli a svůj význam. O každé části majetku pak víte, jak se bude chovat v době ekonomického boomu či v krizových obdobích a jak se na majetek jako celek můžete spolehnout. Dáme vašemu majetku strukturu a řád. Jsme vaším partnerem a oponentem.



# Čtyřúrovňové rizikové portfolio

Tento pohled jsme přinesli do České republiky po vzoru Spojených států amerických a je inspirován portfoliem pro investory, kteří se označují jako tzv. super rich neboli UHNWI – ultra-high-net-worth individuals.

A to je právě role majitele firmy. Hledám přístupy a cesty, jak přinést stále lepší a lepší služby investorům Sušánka & partneři. Strategie a rozvoj jsou tedy moje klíčové zodpovědnosti.

„Jak investují nejbohatší lidé na světě?“ Takovou otázku jsem si poprvé položil asi před 3 lety, kdy jsem si uvědomil, že přijde den, kdy se na nás poprvé obrátí ultra bohatý člověk.

Tedy investor, který disponuje majetkem ve výši 30 milionů dolarů a více.

Věděl jsem, že ve chvíli, kdy takový investor přijde, musíme mít připravenou investiční strategii pro ultra bohaté investory. Dnes již máme první zkušenosti s těmito investory a díky spolupráci s největší švýcarskou privátní bankou máme strategii, která je na úrovni poradenství, které dělají kolegové v USA. Na konci tohoto dokumentu si můžete přečíst referenci od našeho investora, který žil dlouhodobě v USA a má možnost naši práci porovnat.

První myšlenky a inspirace pro vytvoření naší pyramidy a čtyřúrovňového rizikového portfolia vycházejí z grafu níže. Nejbohatší Američané s kapitálem přes 200 milionů dolarů svůj majetek alokují tímto způsobem.

Zároveň jsme čtyřúrovňové rizikové portfolio navrhli tak, abychom jej mohli postavit již od částky cca 250 milionů korun. Inspirovat se zde mohou také investoři s kapitálem v desítkách milionů korun.

Model naší pyramidy pomáhá uspořádat veškerý majetek do robustní systematické struktury, kde každá jeho část má přesně vymezenou roli a zapadá do celku jako správný dílek puzzle.





Model pomáhá mít pod kontrolou trvalé zachování majetku. Vymezuje, jakou část majetku je třeba primárně ochránit, aby byla za jakýchkoliv okolností zaopatřena celá rodina, a podle toho je s touto částí majetku nakládáno. Model také pomáhá určit, která část majetku má za primární cíl generovat nové cashflow, se kterým je možné dále investičně pracovat.

Model také pomáhá vymezit vhodnou část majetku pro rizikové investice, které mohou přinést velmi nadstandardní výnosy. Současně však pro vysokou rizikovitost takových investic hrozí nevratná ztráta investovaných prostředků. Proto je třeba velmi pečlivě stanovit, jak velká část majetku může být takto investována.

Nad celou majetkovou strukturou pak musí probíhat pečlivá kontrola její diverzifikace do různých legislativních prostředí, ekonomických celků, měn, oborů, různých typů investičních aktiv a mnoho dalších pohledů. Naši investoři nejvíce oceňují naši schopnost dodat majetku právě nezbytný řád a strukturu.



## GRAF: ZÁKLADNÍ RÁMEC STRUKTURY MAJETKU

## ÚROVEŇ 4

## PŘÍMÉ INVESTICE

- Přímé investice do vybraných PE/VC projektů, start-upů.

## ÚROVEŇ 3

## VYSOKÝ VÝNOS

- Rizikové investice do prostředí private equity a venture capital v podobě PE/VC fondů.
- Největší světové hedge fondy.
- Případné nové, rozjíždějící se, podnikatelské projekty členů rodiny.

## ÚROVEŇ 2

## RŮST HODNOTY

- Vlastní zavedené stabilní firmy generující pravidelný zisk.
- Akcie, spekulativní nákupy nemovitostí.
- Dynamické investiční portfolio orientované na růst hodnoty.

## ÚROVEŇ 1

## OCHRANA MAJETKU

- Soubor investičních nemovitostí.
- Globálně diverzifikované investiční portfolio orientované na stabilitu, zachování hodnoty a výplatu dividend.
- Zlato, stříbro, diamanty.
- Umělecké sbírky.

## ÚROVEŇ 0

## LIKVIDNÍ REZERVA

- Likvidní peníze na běžných a spořicíh účtech či termínovaných vkladech.
- Efektivní využívání lombardního úvěru ve švýcarské bance pro krátkodobé potřeby či mimořádné investiční příležitosti.





# Globálně diverzifikované investiční portfolio jako základní prvek ochrany bohatství

U střeoevropských investorů se často setkáváme se základní chybou – veškeré své bohatství mají situované do lokálního ekonomického prostředí. Zpravidla podnikají na jednom trhu (případně je zdrojem příjmu firma působící v jejich zemi), investiční nemovitosti vlastní v blízkosti svého bydliště, a když se rozhodnou investovat do finančních instrumentů, velmi často investují do korporátních dluhopisů firem, které znají ze svého okolí, či do lokálních nemovitostních fondů.

**Většinu svého bohatství tak mají v jedné lokalitě, v jednom ekonomickém prostředí a v jedné měně.**

**Za nejdůležitější prvek ochrany bohatství považujeme vytvoření globálně diverzifikované investiční strategie. Portfolia, které investuje do:**

- vyspělých ekonomik (USA, Británie, západní Evropa, Japonsko, Austrálie),
- silných měn (USD, EUR, GBP, CHF, JPY),
- primárně velkých stabilních společností.

Pro naše investory **sestavujeme investiční portfolia s promyšlenou diverzifikací** tak, aby se vhodně doplňovala s ostatními majetkovými složkami (firma, nemovitosti, zlato atd.).



# Spolupráce se švýcarskými privátními bankami

Pro naše investory jsme navázali spolupráci s vybranými švýcarskými privátními bankami.

Investiční kapitál **3 000 000 CHF** a více → středně velká švýcarská privátní banka

Investiční kapitál **6 000 000 CHF** a více → největší švýcarská privátní banka

Pozn.: Investiční účet je možné otevřít již od 2-2,5 mil. CHF. Je však třeba ukázat reálný scénář dosažení požadovaného minimálního objemu v relativně krátkém horizontu.

## VYBRANÉ BENEFITY SPOLUPRÁCE SE ŠVÝCARSKOU PRIVÁTNÍ BANKOU

Eliminace potenciálních rizik rozložením majetku do další země. Švýcarsko stále platí za nejbezpečnější místo pro uložení majetku díky své vnitropolitické, legislativní a ekonomické stabilitě, geopolitické neutralitě a nezávislosti na mnoha světových institucích.

Přístup k know-how a investičním produktům jedné z investičně nejvyspělejších oblastí světa. Mají desítky let zkušeností s péčí o nejbohatší část světové populace. Mají know-how, produkty, procesy a přístup k nejatraktivnějším investičním příležitostem.

Velmi praktické nástroje pro správu rodinného majetku jako joint account, velmi pružný lombardní úvěr, možnost rozložení depozit do více evropských/světových bank atd.





## Private equity a co-investice do start-upů

Investoři s volným investičním kapitálem větším než 80 milionů korun mohou do své majetkové struktury velmi efektivně zapracovat vysoce rizikové, ale velmi atraktivní investice venture capital či private equity. Naši investoři úspěšně využívají naši spolupráce s vybranými střeoevropskými venture capital fondy, které jsou velmi úspěšné ve vyhledávání malých společností s velkým rozvojovým potenciálem.

Investice prostřednictvím fondu je ideální pro seznámení se s prostředím rizikového kapitálu a přináší významnou eliminaci rizika.

Prostřednictvím velké švýcarské banky, která je tzv. leadrem trhu v oblasti private equity, lze investovat do těch největších a nejzajímavějších světových private equity fondů. Jako příklad můžeme uvést fondy typu KKR, Brookfield, Blackstone či Mellon.

## Co-investice, direct investments do jednotlivých projektů

Investoři se zkušenostmi s rizikovým kapitálem mají možnosti investovat přímo do konkrétního projektu či start-upů společně s private equity či venture capital fondem. Co-investice je vhodná pro velké investory, kteří očekávají vysoký výnosový potenciál a současně akceptují extrémně vysoké riziko. Do přímé investice by nemělo být alokováno více než 6 % z celkového majetku u investorů s kapitálem cca 200 milionů korun. Čím vyšší je celkový investiční kapitál, tím může potenciálně růst i podíl rizikových investic.



# Multi family office

## VYTVÁŘENÍ MAJETKOVÝCH STRUKTUR, DĚDICKÝCH PLÁNŮ ČI PRODEJ FIREM

Nejsme odborníci na všechno. To, co děláme, se snažíme dělat na 100 % a v tom rozvíjíme naše služby. Patříme tak v honorovaném investičním poradenství mezi přední hráče na trhu.

Zároveň si uvědomujeme, že naši investoři poptávají problematiku vytváření majetkových struktur (trusty, holdingy, nadační fondy), dědické plány či prodej firem.

Dlouho jsme přemýšleli, jak tuto službu poskytovat. Jedna cesta byla tzv. vlastní službou s vlastními lidmi. Osobně mi tento způsob nebyl blízký. Vždy se snažím pro naše investory najít to nejlepší možné řešení s těmi nejlepšími lidmi na trhu. To jsem s vlastními lidmi v této problematice nebyl schopný zajistit.

Proč? Potřebujete mít ty nejlepší lidi v oboru na danou problematiku. Tito lidé mají vlastní úspěšné firmy. Vzájemná spolupráce, sdílení know-how a 100% spokojenost klienta je cesta, která nám, ale i investorům dává smysl.

Právě služby na úrovni tzv. multi family office nám dávají velký smysl. Služby, na které nejsme 100% odborníci, ale chceme je investorům poskytnout na té nejvyšší úrovni, poskytujeme externě.

My jsme odborníci na vytváření investičních struktur a strategií včetně strategií v oblasti private equity a na zbylé služby máme ty nejlepší externí partnery.



# Služby multi family office

- Správa majetku
- Investiční management
- Privátní bankovníctví
- Švýcarské privátní banky
- Singapurské privátní banky
- Americké privátní banky
- Private equity strategie
- Venture capital
- Private equity
- Buyout/IPO
- Private debt
- Majetkové struktury
- Trusty
- Nadační fondy
- Holding
- Dědické plány
- Daňové plánování
- Filantropie
- Filantropické projekty
- Plánování bohatství a nemovitostní plánování



Zdroj: Sušánka & partneři



# Průběh spolupráce se Sušánka & partneři

V případě naší spolupráce se o vás bude starat profesionální tým odborníků. Máme sehraný tým expertů, v němž každý člen zodpovídá za část procesů, které tvoří finální službu na míru: investiční plán a strategii, ochranu kapitálu a následný růst majetku.

## PŘED ZAHÁJENÍM SPOLUPRÁCE

### SEZNÁMENÍ

Představení naší filozofie, hodnot, způsobu práce, popis průběhu spolupráce. Poznání příběhu klienta – co je zdrojem jeho bohatství, jakou cestu prošel, co pro dosažení svého bohatství obětoval, co získal...

### ÚVODNÍ TELEFONÁT

Úvodní telefonát s **Lukášem Krchňákem**, **Danielem Greplem** nebo **Pavlem Černíkem** slouží ke společnému rozhovoru a vyjasnění vzájemné filozofie investování a odsouhlasení vzájemné spolupráce.

### DETAILNÍ ANALÝZA

Analýza investičního cíle (jak přesně má vypadat, co pro vás dosažení cíle znamená, co vám přinese... popisujeme tzv. žádoucí budoucí stav). Analýza zdrojů pro dosažení cíle – detailní analýza majetku a cashflow. Formální náležitosti (objednávka investičního plánu, investiční dotazník).

### PŘEDSTAVENÍ A PŘÍPADNÉ LADĚNÍ INVESTIČNÍ STRATEGIE

Představíme vám velmi detailní strategii, kterou jsme pro vás připravili. Jsme připraveni o ní s vámi diskutovat a ladit ji. Ale pouze do té míry, kdy ji budeme považovat za realizovatelnou a s čistým svědomím se pod ni budeme moci podepsat a pustit se společně s vámi do její realizace.





## ZAHÁJENÍ SPOLUPRÁCE

### PODPIS SMLOUVY

Podepíšeme nezbytnou rámcovou smlouvu, která vymezuje naši spolupráci.

### PŘÍPRAVA INVESTIČNÍHO ÚČTU

Otevřeme investiční účet na mezinárodní platformě či v zahraniční privátní bance (Lucembursko, Slovensko nebo Švýcarsko).

### REALIZACE ÚVODNÍ INVESTICE

Naučíme vás pracovat s webovým prostředím. Dle investičního plánu nastavíme jednorázové či pravidelné pokyny pro zainvestování včetně ročních poplatků dle odsouhlaseného investičního plánu. Po nastavení pokynů je vždy majitel investičního účtu musí autorizovat. Bez jeho autorizace a souhlasu nelze nakoupit či prodat investiční portfolio.

### ÚVODNÍ REPORT

Po realizaci úvodní investice od nás po skončení prvního kvartálu či měsíce dostanete úvodní report, v rámci kterého uvidíte detailní strukturu investičního portfolia, náklady spojené s jednotlivými transakcemi a očekávaný vývoj vašeho investičního majetku.

## DLOUHODOBÁ SPOLUPRÁCE

### KVARTÁLNÍ REPORTING

Na začátku každého kvartálu od nás dostanete report, ve kterém si můžete zkontrolovat vývoj svého investičního portfolia. Získáte tak jednoznačný pohled na to, zda se vaše investiční portfolio vyvíjí dle stanoveného plánu. Obdržíte detailní analýzu portfolia a stručný komentář.

### VÝROČNÍ/KVARTÁLNÍ SCHŮZKY

Velmi doporučujeme udělat si čas a potkat se společně jednou za kvartál až jednou ročně (na základě výše majetku) a prodiskutovat vše, co se týká vašeho investičního cíle, investiční strategie a vašeho majetku.



## INDIVIDUÁLNÍ KONZULTACE

V případě vašich potřeb jsme vám k dispozici telefonicky, můžeme zrealizovat rychlou online schůzku, případně se můžeme potkat osobně.

## TÝDENNÍ AKTUALITY

Pro klienty zpracováváme každý týden přehled nejdůležitějších událostí na finančních trzích. Věnujeme se primárně událostem, které mají vliv na naše dlouhodobé investory.

## AKTIVNÍ KOMUNIKACE PŘI MIMOŘÁDNÝCH SITUACÍCH NA FINANČNÍCH TRZÍCH

Při mimořádných situacích s vámi budeme v intenzivním kontaktu. Z historického pohledu je dobré každý propad o více než 10 % využít k další investici (nakupujeme „ve slevě“). Proto budeme tyto situace hlídat a vždy vás aktivně upozorníme.

## PRIVÁTNÍ ČLENSKÁ SEKCE PRO INVESTORY

Všem investorům umožňujeme přístup do privátní členské sekce. V členské sekci najdete pravidelné analýzy, webináře a vzdělávací podcasty veřejné (Mysl investora), ale i neveřejné, které jsou určeny jen pro investory z privátní sekce.



## TÝM, KTERÝ SE O VÁS BUDE STARAT:

## Jan Sušánka, EFP

Zakladatel, většinový majitel a investiční poradce společnosti  
Člen zkušební komise pro certifikaci poradců EFA a EFP

Klienti Honzy jsou úspěšní majitelé firem, IT odborníci a vrcholoví manažeři, kteří disponují majetkem ve výši 100 milionů korun a více.



## Pavel Černík

Partner, analytik a privátní investiční poradce  
Čechy, Morava a Slovensko

Klienti Pavla jsou úspěšní majitelé firem, IT odborníci a vrcholoví manažeři, kteří obvykle nemají časové kapacity pro kvalitní péči o finanční majetek a ocenění profesionální a vysoce odborné poradenství.



## Daniel Grepl

Investiční poradce a relationship manager  
Čechy, Morava

Klienti Daniela jsou úspěšní majitelé firem, IT odborníci a vrcholoví manažeři, kteří obvykle nemají časové kapacity pro kvalitní péči o finanční majetek a ocenění profesionální a vysoce odborné poradenství.

Má-li spolupráce fungovat dlouhodobě a úspěšně, je nutné, aby poradce a investor seděli na stejné straně stolu. Klíčová je pro Daniela důvěra postavená na pevných základech transparentnosti, expertizy a lidského přístupu.



## TÝM, KTERÝ SE O VÁS BUDE STARAT:

## Lukáš Krchňák

Investiční poradce a relationship manager  
Čechy, Morava

Klienti Lukáše jsou úspěšní majitelé firem, IT odborníci, vrcholoví manažeři, advokáti a lékaři.



## Dominik Krampla

Analytik kapitálových trhů

Při práci s klienty Dominik klade velký důraz na upřímnost a transparentnost. Pro investory zpracovává investiční plány a investiční strategie, tvoří analýzy a odborné články. Přípravuje také kvartální reporty a webináře.



## Richard Voděrka

Strategický partner, spoluvůrce vize pro společnost  
Sušánka & partneři

### Příběh Richarda Voděrky

Jsou to přibližně 3 roky zpátky, kdy jsem si začal uvědomovat nutnost profesionální podpory při správě, ochraně a zhodnocování majetku. Po pečlivém výběru a také vlastním intenzivním studiu dané problematiky jsem dospěl do finále, ve kterém se utkaly dva subjekty.





Po několika osobních setkáních a důkladném porovnání výstupů jsem měl naprosto jasno. Osobní provedení světem švýcarského bankovníctví mě pak jen utvrdilo v mém rozhodnutí stát se klientem Sušánka & partneři.

V té době jsem se již intenzivně zabýval úvahami o svém budoucím profesním směřování. Tento proces mě vedl k rozhodnutí ukončit po dvaceti letech podnikání v oblasti developmentu a stavebnictví a plně se zaměřit na oblast správy kapitálu, která mě fascinuje a neodolatelně přitahuje.

Netrvalo dlouho a navrhl jsem Honzovi (Janu Sušánkovi) partnerství. Jsem přesvědčen, že jeho neochvějný tah na branku, dosavadní profesní úspěchy, schopnost porozumět potřebám klienta a postavit mimořádně kvalitní tým ve spojení s mými bohatými zkušenostmi z podnikání vytvoří synergii, která povede k vynikajícím výsledkům pro naše klienty.

Máme společnou ambici vytvořit firmu, která bude první volbou úspěšných podnikatelů pro správu jejich kapitálu. Sami jsme podnikatelé, rozumíme potřebám podnikatelů a chápeme jejich očekávání. Neustále hledáme a nalézáme ty nejlepší cesty k jejich naplnění.

Jsem přesvědčen, že jsem našel oblast, ve které mohu dlouhodobě a smysluplně uplatňovat své schopnosti a nadšení.

## Naše hodnoty

Abychom mohli nabídnout opravdu špičkovou úroveň služeb, držíme se našich striktních proklientských hodnot.

### ŠETŘÍME VÁM ČAS

Naši investoři jsou úspěšní podnikatelé, majitelé firem a vrcholoví manažeři. Veškerý svůj čas logicky věnují profesi, ve které jsou opravdu výteční, koníčkům a v neposlední řadě rodině. Uvědomují si, že řádná péče o majetek, který vybudo-



vali, je časově i odborně náročná. Pomáháme jim, aby nad správou svého portfolia nemuseli trávit tolik času.

### JSME VAŠÍ PODPOROU

Vždy od nás můžete očekávat jednání s pokorou a empatií. V krizových situacích investoři často podléhají emocím. Víme, jak se v takových situacích chovat a investora podpořit. Naše doporučení jsou vždy podložena daty, díky kterým se můžete racionálně a objektivně rozhodnout. Jsme vaším rádcem a oponentem.

### ZAKLÁDÁME SI NA PARTNERSTVÍ

S investory navazujeme opravdu dlouhodobou spolupráci čítající desítky let. Takový vztah musí být postavený na skutečné důvěře, maximální transparentnosti, vzájemném respektu, profesionalitě, vysoké odbornosti a kontaktech po celém světě.

### NAŠE ODMĚNA JE PŘEVÁŽNĚ ZE ZISKU

Nedostáváme provize od bank ani jiných finančních společností. Jsme placeni přímo našimi investory a naše odměna se odvíjí převážně od dosaženého zisku. Máme tak společný zájem váš majetek chránit a dále efektivně zhodnocovat. Jsme na společné lodi a můžeme si vzájemně důvěřovat.

### HRAJEME FAIR-PLAY

Nastavujeme podmínky výhodné pro obě strany. Místo vysokých fixních poplatků si zakládáme na výkonnostním poplatku formou tzv. high-water mark. Nejvyšší úroveň hodnoty majetku je zastřešena a v případě, že hodnota klesne pod tuto úroveň, žádný poplatek se neúčtuje. Nejsme zastánci zbytečně vysokých fixních poplatků, které jsou účtovány po celou dobu spolupráce, a to i v době, kdy se kapitálovým trhům nedaří a zažívají krizi či propady. V takové chvíli by daný poplatek pouze prohluboval celkový propad portfolia investora, což se přičí našemu smýšlení.

„Mezigenerační přenos majetku a přijetí majetku ‚pouze do správy‘ s cílem chránit ho a rozvíjet pro budoucí generace je klíčovým principem trvale úspěšné péče a bohatství.“

Jan Sušánka, EFP – majitel a investiční poradce Sušánka & partneři



# Případové studie

## PANÍ ŠÁRKA VYDĚLALA ŠESTKRÁT VÍCE NEŽ V PRIVÁTNÍ BANCE

Bylo to prakticky hned po založení firmy Sušánka & partneři. Díky doporučení jsem získal možnost potkat se s paní Šárkou, majitelkou společnosti TIVO, s. r. o. a dcerou podnikatele z 90. let. Podnikatelka se svými dětmi v bývalých prostorách ČKD Kompresory pronajímá haly a kanceláře.

Dlouho jsme se s paní Šárkou oťukávali. Její rodina měla dlouhodobé zkušenosti s jednou z největších českých privátních bank, v níž měl její tatínek uložený veškerý finanční majetek rodiny. Začali jsme tím, že jsme společně s jejími dětmi a zaměstnanci zahráli finanční simulaci 30 let aktivního života. Následně jsme vytvořili investiční plán a strategii.

Byl jsem první, kdo se ptal na otázky typu: Jak velkou rentu z majetku chcete čerpat? Co je cílem rodinného majetku? Proč neinvestovat vše konzervativně? Kdy postavíme základy pro mezigenerační portfolio? Představil jsem mnoho dalších pohledů, jak se na majetek dívat úplně jinou optikou, než je zvykem pro české privátní bankéře.

Společně jsme začali investovat první peníze. Nejprve na zkoušku. Paní Šárka si mě a firmu chtěla nejdříve vyzkoušet a začala dostávat první kvartální reporty.

Společně jsme zjistili, jak se její majetek bude chovat, když portfolio poroste a když klesne. Po prvních letech spolupráce jsme majetek začali pomalu rozšiřovat formou prvních menších odprodejů nemovitostí v jejím portfoliu. Majetek paní Šárky byl totiž alokován primárně do nemovitostí. Následně jsme začali převádět i další finanční aktiva z privátní banky do našeho poradenského mandátu.

Když jsme společně začínali, měli jsme v poradenském mandátu přibližně 10 % z celkového majetku a zbylých 90 % měla privátní banka. Dnes již spravujeme 100 % majetku v rámci poradenského mandátu.

Vyvrcholení spolupráce nastalo v momentě, kdy si investorka uvědomila, že jsme jí v růstovém roce vydělali asi šestkrát více než privátní banka.

„Nevěděla jsem, že existuje lepší řešení,  
než je česká privátní banka.“



Peníze v private banking se sice nezhodnocovaly, ale ani nevydělávaly. Po třech letech naší spolupráce jsme dostali potěšující zpětnou vazbu:

„Honzo, to, co jste mi vydělali,  
jsem v privátní bance nikdy neměla.“

V době válečného konfliktu jsme společně udělali důležitý a strategický krok pro zachování rodinného majetku paní Šárky a jejích dětí. Přesunuli jsme finanční aktiva do švýcarské privátní banky. A to také kvůli bezpečnosti majetku, aby paní Šárka mohla v klidu spát. Pro případný odprodej jsme nastavili jako podmínku souhlas obou sourozenců. V případě, že by jeden ze sourozenců nesouhlasil, majetek se neodprodá.

## PAN MICHAL ZÍSKAL ČTYŘÚROVŇOVÉ RIZIKOVÉ PORTFOLIO

V období začátku covidu se na nás obrátil investor Michal. Nějakou dobu mě sledoval. Pamatuji si to, jako by to bylo dnes. Online schůzka, debata o majetku a zmínka o tom, že drží zaměstnanecké akcie v objemu desítek tisíc kusů a uvažuje o jejich redukci.

Domluvili jsme si schůzku a vytvořili komplexní investiční plán a strategii. Tento investor byl velmi zkušený. Měl skvělé dotazy, které nás vždy posouvaly dál. Dlouhé roky pracoval pro přední americký start-up, který vstoupil direct listingem (přímým vstupem) na NYSE (newyorskou burzu).

Díky tomuto investorovi jsem mohl zažít prodej akcií přes investiční banku Morgan Stanley v tzv. trader window. To mnoho českých poradců, kteří nepracují pro české nebo světové privátní banky a domy, nemá možnost zažít. Investor na vlastní požadavek snižoval váhu svého portfolia zaměstnaneckých akcií.

Po více než roce jsme spolupráci museli na nějakou dobu přerušit, a to z důvodu právní legislativy. V mezích jsme k panu Michalovi stále přistupovali, jako by byl našim investorem. Zvali jsme ho na naše setkání investorů, čas od času mu zavolali a až na posledním setkání investorů řekl, že by se rád vrátil.

Vytvořili jsme tedy aktualizovanou strukturu majetku a pomalu jsme začali pracovat na čtyřúrovňovém rizikovém portfoliu. Následovalo přesunutí části portfolia do švýcarské privátní banky a návrat k nám.





## REFERENCE NAŠICH INVESTORŮ

„S Janem Sušánkou jsem začal spolupracovat, když jsem prodal akcie za několik milionů korun. Akcie jsem získal během života v Americe, kde jsem pomáhal vytvořit jednu z nejúspěšnějších firem v daném oboru. Dosud tam pracuji jako IT expert a práce mě moc baví.

Ještě před vstupem na burzu jsem prodal akcie v tzv. tender offer. Vydělal jsem na nich pár milionů korun. V retrospektivě sice nešlo o moc výhodný obchod, ale to se už nedá nic dělat. V té době jsem začal hledat někoho, kdo mi s penězi pomůže. Také jsem trochu dospěl a z kluka, který neví, co bude dělat příští týden, se stal muž, který plánuje budoucnost. Zaujal mě tehdy FIRE movement, tedy brzký ‚důchod‘, a rozhodl jsem se na něj cílit. Vzhledem k prodeji akcií a velmi vysokému příjmu to nebylo nereálné. A tak jsem začal hledat certifikovaného poradce, který by byl placený přímo mnou. A našel jsem Jana Sušánku.

Protože poradci nemají v Čechách dobrou pověst, dával jsem mu spoustu otázek a zjišťoval jsem, jestli něco není mimo, například příslib nereálných zisků atd. Tehdy Jan Sušánka ještě nebyl tak známý, dnes má o dost větší kredit. Nic mě ale nezarazilo. Naopak mě těšily jeho znalosti a upřímnost. Rozhodl jsem se s ním dále spolupracovat.

Finanční plán, který pro mě vytvořil, mě doslova nadchnul. Najednou jsem měl v ruce ucelený strukturovaný plán, který dával smysl a seděl mi. Nejvíce jsem na něm ocenil, že plán byl připraven přesně pro mě. Přesně tak, jak mě pan Sušánka poznal. Nekopíroval žádné jiné. Byl to můj plán.

Naší firmě se velmi dařilo a před pár lety jsme úspěšně vstoupili na burzu. To ze mě udělalo dolarového milionáře. Teoreticky bych asi mohl přestat pracovat, ale práce mi dává radost, zaměstnává moji hlavu tak, jak chci, a pořád se tam něco učím. V té době jsme s Janem Sušánkou přerušili spolupráci z legislativních důvodů. Plánoval jsem návrat do USA.

Udělal jsem si hluboký průzkum na nového poradce či firmu. Mluvil jsem i s Morgan Stanley nebo Creative Planning v USA. Nakonec jsem ale zvolil menší firmu v Londýně. Rozhodující byla jejich flexibilita a schopnost mít klienta jak v USA, tak v Evropě.

Nakonec z Ameriky sešlo a já jsem si uvědomil, že Jan Sušánka byl nejlepší poradce, jakého jsem za život potkal. Proč? Jan Sušánka nabízí velmi kvalitní službu, která je pro mě srovnatelná s tím, co poskytují v USA, a v mém případě je dokonce ještě lepší. Nemusí to tak být pro vás, ale pro mě to platí. Opravdu jsem v životě neměl lepší finanční plán.

Dnes mám čtyřstupňové portfolio a portfolio uložené ve švýcarské bance. Dává mi to pocit jistoty. Ačkoliv bych řekl, že investování docela rozumím, jsem rád, že mám partnera, který mi je zdatným oponentem a rádcem. Nechtěl bych na tu zodpovědnost být sám.

Žiju docela obyčejný život, netoužím po ničem velkolepém. Baví mě být s dcerou, cestovat a těch pár extrémních sportů, co ještě dokážu dělat... Ale hlavně nechci peníze moc řešit.



Život a radost z něj nacházím jinde. Proto jsem dnes rád, že většinu přemýšlení o financích za mě dělá někdo, kdo tomu rozumí a komu věřím. Možná i proto nemám tolik co říct ke svému současnému portfoliu. Moc na něj totiž nemyslím...“

**Investor, 36 let, 300 mil. Kč**

„Za roky spolupráce se společností Sušánka & partneři musím konstatovat, že jsem spokojená. Pokud hledáte poradce a společnost z oblasti investičního poradenství, která k vám bude 100% transparentní, její odměna bude převážně podílem na zisku a cílem pro vás bude převážně ochrana majetku s nějakým procentem nad inflací – mám pro vás řešení, které jsem sama využila.

Jako investorka mám velké srovnání i se službami privátní banky v České republice. Vím, že ve společnosti Sušánka & partneři jsem v dobrých rukou. Mé finanční prostředky se zhodnocují pár procent nad inflací a já mohu klidně spát. Toto jsem v privátní bance nikdy nezažila a hodnota mých prostředků se spíše snižovala.

Na spolupráci si nejvíce cením velké profesionality, transparentnosti a jasných argumentů, proč navrhovaná úprava portfolia dává smysl. Společnost se mnou pravidelně komunikuje formou kvartálních reportů a já přesně vím, jak se mým investicím daří. Mají jasně danou strategii a plán, kterých se drží a které mají dlouholeté výsledky. Za dobu spolupráce mohu konstatovat, že firma Jana Sušánky udělala velký krok kupředu a stále více zlepšuje své služby a servis. Díky společnosti jsem část portfolia převedla do Švýcarska, kde cítím větší zabezpečení svého majetku a mohu využívat půjčení hotovosti proti zástavě investičního portfolia.

Pokud hledáte poradce, který nabízí službu západního světa, Sušánka & partneři by pro vás měla být jasná volba.“

**Investorka, 58 let, 170 mil. Kč**

„Sušánka & partneři have proven themselves as trustworthy investment advisors providing far more than valuable insights in domestic and international financial markets. What differentiate them is the highest standard of services, established networking within Swiss banking industry and personalized and highly dedicated approach to their clients.“

**Swiss private banker**



# Přidaná hodnota dlouhodobé spolupráce

Vy se soustředíte na svůj profesní a osobní život. Péči o **své investice** přenecháte profesionálům, kteří se starají o další růst vašeho finančního majetku. O vývoji svého investičního majetku máte maximální přehled díky detailním **kvartálním reportům** a **výročním schůzkám**.

Práce s vaším investičním majetkem je díky nastavenému **investičnímu plánu** a **investiční strategii** systematická a nepodléhá krátkozrakým emocionálním rozhodnutím. V případě, že ve vašem životě dojde k zásadní změně, upravíme společně investiční plán a investiční strategii tak, aby byla i nadále **smysluplná** a vedla vás k **dosažení** vašich cílů.

Prostřednictvím spolupráce se společností Sušánka & partneři máte přístup k nadstandardnímu know-how, investičním produktům, novinkám a servisu. Nabízí se možnost investovat do široké škály investičních produktů největších světových investičních fondů či spolupráce se **švýcarskou privátní bankou**.

Dle opakovaných průzkumů přináší investorům spolupráce s profesionálními investičními poradci na bázi honorovaného poradenství o **2–3 % p. a.** vyšší výnos. Díky tomu, že je významná část naší odměny vázána na růst hodnoty vašeho investičního majetku, máme společný zájem váš majetek ochránit a současně zajistit kontinuální růst jeho hodnoty.



# Sledujte nás

## PODCAST

Poslouchejte náš podcast Mysl investora.

## YOUTUBE KANÁL

Sledujte náš YouTube kanál, kde pro vás mimo jiné natáčíme pravidelné Aktuality moudrého investora.

## WEBINÁŘE

Navštivte naše nepravidelné webináře na aktuální témata.

## NEWSLETTER

Odebírejte náš týdenní zpravodaj Aktuality z finančních trhů, kde z pohledu dlouhodobého investora komentujeme aktuální dění na trzích a v ekonomice.

## ČLENSKÁ SEKCE

Staňte se našimi klienty a budete mít k dispozici členskou sekci s dalšími neveřejnými informacemi.

## E-BOOK

Stáhněte si zdarma náš nejnovější e-book Jak investují dolaroví milionáři.



# Kontakt

Domluvte si s námi schůzku v našich kancelářích.



### PRAHA, SPACES

Na Perštýně 342/1, Staré Město

### BRNO, SPIELBERK OFFICE CENTER

Holandská 2

### OLOMOUC, OHUB

Tř. Kosmonautů 1288/1





# Slovo Jana Sušánky závěrem

Vážení budoucí investoři,

právě jste dočetli dokument o tom, jak vypadá průběh spolupráce v Sušánka & partneři. Věříme, že jsme vás svým přístupem a popisem toho, jak by mohla vypadat naše vzájemná spolupráce, zaujali.

Jak bylo uvedeno výše, má role jako majitele firmy je zejména ve strategickém rozvoji firmy, zlepšování služeb pro vás jako investory a posun firmy kupředu. Zároveň zodpovídám za celkovou kontrolu procesních věcí. Každý investiční plán, strategie a vše, co je spojeno s investory (kvartální schůzky, rebalancování a mnoho dalších věcí), musí projít mojí kontrolou.

Pokud se na schůzce osobně nevidíme, neznamená to, že o vás nevím. Všech našich investorů si moc vážím a zároveň vám děkuji za vaši důvěru. Z časových důvodů bohužel nemohu být u všech schůzek s klienty. Můj tým, jehož členy jsou Pavel Černík a Lukáš Krchňák, je ten nejlepší možný, jaký jsem si mohl vybrat, a věřte mi, že jste v těch nejlepších rukou. Mí kolegové mají mou plnou podporu. Mým úkolem je, aby ve firmě vše fungovalo a investoři nepoznali rozdíl, jestli je na schůzce Lukáš, Pavel nebo já.

Pokud se pro nás rozhodnete, budeme moc rádi, že právě my budeme vaším partnerem na cestě zhodnocování vašeho majetku a budování vašeho rodinného majetku.

Pokud jste se pro nás nerozhodli, dovoluji mi poděkovat vám, že jste o nás přemýšleli jako o možném partnerovi, a přeji vám hodně štěstí v budoucnu.

S úctou

Jan Sušánka, EFP





Dáme  
vašemu majetku  
strukturu a řád.

Jsme vaším  
partnerem  
a oponentem.

Děkujeme  
za spolupráci

