25 PRINCIPŮ PERMANENTNÍHO BOHATSTVÍ

Jak vytvořit bohatství napříč generacemi



ZJISTĚTE, KDO JSOU VAŠI SKRYTÍ ZLODĚJI

A JAK VÁS NENÁPADNĚ PŘIPRAVUJÍ O MAJETEK, KTERÝ JSTE UŽ VYBUDOVALI NEBO BUDUJETE.

Michal Torres

OBSAH

Vaše cesta knihou

Čísla označují pořadí stran v PDF. Kliknutím přejdete na kapitolu.

Slovo autora **4**

Strom 25 principů **11**

01 Utrácejte méně, než vyděláte **12**

02 Plaťte nejdříve sobě a investování automatizujte **21**

03 Vybudujte likvidní finanční rezervu **30**

04 Odstraňte drahé a neproduktivní dluhy **39**

05 Stanovte si cíle a vytvořte finanční plán **48**

06 Investujte jen do toho, čemu rozumíte **57**

07 Posuzujte společně výnos, riziko a likviditu **69**

08 Chraňte se před podvody a střetem zájmů **77**

09 Rozložte riziko i mezi různé obory **83**

10 Diverzifikujte aktiva, instituce i způsob uložení **92**

11 Začněte co nejdříve **102**

12 Využijte složené úročení a počítejte s inflací **111**

13 Investujte pravidelně a nesnažte se hádat ideální okamžik **121**

OBSAH

Od pravidel k vlastnímu systému

Čísla označují pořadí stran v PDF. Kliknutím přejdete na kapitolu.

14 Každý rok zvyšujte částku, která pracuje **131**

15 Hlídejte poplatky, daně a čistý výnos **141**

16 Přizpůsobte portfolio cíli, horizontu a schopnosti nést riziko **151**

17 Rebalancujte podle pravidel, ne podle emocí **161**

18 Rozumějte matematice ztrát **173**

19 Nepoužívejte páku, která může zničit dlouhodobý kapitál **183**

20 Držte kvalitní aktiva dostatečně dlouho **193**

21 Budujte více zdrojů příjmů a investičního kapitálu **203**

22 Rozlišujte aktiva, spotřebu a náklady ušlé příležitosti **213**

23 Chraňte kupní sílu a zvažujte protikrizová aktiva **219**

24 Čerpejte majetek podle plánu, ne impulzivně **230**

25 Předejte majetek, znalosti a hodnoty další generaci **236**

Závěrečné shrnutí **244**

Závěrečné poděkování **248**



Přemýšleli jste někdy nad tím, jak vlastně vznikají peníze?

Možná vás napadne tiskárna, ze které vyjíždějí nové bankovky.

Tak si totiž vznik nových peněz stále představuje mnoho lidí.

Ve skutečnosti ale většina peněz, které dnes používáme, nevzniká tiskem bankovek. Vzniká mnohem rychleji – elektronicky, pouhým účetním zápisem.

Jinými slovy: místo vytištění nové bankovky mohou v bankovním systému vzniknout nová čísla na účtu.

Představte si obyčejnou situaci. Přijdete do banky a půjčíte si peníze třeba na nové bydlení.

Mohlo by se zdát, že banka jednoduše vezme peníze, které už někde má, a předá vám je.

Jenže ono je to zajímavější.

V okamžiku, kdy vám banka poskytne úvěr, mohou vzniknout nové peníze. Banka vytvoří odpovídající vklad elektronickým účetním zápisem.

Neznamená to samozřejmě, že jste právě zbohatli. Společně s penězi na vašem účtu totiž vzniká také váš dluh vůči bance.



Dá se na to podívat ještě jednodušeji:

Když si půjčujete peníze, svým způsobem si je půjčujete od svého budoucího já.

Peníze můžete použít dnes, ale část svých budoucích příjmů tím zároveň zavazujete ke splácení. To znamená, že peníze, které máte k dispozici navíc dnes, vám budou v budoucnu naopak chybět.

Úvěr tedy neposouvá jen peníze. Přesouvá část vaší budoucí spotřeby do současnosti.

Zvlášť důležité je to u spotřebitelských úvěrů.

Pokud si půjčíte na věc, která postupně ztrácí hodnotu, skutečná cena takového rozhodnutí může být mnohem vyšší než částka, kterou nakonec uvidíte ve splátkovém kalendáři.



Existuje totiž ještě jedna cena, kterou vám žádná splátková tabulka neukáže.

A právě ta vás může během let stát překvapivě velké peníze.

Jaká cena to je a kolik vás může ve skutečnosti stát?

K tomu se vrátíme v jednom z dalších principů této knihy.

A když půjčenou částku postupně splatíte, peníze vytvořené úvěrem zase zanikají.

Je tu ale jeden důležitý detail.

Kromě samotné půjčené částky obvykle platíte také úroky a případné poplatky. Ty při splácení nezanikají stejným způsobem jako peníze vytvořené samotným úvěrem. Úroky představují příjem banky, ze kterého banka mimo jiné hradí své náklady a vytváří zisk.

Nové peníze tedy mohou prostřednictvím úvěru vzniknout, nějakou dobu v ekonomice existovat a při jeho splácení zase zaniknout.



Pro snazší pochopení jsem celý mechanismus záměrně zjednodušil. Pokud vás zajímá, jak tvorba a zánik peněz fungují podrobněji, na konci tohoto úvodu najdete odkazy na materiály České národní banky a Bank of England.

Zní to zvláštně?

Přitom s penězi přicházíme do styku prakticky každý den.

Pracujeme pro ně. Spoříme je. Půjčujeme si je. Investujeme je. Plánujeme podle nich svoji budoucnost.

Ale kolik z nás někdy dostalo jednoduché vysvětlení toho, jak celý tento systém vlastně funguje?

A peníze jsou jen začátek.

Co se skutečně děje s vašimi úsporami, když rostou ceny?

Proč může něco, co vypadá bezpečně, pomalu ztrácet hodnotu?

Kolik vás může během patnácti let stát rozdíl jediného procenta?

A proč dvě investice se stejným výnosem nemusí přinést stejný výsledek?



PROBLÉM UŽ NENÍ NEDOSTATEK INFORMACÍ

Žijeme ve světě, který se mění rychleji než kdy dřív.

Ještě před několika desítkami let byl problém získat dostatek informací. Dnes máme opačný problém.

Informací je tolik, že je stále těžší rozeznat, které jsou důležité, které zavádějící a podle kterých se skutečně rozhodovat.

A s nástupem umělé inteligence tento svět zrychluje ještě víc.

AI nám dává do rukou nástroje a množství dostupných znalostí, o kterých se předchozím generacím ani nesnilo. Zároveň ale přináší nový problém.

Informace mohou vznikat během několika sekund, mohou působit velmi přesvědčivě a jejich množství bude dál růst rychlostí, kterou si dnes možná ani nedokážeme představit.

Budeme proto čelit nejen informačnímu přetlaku, ale i novým informačním výzvám.

Jak se ale v takovém světě správně zorientovat?



Každý den slyšíme jiné doporučení.

Investujte do akcií. Kupujte nemovitosti. Držte hotovost. Nakupujte zlato. Bitcoin je budoucnost. Bitcoin je spekulace. Trhy jsou předražené. Trhy budou dál růst.

Čím více názorů člověk slyší, tím snadněji se dostane do zvláštního paradoxu:

Máme k dispozici více informací než kterákoli generace před námi, ale přesto si můžeme být svými rozhodnutími méně jisti.

A když si nejsme jisti, často uděláme to nejjednodušší.

Neuděláme nic.

Peníze necháme tam, kde nám připadají bezpečné. Na běžném nebo spořicím účtu, v produktu, který máme mnoho let, nebo v řešení, kterému jsme nikdy pořádně nerozuměli, ale které působí známě.

Jenže právě tady vzniká jedna z největších finančních iluzí.

To, co vypadá bezpečně, nemusí dlouhodobě chránit hodnotu našeho majetku.

Inflace, poplatky, daně, špatně zvolený časový horizont nebo obyčejná lidská rozhodnutí mohou hodnotu peněz ukusovat pomalu a téměř neviditelně.

Nejde vždy o jednu velkou chybu, kterou poznáme okamžitě. Často jde o malé ztráty, které se mohou v průběhu let sečíst do překvapivě vysokých částek.

A právě tady se dostáváme k jedné z otázek, která nás bude touto knihou provázet:

Co vás může nenápadně připravovat o peníze, které jste už vydělali — i o majetek, který teprve budujete?



PROČ PRÁVĚ 25 PRINCIPŮ?

Právě proto vznikla tato kniha.

Ne jako další seznam produktů nebo návod, co máte právě teď koupit, ale jako mapa, ke které se můžete vracet při svých budoucích finančních a investičních rozhodnutích.

Produkty, technologie i trhy se budou měnit. Dobré principy ale nestárnou stejně rychle jako informace.

A pokud budete rozumět principům, nemusíte znát odpověď na každou otázku. Budete vědět, jaké otázky si položit.

Cílem této knihy je pomoci vám pochopit základní principy, podle kterých peníze a majetek fungují.

Jak hodnotu vytvářet. Jak ji chránit. Jak poznat rizika, která nejsou na první pohled vidět. Jak rozlišovat mezi skutečným bezpečím a pouhým pocitem bezpečí.

A jak postupně vytvořit majetek, který nemusí sloužit pouze vám, ale může pokračovat i v dalších generacích.

Nemusíte znát odpověď na každou finanční otázku ani rozumět každému odbornému pojmu.

Mnohem důležitější je naučit se klást správné otázky a pochopit několik principů, podle kterých můžete nové informace sami posuzovat.

Odpovědi nejsou vždy složité. Složité bývají jen podané.

Na následujících stránkách si proto postupně ukážeme 25 principů, které vám pomohou lépe rozpoznat, co hodnotu vašeho majetku vytváří, co ji chrání — a co vás o ni může nenápadně připravovat.

A začneme otázkou, která může působit až příliš jednoduše:

Je při budování majetku skutečně nejdůležitější to, kolik vyděláváte?

Odpověď vás možná překvapí.

→ POKRAČUJTE NA PRINCIP 1



01 Utrácejte méně, než vyděláte

Finanční základ



HLAVNÍ MYŠLENKA

Nezáleží jen na tom, kolik peněz vám každý měsíc přijde na účet. O tom, jaký majetek si jednou vytvoříte, rozhoduje hlavně to, jestli vám po běžném životě něco zůstane - a co s tím zbytkem potom uděláte.

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Bohatství nezačíná vysokou výplatou

Za dobu, kdy se pohybuji ve světě financí, vídám spoustu lidí, kteří vydělávají opravdu slušné peníze. Někteří mají příjem, o jakém se jiným ani nesní. Přesto si za deset nebo patnáct let nevytvoří skoro žádný kapitál. Ne proto, že by neuměli pracovat nebo byli málo schopní. Peníze vydělat umějí. Horší je to ve chvíli, kdy je mají ochránit, udržet a nechat růst.

S vyšším příjmem totiž často nepřijde větší majetek, ale dražší život. Lepší auto, větší byt, více předplatných, častější návštěvy restaurací a dovolená, kterou si člověk po náročném roce přece zaslouží. Na ničem z toho nemusí být nic špatného. Problém nastane, když se životní úroveň pokaždé nafoukne přesně tolik, kolik dovolí příjem. Člověk může vydělávat hodně, ale pokud všechno pošle zpátky do spotřeby, kapitál se nemá z čeho vytvořit.

U mnoha domácností se tak postupně stane něco zvláštního: nevydělávají málo, ale žijí na hranici svého příjmu, někdy i nad ní. Příjem časem obroste splátkami, předplatnými a životním stylem, ze kterého už se těžko ustupuje. Navenek přitom všechno může vypadat dobře - pěkné auto, vybavený domov nebo pravidelná dovolená. Když se ale podíváte pod povrch, zjistíte, že po zaplacení všech závazků nezbývá skoro nic, z čeho by mohla vzniknout skutečná rezerva nebo kapitál.

Investování proto odsouvají do budoucnosti. Říkají si, že začnou, až budou vydělávat víc, až doplatí auto nebo až přijde klidnější období. Jenže vyšší příjem často přinese další výdaje a dokonale klidný měsíc nemusí přijít nikdy. Roky mezitím běží a spolu s nimi mizí to nejcennější, co při vytváření kapitálu máme - čas. K ceně takového čekání se ještě vrátíme v principu o včasném začátku investování.

Stačí potom jedna nepříjemná událost - pokles příjmu, ztráta práce, růst úrokové sazby nebo větší mimořádný výdaj - a rozpočet se začne rozpadat. Kdo nemá dostupnou rezervu, bývá často nucen sáhnout po další půjčce. Nová splátka ukrojí další část budoucího příjmu a roztáčí další kolo zadlužování. Tento dominový efekt rozebereme podrobněji v principech o finanční rezervě a neproduktivních dluzích.

> **Zlom přichází v jedné větě**
>
> Ne všechno, co vydělám, musím také utratit.

Dva páry, různé možnosti

Knihou nás provázejí Honza s Kristýnou a Anička s Martinem. Na začátku oba páry žijí bez dětí. Částky a časové horizonty v příkladech jsou samostatné modely, nikoli součet uplynulých let jejich života.

A co teprve vícečlenná rodina? Na jídlo a další nezbytné potřeby má vyšší nároky a prostor pro úspory může být malý. Řešením není za každou cenu škrtat základní potřeby, aby bylo více na investování. Někdy je důležitější zvýšit příjmy. Cílem není jen peníze odkládat, ale získávat majetek, kterému rozumíme a který může uchovávat hodnotu, růst nebo přinášet další příjem. Osm tisíc na jídlo, drogerii a domácnost je zde modelový výdaj páru, nikoli rozpočet rodiny s dětmi.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Honza a Kristýna: co zůstane?

Je pátek večer. Honza sedí s Kristýnou v kuchyni a společně řeší, co jim po výplatě zůstalo. Nájem nebo hypotéka je zaplacená, stejně jako energie, pojištění, telefon, internet a další pravidelné platby. Na účtu ještě vidí 15 000 Kč.

Honza už přemýšlí, co by za zůstatek pořídili. Pak se zarazí a vytáhne účtenky, které přes týden odkládali do zásuvky. Kristýna k nim přisune svůj přehled plateb. U každé zvlášť by Honza řekl, že o nic nejde. Teprve vedle sebe vypadají jinak. „Tohle jsem ani nevěděl, že jsme kupovali," přizná u jednoho drobného nákupu.

Nechce, aby se z jejich večera stala kontrola každé koruny. Kristýna také nechce rozhodovat, co si smí dopřát. Zajímá ji, jestli po běžném měsíci zůstane něco pro život, o kterém spolu mluví. „Pořád říkáme jednou," poznamená. Honza účtenky nevyhodí. Tentokrát je chce aspoň opravdu projít.

Na první pohled to nevypadá špatně. Patnáct tisíc už je částka, se kterou by se přece dalo něco udělat. Jenže měsíc není u konce a lednice se sama nenaplní.

Přibližně osm tisíc padne na jídlo, drogerii a věci do domácnosti. Další dva tisíce spolyká doprava do práce. Zhruba dva tisíce si vyžádají léky, oblečení nebo menší nečekané výdaje. Poslední tisícovku snadno vezme společná večeře, drobný výlet nebo něco malého pro radost. Když Kristýna částky sečte, na běžný život už mají rozdělených 13 000 Kč. Z původních 15 000 Kč tak v běžném měsíci zbývají 2 000 Kč. V některém měsíci ale přijde větší výdaj a Honzovi nezůstane ani tolik.

Honza nemá pocit, že by s Kristýnou rozhazovali. Jen žijí běžný život, ve kterém peníze mizí po stovkách a tisícovkách, až z velké částky zůstane malý zbytek. Na konci měsíce si proto řekne, že pokud skutečně zbudou dvě tisícovky, nechá je na účtu nebo je pošle na účet s velmi nízkým úrokem.

Jenže Honza si žádnou pevnou částku neoddělil předem. Jeho pravidlo zní jednoduše: budu investovat, když něco zbude. Jeden měsíc mohou zůstat dvě tisícovky, další měsíc jen pět set korun a někdy vůbec nic. Stačí oprava auta, společný výlet, návštěva lékárny nebo jiný nečekaný výdaj a plán na investování se odsune. Jejich dobrý úmysl musí každý měsíc soupeřit se vším, co domácnost potřebuje nebo chce. Proto nemá jistotu stejné pravidelné částky - a z čekání na zbytek se postupně stane patnáctiletý zvyk.

Když později uklízejí stůl, Honza se zastaví u prázdného místa v rozpočtu. Všechno mělo svůj název, jen jejich budoucnost žádný neměla. „Příště ji tam napíšeme taky," řekne. Kristýna přikývne. Zatím nic nevydělali navíc. Poprvé ale pojmenovali, proč jim peníze na vlastní plán pokaždé přijdou jako něco nepovinného.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Anička a Martin: za co nám stojí utratit

Anička s Martinem stojí u pokladny. Po zaplacení bydlení, energií a ostatních pevných plateb jim stejně jako prvnímu páru zůstalo 15 000 Kč. Jenže v košíku přibylo několik věcí, pro které původně vůbec nešli. „Vždyť jsou to drobnosti," namítne Martin, když si Anička otevře rozpočet.

Martin se znovu podívá do košíku. Nejvíc ho mrzí věc, kterou zahlédl v akci. Neplánoval ji koupit, ale před chvílí měl radost, že ji našel levněji. „Když ji vezmeme teď, vlastně ušetříme," zkusí to. Anička se zeptá, jestli by pro ni přišli i bez červené cenovky. Martin chvíli mlčí. Doma by pro ni možná ani neměli místo.

Anička mu nechce brát drobná potěšení. Sama drží něco, co se jí prostě líbí. Položí obě věci vedle sebe a společně se rozhodnou, která jim udělá větší radost i zítra. U druhé si přiznají, že je zaujala hlavně sleva. Rozhovor je nakonec příjemnější než představa, že se budou na konci měsíce obviňovat, kdo zase utratil víc.

Anička mu ukáže částku na běžný život. Dvě tisícovky chtějí pravidelně investovat do dlouhodobého, rozumně diverzifikovaného portfolia. Na zbývající výdaje proto mají třináct tisíc. „Nechci nám zakazovat radost. Jen chci, abychom si vybrali, za co ji máme," řekne.

Projdou nákup znovu. Potřebné jídlo, drogerie a léky zůstanou. U ostatních věcí si řeknou, které skutečně využijí. Martin vrátí jednu zbytečnost a navrhne levnější společnou večeři doma. Výlet, na který se oba těší, v plánu nechají.

Ani jejich život není levnější a ani oni nežijí jako asketové. Někdy je měsíc těsnější, jindy zbude víc. Když přijde mimořádný výdaj, rozpočet znovu otevřou. Budoucnost ale tentokrát patří mezi jejich skutečné potřeby. Na měsíc, ve kterém se nic nerozbije a nic je nepřekvapí, by možná čekali pořád.

Cestou domů Martin navrhne, aby si příště před nákupem řekli, co opravdu potřebují a na co se těší. Nechce chodit mezi regály s pocitem trestu. Chce mít jasno, proč jednu věc vezmou a druhou nechají být.

Při ukládání jídla Anička zmíní společný plán, kvůli kterému peníze odkládají. Martin se usměje. Ten cíl zná. Jen ho u pokladny obvykle nevidí tak zřetelně jako zboží před sebou. Teď si dokázal spojit i malou dnešní volbu s něčím, co by si jednou přáli oba. Večeři si užijí stejně. Tentokrát ale vědí, že při ní nespotřebovali i peníze určené na něco dalšího.

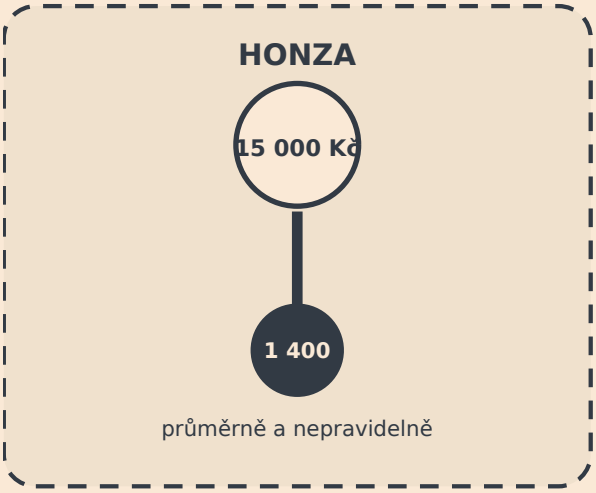
PŘEHLED K PŘÍBĚHŮM

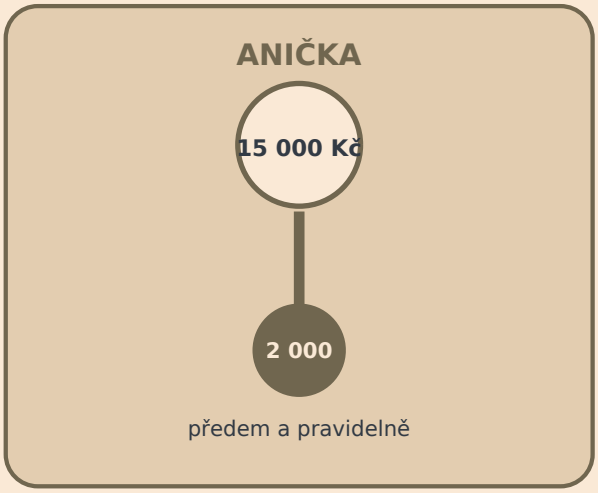
Rozpočet a rozdílná rozhodnutí

Částky z příběhů zůstávají stejné. Přehled ukazuje běžný rozpočet a rozdíl mezi penězi ponechanými náhodě a předem vyhrazenou částkou.

Kam se podělo patnáct tisíc?

Po pevných platbách	15 000 Kč
Jídlo, drogerie a domácnost	8 000 Kč
Doprava do práce	2 000 Kč
Léky, oblečení a menší výdaje	2 000 Kč
Večeře, výlet a drobné radosti	1 000 Kč
Zbývá v běžném měsíci	2 000 Kč





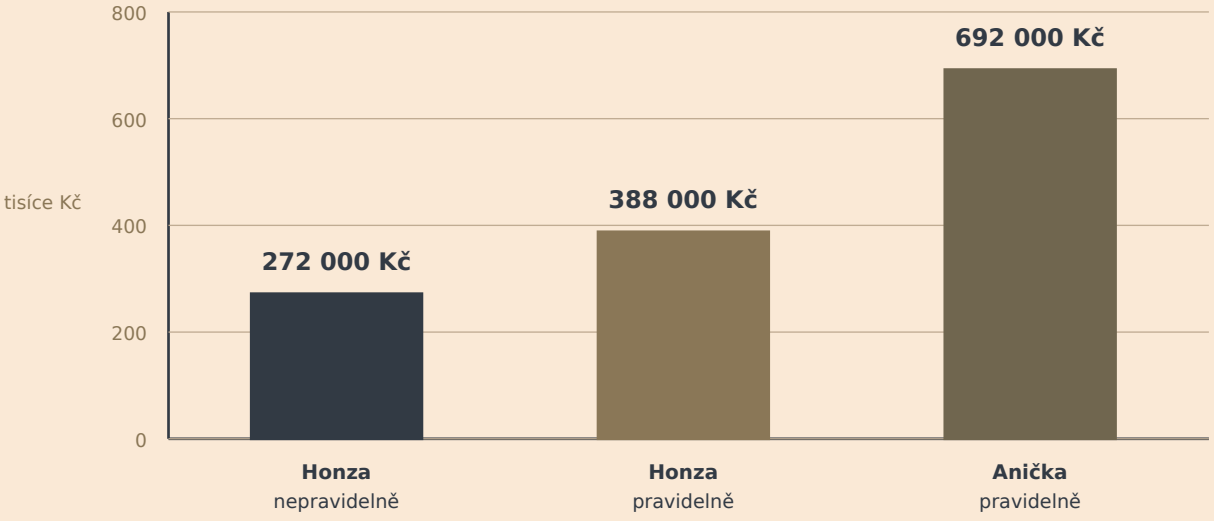
STEJNÝ ZAČÁTEK, JINÉ PRAVIDLO

Oba páry mají po pevných platbách 15 000 Kč. Rozdíl nevzniká vyšším příjmem, ale tím, zda z příjmu pravidelně vzniká přebytek.

MODELOVÝ VÝPOČET

Co ukážou tři scénáře za 15 let

Aby číslům rozuměl i člověk, který se složeným úročením běžně nepracuje, položme si tři jednoduché otázky. Co udělá nepravidelnost? Co udělá pravidelnost? A co navíc udělá rozdílné zhodnocení?



Scénář 1: Honza spoří nepravidelně

Honza jednou odloží dvě tisícovky, jindy pět set korun a v některém měsíci vůbec nic. Za celých patnáct let to v našem modelu odpovídá průměru 1 400 Kč měsíčně. Celkem vloží 252 000 Kč. Při modelovém zhodnocení 1 % ročně se jeho peníze zvýší přibližně na 272 000 Kč. Zhodnocení tedy přidá jen zhruba 20 000 Kč.

Scénář 2: Honza spoří pravidelně

Teď Honzovi ponecháme stejné nízké zhodnocení 1 %, ale předpokládáme, že by stejně jako Anička odkládal pravidelných 2 000 Kč měsíčně. Za patnáct let vloží 360 000 Kč a výsledná částka bude přibližně 388 000 Kč. Zhodnocení přidá zhruba 28 000 Kč.

Scénář 3: Anička spoří pravidelně a peníze nechává více pracovat

Anička také vloží 2 000 Kč každý měsíc, tedy celkem stejných 360 000 Kč. Při modelovém zhodnocení 8 % ročně však výsledná částka dosáhne přibližně 692 000 Kč. Přibližně 332 000 Kč už v tomto případě netvoří její vlastní vklady, ale modelové zhodnocení.

POROVNÁNÍ

Stejné roky. Rozdílný výsledek.

Domácnost	Vklad / měsíc	Modelový výnos	Vlastní vklady	Po 15 letech
Honza - nepravidelně	1 400 Kč	1 % ročně	252 000 Kč	~272 000 Kč
Honza - pravidelně	2 000 Kč	1 % ročně	360 000 Kč	~388 000 Kč
Anička - pravidelně	**2 000 Kč**	**8 % ročně**	**360 000 Kč**	**~692 000 Kč**

Co z porovnání vyplývá

Nepravidelnost

Kdyby Honza odkládal pravidelně 2 000 Kč místo průměrných 1 400 Kč, měl by přibližně o 116 000 Kč více. Z toho 108 000 Kč představují peníze, které vůbec neodložil, a přibližně 8 000 Kč je výnos, který tyto chybějící vklady nemohly vytvořit.

Zhodnocení

Honza i Anička v pravidelných scénářích vložili stejných 360 000 Kč. Rozdíl mezi konečnými 388 000 Kč a 692 000 Kč činí přibližně 304 000 Kč. V tomto porovnání jej vytváří rozdílný modelový výnos 1 % a 8 % ročně.

Celkový dopad

Mezi Honzovým nepravidelným scénářem a Aniččiným pravidelným scénářem vznikne rozdíl přibližně 420 000 Kč. Jedna část je cenou nedisciplinovanosti. Druhá část je cenou příliš nízkého zhodnocení.

JEDNODUŠE ŘEČENO

Honza neposlal do budoucnosti všechny peníze, které mohl, a ty, které odložil, nechal pracovat jen velmi málo. Anička odkládala pravidelně a dala penězům větší prostor k dlouhodobému růstu.

AHA MOMENT

Malá částka potřebuje hlavně čas

2 000 KČ MĚSÍČNĚ

Dvě tisícovky měsíčně nevypadají jako částka, která může změnit budoucnost rodiny. V běžném rozpočtu se dokážou ztratit téměř bez povšimnutí. Když však dostanou jasný úkol a dostatek času, mohou vyrůst ve stovky tisíc korun.
První roky můžete mít pocit, že se skoro nic neděje. Většinu výsledku totiž stále tvoří vaše vlastní vklady. Teprve s přibývajícími roky začne stále větší část práce odvádět výnos z peněz, které jste investovali dříve. Největší chybou proto nemusí být začít s malou částkou. Mnohem dražší může být ztratit prvních deset let čekáním, až budete mít peněz víc.

Jak číst tento výpočet

Výpočet pracuje se 180 měsíci, tedy s patnácti lety. U pravidelných scénářů předpokládáme jeden vklad na konci každého měsíce. Roční modelový výnos dělíme na dvanáct měsíčních období a předpokládáme, že se výnos průběžně připisuje. Honzových 1 400 Kč v prvním scénáři není skutečný pravidelný vklad, ale zjednodušený měsíční průměr jeho nepravidelného spoření. Proto se jeho reálný výsledek může lišit podle toho, kdy peníze skutečně odložil.

Výpočet nezahrnuje poplatky, daně ani inflaci. Jedno procento je zde záměrně použito jako nízkovýnosový srovnávací model, nikoli jako tvrzení o průměrném výnosu všech současných bankovních nebo spořicích produktů. Osm procent představuje růstový investiční model. Obě hodnoty jsou pouze modelové předpoklady, nikoli nabídka produktu, příslib nebo garance.

Současně nestačí sledovat číslo, které banka nebo jiná instituce napíše do nabídky. Rozhodující je, co z výnosu skutečně zůstane po odečtení poplatků, daní a inflace. Pokud zhodnocení dlouhodobě inflaci nestačí, může částka na účtu růst, ale její skutečná kupní síla přesto klesá. K této důležité otázce se podrobně vrátíme v principu o složeném úročení a inflaci.

PRAKTICKÝ KROK

Co udělat dnes

Podívejte se na poslední tři měsíce. Kolik vám zůstalo po zaplacení bydlení, energií a pevných plateb? A kolik z této částky existovalo ještě na konci měsíce? Možná zjistíte, že vám peníze pravidelně utíkají v desítkách malých rozhodnutí.

Nemusíte hned převrátit celý rozpočet naruby. Do tabulky napište skutečné částky a vyberte první přebytek, který můžete udržet bez ohrožení nutných potřeb.

Moje kontrola rozpočtu	1. měsíc	2. měsíc	3. měsíc
Zbývá po pevných platbách	..... Kč	..... Kč	..... Kč
Běžné a proměnlivé výdaje	..... Kč	..... Kč	..... Kč
Skutečně zůstalo na konci	..... Kč	..... Kč	..... Kč
Z toho jsem investoval/a	..... Kč	..... Kč	..... Kč

Moje rozhodnutí	Moje odpověď
Který výdaj mohu upravit, aniž ohrozím základní potřeby?	.....
Kolik mohu dlouhodobě pravidelně investovat?	..... Kč
Kdy výsledek znovu zkontroluji?	.....

Shrnutí

Vysoký příjem může pomoci, ale sám majetek nevytvoří. Honza čekal, co zbude, a v modelu odkládal průměrně 1 400 Kč. Anička vyhradila 2 000 Kč a s Martinem tomu přizpůsobili rozpočet. Udržitelný přebytek je první krok. V příštím principu zjistíme, jak zařídit, aby se z dobrého rozhodnutí stala skutečně provedená platba. Pokračujte k bodu 2.

PRINCIP V JEDNÉ VĚTĚ

Majetek nezačíná tím, kolik vyděláte, ale tím, kolik z příjmu dokážete dlouhodobě nespotřebovat.

Zdroj: CFPB - Jak vytvořit rozpočet a držet se ho

Vzdělávací modely nejsou individuálním investičním doporučením ani příslibem výnosu. Skutečné výsledky ovlivňují poplatky, daně, inflace, trh a chování investora.

02

Plaťte nejdříve sobě

a investování automatizujte



HLAVNÍ MYŠLENKA

Přebytek už máte. Nastavte částku, termín, cílový účet a kontrolu. Připomínka není převod a převod ještě nemusí znamenat nákup investice.

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Jedno rozhodnutí místo šedesáti

V prvním principu jsme řešili, kde vznikne prostor pro majetek. Tady už částku znovu nehledáme. Bereme ji jako ověřenou součást rozpočtu a ptáme se jinak: jak zajistit, aby se záměr skutečně provedl i v měsíci, kdy máme plnou hlavu jiných věcí?

Rozdíl není mezi člověkem, který chce investovat, a člověkem, který nechce. Oba chtějí. Jeden však musí převod pokaždé ručně zadat. Druhý si předem nastaví termín, účet a kontrolu. V prvním případě je každý další měsíc novým úkolem; ve druhém se člověk vrací hlavně k tomu, co se změnilo.

Automatizace řeší provedení, nikoli kvalitu investice. Trvalý převod může poslat peníze na vyhrazený účet. Pokud má následovat pravidelný nákup, musí mít vlastní ověřené nastavení a kontrolu. Samotný pohyb peněz mezi účty ještě majetek nekupuje.

Automatizace ale není kouzlo. Špatně nastavená částka může způsobit nedostatek peněz na běžném účtu, poplatek za přečerpání nebo nutnost spoření znovu rušit. Systém proto potřebuje bezpečnou částku, správné datum, kontrolní upozornění a možnost úpravy při změně příjmu.

Výzkum automatického zapojování do spořicích programů opakovaně ukazuje, že výchozí nastavení dokáže výrazně ovlivnit účast. Současně upozorňuje na druhou stránku: lidé mohou u výchozí částky zůstat příliš dlouho. Automatizace proto pomáhá začít a vydržet, ale nenahrazuje pravidelnou kontrolu ani rozumnou volbu částky a cíle.

Rozdíl mezi disciplínou a systémem

Disciplína říká: každý měsíc si musím vzpomenout. Systém říká: jednou nastavím pravidlo a potom ověřuji, zda stále odpovídá mému životu.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

V kalendáři hotovo, na účtu ne

Honza s Kristýnou už mají vyčleněné 2 000 Kč měsíčně. Tentokrát neřeší, co vyškrtnout z nákupů. Kristýna se ptá: „Máme částku. Jak poznáme, že opravdu odešla?“ Honza ukáže upozornění v telefonu: „To mi přece každý měsíc připomene.“

Na pracovní cestě má Honza každý den jiný program. Večer si vybaví, že měl něco udělat, ale zrovna odpovídá na pracovní zprávu. Otevře telefon kvůli ní a původní úkol zase zmizí mezi ostatními. Když se vrátí domů, je rád, že má cestu za sebou. Převod mu v hlavě zůstane jako vyřešená drobnost.

Kristýna ho nechce přistihnout při chybě. Sama si dobře pamatuje věci, o kterých byla přesvědčená, že je už zařídila. „Taky se mi to stává,“ řekne. „Jenže ty peníze nepoznají, že jsme na ně mysleli.“ Honza se nejdřív zasměje. Potom si všimne, že v kalendáři opravdu vidí splněný úkol, zatímco na účtu stejný pohyb chybí.

První převody zadá ručně. Pak upozornění přijde během pracovní cesty. Honza ho zavře s tím, že platbu udělá večer. Večer už řeší něco jiného. Připomínka zmizela, ale peníze neodešly. Když Kristýna otevře přehled plateb, najde vynechaný měsíc.

„Mohl bych si nastavit hlasitější upozornění,“ uvažuje Honza. Pak otevře historii účtu a zavrtí hlavou: „Jenže pořád bych musel platbu zadat. Potřebujeme převod, ne další zvonění.“ Kristýna přikývne a přisune si telefon. Dohodnutá částka tam zůstala. Potřebují zařídit, aby příště opravdu odešla.

U jiné platby si Honza není jistý, zda už ji odeslal. Místo dalšího odhadu společně zkontrolují historii účtu. Oddělí tři věci: připomínku úkolu, samotný převod a potvrzení, že proběhl. Teprve poslední z nich ukazuje skutečné provedení.

V našem pětiletém modelu Honza odešle dvě tisícovky v osmi měsících z každého roku. Při stejné částce tak mohou sledovat, co se stane, když mají převody pokaždé záviset na jejich paměti.

Za rok Honza odloží 16 000 Kč. Za pět let provede čtyřicet převodů a vytvoří 80 000 Kč vlastních vkladů. Šedesátkrát chtěl udělat správnou věc; dvacetkrát se samotné rozhodnutí neproměnilo v platbu. Tentokrát je problém v cestě peněz, ne v hledání další úspory.

Honza si představí, že podobně má řídit každou další platbu po celé roky. Nechce, aby Kristýna byla jeho další připomínkou. Ona zase nechce každý měsíc začínat otázkou, jestli už peníze poslal.

Sednou si proto k nastavení společně. Honza tentokrát neodkládá telefon dřív, než si ověří, co bude následovat. Úleva pro něj spočívá i v tom, že příští rozhovor může začít hotovou platbou. Nemusejí se vracet ke stejnému drobnému slibu, který mezi nimi časem začal znít jako výčitka.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Když výplata přijde později

Anička s Martinem si převod 2 000 Kč na vyhrazený účet nastaví den po pravidelném příjmu. Ověří cílový účet a zapnou potvrzení provedené platby. První měsíc společně zkontrolují historii. Aničce se uleví. Jestli nastavení opravdu zvládli správně, si oba potřebují ověřit.

Martin si všimne, že Anička po nastavení přestala každý večer kontrolovat datum. Dřív si na platbu vzpomněla při vaření, v autobuse nebo těsně před usnutím. Teď má potvrzení tam, kde ho dokáže najít i on. Domluvili se, že za nastavení odpovídají oba. Kdyby se něco změnilo, nemá všechno záviset na tom, kdo se zrovna podívá do aplikace.

Opožděná výplata je zaskočí právě proto, že předchozí měsíce byly klidné. Anička má nejdřív chuť platbu rychle zopakovat, aby na ni nezapomněla. Martin ji požádá, ať spolu nejprve zjistí, co se skutečně stalo. Při pohledu na účet se ukáže, že rychlé kliknutí by samo žádný problém nevyřešilo.

Jednou se však příjem opozdí. „Dnes mi nepřišlo potvrzení," všimne si Martin. Místo nového převodu naslepo otevřou účet a ověří stav platby i zůstatek. Nechtějí peníze poslat dvakrát ani kvůli investování přečerpat účet. Pro tento měsíc přizpůsobí převod skutečnému příchodu příjmu a potom zkontrolují jeho provedení.

„Takže automatické neznamená bez kontroly," řekne Anička. U nákupu investice ještě zvlášť ověří, že byl proveden; samotný převod mezi účty to neprokazuje. Při další změně příjmu či rozpočtu upraví i své pravidlo.

V pětiletém srovnání proběhne všech dvanáct převodů ročně. Za rok Anička odloží 24 000 Kč, za pět let uskuteční šedesát převodů a vloží 120 000 Kč. Výnos zde nepočítáme. Oba chtějí vědět, co jim přineslo samotné nastavení a kontrola, než k tomu přidají očekávání od trhu.

Když příjem dorazí a upravená platba se provede, Anička si ověří i její další cestu. Martina překvapí, kolik různých událostí dřív schovali pod jediné slovo „odesláno". Každá přitom odpovídá na jinou otázku.

Večer už se k telefonu nevracejí. Oba vědí, kde potvrzení najdou a co udělají, když jednou chybí. Anička nemusí slibovat, že už nikdy na nic nezapomene. Martin nemusí mít pocit, že se jí každý měsíc ptá na domácí úkol. Zbývá jim prostor mluvit o tom, proč peníze investují, místo aby znovu řešili, kdo měl zmáčknout tlačítko.

PŘEHLED K PŘÍBĚHŮM

Připomínka, převod a skutečný výsledek

Zkontrolujte vždy, kterou část cesty peněz už máte potvrzenou. Ve srovnávacím modelu se mění počet provedených převodů, nikoli jejich částka.

Co Honza viděl a co skutečně proběhlo

Co se stalo	Co to ještě nedokazuje
Přišlo upozornění v telefonu	Že byl zadán převod.
Příkaz byl zadán	Že platba opravdu odešla.
Peníze dorazily na vyhrazený účet	Že už byla nakoupena investice.





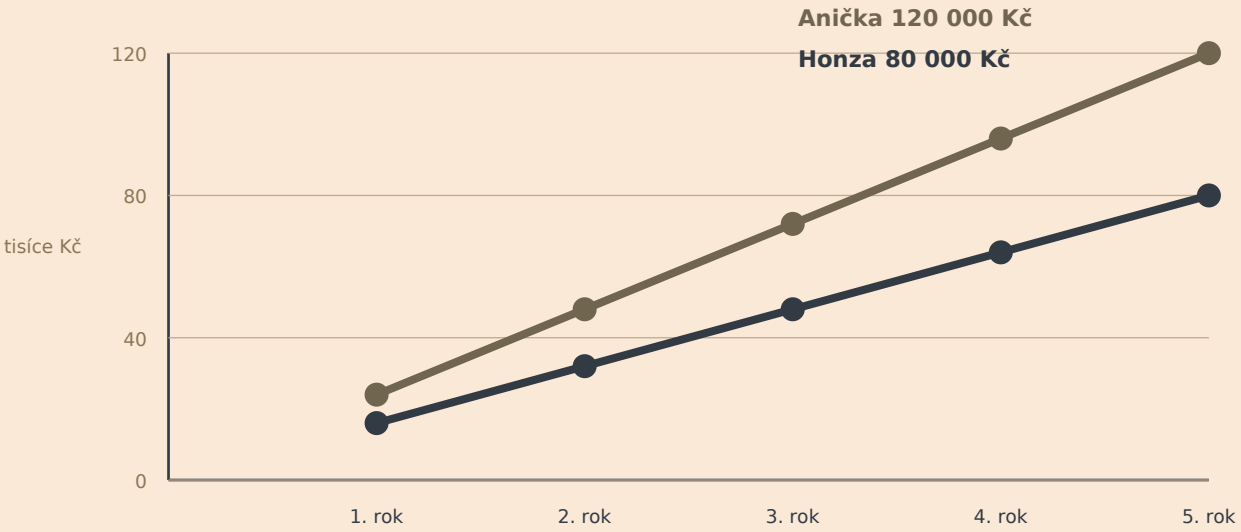
STEJNÁ ČÁSTKA, JINÝ POČET ROZHODNUTÍ

Honza potřebuje pět let po sobě šedesát správných rozhodnutí. Anička potřebuje jedno bezpečné nastavení, průběžnou kontrolu a vědomou změnu pouze tehdy, když se změní její situace.

MODELOVÝ VÝPOČET

Čtyři vynechané měsíce ročně

Obě domácnosti mají k dispozici 2 000 Kč měsíčně. Honza je v modelu odešle osmkrát ročně, Anička dvanáctkrát. Výnos, inflaci, poplatky i daně vynecháváme, abychom izolovali jedinou proměnnou: pravidelnost provedení.



Rok	Honza: ručně	Anička: automaticky	Rozdíl
1.	16 000 Kč	**24 000 Kč**	8 000 Kč
2.	32 000 Kč	**48 000 Kč**	16 000 Kč
3.	48 000 Kč	**72 000 Kč**	24 000 Kč
4.	64 000 Kč	**96 000 Kč**	32 000 Kč
5.	80 000 Kč	**120 000 Kč**	40 000 Kč

CENA VYNECHANÝCH PŘEVODŮ

Za pět let vznikne rozdíl 40 000 Kč vlastních vkladů. Pokud by peníze byly investovány, vynechané vklady by navíc nemohly vytvářet žádný budoucí výnos. Ten ale do tohoto modelu nezahrnujeme.

CO Z TOHO VYPLÝVÁ

Automatizace pomáhá - ale musí být správně nastavená

Výchozí pravidlo mění chování

Výzkumy pracovních spořicích programů ukazují, že automatické zapojení může výrazně zvýšit účast. Lidé často následují cestu nejmenšího odporu. Stejný princip využívá pravidelný převod: nechat peníze odejít je výchozí stav, nikoli úkol navíc.

Příliš nízká částka může zůstat nízká

Automatické nastavení může zároveň člověka ukotvit u částky, která už neodpovídá jeho možnostem. Proto nestačí převod jednou zapnout a patnáct let ho ignorovat. Alespoň jednou ročně je potřeba zkontrolovat částku, cíl a způsob uložení.

Automatizace nesmí vytvářet nový dluh

Převod nemá smysl, pokud kvůli němu domácnost opakovaně přečerpává účet, platí sankce nebo financuje běžné výdaje drahou půjčkou. Částka musí respektovat příjem, rezervu, splatné závazky a proměnlivost výdajů.

Nepravidelný příjem potřebuje jiné pravidlo

OSVČ nebo člověk s kolísavým příjmem nemusí nastavovat pevnou částku v pevný den. Může automatizovat procento každého příjmu nebo po přijetí platby použít předem stanovené pravidlo. Důležitý je systém, nikoli jediná technická forma.

Oddělte převod od výběru investice

Automatické odkládání řeší pravidelnost. Neříká samo o sobě, zda má peníze přijímat spořicí účet, rezerva nebo investiční portfolio. Cíl, horizont, riziko, likvidita a náklady se musí posuzovat samostatně.

Bezpečnostní pravidlo

Převod nastavte až po ověření, že částka neohrozí běžné platby. Přidejte upozornění na provedení a kontrolu zůstatku. Při změně příjmu systém upravte, místo abyste ho nechali vyrábět problémy.

AHA MOMENT

Jedno nastavení potřebuje průběžnou kontrolu

JEDNO NASTAVENÍ, ŠEDESÁT PROVEDENÍ

Honza měl správný záměr šedesátkrát, ale uskutečnil ho čtyřicetkrát. Anička se rozhodla jednou, převod kontrolovala a systém její rozhodnutí provedl šedesátkrát. Automatizace neodstraňuje odpovědnost. Přesouvá ji z každodenního váhání do návrhu a kontroly pravidla.

Jak číst tento výpočet

Model pracuje s pěti roky a nulovým výnosem. Honza odloží 2 000 Kč osmkrát ročně, tedy 16 000 Kč za rok. Anička odloží stejnou částku dvanáctkrát ročně, tedy 24 000 Kč za rok. Po pěti letech jde o 80 000 Kč a 120 000 Kč. Rozdíl 40 000 Kč je přesně dvacet vynechaných převodů po 2 000 Kč.

Osm Honzových převodů ročně je autorský model, nikoli statistika o chování domácností. Skutečný počet vynechaných měsíců může být vyšší i nižší. Výpočet nepoužívá zhodnocení, aby výsledek nepřipisoval trhu, ale pouze provedení plánu.

Výzkumy automatického zapojení do penzijních nebo krátkodobých spořicích programů podporují obecnou myšlenku, že výchozí nastavení ovlivňuje účast. Nelze je však mechanicky převést na každou českou domácnost ani z nich odvodit, že automatizace vždy zvýší čistý majetek. Výsledek ovlivňuje také dluh, výběry, změny zaměstnání a správnost nastavené částky.

Při kontrole tedy hledejte dvě odpovědi: odešla platba a odpovídá její výše i termín tomu, jak žijete dnes?

PRAKTICKÝ KROK

Co udělat dnes

Nastavte systém ve čtyřech krocích

1. Má bezpečná částka: ..... Kč. Neohrozí nutné platby ani rezervu?

2. Den příjmu: ..... Den převodu: ..... Cílový účet: .....

3. Provedení ověřím takto: ..... Při výpadku platby udělám: .....

4. Datum kontroly: ..... Co by mě přimělo nastavení změnit? .....

Shrnutí

První princip hledá udržitelný přebytek. Druhý určuje jeho cestu bez opakovaného ručního zadávání. V modelu mají oba páry stejných 2 000 Kč měsíčně. Honza převody zadává ručně, Anička používá nastavení a kontrolu. Za pět let tak vloží 120 000 Kč místo 80 000 Kč. Rozdíl nevytvořil vyšší příjem ani vyšší výnos; vznikl při provedení stejného záměru.

PRINCIP V JEDNÉ VĚTĚ

Co závisí pouze na vůli, se snadno odloží. Co je součástí systému, má větší šanci skutečně proběhnout.

Převod už má pravidlo. Co když přijde nečekaný výdaj? Pokračujte k principu o rezervě.

Nezávislé odborné zdroje

CFPB - An essential guide to building an emergency fund

https://www.consumerfinance.gov/an-essential-guide-to-building-an-emergency-fund/

Choi, Laibson, Madrian, Metrick - For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior, NBER Working Paper 8651

https://www.nber.org/papers/w8651

Používáme akademické a nezávislé veřejné institucionální zdroje. Neuvádíme zdroje finančních poradců ani prodejců finančních produktů.

E-book slouží k finančnímu vzdělávání. Neobsahuje individuální investiční doporučení ani příslib výnosu.

03 Vybudujte likvidní

finanční rezervu



HLAVNÍ MYŠLENKA

Rezerva není investice a nemusí podávat rekordní výkon. Jejím úkolem je být bezpečně a rychle dostupná právě ve chvíli, kdy se běžný finanční plán na okamžik rozpadne.

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Peníze, které kupují čas

Předchozí dva principy vytvořily přebytek a naučily nás odkládat ho pravidelně. Ještě než ale začneme hledat dlouhodobý výnos, potřebujeme vybudovat nárazník. Život totiž nečeká, až bude vhodná chvíle. Auto se může porouchat před výplatou, nemoc může omezit příjem a domácí spotřebič obvykle nevypoví službu podle našeho finančního plánu.

Bez dostupné rezervy se z jedné nepříjemné události snadno stanou dvě. Nejprve přijde samotný výdaj. Potom domácnost musí hledat rychlé peníze: použije kreditní kartu, vezme si půjčku nebo prodá dlouhodobou investici právě ve chvíli, kdy se jí to nehodí. Rezerva tuto druhou ránu tlumí.

Její smysl není vydělávat co nejvíce. Musí být bezpečná, oddělená od běžné spotřeby a dostupná bez dlouhého čekání nebo citelné ztráty. To neznamená, že musí celá ležet doma v hotovosti. Znamená to, že způsob uložení musí odpovídat krátkodobému krizovému účelu.

Neexistuje jedno správné číslo pro všechny. Člověk bez dluhů a rodiny, který vydělává 25 000 Kč a k bezpečnému fungování potřebuje 15 000 Kč, nemusí nahrazovat celý příjem. Deset tisíc určených na radosti nebo investice lze dočasně pozastavit. Jeho okamžitá rezerva proto může být výrazně menší než rezerva rodiny s dětmi, hypotékou nebo jediným příjmem.

Rozhodují nezbytné výdaje, závazky, stabilita a počet příjmů, zdravotní situace, pojištění a veřejná podpora. Spolehlivě očekávatelné plnění může potřebnou vlastní rezervu snížit, nelze je však automaticky započítat celé: výplata může mít podmínky, limity a časové zpoždění. OSVČ nebo domácnost s proměnlivým příjmem proto obvykle potřebuje větší vlastní prostor.

Rezerva má jiný úkol než investice

Investice mají dlouhodobě růst a jejich hodnota může kolísat. Rezerva má být připravena k použití bez ohledu na náladu trhů. Míchat tyto dva úkoly znamená riskovat, že dlouhodobý majetek budete prodávat pod tlakem.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Peníze máme. Můžeme ale zaplatit dnes?

Ze servisu právě volají, zda Honza při převzetí auta zaplatí. S Kristýnou proto otevřou přehled rezervy. Jejich nezbytné výdaje činí 25 000 Kč měsíčně; další spotřebu mohou v nouzi omezit nebo pozastavit.

Honza si byl rezervou tak jistý, že otázku ze servisu nejdřív skoro nevnímal. Teď přepíná mezi přehledy a Kristýna čeká s klíči v ruce. Auto potřebují pro běžné fungování. Nemají chuť vysvětlovat opraváři, že peníze vlastní, jen je zrovna nedokážou použít.

„Vždyť jsi říkal, že na nečekané výdaje máme," připomene Kristýna. Honza přikývne. Přesně to si myslel také. Neudělal žádný velký nákup navíc. Jen se mu nelíbilo, že část peněz leží bez zajímavého výnosu, a přesunul ji jinam. Při tom rozhodnutí si představoval běžný klidný měsíc. Telefonát, který musí vyřešit dnes, do té představy nezapadal.

Celkem vytvoří ochrannou vrstvu 75 000 Kč. Ve snaze nenechat peníze zahálet však ponechá na spořicím účtu jen 25 000 Kč a zbývajících 50 000 Kč vloží do majetku, jehož prodej může trvat několik dnů a jehož cena může kolísat.

Když musí rychle zaplatit opravu a další nutné výdaje za 40 000 Kč, okamžitá část nestačí. Honzovi chybí 15 000 Kč a musí čekat na prodej části druhé vrstvy nebo výdaj krátce překlenout jinak. Jeho celkový majetek je dostatečný, ale jeho načasování není.

Po doplnění rezervy Honza její strukturu upraví. Dva měsíce nezbytných výdajů, tedy 50 000 Kč, ponechá rychle dostupné. Zbývajících 25 000 Kč může pracovat v další ochranné vrstvě. Přijímá přitom, že podílový fond ani zlato nejsou totéž co hotovost: prodej může mít náklady, trvat déle a proběhnout v nevhodné ceně.

Současně hledá cestu, jak rezervu doplnit rychleji. Nejen omezením spotřeby, ale také vedlejší zakázkou, lépe placenou prací, zvýšením kvalifikace nebo vlastním drobným podnikáním.

Při domlouvání termínu platby se Honza přistihne, že kontroluje cenu investice častěji než obvykle. Teď na ní záleží jinak: potřebuje z ní zaplatit konkrétní věc. Kristýna pozná, jak moc ho to znervózňuje. Oba by byli raději, kdyby se mohli rozhodnout bez časového tlaku.

Až výdaj uhradí, musí rezervu zase doplnit. Nové rozdělení proto berou jako pravidlo pro obnovenou částku, nikoli jako peníze, které jim po opravě zázračně zůstaly. Honza si poznamená i dobu, za kterou dokáže jednotlivé části opravdu proměnit v použitelnou platbu. Příště chce při podobném telefonátu řešit opravené auto a svůj den. Zůstatek na celkovém přehledu mu k takovému klidu sám nestačí.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

První úleva, další otázka

Anička s Martinem vytvoří stejných 75 000 Kč, ale všechny peníze nechají dlouhodobě na spořicím účtu. Při události za 40 000 Kč má výhodu: platbu provede okamžitě a bez prodeje dalšího majetku.

Martin si všimne, jak rychle Anička po zaplacení přestane o opravě mluvit. Mrzí ji nečekaný výdaj, ale nemusí zároveň řešit prodej investice. Peníze byly připravené právě pro podobný den. Když uklízejí doklady, řekne: „Za tenhle klid jsem dneska ráda.“ Martin souhlasí. Rezerva pro ně najednou není jen řádek s méně zajímavým úrokem.

Pak se podívají na zbývající částku. To, co zaplatili, už tam samozřejmě není. Nejprve potřebují ochrannou vrstvu znovu vystavět. Anička nechce z nepříjemné události přejít rovnou k honbě za vyšším výnosem. Chce z ní vytěžit lepší plán pro příště a zároveň nezapomenout, proč se jim dnes platilo snadno.

Její řešení je bezpečné, ale nemusí být dlouhodobě nejúčelnější. Po doplnění rezervy posoudí, zda jí dva měsíce nezbytných výdajů poskytují dostatečný pohotovostní prostor. Potom může část nad 50 000 Kč rozdělit do další ochranné vrstvy a dát jí šanci dlouhodobě lépe chránit hodnotu.

Při kontrole rozpočtu navíc objeví dvě staré smlouvy a pojištění, které už neodpovídají současné situaci. Než něco zruší, porovná cenu, rozsah krytí, výluky a skutečná rizika. Zbytečně drahé nebo překrývající se nastavení upraví a uvolněné peníze použije na kvalitnější ochranu a tvorbu majetku.

Anička tak pochopí druhou část principu: zdraví, schopnost vydělávat a majetek jsou spojené nádoby. Dobré investování samo o sobě nestačí, pokud jediná vážná událost odhalí zásadní mezeru v ochraně příjmu, zdraví nebo domácnosti.

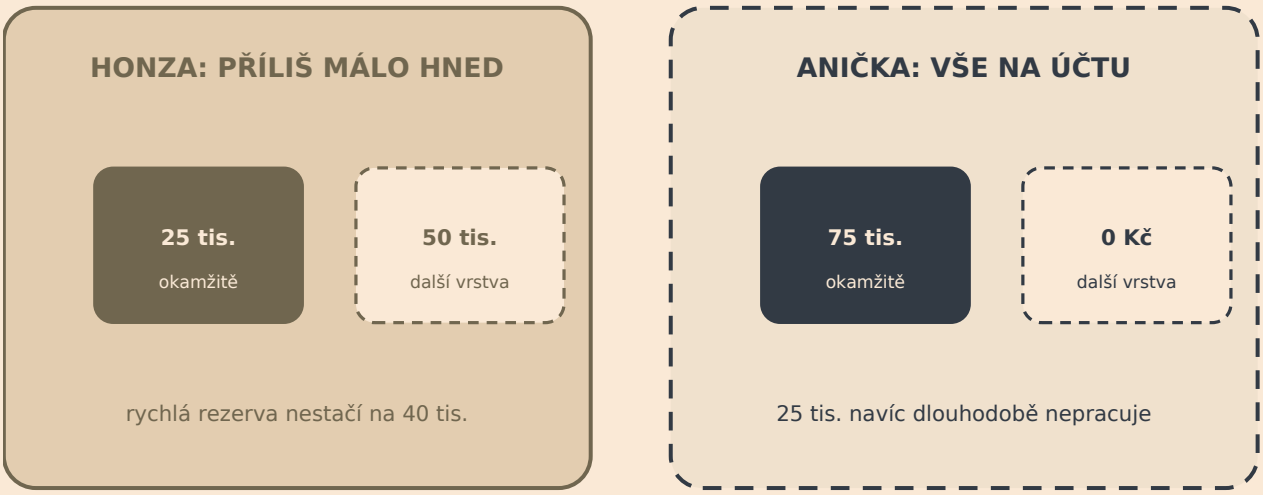
U jedné staré smlouvy Martin prohlásí, že by ji rovnou zrušil. Anička ho požádá, ať nejprve zjistí, co by tím ztratili. Vytáhnou i ostatní dokumenty. Některé podmínky už sami nedokážou vysvětlit, a tak si je označí k ověření. Nechtějí ušetřit drobnou platbu a až při problému zjistit, že odstranili potřebnou ochranu.

Na konci večera mají dvě odlišné práce: doplnit to, co spotřebovala oprava, a prověřit nastavení, které už jejich životu neodpovídá. Martin nechá složku na dostupném místě. Anička k ní přidá termín, kdy se k odpovědím vrátí. Tentokrát nechtějí čekat, až je k otevření smluv přinutí další nepříjemný telefonát.

PŘEHLED K PŘÍBĚHŮM

Rezerva má dvě různé úlohy

Tento přehled zachycuje výchozí rozdělení rezerv obou párů. Po mimořádném výdaji nejprve potřebují použitou část doplnit; nové rozdělení je pravidlem pro obnovenou rezervu.



DVĚ OPAČNÉ CHYBY, JEDEN VYVÁŽENÝ MODEL

Honza nechal příliš málo peněz dostupných okamžitě. Anička naopak nechala celou ochrannou část dlouhodobě zahálet. Vyvážený model kombinuje dostatečnou pohotovostní rezervu s další vrstvou majetku, která může pracovat.

Pohotovostní část musí být použitelná včas pro nutný výdaj. U další ochranné vrstvy záleží také na podmínkách prodeje, nákladech a ceně. Celkový majetek a možnost zaplatit konkrétní den proto sledujte odděleně.

Při kontrole si odpovězte: Kolik potřebuji na nezbytné měsíční výdaje? Ke kterým penězům se dostanu bez prodeje? Za jak dlouho skutečně získám zbývající část? Jak doplním rezervu po jejím použití?

MODELOVÝ VÝPOČET

Dva měsíce ihned, třetí vrstva může pracovat

Model pracuje s nezbytnými výdaji 25 000 Kč měsíčně. Okamžitá rezerva činí 2 × 25 000 Kč = 50 000 Kč. Dalších 25 000 Kč tvoří druhou ochrannou vrstvu, kterou lze zpravidla proměnit na peníze během dnů či týdnů, ale nikoli bez cenového a časového rizika.



Položka	Vyvážený model	Poznámka
Nezbytné výdaje / měsíc	**25 000 Kč**	zbytné výdaje lze pozastavit
Okamžitě dostupné	**50 000 Kč**	2 měsíce
Další ochranná vrstva	**25 000 Kč**	může pracovat
Celková ochranná kapacita	**75 000 Kč**	3 vrstvy
Rychlý výdaj 40 000 Kč	**pokryt okamžitě**	zbývá 10 000 Kč ihned

NENÍ TO UNIVERZÁLNÍ POMĚR

Jednotlivec s nezbytnými výdaji 15 000 Kč může potřebovat okamžitě například 15 000 až 30 000 Kč. Rodina s dětmi, hypotékou nebo jediným příjmem a také OSVČ může potřebovat výrazně více. Rozhoduje konkrétní riziko, nikoli jedno číslo pro všechny.

CO Z TOHO VYPLÝVÁ

Rezerva musí odpovídat vašemu životu

Počítejte nezbytné výdaje

Do základu patří výdaje, bez kterých domácnost nemůže bezpečně fungovat. Dovolená nebo běžná zábava se mohou v krizi omezit; bydlení, jídlo, energie, doprava do práce a nutné závazky obvykle ne.

Likvidita není totéž co nulové riziko

Peníze mají být rychle dostupné a jejich hodnota nemá krátkodobě prudce kolísat. Současně je potřeba posoudit ochranu vkladů, přístup k účtu, technické výpadky, měnu a případná omezení výběru.

Částka není univerzální

Kolísavý příjem, jediný živitel, děti, hypotéka, zdravotní rizika nebo vysoké pevné závazky mohou odůvodnit vyšší rezervu. Stabilní dvojí příjem, nízké závazky, kvalitní pojištění a nárok na veřejnou podporu mohou potřebnou vlastní částku snížit.

Rezerva nesmí financovat běžnou spotřebu

Předem si určete, co je mimořádná událost. Pokud se z rezervy pravidelně platí dovolená, dárky nebo každoroční pojištění, nejde o nouzi, ale o výdaje, pro které má existovat samostatný plán.

Hledejte peníze na obou stranách

Rezerva se netvoří pouze omezením. Pomoci může vedlejší práce, zvýšení kvalifikace, lépe placené místo, zakázky z domova nebo podnikání. Současně prověřte staré smlouvy, předplatná a pojištění, která mohou být drahá, překrývat se nebo neodpovídat současným rizikům.

Chraňte také zdraví a příjem

Majetek, zdraví a schopnost vydělávat jsou spojené nádoby. Pojištění má krýt události, které by domácnost sama finančně neunesla. Nehodnoťte je pouze podle ceny, ale také podle rozsahu krytí, limitů, výluk a skutečné potřeby.

Po použití ji znovu doplňte

Smyslem rezervy je být použita. Po události ale dočasně obnovte ochrannou kapacitu a teprve potom vraťte plné tempo méně naléhavým cílům.

Tři funkce, které se nesmějí zaměnit

První vrstva platí okamžité výdaje. Druhá vrstva rozšiřuje ochranu a může přitom pracovat. Pojištění a veřejné systémy kryjí vybraná velká rizika. Každá vrstva má jinou dostupnost, jistotu, náklady a pravidla použití.

AHA MOMENT

Rezerva nevydělává časem. Ona vám čas kupuje.

NÁRAZNÍK MEZI PROBLÉMEM A ŠPATNÝM ROZHODNUTÍM

Mimořádný výdaj sám o sobě nemusí zničit finanční plán. Nebezpečné bývá až rozhodnutí udělané pod tlakem: drahé financování, nepromyšlený prodej majetku nebo odložení důležitých plateb. Dostupná rezerva dává domácnosti prostor rozhodnout se bez paniky.

Jak číst tento výpočet

Částka 50 000 Kč vzniká jako dvojnásobek nezbytných měsíčních výdajů 25 000 Kč. Dalších 25 000 Kč představuje autorský model druhé ochranné vrstvy. Nejde o univerzální investiční doporučení ani tvrzení, že každá domácnost potřebuje přesně tento poměr.

Podílové fondy a zlato mohou být podle konkrétní situace součástí další vrstvy majetku, nikoli náhradou všech okamžitě dostupných peněz. Jejich hodnota může kolísat, prodej může něco stát a vypořádání může trvat několik dnů či déle.

Pojistné plnění, odstupné nebo podpora v nezaměstnanosti mohou vlastní potřebu snížit, pokud na ně člověk skutečně dosáhne. V roce 2026 česká podpora v nezaměstnanosti začíná při splnění podmínek na 80 % předchozího čistého výdělku, je však omezená maximem a následně klesá. Proto ji nelze bez individuálního výpočtu odečíst celou.

PRAKTICKÝ KROK

Co udělat dnes

Nastavte ochranu v šesti krocích

1. Sečtěte pouze nezbytné výdaje a určete, co lze v nouzi pozastavit.

2. Posuďte závazky, rodinu, stabilitu příjmů, zdraví, pojištění a případnou veřejnou podporu.

3. Stanovte částku dostupnou okamžitě a samostatnou další ochrannou vrstvu.

4. Prověřte cenu, krytí, limity a výluky starých smluv a pojištění; nic nerušte bez náhrady potřebné ochrany.

5. Hledejte nejen úspory, ale také možnosti zvýšení příjmu nebo kvalifikace.

6. Sepište pravidla použití a po čerpání nastavte doplnění rezervy.

Shrnutí

Rezerva se počítá z nezbytných výdajů, ne z celého příjmu. V modelu činí okamžitá vrstva 50 000 Kč, tedy dva měsíce výdajů po 25 000 Kč. Dalších 25 000 Kč může tvořit druhou ochrannou vrstvu, která má delší dostupnost a jiné riziko. Skutečná částka závisí na závazcích, rodině, příjmech, pojištění a schopnosti domácnosti obnovit příjem.

PRINCIP V JEDNÉ VĚTĚ

Nechráníme jen peníze. Chráníme také zdraví a schopnost vytvářet příjem, protože všechny tři části rozhodují o odolnosti domácnosti.

Nezávislé odborné zdroje

CFPB - An essential guide to building an emergency fund

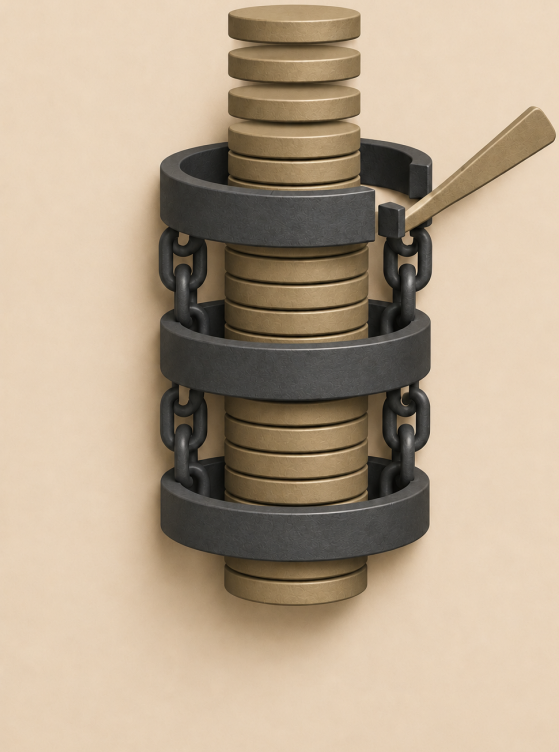
https://www.consumerfinance.gov/an-essential-guide-to-building-an-emergency-fund/
European Union/OECD - Financial competence framework for adults in the European Union

https://doi.org/10.1787/510f133c-en
Úřad práce ČR - Co dělat při ztrátě zaměstnání (pravidla pro rok 2026)

https://mpsv.gov.cz/up-cz/co-delat-pri-ztrate-zamestnani
E-book slouží k finančnímu vzdělávání. Neobsahuje individuální investiční doporučení.

04 Odstraňte drahé

a neproduktivní dluhy



HLAVNÍ MYŠLENKA

Drahý dluh je finanční brzda. Dokud jeho náklady rostou rychleji než majetek, nestačí pouze dobře investovat. Nejprve je potřeba zjistit skutečnou cenu každého závazku a odstranit ty, které nejvíce oslabují budoucí kapitál.

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Ne každý dluh je stejný

Slovo dluh často vyvolává dvě krajní reakce. Jedni považují každý úvěr za chybu, druzí se dívají jen na výši měsíční splátky. Ani jeden pohled nestačí. Dluh na bydlení s dlouhým horizontem a přijatelnými náklady nelze automaticky hodnotit stejně jako drahou půjčku na krátkodobou spotřebu.

Rozhoduje účel, úroková sazba, RPSN, zbývající doba, sankce, zajištění a dopad splátek na rozpočet. RPSN je stále platná česká zkratka pro roční procentní sazbu nákladů. Vyjadřuje celkové náklady spotřebitelského úvěru jako roční procento a vedle úroku zahrnuje také povinné poplatky a další známé náklady spojené s úvěrem. Při předčasném splacení je však nutné ověřit konkrétní smlouvu a případnou zákonnou náhradu nákladů.

Neproduktivní dluh financuje věc, která nevytváří příjem ani dlouhodobou hodnotu, zatímco úroky a poplatky dál odčerpávají budoucí peníze. Typickým problémem není samotný nákup, ale skutečnost, že krátká radost se splácí ještě dlouho poté, co její užitek zmizel.

Při více dluzích vzniká otázka pořadí. Metoda nejvyšší sazby posílá volné peníze nejprve k matematicky nejdražšímu dluhu a obvykle minimalizuje úroky. Metoda nejmenšího dluhu vytváří rychlé první vítězství a může pomoci člověku, který potřebuje vidět pokrok, aby u plánu vydržel.

Nejlepší metoda není ta, která vypadá dokonale v tabulce, ale ta, která je bezpečná, srozumitelná a skutečně se dodrží. Matematiku však nesmíme ignorovat: psychologická motivace má cenu a čtenář by měl vědět, kolik za zvolené pořadí zaplatí.

Co znamená RPSN 17,5 % u půjčky 60 000 Kč

Neznamená to, že každý rok automaticky zaplatíte 10 500 Kč navíc, tedy 17,5 % z původních 60 000 Kč. Každou měsíční splátkou totiž vracíte část dluhu a další náklady se počítají z postupně klesajícího zůstatku.

Zjednodušený model bez dalších plateb: při splacení za 12 měsíců by měsíční splátka odpovídající RPSN 17,5 % činila 5 451 Kč. Celkem byste zaplatili 65 407 Kč, tedy 5 407 Kč nad půjčenou částku. Náklad není 10 500 Kč, protože celý rok nedlužíte všech 60 000 Kč.

Při stejné RPSN a splácení po dobu 36 měsíců by orientační splátka činila 2 116 Kč. Celkem byste zaplatili 76 190 Kč, tedy 16 190 Kč navíc. Stejná RPSN proto neznamená stejný celkový přeplatek: rozhoduje také délka splácení.

RPSN vzniká tak, že se vezme částka, kterou skutečně obdržíte, všechny povinné splátky, poplatky a další známé náklady a zohlední se, kdy je platíte. Výsledek se převede na jedno roční procento. Díky tomu lze lépe porovnat dvě podobné nabídky.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Výpisy, které se nechtěly ztratit

Kristýna položí na stůl výpisy a Honza je instinktivně přikryje ostatní poštou. Po práci by raději řešil něco příjemnějšího. „Já vím, že to musíme zaplatit," řekne. Kristýna ale nechce další slib. Ráda by jednou otevřela schránku a některou z těch obálek v ní už neměla.

Chvíli se přou o to, čím začít. Honza by nejraději vymazal nejmenší závazek a měl okamžitě pocit, že se něco podařilo. Pak se podívá na cenu kreditní karty. Vadí mu představa, že každým dalším měsícem platí za staré rozhodnutí znovu. Kristýna mu připomene, že plán musí být takový, aby u něj dokázali oba zůstat i bez rychlé odměny.

Pro srovnání začínají oba páry se stejnými třemi modelovými dluhy. Malý úvěr má zůstatek 20 000 Kč a sazbu 7 % ročně. Spotřebitelský úvěr má 60 000 Kč při 14 %. Kreditní karta nese 120 000 Kč při 24 %. Celkem jde o 200 000 Kč.

Každá domácnost dokáže na splácení vyčlenit celkem 8 500 Kč měsíčně. Povinné platby posílá na všechny dluhy a veškerou zbývající částku soustředí na jediný vybraný dluh. Po jeho splacení zachová celý rozpočet 8 500 Kč a uvolněnou splátku přesune na další závazek.

Honza začne kreditní kartou s nejvyšší sazbou 24 %. Její zůstatek je největší, takže první uzavřený účet nepřijde rychle. Na výpisu dlouho vidí tři závazky a musí si připomínat, že pokrok se nepozná pouze podle počtu účtů, ale také podle úroků, které už nevzniknou.

Jakmile splatí kreditní kartu, pokračuje úvěrem se sazbou 14 % a nakonec sedmiprocentním dluhem. V našem modelu je bez dluhů za 30 měsíců a na úrocích zaplatí 48 740 Kč.

Jeho metoda je levnější, ale má psychologickou slabinu. Kdyby Honza nevydržel první dlouhé období bez rychlého vítězství, matematická výhoda by zůstala pouze na papíře. Proto si pokrok sleduje podle poklesu celkového zůstatku a ušetřených budoucích úroků.

První kontrola není nijak slavnostní. Výpisy jsou pořád tři a Honza má pocit, že splátky mizí někam do tmy. Kristýna mu proto ukáže celkový zůstatek vedle toho předchozího. Posun je vidět. Ne tak, jak si Honza přál, ale je skutečný.

Začnou se k přehledu vracet pravidelně a vždycky si řeknou, co se od minula podařilo. Když je láká koupit něco na další splátky, připomenou si večer s obálkami na stole. Honza nechce celý život organizovat kolem úvěrů. Právě proto je ochotný vydržet i část cesty, při které ještě nemůže žádný z účtů se zadostiučiněním zavřít.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Aniččino první malé vítězství

Martin ji sleduje, jak přerovnává papíry od nejmenšího zůstatku po největší. „Tenhle bych chtěla mít z krku," řekne Anička a klepne prstem na první. Nechce začít znovu něco složitého, u čeho po pár měsících přestane vidět smysl. Potřebuje zažít, že se dluh dá opravdu dokončit.

Martin se zeptá na úrok, ale Anička odpoví nejdřív pocitem. Když jí chodí několik výpisů zároveň, připadá jí, že se nikam neposouvá. Oba si vzpomenou na plány, které zůstaly po prvním nadšení v zásuvce. „Jestli nám to pomůže vydržet, chci aspoň vědět, co za to platíme," navrhne Martin. Anička s tím souhlasí a tentokrát přehled nezavře.

Anička má stejné dluhy i stejných 8 500 Kč měsíčně. Začne však nejmenším zůstatkem 20 000 Kč, přestože má nejnižší sazbu. Chce co nejdříve uzavřít jeden účet a zjednodušit si celý systém.

První dluh skutečně zmizí rychle. Anička získá důkaz, že plán funguje, a uvolněnou platbu přesune na šedesátitisícový úvěr. Teprve nakonec přichází na řadu největší a nejdražší kreditní karta.

Psychologicky jí postup vyhovuje, matematicky ale nechává dluh se sazbou 24 % růst příliš dlouho. V modelu splácí 31 měsíců a zaplatí 63 431 Kč úroků, tedy o 14 691 Kč více než Honza.

Anička proto neoznačí svou metodu za chybu bez hodnoty. Rychlé vítězství jí pomohlo vytvořit návyk. Jakmile získá jistotu, přejde k hybridnímu pravidlu: dokončí právě rozpracovaný malý dluh, ale další volné peníze už pošle k nejvyšší sazbě.

Oba přístupy tak ukazují něco důležitého. Honza musí chránit motivaci, Anička musí hlídat cenu motivace. Ani jeden nesmí přestat platit ostatní povinné splátky nebo řešit starý dluh novou drahou půjčkou.

Když doplatí první malý dluh, má chuť úlevu oslavit a uvolněnou částku si nechat pro něco příjemného. Martin jí připomene jejich dohodu. Anička se zastaví. Právě teď by se mohlo stát, že první vítězství zůstane zároveň posledním.

Přesunou proto celou uvolněnou platbu k dalšímu závazku. Anička si uzavřený účet schová mezi vyřízené dokumenty. Pomáhá jí vědomí, že jeden krok už opravdu dokončila. Zároveň ale začne sledovat cenu zbývajícího čekání. S Martinem se domluví, kdy znovu posoudí pořadí. Chtějí si uchovat motivaci, kterou získali, a neplatit ze zvyku za stejnou úlevu ještě dlouho poté, co jim už pomohla začít.

PŘEHLED K PŘÍBĚHŮM

Dluhy: pojmy a pořadí splácení

Krátký slovník pojmů

Jistina: částka, kterou si skutečně půjčujete a postupně vracíte.

Úroková sazba: procentní cena za používání půjčené jistiny; sama nemusí zahrnovat poplatky.

RPSN: roční procentní sazba nákladů; společný ukazatel pro porovnání celkové ceny spotřebitelských úvěrů.

Celkový přeplatek: rozdíl mezi půjčenou částkou a součtem všech zaplacených splátek a povinných nákladů.

Zajištění: majetek nebo jiná jistota, z níž může věřitel za sjednaných podmínek uspokojit pohledávku.

Předčasné splacení: úplné nebo částečné vrácení úvěru dříve, než stanoví původní splátkový plán.

Než začnete splácet rychleji

Nejprve udržte základní rezervu a všechny povinné splátky včas. Mimořádnou platbu neposílejte naslepo. Ověřte smluvní podmínky, náklady předčasného splacení a to, zda rychlejší splácení neohrozí bydlení, jídlo nebo základní ochranu domácnosti.

HONZA: NEJVYŠŠÍ SAZBA



levnější celkový výsledek

ANIČKA: NEJMENŠÍ DLUH



rychlejší pocit prvního vítězství

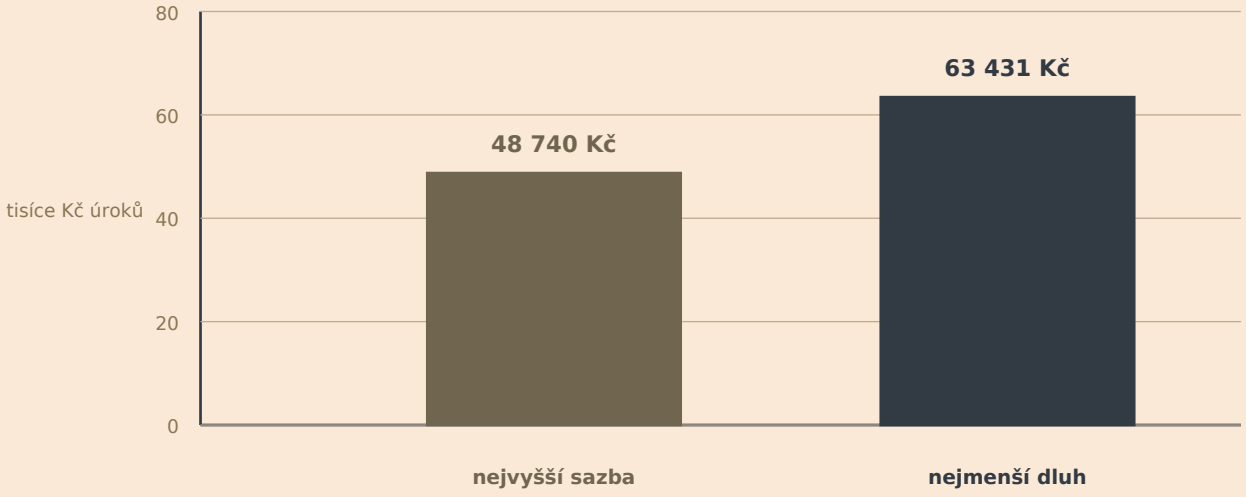
STEJNÁ ČÁSTKA, JINÉ POŘADÍ

Honza minimalizuje náklady, ale čeká déle na první uzavřený účet. Anička rychle vidí pokrok, ale v čistém modelu platí více úroků. Rozdíl nevytváří výše měsíční platby, nýbrž pořadí, ve kterém se dluhy odstraňují.

MODELOVÝ VÝPOČET

Cena psychologicky snazšího pořadí

Obě domácnosti dluží 200 000 Kč a každý měsíc posílají celkem 8 500 Kč. Minimální splátky činí 500 Kč, 1 500 Kč a 2 500 Kč; zbývající část platby směřuje na prioritní dluh. Model používá roční sazby 7 %, 14 % a 24 %, měsíční připisování úroku a platbu na konci měsíce. Neobsahuje poplatky ani sankce.



Výsledek	Nejvyšší sazba	Nejmenší dluh
Pořadí sazeb	**24 % → 14 % → 7 %**	7 % → 14 % → 24 %
Doba splácení	**30 měsíců**	31 měsíců
Zaplacené úroky	**48 740 Kč**	63 431 Kč
Celkem zaplaceno	**248 740 Kč**	263 431 Kč
Rozdíl úroků	-	+14 691 Kč

14 691 Kč NENÍ ODMĚNA ZA VYŠŠÍ PŘÍJEM

Obě domácnosti posílají stejných 8 500 Kč. Rozdíl vzniká tím, že u metody nejmenšího dluhu zůstává nejvyšší sazba déle aktivní. Skutečná smlouva může kvůli poplatkům, změně sazby a podmínkám dopadnout jinak.

CO Z TOHO VYPLÝVÁ

Dluhy se řídí podle ceny, rizika i chování

Sepište úplný seznam

U každého dluhu potřebujete zůstatek, úrok, RPSN, minimální splátku, konec smlouvy, sankce, zajištění a podmínky předčasného splacení. Bez úplného seznamu se snadno zaměříte na nejviditelnější, nikoli nejdražší problém.

Ne každý dluh patří na první místo

Hypotéka na bydlení, bezúročný závazek a kreditní karta nemají stejnou cenu ani účel. Prioritu obvykle zaslouží drahé spotřebitelské dluhy, prodlení, sankce a závazky, které mohou rychle ohrozit rozpočet nebo majetek.

RPSN ukazuje víc než reklamní úrok

Nízká sazba sama nemusí znamenat levný úvěr. RPSN zahrnuje úrok, povinné poplatky a další známé náklady spojené s úvěrem, a proto pomáhá srovnávat nabídky se stejnou výší a dobou splácení. Pro vlastní plán ale stále potřebujete také aktuální vyčíslení předčasného splacení, tedy částku potřebnou k doplacení závazku k určitému dni.

Rezervu nevynulujte

Poslat všechny dostupné peníze na dluh a při první poruše si znovu půjčit může plán vrátit na začátek. Základní rezerva a včasné povinné platby mají přednost před agresivním mimořádným splácením.

Problém řešte dříve než sankce

Pokud splátku nezvládáte, kontaktujte věřitele včas. Nová drahá půjčka na zaplacení staré může vytvořit dluhovou spirálu. U složité situace využijte nezávislou bezplatnou dluhovou poradnu.

Hybridní metoda

Potřebujete-li rychlé vítězství, můžete nejprve uzavřít jeden malý dluh a potom přejít k nejvyšší sazbě. Důležité je předem spočítat cenu odchylky a nepřerušit pravidelné platby.

AHA MOMENT

Výnos, který nemusíte teprve získat

SPLACENÝ DRAHÝ DLUH ZASTAVÍ JISTÝ NÁKLAD

Budoucí investiční výnos je nejistý. Úrok smluvního dluhu je naproti tomu náklad, který podle podmínek skutečně vzniká. Splacení drahého dluhu proto nezaručuje investiční zisk, ale zastavuje další účtování známého nákladu a uvolňuje budoucí peněžní tok.

Jak číst tento výpočet

Výpočet je autorský model. Počáteční zůstatky jsou 20 000 Kč při 7 %, 60 000 Kč při 14 % a 120 000 Kč při 24 %. Celková měsíční platba zůstává 8 500 Kč až do úplného splacení všech dluhů.

Úrok se počítá každý měsíc jako aktuální zůstatek krát roční sazba dělená dvanácti. Potom proběhne měsíční platba. Při doplacení jednoho dluhu se celá uvolněná část přesune na další. Zaokrouhlení v tabulce je na celé koruny.

Model nepracuje s RPSN, poplatky, sankcemi, odkladem splátek, změnou sazby, pojištěním ani náhradou nákladů za předčasné splacení. Proto neslouží k rozhodnutí o konkrétní smlouvě. Před mimořádnou platbou si vždy vyžádejte aktuální vyčíslení.

PRAKTICKÝ KROK

Co udělat dnes

Vytvořte plán v šesti krocích

1. Sepište všechny dluhy, zůstatky, sazby, RPSN, splátky, sankce a zajištění.
2. Udržte základní rezervu a zaplaťte všechny povinné splátky včas.
3. Ověřte vyčíslení a podmínky mimořádného nebo předčasného splacení.
4. Zvolte nejvyšší sazbu, nejmenší dluh nebo předem spočítanou hybridní metodu.
5. Po doplacení dluhu nesnižujte celkovou platbu; přesuňte ji na další závazek.
6. Při problému jednejte včas s věřitelem a nepřekrývejte starý dluh novým drahým úvěrem.

Shrnutí

Drahý spotřebitelský dluh může brzdit tvorbu majetku rychleji, než ji investice dokáže napravit. V modelu obě domácnosti dluží 200 000 Kč a platí 8 500 Kč měsíčně. Honzovo pořadí podle sazby stojí na úrocích 48 740 Kč. Aniččino pořadí podle nejmenšího zůstatku 63 431 Kč. Psychologická výhoda může být užitečná, ale její cenu je potřeba znát.

PRINCIP V JEDNÉ VĚTĚ

Nejdražší dluh není vždy největší splátka. Je to závazek, který po započtení nákladů, rizika a času nejvíce oslabuje váš budoucí majetek.

Nezávislé odborné zdroje

Česká národní banka - Co je ukazatel RPSN?

https://www.cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Co-je-ukazatel-RPSN/
Česká národní banka - Spotřebitelský úvěr a předčasné splacení

https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/ochrana-spotrebitele/spotrebitelsky-uver/
CFPB - Reducing debt worksheet: highest-interest and snowball methods

https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_ymyg-toolkit_reducing-debt-worksheet.pdf
Česká národní banka - Desatero při sjednávání úvěru

https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/ochrana-spotrebitele/desatero-pri-sjednavani-uveru/
E-book slouží k finančnímu vzdělávání. Neobsahuje individuální úvěrové ani investiční doporučení.

05 Stanovte si cíle

a vytvořte finanční plán



HLAVNÍ MYŠLENKA

Peníze bez cíle snadno změní směr. Finanční plán propojuje to, co je pro vás důležité, s konkrétní částkou, termínem a pravidelným krokem. Nevěští budoucnost; připravuje vás na více možných budoucností.

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Nejdříve směr, potom produkt

Mnoho finančních rozhodnutí začíná obráceně. Člověk nejprve hledá spořicí účet, fond, zlato, akcii nebo jiný produkt a teprve potom přemýšlí, k čemu peníze použije. Jenže stejný produkt nemůže automaticky vyřešit rezervu na příští rok, bydlení za šest let i finanční svobodu za dvacet let.

Cíl dává penězům účel. Plán k němu přidává cílovou částku, termín, pravidelný vklad, pořadí důležitosti a způsob kontroly. Teprve časový horizont a schopnost snést pokles pomáhají určit, jaká míra kolísání je pro konkrétní cíl přijatelná.

Dobrý plán nevychází pouze z výnosu. Počítá také s rezervou, dluhy, pojištěním, změnou příjmu, inflací, náklady a možností, že se životní priority změní. Proto se pravidelně kontroluje a upravuje, ale nepřepisuje při každé špatné zprávě z trhu.

Cíle se mohou střetnout. Peníze dostupné dnes nemohou současně v plné výši financovat auto, bydlení i rentu. Plán proto není seznam všech přání. Je to vědomé rozhodnutí, co má přednost, co se odloží a co se musí zmenšit.

Smyslem není vytvořit dokonale přesnou předpověď. Smyslem je poznat, zda současné chování vůbec vede přibližně tam, kam chcete dojít, a včas odhalit rozdíl mezi přáním a skutečnými možnostmi.

Cíl odpovídá na čtyři otázky

Co přesně chci? Kolik to bude stát? Kdy peníze potřebuji? Kolik mohu pravidelně odkládat, aniž bych poškodil bezpečí domácnosti?

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Jedno číslo a několik různých přání

Kristýna se jednou zeptá Honzy, co vlastně znamená „na budoucnost“. Honza ukáže na přehled a odpoví, že přece chtějí být jednou v klidu. Jí se ale vybaví auto, které už potřebuje servis častěji než dřív, a také jejich představa bydlení. Každá z těch věcí může přijít v úplně jinou dobu.

Honza nechce plán rozdělovat. Má rád pocit, že všechno vidí v jednom čísle. „Když to roste, tak jsme přece blíž,“ řekne. Kristýna se zeptá, kterému cíli přesně. Odpověď ho zaskočí víc než otázka na samotný výnos. Uvědomí si, že některé peníze už v hlavě utratil několikrát: za auto i za budoucí klid.

Honza odkládá 8 000 Kč měsíčně do jednoho společného balíku. Říká, že investuje „na budoucnost“. Nemá však stanovené částky ani termíny. V jednom účtu se tak mísí peníze na nové auto, budoucí bydlení i dlouhodobý majetek.

Po třech letech potřebuje 180 000 Kč na výměnu auta. Zrovna v té době je hodnota jeho dlouhodobé investice o 18 % níže než předchozí maximum. Honza má dost jednotek investice, ale špatně sladěný čas. Část prodá ve chvíli, kterou si nevybral.

Jeho problém není samotný pokles. Problém vznikl už na začátku: peníze s krátkým termínem vystavil stejnému kolísání jako peníze na dvacet let. Jeden účet mu dával pocit jednoduchosti, ale skryl tři různé úkoly.

Honza plán opraví. Peníze potřebné v blízkém termínu oddělí od dlouhodobého majetku. Každému cíli přiřadí datum, částku a pravidlo. Díky tomu už nebude každé rozhodnutí záviset na aktuální náladě trhu.

Při kontrole si oba pojmenují, co jim v plánu chybělo. Vybrali investiční produkt, ale nepřiřadili jednotlivým penězům vlastní termíny a úkoly.

U nabídky auta se Honza snaží tvářit, že jde o běžný výběr. Ve skutečnosti ho mrzí, že teď musí uzavřít část investice. Chtěl jí dát delší čas. Honza si přizná, že s výměnou auta počítali už dávno před dnešním poklesem. Kristýna vedle nabídky položí jejich starší poznámky.

Doma proto nevezmou jinou reklamu na investování, ale obyčejný kalendář. Každý z nich řekne, co od peněz očekává. U některých přání se shodnou hned, u jiných upraví termín. Honza si společný přehled ponechá, jen už se v něm nespokojí s jedním velkým zůstatkem. Chce u každé části poznat, proč ji drží a kdy ji bude potřebovat. Auto nakonec není jen nový výdaj. Stane se připomínkou, že slovo „budoucnost“ může skrývat mnoho různě blízkých dní.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Přání, která se do měsíce nevešla

Martin vedle jejích přání položí vlastní poznámky. U některých se shodnou okamžitě. Jiné má každý v hlavě větší nebo dřívější. Anička je chvíli nechce měnit, protože pak má pocit, že z něčeho ustupuje ještě dřív, než začali. „Aspoň víme, co bychom chtěli," namítne.

Martin navrhne, ať se nejprve podívají, co jednotlivé představy znamenají pro běžný měsíc. Nechce jí sny škrtat. Nerad by ale po pár převodech zjistil, že na ně posílají peníze, které pak potřebují vybrat zpátky. Anička otevře kalkulačku s očekáváním, že půjde jen o potvrzení jejího seznamu. První výsledek ji překvapí.

Anička postupuje opačně. Sepíše tři konkrétní cíle: 120 000 Kč za dva roky, 300 000 Kč za šest let a 2 000 000 Kč za dvacet let. Má k dispozici 8 000 Kč měsíčně a chce zjistit, zda její představa odpovídá možnostem.

Pro krátký cíl počítá bez výnosu: potřebovala by 5 000 Kč měsíčně. Pro šestiletý cíl použije pouze modelový výnos 4 % ročně a vychází 3 694 Kč. Pro dvacetiletý cíl při modelových 6 % vychází 4 329 Kč. Celkem by potřebovala 13 023 Kč měsíčně.

Výpočet není neúspěch. Naopak odhalil problém dříve, než přišel. Anička může zvýšit příjem, prodloužit termín, snížit cílovou částku nebo určit priority. Nemůže však současně utratit osm tisíc a plánovat třináct tisíc.

Rozhodne se první cíl snížit na 60 000 Kč, šestiletý cíl na 180 000 Kč a dlouhodobý cíl na 1 500 000 Kč. Orientační měsíční potřeba klesne na 2 500 Kč, 2 216 Kč a 3 246 Kč, celkem 7 962 Kč.

Zbývajících několik desítek korun není rezerva pro chyby. Anička ví, že výnosy nejsou zaručené a inflace může cíle zdražit. Každý rok proto částky přepočítá a při růstu příjmu vklady zvýší.

Na chvíli přestane mluvit. Tolik přání si představovala docela samozřejmě vedle sebe. Teď má pocit, jako by jí čísla část z nich vzala. Martin ji požádá, ať seznam ještě nevyhazuje. „Řekni mi, na čem ti záleží nejvíc. Třeba nemusejí všechny vypadat přesně takhle."

Vrátí se proto k samotnému užitku jednotlivých cílů. Zjistí, kde potřebují určitou částku a kde jim jde spíš o zkušenost nebo pohodlí. Něco zmenší, něco posunou. Aničce se uleví, že úprava plánu nemusí znamenat vzdát se celé představy. Příště se k němu chtějí vrátit dřív, než některý termín zaklepe na dveře a donutí je rozhodnout se ve spěchu.

PŘEHLED K PŘÍBĚHŮM

Stejné peníze mohou mít různé termíny

Zachované přehledy pomáhají oddělit jednotlivé cíle. Výsledek kalkulačky je podklad pro úpravu částky či termínu, nikoli důvod libovolně zvyšovat očekávaný výnos.



Každý cíl má vlastní částku, datum a úkol.

JEDEN ÚČET NEZNAMENÁ JEDEN CÍL

Peníze mohou být technicky na jednom místě, ale v plánu musí mít oddělené úkoly. Krátký termín potřebuje dostupnost; dlouhý termín může přijmout větší kolísání.

Plán není rozsudek

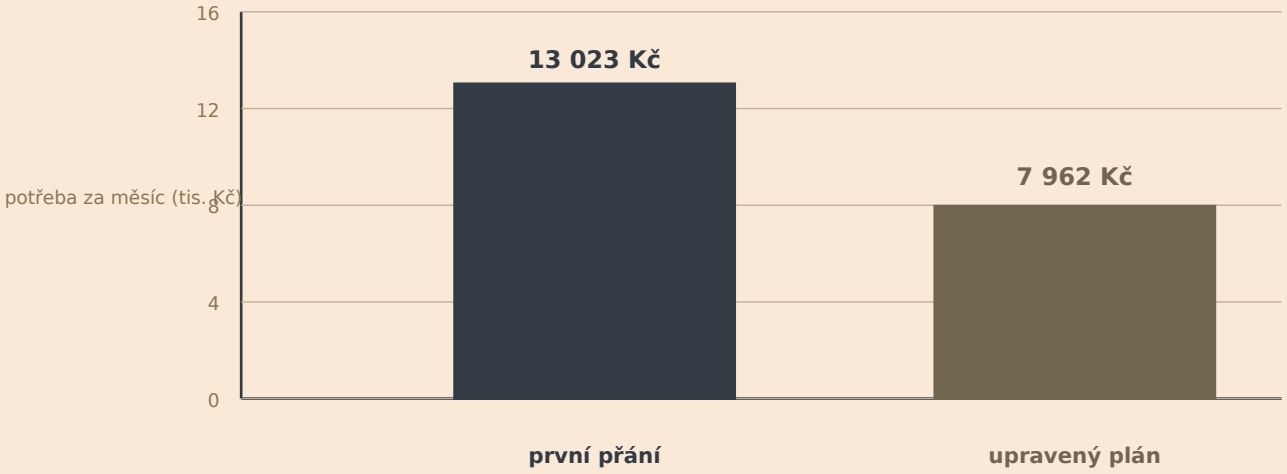
Když čísla nevycházejí, existují čtyři základní páky: změnit částku, termín, pravidelný vklad nebo způsob dosažení cíle. Předpokládaný výnos nelze libovolně zvýšit bez zvýšení rizika.

Každému cíli dejte vlastní částku a termín. Pak určete, které peníze potřebujete mít rychle dostupné a u kterých dokážete přijmout delší čekání i kolísání. Pokud součet potřebných vkladů nevychází, vraťte se ke svým prioritám dřív, než se objeví závazný výdaj.

MODELOVÝ VÝPOČET

Když přání převyšují rozpočet

Anička může odkládat 8 000 Kč měsíčně. První návrh vyžaduje 13 023 Kč. Upravený plán potřebuje 7 962 Kč. Výpočty jsou modelové a pracují s pravidelným měsíčním vkladem na konci měsíce.



Cíl	První návrh	Upravený plán	Model
2 roky	120 000 / 5 000 Kč	**60 000 / 2 500 Kč**	bez výnosu
6 let	300 000 / 3 694 Kč	**180 000 / 2 216 Kč**	4 % ročně
20 let	2 000 000 / 4 329 Kč	**1 500 000 / 3 246 Kč**	6 % ročně
Celkem za měsíc	13 023 Kč	**7 962 Kč**	rozpočet 8 000 Kč

VÝNOS JE PŘEDPOKLAD, NE SLIB

Čtyři a šest procent nejsou doporučením konkrétního produktu ani zaručeným výsledkem. Model nezahrnuje poplatky, daně ani inflaci. Reálný výsledek může být nižší i vyšší.

CO Z TOHO VYPLÝVÁ

Každý cíl potřebuje vlastní pravidla

Začněte hodnotou, ne produktem

Nejprve si ujasněte, proč je cíl důležitý. Cíl převzatý od okolí se opouští snadněji než cíl spojený s vlastní hodnotou, bezpečím nebo svobodou.

Určete cílovou částku

Název „bydlení“ nestačí. Potřebujete dnešní odhad ceny, vlastní podíl, vedlejší náklady a rezervu. U dlouhých cílů částku pravidelně upravujte o změnu cen.

Stanovte časový horizont

Časový horizont je počet měsíců nebo let do chvíle, kdy peníze potřebujete. Příklad: auto za dva roky má krátký horizont; renta za dvacet let dlouhý. Horizont zásadně ovlivňuje přijatelnou míru kolísání.

Rozlišujte nominální a reálnou hodnotu

Nominální částka je číslo na účtu. Reálná hodnota říká, co za něj skutečně koupíte. Příklad: 1 000 000 Kč za dvacet let nemusí mít stejnou kupní sílu jako dnešní milion.

Pořadí je součást plánu

Bezpečí domácnosti, povinné závazky a krátké cíle nelze bezmyšlenkovitě obětovat vzdálenému cíli. Současně dlouhodobý cíl nesmí každý rok začínat znovu od nuly.

Kontrolujte plán, ne každý pohyb trhu

Jednou či dvakrát ročně ověřte příjem, výdaje, zůstatky, termíny a změny cílů. Denní kontrola cen často zvyšuje stres, ale nezlepšuje plán.

Připravte pravidla pro změnu

Předem si napište, co uděláte při poklesu příjmu, růstu příjmu, zdražení cíle nebo mimořádném výdaji. Rozhodnutí vytvořené v klidu bývá lepší než improvizace pod tlakem.

Jednoduchý test cíle

Dokážete jednou větou říct částku, datum, měsíční vklad a důvod? Pokud ne, zatím máte přání, nikoli finanční cíl.

AHA MOMENT

Plán neomezuje svobodu. Kupuje ji předem.

ROZHODNUTÍ DŘÍVE, NEŽ PŘIJDE TLAK

Když má každá koruna předem určený úkol, nemusíte při každé změně trhu nebo života začínat od začátku. Plán vám nebere možnost změny; pouze ukazuje cenu každé změny.

Jak číst tento výpočet

U krátkého cíle 60 000 Kč za dva roky stačí jednoduché dělení: 60 000 Kč rozdělených do 24 měsíců znamená 2 500 Kč měsíčně. Model záměrně nepředpokládá výnos.

U delších cílů se počítá s tím, že pravidelné vklady mohou vytvářet výnos. Proto součet vložených peněz může být nižší než cílová částka. Výnos však není jistý a vyšší očekávání obvykle znamená vyšší riziko kolísání.

Modelových 1 500 000 Kč za dvacet let je nominální cíl. Při průměrné inflaci 2,5 % by mělo 1,5 milionu za dvacet let kupní sílu přibližně 915 000 dnešních korun. Pokud má cíl zachovat dnešní kupní sílu, musí se průběžně navyšovat.

Anička proto nesleduje jen procenta. Sleduje také, zda se mění cena cíle, její příjem, bezpečnostní rezerva a schopnost pokračovat i v horším období.

Odborné pojmy lidsky

Časový horizont: doba do použití peněz. Nominální hodnota: budoucí částka napsaná v korunách. Reálná hodnota: kupní síla této částky po zohlednění růstu cen. Modelový výnos: pracovní předpoklad pro plánování, nikoli příslib.

PRAKTICKÝ KROK

Co udělat dnes

Vytvořte první plán v sedmi krocích

1. Napište tři nejdůležitější cíle a důvod, proč na nich záleží.
2. Ke každému doplňte dnešní cílovou částku a konkrétní termín.
3. Rozdělte cíle na krátké, střední a dlouhé podle doby použití peněz.
4. Spočítejte potřebný měsíční vklad a porovnejte součet s reálným rozpočtem.
5. Když plán nevychází, změňte částku, termín, vklad nebo prioritu - nikoli svévolně očekávaný výnos.
6. Oddělte krátkodobé peníze od dlouhodobého majetku a nastavte automatické převody.
7. Určete datum roční kontroly a pravidla pro změnu příjmu, cen nebo životní situace.

Shrnutí

Honza měl produkt bez jasného cíle a musel dlouhodobou investici použít v nevhodnou chvíli. Anička nejprve zjistila, že její přání vyžadují 13 023 Kč měsíčně, přestože má jen 8 000 Kč. Úpravou částek vytvořila plán za 7 962 Kč. Výpočet jí neřekl, co musí chtít; ukázal jí cenu jednotlivých rozhodnutí.

PRINCIP V JEDNÉ VĚTĚ

Neinvestujte jen proto, abyste měli více peněz. Určete, co vám mají peníze umožnit, kdy je budete potřebovat a jaký pravidelný krok vás k tomu dovede.

Nezávislé odborné zdroje

CFPB - Setting SMART goals

https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_your-money-your-goals_SMART-goals_tool_2018-11.pdf
Investor.gov - Time Horizon

https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/glossary/time-horizon
European Union/OECD - Financial competence framework for adults

https://doi.org/10.1787/510f133c-en
E-book slouží k finančnímu vzdělávání. Modelové výnosy nejsou zárukou výsledku ani individuálním investičním doporučením.

06 Investujte jen do toho,

čemu rozumíte



HLAVNÍ MYŠLENKA

Porozumění neznamená umět předpovědět cenu. Znamená dokázat vlastními slovy vysvětlit, co vlastníte, odkud může vzniknout výnos, co může způsobit ztrátu, kolik platíte a jak dostanete peníze zpět.

II. OCHRANA KAPITÁLU

Co je uvnitř černé skříňky?

Jednoduchý příběh prodává lépe než složitá pravda. „Tahle technologie změní svět.“ „Tento dluhopis nese pevný výnos.“ „Tento fond téměř neklesá.“ Každá věta může být částečně pravdivá a přesto může skrývat otázku, která rozhodne o výsledku.

Investici nerozumíte jen proto, že znáte její název nebo jste viděli růstový graf. Rozumíte jí tehdy, když víte, jaké aktivum skutečně vlastníte, kdo spravuje nebo dluží vaše peníze, odkud se bere výnos, jaké náklady se odečítají a za jakých podmínek můžete vystoupit.

Porozumění také neznamená, že musíte být analytikem každé firmy. U širokého fondu například nemusíte znát každý podnik. Musíte ale vědět, jaký index nebo strategii fond sleduje, co uvnitř drží, jaké má náklady, měnu, způsob obchodování a hlavní rizika.

Složitost sama o sobě není důkaz kvality. Pokud vysvětlení funguje pouze díky cizím zkratkám, slibům a autoritě prodejce, investor nemá kontrolu nad rozhodnutím. Věta „nemusíte tomu rozumět, od toho jsme tu my“ není odpověď na riziko.

Nejlepší ochranná otázka proto zní: Dokázal bych tuto investici za jednu minutu vysvětlit člověku, který o ní nikdy neslyšel? Pokud ne, řešením není stud ani rychlý podpis. Řešením je další otázka nebo odmítnutí.

Porozumění má hranici

Můžete dokonale chápat mechanismus a přesto prodělat. Porozumění neodstraňuje tržní, úvěrové ani měnové riziko. Pomáhá pouze rozpoznat, jaké riziko vědomě přijímáte.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Poslední volné místo

Na obrazovce stoupala hladká křivka a vedle ní svítilo očekávaných 12 % ročně. Anička poslouchala vyprávění o umělé inteligenci a automatickém obchodování. Když obchodní zástupce zmínil ochranu kapitálu, povolila ramena. Tohle slovo jí znělo jako jistota.

Ve chvíli, kdy si zástupce všimne jejího zájmu, přidá další ukázku. Anička přikývne, i když některým slovům nerozumí. Nechce ho stále přerušovat. Má pocit, že ostatní by tomu možná rozuměli rychleji, a bojí se, že hloupou otázkou prozradí vlastní neznalost.

V hlavě už si představuje, jak nabídku vysvětlí Martinovi. Nejspíš začne stejným výnosem, který zaujal ji. Když se zástupce zeptá, zda je všechno jasné, odpoví příliš rychle, že ano. Ještě před schůzkou přitom byla rozhodnutá nic nepodepisovat bez rozmyšlení. Teď se jí čekání zdá jako zbytečné riziko, že o něco přijde.

„A jak dlouho nabídka platí?“ zeptala se. „Míst už moc není.“ Anička se podívala na smlouvu. Chtěla se ještě zeptat, komu peníze vlastně posílá a co za ně bude držet. Jenže po všech odborných výrazech měla pocit, že to měla dávno pochopit. Podepsala.

Ve složce si odnášela krásné číslo a neurčitou představu, že chytrý systém udělá práci za ni. Nevěděla, na jakém trhu obchoduje, kdo drží peníze, kdo stanovuje cenu ani kdo by nesl ztrátu při nesplnění závazku. Přesto se cestou domů těšila, že Martinovi ukáže dobré rozhodnutí.

Výtah se zastavil v jejich patře. Anička ještě jednou otevřela první stránku. Pod slovem očekávaný si v duchu dál četla jistý. Otázky, které na schůzce spolkla, si zatím do složky nepřipsala.

Cestou domů si nabídku znovu prohlédne. Nejlépe si pamatuje hezký graf, očekávaný výnos a to, že se musela rozhodnout rychle. U vysvětlení, odkud budou peníze skutečně přicházet, už si tak jistá není.

Napadne ji zavolat a doptat se. Pak si řekne, že doma dokumenty v klidu přečte a všechno jí dojde. Složku proto zatím neotevře. Těší se, že Martinovi ukáže něco, co pro jejich budoucnost zařídila sama. Zároveň v ní zůstane nepříjemná drobnost: nedokáže říct, co přesně by mu odpověděla, kdyby se zeptal na něco jiného než na výnos. Právě s touhle nejistotou nakonec zazvoní u dveří bytu.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Podpis byl rychlejší než otázky

Ve dveřích bytu Anička ještě držela složku z dnešní schůzky. Na první stránce svítilo očekávaných 12 % ročně. Po dlouhém dni jí to připadalo jako konečně dobrá zpráva. Podepsala, protože nechtěla propásnout časově omezenou nabídku. Teď položila složku na stůl před Martina a čekala, že ji pochválí.

Martin si všimne, že se Anička tváří napjatěji, než čekala. Složku si nejprve přitáhne k sobě, jako by ji potřebovala obhájit celou najednou. „Nechtěla jsem zase jen čekat," řekne. Martin ji ujistí, že tomu rozumí. Také si přeje, aby jejich peníze pracovaly. Jen by nerad zjistil podmínky až v den, kdy budou chtít část použít.

Anička pomalu otevře další stránky. Některé věty četla už na schůzce, ale teprve doma si všimne, že z nich neumí sestavit obyčejnou odpověď. Z výrazu na Martinově tváři pozná, že mu nestačí zopakovat reklamní název.

„A kdybychom ty peníze potřebovali zpátky, co přesně prodáme?" zeptal se. Anička se nadechla k odpovědi, ale vybavila se jí pouze věta obchodního zástupce o inteligentní strategii. Martin si přisunul smlouvu. „Pojďme to raději najít, než ty peníze budeme potřebovat."

Začali číst smluvní podmínky. U slova ochrana kapitálu se zastavili: kdo by ji poskytoval, z jakého majetku a za jakých podmínek? Odpověď neuměli z dosavadní prezentace vyčíst. U předčasného výstupu Anička našla datum a postup, ale nedokázala vlastními slovy vysvětlit, za jakou cenu by se jejich podíl ocenil. Anička se zarazila. Podepsala něco, co teď nedokázala Martinovi vysvětlit.

„Měla jsem pocit, že když se zeptám, budu vypadat hloupě," přiznala. Martin zavřel reklamní prezentaci a vzal čistý list papíru. Místo soudu nad minulou volbou napsali, co musí zjistit teď: právní podobu jejich nároku, zdroj výnosu, způsob oceňování, poplatky, možnosti výstupu a osobu odpovědnou za slib. Anička si vyžádá písemné odpovědi a do jejich ověření nebude posílat další peníze.

Když zhasla lampu, slíbených dvanáct procent nezmizelo. Jen vedle něj přibylo šest otázek. Byla to nepříjemná úleva: konečně věděla, co jí chybí vědět.

Ještě než dokumenty uklidí, napíše Anička žádost o vysvětlení. Chvíli uvažuje, jestli do ní má přidat omluvu za to, že se ptá dodatečně. Pak ji smaže. Jsou to jejich peníze a potřebují vědět, jak s nimi může být nakládáno.

Martin jí zprávu přečte. Nehledají v ní obvinění ani další slib. Chtějí odpovědi, které dokážou spojit se smlouvou. Aničce se uleví už tím, že má konkrétní další krok. Slibovaný výnos se nezměnil, ale přestal být jedinou věcí, kterou na nabídce vidí.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Dokážu ti vysvětlit, co kupujeme?

Kristýna nechá Honzu domluvit a pak zakryje název na první stránce. „A teď bez toho názvu," požádá ho. Honza se zasměje. Myslel si, že přehled je srozumitelný, protože se v něm sám už chvíli pohybuje. Při vysvětlování ale zjistí, že některé věty jen přebírá z nabídky.

Zkusí proto mluvit o skutečných firmách. O lidech, kteří něco vyrábějí, poskytují služby a hledají zákazníky. Kristýna se snáz chytí toho, odkud může vzniknout hodnota, než samotného názvu investiční kategorie. Potom se zeptá, co by se muselo stát, aby jejich podíl zlevnil. Honza odpověď nezakryje jen dlouhým horizontem.

Honza zvažuje jednoduchý široce diverzifikovaný akciový fond. Neříká si, že je automaticky bezpečný. Vlastní podíly ve fondu, jehož majetek tvoří podíly v mnoha veřejně obchodovaných společnostech. Výnos může vznikat růstem jejich hodnoty a dividendami.

Současně rozumí tomu, že cena fondu může v krizi výrazně klesnout. Peníze proto nejsou určeny na výdaj za dva roky. Zná průběžné náklady, měnu, způsob nákupu a prodeje i to, kde najde dokument s klíčovými informacemi.

Když se ho Kristýna zeptá, proč investuje, odpoví bez značek a reklamních vět: „Kupujeme malé podíly v mnoha firmách. Hodnota kolísá podle jejich výsledků a nálady trhu. Držíme je dlouhodobě, protože krátkodobý pokles může být velký."

To ještě nezaručuje zisk. Honza však ví, co sleduje a co by změnilo jeho rozhodnutí. Rozumí rozdílu mezi poklesem trhu a změnou samotného mechanismu investice.

Jeho výhodou není větší odvaha. Jeho výhodou je možnost položit správné otázky, porovnat náklady a poznat, kdy už produkt přestal odpovídat původnímu účelu.

U jedné položky nákladů si Honza není jistý, z čeho se účtuje. Nejprve chce odpovědět odhadem. Kristýna ale pozná zaváhání a navrhne, ať podmínky otevřou společně. Chvíli jim zabere najít správný dokument. Když ho dohledají, uloží si ho k ostatním podkladům.

Honza zjistí, že mu otázky pomohly víc než další večer samostatného prohlížení grafu. U některých už umí odpovědět stručně, u jiných má aspoň jasno, co musí ověřit. Kristýna nečeká, že jí slíbí bezchybnou investici. Chce vědět, zda jí dokáže popsat důvod nákupu i okamžik, při kterém by si znovu sedli nad plán. Tentokrát se do rozhovoru zapojuje jako někdo, kdo se má také rozhodnout.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Kristýna nechce věřit jen názvu fondu

Kristýna našla Honzu u kuchyňského stolu s otevřeným přehledem fondu. „Říkal jsi, že bychom měli malé kousky firem. Znamená to, že když se jedné firmě nebude dařit, můžeme přijít o všechno?“ zeptala se. Honza obrátil papír a nakreslil několik teček. Jedna firma může mít velký problém; široký fond drží podíly v mnoha firmách. Přesto může v krizi klesnout hodnota celého fondu.

Honza má nejprve chuť její obavu rychle uklidnit. Tolik firem přece vypadá bezpečněji než jediná. Pak si ale uvědomí, že Kristýna se neptá na počet názvů. Snaží se představit den, kdy otevře přehled a uvidí ztrátu. Chce vědět, co v takový den budou dělat oba.

Vezmou proto jejich skutečný seznam blízkých výdajů. U každého si připomenou termín. Kristýna pozná, že jí právě toto rozdělení pomáhá o kolísání mluvit klidněji. Nemusí zároveň přemýšlet, zda by za stejnou část měla platit běžný život.

„Takže to není bezpečné jen proto, že je jich hodně,“ řekla Kristýna. Honza přikývl. Z papíru zmizela představa bezrizikového řešení, ale zůstala rozumná otázka: které peníze mohou nechat pracovat dlouho a které musí mít připravené dřív? Ty na blízký společný výdaj vyznačili zvlášť. U dlouhodobé části si dovolili počítat s výkyvy, aniž by je vydávali za jistý budoucí výnos.

Kristýna ukázala na sloupec nákladů. „Když fond vydělá stejné procento jako jiný, proč bychom měli dostat méně?“ Honza jí neodpověděl poučkou. Vzal kalkulačku: ze stejného modelového hrubého tempa osm procent by po zjednodušeném odečtení jednoho procentního bodu nákladů zbývalo sedm; po odečtení tří bodů jen pět. Co se zdá jako malý rozdíl v jednom roce, se bude násobit deset let. Čísla na další straně si proto chtěli sami přepočítat.

Pak ho Kristýna zaskočila: „Kdo fond spravuje, kde najdeme podmínky prodeje a co přesně se stane při výpadku toho, přes koho nakupujeme?“ Na první dvě otázky uměl ukázat dokumentaci, na poslední nechtěl odpověď hádat. Poznačil ji vedle ostatních. „Tohle ještě nevím,“ přiznal Honza. Kristýna byla raději za otázku na papíře než za uklidňující odpověď od boku.

Večer před nimi ležely dva papíry: jeden s popisem toho, co vlastní, druhý s otázkami, které ještě nemají vyřešené. Kdyby je museli zítra vysvětlit někomu blízkému, věděli by už, kde jejich jistota končí.

Před spaním se Kristýna k papírům ještě vrátí. Jednu odpověď by už dokázala vysvětlit vlastními slovy, u druhé pořád hledá správnou otázku. Honza jí navrhne, ať si ji nechají napsanou. Ráno ji mohou poslat člověku, který jim má podmínky objasnit.

Oba mají lepší pocit z toho, že některé věci zůstaly otevřené, než kdyby je večer zakryli rychlým přikývnutím. Kristýna si přehled schová tak, aby se k němu sama dostala. Nechce být jen ten, komu Honza občas řekne, že investice zase vyrostla.

PŘEHLED K PŘÍBĚHŮM

Otázky, ke kterým se můžete vrátit

CO VLASTNÍM?
aktivum

KDE VZNIKÁ VÝNOS?
zdroj peněz

CO MŮŽU ZTRATIT?
riziko

KOLIK PLATÍM?
náklady

JAK VYSTOUPÍM?
likvidita

KDO ODPOVÍDÁ?
protistrana

Když chybí odpověď, nechybí detail. Chybí část investice.

NEJISTOTA JE TAKÉ INFORMACE

Když nedokážete zjistit, co vlastníte, jak se investice oceňuje nebo jak z ní vystoupíte, není to jen mezera ve vašich znalostech. Může to být vlastnost samotné nabídky.

Jedna minuta bez odborných slov

Co vlastním? Kdo vytváří hodnotu? Proč může cena růst? Proč může klesnout? Kolik platím? Jak a za jak dlouho investici prodám? Pokud odpovědi drží pohromadě, začínáte mechanismu rozumět.

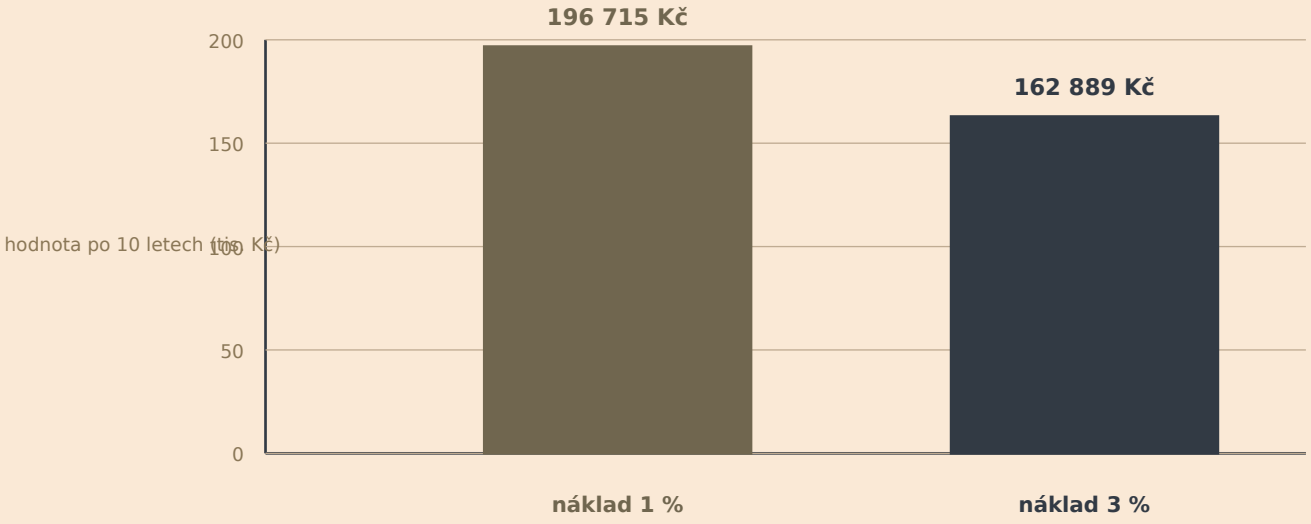
Teď chtěli znát mechanismus, ne další přesvědčivou větu.

Rozumět neznamená mít jistý výsledek. Znamená to vědět, co ještě musíme ověřit.

MODELOVÝ VÝPOČET

Stejný hrubý výnos, jiný čistý výsledek

Dvě modelové investice začínají částkou 100 000 Kč a před náklady rostou průměrně o 8 % ročně. První má průběžné náklady přibližně 1 % ročně, druhá 3 %. Pro jednoduchost počítáme s čistým tempem 7 % a 5 % ročně.



Položka	Investice A	Investice B
Počáteční částka	**100 000 Kč**	100 000 Kč
Hrubý modelový výnos	**8 % ročně**	8 % ročně
Průběžné náklady	**1 % ročně**	3 % ročně
Zjednodušené čisté tempo	**7 % ročně**	5 % ročně
Hodnota po 10 letech	**196 715 Kč**	162 889 Kč
Rozdíl	**-**	-33 826 Kč

NÁKLAD JE SOUČÁST MECHANISMU

Rozdíl 33 826 Kč nevznikl lepším trhem. Oba modely mají stejný hrubý výnos. Vznikl rozdílnou částí výnosu, která každý rok zůstala investorovi. Skutečné produkty mohou náklady počítat složitěji.

CO Z TOHO VYPLÝVÁ

Sedm vrstev porozumění

Aktivum

Aktivum je to, co ekonomicky vlastníte. U akcie jde o podíl ve firmě; u dluhopisu půjčujete emitentovi; u fondu vlastníte podíl na majetku fondu.

Zdroj výnosu

Výnos musí odněkud přijít: ze zisku firem, úroku placeného dlužníkem, nájemného, růstu poptávky nebo jiné ekonomické činnosti. Věta „cena poroste“ zdroj výnosu nevysvětluje.

Emitent a protistrana

Emitent vydává cenný papír. Protistrana je subjekt, na jehož splnění závazku můžete být závislí. Příklad: pevný kupón dluhopisu 9 % neodstraní možnost, že firma nesplatí jistinu.

Riziko

Pojmenujte události, které mohou způsobit ztrátu: pokles trhu, selhání dlužníka, změna měny, špatné ocenění, nemožnost prodeje nebo provozní chyba.

Likvidita

Likvidita znamená, jak rychle, za jakou cenu a s jakými náklady investici proměníte zpět na peníze. Slib odkupu není totéž jako okamžitě dostupná hotovost.

Náklady

Hledejte vstupní, průběžné, transakční, výkonnostní, měnové i výstupní náklady. Procento si vždy převeďte také na koruny a celý plánovaný horizont.

Dokumentace a dohled

KID neboli dokument s klíčovými informacemi shrnuje účel, riziko, scénáře a náklady vybraných produktů. Není zárukou zisku. Ověřte také poskytovatele, správce, úschovu majetku a příslušný dohled.

Pevný není totéž co bezpečný

Dluhopis s jistinou 100 000 Kč a kupónem 9 % slibuje 9 000 Kč úroku za rok. Pokud však emitent nemá na splátku, pevná sazba sama jistinu neochrání. Kupón určuje platbu, nikoli schopnost dlužníka zaplatit.

AHA MOMENT

Když nerozumíte výnosu, nerozumíte ani riziku

VÝNOS A ZTRÁTA VZNIKAJÍ VE STEJNÉM MECHANISMU

Stejný podnik, dlužník, trh nebo strategie, která vytváří možnost výnosu, vytváří také možnost ztráty. Nelze rozumět pouze příjemné polovině příběhu.

Jak číst tento výpočet

Model 100 000 Kč při čistém tempu 7 % ročně po deseti letech dává 196 715 Kč. Při 5 % ročně 162 889 Kč. Rozdíl činí 33 826 Kč.

Výpočet zjednodušuje náklady jako rozdíl mezi hrubým a čistým ročním tempem. Ve skutečnosti mohou být některé poplatky odečteny předem, jiné průběžně nebo jen při dosažení výnosu. Proto je potřeba číst konkrétní dokumentaci.

Hrubý výnos je výsledek před odečtením nákladů. Čistý výnos je to, co po zohlednění nákladů zůstává investorovi; daně a inflace mohou konečný užitek dále změnit.

Čísla nejsou předpovědí trhu ani doporučením konkrétní investice. Ukazují, proč porozumění nákladům patří ke stejnému rozhodnutí jako očekávaný výnos.

Odborné pojmy lidsky

Emitent: ten, kdo vydává akcii nebo dluhopis. Jistina: půjčená částka, kterou má dlužník vrátit. Kupón: sjednaná úroková platba dluhopisu. KID: krátký standardizovaný dokument s klíčovými informacemi.

CO NÁM UKAZUJÍ OBĚ DOMÁCNOSTI?

Anička s Martinem nevěděli, odkud se bere slibovaný výnos a kdo nese možnou ztrátu. Honza s Kristýnou dokázali fond popsat, ale zastavili se u otázky, kterou neuměli ověřit. Porozumění začíná tam, kde umíme poznat hranici vlastních znalostí.

PRAKTICKÝ KROK

Co udělat před každou investicí

Než odešlete peníze, vyberte si jednu skutečnou nabídku. Zkuste si ji bez pomoci reklamních vět projít stejně, jako to udělaly dvě domácnosti v příběhu.

SEDM OTÁZEK, KTERÉ SI PONECHTE PŘED OČIMA

1. Co přesně právně a ekonomicky vlastním?
2. Kdo vytváří výnos a z jakých peněz ho platí?
3. Které tři události mohou způsobit největší ztrátu?
4. Kolik zaplatím v korunách při nákupu, držení a prodeji?
5. Jak se stanovuje cena a kdo ji ověřuje?
6. Za jak dlouho a za jakých podmínek dostanu peníze zpět?
7. Kdo produkt poskytuje, kdo drží majetek a kdo vykonává dohled?

OTÁZKA PRO VÁS

Kterou z těchto odpovědí byste dnes u vlastní investice nedokázali jednoduše vysvětlit člověku, na kterém vám záleží?

JEDNA KONKRÉTNÍ AKCE

Napište si chybějící odpověď jako otázku a vyžádejte si k ní písemné vysvětlení a odpovídající dokument. Do té doby neudělejte další nevratný krok.

Co nám ukazují Anička s Martinem a Honza s Kristýnou? Nejasnost není ostuda. Je to místo, kde lze ještě rozhodnutí zastavit, doplnit informace a chránit svůj plán.

Na další straně příběhu se otázky zúží na tři slova: výnos, riziko a likvidita. Co se stane, když investici sice rozumíte, ale peníze potřebujete v přesně určený den?

PODKLADY A MODEL

Nezávislé zdroje

Odborná tvrzení o porozumění investici, dokumentaci, riziku, nákladech a kontrole poskytovatele vycházejí z těchto dohledatelných zdrojů. Příběhy domácností a číselný příklad jsou modelové.

Česká národní banka — Desatero pro investory

https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/ochrana-spotrebitele/desatero-pro-investory/index.html

Česká národní banka — Sdělení klíčových informací PRIIPs

https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/legislativni-zakladna/sdeleni-klicovych-informaci-priips/

Investor.gov — Five Questions to Ask Before You Invest

https://www.investor.gov/introduction-investing/getting-started/five-questions-ask-you-invest

ESMA — Costs and Performance of EU Retail Investment Products 2025

https://www.esma.europa.eu/document/market-report-costs-and-performance-eu-retail-investment-products-2025

MODEL: DVA RŮZNÉ ČISTÉ VÝSLEDKY

Počáteční jednorázová investice 100 000 Kč, deset let, žádné další vklady, modelový hrubý růst 8 % ročně. Zjednodušeným odečtením průběžných nákladů 1 nebo 3 procentní body dostaneme modelové čisté tempo 7 nebo 5 % ročně. Výpočet $100\,000 \times 1{,}07^{10} \approx 196\,715$ Kč a $100\,000 \times 1{,}05^{10} \approx 162\,889$ Kč; rozdíl ≈ 33 826 Kč. Předpokládá se roční složení; daně, inflace a jiné náklady nejsou zahrnuty. Nejde o slib ani odhad skutečného výnosu.

Tento e-book slouží k finančnímu vzdělávání. Neobsahuje individuální investiční doporučení ani příslib výnosu.

07 Posuzujte společně výnos, riziko a likviditu



HLAVNÍ MYŠLENKA

Na investici se nedívejte jen přes číslo výnosu. Důležité je také to, co se může stát s hodnotou vašich peněz, a zda je budete moci použít v den, kdy je opravdu potřebujete. Výnos, riziko a likvidita tvoří jeden příběh - příběh vašeho cíle. Zvažte také, zda za stejnou částku cíl v budoucnu vůbec pořídíte, a připravte rezervu pro zdražení i možnou ztrátu.

07 Krátká filozofie: Když číslo vypráví jen polovinu příběhu

Na stole leží dvě nabídky. Jedna slibuje méně, druhá víc. Oči přirozeně sjedou k většímu číslu. Je to pochopitelné: peníze si odkládáme proto, aby v budoucnu něco umožnily, a větší výnos vypadá jako kratší cesta. Jenže číslo na první stránce neříká, jak bude cesta vypadat v den, kdy budete chtít vystoupit.

Někdy se peníze dají vybrat rychle, ale jejich aktuální cena kolísá. Jindy se cena na výpisu tváří klidně, avšak peníze nejdou před sjednaným termínem získat, případně pro ně není kupec. A u slibu pevného výnosu záleží také na tom, zda ten, kdo jej slíbil, dokáže závazek splnit. To jsou tři různé otázky, které se snadno schovají za jedno procento.

Představte si, že máte peníze na nový domov, školu dítěte nebo větší opravu. U takového cíle nejde pouze o to, kolik by investice mohla jednou vynést. Víte také, kdy budete muset zaplatit. Pokud termín nepustí, nechcete se v posledním měsíci dozvědět, že investici sice vlastníte, ale její prodej by znamenal ztrátu, nebo že prodej zatím není možný. A ani samotná dnešní částka nemusí stačit: inflace a jiné změny cen mohou plán zdražit. Zhodnocení tak má pomáhat udržet kupní sílu peněz, ale honba za ním nesmí ohrozit samotnou částku potřebnou k cíli.

To neznamená, že investice s kolísající cenou jsou špatné. Dlouhý časový horizont může dát člověku prostor zvládnout výkyvy. Stejné řešení však nemusí sloužit člověku, který má peníze připravené na blízký výdaj. Vhodnost vzniká ve spojení konkrétního cíle, termínu a schopnosti unést ztrátu.

Když proto slyšíte zajímavý výnos, zkuste si představit poslední scénu celého příběhu: stojíte u pokladny svého životního cíle. Kolik skutečných peněz máte právě tehdy v ruce? A co by se muselo stát, aby tam nebyly? Tuhle otázku si nezávisle na sobě položí dvě domácnosti: Anička se svým partnerem Martinem a Honza se svou partnerkou Kristýnou.

Zlom přichází v jedné větě: Číslo výnosu je zajímavé teprve tehdy, když vím, co se stane s mým plánem při nepříznivém vývoji.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Anička vidí rychlejší cestu

V neděli večer seděla Anička u kuchyňského stolu. Na stole měla složku s plánem rekonstrukce bytu, vedle ní telefon a hrnek čaje, který už vystydl. Za dva roky chtěla mít hotovou koupelnu. Řemeslníci nebyli domluvení na korunu přesně, ale Anička věděla, že na svůj díl prací bude potřebovat 100 000 Kč. Celkem měla odloženo 120 000 Kč; dvacet tisíc tvořilo malý prostor navíc, který nechtěla započítávat do samotné koupelny. Věděla také, že za dva roky mohou být materiál i práce dražší. Sto tisíc byla dnešní orientační cena, nikoli jistá budoucí faktura.

Když se později baví o obkladech, Anička znovu vezme do ruky vzorek, který se jí líbí nejvíc. Právě kvůli takovým konkrétním věcem jí záleží na tom, aby peníze nezůstaly jen hezkým číslem v aplikaci. Martinovi řekne, že nechce termín rekonstrukce každé ráno porovnávat s cenou investice. Teprve takhle vyslovené jí to pomůže rozhodnout.

Při procházení nabídek ji zaujalo výrazné číslo očekávaného výnosu. „Za dva roky by z toho mohlo být víc," řekla svému partnerovi Martinovi. „Koupelnu bychom zvládli, i kdyby zdražila, a něco by ještě zůstalo." Na okamžik už viděla hotové obklady a nové světlo nad umyvadlem. Nápad jí dával smysl: když má peníze ležet, proč je nenechat pracovat?

Martin se na číslo podíval také. Neřekl, že je nabídka špatná. Zeptal se jen: „A kdy můžeš těch sto tisíc dostat zpátky?" Anička sjela prstem níž po obrazovce. Podmínky výstupu byly popsané až v další části dokumentu. Cena při prodeji se může změnit a rychlý prodej nemusí být vždy možný. „Ale za dva roky to přece může být v pohodě," namítla. „Může," souhlasil Martin. „A co když nebude?"

Ta otázka Aničku nejdřív podráždila. Martin jako by každou dobrou příležitost hned kazil obavou. Pak se podívala zpátky na plán a datum rekonstrukce. Tohle datum by se spolu s cenou investice samo neposunulo. Obkladači nebudou čekat na lepší tržní cenu. Jestli bude muset zaplatit právě v době poklesu, rozhodne částka, kterou půjde skutečně získat, nikoli částka, kterou si kdysi představovala.

Anička se vrátila k první stránce. Procento tam pořád bylo. Jen už jí neříkalo celý příběh. Poprvé si vedle něj napsala datum rekonstrukce a otazník u slov „výběr peněz". Martin vedle něj připsal tři otázky: odkud pochází výnos, co mohou ztratit a kdy se k penězům dostanou. Pod datum si oba připsali ještě jednu: kolik může koupelna za dva roky stát? Rezerva musí počítat s vyšší cenou i s případným poklesem hodnoty peněz určených na její zaplacení. Tím se z lákavé nabídky stala otázka, kterou lze poctivě prozkoumat.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Peníze potřebují také svůj termín

O několik ulic dál seděl Honza se svou partnerkou Kristýnou nad vlastním společným plánem. Také oni měli peníze rozdělené mezi blízké a vzdálenější cíle a také je zaujala nabídka s výrazným očekávaným výnosem. Kristýna položila telefon vedle kalendáře. „To číslo vypadá dobře. Jen nevím, co by se stalo, kdybychom část peněz potřebovali dřív," řekla.

Kristýna si vybaví, jak jiné je odkládat peníze na neurčitou budoucnost a jaké je čekat na fakturu s datem splatnosti. Honza k tomu nemusí nic počítat. Stejný rozdíl už oba poznali na vlastním plánování. Proto chtějí kalendář nechat vedle nabídky i při příštím rozhodování.

Honza si vzal čistý papír a rozdělil ho na tři sloupce. Do prvního napsal VÝNOS : odkud mají peníze navíc přijít a co musí vyjít, aby se očekávání naplnilo? Do druhého RIZIKO : jak může hodnota klesnout nebo kdo může nesplnit svůj slib? Do třetího LIKVIDITA : lze investici v potřebný den prodat, komu a za jakou cenu? Kristýna k papíru přisunula kalendář a vyznačila termín jejich nejbližšího výdaje. „A co když nám to do té doby zdraží?" zeptala se. Honza si uvědomil, že nestačí chránit jen nominální částku na účtu: chtějí zachovat i její kupní sílu.

„Já nechci přijít o možnost vydělat," řekla Kristýna. „Ani já," odpověděl Honza. „Jen nechci, aby o našem plánu rozhodovala cena přesně v týdnu, kdy budeme muset zaplatit." Kristýna zakroužkovala termín. „Tady už musíme být schopni zaplatit." Pro peníze, které budou potřebovat brzy, je takový okamžik důležitější než nejhezčí číslo v reklamě.

Honza nakreslil dvě cesty. U první šly peníze prodat rychle, ale v den prodeje záleželo na aktuální ceně. U druhé vypadal výnos klidněji, jenže peníze byly vázané déle, než jim zbývalo do plánovaného výdaje. „Takže u první možnosti můžeme vystoupit, ale nemusíme dostat částku, se kterou počítáme," řekla Kristýna. „A u druhé nemusíme včas vystoupit vůbec."

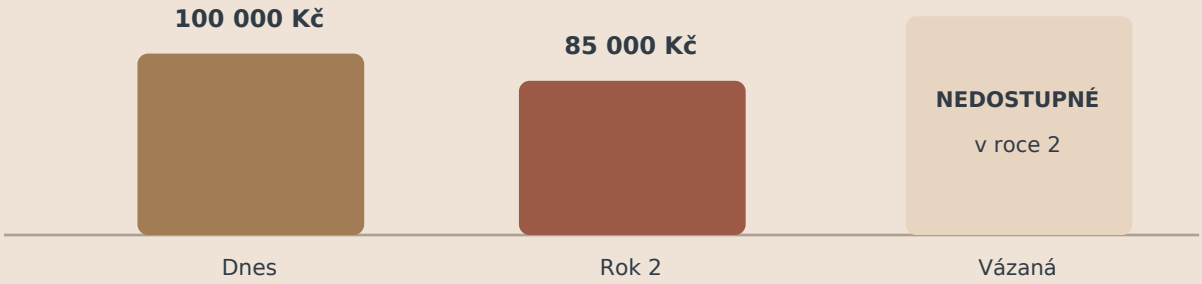
Honza jí připomněl, že mají i cíle, na které peníze nebudou potřebovat dlouhé roky. Tam mohou posuzovat jiný horizont a jinou míru kolísání. Kristýna přikývla. „Na vzdálený cíl se můžeme dívat jinak," řekla. K oběma částem připsala, kdy je budou potřebovat. U blízkého cíle si proto vedle dnešní ceny vyhradili rezervu na možné zdražení a zvlášť se ptali, jakou ztrátu by jejich plán ještě unesl. Počítali s tím, že obě rizika mohou nastat současně.

Večer oba odložili telefon. Nabídka stále čekala na odpověď, ale už znali otázky, bez nichž by odpověď byla jen odhadem. Kristýna papír schovala ke společnému plánu. Příště chtěla porovnávat nabídku právě s ním.

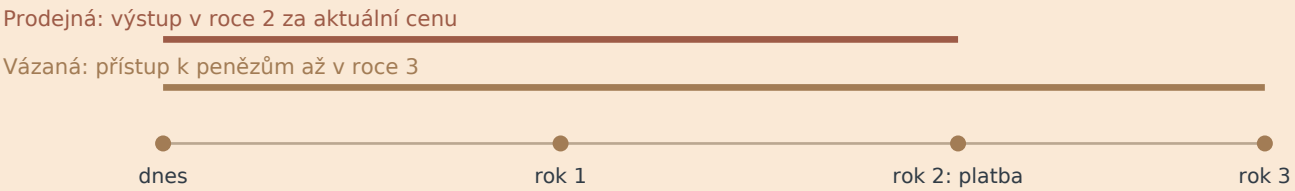
07 Modelový výpočet a graf: Den, který rozhoduje

KOLIK JE K DISPOZICI V DEN PLATBY?

Modelový prodej při poklesu 15 %; vázaná varianta nemá v roce 2 dostupnou částku.



ČAS A PŘÍSTUP K PENĚZŮM



Vraťme se k Aniččiným 100 000 Kč určeným na koupelnu. Představme si čistě modelovou situaci: v den, kdy má zaplatit, je hodnota investice o 15 % nižší. Pokud je v tu chvíli možné ji prodat za uvedenou cenu, Anička dostane **85 000 Kč**. Do plánovaných 100 000 Kč jí chybí **15 000 Kč**. Výpočet je prostý: 100 000 × 0,85 = 85 000; 100 000 − 85 000 = 15 000 Kč.

„To bych zvládla z těch dvaceti tisíc navíc," řekla. Ano - v tomto přesném modelu by je mohla použít, ale zbylo by jí jen 5 000 Kč z původního prostoru navíc. Pokud by koupelna mezitím zdražila, stejný polštář by musel pokrýt i zdražení. Číslo 15 % není předpověď budoucího trhu ani tvrzení o konkrétní nabídce. Je to zkouška, zda její plán unese špatně načasovaný okamžik.

Graf výše ukazuje dvě odlišné věci zároveň. Výška sloupců představuje modelovou částku, kterou lze v daném okamžiku použít. Časová osa dole ukazuje, kdy Anička peníze potřebuje. Plná čára vyznačuje dostupnost peněz: u varianty s prodejem v roce 2 je možné získat 85 000 Kč za aktuální cenu; u varianty vázané do roku 3 nelze v roce 2 jednoduše počítat s výběrem. Výše sloupce a dostupnost proto nesmějí splynout v jedno číslo.

Jak číst graf: výchozí cíl je 100 000 Kč. Modelový prodej po poklesu dává 85 000 Kč, tedy schodek 15 000 Kč. U vázané varianty není částka v roce 2 určena ani dostupná; graf jí proto nepřisuzuje smyšlenou hodnotu. Třetí rok na ose ukazuje pouze konec modelové vázací doby, nikoli předpokládaný výnos.

07 Porovnání: Stejný den, různé možnosti

V Aniččině diáři je stále jedno datum. Původní model grafu pracuje s dnešním cílem 100 000 Kč, aby bylo vidět samotný vliv poklesu investice. Skutečná cena v den plánované platby se však může změnit.

Zkusme proto druhý, doplněný scénář. Pokud by se cena koupelny oproti dnešku zvýšila o modelových 10 %, stála by 110 000 Kč. Prodej investice po modelovém poklesu by přinesl 85 000 Kč a původní rezerva dalších 20 000 Kč. Celkem 105 000 Kč: do nové ceny by chybělo 5 000 Kč. Domácnost tak nemůže počítat stejných dvacet tisíc zvlášť proti zdražení a zvlášť proti poklesu investice. Zvýšení ceny o 10 % není předpověď inflace ani konkrétní ceny rekonstrukce. Když vedle něj položí tři otázky, které si zapsala s Martinem, uvidí rozdíl mezi tím, co nabídka říká, a tím, co potřebuje vědět ona sama.

Výnos jí může pomoci vytvořit více peněz, pokud se očekávání naplní. Neví však, jaká bude hodnota přesně v den jejího výdaje. **Riziko** jí připomíná, že špatný scénář nemusí být teoretická věta v dokumentaci: při prodeji za 85 000 Kč musí chybějících 15 000 Kč vzít odjinud. **Likvidita** se ptá ještě o krok dříve: zda lze v daný den vůbec prodat a s jakými náklady či omezeními.

Martin na Aniččině papíře zakroužkoval větu „lze kdykoliv prodat“. „To zní jako jistota,“ řekl. „Ale jistota čeho?“ Anička odpověděla sama: „Že můžu získat nějakou cenu. Ne že získám svých sto tisíc.“ Pak se podívala na variantu, u níž šlo o pevně napsaný výnos. Ani tam jim samotné procento neřeklo, co se stane při problému protistrany nebo při předčasném odchodu.

Teprve nyní mělo jejich srovnání užitek. Mohli u každé možnosti najít předpoklad, na kterém stojí plán koupelny: jak výnos vzniká, co se může pokazit a co přesně dovolují podmínky výstupu. Co nevěděli, to nemohli zaplnit optimismem. Museli si odpověď dohledat nebo vyžádat.

Anička nezahodila myšlenku investovat. Jen odmítla dát nejbližšímu cíli roli, pro kterou se nehodí. S penězi na vzdálenější cíle lze pracovat v jiném čase a s jinou tolerancí výkyvů. Koupelna však měla svůj termín. U ní je nejdůležitější, aby se plán dal uskutečnit, až nastane jeho den.

Jednoduše řečeno: rychlá možnost prodeje není zárukou původní částky; pevně napsané procento není zárukou splnění slibu; a investice bez známé cesty k penězům nemusí zaplatit cíl včas. Rezerva nad dnešní cenou má krýt jak možné zdražení cíle, tak nepříznivý vývoj hodnoty investice - její velikost záleží na konkrétním plánu a nesmí se počítat dvakrát.

07 AHA moment: Co nám ukázaly obě domácnosti?

Anička na začátku viděla jediné číslo a představovala si hotovou koupelnu o něco dřív. Martin jí pomohl spojit nabídku s datem faktury. Honza s Kristýnou si ve své domácnosti položili podobné otázky nad vlastním kalendářem. Obě domácnosti zjistily totéž: původně sledovaly jen jednu část svého finančního příběhu.

AHA moment obou domácností: Nejlepší výnos vám nepomůže zaplatit plán, pokud se ke svým penězům nedostanete včas a v potřebné výši. A naopak, možnost peníze kdykoli prodat sama neznamená, že při prodeji nepřijdete o část hodnoty. Teprve spojení budoucí ceny cíle, času, dostupnosti peněz a možného nepříznivého vývoje říká, zda nabídka slouží konkrétnímu cíli.

Představte si znovu Aniččinu složku na kuchyňském stole. Na jedné straně je hezký návrh koupelny, na druhé investiční nabídka. Most mezi nimi není velké procento. Je jím odpověď na otázku, kolik peněz bude moci v potřebném termínu skutečně použít. Když ten most chybí, plán stojí na přání, nikoli na ověřených podmínkách.

To je rozdíl, který si může odnést i čtenář bez finančního vzdělání. Nemusí předvídat trh. Stačí znát datum svého cíle a ověřit, co se s penězi může stát před ním. Právě tato jednoduchá změna otázky ochrání příběh před tím, aby ho za člověka dopsal jediný údaj z reklamy.

A ještě jedna věc zbývá. Kdo vám čísla výnosu, rizika a likvidity předkládá? Co z nabídky získává a které informace mohou být vynechány? Tuto otázku otevře další princip.

07 Teď se podívejte na svůj vlastní příběh

Možná nemáte před sebou rekonstrukci koupelny. Můžete plánovat studium dítěte, vlastní bydlení, větší nákup nebo klidnější budoucnost. Každý takový cíl má svůj čas. Až příště uvidíte lákavý výnos, zkuste se na chvíli posadit ke stejnému stolu jako Anička s Martinem nebo Honza s Kristýnou.

A jak jste na tom dnes vy? Vyberte jednu investici, kterou máte nebo právě zvažujete. Vezměte papír a napište na něj konkrétní cíl. Potom doplňte termín, kdy peníze můžete potřebovat. Teprve vedle tohoto data zapisujte vlastnosti nabídky.

Můj cíl a termín: .....

Odkud se má vzít výnos: .....

O kolik může můj cíl zdražit: .....

Co mohu ztratit a kdo nese ztrátu: .....

Kdy, jak a za jakou cenu mohu vystoupit: .....

Otázka pro vás: Kdybyste museli peníze získat právě v termínu svého cíle a cena investice byla nižší, co by se stalo s vaším plánem? Kterou částku byste museli doplnit, pokud by váš cíl zároveň zdražil, a odkud by přišla?

Jeden krok dnes: U vybrané investice si v jejích podmínkách ověřte možnost a cenu výstupu. Nenajdete-li odpověď, zapište si přesnou otázku a vyžádejte si ji před rozhodnutím. Stejně jako obě domácnosti napište vedle procenta datum, dnešní cenu cíle a částku navíc pro možné zdražení i ztrátu. Nabídka tak přestane být abstraktním číslem a začne odpovídat vašemu skutečnému životu.

PRINCIP V JEDNÉ VĚTĚ: Posuzujte výnos spolu s kupní silou, možnou ztrátou a s tím, zda budete mít dost peněz v potřebný den skutečně k dispozici.

Modelové příklady slouží k finančnímu vzdělávání; nejsou individuálním investičním doporučením ani příslibem výnosu.

Zdroje k odborné kontrole: ČNB, Desatero pro investory (cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/ochrana-spotrebitele/desatero-pro-investory/); Investor.gov, Liquidity (or Marketability) a Time Horizon (investor.gov). ČNB, Co to je inflace? (cnb.cz/cs/casto-kladene-dotazy/Co-to-je-inflace); Investor.gov, Real Return (investor.gov). Ověřeno 25. 9. 2026.

08 Chraňte se před podvody a střetem zájmů



HLAVNÍ MYŠLENKA

Dobrá nabídka obstojí i tehdy, když se přestanete dívat na slibovaný výnos a začnete se ptát, kdo ji nabízí, komu posíláte peníze a co získá člověk, který vás přesvědčuje.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Nabídka může chvíli počkat

Na stole v kuchyni leží nákres koupelny. Anička s Martinem už vědí, že část peněz budou potřebovat v konkrétní den; v minulém principu proto vedle výnosu zkoumali riziko a dostupnost. Teď Aničce přijde zpráva od známého. Posílá odkaz na „omezenou možnost“ a píše, že takové zhodnocení se dlouho neudrží. Za chvíli má volat zástupce společnosti.

„Kdybychom počkali do večera, možná to nestihneme,“ řekne Anička. Martin se podívá na obrázek koupelny. „A kdybychom poslali peníze špatně, co přesně nestihneme?“

Při hovoru zní zástupce příjemně. Mluví o zkušeném týmu a ukazuje pěkně rostoucí křivku. Když se Martin zeptá, kdo je právním poskytovatelem služby, kdo přijme jejich peníze a jak je zástupce odměňován, odpovědi jsou najednou obecné. „Všechno najdete po registraci. O této nabídce se rozhoduje dnes.“

Po hovoru Anička položí telefon displejem dolů. „Možná jsme jen příliš podezíraví,“ řekne. Martin nenamítá, že je nabídka podvod. To by zatím nevěděl. Místo toho rozdělí list papíru na dvě části. Vlevo napíše, co slyšeli: rychlý růst, zkušený tým, poslední den. Vpravo, co lze doložit: právní název, smlouva, účet příjemce, oprávnění, náklady, možnost výstupu. Pravá strana zůstane skoro prázdná.

Anička by ráda věřila známému. Martin jí připomene, že doporučení od člověka, kterého znají, ještě neověřuje společnost ani způsob, jakým má vydělávat. Otevřou si vlastní, ručně vyhledanou stránku ČNB se seznamy regulovaných subjektů. Nehodlají opisovat jméno z odkazu ve zprávě bez kontroly přesného právního názvu a oprávnění pro nabízenou činnost. Zároveň si vyžádají písemné podmínky, identitu příjemce platby, poplatky a informaci o odměně zprostředkovatele. Dokud je nemají, nic neposílají.

Na stránce se stejným jménem může být firma, člověk nebo jiný typ oprávnění. Nestačí tedy najít podobný název a odškrtnout políčko „ověřeno“. Anička srovná údaje ze smlouvy s veřejným záznamem a zastaví se u věci, která jí předtím nepřipadala důležitá: na koho je veden účet pro platbu. Pokud by se příjemce lišil od smluvní strany, chtějí nejdřív vysvětlení přímo přes nezávisle dohledaný kontakt. Neklikají na telefonní číslo ze stejné zprávy, která je k převodu vyzývá.

Večer nabídka stále existuje. Anička si uvědomí, že nejcennější nebyla tajná příležitost, ale čas, který si na rozhodnutí vzali. Ověření registrace samo o sobě nezaručuje výnos ani bezpečnost konkrétní investice; je to jedna z kontrol, nikoli razítko kvality.

Kdyby nabídka mezitím zmizela, jejich plán koupelny by zůstal nedotčený. Kdyby kvůli ní ve spěchu poslali peníze neznámému příjemci, rozhodnutí by už vraceli zpátky mnohem hůř. Martin neříká „nikdy neriskuj“. Říká jen: „Nejdřív zjistíme, s kým vlastně jednáme.“

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Dvě rady, dvě různé ceny

Doma mají vlastní plán. Kristýna si při srovnání dvou možností všimne, že jí poradce věnuje mnohem víc času u dražší varianty. „Proč právě tato?“ zeptá se. „Protože se vám hodí,“ zazní odpověď.

Kristýna měla z otázky na odměnu obavu už před schůzkou. Nechtěla, aby vypadala nevděčně. Poradce jim věnoval čas a některé věci vysvětlil dobře. Přesto si uvědomí, že právě proto potřebují rozumět i tomu, za co bude placen. Honza se na ni podívá a otázku doplní nahlas. Srozumitelná odpověď by jim důvěru mohla posílit, ne ji pokazit.

Honza se neptá, zda je poradce dobrý nebo špatný člověk. Chce vědět, jak doporučení vzniklo. „Porovnali jste i levnější možnost? Kolik zaplatíme celkem? Dostáváte za jednu z nich jinou odměnu?“ Poradce může mít legitimní důvody pro výběr. Pokud však tyto otázky zůstanou bez konkrétní odpovědi, domácnost nemá podklad, podle kterého by doporučení rozuměla.

Poradce začne vysvětlovat rozdíl ve službě. Dražší varianta prý nabízí pomoc při rozhodování a pravidelné konzultace. Kristýna připustí, že taková služba může mít hodnotu. Chce však vědět, zda ji opravdu využijí, kolik bude stát v korunách za celý zamýšlený horizont a zda se při doporučení zohlednily i jejich jiné cíle. Honza vytáhne starý společný plán. Peníze na nejbližší výdaj v něm mají jinou roli než kapitál na mnoho let. Dobře znějící doporučení musí sedět právě na jejich plán, ne pouze na brožuru.

Kristýna si na papír nakreslí tři šipky: peníze domácnosti, produkt a odměna člověka, který produkt doporučuje. Uvědomí si, že šipka k poradci může ovlivňovat směr ostatních. Střet zájmů ještě nedokazuje podvod. Je to důvod požádat o vysvětlení a porovnat nabídku s vlastním cílem.

„To, že nám někdo věnuje hodinu, ještě neznamená, že za ni neplatíme,“ řekne Kristýna. Honza přikývne. Než podepíší, chtějí písemné shrnutí, které spojí jejich cíle, rizika, všechny náklady a důvod výběru. Pokud ho nedostanou, mohou odejít a rozhodnutí odložit.

Představí si, že totéž rozhodnutí mají za rok vysvětlit sami sobě. Budou schopni ukázat, proč zvolili právě tuto variantu? Co za odměnu poradce dostali? Jak by poznali, že doporučení přestalo odpovídat jejich potřebám? Kristýna si uvědomí, že i poctivý člověk může mít motivaci, která není totožná s jejich zájmem. Otázka na odměnu není útok. Je to součást porozumění nabídce.

Cestou domů se Kristýna zeptá, zda by stejné doporučení dokázali obhájit, kdyby na nabídce nebylo známé logo. Honza si vytáhne jejich původní cíle. Některé odpovědi už mají, jiné si musí vyžádat. Tentokrát jim nepřipadá nepříjemné rozhodnutí odložit. Nepotřebují se na místě odměnit podpisem za příjemnou schůzku. Chtějí se za rok podívat zpátky a vědět, podle čeho tehdy vybírali.

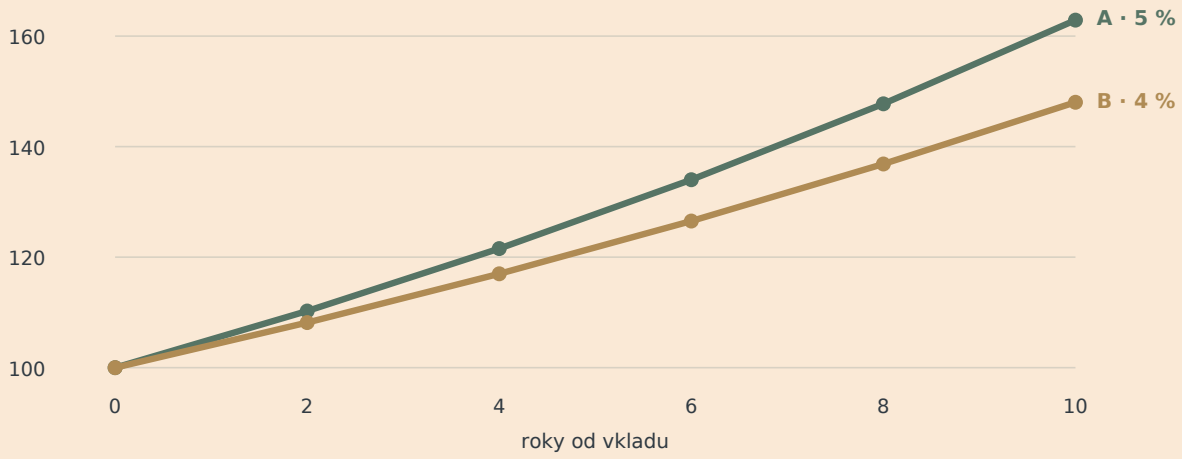
Názorný model: Kolik stojí nejasná odměna?

Čistě modelový příklad, nikoli popis skutečné nabídky. Dvě hypotetické varianty vloží na začátku 100 000 Kč a obě dosahují stejného hrubého nominálního výnosu 6 % ročně po dobu deseti let. Pro zjednodušení se roční náklad odečítá od hrubé sazby před každoročním složením. Varianta A má modelový roční náklad 1 %, varianta B 2 %. Bez dalších vkladů, daní a inflace:

MODEL PO 10 LETECH (tis. Kč)



MODEL V ČASE (tis. Kč)



Co ukazují grafy

Varianta	Modelový čistý roční růst	Po 10 letech
A	5 %	162 889 Kč
B	4 %	148 024 Kč

Rozdíl je **14 865 Kč**. Výpočet: 100 000 × $1{,}05^{10}$ = 162 889,46 Kč; 100 000 × $1{,}04^{10}$ = 148 024,43 Kč; rozdíl 14 865,03 Kč. Stejný hrubý výnos nemusí znamenat stejný výsledek pro domácnost. Tento model není tvrzením, že vyšší náklad vždy znamená střet zájmů nebo že levnější varianta je vždy vhodnější. V praxi se náklady účtují různě a výnos není jistý.

První graf ukazuje výsledek po deseti letech a rozděluje obě částky na původní vklad a modelový přírůstek. Druhý graf sleduje obě modelové cesty každé dva roky. Nejde o předpověď kolísání trhu: pro názornost kreslí pravidelný roční růst podle výše uvedeného vzorce. Smysl obou grafů je jediný: nejasný rozdíl v nákladech může být v dlouhém čase viditelnou částí výsledku. To, komu náklady plynou a za jakou službu, musí Honza s Kristýnou teprve zjistit.

AHA moment: Aničku téměř přiměl k převodu spěch; Kristýnu téměř přesvědčila sebejistota člověka, který nabídku vysvětloval. Ani jedna vlastnost nevypovídá o tom, komu patří účet, jaké je oprávnění poskytovatele a proč je doporučena právě tato možnost. Dobrý filtr začíná u toku peněz a toku odměny.

Aniččin papír se dvěma sloupci a Kristýniny tři šipky vypadají jinak, ale dělají tutéž práci. Oddělují příběh, který někdo vypráví, od věcí, které mohou domácnosti samy ověřit. Nezaručí jim správné rozhodnutí. Dají jim však možnost poznat, která otázka dosud nemá odpověď. A právě nevyplněné místo je často důležitější než další desetinné místo slibovaného výnosu.

A co vy? Dopřejete si čas na rozhodnutí?

Naši hrdinové nám znovu ukázali, jak důležité je dát si čas a nepodlehnout tlaku rychlého rozhodnutí. A co vy? Uvažujete o podobné nabídce, nebo jste se už v takové situaci ocitli?

Udělejte si vlastní zjištění. U jedné takové nabídky oddělte stejně jako Anička to, co jste slyšeli, od toho, co umíte doložit. Najděte přesný právní název smluvní strany a příjemce platby. Na oficiální stránce ČNB nezávisle ověřte, zda má subjekt oprávnění pro činnost, kterou vám nabízí. Z podmínek zjistěte, jak můžete vystoupit a co vás to bude stát.

Pak se zeptejte jako Kristýna: „Kolik zaplatím celkem, komu, a jak je odměněn člověk, který mi právě tuto možnost doporučuje?“ Požádejte o písemnou odpověď a porovnejte ji se svým cílem. Pokud něco nevíte, napište si přesnou otázku a rozhodnutí odložte, dokud nedostanete srozumitelnou odpověď. Ověření nevyloučí tržní ztrátu, ale dá vám možnost rozhodovat se podle skutečných podmínek, nikoli podle spěchu nebo dojmu.

Příště se podíváme na jiný problém: i prověřená investice může ohrozit plán, pokud v ní leží příliš velká část společných peněz.

Princip v jedné větě: Dřív než svěříte peníze nabídce, ověřte člověka, instituci, podmínky a důvod, proč vám ji někdo doporučuje.

Zdroje a poznámka

• ČNB, Desatero pro investory: https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/ochrana-spotrebitele/desatero-pro-investory/index.html

• ČNB, Seznamy a evidence (JERRS): https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/seznamy/

• ESMA, MiFID II, čl. 23, střety zájmů: https://www.esma.europa.eu/publications-and-data/interactive-single-rulebook/mifid-ii/article-23-conflicts-interest

• ESMA, MiFID II, čl. 24, informace klientům a náklady: https://www.esma.europa.eu/publications-and-data/interactive-single-rulebook/mifid-ii/article-24-general-principles-and

Modelové příklady slouží k finančnímu vzdělávání; nejsou individuálním investičním doporučením ani příslibem výnosu. Právní povinnost určitého dokumentu závisí na typu služby a subjektu; čtenářská výzva je obecný postup kontroly.

09 Rozložte riziko i mezi různé obory



HLAVNÍ MYŠLENKA

Čtyři firmy mohou mít čtyři názvy, a přesto stát na jedné stejné naději. Pokud všechny potřebují, aby dál rostl zájem o umělou inteligenci, potíže tohoto oboru mohou zasáhnout všechny. Víc firem pomáhá proti problému jedné z nich. Před společným problémem celého oboru vás ale samotný počet názvů neochrání.

Krátká filozofie: čtyři příchutě, jedno léto

Představte si obchod se zmrzlinou. Nabízí vanilkovou, jahodovou, čokoládovou a pistáciovou. Jeho nabídka je pestrá. Jenže jestli celé léto prší a ulicemi chodí méně lidí, může se hůř prodávat každá příchuť. Proti neoblíbenosti vanilkové pomáhá mít i jahodovou. Proti deštivému létu samotné čtyři příchutě nestačí.

S investicemi je to podobné, i když ceny akcií nechodí vždy spolu. Čipy, servery, datová centra a software jsou různé výrobky. Část jejich budoucích obchodů však může záviset na tom, zda budou firmy dál hodně utrácet za technologie a AI. Když se očekávání změní, mohou zlevnit akcie několika různých společností současně. Akcie je malý vlastnický podíl ve firmě; její cena může růst i klesat.

Rozložení investic se často nazývá diverzifikace. Jednoduše řečeno: nespoléhat s celým plánem na jedinou firmu ani na jedinou společnou příčinu úspěchu. Neznamená to, že různé obory nikdy neklesnou najednou. Znamená to rozumět tomu, kolik vašich peněz může zasáhnout stejná nepříjemná zpráva.

Na výpisu z účtu jsou názvy a částky. Právě tam se dvě domácnosti v našem příběhu naučí dívat ještě o řádek hlouběji.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Čtyři kartičky pod jednou otázkou

V kuchyni zůstala na stole složka s návrhem koupelny. Anička s Martinem už věděli, že peníze, které budou potřebovat brzy, nemají posílat do rozhodnutí učiněného pod tlakem. Večer proto otevřeli jen oddělený účet pro vzdálenější cíle. Ten neměl platit obkladače za dva roky.

Anička si před tím večerem ráda prohlížela zprávy o každé z vybraných firem zvlášť. U jedné našla zajímavý výrobek, u jiné velkého zákazníka. Každý nákup měl vlastní vysvětlení. Proto ji překvapí, když Martin položí kartičky tak blízko k sobě. Připadá jí, jako by jí z jejich rozmanitosti najednou něco bral.

Anička nedávno četla několik zpráv o umělé inteligenci. Líbilo se jí, že si může vybrat víc firem, nejen jednu. Postupně pořídila akcie výrobce čipů, dodavatele serverů, provozovatele datových center a firmy vyvíjející AI software. V aplikaci vypadaly jako čtyři samostatné řádky. „Tentokrát přece nestojíme na jedné firmě," řekla spokojeně.

Martin jí to nevyvracel. Vzal čtyři malé lístky, napsal na ně názvy a položil je vedle sebe. „Kdyby měla problém jen firma se servery, ostatní by ho nemusely mít," řekl. „V tom nám různé firmy pomáhají." Anička přikývla. Pak se Martin zeptal: „A co kdyby firmy na celém světě na čas omezily nákupy pro AI? Kdo by kupoval čipy, servery, prostor v datových centrech a nový software?"

Anička začala lístky obracet. Představila si, že zákazníci odloží stavbu velkých datových center. Výrobce čipů může mít méně objednávek. Dodavatel serverů také. Provozovatel centra možná bude hledat nové nájemce. U softwaru to může být jinak, ale ani jeho akcie nejsou před změnou očekávání automaticky chráněné. Neví, co by se skutečně stalo a která cena by klesla. Najednou však vidí společnou otázku pod čtyřmi různými jmény.

„Je to jako naše koupelna," usměje se Martin. „Můžeme vybrat čtyři druhy obkladů, ale když se nedostaví řemeslníci, nepomůže ani jeden." Anička se zasměje. Podobnost ji překvapila. Čtyři názvy najednou viděla pod jednou společnou otázkou.

Místo rychlého prodeje otevře čistý list. Nad čtyři názvy napíše „technologie a AI". Nejdřív chce spočítat, jak velkou část dlouhodobých peněz tato společná myšlenka zabírá. Potom se s Martinem rozhodnou, zda to odpovídá jejich cíli a klidu, s jakým by snesli horší období.

Ještě než aplikaci zavře, začne hledat další jméno, kterým by seznam doplnila. Pak se zastaví. Mohla by znovu vybrat jen jinou firmu závislou na stejném nadšení. Martin jí navrhne, ať tentokrát nehledají další nákup hned. Nejdřív potřebují vidět, kolik jejich peněz už jednu společnou představu podporuje. Anička nechá kartičky na stole. Příště chce číst i to, co mají jejich příběhy společné.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Co se skrývá uvnitř fondu

Honza s Kristýnou mají večer na stole rozložený papír: plán peněz na blízké výdaje a na vzdálenější budoucnost. K blízkým výdajům už po minulé zkušenosti připsali termíny. Teď zkoumají dlouhodobou část.

Honza si fond pořídil také proto, že se nechtěl zabývat každou jednotlivou firmou. Při čtení seznamu mu některá známá jména připomenou akcie, které už vlastní. Zavolá Kristýnu blíž a společně otevřou složení fondu. Chtěli přece srozumitelnější celek. Pokud se některé závislosti opakují, potřebují o tom oba vědět.

Honza drží akcii výrobce čipů a akcii firmy, která vyvíjí software pro umělou inteligenci. Vedle nich má fond. Fond znamená balík více investic, který v aplikaci vidí jako jednu položku. „To je naše třetí cesta," ukáže Kristýně. „Tam už přece nekupujeme jen dvě firmy."

Kristýna kývne, ale potom rozklikne popis fondu. Je zaměřený na technologické společnosti a v aktuálním seznamu jeho investic pozná další výrobce čipů, softwarové firmy i provozovatele datových center. „Těch firem je opravdu víc," řekne. „Jenže kdyby se zhoršilo celé technologické odvětví, nešlo by s ním dolů i hodně z nich?"

Honza se podívá zpět na tři řádky v aplikaci. Jeden je přímá akcie čipové firmy. Druhý je AI software. Třetí je fond s jiným názvem, ale s dalšími technologickými firmami uvnitř. Názvy se liší. Společný důvod, proč mohou mít špatné období, se částečně překrývá. Honza rozklikl podrobné složení. Právě do něj se měl podívat už dřív.

„Myslel jsem, že fond je automaticky úplně jiný košík," přizná Honza. Kristýna vezme tužku a nakreslí tři kruhy. Do všech napíše slovo „technologie". „Možná máme tři obaly," řekne, „ale část věcí v nich potřebuje stejné dobré počasí." Oba se vrátí k popisu fondu. Zjistí, že jeho složení se může měnit, a proto si budou všímat aktuálních údajů, ne názvu z reklamy.

Na konci večera nemají kouzelný seznam akcií, které nikdy neklesnou. Mají lepší otázku: které jejich investice mohou reagovat na stejnou změnu? A kolik peněz by se tak mohlo pohnout společně? Ta otázka je pro jejich plán užitečnější než počet ikon v telefonu.

Honza zkusí jednotlivé položky popsat bez názvů. U každé řekne, co by jí mohlo pomáhat a co by ji mohlo ohrozit. Najednou některé věty znějí skoro stejně. To, co bylo před chvílí schované za různými ikonami, se začne spojovat.

Kristýna mu neříká, že všechno musí prodat. Chce, aby případný další nákup vycházel z celého majetku. Honza si k přehledu uloží i složení fondu. Příště už nechce počítat jen řádky, které se mu na displej vejdou.

Modelový výpočet a grafy: stejných 100 000 Kč, jiná skladba

Čistě modelový příklad, nikoli předpověď trhu. Obě varianty začínají se 100 000 Kč určenými na dlouhou dobu. Částky dělíme na čtyři stejné díly po 25 000 Kč. Nezapočítáváme poplatky, daně, jiné obchody ani změnu hodnoty peněz v čase.

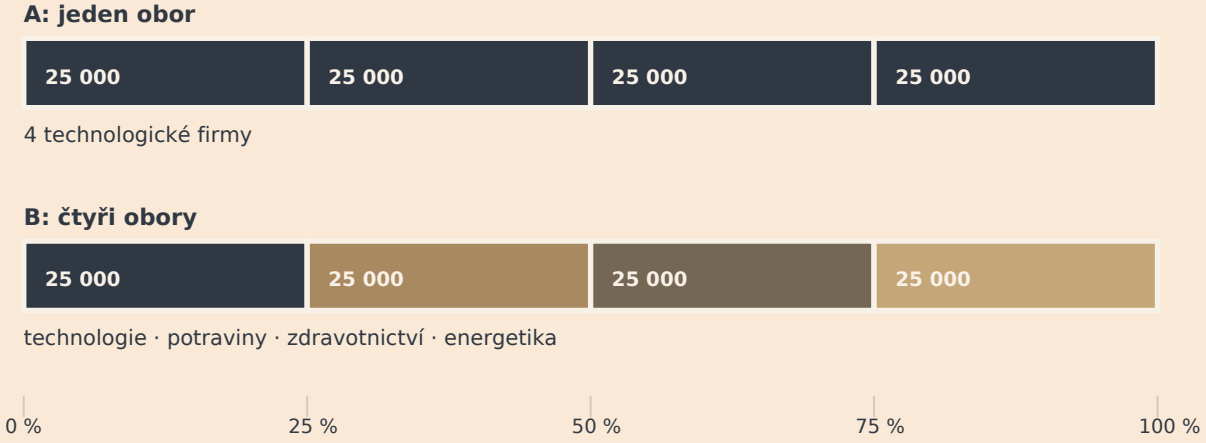
Varianta A: čtyři různé technologické a AI firmy. Pro názornost předpokládáme, že každá z jejich akcií v jediném okamžiku klesne o 30 %. To není tvrzení, že by se tak skutečně pohybovaly stejně.

Varianta B: čtyři modelové skupiny akcií: technologie, potraviny, zdravotnictví a energetika. Technologie klesnou o 30 %, ostatní tři skupiny v tomto zvoleném okamžiku stojí na místě. Ani tento vývoj není předpověď; v reálném poklesu mohou ztrácet také jiné obory. „Skupina“ tu není jedna konkrétní akcie ani návod, co koupit.

První graf ukazuje, kde ležely peníze před modelovým poklesem. Druhý ukazuje, kolik by zůstalo podle právě uvedených předpokladů. Není to srovnání očekávaných výnosů dvou doporučených portfolií.

GRAF 1 KDE LEŽÍ MODELOVÝCH 100 000 Kč?

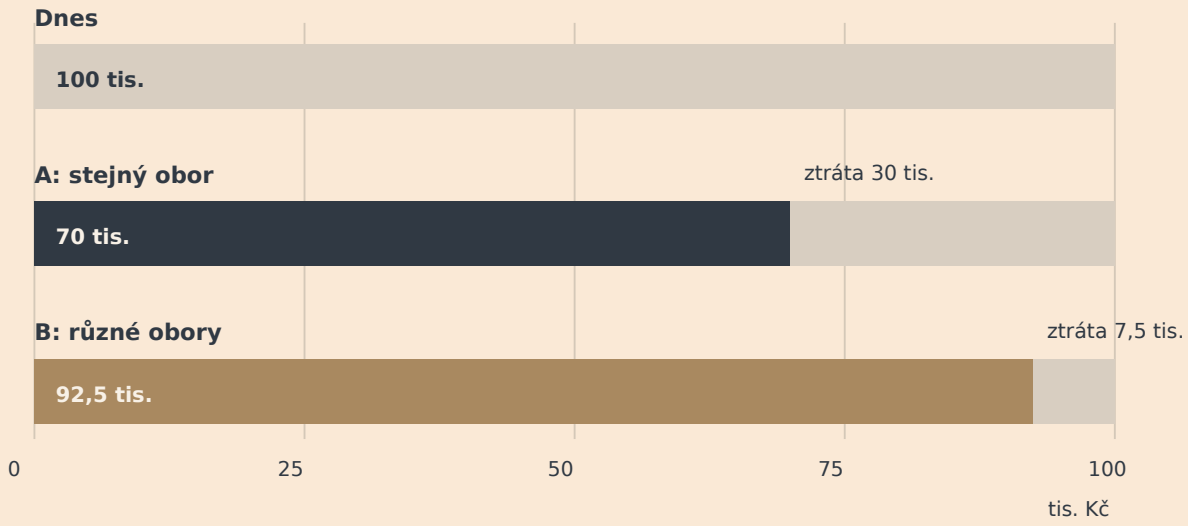
Každý díl = 25 000 Kč = 25 % dlouhodobých investic.



Co vlastně ukazují čísla

GRAF 2 KOLIK ZŮSTANE PO MODELOVÉM POKLESU?

Srovnání v tisících Kč; šedá část ukazuje ztrátu z počátečních 100 000 Kč.



Model	Co v našem scénáři klesne	Ztráta	Zůstane
A: čtyři technologické firmy	všechny čtyři díly po 25 000 Kč o 30 %	30 000 Kč	70 000 Kč
B: čtyři různé skupiny	pouze technologický díl 25 000 Kč o 30 %	7 500 Kč	92 500 Kč

Počítejme nejprve po malých krocích. Třicet procent z 25 000 Kč je 7 500 Kč. Ve variantě A utrpí v našem modelu takovou ztrátu všechny čtyři díly: 4 × 7 500 = 30 000 Kč. Ze 100 000 zbude 70 000 Kč. Ve variantě B se ztratí 7 500 Kč jen v technologickém dílu: 100 000 − 7 500 = 92 500 Kč.

Rozdíl 22 500 Kč nevytvořila nějaká kouzelná bezpečná investice. Vznikl z **předpokladu**, že v B ostatní tři skupiny právě neklesly. Kdyby také klesly, výsledek by byl jiný. Proto se v reálném životě nespoléháme na jediný model. Zkoumáme, zda víme, na jaké společné příčině peníze stojí a jaký pokles jsme ochotni unést.

Anička se může vrátit ke svým čtyřem kartičkám. Každá firma má vlastní výrobek a vlastní problémy; všechny však mohou být citlivé na pokles výdajů do AI. Honza může udělat totéž s fondem: jeho vlastní název neřekne, zda peníze uvnitř patří do stejného příběhu jako dvě přímé akcie. To zjistí až pohled dovnitř.

AHA moment: rozmanitost názvů není rozmanitost příčin

Anička před sebou stále vidí čtyři lístky. Na začátku večera pro ni byly důkazem, že má peníze rozdělené. Po Martinově otázce je položila pod jeden větší nápis: „technologie a AI“. Nezahodila je. Jen pochopila, že různé firmy mohou kromě vlastního rizika sdílet i jedno společné.

Honza si zase myslel, že fond automaticky přidává jiný typ investice. Kristýna mu ukázala, že fond je obal. To, co je uvnitř, může jejich dosavadní volbu doplnit, ale také ji zopakovat. Ani oni nic nemuseli rozhodnout ten večer. Získali přehled, se kterým lze rozhodovat později.

Zlom přichází v jedné větě: Čtyři různé firmy vás mohou chránit před potížemi jedné firmy, ale pokud na všechny působí stejná nepříjemná zpráva, část rizika zůstává společná.

To je důvod, proč se nestačí zeptat „Kolik investic mám?“. Lepší je podívat se, co je živí: zákazníci, obor, podobné očekávání, případně tentýž majetek skrytý ve fondu. Nemusíte být analytikem trhu. Stačí si všimnout skupin, které by mohl zasáhnout stejný déšť.

Příště se podíváme ještě dál. Kromě různých oborů existují i různé druhy majetku, instituce a způsoby uložení. Dnešní přehled je první krok; další princip ukáže, co všechno je vhodné rozlišovat, když chráníte celý plán.

Teď se podívejte na svůj vlastní příběh

Naši hrdinové nic neprodávali v panice. Anička položila čtyři kartičky pod jeden společný nadpis. Honza s Kristýnou nahlédli do fondu a zjistili, co si kupují spolu s ním. Možná i na vašem účtu čeká podobný objev. Až jej otevřete, zkuste se na chvíli dívat za názvy: které investice by mohly pocítit stejnou nepříjemnou zprávu?

Vezměte papír nebo prázdnou stránku v telefonu a vyberte peníze určené pro **jeden dlouhodobý cíl**. Blízké výdaje a rezervu do tohoto přehledu nepřimíchávejte. Potom postupujte po malých krocích:

1. **Sepište položky.** U každé akcie napište název firmy a běžnými slovy, co prodává. U fondu vyhledejte jeho aktuální zaměření a hlavní investice. Když složení nenajdete, poznamenejte si to jako otázku, ne jako jistotu.

2. **Zakroužkujte společný příběh.** Čipy, servery, datová centra a AI software mohou patřit do jedné širší technologické skupiny. U svých položek najděte podobné vazby. Nehledejte dokonalé úřední škatulky; zjišťujte, co je může zasáhnout společně.

3. **Spočítejte velikost skupin.** Sečtěte částky v každé širší skupině a porovnejte je s penězi určenými pro tentýž dlouhodobý cíl. Pokud je ve fondu více oborů, použijte jeho aktuální podíly, máte-li je k dispozici. Bez nich přesné procento nehádejte.

4. **Promyslete horší den.** Co by se stalo s vaším plánem, kdyby právě největší společná skupina klesla? Vyberte si pouze modelové procento pro vlastní zkoušku, nikoli předpověď, a spočítejte částku v korunách. Nemusíte podle ní hned obchodovat.

Váš přehled na jednu stránku

Můj dlouhodobý cíl: .....

Položky a jejich obory: .....

Největší společná skupina a její částka: .....

Co ještě potřebuji zjistit o fondech: .....

Modelový pokles této skupiny a dopad na můj plán: .....

Jeden krok dnes: Otevřete u jednoho fondu aktuální přehled jeho investic, nebo u několika svých akcií napište vedle názvů jejich obor. Pak si sečtěte peníze, které stojí na stejné myšlence. Pokud přehled neumíte najít, zapište si přesnou otázku a vyžádejte si srozumitelnou odpověď. Teprve s tímto přehledem má smysl rozhodovat o změnách.

Princip v jedné větě: Pestrý seznam názvů nestačí; zjistěte, co z vašich investic může klesat společně.

Modelové scénáře slouží k finančnímu vzdělávání, nejsou individuálním investičním doporučením ani příslibem výnosu. Různé obory mohou ztrácet současně.

Zdroje k odborné kontrole: FINRA, Concentrate on Concentration Risk (https://www.finra.org/investors/insights/concentration-risk); Investor.gov, Asset Allocation and Diversification (https://www.investor.gov/introduction-investing/getting-started/asset-allocation); FINRA, Asset Allocation and Diversification (https://www.finra.org/investors/investing/investing-basics/asset-allocation-diversification). Ověřeno 25. 9. 2026.

10 Diverzifikujte aktiva, instituce i způsob uložení



HLAVNÍ MYŠLENKA

Pestré investice jsou dobrý začátek. Pak se ještě podívejte, **co** vlastníte, **u koho** to máte a **jak** se k tomu dostanete. Tři různé otázky chrání před třemi různými překvapeními. Ani jejich poctivé zodpovězení však neudělá z investování bezrizikovou věc.

Tři zásuvky, tři otázky

Po minulém principu už víte, že čtyři technologické akcie mohou být čtyři jména pro podobné riziko. Teď ustupme o krok dál. Akcie znamená podíl ve firmě. Dluhopis je půjčka jeho vydavateli, který ji má podle podmínek splatit; může ale také nezaplatit. Peníze na účtu jsou pohledávkou vůči bance. Hmotné zlato je věc, kterou někdo musí bezpečně držet. Jejich ceny, dostupnost i pravidla ochrany se liší.

Představte si zásuvku se semínky, nářadím a klíči. Různý obsah odpovídá otázce **co**. Když jsou všechny zásuvky v jednom domě, stojí za to znát i odpověď **kde**. A když se do domu dostanete jediným klíčem, zbývá otázka **jak**. Přirovnání není mapa finančního práva; pomůže jen nezaměnit druh investice, poskytovatele a způsob přístupu.

Nemusíte si automaticky pořizovat každou věc ani otevřít mnoho účtů. Každý další produkt a místo přináší poplatky, administrativu a vlastní rizika. Nejprve si udělejte přehled pro konkrétní cíl. Teprve potom posuzujte, zda je některá společná závislost příliš velká.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Jiný obsah stejné krabice

V neděli Anička s Martinem uklidili vzorky obkladů zpátky do složky. Peníze na koupelnu a běžnou rezervu už měli oddělené od dlouhodobého plánu. Anička na stole rozložila čtyři kartičky z minula: čipy, servery, datová centra a AI software. „Už vidím, proč to nejsou čtyři úplně jiné příběhy," řekla. „Ale co s tím máme vlastně dělat?"

Martinovy misky připadají Aničce nejprve trochu legrační. Pak do nich položí kartičky a přestane se smát. V telefonu měla několik investic, ale tady před sebou vidí, jak málo se jejich základní příběhy liší. „Takže jsme si zatím vybírali hlavně uvnitř jedné části," řekne a vezme čistou kartičku.

Martin přinesl tři prázdné misky. Na první napsal „podíly ve firmách", na druhou „půjčky vydavatelům" a na třetí „peníze připravené na pozdější rozhodnutí". Vysvětlili si, že první miska jsou akcie, druhá může obsahovat dluhopisy a třetí peněžní část dlouhodobého plánu. Nejsou to zaměnitelné věci. Když firmám klesne očekávaný zisk, akcie mohou zlevnit; dluhopis má zase riziko vydavatele a změn úrokových sazeb; u peněz na účtu zůstává riziko ztráty kupní síly inflací.

Anička si všimla, že všechny čtyři její kartičky pořád leží v první misce. Přidat pátou akcii by znamenalo přidat další firmu, ne automaticky další druh majetku. Vzala papír a místo seznamu produktů nakreslila tři sloupce. Zatím vyplnila jen první. „Tady jsme si mysleli, že už máme uklizeno," pousmála se. „Ve skutečnosti jsme zatím třídili jen jednu misku."

Pak jí v aplikaci vyskočila nabídka koupit něco nového hned. Dřív by na ni možná klikla. Teď ji zavřela. S Martinem si stanovili, že nejprve zjistí, jaké druhy majetku jejich dlouhodobý cíl skutečně obsahuje a jaké ztráty by snesli. Nevybrali si na místě konkrétní dluhopis ani poměr misek. Jejich cíl má svůj termín a jejich domácnost vlastní hranici klidu; univerzální recept by jim nepomohl.

O pár dní později Martin řekl: „A u koho to vlastně držíme?" Přišli na to, že graf druhů majetku jim tuhle otázku neřekne. Mohli by mít různé investice v jedné aplikaci, a přesto záviset na jednom poskytovateli nebo přístupové cestě. Připsali proto pod sloupce další dvě řádky: kdo službu poskytuje a kde je majetek veden či uložen. Martin se vrátil k přihlašovací obrazovce. Tentokrát ho zajímalo i jméno pod logem.

Anička by ráda prázdná místa hned doplnila. Martin jí ale navrhne, ať si každé nejprve dokážou vysvětlit tak srozumitelně jako první. Nová miska jim nepomůže, když do ní vloží něco jen kvůli pocitu, že už mají hotovo.

Nechají si proto čas také na otázky o instituci a uložení. Aničku překvapí, že přehled majetku může být pestrý a přístup k němu přesto záviset na jedné cestě. K večernímu úklidu tak přibude ještě jedna práce: zjistit, jak by si své vlastnictví doložili, kdyby zrovna neměli po ruce telefon.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Dva účty a společná cesta

Honza otevřel dvě investiční aplikace a přisunul telefon Kristýně. Po minulém večeru už se podíval, co jeho technologický fond opravdu obsahuje. Na displeji měl nyní jeden široký akciový fond a jeden dluhopisový fond. „Tady už máme dva druhy," ukázal Kristýně. „A také dvě ikony."

Zapomenuté heslo Honzu nejdřív jen rozzlobí. Zkusí druhou aplikaci s představou, že se tím první problém obejde. Když se dostane ke stejnému postupu obnovy, přestane klikat naslepo. Kristýna si všimne, že teď nemluví o ceně investic. Potřebují se ke svému majetku vůbec dostat a ověřit, co mohou doložit mimo displej.

Kristýna si všimla drobného řádku ve výpisech. Obě aplikace je vedly k účtům u téhož poskytovatele služeb. Když ale večer zapomněli heslo do hlavního účtu, zjistili, že přes obě ikony vede obnova stejným kontaktem. Honza si poprvé spojil dvě různé věci: zda může klesnout hodnota fondu a zda se k účtu v určitou chvíli vůbec dostane.

Následující ráno spolu zavolali na oficiální podporu a z podmínek si vypsali, kdo je smluvní poskytovatel, kdo vede evidenci investic a jak lze doložit jejich vlastnictví. Neodvozovali to z loga aplikace. Uložili si výpisy a postup obnovy přístupu na bezpečné místo, k němuž se dostanou i mimo telefon. Citlivá hesla si na papír s výpisy nenapsali. U případného hmotného majetku by navíc museli zjistit, kdo jej fyzicky drží, jak je označen a za jakých podmínek jej mohou získat zpět.

„Takže dva účty neznamenají vždycky dvě nezávislé cesty," shrnul Honza. „A dvě různá místa neznamenají, že cena akcií nemůže klesnout," doplnila Kristýna. Neotevřeli další účet jen pro dobrý pocit. Zapsali si otázky, které by si při rozhodování o další instituci položili: náklady, skutečná nezávislost poskytovatele, bezpečné přihlášení a pravidla držení majetku. Vědí, že i více institucí může mít společné technické nebo tržní problémy.

Po hovoru s podporou Honza ověří přihlášení a navrhne uložit potřebné podklady, dokud mají odpovědi čerstvé v hlavě. Kristýna zkontroluje, zda se k nim bezpečně dostanou oba. Za delší dobu by jinak hledali stejný postup od začátku.

Rozdělí si, co potřebují pro bezpečný přístup a co pro doložení vlastnictví. U citlivých údajů se domluví, jak s nimi zacházet, místo aby je jednoduše připsali na stejný list. Honza si uvědomí, že druhé logo samo žádnou nezávislost nezařídí. Pokud někdy zvolí dalšího poskytovatele, chtějí mít důvod, který dokážou popsat i bez ukazování dvou ikon vedle sebe.

Dva modelové grafy: cena a přístup

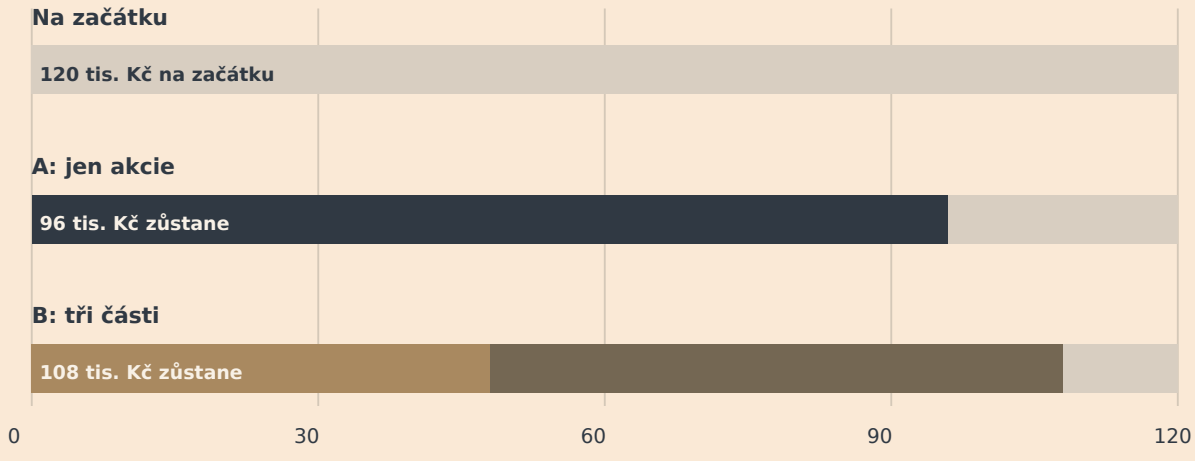
Jde pouze o vymyšlené modely pro vysvětlení, ne o skutečná data, předpověď ani doporučené složení. V obou grafech je počáteční částka 120 000 Kč pro jeden dlouhodobý cíl. Nezapočítáváme poplatky, daně, inflaci ani další změny cen. Peníze na blízké výdaje a nouzovou rezervu stojí mimo tyto grafy.

Graf 1 – tržní scénář. Varianta A má všech 120 000 Kč v široké skupině akcií. Varianta B má 60 000 Kč v této skupině akcií, 30 000 Kč v dluhopisech a 30 000 Kč jako peněžní část dlouhodobého plánu. Jen pro tento výpočet předpokládáme okamžitý pokles akcií o 20 % a beze změny hodnoty ostatních dvou částí. V realitě se mohou pohnout všechny a dluhopis může ztratit i kvůli vydavateli. B není vždy lepší a žádný poměr není recept pro čtenáře.

Model	Akcie po modelovém poklesu	Ostatní části	Celkem po scénáři
A: 120 000 Kč akcií	96 000 Kč	0 Kč	96 000 Kč
B: 60 000 Kč akcií + 60 000 Kč jiných částí	48 000 Kč	60 000 Kč	108 000 Kč

GRAF 1 HODNOTA PO MODELOVÉM POKLESU AKCIÍ

Počátek 120 000 Kč; akcie -20 %, ostatní dvě části beze změny.

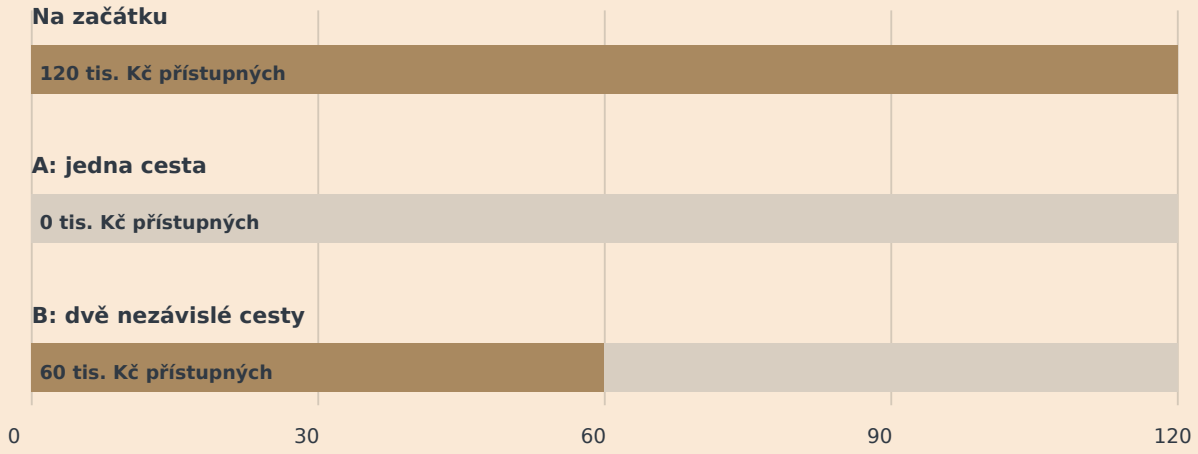


Druhá otázka: přístup k majetku

Graf 2 – čistě provozní scénář, nikoli krach či ztráta majetku. Uvažujme, že všech 120 000 Kč lze spravovat pouze přes jednu dočasně nedostupnou službu. V modelu A je během výpadku přístupná částka 0 Kč. V modelu B je 60 000 Kč u této služby a 60 000 Kč u skutečně nezávislé druhé služby, která v modelu funguje. Přístupných je dočasně 60 000 Kč. Tržní hodnoty se po dobu modelu nemění. Tento graf netvrdí nic o právu na výplatu, délce výpadku ani o tom, že dvě služby nemohou vypadnout zároveň.

GRAF 2 DOČASNĚ PŘÍSTUPNÁ ČÁSTKA

Model: jedna služba vypadla; druhá nezávislá funguje. Hodnota se nemění.



Jak se čísla počítají

U prvního grafu je dvacet procent ze 120 000 Kč přesně 24 000 Kč. Varianta A má po odečtení 96 000 Kč. Ve variantě B je dvacet procent z 60 000 Kč 12 000 Kč; akciová část tedy činí 48 000 Kč a spolu s nezměněnými 60 000 Kč vyjde 108 000 Kč. Rozdíl 12 000 Kč vzniká pouze ze zadaných předpokladů. Je-li pokles jiný nebo klesnou také ostatní části, změní se výsledek.

Ve druhém grafu nejde o výnos ani ztrátu. Model A: 120 000 − 120 000 dočasně nepřístupných = 0 Kč přístupných. Model B: 120 000 − 60 000 dočasně nepřístupných = 60 000 Kč přístupných. Zbytek majetku v tomto příkladu nezmizel. Je třeba rozlišit také rozdíl mezi částkou zobrazenou v aplikaci a prostředky, které lze skutečně včas použít; pro konkrétní produkt to ověřují jeho podmínky.

Oba grafy měří jinou otázku. Pestrý obsah nepomáhá při ztraceném přístupu. Dvě instituce samy o sobě nezabrání společnému pádu trhů. Ani více způsobů uložení automaticky neochrání před chybou, podvodem nebo špatně zvoleným produktem. Proto potřebujeme všechny tři otázky současně.

AHA moment: tři otázky pro jeden plán

Anička položila své čtyři akcie do jediné misky a uviděla, že rozmanitost firem ještě není rozmanitostí druhů majetku. Honza měl dvě různé misky, ale při hledání přístupu objevil jednu společnou cestu. Každá domácnost našla jinou slepou skvrnu. Jejich příběhy běží odděleně, ale v obou se důležitý objev objevil teprve ve chvíli, kdy se podívali za první obrazovku.

Jedna věta, která mění pohled: Vedle seznamu toho, co vlastníte, si napište také, kdo to pro vás drží a jak se k tomu dostanete. Stejné číslo na dvou obrazovkách nemusí znamenat dvě nezávislá místa; odlišná místa zase nejsou zárukou jiné ceny.

Představte si, že si takovou mapu děláte pro sebe. Možná v ní bude všechno srozumitelné. Možná narazíte na jediné prázdné políčko. Právě to je užitečný výsledek: místo dalšího impulzivního nákupu víte, co si ověřit.

Malý průzkum vašeho vlastního plánu

Anička nezačala nákupem nové misky. Honza si nejdřív ověřil, kdo se skrývá za dvěma ikonami. Jejich tiché zastavení můžete zkusit i u svého plánu: vyberte jeden dlouhodobý cíl a dejte jeho penězům tři prosté otázky. Odpovědi nemusí být hotové hned dnes.

1. **Co mám?** Vedle každé položky napište běžným jazykem, zda jde o podíl ve firmách, půjčku vydavateli, peníze u banky, hmotnou věc nebo něco jiného. U fondu se podívejte dovnitř. Blízké výdaje a nouzovou rezervu vypište zvlášť. Neznámou položku označte otazníkem.

2. **U koho to je?** Z výpisu a smlouvy si poznamenejte skutečného poskytovatele služby, instituci vedoucí účet či evidenci a případného správce nebo úschovu. Dvě obchodní značky mohou vést ke stejnému místu. Ověřte si oprávnění poskytovatele v oficiálním seznamu ČNB; samotný zápis nezaručuje výnos ani bezpečí konkrétní investice.

3. **Jak to získám zpět nebo použiji?** Najděte bezpečný postup obnovy přístupu, aktuální výpis a podmínky převodu či výběru. U hmotné věci zjistěte místo, doklad vlastnictví, podmínky výdeje a rizika úschovy. Hesla ani obnovovací kódy nevkládejte do stejného nezabezpečeného listu.

4. **Co závisí na jediné věci?** Zakroužkujte položky se stejným druhem tržního rizika, stejným poskytovatelem nebo stejnou cestou přístupu. Doplňte, jaké náklady a nové potíže by přinesla případná změna. Není nutné nic dnes kupovat ani přesouvat.

Jedna stránka pro váš přehled

Můj dlouhodobý cíl a přibližný termín: .....

Druhy majetku, které už v něm jsou: .....

Poskytovatelé, evidence a místa uložení: .....

Jak získám výpis a obnovím přístup: .....

Společná závislost nebo otázka k ověření: .....

Jeden konkrétní krok dnes: Vezměte jeden aktuální výpis a vedle názvu investice napište poskytovatele, místo evidence či úschovy a cestu k dokladu o vlastnictví. Pokud některý údaj nenajdete, napište si přesnou otázku a ověřte ji u instituce přes její oficiální kontakt. S přehledem se pak můžete vrátit ke svému cíli a teprve rozhodnout, zda něco měnit.

Princip v jedné větě: Rozložení dává větší smysl, když víte, co máte, u koho to je a jak se k tomu dostanete.

Příště otevřeme čas: proč může mít stejný plán jinou podobu, když začnete dříve. Rozložení majetku tím nekončí; dostane ještě svůj časový rozměr.

Modely slouží ke vzdělávání, nejsou individuálním investičním doporučením. Rozložení nezaručuje zisk ani ochranu před ztrátou. Zdroje k faktické kontrole (ověřeno 25. 9. 2026): Investor.gov, Beginners’ Guide to Asset Allocation, Diversification, and Rebalancing (https://www.investor.gov/additional-resources/general-resources/publications-research/info-sheets/beginners-guide-asset); FINRA, Asset Allocation and Diversification (https://www.finra.org/investors/investing/investing-basics/asset-allocation-diversification); ČNB, Seznamy a evidence (https://www.cnb.cz/cs/dohled-financni-trh/seznamy/). Pravidla konkrétního produktu je nutné ověřit u jeho poskytovatele.

HLAVNÍ MYŠLENKA

Začněte co nejdříve



Čas, který svým penězům dáte, může být stejně důležitý jako částka, kterou odkládáte. Začněte přiměřeně své situaci; čekání na dokonalejší podmínky může později znamenat podstatně vyšší měsíční vklad.

Dva stejné začátky. Proč z nich nevyroste stejně velký výsledek?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Jednou není datum

„Až bude větší výplata. Až se trochu uklidní situace. Až budeme mít víc peněz.“ Každá z těch vět může znít rozumně. Problém nastane, když za nimi není konkrétní podmínka ani termín. Z dočasného odkladu se snadno stane způsob života.

V minulém principu jsme si položili otázky co vlastníme, u koho to máme a jak se k tomu dostaneme. Teď k nim přidáme čtvrtou: kolik času svému plánu skutečně dáme? Pečlivě rozložený majetek sám nedožene roky, během kterých jsme žádný majetek pro daný cíl netvořili.

Když ponecháváte případný výnos investovaný, může se další výnos počítat i z něj. Tomu říkáme složený růst. Delší doba mu při kladném zhodnocení dává větší prostor. U investic však sazba není jistá a hodnota může také klesat. Čas je podmínka plánu, nikoli pojistka proti ztrátě. [1]

Začít brzy proto neznamená koupit dnes cokoliv. Peníze na běžné výdaje a pohotovostní rezervu mají jinou úlohu než dlouhodobá investice. Drahý dluh nebo nestabilní rozpočet mohou být dobrým důvodem nejprve napravit základ. I to je začátek, pokud má jasný krok a termín. [1]

Skrytým zlodějem v této kapitole je odkládání bez plánu. Nevezme peníze z účtu jedním převodem. Bere možnost, aby část vašeho budoucího majetku vznikala už teď.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Až se všechno uklidní

Anička si pamatuje, jak měli z prvních pravidelných převodů radost. Teď ji překvapí, že u dalšího cíle používají stejné věty jako před začátkem. Martin pořád čeká na rok, ve kterém nebude tolik jiných starostí. „Poznáme ho vůbec?“ zeptá se. On se usměje, ale odpověď nemá.

Zkusí si vybavit období, kdy bylo všechno hotové a rozpočet neměl žádné překvapení. Vždycky se našlo něco, co chtěli vyřešit nejdřív. Něco nutného, něco příjemného, někdy prostě jen únava z dalšího rozhodování. Anička nechce, aby se jim stejným způsobem ztratil i nový plán. Proto dnes přehled znovu otevřela.

Anička s Martinem znovu otevřeli přehled majetku. Pravidelné investice už běžely. Peníze na koupelnu a rezervu měli stranou. U dalšího dlouhodobého cíle však stále chyběl jeden řádek: pravidelná částka.

„S dalším cílem začneme, až bude klidnější rok,“ řekl Martin. Anička přikývla. Martin se bál začít špatně. Anička jeho obavu znala; stejnou odpověď už si dali několikrát. V kalendáři ale další rozhovor neměli.

O několik večerů později našla Anička ve starém rozpočtu poznámku „s dalším cílem začít, až bude prostor“. Stejnou větu si pamatovala i z dalších rozhovorů. Vždycky přišel jiný výdaj, kvůli kterému bylo jednodušší rozhodnutí posunout. Ne každý byl zbytečný. Společné měly jen to, že po nich nenásledoval návrat k plánu.

„A kolik bychom museli dávat později, abychom se dostali na stejné místo?“ zeptala se. Martin chtěl odpovědět, že prostě trochu víc. Pak si uvědomil, že neví, kolik znamená trochu.

Nevybrali ten večer nový produkt. Na papír napsali dvě možnosti: začít nyní dvěma tisíci měsíčně, nebo stejný záměr odložit o deset let. Cíl měl v obou případech přijít za třicet let ode dneška. „Ať aspoň víme, kolik nás to čekání může stát,“ řekla Anička.

Tentokrát nenechali papír v zásuvce. Martin vedle dvou možností připsal otazník: „Kolik nás stojí těch deset let?“ Odpověď už nechtěli nahradit pocitem.

Martin vezme kalendář a hledá termín dalšího rozhovoru. Tentokrát k němu připíše i to, co mají do té doby zjistit. Anička chce znát únosnou částku a podmínky řešení, ne jen další slib, že se na to někdy podívají.

Když papír uklízejí, připadá jí zvláštní, že je nejvíc uklidnilo obyčejné datum. Nezaručuje jim úspěch. Dává jim ale možnost poznat, jestli se opravdu pohnuli. Martin si uvědomí, že jeho obava z chyb nezmizí sama jen tím, že přibudou další roky. Pokud chtějí začít rozumně, potřebují jí věnovat pozornost teď, místo aby ji stále přejmenovávali na opatrnost.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Malý začátek, který má termín

Honza o vyšší částce mluví s nadšením. V představě už vidí, jak se jejich další cíl přiblíží rychleji. Kristýna ho nechce brzdit, jen se podívá do stejného rozpočtu, ze kterého hradí běžný život. Když jí Honza ukáže plán, ona vedle něj položí skutečné platby.

Na chvíli je ticho. Honza si připadá, jako by se musel spokojit s málem. Větší začátek by pro něj byl důkazem, že se rozhodli vážně. Kristýna se ho zeptá, jestli by stejnou vážnost nedokázali ukázat i tím, že zvolenou částku udrží. Nechce za několik měsíců vybírat peníze zpátky jen proto, aby splnili dojem, který měli dnes večer.

Honza s Kristýnou také zvažovali další dlouhodobý cíl. Když si po minulé kapitole uložili výpisy a postup obnovy přístupu, Kristýna si všimla, že mají pečlivě popsané účty, ale méně jasno v tom, co na ně bude každý měsíc přicházet.

Honza chtěl pro nový cíl začít pěti tisíci. V rozpočtu však taková částka nevycházela bez sahání do rezervy. „Tak počkáme, dokud to nebude pořádné," navrhl. Kristýna otočila papír a napsala menší částku, která rozpočet nenapínala. „A proč musí pořádné znamenat velké hned od začátku?"

Prošli běžné výdaje, rezervu i plánované platby. Ujasnili si, které peníze nebudou potřebovat na blízké cíle. Pak si vyhradili konkrétní večer k ověření nákladů, rizik a podmínek dlouhodobého řešení. Honza si datum zapsal a tentokrát u něj nechal i čas.

Po ověření nastavili únosnou pravidelnou částku a datum kontroly rozpočtu. Nezavázali se, že ji za žádných okolností nepřeruší. Pokud by se příjmy domácnosti změnily, měli plán upravit. Důležité bylo, že první krok přestal záviset na představě ideálního měsíce.

Honza si původní vysokou částku neškrtl. Napsal k ní „prověřit při další změně příjmu". Pro nový cíl začali s tím, co bylo udržitelné. Budoucí zvýšení mělo být samostatné rozhodnutí, nikoliv podmínka, bez které se nesmí začít vůbec.

„Takže jsme si nekoupili jistotu výsledku," řekl. „Jen jsme konečně dali plánu čas," odpověděla Kristýna.

Když dokončí nastavení, Honza ještě jednou zkontroluje částku. Je menší než jeho první představa, ale patří do jejich skutečného měsíce. Kristýna k ní přidá, při jaké změně se k ní vrátí.

Při další běžné debatě o penězích už se nemusí přít, zda začnou teď, nebo až jednou. Místo toho se mohou bavit o tom, jak pokračují. Honza zjistí, že mu malý skutečný krok přináší lepší pocit než velký plán, který se pokaždé schová za další výdaj. Původní přání nezmizelo. Jen už nemusí čekat na podmínky, které nikdy nemusí přijít přesně podle něj.

MODELOVÝ VÝPOČET

Deset let není jen deset let vkladů

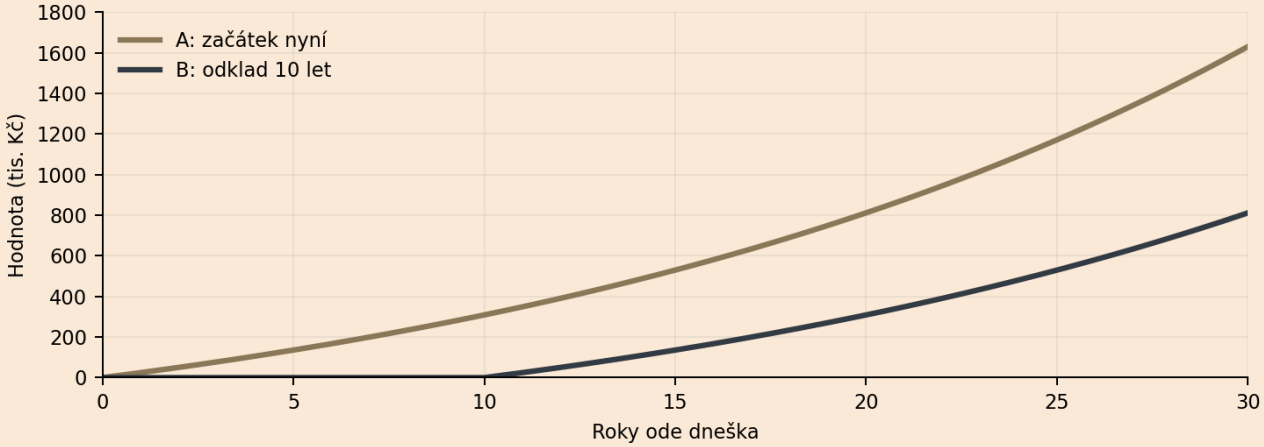
Následující srovnání je vymyšlený model, nikoli vývoj konkrétní domácnosti nebo investice. Obě varianty mají stejný cílový den: za 30 let ode dneška. Počáteční kapitál je 0 Kč. Vklad činí 2 000 Kč na konci každého měsíce.

Používáme stálé modelové efektivní zhodnocení 5 % ročně, převedené na odpovídající měsíční sazbu. Výnos zůstává investovaný; neprobíhá žádný výběr. Samostatné poplatky, daně a inflace nejsou zahrnuty. Částky jsou nominální a zaokrouhlené na celé koruny. Sazba není předpověď ani záruka.

Varianta A začne hned a vloží 360 měsíčních částek. Varianta B prvních 120 měsíců pro tento cíl nic neodkládá a potom vloží 240 částek. Peníze použité v prvních deseti letech jinde nejsou součástí srovnání; netvrdíme, že neměly jiný užitek.

Rozdíl konečných částek je 819 143 Kč. Z toho 240 000 Kč tvoří rozdíl vlastních vkladů a 579 143 Kč rozdíl modelového zhodnocení. Nejde o skutečně vzniklou ztrátu ani jistý výnos, o který někdo přišel. Je to rozdíl dvou přesně popsaných scénářů.

Začátek / délka	Vloženo	Hodnota v cíli
A: nyní / 30 let	720 000 Kč	1 630 752 Kč
B: za 10 let / 20 let	480 000 Kč	811 609 Kč



Modelové hodnoty; efektivně 5 % ročně, měsíční vklady na konci měsíce. Bez poplatků, daní a inflace. Křivky znázorňují hladký model, nikoli skutečné tržní ceny.

CENA ODKLADU

Kolik znamená „později přidáme“?

Anička ukázala na dvě výsledné částky. „Takže když deset let počkáme, nestačí pak jen přihodit pár stovek?“ V tomto modelu nestačí. Chce-li pozdější varianta dosáhnout stejné nominální částky 1 630 752 Kč ve stejném cílovém dni, potřebuje po zbývajících 20 let vkládat 4 019 Kč měsíčně.

To je přibližně dvojnásobek původních dvou tisíc. Výsledek nevzniká vyšší sazbou ani riskantnějším produktem. Pozdější začátek se nahrazuje vyšším vkladem při stejných předpokladech. Při zaokrouhlení vkladu na celé koruny vznikne malý rozdíl konečné částky.

Samotných deset let navíc neudělá stejný rozdíl v každém scénáři. Při nulovém zhodnocení by varianta A skončila na 720 000 Kč a B na 480 000 Kč; pro dorovnání by B potřebovala 3 000 Kč měsíčně. Při záporném zhodnocení nebo jiném průběhu cen může být vztah jiný. Delší doba sama nezaručuje lepší výsledek.

Výpočet je reprodukovatelný: měsíční sazba r = 1,05^(1/12) - 1. Pro n vkladů je budoucí hodnota 2 000 × ((1 + r)^n - 1) / r. Dosazujeme n = 360 a n = 240. Pro dorovnání dělíme cíl 1 630 751,8139 faktorem ((1 + r)^240 - 1) / r; vyjde 4 018,5653 Kč měsíčně.

Model nic neslibuje o kupní síle za třicet let. Ta závisí také na inflaci. A neříká, že máme chybějící čas nahrazovat honbou za vyšším výnosem. Právě takové zkratky mohou dobře míněný plán poškodit.

AHA MOMENT

Čekání je také rozhodnutí

Martin si pod původní „začneme později“ napsal konkrétní důsledek: při zadaných předpokladech by pozdější rozpočet musel unést přibližně dvojnásobný měsíční vklad. Najednou nebylo odkládání neutrální možností. Mělo cenu, kterou bylo možné pojmenovat.

Anička ale nechtěla, aby se z čísla stal další tlak. „Když teď částku opravdu nemáme, tabulka nám ji nevyrobí.“ Měla pravdu. Domluvili se proto, že odliší skutečnou překážku od věty, která jen posouvá nepříjemné rozhodnutí. Pokud něco brání začátku, musí být jasné co a kdy se k tomu vrátí.

Honza s Kristýnou udělali v jiném bytě menší krok. Nevěděli, jak budou trhy vypadat za rok. Věděli ale, jakou částku jejich současný rozpočet snese a kdy ji znovu posoudí. Nemuseli mít hotový celý budoucí život, aby přestali čekat na jeho dokonalou verzi.

Autorský závěr: nejde o závod, kdo koupí první investici nejrychleji. Jde o to nedávat neurčitému „jednou“ pravomoc řídit celý dlouhodobý plán. Promyšlený malý krok může mít větší význam než velký záměr bez data.

Otázka pro vás: Co přesně musí nastat, abyste začali? Je to skutečná finanční podmínka, nebo jen představa, že příští rok bude rozhodování snazší?

CO UDĚLAT DNES

Dejte prvnímu kroku datum

Věnujte patnáct minut jednomu dlouhodobému cíli. Napište jednu konkrétní větu: „Do [datum] udělám [ověřitelný krok], protože pro cíl [název a rok] mohu pravidelně vyčlenit [částka] Kč.“

Pokud máte základ rozpočtu a rezervu v pořádku, může být krokem ověření vhodného řešení nebo nastavení únosné částky po ověření rizik a nákladů. Pokud základ chybí, zvolte konkrétní krok k rezervě či drahému dluhu a datum kontroly. Nekupujte neznámou investici jen proto, abyste mohli říci, že už jste začali.

Můj dlouhodobý cíl a cílový rok: .....

Částka, kterou rozpočet skutečně unese: .....

První ověřitelný krok a datum: .....

Skutečná překážka, pokud zatím začít nemohu: .....

Kdy zkontroluji posun: .....

Princip v jedné větě: Dejte plánu co nejvíce času, ale začněte způsobem, který odpovídá vašim možnostem a kterému rozumíte.

V příštím principu se podíváme dovnitř růstu: proč mohou výnosy vytvářet další výnosy a proč ani vyšší číslo na účtu ještě neznamená stejný růst kupní síly.

ZDROJE A HRANICE

Co je fakt a co je model

[1] Investor.gov (SEC): Introduction to Investing. Pasáže Compound Growth, Managing Risk a Other Steps to Build Wealth Over Time. Podklad pro obecné vysvětlení složeného růstu, vazby horizontu a rizika a významu rozpočtu, rezervy a drahých dluhů. Ověřeno 17. 10. 2026. Nejde o převzetí amerických daňových či produktových pravidel.

[2] Inflační kalkulačka Michala Torrese. Vlastní interaktivní pomůcka k prozkoumání vztahu zhodnocení, inflace a kupní síly. Čísla této kapitoly jsou samostatný model s uvedenými předpoklady; nejsou převzata z kalkulačky. Pro vlastní zkoušení použijte odkaz níže.

Příběhy obou domácností jsou modelové scény. Závěry o odkládání jsou autorskou interpretací těchto scén. Hodnoty v tabulce a grafu vycházejí z uvedených hypotetických předpokladů, nikoli z historie konkrétního trhu nebo produktu.

Ilustrace je symbolická, nikoli graf nebo příslib růstu. Kapitola slouží ke vzdělávání; nenahrazuje osobní posouzení vhodnosti investice. Výsledky v praxi ovlivňují kolísání cen, náklady, daně, inflace, výběry a skutečný průběh vkladů.

1. Otevřít Introduction to Investing

2. Otevřít naši inflační kalkulačku

HLAVNÍ MYŠLENKA

Využijte složené úročení a počítejte s inflací



Ponechané výnosy mohou vytvářet další výnosy. Skutečný pokrok ale měřte také tím, co si za výsledné peníze koupíte. Rostoucí zůstatek sám o sobě ještě nemusí znamenat rostoucí bohatství.

Peníze přibývají. Proč se nákupní košík nemusí zvětšovat stejně rychle?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Dvě síly v jednom plánu

Minule jsme dali prvnímu kroku datum. Teď se podíváme na to, co se může dít potom. Představte si sto tisíc korun, které za rok přinesou pět tisíc. Když je vyberete, další rok pracuje znovu původních sto tisíc. Když je ponecháte, začíná další rok se sto pěti tisíci. V kladném modelu tak výnos postupně vzniká i z dřívějšího výnosu.

U úročeného vkladu tomuto mechanismu říkáme složené úročení. U investic je přesnější mluvit o složeném růstu: hodnotu mohou měnit ceny a reinvestované výnosy, ne jen připisovaný úrok. Investice nemá automaticky pevnou sazbu a může ztrácet. [1]

Vedle toho se mění ceny toho, co potřebujeme. Když celkově rostou ceny zboží a služeb, stejná částka koupí méně. To je inflace. Neznamená, že každá jednotlivá věc musí zdražit stejně; různé domácnosti také nakupují různé věci. [2]

Proto má smysl dívat se na dva výsledky. Nominální hodnota je částka v korunách dané doby. Reálná hodnota ji přepočítává na kupní sílu zvoleného výchozího roku. Druhá se přímo nezobrazuje jako další peníze na účtu; pomáhá porovnávat, co částka znamená.

Autorský pohled: výnos není jen odměna k okamžitému utracení. Může být součástí dalšího růstu. A inflace není jen údaj ve zprávách. Je to jedna z věcí, kvůli kterým musíme dlouhodobý cíl pravidelně přepočítávat.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

První odměna, nebo další základ?

Honza má v hlavě docela konkrétní odměnu: na chvíli odjet, nemyslet na práci a mít pocit, že investování patří i do jejich přítomného života. Kristýně se ta představa líbí. Po několika večerech nad rozpočtem by také ráda viděla něco příjemného, co se za jejich úsilím skrývá.

Když ale otevřou dlouhodobý plán, zjistí, že s budoucím výnosem v něm už počítají. Honza si uvědomí, že si stejný úspěch v duchu slíbil dvakrát. Jednou jako dnešní radost a podruhé jako větší budoucí kapitál. Nechce se ani jedné představy hned vzdát, a tak se rozhodnou podívat, co by každá z nich znamenala.

Honza s Kristýnou si po minulém rozhodnutí nechali v rozpočtu únosnou pravidelnou částku. Jednoho večera Honza řekl: „Když se investici bude dařit, mohli bychom si výnos každý rok vybrat. Aspoň bychom z toho něco měli už teď.“ Nechtěl plán zrušit. Chtěl cítit, že jejich úsilí má viditelnou odměnu.

Kristýna rozuměla. Sama měla radost z představy víkendu mimo domov. Pak se ale podívala na rok napsaný u dlouhodobého cíle. „A nepočítáme už s tím výnosem i na konci?“ zeptala se. Honza chvíli mlčel. V hlavě měl příjemný dnešní výběr i budoucí rostoucí kapitál, jako by jedna koruna mohla sloužit oběma plánům zároveň.

Vzali proto čistý papír. Pro vysvětlení si zvolili samostatný model se sto tisíci, bez dalších vkladů. „Ukažme si, co se stane s tím, co vybereme,“ navrhla Kristýna. Peníze na odměnu už se nemohou dál podílet na růstu stejné investice.

Na jedné straně nechali každý výnos uvnitř modelu. Na druhé jej vždy odložili stranou bez dalšího úročení. První rok vycházel stejně. Už ve druhém však první možnost začínala z vyššího základu. Malý rozdíl jim poprvé ukázal, co znamená výnos z výnosu.

Rozhodli se, že peníze určené na dlouhodobý cíl nebudou zároveň považovat za rozpočet na odměny. Pokud si chtějí dopřát výlet, pojmenují jej jako samostatný cíl. Výběr sám o sobě není chyba; jen nesmí zůstat neviditelný v plánu, který s vybranými penězi dál počítá.

Pak se k výletu vrátí. Kristýna navrhne, aby si pro něj vyhradili vlastní peníze a neměli při odjezdu pocit, že tajně berou něco jinému plánu. Honza souhlasí. Odměna mu má dělat radost, ne vyvolávat další nejistotu při každém otevření přehledu.

Společně si řeknou, které příjmy nechají dál pracovat a o kterých mohou rozhodovat jinak. Honza si všimne, že mu takové rozdělení nebere chuť investovat. Naopak mu připomíná, proč to dělají. Jen už nemusí po každém dobrém roce dokazovat úspěch tím, že jeho část okamžitě spotřebují.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Vyšší číslo, stejný sen?

Když Martin vysloví budoucí částku nahlas, zní mu mnohem větší než všechno, co dnes běžně řeší. Anička si ale vzpomene na stejný pocit u dřívějších odhadů cen. Některé věci, které tehdy považovali za drahé, by dnes za původní částku ani nesehnali.

Vytáhne starší poznámky. U jednoho přání se oba pousmějí, u dalšího je změna ceny překvapí. Nechtějí z několika vzpomínek dělat obecný odhad budoucnosti. Pomůže jim to ale položit otázku, která v prvním nadšení z rostoucího čísla chyběla: jaký život má ta částka jednou opravdu umožnit?

Anička s Martinem mezitím řešili jinou otázku. Po výpočtu odkladu nechtěli další cíl nechávat na neurčité jednou. Martin však při pohledu na budoucí částku poznamenal: „Za to už přece něco pořídíme.“

Anička vytáhla starší orientační rozpočet na společné plány. Některé ceny by dnes napsala jinak. U stejného přání teď stálo jiné číslo. „A kolik bude náš cíl stát v roce, kdy ho budeme platit?“ zeptala se.

Pro názornost vzala stejných modelových sto tisíc a položila vedle nich druhou řadu čísel: jak by se měnila cena stejného modelového koše věcí. Martin vedle rostoucí částky sledoval, kolik by za ni v tomto porovnání skutečně pořídili.

Martin nejdřív chtěl od konečné částky odečíst tři procenta. Jenže Anička ukázala na dvacet let v zadání. Ceny v modelu nerostou jen jednou. Každý další rok navazují na předchozí úroveň. Stejně jako růst peněz má i tento přepočet svůj časový rozměr.

Na konci modelu peněz přibylo výrazně. Kupní síla také vzrostla, ale méně. Anička si proto k cíli připsala dvě kolonky: budoucí koruny a dnešní kupní síla. Nechtěla tím znehodnotit jejich snahu. Chtěla vědět, zda plán přibližuje skutečnou možnost volby, kterou od něj čekají.

Martin chvíli hledá na výsledku to největší číslo. Pak se vrátí k jejich původnímu cíli. Anička se ho zeptá, zda by byl spokojený, kdyby koruny přibývaly, ale přání se přibližovalo pomaleji, než čekali. Takhle formulované mu to připadá jasnější než další sloupec procent.

Nechtějí kvůli tomu svůj plán znehodnotit. Chtějí ho pravidelně porovnávat i s cenami věcí, které jsou pro ně důležité. Martin si poznamená, že při příští kontrole nebudou začínat jen zůstatkem. Nejprve si připomenou, na co má sloužit. Až potom budou hledat, zda se změnilo něco, na co potřebují reagovat.

MODEL SLOŽENÉHO RŮSTU

Výnos nemusí končit výběrem

Vymyšlený model: na začátku 100 000 Kč, horizont 20 let, žádné další vklady. Efektivní nominální sazba je stálých 5 % ročně, připisování jednou za rok na jeho konci. Nezahrnujeme poplatky, daně ani inflaci. Nejde o produkt, předpověď nebo garantovaný výnos.

Varianta A ponechává každý roční výnos investovaný. Varianta B jej na konci každého roku převádí stranou; tento výnos se už dále nezhodnocuje. Původních 100 000 Kč zůstává v modelu B stále investovaných. V tabulce u B sčítáme kapitál a všechny odložené výnosy.

První rok obě varianty přidají 5 000 Kč. Ve druhém roce A získá 5 % ze 105 000 Kč, tedy 5 250 Kč. Varianta B opět získá 5 000 Kč. Rozdíl 250 Kč je první malý výnos z dřívějšího výnosu.

Za 20 let činí modelový rozdíl 65 330 Kč. B mezitím nepřišla o původní kapitál ani o vyvedené výnosy. Pokud by je však utratila, měla by na konci jen kapitál a užitek z dřívější spotřeby, nikoli uvedený součet peněz.

Počet let	A: výnos zůstává	B: výnos stranou
1	105 000 Kč	105 000 Kč
2	110 250 Kč	110 000 Kč
10	162 889 Kč	150 000 Kč
20	265 330 Kč	200 000 Kč

A = 100 000 × 1,05^n. B = 100 000 + 5 000 × n. Vše v nominálních Kč, bez nákladů, daní a inflace. U B je součet kapitálu a neúročených odložených výnosů, nikoli samotný investiční účet.

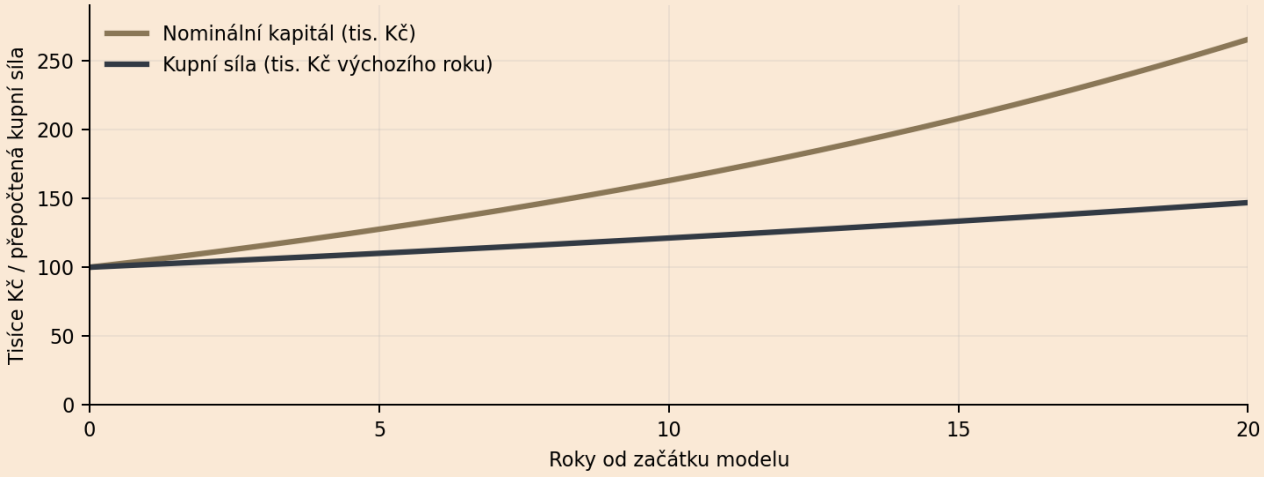
MODEL INFLACE

Kolik znamená 265 tisíc?

Nyní k variantě A přidáme druhý, samostatný předpoklad: ceny modelového koše rostou každý rok o 3 %. Jde o zvolený scénář, nikoli údaj o současné nebo budoucí inflaci. Počáteční cena koše je také 100 000 Kč. Ostatní předpoklady předchozího modelu platí.

Za 20 let má investice nominálně 265 330 Kč. Stejný modelový koš stojí 180 611 Kč. Investice tedy zaplatí přibližně 1,469 původního koše. Její kupní síla odpovídá 146 907 Kč ve výchozích cenách.

Zisk v nominálních korunách je 165 330 Kč. Přírůstek kupní síly je 46 907 Kč ve výchozích cenách. Tyto dva přírůstky měří jinou věc; nelze je zaměňovat ani odečítat jako dvě částky ze stejného roku.



Počet let	Nominální kapitál	Kupní síla*
0	100 000 Kč	100 000 Kč
10	162 889 Kč	121 205 Kč
20	265 330 Kč	146 907 Kč

* Kupní síla v cenách výchozího roku; nikoli další peníze na účtu. Stálý model: 5 % nominálně a 3 % inflace ročně, bez dalších vkladů, výběrů, nákladů a daní. Křivky nejsou skutečné tržní ceny.

PŘESNÝ PŘEPOČET

Pět minus tři je jen přiblížení

Kdybychom nominální sazbu 5 % snížili o inflaci 3 %, dostaneme orientačně 2 %. Přesný roční reálný růst v našem modelu je ale (1,05 / 1,03) - 1 = přibližně 1,94 %. Poměr porovnává růst peněz s růstem cen. Nejde o poplatek, který by někdo strhával z účtu.

Reprodukovatelný výpočet po 20 letech: nominální kapitál = 100 000 × 1,05^20 = 265 329,7705 Kč. Cena koše = 100 000 × 1,03^20 = 180 611,1235 Kč. Reálná hodnota = 265 329,7705 / 1,03^20 = 146 906,6608 Kč ve výchozích cenách. Zaokrouhlujeme až výsledky na celé koruny.

Pro srovnání: kdyby nominální částka zůstala beze změny na 100 000 Kč a ceny rostly stejnými 3 % ročně, za 20 let by její kupní síla odpovídala 55 368 Kč ve výchozích cenách. Peněz by na účtu neubylo; změnilo by se to, co koupí.

Pokud nominální zhodnocení v daném období přesně odpovídá inflaci, kupní síla se před náklady a daněmi nemění. Pokud je nižší, reálný výsledek je záporný. Právě proto nestačí hodnotit dlouhodobý plán jediným procentem.

V praxi sazby i inflace kolísají. Pro více období násobíme skutečné roční růstové faktory; nemůžeme automaticky dosadit prostý průměr ročních procent do mocniny. Náklady, zdanění i výběry mohou výsledek změnit. Modelová hladká křivka nezobrazuje riziko ani průběh konkrétní investice.

AHA MOMENT

Nenechte jednu korunu sloužit dvakrát

Honza zjistil, že si v představách jednou korunou platil dvě věci: dnešní odměnu a budoucí cíl. Kristýna mu neřekla, že se mají přestat radovat ze života. Jen společně pojmenovali, které peníze mohou odejít a které mají zůstat součástí růstu.

Anička s Martinem objevili jiný dvojí pohled. Stejné číslo se dá číst jako množství korun, nebo jako možnost něco si za ně pořídit. Když si Martin vedle budoucího zůstatku napsal cenu jejich modelového koše, přestal ho výsledek svádět k představě, že každý nominální přírůstek znamená stejný přírůstek životních možností.

Obě domácnosti si ponechaly svůj dlouhodobý cíl. Změnily to, jak o něm mluví. Jedna oddělila průběžné výběry od peněz, které mají dál pracovat. Druhá začala vedle očekávané částky sledovat také předpoklady o cenách.

Autorský závěr: složený růst potřebuje základ, který v plánu skutečně zůstává. Posuzování bohatství zase potřebuje měřítko kupní síly. Ani jedno nelze poctivě nahradit lákavým číslem na posledním řádku tabulky.

Otázka pro vás: Když se díváte na svůj dlouhodobý cíl, počítáte s výnosy, které mezitím chcete vybrat? A říká vaše cílová částka také něco o tom, co si za ni chcete jednou koupit?

CO UDĚLAT DNES

Přidejte k cíli druhý řádek

Vyberte jeden dlouhodobý cíl a doplňte k němu jediný záznam: „Cílovou částku posuzuji v cenách roku .....; počítám s tím, že výnosy ..... a předpoklad o inflaci je ..... .“ Můžete napsat i „zatím nevím“ a doplnit datum ověření.

Jako pomůcku otevřete naši inflační kalkulačku přes odkaz níže. Prozkoumejte, jak změna předpokladu inflace ovlivní kupní sílu výsledku. Nastavení nástroje nejprve zkontrolujte; může pracovat s jiným časováním vkladů nebo jinými položkami než model této kapitoly. Čísla zde jsou samostatně vypočtená.

Můj cíl a rok, kdy jej chci zaplatit: .....

Částka v dnešních cenách / výchozí rok: .....

Budou výnosy zůstávat, nebo se vybírat? .....

Předpoklad inflace a datum jeho další kontroly: .....

Princip v jedné větě: Nechte výnosy podle účelu plánu dál pracovat a vedle budoucích korun sledujte také jejich kupní sílu.

Zbývá ale jedna praktická otázka: když už víte, proč začít a jak číst růst, máte čekat na ideální cenu první investice? V příštím principu se podíváme na pravidelnost a na pokušení odhadovat dokonalý okamžik.

Otevřít naši inflační kalkulačku

ZDROJE A HRANICE

Podklady a vlastní kalkulačka

[1] Investor.gov (SEC): Introduction to Investing, části What is Investing?, Compound Growth a Managing Risk. Podklad pro rozlišení úroku, cenového růstu, reinvestice a rizika. Ověřeno 17. 10. 2026. Nepřebíráme americké produktové nebo daňové podmínky.

[2] Evropská centrální banka: Co je to inflace? Český výklad obecného růstu cen, kupní síly a odlišných spotřebních košů domácností. Ověřeno 17. 10. 2026. V kapitole nepoužíváme aktuální statistickou míru inflace; 3 % jsou čistě modelový předpoklad.

[3] Inflační kalkulačka Michala Torrese. Vlastní interaktivní pomůcka, odkaz poskytnutý autorem. Výsledky v této kapitole jsou nezávislý výpočet podle výslovně uvedených předpokladů, nikoli citace výsledků aplikace.

Příběhy, počáteční částky a scénáře jsou modelové. Výpočty předpokládají stálé sazby a neobsahují poplatky ani daně. Symbolická ilustrace není graf ani záruka. Reálná hodnota je přepočet kupní síly, nikoli samostatný zůstatek. Text slouží ke vzdělávání a není osobním doporučením konkrétní investice.

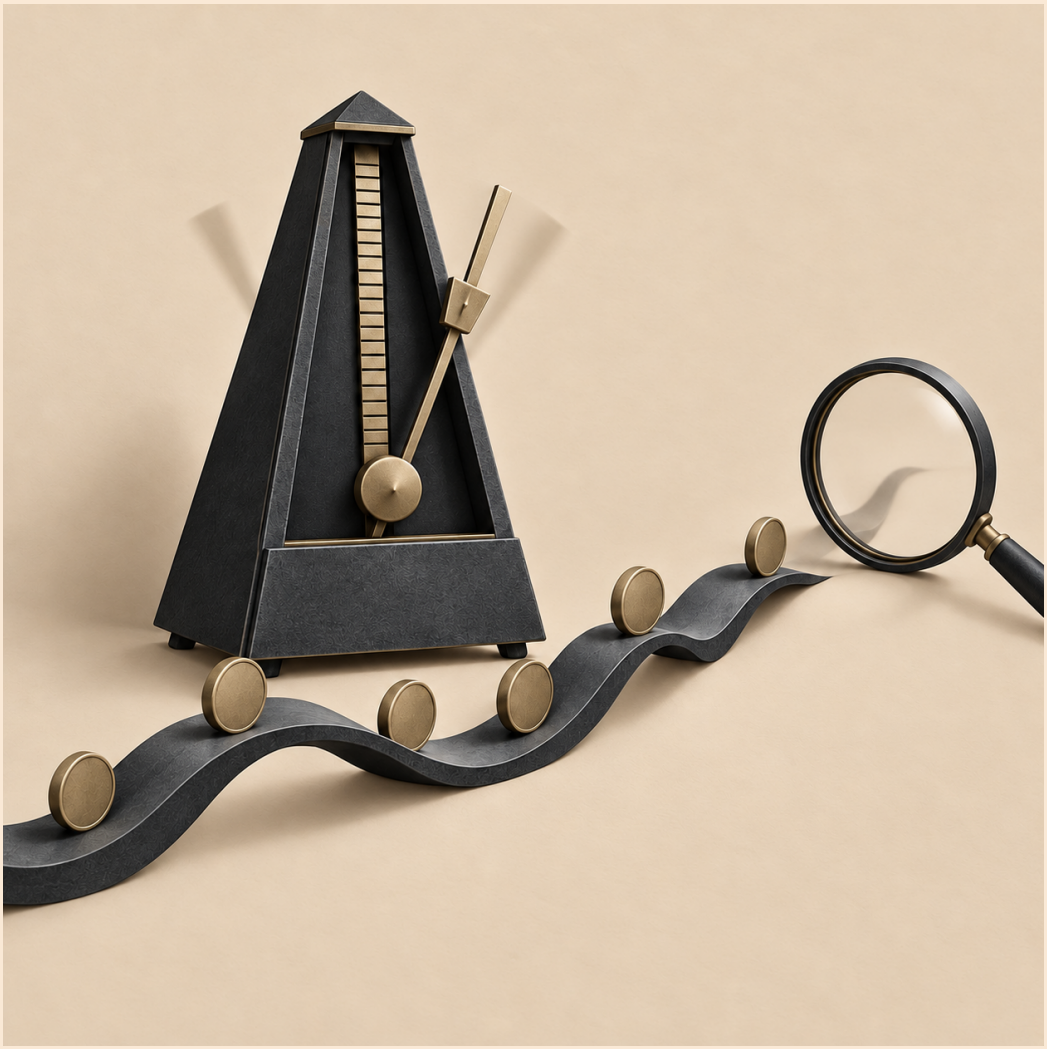
1. Složený růst a riziko - Investor.gov

2. Co je to inflace? - ECB (česky)

3. Naše inflační kalkulačka

HLAVNÍ MYŠLENKA

Investujte pravidelně a nesnažte se hádat ideální okamžik



U vhodně zvoleného dlouhodobého plánu dejte novým penězům předem určený rytmus. Nemusíte pokaždé správně odhadnout příští pohyb ceny. Pravidelnost však není záruka zisku ani omluva pro investici, které nerozumíte.

Co když vám nejvíc rozhodnutí bere právě hledání chvíle, kdy už nebudete mít žádné pochybnosti?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Zítřejší cenu dnes neznáme

Minule jsme odlišili rostoucí počet korun od rostoucí kupní síly. Nyní přichází obyčejnější situace: máte část příjmu pro dlouhodobý cíl a musíte se rozhodnout, co s ní tento měsíc. Když cena stoupá, nákup vypadá draze. Když klesá, objevuje se obava, že spadne ještě níž. Obě věty mohou vést ke stejnému výsledku: zase počkáme.

Pravidelný nákup za stejnou částku v předem zvolených intervalech se často označuje jako DCA. Při nižší ceně za ni získáte více jednotek, při vyšší méně. Jednotkou může být například podíl fondu. Mechanismus popisuje množství nákupu; sám neříká, zda investice nakonec vydělá. [1]

Smyslem zde není dokázat, že každý den je stejně výhodný. Jde o předem promyšlený postup pro peníze, které teprve postupně získáváte. Omezíte tím nutnost každý měsíc znovu rozhodovat podle nálady a titulků. To je autorský praktický závěr, nikoli předpověď výnosu.

Pořád záleží na cíli, horizontu, nákladech a vhodnosti investice. Peníze na blízký výdaj nebo rezervu nemusí do kolísavého trhu patřit vůbec. A pokud se změní váš rozpočet nebo vlastnosti investice, je správné plán přehodnotit. Pravidelnost nemá znamenat slepotu.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Až to ještě trochu klesne

Telefon má Anička položený vedle sebe i při večeři. Martin si všimne, že kontroluje stejný přehled stále dokola. Když se jí zeptá, co nového hledá, odpoví, že nechce nakoupit příliš draze. Je to rozumné přání. Jen jí při každé nové ceně nabídne další důvod ještě chvíli počkat.

Martin jí připomene večer, kdy si částku konečně vyhradili. Tehdy měli radost, že se rozhodli. Teď má Anička pocit, že musí vyřešit ještě mnohem těžší úkol: poznat, kdy je správný okamžik. Když cena roste, mrzí ji čekání. Když klesá, má strach, aby nepřišlo další zlevnění.

Anička s Martinem už měli u dlouhodobého cíle dva řádky: budoucí koruny a kupní sílu. Teď Anička sledovala cenu vybrané investice v telefonu. Po několika dražších dnech si řekla, že počká na pokles. Když přišel, úleva vydržela jen chvíli. Co když je to teprve začátek?

„Vždyť jsme chtěli levnější cenu," připomněl Martin. Anička přikývla, ale telefon neodložila. „Ano. Jen bych chtěla mít jistotu, že už to níž nepůjde." Martin se zeptal, podle čeho tu jistotu poznají. Najednou nebylo co napsat. Měli přání, nikoliv pravidlo.

Anička si vzpomněla na odkládání dalšího cíle. Tentokrát už věděli, kolik mohou vyčlenit. Jen slovo jednou nahradili větou až bude správná cena. „Ale chci vědět, co kupujeme," dodala a otevřela podklady investice.

Vrátili se proto k tomu, co skutečně ověřit umějí: účel peněz, dlouhý horizont, riziko a náklady. Sledování zítřejší ceny od těchto otázek oddělili. Na papír napsali částku, termín a situace, při kterých by plán zastavili nebo znovu posoudili.

Anička dál nevěděla, zda příští nákup nebude později vypadat draze. Změnilo se něco jiného: jediný červený den už neměl rozhodovat o celém plánu. Její další krok měl vycházet z předem zvoleného postupu, ne z pokusu rozpoznat poslední pokles.

Po rozhovoru Anička vypne cenové upozornění, které ji nutí vracet se k telefonu při každém pohybu. Podklady k investici si ale ponechá dostupné. Chce mít možnost reagovat na změnu důvodu nákupu nebo vlastní situace, ne jen na každé nové číslo.

Martin se jí zeptá, jestli se teď cítí jistěji. Anička zavrtí hlavou. Zítřejší cenu pořád nezná. Cítí se však méně unavená z rozhodování, které nemělo konec. Když si příště přečte zprávu o trhu, chce ji umět spojit s vlastním postupem, místo aby jí znovu dovolila přepsat všechno, na čem se spolu předtím domluvili.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Stejná částka, jiný pocit

Honza si ještě před otevřením aplikace myslel, že bude v klidu. Vždyť o poklesech už tolikrát mluvili. Na skutečném červeném čísle ale něco je. Najednou se mu zdá rozumné udělat výjimku právě tento měsíc. Kristýna ten pocit zná a nechá ho nejprve vysvětlit, čeho se bojí.

Honza nechce přijít o peníze, ale také nechce mít později pocit, že nedokázal využít levnější nákup. V krátkém rozhovoru tak vystřídá obě opačná přání. Kristýna položí vedle telefonu rozpočet. Jejich blízký výdaj se od rána nezměnil a vyhrazená dlouhodobá část také ne. Na chvíli jim to pomůže přestat řešit jen barvu displeje.

Honza s Kristýnou měli po minulém rozhovoru jasně oddělené peníze na průběžné radosti a na dlouhodobý cíl. U nových příjmů chtěli navázat na únosnou pravidelnou částku. Jenže při prvním poklesu Honza ukázal na červené číslo: „Neměli bychom tenhle měsíc raději vynechat?“

Kristýna neodpověděla, že pokles je vždycky výhodný. „Pořád kupujeme něco, čemu rozumíme? Nebo se změnilo něco důležitého?“ zeptala se. To byly jiné otázky než odhad, zda cena za týden poroste. Prošli podklady a připomněli si, že jejich rezervu a blízké výdaje tento plán nefinancuje.

Pak Honza navrhl opačný nápad: když je levněji, mohli by přidat i peníze určené na blízký výdaj. Kristýna se vrátila k rozpočtu. Pokles ceny nezměnil datum, kdy budou tyto peníze potřebovat. Menší strach z nákupu neměl přerůst ve větší riziko pro domácnost.

Pro lepší pochopení si vyzkoušeli model, v němž stejná měsíční částka kupuje různý počet jednotek. Překvapilo je, že průměrná nákupní cena není prostý průměr čtyř cen na obrazovce. Rozhoduje také počet jednotek, které za každou cenu pořídili.

Honza si pod svůj plán dopsal: „Kontrolovat důvod investice a vlastní možnosti; nehlasovat o každém nákupu podle barvy grafu.“ Kristýna mu poznámku podala. Příští červený den se k ní chtěli vrátit dřív, než začnou rušit příkaz.

Když si prohlédnou rozdílný počet nakoupených jednotek, Honza má chuť z výsledku udělat pravidlo pro každou budoucí situaci. Kristýna se vrátí k původním podmínkám: musí dál rozumět investici a mít peníze, které mohou nechat pracovat. Samotný pokles ceny tyto podmínky nevytvoří.

Honza si poznámku nechá hned vedle nastavení pravidelného vkladu. Ví, že příští nepříjemný den ho znovu napadne plán změnit. Chtěl by si v tu chvíli přečíst vlastní důvody dřív, než začne jednat. Kristýna se usměje: právě kvůli takovým večerům je sepisovali v době, kdy měl na všechno klidnější pohled.

MODELOVÝ NÁKUP

Stejné peníze, více nebo méně jednotek

Vymyšlený čtyřměsíční příklad: na začátku každého měsíce nově získáme 2 000 Kč pro tento cíl. Na začátku nemáme připravených celých 8 000 Kč. Nakupujeme ihned za uvedenou cenu. Zlomkové jednotky jsou povoleny; nejsou poplatky, daně, inflace, úrok hotovosti, výplaty ani jiné výnosy. Ceny jsou hypotetické.

Počet jednotek = částka nákupu / cena jednotky. V prvním měsíci 2 000 / 100 = 20 jednotek. Ve třetím 2 000 / 50 = 40 jednotek. Celkem získáme 105 jednotek za 8 000 Kč.

Průměrná zaplacená cena je 8 000 / 105 = 76,19 Kč za jednotku. Prostý průměr cen 100, 80, 50 a 100 Kč by byl 82,50 Kč; nepopisuje naši skutečnou pořizovací cenu, protože jsme za jednotlivé ceny koupili různá množství.

Ihned po čtvrtém nákupu při ceně 100 Kč má 105 jednotek hodnotu 10 500 Kč. Rozdíl proti vloženým 8 000 Kč je 2 500 Kč. To je výsledek zvoleného průběhu cen, nikoli slib pravidelného investování.

Měsíc / cena	Vklad	Koupeno jednotek
1 / 100 Kč	2 000 Kč	20
2 / 80 Kč	2 000 Kč	25
3 / 50 Kč	2 000 Kč	40
4 / 100 Kč	2 000 Kč	20

Celkem 8 000 Kč a 105 jednotek. Všechny ceny a termíny jsou hypotetické; oceňujeme ihned po čtvrtém nákupu. Náklady ani jiné příjmy model neobsahuje.

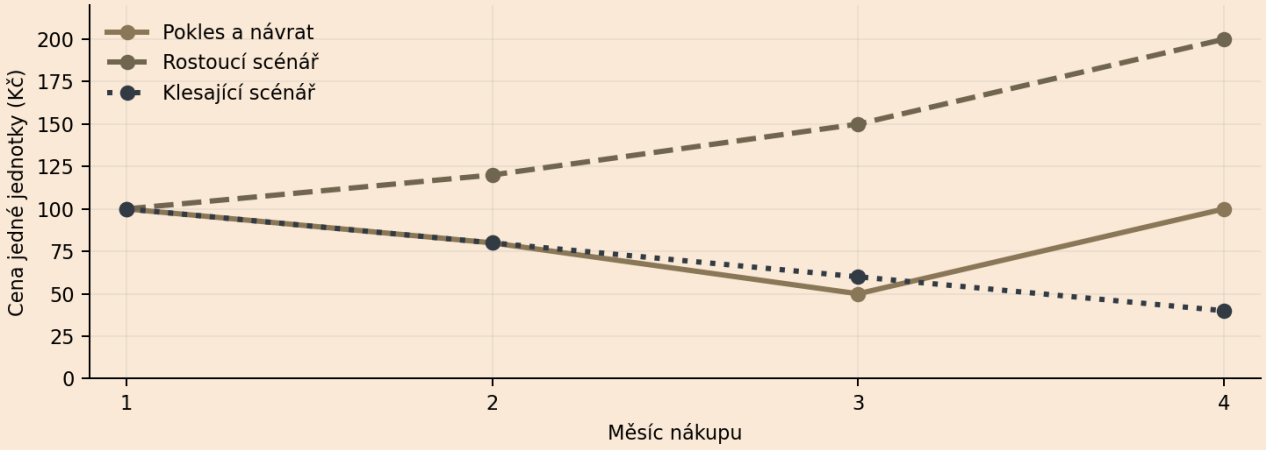
TŘI CENOVÉ SCÉNÁŘE

Pravidelnost může skončit i ztrátou

Zachovejme nové 2 000 Kč na začátku každého ze čtyř měsíců a stejné podmínky. Změníme pouze ceny. Graf ukazuje tři nezávislé vymyšlené průběhy, nikoli historii trhu nebo prognózu. Ocenění provádíme vždy ihned po čtvrtém nákupu.

Vedle pravidelného nákupu porovnáme čekání: všechny postupně získané peníze zůstávají bez úroku v hotovosti a celých 8 000 Kč se investuje až ve čtvrtém měsíci. Proto má tato varianta v okamžiku ocenění vždy 8 000 Kč. Neměla čas na následný růst ani pokles.

Když cena klesá až do konce, dřívější nákupy ztrácejí hodnotu. Pravidelná varianta v tomto scénáři končí na 5 133 Kč, tedy se ztrátou 2 867 Kč. Vyčkávání zde vyšlo lépe. Dopředu ale nevíme, který průběh nastane.



Průběh cen	Pravidelně: hodnota	Čekání: hodnota
100 / 80 / 50 / 100	10 500 Kč	8 000 Kč
100 / 120 / 150 / 200	12 000 Kč	8 000 Kč
100 / 80 / 60 / 40	5 133 Kč	8 000 Kč

Obě varianty postupně získají celkem 8 000 Kč. Čekání = neúročená hotovost do čtvrtého měsíce, poté nákup v den ocenění. Žádné počáteční peníze navíc. Bez poplatků, daní a inflace.

HRANICE POUŽITÍ

Rytmus nenahradí dobrý výběr

Modely neměří, která strategie obecně poráží trh. Čtyři pozorování byla zvolena pro vysvětlení mechanismu a konečný výsledek silně závisí na poslední ceně. Při jiné cenové cestě, jiném datu ocenění nebo s náklady by čísla vypadala jinak. Nejde o doporučený čtyřměsíční investiční horizont.

Pokles ceny není důkaz levné a kvalitní příležitosti. Investice může dále ztrácet, zaniknout nebo se ukázat jako nevhodná pro váš cíl. Pravidelně přikupovat špatně vybranou věc může zvětšovat ztrátu. Předem stanovené kontroly a důvody k přehodnocení proto patří k postupu stejně jako částka.

Odlišná otázka vzniká, pokud už máte celou větší částku připravenou dnes. Její rozdělení do nákupů není totéž jako investování z budoucích výplat. Část peněz déle čeká mimo trh, což může při růstu snížit výsledek. Postupné rozložení může zmírnit obavu z jednorázového vstupu, ale nemá automaticky vyšší výnos. [2]

U malých častých nákupů prověřte náklady. Pevný poplatek za každý nákup může být vzhledem k částce významný. Nulové poplatky v našich tabulkách jsou zjednodušení, nikoliv vlastnost skutečné služby. [2]

A výnos z tohoto krátkého příkladu nepřepočítávejte na očekávanou roční sazbu. Ceny jsme zadali ručně, žádné pravidelné zhodnocení ani kapitalizaci model nepředpokládá. Kupní sílu jsme zde neřešili; její význam z předchozí kapitoly platí dál.

AHA MOMENT

Pravidlo nemusí znát zítřek

Anička chtěla jistotu, že nakoupí těsně po posledním poklesu. Martin jí nepředložil lepší předpověď. Pomohl jí oddělit ověřitelné podmínky jejich plánu od něčeho, co v okamžiku nákupu vědět nemohou. Z úkolu uhádnout budoucnost se stal úkol dodržet a kontrolovat smysluplný postup.

Honza se stejným poklesem chvíli bojoval a chvíli ho chtěl využít k mimořádnému nákupu. Kristýna v obou situacích položila stejnou otázku: co ten krok udělá s jejich cíli a rozpočtem? Cena se změnila, datum blízké platby nikoliv.

Obě dvojice si tak ponechaly odpovědnost za rozhodnutí. Nečekají, že automatický převod nebo kalendář odstraní investiční riziko. Vědí jen, co budou dělat s novými penězi, dokud platí důvody, kvůli kterým plán zvolily.

Autorský závěr: dobrý postup nemusí předpovědět příští měsíc. Musí být srozumitelný, únosný a kontrolovatelný i tehdy, když se příští měsíc nevyvine podle našeho přání.

Otázka pro vás: Máte podmínku pro svůj další nákup napsanou předem, nebo se každý měsíc mění podle toho, čeho se právě bojíte a co nechcete propásnout?

CO UDĚLAT DNES

Napište si pravidlo jednoho nákupu

U jednoho vhodně zvoleného dlouhodobého cíle doplňte jednu větu: „Z nového příjmu budu v termínu ..... vyčleňovat ..... Kč; plán znovu posoudím dne ..... nebo pokud nastane ..... .“ U konkrétní investice nejprve ověřte podmínky, rizika a náklady.

Jako důvod k přehodnocení můžete uvést změnu příjmu, potřebu doplnit rezervu, změnu cíle nebo podstatnou změnu investice. Samotná barva denního grafu není úplný popis rodinné situace. Pokud řešení ještě nemáte ověřené, napište termín tohoto ověření a nepřeskakujte jej impulzivním nákupem.

Můj dlouhodobý cíl a horizont: .....

Únosná částka z nového příjmu a interval: .....

Náklady jednoho nákupu, které musím ověřit: .....

Datum kontroly a konkrétní důvod přehodnocení: .....

Princip v jedné větě: Dejte novým penězům promyšlený rytmus a plán kontrolujte podle jeho smyslu, nejen podle posledního pohybu ceny.

Rytmus už máte. Co se ale stane s plánem, když stejnou částku posíláte mnoho let, zatímco se mění příjem i ceny? Příště otevřeme otázku, kdy a jak částku, která pracuje, postupně zvyšovat.

ZDROJE A HRANICE

Pravidelnost je postup, ne záruka

[1] Investor.gov (SEC): Dollar Cost Averaging. Definice pravidelného investování stejných částek a vysvětlení rozdílného počtu nakupovaných jednotek při různých cenách. Ověřeno 17. 10. 2026.

[2] FINRA: The Benefits and Limitations of Dollar-Cost Averaging. Podklad pro rozdíl mezi postupným investováním příjmů a rozkládáním již dostupné částky, dále pro rizika, omezení a náklady jednotlivých nákupů. Ověřeno 17. 10. 2026. Nepřebíráme americké právní ani produktové podmínky.

Příběhy a všechny ceny jsou vymyšlené modelové situace. Model má čtyři nákupy, nulový počáteční kapitál a nové peníze v každém měsíci; dovoluje zlomkové jednotky. Nezahrnuje poplatky, daně, inflaci, úrok hotovosti ani výplaty. Výsledky se zaokrouhlují až na konci na celé koruny; průměrné ceny na haléře. Rozdíly mohou vzniknout při skutečném zaokrouhlování jednotek.

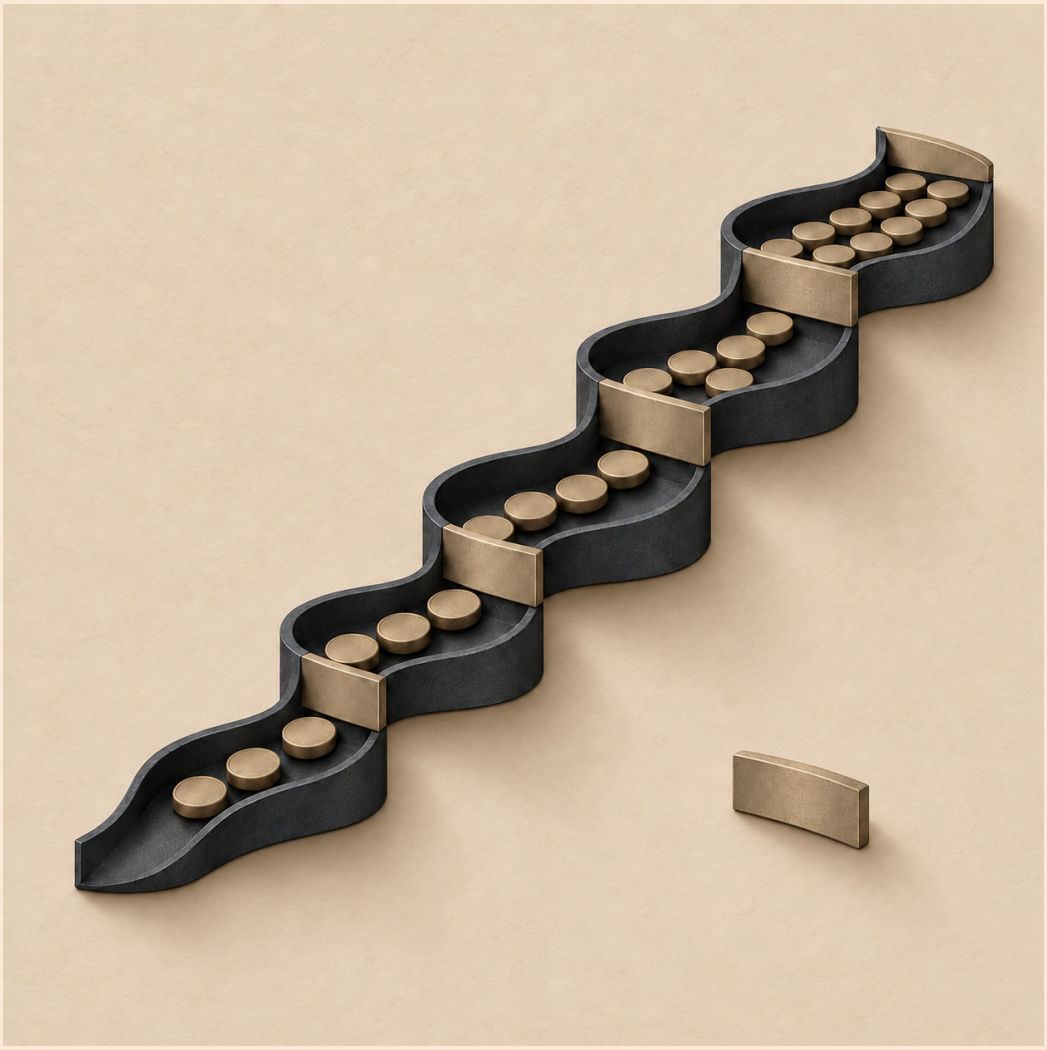
Symbolická ilustrace metronomu není tržní graf. Skutečné cenové křivky nelze odvodit z těchto příkladů. Text je vzdělávací a nenahrazuje posouzení vhodnosti konkrétní investice. Pravidelné investování nezaručuje zisk a nechrání před ztrátou.

1. Pravidelné nákupy - Investor.gov

2. Přínosy a omezení pravidelných nákupů - FINRA

HLAVNÍ MYŠLENKA

Každý rok zvyšujte částku, která pracuje



Když to vaše situace dovolí, dopřejte růst i částce, kterou posíláte do budoucnosti. Každoroční kontrola pomůže rozhodnout, zda zvýšit vklad, ponechat jej, nebo jej dočasně upravit. Pravidelný příkaz nemá zůstat navždy na částce z prvního dne.

Co když se váš život za několik let změní, ale jediný příkaz v bance zůstane úplně stejný?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Dobrý začátek nemusí být konečná částka

V minulém principu jsme dali novým penězům promyšlený rytmus. To řeší otázku kdy. Zůstává však otázka kolik. Částka, která na začátku vyžadovala úsilí, může po čase tvořit menší část vašich možností. Jindy naopak začne rozpočet zatěžovat. Automatický převod se sám nezeptá, co se změnilo.

Vyšší příjem nemusí automaticky přinést větší prostor pro investování. Mohou s ním růst nutné výdaje, přibýt člen domácnosti nebo vzniknout jiná odpovědnost. Proto nestačí podívat se jen na výplatní pásku. Důležité je, co rozpočtu zbývá po výdajích, rezervě a dalších závazcích.

Pokud trvalý prostor vznikne, můžete jeho část předem přidělit dlouhodobému cíli. Nečekáte tak pouze na to, zda vám na konci měsíce náhodou zůstane více. Doporučení využít růst příjmu také k navýšení pravidelné investice uvádí i Investor.gov. [1]

Inflace může mezitím snížit kupní sílu stejné nominální částky. Dva tisíce korun zůstávají dvěma tisíci, ale nemusí představovat stejný rozsah budoucího cíle. Obecný růst cen jsme vysvětlili v principu 12. [2]

Titulek tohoto principu chápejte jako podnět k pravidelné revizi, ne jako povinnost za všech okolností přidat. Autorský postup je prostý: alespoň jednou ročně vědomě rozhodnout o částce. Když lze bezpečně zvýšit, udělat to konkrétně. Když nelze, pojmenovat důvod a další kontrolu.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Výplata se změnila, příkaz zůstal

Honza bere pravidelnou platbu jako jednu z věcí, které se jim konečně podařilo zařídit. Při pohledu na novou výplatu navrhne kontrolu rozpočtu. „Příkaz funguje. Jen jestli nám pořád sedí částka," řekne. Kristýna přinese starší přehled. Jejich současný měsíc už nevypadá jako ten, podle kterého platbu nastavovali.

Vezmou si proto starší a novější přehled vedle sebe. Honza se nejprve dívá na vyšší příjem. Kristýna ukáže i výdaje, které se mezitím změnily. Některé navýšení je potřeba pro běžný život, jiná část zůstává volná. Teprve teď mohou spolu rozhodnout, co od peněz navíc opravdu chtějí.

Honza otevřel přehled plateb a měl radost, že jejich dlouhodobý převod běží. Nemusel každý měsíc bojovat s grafem. Kristýna si při porovnání rozpočtů všimla jiné věci: některé příjmy a výdaje už byly jiné, ale částka pro dlouhodobý cíl se ani nepohnula.

„Vždyť posíláme pravidelně," řekl Honza. Nehledal výmluvu. Pravidelnost pro něj byla důkazem, že plán plní. Kristýna se zeptala: „A odpovídá ta částka tomu, co si dnes můžeme dovolit a co chceme jednou zaplatit?" Najednou bylo vidět, že správný termín a správná výše nejsou stejná otázka.

Při posouzení trvalého zvýšení čistého měsíčního příjmu o 3 000 Kč prošli rozpočet znovu. Po projití nutných výdajů zjistili, že 1 800 Kč z navýšení pokryje jejich změny. Zůstává 1 200 Kč volného prostoru. Není to automaticky celých tři tisíce na investice.

Domluvili se, že 600 Kč přidají dlouhodobému cíli a 600 Kč nechají pro jiné potřeby. „Takhle nám to teď vyhovuje," řekla Kristýna. Předpokládají, že rezerva a drahé dluhy už navýšení neblokují.

Honza přepsal příkaz až po této domluvě. Honza zkontroloval novou částku. Tentokrát se změna výplaty dostala i do jejich dlouhodobého plánu. Ke změně připsali datum další kontroly, aby z nové částky časem nebylo jen jiné zapomenuté číslo.

Honza si zpočátku představoval, že bude moct přidat všechno, co nově vydělá. Když vedle příjmu uvidí skutečné změny výdajů, přestane menší částku vnímat jako neúspěch. Je to část, kterou mohou ponechat investování, aniž by ji museli za chvíli shánět jinde.

Kristýna připomene i prostor pro dnešní potřeby. Domluví se tak, aby z vyššího příjmu něco poznali v běžném životě a zároveň posílili dlouhodobý cíl. Honza potom upraví příkaz. Při potvrzení má dobrý pocit z docela obyčejné věci: peníze navíc tentokrát nerozdělily jen nové nákupy, ale i jejich vlastní dohoda.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Letos přidat nemůžeme

Anička si před kontrolou připravila v hlavě vyšší částku. Chtěla mít radost, že se po dalším roce zase posunuli. Když Martin položí na stůl změněné výdaje, nejprve slyší hlavně to, co se nepodaří. Připadá jí nespravedlivé nechat vklad stejný, když se tolik snažili.

Martin se jí zeptá, jak by se cítila při nejbližším nečekaném účtu, kdyby teď potřebné peníze poslali pryč. Anička si takový večer umí představit. Nechtěla by výdaj řešit tím, že vybere dlouhodobou část nebo sáhne po drahé půjčce. Přesto si potřebuje chvíli připustit, že rozumné rozhodnutí někdy nevypadá jako větší číslo.

Anička s Martinem si také otevřeli roční přehled. Anička chtěla částku navýšit, protože konečně přestali čekat na dokonalý okamžik a nechtěla ztratit tempo. Jenže nutné výdaje jejich domácnosti se zvýšily a jeden plánovaný příjem zatím nepřišel.

Martin ukázal na rezervu. „Když to pošleme navíc, budeme pak při první opravě zase peníze hledat jinde.“ Aničce se to neposlouchalo snadno. Menší zvýšení jí připadalo jako důkaz pokroku, zatímco stejná částka působila jako krok zpátky. Tabulka ale ukazovala, že rozpočet není stejný jako loni.

Zkusili si napsat, co by vyšší převod znamenal v běžném měsíci. Základní vklad ještě vycházel. Navýšení už by zmenšovalo potřebnou dostupnou rezervu. Rozhodli se proto letos částku ponechat. Aničce chvíli trvalo, než přestala stejný vklad vnímat jako prohru.

Anička si k rozhodnutí poznamenala konkrétní podmínku: k navýšení se vrátí po stabilizaci příjmu a doplnění rezervy. Přidali termín kontroly. Martin k podmínce připsal datum. „Aby nám to zase nezůstalo jen v zásuvce.“

Martin navrhl i druhou pojistku: pokud by se rozpočet dál zhoršil, nebudou kvůli investici financovat běžný život drahým dluhem. Mohou přiměřeně snížit i stávající částku. Anička souhlasila. Kvůli vyšší investici se nechtěla příští měsíc bát účtu za opravu.

Nakonec Anička původně navrženou částku nevymaže úplně. Připíše k ní podmínky, za kterých ji znovu posoudí. Martin vedle nich vyznačí datum kontroly. Mohou se k přání vrátit, až bude opřené o skutečný rozpočet.

Při uklízení papírů si Anička všimne, že už nemá stejný pocit prohry jako na začátku večera. Základní plán pokračuje. Jen k němu nepřidávají závazek, který by je při první opravě začal tížit. Martin jí připomene, že smyslem jejich majetku má být větší volnost. Nechtějí se jí v běžném měsíci vzdát jen proto, aby si mohli odškrtnout každoroční navýšení.

MODELOVÉ VKLADY

Dvě stovky navíc v každém dalším roce

Následující příklad je samostatný vymyšlený model, nikoli pokračování skutečných rozpočtů domácností. Počáteční kapitál je 0 Kč, horizont 20 let. Varianta A posílá stále 2 000 Kč měsíčně. Varianta B začne stejně a od začátku každého dalšího roku zvýší měsíční vklad o 200 Kč.

V prvním roce obě varianty vloží 12 × 2 000 = 24 000 Kč. Ve druhém B posílá 2 200 Kč měsíčně, ve třetím 2 400 Kč. Ve dvacátém roce jde už o 5 800 Kč měsíčně. Takové navýšení musí rozpočet umožnit; model neříká, že to zvládne každá rodina.

Za 20 let vloží A celkem 480 000 Kč. B vloží 936 000 Kč, tedy o 456 000 Kč více. Při nulovém výnosu a bez nákladů by právě tyto částky byly konečným výsledkem. Už zde vidíte, že velká část pozdějšího rozdílu není zásluha trhu, ale vyšších vlastních vkladů.

V tabulce jsou měsíční vklady v daném roce, nikoli celkové roční platby. Pevné zvýšení o 200 Kč není každoroční růst o stejné procento a není nastavené podle inflace.

Rok modelu	A: měsíční vklad	B: měsíční vklad
1	2 000 Kč	2 000 Kč
5	2 000 Kč	2 800 Kč
10	2 000 Kč	3 800 Kč
20	2 000 Kč	5 800 Kč

Součet B = 12 × (20 × 2 000 + 200 × (0 + 1 + ... + 19)) = 936 000 Kč. Součet A = 20 × 12 × 2 000 = 480 000 Kč. Zvýšení nastává od začátku dalšího roku.

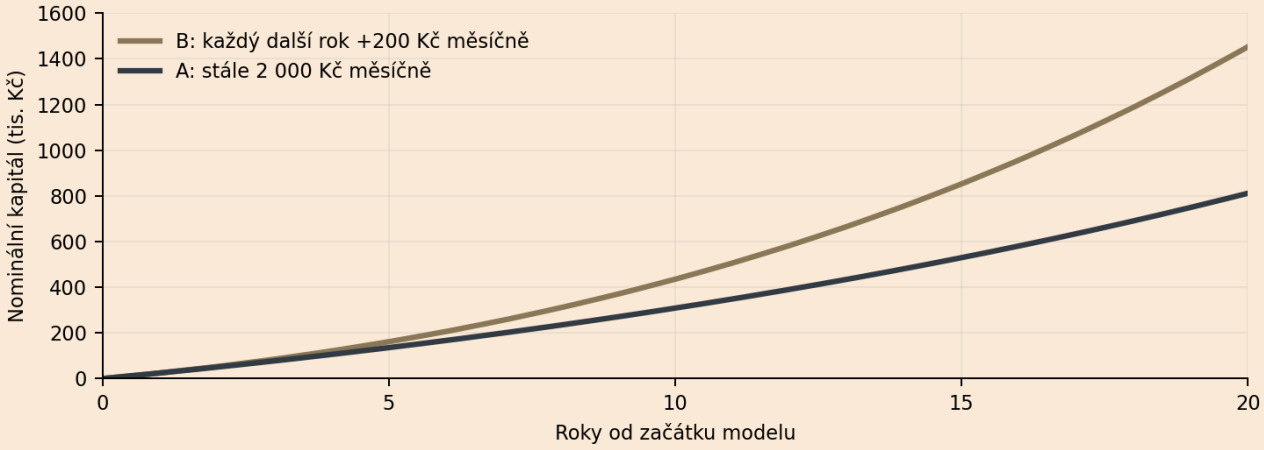
MODEL SLOŽENÉHO RŮSTU

Co přidají vklady a co modelový výnos

K předchozímu modelu přidáme stálé efektivní nominální zhodnocení 5 % ročně. Odpovídající měsíční sazba je r = 1,05^(1/12) - 1. Vklady přicházejí na konci každého měsíce; výnos zůstává investovaný. Neprobíhají výběry. Nezahrnujeme poplatky, daně ani inflaci.

Za 20 let vychází A na 811 609 Kč a B na 1 453 021 Kč. Rozdíl konečných hodnot je 641 412 Kč: z toho 456 000 Kč tvoří vyšší vlastní vklady a 185 412 Kč rozdíl modelového zhodnocení. Výsledek není předpověď ani garance.

Obě varianty mají stejnou sazbu, čas i podmínky. B nevyhrála výběrem výnosnějšího produktu. Má větší vklady, které mají různě dlouhý čas působit. Křivky níže představují hladký výpočet, nikoliv skutečný vývoj tržních cen.



Po 20 letech	A: stále 2 000 Kč	B: +200 Kč / rok
Vlastní vklady	480 000 Kč	936 000 Kč
Konečná hodnota	811 609 Kč	1 453 021 Kč
Modelové zhodnocení	331 609 Kč	517 021 Kč

Stálá efektivní sazba 5 % ročně, měsíční vklady na konci měsíce, bez nákladů, daní, inflace a výběrů. Počáteční kapitál 0 Kč. Vyšší výsledek B zahrnuje také vyšší vlastní vklady.

HRANICE POUŽITÍ

Vyšší vklad musí mít své místo v rozpočtu

Pevných 200 Kč navíc ročně je jen jedna modelová volba. V praxi můžete při kontrole zvolit konkrétní částku z trvalého přebytku nebo část skutečného zvýšení příjmu. Není nutné kopírovat cizí tempo. První otázka zní, zda navýšení unesete také vedle rezervy a blízkých výdajů.

Nezvyšujte dlouhodobý vklad jen proto, že přišla jednorázová odměna. Jednorázové peníze mohou mít v plánu své místo, ale samy nedokládají, že stejný vyšší převod půjde platit každý další měsíc. Nejprve odlište opakující se prostor od jediné příznivé platby.

Stejný nominální vklad může při růstu cen postupně ztrácet váhu. Při čistě modelové stálé inflaci 3 % ročně odpovídá 2 000 Kč na začátku dvacátého roku, tedy po 19 letech, 1 141 Kč v kupní síle výchozího roku. Je to přepočet 2 000 / 1,03^19, nikoliv skutečná statistika nebo ztráta na bankovním účtu.

Ani příklad B automaticky nezaručuje splnění reálného cíle. Hodnoty grafu jsou nominální a nejsou přepočtené o inflaci. Vyšší vklad také neodstraní kolísání ani nevhodnost produktu. Při záporném vývoji může být i konečná hodnota nižší než součet vkladů.

Výpočet lze zopakovat po měsících: nový zůstatek = předchozí zůstatek × (1 + r) + měsíční vklad. Pro B je v roce y vklad 2 000 + 200 × (y - 1) Kč, kde y běží od 1 do 20. Vklady se nezaokrouhlují; konečné částky uvádíme na celé koruny.

AHA MOMENT

Pravidelný příkaz není hotový plán

Honza zjistil, že jeho příkaz plní staré rozhodnutí velmi přesně. Jenže nepozná, zda domácnosti přibyly možnosti. S Kristýnou dali části nového trvalého prostoru konkrétní úkol dřív, než se rozpustí v běžném měsíci. Navýšení vyšlo z jejich rozpočtu, nikoliv z pocitu, že musí někoho dohánět.

Anička si naopak uvědomila, že roční kontrola může skončit i větou letos ponecháme. S Martinem našli důvod a termín dalšího posouzení. Nepřestali plán řídit; právě tím rozhodnutím jej přizpůsobili skutečnosti.

Obě domácnosti tedy udělaly stejnou užitečnou věc, i když každá zvolila jinou částku. Nenechaly číslo v příkazu rozhodovat za sebe. Podívaly se na příjmy, potřeby a cíle a vědomě určily, kolik peněz má dál pracovat.

Autorský závěr: první malý vklad může být dobrý začátek, ale nemusí být navždy konečná stanice. Dlouhodobý plán potřebuje nejen opakování, ale i návrat k otázce, zda odpovídá vašim dnešním možnostem.

Otázka pro vás: Kdy jste naposledy změnili nebo vědomě potvrdili výši svého pravidelného vkladu? A kdy jste naposledy zkontrolovali, zda se nezměnila cena vašeho cíle?

CO UDĚLAT DNES

Dejte částce vlastní kontrolní termín

U jednoho dlouhodobého cíle napište jediný záznam: „Částku ..... Kč zkontroluji dne ..... podle aktuálního přebytku rozpočtu, stavu rezervy a ceny cíle; výsledkem může být zvýšení, ponechání nebo úprava.“ Pokud kontrolu provedete rovnou, zaznamenejte důvod rozhodnutí.

Není nutné dnes slibovat dvacet budoucích zvýšení. Důležité je poznat, z čeho by se nejbližší zvýšení platilo. Při změně příkazu ověřte také náklady a podmínky služby. Větší vklad nemá automaticky znamenat nový produkt nebo další smlouvu.

Můj dlouhodobý cíl a současná měsíční částka: .....

Trvalý prostor navíc po nutných výdajích a rezervě: .....

Rozhodnutí a jeho důvod: .....

Datum příští kontroly: .....

Princip v jedné větě: Když možnosti rostou, nenechte svůj dlouhodobý vklad bez povšimnutí; každé navýšení ale opřete o skutečný rozpočet.

Částka, která do plánu přichází, je jen jedna strana výsledku. Co z ní po cestě ukrojí poplatky, daně a další náklady? V příštím principu se podíváme na rozdíl mezi lákavým výnosem a tím, co vám skutečně zůstane.

ZDROJE A HRANICE

Rozhodnutí domácnosti a model

[1] Investor.gov (SEC): Introduction to Investing. Pasáže Compound Growth, Managing Risk a Other Steps to Build Wealth Over Time. Podklad pro zvyšování pravidelného příspěvku při růstu možností, rozpočet, rezervu a investiční riziko. Ověřeno 17. 10. 2026. Nepřebíráme americké produktové a daňové podmínky.

[2] Evropská centrální banka: Co je to inflace? Český výklad obecného růstu cen a kupní síly. Ověřeno 17. 10. 2026. Uvedená 3 % nejsou současná ani předpovídaná inflace, jen předpoklad samostatného příkladu.

Všechny scény obou párů a částky jsou modelové. Příklad Honzova příjmu není skutečný záznam z historie domácnosti. Srovnání A/B je samostatný výpočet s nulovým počátkem, dvaceti lety a měsíčními vklady na konci měsíce; zvýšení probíhá od prvního měsíce dalšího roku. Nominální efektivní sazba je stálých 5 % ročně, bez nákladů, daní, inflace a výběrů.

Výsledky jsou zaokrouhleny až na konci. Reálný přepočet jednoho vkladu na straně 7 je oddělený scénář; není započítán do grafu. Karta, příběhy a roční kontrolní postup jsou autorské vzdělávací zpracování. Symbolická ilustrace není finanční graf. Kapitola není individuálním investičním doporučením a nezaručuje splnění cíle.

1. Rozpočet, příspěvky a riziko - Investor.gov

2. Co je to inflace? - ECB (česky)

HLAVNÍ MYŠLENKA

Hlídejte poplatky, daně a čistý výnos



Nesrovnávejte jen procento, které investice uvádí. Zjistěte, jaké náklady a případné daně ponese právě váš plán a co po nich zůstane. Vždy si ujasněte, zda je zobrazený výsledek před náklady, po nákladech, nebo i po zdanění.

Dvě nabídky mohou ukazovat stejné procento. Proč z nich nemusí přijít stejná částka?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Co vlastně znamená čistý?

V minulém principu jsme hledali prostor pro vyšší vklad. Teď se podíváme na druhý konec stejného úsilí: kolik z výsledku zůstane vám. Když v rozpočtu pracně uvolníte další peníze, stojí za to vědět, co za jejich správu a použití skutečně platíte.

Náklady nemusí mít podobu jedné viditelné platby. Mohou vzniknout při vstupu, průběžně, při obchodování, převodu měny nebo při výstupu. Některé se projeví přímo na výpisu, jiné už mohou být zahrnuté v hodnotě investice. Zjišťujte konkrétní podmínky a neodečítejte tentýž náklad dvakrát. [1, 2]

Průběžný náklad navíc ubírá částku, která by jinak mohla dál pracovat. Dlouhodobý rozdíl výsledků tak nemusí být totožný se součtem samotných stržených poplatků. Náš model tuto odlišnost ukáže při stejném hrubém výnosu.

Daň je další samostatná otázka. Nelze automaticky použít jednu sazbu na všechny investice ani předpokládat, že se vždy zdaňuje celé inkaso. V českých podkladech Finanční správy jsou kapitálové příjmy a jiné příjmy, včetně některých převodů majetku, rozlišeny. Konkrétní zacházení ověřte podle příjmu a své situace. [3]

Slovo čistý proto doplňte otázkou po čem. Po nákladech produktu? Po všech službách? Po případné dani? A výsledek v nominálních korunách je stále jiný pohled než kupní síla po inflaci, kterou jsme rozebrali v principu 12.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Velká nula ještě neříká celou cenu

Anička nabídku otevře Martinovi právě na stránce s velkou nulou. Po předchozím rozhodnutí nenavyšovat vklad ji těší, že tady aspoň něco nezaplatí. V první chvíli má chuť považovat cenu za vyřešenou a pokračovat dál k očekávanému výsledku.

Martin ale najde poznámku odkazující do dalších podmínek. Neví zatím, zda to znamená drahou službu, nebo běžnou cenu za něco užitečného. Požádá Aničku, aby nabídku ještě nezavírala. Chtějí rozumět celé cestě peněz, ne jen tomu, co se odečte při prvním nákupu. Anička vedle úvodní stránky položí i zbytek dokumentů. Teprve tak si všimne, kolik cen se do velké nuly nevešlo.

Anička s Martinem po poslední kontrole věděli, proč letos nezvyšují pravidelnou částku. O to víc je zaujala nabídka, která zdůrazňovala nulový vstupní poplatek. „Aspoň nám z toho na začátku nic nevezmou," řekla Anička. Byla ráda, že nemusí v rozpočtu hledat další peníze.

Martin otočil list s podmínkami. „A co se platí později?" zeptal se. Našli další řádky o průběžných nákladech a službách. Samotný nápis bez vstupního poplatku jim na tyto otázky neodpověděl. Anička se vrátila k velké nule na první stránce. „Aha. Tak ta nám ještě celou cenu neříká."

Anička chtěla vedle nabídky položit levnější možnost a prostě vybrat nižší číslo. Martin ale připomněl, že nejprve musí vědět, co porovnávají: stejný typ investice, podobné riziko, stejný horizont a srozumitelný rozsah služeb. Levnější účet nenahradí něco, co pro jejich cíl potřebují, ale dražší služba musí umět vysvětlit svou hodnotu.

Požádali proto o přehled celkových nákladů v korunách i procentech a o vysvětlení, z jakého základu se počítají. U uvedené výkonnosti chtěli vědět, které náklady už obsahuje. Nechtěli chybně strhnout podruhé částku, která je ve výsledku už započtená.

Anička si pod nulový vstupní poplatek připsala tři slova: „Co platíme dál?" Až dostanou odpověď, chtěli ji položit vedle srovnatelné nabídky. Teprve potom se rozhodnou, za kterou službu jim stojí platit.

U některých služeb dokážou říct, že by je opravdu využili. U dalších zatím nevědí, co za ně dostanou. Martin navrhne položit poskytovateli stejnou otázku, jakou si kladli u běžných výdajů: jaký užitek nám to za tu cenu přinese?

Anička se přestane zlobit, že porovnání zabere další večer. Raději chce cenu znát předem než se s ní setkávat později v menším výsledku. Nabídku nevyhodí jen proto, že nějaké náklady má. Nechá si je vysvětlit a srovná je s obdobným řešením. Až pak se rozhodnou, co pro ně má hodnotu a co by platili jen ze zvyku.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Zůstatek ještě není rozpočet na cíl

Honza má k poslednímu číslu v přehledu přiřazenou docela konkrétní představu. Až tam jednou bude, budou si moct dovolit plánovanou změnu. Kristýna ho proto svou otázkou zaskočí. Nechce mu nadšení vzít. Jen by nerada zjistila rozdíl mezi hodnotou a použitelnými penězi až ve chvíli, kdy něco objednají.

Honza otevře starší doklady a musí si přiznat, že je neukládal tak přehledně, jak si myslel. Některé informace najde hned, jiné hledá déle. Kristýna mezitím sepíše, co by potřebovali vědět před prodejem. Najednou mají před sebou obyčejnou domácí práci, kterou žádný hezký graf neudělá za ně.

Honza s Kristýnou už přidělili části trvalého přebytku konkrétní úkol. Když si Honza procházel budoucí výsledek dlouhodobého plánu, ukázal na poslední číslo: „Tak s tímhle můžeme jednou počítat.“ Kristýna se zeptala, zda je to hodnota před případnými náklady při výběru a před daní.

Honza odpověď neznal. „To jsem přeskočil,“ přiznal. Vybavil si částku na výpisu, ale už ne cestu od ní k zaplacení jejich cíle. Otevřeli podmínky, doklady o nákupech a informace o tom, jaký druh příjmu by jejich budoucí krok vytvářel.

Kristýna navrhla, aby si raději automaticky odečetli nějaké procento ze všeho. Honza tentokrát zpomalil: „A je správný základ opravdu celá částka?“ Nechtěli jednu neověřenou jistotu nahradit druhou. Zapsali si otázky k ověření: druh příjmu, pořizovací údaje, případné podmínky osvobození a způsob vypořádání daně.

Načrtli si proto dva různé údaje: hodnotu investice a částku pro skutečné použití. Přesný rozdíl doplní teprve podle platných podmínek a své situace, případně s daňovým poradcem. Před rozhodnutím o prodeji nebo přesunu chtějí mít potřebné doklady pohromadě.

Když se vrátili k cíli, poslední číslo už nebylo samo. Vedle něj stálo, co obsahuje a co ještě ověřují. Přehled se tím nestal méně užitečným. Poprvé si byli jistí alespoň tím, které otázky z něj samotného vyčíst nelze.

U jednoho údaje se neshodnou a Honza má chuť použít jednoduchý odhad, aby mohli skončit. Kristýna navrhne otázku raději ověřit. Pokud má podle odpovědi padnout důležité rozhodnutí, nechce stavět na tom, co zní přibližně rozumně.

Rozdělí si proto podklady na vyřešené a otevřené. Honza si všimne, že ho přehledná složka uklidňuje víc než další orientační procento. Vědí, co budou potřebovat doložit a na co se případně zeptají poradce. Při příštím plánování už chtějí porovnávat cenu cíle s částkou, kterou pro něj mohou skutečně použít, ne jen s tím největším číslem na displeji.

MODELOVÉ NÁKLADY

Jedno procento není jen jedno malé číslo

Samostatný vymyšlený model: počáteční kapitál 100 000 Kč, žádné další vklady ani výběry, horizont 20 let. Hrubé efektivní nominální zhodnocení je stálých 6 % ročně před modelovanými náklady. Varianta A platí 1 % ročně, B platí 2 % ročně. Stejný hrubý výnos je předpoklad, nikoliv slib skutečných produktů.

Náklad se v tomto modelu odečte jednou na konci každého roku z hodnoty po ročním zhodnocení. Další poplatky, daně a inflaci zatím nezahrnujeme. Model nepopisuje denní účtování konkrétního fondu; přesné načasování i základ poplatku v praxi ověřte.

První rok obě varianty dosáhnou před poplatkem 106 000 Kč. A odečte 1 060 Kč a zůstane 104 940 Kč. B odečte 2 120 Kč a zůstane 103 880 Kč. Čistý roční růst před daní je tedy 4,94 % a 3,88 %, nikoliv přesně 5 % a 4 %. Rozhoduje zvolený základ a pořadí výpočtu.

Reprodukce po n letech: A = 100 000 × (1,06 × 0,99)^n; B = 100 000 × (1,06 × 0,98)^n. Nákladové sazby 1 % a 2 % jsou vzdělávací scénáře, ne hodnocení konkrétní nabídky.

První rok	A: náklad 1 %	B: náklad 2 %
Před nákladem	106 000 Kč	106 000 Kč
Roční náklad	1 060 Kč	2 120 Kč
Po nákladu	104 940 Kč	103 880 Kč

Náklad počítáme z částky po výnosu: 106 000 × 1 % nebo 2 %. Částky jsou nominální; zatím bez daně, inflace a dalších nákladů.

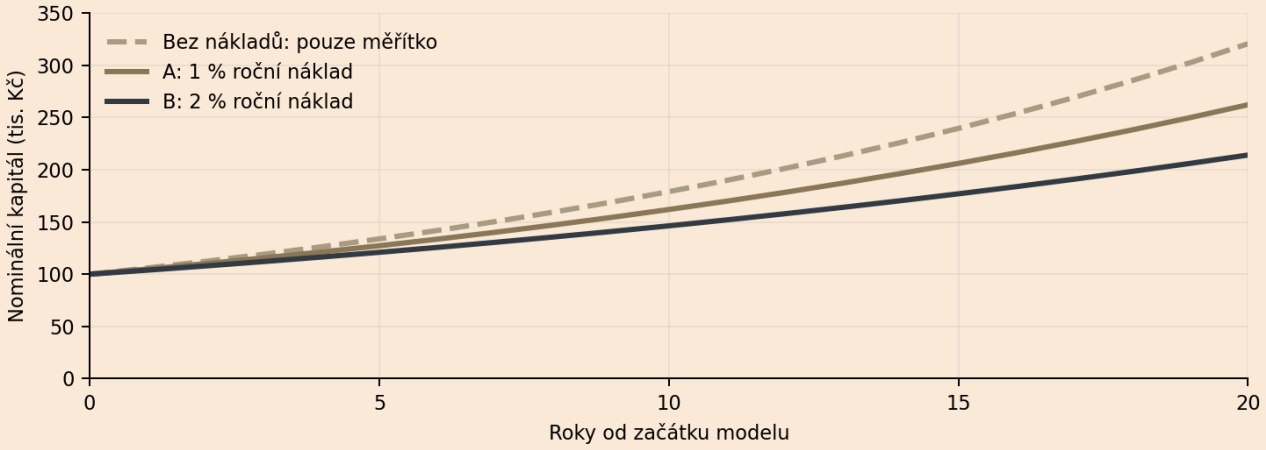
DLOUHODOBÝ DOPAD

Neodchází jen poplatek, ale i jeho další růst

Po 20 letech má model A 262 314 Kč a B 214 111 Kč. Rozdíl konečných hodnot je 48 203 Kč. Nejde však o součet rozdílů mezi zaplacenými poplatky: do výsledku vstupuje také to, že odvedené peníze už dále nerostou.

Součet skutečně odečtených ročních poplatků činí v modelu A 34 828 Kč a v B 62 349 Kč. Kdyby se stejných 6 % ročně počítalo zcela bez nákladů, vyšel by referenční zůstatek 320 714 Kč. Tato třetí křivka je matematické měřítko, nikoliv nabídka bezplatné služby.

Při porovnání skutečných řešení musí vedle ceny zůstat i riziko, obsah investice, podmínky a rozsah služby. Model se stejným hrubým výnosem izoluje cenu; nedokazuje, že každé levnější řešení bude mít vždy vyšší čistý výsledek.



Po 20 letech	A: náklad 1 %	B: náklad 2 %
Hodnota po nákladech	262 314 Kč	214 111 Kč
Součet poplatků	34 828 Kč	62 349 Kč

Počátek 100 000 Kč, hrubá stálá sazba 6 % ročně, roční náklad z hodnoty po výnosu. Bez dalších vkladů, výběrů, daní a inflace. Rozdíl zůstatků není pouhý rozdíl součtů poplatků.

MODELOVÁ DAŇ

Od jaké částky se vlastně počítá?

Pouze pro procvičení výpočtu přidejme fiktivní pravidlo: po 20 letech při úplném prodeji jednou odečteme 20 % z kladného rozdílu mezi hodnotou po poplatcích a původními 100 000 Kč. Těchto 20 % není tvrzení o české sazbě, osvobození ani zacházení s konkrétní investicí. Skutečnou daň nelze z modelu převzít.

U A je modelový základ 262 313,8353 - 100 000 = 162 313,8353 Kč. Fiktivní daň je 32 462,7671 Kč a zbude 229 851,0682 Kč, zaokrouhleně 229 851 Kč. U B činí fiktivní daň 22 822,1842 Kč a zbude 191 288,7366 Kč, tedy 191 289 Kč.

V tomto zadání se neodečítá 20 % z celého zůstatku a daň se neúčtuje průběžně. Jiné zadání by vytvořilo jiný výsledek. Při nulové dani by zůstaly hodnoty z předchozí strany. Tyto scénáře nejsou rozhodnutím o tom, který režim platí právě pro vás.

Pro skutečné rozhodnutí ověřte platná pravidla a potřebné údaje pro konkrétní druh příjmu. Záznam o pořizovací ceně, datu nabytí, výnosech a prodejích může být pro posouzení podstatný. Nezaměňujte kapitálový příjem s prodejem aktiva ani příjem se ziskem. [3]

V této kapitole znamená konečná čistá částka výsledek po uvedených modelových nákladech a po fiktivní dani. Stále jde o nominální koruny. Inflace zde do čísel započtena není.

AHA MOMENT

Ptejte se, co už číslo obsahuje

Anička na začátku viděla nulu u vstupního poplatku. S Martinem zjistili, že správná otázka míří na celou cestu: kolik se platí, kdy, z čeho a za co. Nápis na první straně nestačil, ale ani nejnižší samotné procento nebylo úplným rozhodnutím.

Honza naopak viděl konečný zůstatek a v duchu už jej rozdělil na budoucí potřeby. Kristýna mu připomněla cestu k použitelným penězům. A když chtěla odečíst daň odhadem ze všeho, Honza pomohl oddělit neznámý režim od jednoduchého výpočtu.

Obě domácnosti se přestaly ptát jen kolik to vydělá. Přidaly kolik z toho zůstane a jak jsme k tomu číslu došli. Nezískaly tím jistý výnos. Získaly možnost poznat, zda porovnávají stejné věci.

Autorský závěr: přehledný náklad a srozumitelně doložená služba se posuzují jinak než neznámá cena. Daňová nejasnost se zase neřeší optimistickou ani pesimistickou domněnkou. Nejprve potřebujeme správné vstupy a pravidla, teprve potom čisté číslo.

Otázka pro vás: U částky, se kterou počítáte na svůj cíl, víte, které náklady už obsahuje a které ještě mohou přijít? A máte ověřeno, zda a jak se vaše situace daní?

CO UDĚLAT DNES

Doplňte k jednomu výsledku jeho podmínky

Vyberte jeden výpis nebo nabídku pro svůj dlouhodobý cíl a dopište jediný záznam: „Tato částka je před/po .....; ještě potřebuji ověřit ..... .“ Nejasnost označte konkrétní otázkou, nikoliv odhadem.

Z podmínek zjistěte vstupní, průběžné i případné výstupní náklady a co za ně dostáváte. U procent si poznamenejte základ a četnost. Ověřte, které náklady už uvedená výkonnost obsahuje. Daňové údaje si připravte pro svůj druh příjmu; při nejasnosti je ověřte u odborníka.

Výpis nebo nabídka, kterou kontroluji: .....

Co už zobrazený výsledek obsahuje: .....

Další náklady a případná daň k ověření: .....

Jedna konkrétní otázka a komu ji položím: .....

Princip v jedné větě: Srovnávejte výsledky na stejném základě a vězte, co mezi uváděným výnosem a vašimi použitelnými penězi ještě stojí.

Ani dobře spočítaný čistý výsledek ale neřekne všechno. Co když výkyvy nebo dostupnost investice neodpovídají tomu, kdy peníze potřebujete? V dalším principu propojíme portfolio s cílem, časem a vaší schopností nést riziko.

ZDROJE A HRANICE

Odkud vychází výklad

[1] ČNB: Desatero pro investory. Podklad pro posuzování investice, nákladů a srozumitelných podmínek. [2] Investor.gov (SEC): How Fees and Expenses Affect Your Investment Portfolio. Podklad pro druhy nákladů a jejich kumulovaný dopad. Oba zdroje ověřeny 17. 10. 2026.

[3] Finanční správa: Kapitálové příjmy a Ostatní příjmy, fyzické osoby. Podklad k rozlišení druhů příjmů a potřebě ověřit konkrétní daňové zacházení. Ověřeno 17. 10. 2026. Nejde o úplný přehled daňových pravidel; při skutečném rozhodnutí je znovu ověřte podle data a okolností.

Příběhy párů, sazby a částky jsou modelové. Počátek 100 000 Kč, 20 let, bez dalších vkladů, výběrů, inflace a dalších nákladů. Hrubá efektivní sazba 6 % ročně; modelový roční náklad 1 % nebo 2 % z hodnoty po výnosu. Fiktivní daň 20 % pouze ze zadaného kladného rozdílu na konci; není českou sazbou ani daňovým doporučením. Výsledky zaokrouhleny až na konci.

Symbolická ilustrace není účetní schéma. Náklady i rozsah služby je nutné hodnotit společně s rizikem a cílem. Text slouží ke vzdělávání a nezaručuje výnos.

1. Desatero pro investory - ČNB

2. Dopad nákladů - Investor.gov

3a. Kapitálové příjmy - Finanční správa

3b. Ostatní příjmy - Finanční správa

HLAVNÍ MYŠLENKA

Přizpůsobte portfolio cíli, horizontu a schopnosti nést riziko



Složení majetku má sloužit tomu, co chcete zaplatit a kdy to potřebujete. Neřiďte se jen tím, jaký pokles byste chtěli psychicky vydržet. Zjistěte také, jaký dopad by ztráta měla na váš skutečný život a splnění cíle.

Stejný pokles a stejná částka. Proč mohou pro dvě domácnosti znamenat úplně jiný problém?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Nejdřív účel, potom složení

V předchozích principech jsme rozložili rizika, nastavili pravidelnost a zkontrolovali náklady. Teď tyto části spojíme. Portfolio je soubor vašich investic a dalších částí majetku. Jeho rozložení mezi různé druhy aktiv má vycházet z účelu peněz, doby do jejich použití a rizika, které unesete. [1, 2]

Investiční horizont znamená dobu, po kterou můžete peníze nechat pracovat, než je budete potřebovat. Rozhoduje ale i to, zda se termín dá posunout. Výdaj za rok s pevnou fakturou má jinou pružnost než přání, jehož rozsah nebo datum můžete změnit.

Ochota snášet riziko popisuje, jak se s nejistotou a poklesem cítíte. Finanční schopnost nést ztrátu se ptá, co by se po takovém poklesu skutečně stalo: museli byste cíl zrušit, půjčit si, prodat jinde nebo zasáhnout do nutných výdajů? V našem autorském postupu tyto otázky posuzujeme odděleně.

Delší horizont dává více času rozhodovat, ale nezaručuje návrat ceny ani zisk. Naopak ani dlouhá doba sama neznamená, že musíte zvolit co největší kolísání. Plán, který v první těžké chvíli opustíte, může být nevhodný i tehdy, když na papíře vypadá výnosně. [1, 2]

Když cíl s únosným vkladem a rizikem nevychází, je třeba znovu otevřít jeho částku, termín nebo možnosti spoření. Samotná potřeba vyššího výnosu nevytváří schopnost unést vyšší ztrátu. To je klíčový praktický závěr této kapitoly.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Na ceně záleží i v den faktury

Anička se těšila, že po vyřešení předchozích otázek už mají koupelnu bezpečně naplánovanou. Když Martin vytáhne termín platby, má nejprve pocit, že znovu otevírají něco hotového. Jenže nyní se baví o konkrétním dni, ne o představě, že peníze „nějak budou“.

Zkusí si představit telefonát od dodavatele. Práce je připravená, materiál také a zbývá zaplatit. Anička by v takové chvíli nechtěla vysvětlovat, že čeká na lepší cenu investice. Martin jí připomene, že u jiného dlouhodobého cíle si mohou čas dopřát. Právě proto potřebují oba úkoly v přehledu vidět odděleně.

Anička s Martinem po kontrole nákladů znovu otevřeli složku s koupelnou. Už dříve věděli, že její peníze nepatří do stejného balíku jako vzdálené cíle. Teď chtěli ověřit něco přesnějšího: co z jejich plánu je pevné a co se dá při problému změnit.

„Kdyby přišel pokles, tak prostě počkáme,“ řekla nejprve Anička. Martin přisunul list s termíny. „A můžeme čekat i s tou platbou?“ zeptal se. Anička se podívala znovu. Čekat s prodejem investice a čekat s úhradou výdaje nebylo totéž rozhodnutí.

Vedle cíle si napsali částku, nejbližší možný termín použití a prostor pro odklad. Martin zakroužkoval den platby. Pokud má být část peněz dostupná v pevném dni, musí tomu odpovídat její dostupnost i přijatelné cenové kolísání.

Anička si uvědomila, že její ochota dívat se na červené číslo ještě nezaplatí chybějící část faktury. Martin zase připomněl, že dostupná rezerva má vlastní úlohu a nemají ji automaticky považovat za peníze na dorovnání investičního poklesu.

Na první stránku plánu přidali otázku: „Co konkrétně uděláme, když před platbou bude peněz méně?“ Chtěli odpověď, kterou by dokázali uskutečnit. U blízkého cíle může být správným výsledkem také rozhodnutí jeho peníze vůbec nevystavovat výraznému tržnímu kolísání.

Pak vezmou samotný plán rekonstrukce a označí, co je pevné a co by šlo změnit. U některých přání dokážou ustoupit, u termínu dodavatele možná ne. Aničce pomůže vyslovit tyto rozdíly dřív, než se peníze někam přesunou.

Martin se zeptá, zda by se rozhodla stejně, kdyby cenu investice viděla poprvé až v den faktury. Anička se nad tím zastaví. Nechtěla by do té chvíle přesouvat rozhodnutí, které mohou udělat s klidem už dnes. Koupelnu si pořád přeje stejnou. Jen chce, aby radost z dokončení nezačínala sháněním chybějící platby ve chvíli, kdy už se všechno ostatní rozběhlo.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Dvacet let a rozdílné obavy

Honza o dlouhém horizontu mluví snadno. Na vzdálené datum se dívá s pocitem, že se do té doby může stát mnoho dobrého. Kristýna si ale představí především první velký pokles. Neví, jak by se jí potom usínalo, i kdyby peníze zrovna nepotřebovali.

Honza má nejprve chuť jí vysvětlit, že se nemusí bát. Pak si všimne, že by jí vlastně sliboval vlastní reakci místo té její. Požádá ji proto, aby řekla, co by jí v nepříznivém období pomohlo. Kristýna nechce slyšet jen další argument pro odvahu. Potřebuje rozumět i tomu, kdy by mohli být nuceni svůj plán změnit.

Honza s Kristýnou mezitím vedle nákladů a případného zdanění připsali dlouhodobému cíli i to, jak by se jim s jeho průběhem žilo. Honza byl přesvědčený, že vzdálený termín všechno usnadňuje. „Když máme dost času, přece se nemusíme bát většího poklesu," řekl.

Kristýna souhlasila jen zčásti. Peníze na běžný život mají oddělené, ale u velkého výkyvu by chtěla vědět, zda domácnost nemusí kvůli jinému závazku část investice použít dřív. Dlouhý název cíle v tabulce ještě neznamená, že celá domácnost má stejnou volnost.

Když si zkusili představit výrazný pokles v korunách, Honza zjistil, že se mu o klidu mluví snáz v procentech. Kristýna zase přiznala, že by ze strachu chtěla dlouhodobé peníze nechat úplně bez kolísání. Pak by ale museli znovu posoudit, co takový plán umí vzhledem k ceně jejich budoucího cíle.

„Chci, abychom s tím dokázali žít oba," řekla Kristýna. Prošli rezervu, závazky, průběžné vklady a možnost cíl upravit. Potom porovnávali varianty, jejichž dopady chápali oba. Pokud by se na přijatelné variantě neshodli, měli nejprve změnit plán, ne přesvědčit jednoho z nich, aby slíbil neomezenou odvahu.

Honza si pod horizont napsal: „Čas nám pomáhá plánovat, ale nic nám negarantuje." Kristýna doplnila: „A naše obava má být součástí rozhovoru, ne důvod každý den přepínat strategii."

Při porovnávání variant si Honza uvědomí, že přijatelné řešení musí být srozumitelné oběma. Kdyby Kristýna kývla jen kvůli němu, mohl by se každý další pokles stát jejich společným sporem. Zpomalí proto a vrátí se k penězům, které potřebují mít dostupné.

Kristýně pomůže vidět vedle sebe celý rozpočet a oddělené cíle. Ani teď si nepřeje kolísání samo pro sebe. Dokáže ale lépe říct, co by unesla a kde by se začala bát o běžný život. Honza si její odpovědi poznamená stejně vážně jako investiční horizont. Až spolu vyberou postup, chtějí za ním umět stát oba, i když bude příští kontrola méně příjemná.

MODELOVÝ POKLES

Procento převedené na chybějící peníze

Samostatný vymyšlený scénář: na cíl potřebujeme přesně 200 000 Kč za 18 měsíců a stejných 200 000 Kč máme dnes připravených. Porovnáváme dvě čistě vysvětlující směsi. A má 60 % v kolísavé akciové části a 40 % v peněžní části; B má 20 % v akciové a 80 % v peněžní části. Nejsou to doporučená portfolia.

Do okamžiku těsně před výdajem se v modelu nic nemění. Potom akciová část jednorázově klesne o 25 %. Peněžní část zůstává nominálně beze změny. Nemáme další vklady, výběry, výnosy, úrok hotovosti, poplatky, daně ani inflaci. Jde o zadaný stresový scénář, ne pravděpodobnost nebo prognózu.

U A klesne 120 000 Kč akciové části na 90 000 Kč; s 80 000 Kč peněžní části zůstane 170 000 Kč. U B klesne 40 000 Kč na 30 000 Kč; se 160 000 Kč zůstane 190 000 Kč. Stejný tržní pokles vytvořil jiný dopad na celý cíl.

A chybí do pevné částky 30 000 Kč, B chybí 10 000 Kč. Ani nižší akciový podíl v tomto příkladu nezaručil úplné zaplacení výdaje. Právě tento schodek, nikoliv jen graf procent, je rozhodující pro použití peněz.

Po poklesu	A: 60 % akcií	B: 20 % akcií
Akciová část	90 000 Kč	30 000 Kč
Peněžní část	80 000 Kč	160 000 Kč
Celkem	170 000 Kč	190 000 Kč

A: 120 000 × 0,75 + 80 000 = 170 000 Kč. B: 40 000 × 0,75 + 160 000 = 190 000 Kč. Cíl zůstává 200 000 Kč. Žádná z variant není doporučené složení.

DOPAD NA CÍL

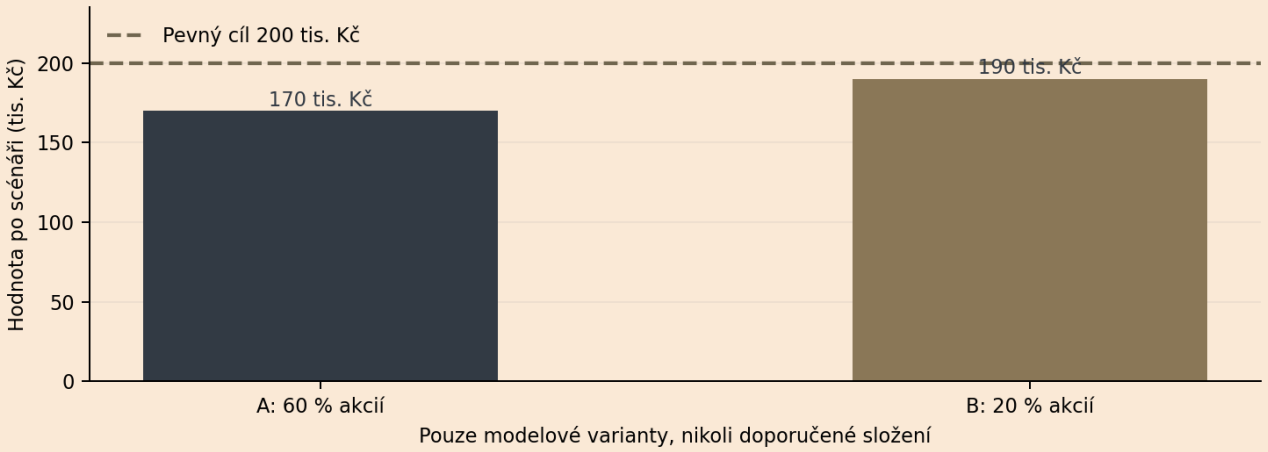
Méně rizika ještě neznamená hotový výdaj

Graf ukazuje pouze hodnoty po právě popsaném modelovém poklesu. Vodorovná čára je pevný cíl 200 000 Kč. Rezerva na neočekávané výdaje stojí mimo porovnání; v modelu ji k dorovnání nepoužíváme.

Pro další samostatný přepočet předpokládejme, že lze po původním termínu uvolnit 2 000 Kč měsíčně navíc. Ceny aktiv i cena cíle už se nemění, neprobíhá výnos a nepočítáme s žádnými dalšími náklady. Jde jen o ilustraci ceny případného odkladu.

Schodek A by vyžadoval 30 000 / 2 000 = 15 dalších měsíců. Schodek B by vyžadoval 10 000 / 2 000 = 5 měsíců. Pokud ale výdaj odložit nelze, žádný z těchto výpočtů nezaplatí včas fakturu. V praxi se mezitím může změnit cena cíle i aktiv.

Z tabulky tedy neplyne volba B pro každého. Plyne z ní otázka, zda konkrétní cíl snese ztrátu a posun, který by dané složení mohlo přinést. Pro některý pevný blízký výdaj nemusí být vhodná ani jedna z obou variant.



Dopad na cíl	A	B
Chybějící částka	30 000 Kč	10 000 Kč
Doplnění 2 000/měs.	15 měsíců	5 měsíců

Doplňování začíná až po původním termínu. Ceny, výnosy a ostatní podmínky se v tomto navazujícím modelu nemění. Je-li termín pevný, odklad není dostupné řešení.

TŘI OTÁZKY VHODNOSTI

Co unesete, ne co byste potřebovali vydělat

Začněte cílem: kolik, na co a v jakém termínu mají peníze sloužit? Pak zjistěte, jaká část výdaje je nutná, co je přání navíc a zda lze datum nebo rozsah změnit. Teprve s tímto zadáním posuzujte druhy majetku a konkrétní podmínky.

Druhá otázka míří na finanční schopnost: co se stane po významném poklesu v korunách? Nejde jen o výši samotné investice. Zohledněte dostupnou rezervu, další závazky, stabilitu příjmů a potřebu případných výběrů. Nouzová rezerva nemá v plánu nepozorovaně plnit několik různých úloh.

Třetí otázka je osobní: s jakým průběhem vydržíte? Představa ztráty a skutečná zkušenost mohou být jiné. Namísto slibu „vydržím všechno“ si předem stanovte, co budete při běžném kolísání kontrolovat a jaké změny situace si vyžádají nové posouzení.

Nesoulad neléčte mechanickým zvýšením rizika. Pokud cíl při únosných vkladech a přijatelné nejistotě nevychází, vraťte se k jeho velikosti, termínu nebo zdrojům. Vyšší požadovaný výnos je přání; není to důkaz, že si můžete dovolit větší ztrátu.

Portfolio také není jednou provždy hotové. Změna cíle, příjmu nebo přibližující se použití peněz může změnit vhodné složení. Náklady a případné daňové dopady úprav přitom zůstávají součástí rozhodnutí. [1, 2]

AHA MOMENT

Stejná ztráta nemusí mít stejný význam

Anička se na začátku cítila připravená při poklesu čekat. S Martinem ale zjistili, že jejich výdaj může potřebovat pevné datum. Ochota sledovat kolísání nezmění splatnost. Potřebovali řešení odpovídající použití peněz, nikoliv jen vlastní dobré odhodlání.

Honza naopak považoval vzdálený termín za téměř automatické svolení k velkému riziku. Kristýna mu pomohla doplnit další otázky: jaký dopad by měla ztráta na domácnost a jaký průběh budou schopni skutečně dodržet. Její obava ani jeho odvaha samy nestačily.

V obou příbězích proto výběr začal u člověka a cíle. Přehled nákladů z minulé kapitoly zůstává důležitý. Jen už se neptají, která investice je obecně nejlepší, ale které uspořádání dává smysl právě pro tyto peníze a tyto podmínky.

Autorský závěr: vhodné portfolio není soutěž o nejvyšší možný výnos. Je to způsob, jak propojit cíl s možnostmi a nejistotou, kterou dokážete unést. Výsledek se posuzuje podle toho, jak slouží životu, ne jen podle samostatného procenta.

Otázka pro vás: Kdyby vaše investice před použitím výrazně klesla, co by se konkrétně změnilo? Dokázali byste cíl odložit, snížit, doplnit z jiného plánovaného zdroje, nebo byste byli nuceni jednat proti svému původnímu plánu?

CO UDĚLAT DNES

Doplňte jednu větu o dopadu poklesu

U jednoho cíle vyplňte záznam: „Potřebuji ..... Kč do .....; termín lze/nelze posunout. Při poklesu hodnoty o ..... Kč bych ..... .“ Zvolená ztráta je zkušební scénář, nikoliv předpověď nebo hranice, pod kterou investice nemůže klesnout.

Pokud poslední část věty nemá uskutečnitelnou odpověď, označte plán k novému posouzení. Dnes nemusíte nic prodávat ani kupovat. Nejprve ověřte, zda má složení, dostupnost a míra nejistoty smysl pro daný termín; při úpravě se vraťte i k nákladům a podmínkám.

Můj cíl, částka a nejbližší termín použití: .....

Jak lze upravit datum nebo rozsah cíle: .....

Dopad zkušebního poklesu v korunách a moje odpověď: .....

Co potřebuji u současného složení ověřit: .....

Princip v jedné větě: Přizpůsobte peníze jejich účelu a ztrátu posuzujte podle dopadu na svůj život, nejen podle procenta na obrazovce.

I promyšlené složení se ale časem pohne: některé části porostou rychleji než jiné. Jak poznat, kdy zasáhnout, a jak se vyhnout změnám jen podle nálady? Příště otevřeme pravidla pro návrat portfolia k zamýšlenému rozložení.

ZDROJE A HRANICE

Vhodnost a vlastní modelové scénáře

[1] ČNB: Desatero pro investory, zejména finanční plán, horizont a porozumění investici. Podklad pro vazbu účelu, času, dostupnosti a rizika. [2] Investor.gov (SEC): Asset Allocation and Diversification. Podklad pro vztah rozložení aktiv, horizontu a schopnosti i ochoty nést riziko. Ověřeno 17. 10. 2026.

Modely a příběhy jsou vymyšlené. Stresový scénář: 200 000 Kč nyní a pevný cíl 200 000 Kč za 18 měsíců, bez změn do náhlého 25% poklesu akciové části těsně před termínem. Peněžní část zůstává nominálně stejná jen z předpokladu; nejde o záruku skutečného produktu. Poměry 60/40 a 20/80 nejsou doporučení.

Bez dalších vkladů, výnosů, poplatků, daní a inflace. Žádná roční sazba ani kapitalizace se nepoužívá. Navazující doplňování schodku 2 000 Kč měsíčně začíná až po původním termínu při neměnných cenách. Nejde o předpověď zotavení trhu. Nouzová rezerva stojí mimo příklad.

Tři otázky vhodnosti a formulář jsou autorské vzdělávací zpracování. Symbolická ilustrace neukazuje doporučené váhy ani negarantuje bezpečí. Kapitola nenahrazuje osobní posouzení vhodnosti konkrétní investice.

1. Desatero pro investory - ČNB

2. Rozložení aktiv a riziko - Investor.gov

HLAVNÍ MYŠLENKA

Rebalancujte podle pravidel, ne podle emocí



Různá portfolia potřebují různá pravidla údržby. Honza s Kristýnou obnovují klasický poměr akcií a dluhopisů 60/40 s peněžní částí navíc. Anička s Martinem používají čtyři stejné díly permanentního portfolia Harryho Brownea. Stejný pohyb trhu proto nemusí vyvolat stejný zásah.

Kdy je správným rozhodnutím vrátit podíly k cíli a kdy je správné nechat portfolio být?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Dvě otázky před každým obchodem

V minulém principu jsme spojili složení majetku s cílem, časem a únosností rizika. Teď potřebujeme udržovat stále vhodný plán. Rebalancování znamená obnovit zamýšlené podíly, které se rozdílným vývojem složek změnily. Samotný přesun před náklady nezvýší hodnotu portfolia. [1]

První otázka zní: jaké podíly chceme? Druhá: co spustí jejich obnovu? Klasických 60/40 obvykle znamená 60 % akciové a 40 % dluhopisové expozice. Obě lze vytvořit přímo i prostřednictvím fondů, včetně ETF. Samotný poměr neurčuje termín zásahu; klasické portfolio může používat kalendář i pásma. [1, 2, 5]

V našem příběhu první domácnost zvolí kalendářní postup: jednou ročně vrátí celé sledované portfolio k cíli, pokud plán dál platí. Druhá domácnost použije Browneovo pravidlo s tolerančními hranicemi. Porovnáváme dvě konkrétní realizace, nikoliv jediné možné definice klasického a permanentního portfolia.

Rozdíl mezi kontrolou a obchodem je zásadní. Datum může znamenat pouze přepočet podílů. U pásmového pravidla se po kontrole nemusí stát vůbec nic. Při změně životní situace nejprve posuďte samotný plán; mechanické obnovení starého poměru nemusí být vhodné.

Autorský závěr: pravidlo napište v klidu předem. Jinak snadno zaměníte údržbu rizika za snahu odhadnout příští pohyb ceny.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Proč prodávat, když se jim daří?

Honza si při posledním růstu přehled otevíral s radostí. Teď ho slovo rebalancování trochu dráždí. Má pocit, jako by měl dobré rozhodnutí odměnit tím, že se ho zbaví. Kristýna ho nechá vysvětlit, proč chce jednotlivé investice držet dál. S částí jeho důvodů souhlasí.

Pak se ho zeptá na jinou věc: jestli by stejné rozdělení celého majetku vybrali i dnes, kdyby ho právě stavěli od začátku. Honza se podívá na podíly. Větší zisk mu zatím zastínil, kolik na jedné části začíná záviset. Teď potřebují porovnat původní pravidlo s tím, co opravdu drží.

Honza s Kristýnou otevřeli přehled dlouhodobého majetku. „Chceme šedesát na čtyřicet," připomněl Honza. Kristýna se zarazila: „A kde v tom jsou peníze, které chceme držet k tomuto portfoliu?" Než začali počítat, museli si vyjasnit, z jakého celku podíly berou.

Pro tento vymyšlený příklad vyhradili 250 000 Kč. Z toho je 50 000 Kč peněžní část sledovaného portfolia. Zbývajících 200 000 Kč rozdělili v poměru 60/40: 120 000 Kč akcie a 80 000 Kč dluhopisy. V celém sledovaném portfoliu je tedy cíl 48 % akcií, 32 % dluhopisů a 20 % peněz. Zlato tento model neobsahuje.

„Musíme vybírat jednotlivé akcie a dluhopisy?" zeptal se Honza. „Nemusíme," odpověděla Kristýna. Akciovou či dluhopisovou část mohou tvořit také podílové a indexové fondy nebo ETF. ETF je fond obchodovaný na burze; může sledovat index nebo být aktivně řízený. Index sám je ukazatel trhu, přístup k němu poskytuje například indexový fond. [5]

Dvacetiprocentní peněžní podíl je jejich modelová volba, nikoliv součást definice 60/40. Pohotovostní rezerva a peníze na blízké výdaje stojí mimo tento výpočet. Poměr se vztahuje k dlouhodobému majetku; nepřepisuje rozhodnutí z předchozího principu.

Dohodli se na roční obnově podílů 48/32/20. Znamená to udržet jak poměr 60/40 uvnitř akciové a dluhopisové části, tak zvolený podíl peněz v celku. Kdyby peníze drželi jako pevnou částku mimo portfolio, šlo by o jiné zadání a jiný výpočet.

Při růstu se Honzovi do prodeje nechtělo. „Jsou to dobré firmy a vyplácejí dividendy. Proč je prodávat?" Kristýna souhlasila, že růst sám prodej nezdůvodňuje. Nejdřív posoudí riziko celku a možnosti úpravy bez prodeje. Akciové ETF přitom patří do akciové části, dluhopisové do dluhopisové; u smíšeného fondu posoudí skutečnou skladbu.

Honzu uklidní, že kontrola ještě nemusí znamenat okamžitý prodej. Projdou nejprve nové vklady a příjmy z investic. U dividend chtějí společně rozhodnout, jestli je dnes potřebují, nebo zda pomohou obnovit rozdělení bez zásahu do kvalitní pozice.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Kontrola, při které nemusí přijít obchod

Anička si při představě čtyř stejných částí slibovala hlavně pořádek. Když ale otevře aktuální podíly, už stejné nejsou. Má chuť je hned přepsat do původní podoby, aby přehled zase vypadal uklizeně. Martin ji požádá, ať vedle nich otevře i pravidla, na kterých se domluvili.

Anička s Martinem si pro svůj dlouhodobý model zvolili jinou konstrukci: permanentní portfolio Harryho Brownea. Začínají také s 250 000 Kč, ale rozdělí je na čtyři stejné díly po 62 500 Kč. Každá složka má cílově 25 %.

Původní americká konstrukce pracuje s široce rozloženými akciemi, dlouhodobými státními dluhopisy USA, zlatem a peněžní částí s krátkodobými státními poukázkami. Smyslem je rozložit citlivost na prosperitu, inflaci, deflaci a utažené peněžní podmínky. Jednotlivé složky však v těchto situacích nemusejí pokaždé uspět. [3, 4]

„Takže každý rok automaticky srovnáme všechno na čtvrtiny?“ zeptala se Anička. Martin ukázal jiné pravidlo: roční kontrola, ale návrat všech čtyř složek na 25 % až tehdy, když některá klesne pod 15 % nebo vzroste nad 35 % celkové hodnoty. Při zpozorovaném velkém pohybu mohou podíly přepočítat i během roku. [3]

Pokud jsou všechny složky uvnitř hranic, roční kontrola sama o sobě obchod nevyvolá. Hranice 15 a 35 % jsou podíly celého portfolia, nikoliv procentní změny cen. Při zásahu se obnoví všechny čtvrtiny; ne pouze složka, která hranici překročila.

Jejich provozní rezerva ani peníze na koupelnu se do tohoto dlouhodobého modelu nezapočítávají. Korunové vyjádření slouží k výuce mechanismu. Převod původní dolarové strategie do českého prostředí vyžaduje vlastní posouzení měny a nástrojů.

Permanentní zde znamená stálý strategický rámec, nikoliv nečinnost. Už původní model vyžaduje rebalancování podle pravidel. Aktivně řízené fondy mohou tento rámec upravit, měnit váhy i přidávat další nástroje; jejich konkrétní postup vysvětluje samostatná část níže.

Anička si uloží obě vysvětlení odděleně. Při další kontrole nechce smíchat hranice jednoho schématu s pohybem uvnitř jiného fondu. U každého řešení potřebuje poznat, co je stálý rámec a v čem může správce rozhodovat. Přehled nakonec zavře bez pocitu, že něco zanedbala jen proto, že nic neprodala. Důležité otázky si totiž tentokrát položili dřív, než otevřeli obchodní příkaz.

STEJNÝ POHYB, JINÝ ZÁSAH

Kontrola ještě neznamená obchod

První samostatný scénář: za jedno modelové období vzrostou akcie o 25 %. Dluhopisy, zlato a peněžní část mají pro přehlednost nulovou změnu. Žádné průběžné vklady ani výběry. Právě nastal předem stanovený termín roční kontroly.

Honza a Kristýna mají 150 000 Kč v akciích, 80 000 Kč v dluhopisech a 50 000 Kč v penězích, celkem 280 000 Kč. Podle svého kalendářního pravidla obnoví cílové podíly. Anička s Martinem při stejné změně akcií hranice nepřekročili, a proto nic nepřesouvají.

Tabulka ukazuje stav před případným zásahem. Základ obou domácností byl stejný, ale počáteční složení jiné; rozdíl v konečné hodnotě proto nelze připsat rebalancování.

Před zásahem	Honza a Kristýna	Anička a Martin
Akcie	150 000 Kč (53,57 %)	78 125 Kč (29,41 %)
Dluhopisy	80 000 Kč (28,57 %)	62 500 Kč (23,53 %)
Zlato	0 Kč (0,00 %)	62 500 Kč (23,53 %)
Peníze	50 000 Kč (17,86 %)	62 500 Kč (23,53 %)
Celkem	280 000 Kč	265 625 Kč

První domácnost prodá akcie za 15 600 Kč: 9 600 Kč doplní do dluhopisů a 6 000 Kč do peněz. Výsledek 134 400 / 89 600 / 56 000 Kč. Druhá domácnost má všechny podíly mezi 15 a 35 % a neobchoduje.

KLASICKÝ POSTUP

Honza a Kristýna vracejí 48/32/20

Druhý, samostatný scénář začíná znovu na původních 250 000 Kč. Tentokrát akcie za období vzrostou o 100 %, ostatní složky se nezmění. Nejde o pokračování předchozího scénáře ani o předpověď. Opět hodnotíme stav při roční kontrole.

Honza s Kristýnou mají celkem 370 000 Kč. Cílové částky vypočtou z aktuální hodnoty: 370 000 × 48 % = 177 600 Kč v akciích; × 32 % = 118 400 Kč v dluhopisech; × 20 % = 74 000 Kč v penězích.

Prodají akcie za 62 400 Kč. Z této částky přidají 38 400 Kč do dluhopisů a 24 000 Kč do peněžní části. Bez nákladů zůstane celkem 370 000 Kč. Uvnitř akcií a dluhopisů znovu platí 177 600 / 296 000 = 60 % a 118 400 / 296 000 = 40 %.

Tento přesun ukazuje úplné obnovení modelového cíle bez nových peněz a dividend. Není to obecný pokyn prodávat každou kvalitní rostoucí akcii. Při skutečném rozhodování porovnají riziko odchylky, dostupné peněžní toky, náklady a daně; možnosti vysvětluje část o kvalitě firmy a velikosti pozice.

Složka	Před zásahem	Po zásahu
Akcie	240 000 Kč	177 600 Kč
Dluhopisy	80 000 Kč	118 400 Kč
Peníze	50 000 Kč	74 000 Kč
Celkem	370 000 Kč	370 000 Kč

PERMANENTNÍ PORTFOLIO

Anička a Martin vracejí čtyři čtvrtiny

Ve druhém scénáři mají Anička s Martinem po zdvojnásobení akciové části 125 000 Kč v akciích a po 62 500 Kč v každé další složce. Celkem 312 500 Kč. Akcie nyní tvoří 40 % a každá ze zbývajících složek 20 %.

Akciových 40 % překročilo horní hranici 35 %. Stačí překročení u jedné složky; není nutné, aby jiná zároveň klesla pod 15 %. Podle zvoleného pravidla obnoví celé portfolio na čtyři stejné díly: 312 500 / 4 = 78 125 Kč.

Prodají akcie za 46 875 Kč a přikoupí dluhopisy za 15 625 Kč, zlato za 15 625 Kč a doplní peněžní část o 15 625 Kč. Součet nákupů a doplnění přesně odpovídá prodeji. Celková hodnota před náklady zůstává 312 500 Kč.

Vrátit pouze akcie na 35 % by nebylo obnovením čtyř čtvrtin. Hranice spouští kontrolovaný návrat k cíli; cílem samotným je 25 % v každé složce.

Složka	Před zásahem	Po zásahu
Akcie	125 000 Kč	78 125 Kč
Dluhopisy	62 500 Kč	78 125 Kč
Zlato	62 500 Kč	78 125 Kč
Peníze	62 500 Kč	78 125 Kč
Celkem	312 500 Kč	312 500 Kč

KVALITA A VELIKOST POZICE

Dobrou firmu lze držet i rozumně omezit

Honza se ke své otázce vrátil: „Když se firmě daří a posílá nám dividendy, nechci ji prodávat jen kvůli tabulce.“ To je rozumná námitka. Kvalitní investice může sloužit dlouhé roky; růst ceny sám o sobě není důkaz, že je předražená nebo že má přijít pokles.

Kristýna ale oddělila dvě otázky: věříme stále této investici? A kolik našeho majetku na ní smí záviset? I dobře fungující firma může zažít velký propad. Vysoká váha jediné společnosti vytváří jiné riziko než vyšší podíl široce rozloženého akciového fondu. Kontrolujeme proto podíl akcií v celku i koncentraci uvnitř akciové části. [9]

Dividendy jsou součástí celkového výnosu spolu se změnou ceny. Samotná výplata nezaručuje kladný výsledek a budoucí dividendy nejsou jisté. U dividendové strategie navíc částečný prodej obvykle sníží počet držených akcií a při stejné dividendě na akcii i budoucí příjem. I tento důsledek má do rozhodnutí vstoupit. [10]

Nejprve mohou nové vklady a vyplacené dividendy směřovat do podvážených složek místo dalšího nákupu již nadvážené pozice. Akcie tak zůstanou zachované a jejich relativní podíl se může postupně snížit. U akumulačního fondu se dividendy reinvestují uvnitř, takže je domácnost nemá samostatně k rozdělení. [8]

Tato cesta má hranici: peněz musí být dost a odchylka může během čekání dál růst. Pokud koncentrace výrazně překračuje únosné riziko nebo se blíží čerpání, může dávat smysl částečný prodej i kvalitní investice. Prodává se kvůli velikosti rizika, nikoliv jako trest za úspěch. Zbytek pozice může zůstat investovaný.

Ponechání pozice může být odůvodněné, pokud stále odpovídá cíli, horizontu a předem přijaté toleranci a pokud je postup s dividendami či vklady realistický. Výjimku zapište včetně mezní odchylky a další kontroly. Pokud měníte samotnou strategii, pojmenujte to jako změnu plánu; ne jako automatické dodržování původního pravidla.

Autorský závěr: ani vždy prodat vítěze, ani kvalitní akcii nikdy neprodat není univerzální pravidlo. Dlouhodobé držení, dividendový příjem a řízení rizika se mají posuzovat společně. U původního Browneova modelu by vědomé ponechání váhy mimo jeho hranice znamenalo odchylku od zvoleného postupu.

8. Vanguard: rebalancování pomocí dividend a peněžních toků

9. FINRA: riziko přílišné koncentrace

10. FINRA: celkový výnos včetně dividend

AKTIVNĚ ŘÍZENÁ VARIANTA

Původní model a dnešní fond nejsou totéž

Anička s Martinem narazili i na Permanentní fond nabízený Golden Gate. „Má také čtyři pevné čtvrtiny a stejné hranice?“ zeptala se Anička. Martin oddělil učebnicový výpočet od spravovaného produktu: podobná výchozí myšlenka ještě neznamená shodná provozní pravidla.

Golden Gate popisuje svůj Permanentní fond jako aktivně řízený: váhy přizpůsobuje tržní situaci. Základ tvoří akcie, dluhopisy, zlato a peněžní trh; doplňovat je mohou bitcoin a futures. Využívá ETF a další fondy, u některých složek také přímé investice. [6]

Konkrétní příklad: v oficiálním příspěvku ke zprávě za duben 2026 bylo uvedeno 27 % akcií, 27 % zlata, 25 % dluhopisů, 10 % hotovosti a 11 % ostatních investic. Doplňková část tedy byla přibližně desetiprocentní. Jde o zveřejněný stav k danému období, nikoliv trvalý cíl nebo limit všech permanentních portfolií. [7]

Položku ostatní nelze bez podrobného rozpisu celou označit za krátkodobé kontrakty. Futures jsou termínové kontrakty; konkrétní splatnost, doba držení, použití páky a účel závisejí na strategii. Podíl vykázané položky také nemusí odpovídat její celkové tržní expozici.

Oba si proto poznamenali dvě různé úrovně údržby. Při vlastní správě rebalancují jednotlivé složky sami. U fondu vnitřní obchody zajišťuje správce; domácnost sleduje jeho strategii a podíl fondu ve svém celkovém majetku. Tím nezaniká potřeba kontrolovat vlastní cíl.

Výpočty na předchozích stranách ukazují původní čtyřsložkový model. Nejsou simulací ani popisem aktuálního portfolia Golden Gate. Pravidla konkrétního fondu je třeba číst v jeho statutu, KID a aktuálních zprávách.

AHA MOMENT

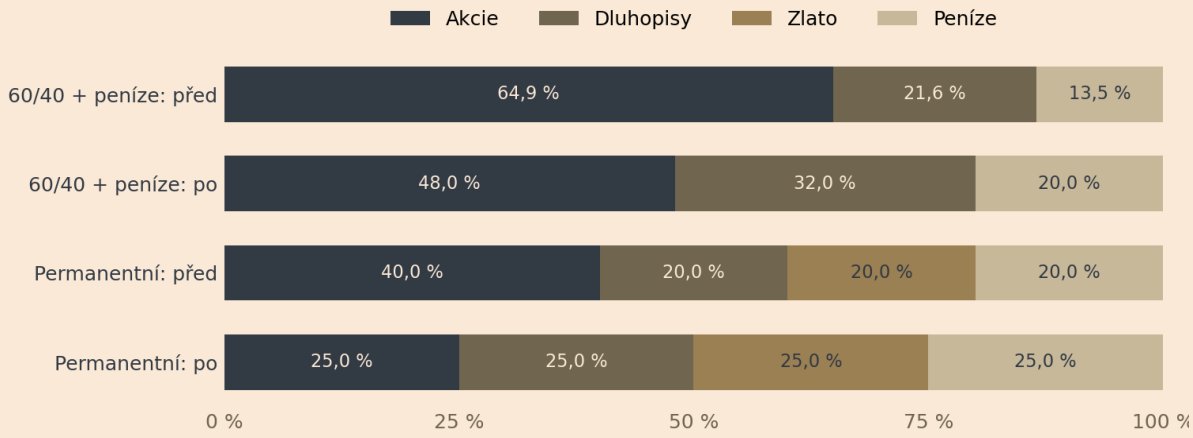
Stejné slovo, jiná údržba

Honza s Kristýnou obnovují svůj poměr při ročním termínu. Anička s Martinem při mírném pohybu jen zkontrolovali hranice a nechali portfolio být; při silném pohybu obnovili všechny čtvrtiny. Rozdíl je ve složení i ve spouštěči zásahu.

Graf zachycuje druhý scénář v podílech. Klasická varianta vrací 48/32/20; permanentní portfolio vrací 25/25/25/25. Podíly mají různé korunové základy, takže graf není soutěží výnosů.

Rebalancování obnovuje expozici vůči riziku. Když prodaná složka dál roste, může obnovené portfolio za ponecháním vyššího podílu zaostat. Při jejím poklesu může být dopad menší. Vyšší zisk ani ochrana před každou ztrátou nejsou zaručené.

Otázka pro vás: Máte napsané nejen cílové podíly, ale i to, co přesně znamená kontrola a co už vyžaduje zásah?



CO UDĚLAT DNES

Sepište kartu údržby portfolia

Vyberte jedno dlouhodobé portfolio a napište na jednu kartu jeho cíl, hranice a pravidlo údržby. U každého procenta uveďte, z jakého celku se počítá. Zvlášť označte rezervu a peníze na blízké výdaje, které do tohoto celku nepatří.

Portfolio a jeho účel: .....

Cílové podíly, základ výpočtu a role peněžní části: .....

Datum kontroly a přesný spouštěč rebalancování: .....

Cílový stav po zásahu a způsob jeho dosažení: .....

Před obchodem ověřím platnost plánu, náklady a daňové dopady: .....

Nové vklady lze směrovat do podvážených složek. Nemusejí však stačit k úplnému návratu; potřebnou částku nejprve spočítejte. Nepoužívejte kvůli tomu provozní rezervu. Při větších odchylkách zvažte přesuny a jejich skutečné podmínky. [1]

Princip v jedné větě: Udržujte stále vhodné cílové složení podle předem napsaného pravidla, které odpovídá právě vašemu portfoliu.

I po obnovení podílů zůstává důležitá matematika poklesu. Proč stejně velký procentní růst nemusí vyrovnat předchozí ztrátu? Na to naváže princip 18.

ZDROJE A HRANICE

Co je pravidlo a co vlastní model

[1] Investor.gov (SEC): Beginners’ Guide to Asset Allocation, Diversification, and Rebalancing. Podklad pro kalendářní a pásmový postup, nové vklady, náklady a daňové důsledky. [2] Vanguard: LifeStrategy 60/40 Fund, definice poměru akcií a dluhopisů.

[3] Harry Browne: Fail-Safe Investing, pravidlo 11; pasáže o čtyřech podílech a kontrole reprodukované v čtenářských výpiscích Dereka Siverse (ISBN 031226321X). Výpisky nejsou úplným vydáním knihy. [4] Craig Rowland a J. M. Lawson: The Permanent Portfolio, Wiley, popis původní skladby. Ověřeno 17. 10. 2026.

[5] Investor.gov: Updated Investor Bulletin: Exchange-Traded Funds (ETFs), rozdíl mezi fondem, podkladovými aktivy a indexovým či aktivním řízením. [6] Golden Gate: Permanentní fond, popis aktivní správy a nástrojů. [7] Oficiální příspěvek Golden Gate ke zprávě za duben 2026: tehdejší složení 27/27/25/10/11 %. Oba zdroje Golden Gate jsou produktová či propagační sdělení; nejde o nezávislé hodnocení výhodnosti. Ověřeno 17. 10. 2026.

Vlastní model: každá domácnost začíná s 250 000 Kč. Klasická varianta má peněžní část 20 % a zbývajících 80 % dělí 60/40; pravidlo ročního návratu jsme zvolili pro tento příběh. Permanentní varianta má čtyři díly po 25 %. Scénáře růstu akcií o 25 % a o 100 % jsou oddělené, vždy od stejného začátku. Ostatní složky se modelově nemění.

Jde o jednorázové změny hodnot, nikoliv roční sazby či historický test. Bez průběžných vkladů, výběrů, nákladů, daní, inflace, měnových pohybů a samostatných úroků či dividend. Peníze nejsou bezrizikové v kupní síle a dlouhé dluhopisy mohou výrazně kolísat. Korunový model není přímým návodem na převzetí amerických nástrojů.

Příběhy jsou vymyšlené, částky přesné a podíly v tabulce zaokrouhlené na dvě desetinná místa. Srovnání vysvětluje mechanismus, nedokazuje nadřazenost strategie ani její vhodnost pro konkrétního čtenáře. Symbolická ilustrace nepředstavuje skutečné váhy aktiv.

1. Rebalancování – Investor.gov

2. Klasických 60/40 – Vanguard

3. Výpisky z Fail-Safe Investing – Derek Sivers

4. The Permanent Portfolio – Wiley

5. ETF a jejich podkladová aktiva – Investor.gov

6. Aktivně řízený Permanentní fond – Golden Gate

7. Golden Gate – složení uvedené ve zprávě za duben 2026

HLAVNÍ MYŠLENKA

Rozumějte matematice ztrát



Po poklesu počítáte další výnos z menší částky. Stejně velký procentní růst proto předchozí ztrátu nevymaže. Čím hlubší propad, tím větší růst je potřeba k návratu — a tím důležitější je chránit schopnost pokračovat podle plánu.

Proč může být účet po poklesu o dvacet procent a následném růstu o dvacet procent stále v minusu?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Procenta potřebují svůj základ

V předchozím principu jsme řešili, jak udržovat vhodné podíly portfolia a proč kvalitní investici nemusíme automaticky prodávat. Teď se podíváme na jiný problém: co udělá pokles s částkou, ze které se počítá další růst.

Procento není samostatná částka. Vždy se vztahuje k určitému základu. Dvacet procent z původního majetku je více korun než dvacet procent z majetku zmenšeného předchozím poklesem. Stejné číslo vedle znaménka proto nemusí znamenat stejnou korunovou změnu. [1]

Pokud hodnota klesne a potom roste, jednotlivé změny se násobí. Nemůžeme jen sečíst záporné a kladné procento a prohlásit, že se vyrušily. Obnovit původní částku znamená vydělat chybějící koruny z toho, co po ztrátě zůstalo.

Tato matematika neříká, že se máme zbavit všech kolísavých investic. Ani nezaručuje, že se konkrétní investice jednou zotaví. Pomáhá oddělit skutečný návrat hodnoty od naděje, že dvě podobná procenta vyřeší problém sama.

Autorský závěr: ztrátu neposuzujte jen jako nepříjemné číslo na výpisu. Přepočítejte ji na zbývající kapitál, nutný růst a dopad na svůj cíl. Teprve pak rozhodujte o dalším postupu.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Zelené číslo ještě není návrat

Kristýna Honzovu radost chápe. Také se jí na zelené číslo dívá lépe než na červené. Jen si všimne, že Honza zavírá přehled dřív, než porovná dnešní částku s původní. Když se ho zeptá, zda už ztrátu opravdu dohnali, odpoví rychle, že přece stejně klesli a vzrostli.

Podívají se na to spolu. Honza nečeká nic složitého, spíš rychlé potvrzení svého pocitu. Kristýna nechá stranou barvy i znaménka a ukáže na zbývající peníze. Právě tady se mu na chvíli přestane líbit jednoduchost, se kterou si výsledek v hlavě uzavřel.

Honza s Kristýnou si po debatě o rebalancování otevřeli jednoduchý cvičný přehled. Nechtěli odhadovat příští rok, jen pochopit dvě po sobě jdoucí změny. Do prvního řádku napsali 250 000 Kč, do druhého pokles o 20 % a do třetího následný růst o 20 %.

„Tak jsme zpátky," řekl Honza. V hlavě odečetl dvacet a přičetl dvacet. Kristýna ale místo znamének počítala koruny. Po poklesu zbývá 200 000 Kč. Následných dvacet procent už není z původního čtvrt milionu, ale z těchto dvou set tisíc.

Přibylo tedy 40 000 Kč a konečný stav je 240 000 Kč. K původní částce chybí 10 000 Kč. Honzu překvapilo, že po tak výrazném růstu zůstává přehled o 4 % pod začátkem. Nebyla v tom chyba systému; změnil se základ výpočtu.

Kristýna mu podala papír zpátky: „Kolik procent tedy potřebujeme z dvou set tisíc, abychom doplnili ztracených padesát?" Honza vydělil 50 000 částkou 200 000. Vyšlo 25 %. Teď už věděl, proč návrat neodpovídá původním dvaceti procentům.

Nezměnili kvůli tomuto výpočtu portfolio ani neprodávali kvalitní firmy. K pravidlům údržby si přidali další kontrolu: růst měřit od správného základu. Výpočet ukázal potřebný výsledek, nikoliv cestu, která ho zaručí.

Honza otočí papír a zkusí si výpočet vysvětlit vlastními slovy. Kristýna ho nechá dopočítat a potom porovnají postup. Shodnou se, proč je první dojem tak sváděl: stejná procenta vypadají stejně, dokud vedle nich nestojí částky, ze kterých se počítají.

Když později uvidí další zprávu o růstu, nepřestane z ní mít radost. Jen k ní chce znát výchozí bod. Nepotřebuje kvůli každému pohybu měnit investici. Potřebuje se vyznat v tom, co se s ní stalo. Kristýna si pod porovnání přidá korunovou hodnotu. Při dalším rozhovoru tak budou začínat stejným údajem, místo aby každý v hlavě porovnával jinou část historie.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Ztrátu nemusíme dohnat hned

Anička si při pohledu na hlubokou ztrátu představí hlavně to, jak by jí bylo nepříjemné vysvětlovat ji sama sobě. Už v té představě hledá způsob, jak se nepříjemného čísla rychle zbavit. Martin ji požádá, ať mu nejprve řekne, co by od další investice čekala.

„Aby to vrátila," odpoví. Když to vysloví nahlas, všimne si, že neřekla nic o tom, co by vlastnila nebo proč by to mělo vydělávat. Veškerý důvod se vešel do jejího předchozího výsledku. Martin nechá telefon stranou. Tentokrát chtějí porozumět právě tomuto nutkání, než začnou hledat rychlejší nabídku.

Anička s Martinem si nad stejným tématem zkusili samostatný extrémnější model. „Co kdyby z 250 000 Kč zůstala polovina?" zeptal se Martin. Nemluvil o předpovědi vývoje jejich permanentního portfolia; chtěl prověřit, co pro domácnost znamená hluboká ztráta.

Zůstalo by 125 000 Kč. Anička nejprve navrhla hledat investici, která rychle vydělá chybějících padesát procent. Pak se zarazila: padesát procent ze zbytku je jen 62 500 Kč. K původnímu stavu potřebují dalších 125 000 Kč, tedy růst o 100 %.

„Takže musíme najít něco, co se zdvojnásobí?" řekla. Martin oddělil výpočet od pokynu: „Potřebný růst není nabídka, kterou nám trh musí dát. A snaha dostat to zpět hned může změnit riziko celého plánu."

Nešli proto hledat rychlejší sázku. Vrátili se k cíli a zapsali si, zda by při takovém propadu dokázali dál fungovat bez peněz na koupelnu a bez sahání do rezervy. Dlouhodobá část nesmí v jejich uvažování potichu nahradit prostředky na blízké závazky.

Výsledkem nebylo přesvědčení, že vždy stačí vydržet. Pokud se zhorší samotná investice nebo změní potřeby domácnosti, musí se znovu posoudit plán. Samotná touha být na nule není důvodem držet cokoliv ani přidávat další riziko.

Anička si vzpomene na chvíle, kdy se rozhodovala pod tlakem. Při nové příležitosti se bála, že nestihne růst. Tady by se pro změnu bála, že už nikdy nedožene minulost. V obou případech by mohla přestat posuzovat samotnou investici.

S Martinem si proto napíšou, co by při skutečné velké ztrátě ověřili nejprve. Potřebují znát stav běžného rozpočtu, původní důvod držení i to, zda se změnily podmínky. Aničce se nezalíbí představa poklesu o nic víc. Má ale lepší otázku než „co to vrátí nejrychleji". Chtěla by umět udělat další rozumné rozhodnutí, i kdyby jí předchozí výpis pořád připomínal něco nepříjemného.

MODELOVÝ VÝPOČET

Stejné procento, jiné koruny

Samostatný výukový model v Kč: počáteční hodnota 250 000 Kč, první jednorázová změna minus 20 %, druhá plus 20 %. Bez vkladů, výběrů, dividend, úroků, nákladů, daní, inflace a měnových změn. Nejde o roční sazby, historická data ani prognózu.

Po poklesu: 250 000 × 0,80 = 200 000 Kč. Po růstu: 200 000 × 1,20 = 240 000 Kč. Dohromady: 250 000 × 0,80 × 1,20 = 240 000 Kč. Výsledek je o 10 000 Kč, tedy o 4 %, nižší než na začátku.

Růst potřebný přímo z hodnoty po poklesu vypočteme jako chybějící částku dělenou zbývajícím kapitálem: 50 000 / 200 000 = 25 %. Jde o alternativu k následným plus 20 %, nikoliv o dalších 25 % přidaných až k částce 240 000 Kč.

Krok	Hodnota	Změna v Kč
Začátek	250 000 Kč	—
Pokles o 20 %	200 000 Kč	−50 000 Kč
Pak růst o 20 %	240 000 Kč	+40 000 Kč

Návrat přímo ze 200 000 Kč: 200 000 × 1,25 = 250 000 Kč. Původní ztráta 50 000 Kč vyžaduje 25 % ze zbývajícího základu.

MAPA NÁVRATU

Hlubší propad zvyšuje nárok na růst

Každý řádek tabulky začíná znovu na 250 000 Kč. Bez nových peněz či jiných toků ukazuje potřebný jednorázový růst ze zbývající hodnoty zpět k tomuto začátku. Procenta zaokrouhlujeme až na konci na dvě desetinná místa.

Obecně: potřebný růst = pokles / (1 − pokles), pokud pokles zapisujeme desetinným číslem. Například 0,20 / 0,80 = 0,25 neboli 25 %. Vzorec platí pro pokles menší než 100 %. Při úplné ztrátě je základ nulový a samotný procentní růst z něj původní kapitál neobnoví.

Tabulka neurčuje pravděpodobnost ani dobu zotavení. Potřebný růst může přijít za dlouho nebo vůbec; samotný výpočet jeho dosažení nezajišťuje.

Pokles	Zůstane z 250 000 Kč	Nutný růst k návratu
10 %	225 000 Kč	11,11 %
20 %	200 000 Kč	25,00 %
30 %	175 000 Kč	42,86 %
40 %	150 000 Kč	66,67 %
50 %	125 000 Kč	100,00 %
60 %	100 000 Kč	150,00 %
75 %	62 500 Kč	300,00 %
80 %	50 000 Kč	400,00 %

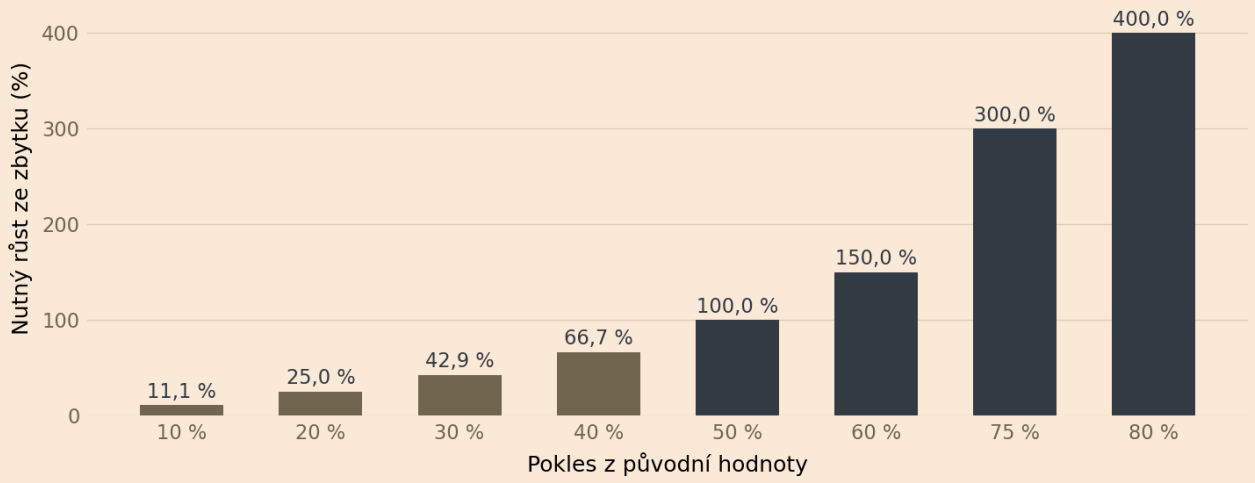
GRAF A HRANICE

Návrat se nezvětšuje rovnoměrně

Graf porovnává vybrané propady a růst nutný k návratu bez vkladů a výběrů. Výška sloupce není očekávaný výnos. U poklesu o 50 % jde o nutné zdvojnásobení zbytku; u poklesu o 80 % o růst o 400 %, tedy na pětinásobek zbytku.

Matematika platí pro akcii, fond i celé portfolio, pokud porovnáváme stejné vymezení hodnoty a stejné peněžní toky. Pokles jedné pozice ovšem není automaticky stejně velkým poklesem celého majetku. Rozhoduje její váha a vývoj dalších složek.

Kolísání se projeví i při stejné velikosti opačných změn: plus 50 % a minus 50 % zanechá 75 % počáteční hodnoty. Bez vkladů a výběrů vyjde stejný konec také při obráceném pořadí. Změny se násobí; jejich prostý součet nevystihne výsledek.



Osa výnosu je lineární. Sloupce ukazují nutný růst, nikoliv pravděpodobnost, roční sazbu nebo dobu návratu.

AHA MOMENT

Návrat na výpisu není všechno

Honza pochopil, že zelených plus 20 % po poklesu neznamená vymazanou ztrátu. Anička si uvědomila, že potřebných plus 100 % není rozkaz takový výnos rychle vyhledat. Oba omyly spojuje záměna početního výsledku za rozhodovací návod.

Rozlišujte návrat ceny, hodnotu účtu a celkový výnos. U skutečné investice patří do výnosu také vyplacené dividendy či úroky, zatímco náklady a případné daně výsledek snižují. Samotný cenový graf nemusí říkat vše. V našich základních scénářích jsou tyto položky výslovně vynechané. [1, 2]

Kdyby po modelovém poklesu z 250 000 Kč na 200 000 Kč domácnost přidala dalších 50 000 Kč, účet by opět ukázal 250 000 Kč. Investice tím ale sama nevydělala zpět ztrátu. Celkem domácnost vložila 300 000 Kč a hodnota je stále o 50 000 Kč nižší než součet vkladů. Tento rozdíl není sám o sobě roční mírou výnosu.

Ani obnovená původní korunová částka nemusí po letech znamenat obnovenou kupní sílu. Inflace je další, oddělený výpočet. A pokud byl cíl splatný dříve, pozdější zotavení samo nevyřeší chybějící peníze v původním termínu. [4]

Otázka pro vás: Když řeknete jsem zpátky na nule, myslíte tím původní cenu, součet vkladů, výnos včetně vyplacených příjmů, nebo původní kupní sílu?

CO UDĚLAT DNES

Spočítejte jeden propad svého plánu

Vyberte jeden dlouhodobý cíl a napište k němu modelový pokles, jehož dopad chcete pochopit. Nejde o předpověď. V jednom záznamu spočítejte zbývající částku, chybějící koruny a růst potřebný k jejich doplnění bez nových vkladů.

Cíl, jeho termín a sledovaná část majetku: .....

Výchozí částka a vlastní modelový pokles: .....

Částka po poklesu a chybějící koruny: .....

Potřebný růst = chybějící koruny / částka po poklesu: .....

Co by tento stav znamenal pro splnění cíle v termínu: .....

Pokud by vás takový propad nutil sahat do rezervy nebo financovat blízké výdaje z kolísající investice, vraťte se k vhodnosti plánu. Volba složení má odpovídat času a únosnosti rizika. Diverzifikace může riziko snížit, ale nezaručuje vyloučení ztráty. [3]

Princip v jedné větě: Po ztrátě začínáte z menšího základu, proto chraňte schopnost pokračovat a nepovažujte požadovaný růst za slib trhu.

Co když ale nepoklesne jen hodnota investice, nýbrž ztráta zasáhne i půjčené peníze? V principu 19 se podíváme na páku a na situaci, kdy pokračování přestává být jen otázkou trpělivosti.

ZDROJE A HRANICE

Výpočet není předpověď zotavení

[1] FINRA: Key Concepts: Return and Rate of Return. Podklad pro rozdíl korunového a procentního výnosu, základ výpočtu a celkový výnos. [2] FINRA: How Are Your Investments Doing? Returns, Explained. Podklad pro dividendy, úroky, náklady a omezení jednoduchého pohledu na růst ceny.

[3] Investor.gov (SEC): Asset Allocation and Diversification. Podklad pro vazbu času, tolerance rizika, rozložení aktiv a diverzifikace. [4] ČNB: Co to je inflace? Podklad pro oslabení kupní síly při růstu cenové hladiny. Zdroje ověřeny 17. 10. 2026. Americká daňová či produktová pravidla nepřebíráme.

Příběhy jsou vymyšlené; 250 000 Kč je samostatný výukový základ, nikoliv doložený aktuální stav domácností. Dva po sobě jdoucí pohyby minus 20 % a plus 20 %, samostatný pokles o 50 % i řádky tabulky jsou vlastní modely. Neodhadují pokles konkrétního portfolia ani výnosy po něm.

Základní výpočty nezahrnují vklady, výběry, dividendy, úroky, náklady, daně, inflaci a měnové pohyby. Nejde o roční sazby; délka období a doba zotavení nejsou stanovené. Skládání jednorázových změn není slib pravidelného zhodnocování. Podíly v tabulce jsou zaokrouhlené na dvě desetinná místa, v grafu na jedno.

Varianta s novým vkladem 50 000 Kč je výslovně oddělená od zotavení investice. Návrat k nominální částce se odlišuje od návratu kupní síly. Vzorec nutného růstu a všechny tabulkové hodnoty jsou autorské matematické odvození; ilustrace je symbolická. Kapitola neurčuje vhodnou investici ani univerzální hranici přijatelné ztráty.

1. FINRA: Return and Rate of Return

2. FINRA: Returns, Explained

3. Investor.gov: Asset Allocation and Diversification

4. ČNB: Co to je inflace?

HLAVNÍ MYŠLENKA

Nepoužívejte páku, která může zničit dlouhodobý kapitál



Páka dovoluje ovládat větší investiční pozici, než kolik do ní vkládáte vlastních peněz. Zvětšuje nejen možný zisk, ale i dopad ztráty. Nepodřizujte dlouhodobý plán závazku, který vás při nepříznivém vývoji může připravit o kapitál nebo přinutit skončit dřív, než jste zamýšleli.

K čemu je dlouhý investiční horizont, když o okamžiku prodeje může rozhodnout někdo jiný?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Větší pozice není více vlastních peněz

V minulém principu jsme viděli, proč se hluboká ztráta obtížně dohání. S pákou se problém může zvětšit: cena investice klesá, ale dluh použitý na její nákup tím automaticky neklesne. Vlastní kapitál je to, co po odečtení závazků skutečně zbývá.

Finanční páka vzniká například nákupem investice na úvěr. Podobně lze zvýšenou expozici získat některými deriváty či pákovými fondy. Expozice znamená velikost pozice, na kterou dopadá pohyb trhu; nemusí odpovídat vložené hotovosti. Jednotlivé nástroje však mají rozdílné podmínky a rizika. [1, 2]

U nákupu na úvěr od obchodníka může být nutné udržovat požadované zajištění. Marže je vlastní částka nebo zajištění potřebné k otevření či udržení pozice. Při nepříznivém vývoji může přijít požadavek na doplnění prostředků a podle smlouvy i nucené uzavření pozic. [1]

Jiný úvěr nemusí mít stejné průběžné podmínky, ale dál vyžaduje splácení a financování. Proto nestačí věřit, že investice jednou poroste. Potřebujete rozumět i tomu, kdo může požadovat peníze, kdy a odkud je vezmete.

Autorský závěr: nejprve posuzujte možnost nepříznivý vývoj finančně unést. Vyšší očekávaný výnos nezruší splátku, požadavek na zajištění ani potřebu peněz na běžný život.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Stejná investice, jiné financování

Honza nabídku neotevírá s pocitem, že se chystá riskovat bez rozmyslu. Naopak si připadá zodpovědný, protože chce nakoupit něco, čemu dlouhodobě věří. Představuje si, že více vlastněných aktiv znamená stejný plán, jen ve větším.

Kristýna mu navrhne, ať si nejprve přečtou, kdo by o čem rozhodoval při nepříznivém vývoji. Honza se vrátí od grafu k podmínkám financování. Nejde to tak rychle. U některých bodů si musí přiznat, že by přesnou odpověď teprve hledal. Do chvíle, kdy si představoval samotný růst, tyhle otázky skoro nepotřeboval.

Honza s Kristýnou se po cvičení o ztrátách vrátili ke kvalitním investicím. Honzu napadlo, že pokud jim dlouhodobě věří, mohli by jich nakoupit víc s pomocí úvěru. „Když nemusíme prodávat kvůli každému výkyvu, můžeme přece počkat," řekl.

Kristýna oddělila názor na investici od způsobu nákupu. „A máme opravdu možnost čekat, pokud jsou do toho zapojené cizí peníze?" Neptala se, zda je firma dobrá. Chtěla vědět, zda je může věřitel nebo obchodník přimět dodat peníze či uzavřít pozici.

Na papír napsali samostatný model: vlastních 250 000 Kč, úvěr dalších 250 000 Kč a nákup investice za 500 000 Kč. Honzu nejprve zaujal výsledek při růstu o 20 %: po odečtení dluhu by zůstalo 350 000 Kč. Zisk 100 000 Kč znamená 40 % vlastního počátečního kapitálu, zatím bez nákladů.

Kristýna otočila znaménko. Při poklesu téže pozice o 20 % zbývá investice za 400 000 Kč, ale dluh je stále 250 000 Kč. Čistá vlastní hodnota je jen 150 000 Kč. Stejný pohyb trhu tedy vzal 40 % jejich vlastních peněz.

Neuzavřeli z toho, že musí prodat dobrá aktiva, která už vlastní bez úvěru. Rozhodli se nerozšiřovat modelový nákup půjčkou jen proto, že důvěřují dlouhodobému růstu. Kvalita investice a schopnost financovat její držení jsou dvě různé otázky.

Kristýna se ho zeptá, zda by byl schopný dodat další peníze právě v období, kdy se nedaří také jinde. Honza přemýšlí o práci, rezervě a běžných výdajích. Dosud si možnost čekat představoval jako svoje vlastní rozhodnutí. S cizími penězi do něj ale vstupují i smluvní podmínky.

Nabídku proto nevyplní jen na základě důvěry v kvalitní investici. Chtějí nejprve rozumět tomu, zda by její držení unesli i v nepříjemném okamžiku. Honza si uvědomí, že se nemusí vzdát původních aktiv, aby odmítl jiný způsob jejich financování. Tohle rozlišení mu pomůže odejít od nabídky bez pocitu, že přestal věřit vlastnímu dlouhodobému plánu.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Rezerva nemá zachraňovat obchod

Martinovi se líbí hlavně to, že by nemusel hned vyčlenit velkou část peněz. Má dojem, že tím chrání zbytek rozpočtu. Anička ho požádá, aby si společně ukázali, co přesně malý vklad znamená. Dokud to neumějí popsat, jeho velikost je příliš rychle uklidňuje.

Když narazí na podmínky dalšího zajištění, Martin automaticky pomyslí na rezervu. Ta přece leží připravená. Anička ale ztichne. Vybaví si opravu a peníze, které potřebovali rychle bez dalšího rozhodování. Nechce se při příštím nečekaném výdaji dozvědět, že stejnou ochranu už mezitím poslali zachraňovat obchod.

Anička s Martinem si všimli nabídky, která zdůrazňovala velkou pozici při malém počátečním vkladu. Martin chtěl vědět, co přesně tento vklad představuje. Není nízký jen proto, že zajišťuje mnohem větší tržní expozici?

Anička navázala na předchozí výpočet: „Můžeme přijít jen o vloženou částku, nebo může vzniknout další závazek? A může se pozice uzavřít automaticky?“ V dokumentech hledali skutečné podmínky produktu, nikoliv pouze obrázek možného výnosu.

Martin nejprve uvažoval, že by při požadavku na další prostředky sáhli do rezervy. Anička se zastavila: „Pak by účet, který má chránit domácnost, začal chránit obchod.“ Peníze na koupelnu ani provozní rezerva neměly být dodatečným zajištěním dlouhodobé investiční sázky.

Rozhodli se nabídku nepoužít, dokud nedokážou popsat nejhorší uvažovaný scénář, podmínky uzavření a skutečnou hranici odpovědnosti. Neodvozovali ji od velikosti prvního vkladu ani od slov bezpečný či zajištěný.

Zároveň tím neoznačili všechny fondy používající futures za stejný případ. Chtěli odlišit vlastní úvěrový závazek od nástrojů uvnitř spravovaného fondu a zjistit, zda jeho deriváty riziko zvyšují, zajišťují nebo kombinují více účelů.

Martin nejprve říká, že by do rezervy sáhli jen výjimečně. Pak se sám zeptá, podle čeho by tu výjimku poznali včas. Jakmile by peníze poslali, další vývoj už by se jejich původním přáním řídit nemusel.

Napíšou si proto podmínky, na které potřebují přesnou odpověď. Anička nechce, aby poslední slovo v rozhodnutí mělo jen atraktivní malé číslo na začátku nabídky. Martin se k němu vrátí až po zjištění, co může následovat dál. Pokud se jim nepodaří hranici závazku vysvětlit vlastními slovy, mají důvod přestat. Odložit nejasnou nabídku je pro ně snazší než později obnovovat peníze, které původně chránily jejich běžný život.

MODELOVÝ VÝPOČET

Stejný trh, jiný dopad na vlastní kapitál

Dvě samostatné varianty mají shodných 250 000 Kč vlastních peněz. Bez páky se celá částka investuje přímo. S počáteční pákou 2 : 1 se přidá úvěr 250 000 Kč a nakoupí pozice za 500 000 Kč. Dluh se v modelu nesplácí ani nenavyšuje a jeho jistina zůstává 250 000 Kč.

Čistá vlastní hodnota = aktuální hodnota investice minus nesplacený dluh. Každý řádek tabulky je samostatný jednorázový scénář ze stejného začátku. Procenta v závorkách označují změnu proti vlastním počátečním 250 000 Kč, nikoliv změnu ceny investice.

Bez úroků, poplatků, daní, dividend, inflace, měnových změn, průběžných vkladů a výběrů. Prozatím také bez dřívějšího nuceného uzavření. Tabulka ukazuje aritmetiku úvěrově financované pozice, ne skutečný průběh konkrétního obchodního účtu.

Pohyb ceny	Bez páky: vlastní hodnota	S pákou: vlastní hodnota
+20 %	300 000 Kč (+20 %)	350 000 Kč (+40 %)
0 %	250 000 Kč (0 %)	250 000 Kč (0 %)
−20 %	200 000 Kč (−20 %)	150 000 Kč (−40 %)
−40 %	150 000 Kč (−40 %)	50 000 Kč (−80 %)
−50 %	125 000 Kč (−50 %)	0 Kč (−100 %)
−60 %	100 000 Kč (−60 %)	−50 000 Kč (−120 %)

Počáteční vlastní kapitál obou variant: 250 000 Kč. Záporná vlastní hodnota znamená v tomto modelu nekrytý zbytek dluhu, nikoliv zápornou tržní cenu investice.

DOPAD PÁKY

Ztráta může vyčerpat vlastní základ

Graf ukazuje vybrané řádky předchozí tabulky v korunách čisté vlastní hodnoty. Při poklesu investice o 50 % je její hodnota 250 000 Kč a stejná částka stále zbývá na dluhu. Vlastní kapitál je vyčerpán. Bez úvěru by při stejném poklesu zůstalo 125 000 Kč.

Při poklesu investice o 60 % má páková pozice hodnotu 200 000 Kč proti dluhu 250 000 Kč. Rozdíl je minus 50 000 Kč: po prodeji celé pozice by ještě 50 000 Kč chybělo na úhradu jistiny. Ztráta vlastního základu by byla 300 000 Kč, tedy 120 % původních vlastních peněz.

Tento záporný výsledek platí pro popsaný úvěrový model bez omezení odpovědnosti a bez dřívějšího uzavření. Není univerzálním pravidlem všech pákových produktů. Ochrany konkrétního produktu vysvětluje další část.

Financování navíc není zdarma: pokud by celkové náklady za modelové období činily 10 000 Kč, při růstu investice o 20 % by po dluhu a těchto nákladech zůstalo 340 000 Kč. Čistý zisk 90 000 Kč je 36 % vlastních 250 000 Kč. Tato částka nákladů je samostatný předpoklad, nikoliv sazba či nabídka úvěru.



Částky před náklady, bez dřívějšího nuceného uzavření. Dva sloupce v každé dvojici mají stejný původní vlastní základ 250 000 Kč.

MOŽNOST POKRAČOVAT

Čas vás nemusí ochránit před uzavřením

V principu 18 jsme počítali potřebný růst po poklesu. Takový výpočet ale sám neříká, zda můžete pozici dál držet. U úvěrového obchodního účtu se podmínky zajištění mohou porušit dřív, než se vlastní kapitál vyčerpá. Obchodník pak může podle smlouvy vyžadovat další prostředky nebo některé pozice prodat. [1]

Dlouhý plán domácnosti a krátká lhůta pro doplnění zajištění nejsou totéž. Pozdější růst trhu nepomůže pozici, která už byla uzavřena. Peníze potřebné na splátky navíc mohou být nutné i tehdy, když investice dočasně nevyplácí příjem.

Proto není tabulka příslib, že u páky 2 : 1 můžete bez zásahu čekat až na pokles o 50 %. Skutečný postup závisí na produktu, smlouvě, pravidlech účtu a likviditě. Neuvádíme zde univerzální hranici doplnění marže ani garantovanou cenu prodeje.

Při rozhodování oddělte tři otázky: co udělá pohyb trhu s vašimi penězi, jaké další závazky mohou vzniknout a kdo rozhoduje o pokračování. Rozumět jen první z nich nestačí.

Autorský závěr: schopnost zůstat investovaný je součástí plánu. Pokud ji může ohrozit financování, nestačí opakovat větu v dlouhém období to vyroste.

ROZDÍLY MEZI NÁSTROJI

Podmínky jsou důležitější než název

Běžné akciové ETF není automaticky pákové. Specializované pákové ETF naopak často sleduje násobek denního pohybu indexu. Kvůli dennímu obnovování expozice se výsledek za delší období může výrazně lišit od prostého násobku změny indexu. Náš model pevného dluhu proto není výpočtem výnosu takového ETF. [2]

Deriváty, tedy nástroje odvozené od jiného aktiva či veličiny, mohou sloužit ke zvýšení expozice i k zajištění rizik. Samotné použití futures ve fondu neprokazuje nebezpečnou spekulaci. Záleží na celkové expozici, zajištění, likviditě a pravidlech řízení rizika. [5]

U neprofesionálních zákazníků využívajících CFD v režimu příslušných ochranných opatření existuje ochrana před záporným zůstatkem na CFD účtu. Ta omezuje odpovědnost za tyto CFD na prostředky vyhrazené na daném účtu. Nezaručuje zachování vkladu a nepokrývá automaticky jiné úvěry nebo jiné produkty. [3, 4]

Pokud si člověk půjčí mimo obchodní účet a peníze na něj pošle, případná ochrana CFD účtu sama nezruší samostatný dluh vůči věřiteli. Stejně tak nelze ochrany neprofesionálního zákazníka bez ověření předpokládat u profesionálního statusu nebo jiného právního režimu. [3]

AHA moment: Honza s Kristýnou posuzovali důvěru v investici, ale potřebovali doplnit důvěryhodný plán financování. Anička s Martinem zjistili, že velikost vkladu nepopisuje všechny závazky. Rozhodující není jen kolik mohu vydělat, ale i co mě může vyřadit ze hry.

PROVĚŘTE SVÉ ZÁVAZKY

Napište, kdo může váš plán zastavit

Vyberte jednu investici nebo zvažovanou nabídku a vytvořte krátkou kartu závazků. Vezměte smlouvu, KID či jinou dokumentaci a napište vlastními slovy, zda a kde vzniká úvěr nebo páková expozice. Pokud odpověď neznáte, nejprve si ji nechte doložit.

Investice, účel a plánovaná doba držení: .....

Vlastní peníze, dluh a celková tržní expozice: .....

Náklady a zdroj splácení či doplňování zajištění: .....

Kdo a za jakých podmínek může pozici uzavřít: .....

Hranice mé odpovědnosti a peníze, které nesmějí být ohroženy: .....

Otázka pro vás: Kdyby trh šel výrazně proti vám a současně vypadl příjem domácnosti, dokázali byste splnit závazky, aniž byste ohrozili rezervu a blízké cíle?

Princip v jedné větě: Nepřidávejte dlouhodobému kapitálu takové závazky, které vám při nepříznivém vývoji vezmou možnost pokračovat.

Když financování nevnucuje předčasný konec, zbývá další otázka: kterým aktivům a za jakých podmínek má smysl čas skutečně dát? Na to naváže princip 20 o dlouhodobém držení kvalitních aktiv.

ZDROJE A HRANICE

Model dluhu není popis každého produktu

[1] Investor.gov (SEC): Leveraged Investing Strategies – Know the Risks Before Using These Advanced Investment Tools. Podklad pro úvěrový nákup, násobení dopadu, doplnění zajištění a možné nucené prodeje. Americké konkrétní maržové limity nepřebíráme.

[2] Investor.gov (SEC): Updated Investor Bulletin: Leveraged and Inverse ETFs. Podklad pro denní cíle a odlišný výsledek při delším držení. [3] ČNB: Upozornění na rizika spojená s obchodováním s rozdílovými smlouvami (CFD). [4] ESMA Q&A 1981: rozsah ochrany záporného zůstatku na úrovni CFD účtu.

[5] SEC: Use of Derivatives by Registered Investment Companies and Business Development Companies, Small Entity Compliance Guide. Podklad pro odlišné použití derivátů včetně zajištění. Americká pravidla fondů nepřenášíme na český fond. Zdroje ověřeny 17. 10. 2026; podmínky konkrétního produktu a klientského režimu je nutné ověřit samostatně.

Vlastní vymyšlený model: 250 000 Kč vlastních peněz, bez páky nákup za 250 000 Kč; s počáteční pákou 2 : 1 další úvěr 250 000 Kč a nákup za 500 000 Kč. Jistina dluhu se nemění. Scénáře plus 20 %, nula, minus 20 %, minus 40 %, minus 50 % a minus 60 % začínají vždy samostatně. Jednorázové pohyby, nikoliv roční sazby; doba není stanovena.

Základní model je bez úroků, poplatků, daní, dividend, inflace, FX, průběžných toků a dřívějšího nuceného uzavření. Dodatečných 10 000 Kč nákladů je oddělená varianta. Záporná čistá hodnota popisuje nekrytý zbytek dluhu v tomto modelu, nikoliv univerzální odpovědnost investora. Částky a procenta jsou přesné. Příběhy a závěry jsou vzdělávací autorské zpracování; obraz je symbolický.

1. Investor.gov: Leveraged Investing Strategies

2. Investor.gov: Leveraged and Inverse ETFs

3. ČNB: Rizika obchodování s CFD

4. ESMA: Ochrana záporného zůstatku CFD účtu

5. SEC: Používání derivátů ve fondech

HLAVNÍ MYŠLENKA

Držte kvalitní aktiva dostatečně dlouho



Dejte vhodným investicím čas, aby mohly plnit svou roli a aby se případné reinvestované výnosy dál zhodnocovaly. Trpělivost ale spojte s kontrolou: dlouhé držení samo nezaručuje výsledek a nenapraví investici, u které přestaly platit důvody nákupu.

Jak poznat rozdíl mezi výkyvem, který má smysl ustát, a změnou, kvůli které je potřeba plán přehodnotit?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Trpělivost potřebuje důvod

Předchozí princip řešil financování, které může investora donutit skončit předčasně. Když takový tlak odstraníme, získáme možnost nejednat podle každého výkyvu. Teprve pak má smysl ptát se, čemu a proč dát delší čas.

Dostatečně dlouho není stejná doba pro každého. Záleží na cíli, době, kdy budete peníze potřebovat, povaze investice a únosnosti rizika. Prostředky na blízký výdaj nemají automaticky stejný režim jako dlouhodobý majetek. Ani dlouhý horizont nevylučuje ztrátu. [1, 3]

Kvalita také není synonymem posledního růstu ceny. U firmy posuzujeme mimo jiné hospodaření, peněžní toky, zadlužení a ocenění. Dobrý podnik může být nakoupen za nevhodnou cenu. U fondu zkoumáme skutečnou strategii, složení, rizika a náklady; samotná zkratka ETF kvalitu neurčuje. [1, 2]

Různá aktiva plní různé role. U aktiva bez průběžného příjmu nelze počítat s dividendou, kterou nevyplácí. Zlato, akcie a podíl ve fondu proto neposuzujeme jedním ukazatelem. Nejdříve potřebujeme vysvětlit, jakou roli má daná investice v celku a z čeho očekáváme její užitek.

Autorský závěr: trpělivost je ochota držet stále vhodnou investici přes nepohodlí. Není to povinnost ignorovat nové informace ani závazek nikdy nic neprodat.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Zisk není povinný pokyn k prodeji

Honza si rostoucí částku několikrát ukáže znovu. Zisk už v hlavě bere jako něco, co by mu byla škoda ztratit. Představa rychlého prodeje mu nabízí úlevu: pak by aspoň věděl, že dnešní dobrý výsledek má za sebou.

Kristýna se ho zeptá, co by s vybranými penězi dělali. Honza zatím nemá odpověď. Na konkrétní výdaj je nepotřebují a jinou promyšlenou možnost také nevybrali. Všimne si, že největší důvod k prodeji zatím spočívá v jeho přání přestat se bát dalšího pohybu. Kristýna proto navrhne vrátit se k zápisu z doby, kdy dokázali plán posuzovat bez dnešního nadšení.

Honza s Kristýnou se po debatě o páce vrátili ke svému dlouhodobému přehledu. Jedna část měla za sebou růst a Honzu napadlo zisk rychle zajistit. Ne proto, že by potřebovali peníze, ale protože se bál, že příjemné číslo na výpisu zase zmizí.

Kristýna vytáhla původní zápis důvodů nákupu. Změnil se jejich cíl? Vlastnosti investice? Cena vzhledem k očekávanému užitku? Nebo její váha v celém majetku? Chtěla rozhodnutí opřít o tyto otázky, nikoliv jen o radost z dosaženého zisku.

Uvědomili si, že prodej může být správný, když řeší čerpání, rizikovou koncentraci nebo změnu podmínek. Samotné roste to však takový důvod nenahrazuje. Pokud stále platí jejich dlouhodobé zadání, nemusí kvalitní pozici zavírat jen kvůli dosaženému zelenému číslu.

Pak řešili dividendy. „Chceme je teď používat, nebo je dál zapojíme do budování majetku?“ zeptal se Honza. Kristýna oddělila příjem od jeho využití. Reinvestovat mohou, ale také ho mohou směrovat do jiné podvážené části podle pravidel z principu 17.

Pro tuto chvíli si zapsali, že dlouhodobý cíl zatím nevyžaduje výběr. Při další kontrole ověří původní důvody i podíly. Rozhodli se dát investici čas, nikoliv jí slíbit věrnost bez podmínek.

Když si původní důvody přečtou nahlas, některé znějí pořád stejně. U jiných chtějí aktualizovat podklady. Honza pozná rozdíl mezi tím dát investici čas a tím přestat se o ni zajímat. První možnost jim může vyhovovat, druhá by jen odložila otázky, které jednou stejně přijdou.

Dividendy si také nepřipíšou automaticky k penězům na dnešní utrácení. Nejdřív se dohodnou, jaký úkol mají mít. Honza nakonec aplikaci zavře, aniž by prodal jen ze strachu o zelené číslo. Ví ale i to, co při příští kontrole prověří. Dlouhé držení má pro něj konkrétní důvod a konkrétní podmínky, ke kterým se může vrátit.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Držíme pořád stejnou myšlenku?

Martin při té představě nejprve slyší hlavně další důvod něco měnit. Po tolika rozhodnutích by si přál mít aspoň jednu věc na delší dobu hotovou. Anička tomu rozumí. Sama nechce při každé nové zprávě přeskakovat mezi nabídkami.

Položí proto vedle sebe původní popis strategie a otázku, co by se v ní muselo změnit opravdu podstatně. Martin zjistí, že se mu lépe odpovídá na konkrétní rozdíl než na obecné varování, že se může změnit všechno. Chtějí si připravit vlastní postup pro budoucnost, nikoli hledat problém tam, kde ho zatím nemají ověřený.

Anička s Martinem si naproti tomu zkusili modelovou situaci: fond, který si domácnost vybrala pro určitou strategii, začne dělat něco podstatně jiného. U svého permanentního fondu takovou změnu nezjistili. Připravovali si postup pro případ, že by k ní někdy došlo.

Martin nejprve namítl, že dlouhodobý investor přece nemá pořád přeskakovat. Anička souhlasila, ale ukázala původní důvod výběru. „Když se změnilo to, co jsme kupovali, držíme pořád stejnou investiční myšlenku?“

Rozlišili běžné úpravy uvnitř známé strategie od její zásadní změny. Aktivní správa a rebalancování samy o sobě neznamenají porušení plánu. Důležité je, zda dnešní rizika, složení a náklady stále odpovídají tomu, co pro svůj cíl potřebují.

Nechtěli prodávat na základě jedné zprávy. Nejdříve by změnu ověřili v dokumentech a posoudili její význam. Pokud by se původní důvod držení skutečně rozpadl, věta počkáme ještě několik let by nebyla sama o sobě odpovědí.

Na kartu si proto připsali podmínky pokračování i důvody nové kontroly. Koupelnu a rezervu nechali mimo dlouhodobý experiment. Trpělivost má chránit jejich plán, ne překrývat to, že už se změnil.

Anička pak zakryje název uvažovaného fondu. „Vybrali bychom ten dnešní obsah, kdybychom ho viděli poprvé?“ zeptá se. Martinovi právě tahle otázka pomůže. Dlouhá historie jejich rozhodnutí nemůže sama nahradit to, co by za peníze drželi teď.

Na konec poznámek přidají i to, co změnou důvodu samo o sobě není. Běžný pohyb ceny nebo úprava uvnitř známé strategie je nemá automaticky poslat k prodeji. Závažnější změnu by chtěli ověřit, pochopit a porovnat s cílem. Martin má nakonec klidnější pocit, protože nečekají na neurčitou jistotu. Mají otázky, které by v takové situaci dokázali začít zodpovídat společně.

MODELOVÉ SKLÁDÁNÍ VÝNOSŮ

Výnos může vydělávat další výnos

Samostatný matematický model: počátečních 250 000 Kč na 20 let, bez dalších vkladů. Předpokládáme stálé efektivní nominální zhodnocení 5 % za rok, připisované jednou ročně na konci roku. Vše se ihned reinvestuje. Nominální zde znamená před zohledněním inflace; efektivní sazba vyjadřuje celý roční přírůstek.

Po prvním roce: 250 000 × 1,05 = 262 500 Kč. Druhý roční výnos se už počítá i z předchozího výnosu. Tento mechanismus se označuje jako složené zhodnocování; u úročeného vkladu jako složené úročení. [4]

Obecně: budoucí hodnota = počáteční částka × (1 + roční sazba) umocněno na počet let. V našem modelu tedy 250 000 × 1,05 na dvacátou = 663 324,43 Kč. Počítáme bez průběžného zaokrouhlování.

Sazba 5 % je zvolený výukový předpoklad, nikoliv prognóza, nabídka ani výnos konkrétního aktiva. Model potlačuje skutečné kolísání a ztráty. Neprokazuje kvalitu investice ani to, že každé aktivum samo vyplácí či reinvestuje příjem.

Rok	Plné reinvestování	Jistina + výběry bokem
0	250 000,00 Kč	250 000,00 Kč
5	319 070,39 Kč	312 500,00 Kč
10	407 223,66 Kč	375 000,00 Kč
15	519 732,04 Kč	437 500,00 Kč
20	663 324,43 Kč	500 000,00 Kč

Ve druhém sloupci vše zůstává investované; ve třetím je součet jistiny 250 000 Kč a dosavadních výběrů bez dalšího zhodnocení. Stejný původní vklad, žádné nové peníze.

DVĚ VYUŽITÍ VÝNOSU

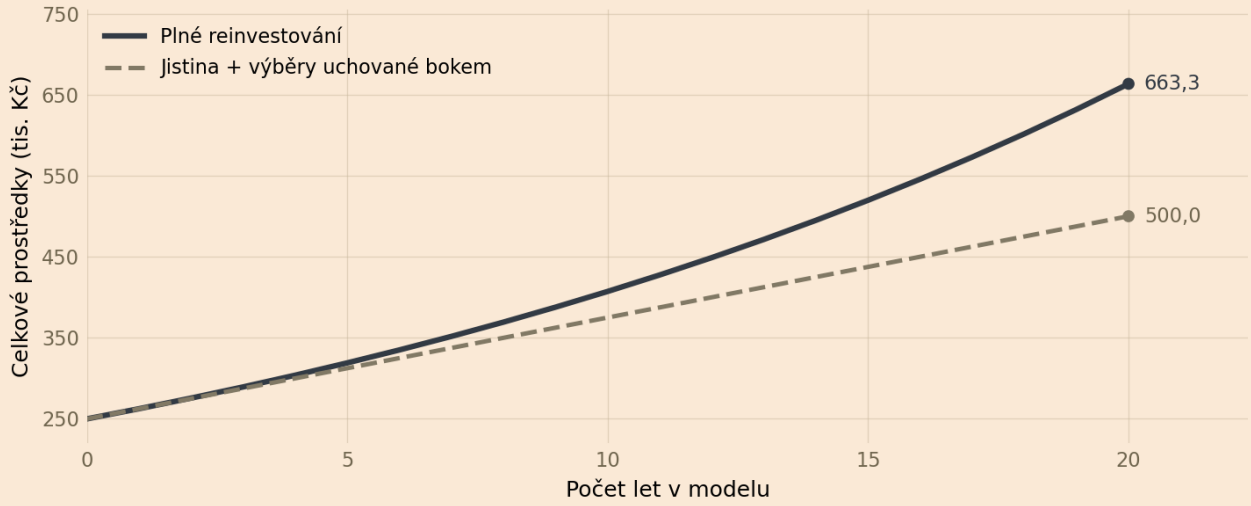
Ponechat v investici, nebo vybrat?

Pro srovnání ponechme stejný začátek i stejných 5 % za rok. Ve druhé variantě se na konci každého roku vybere celý roční výnos 12 500 Kč. Investovaná jistina tak zůstává 250 000 Kč. Vybrané peníze se uchovají bokem bez úroku a nespotřebují se.

Po 20 letech je mimo investici 20 × 12 500 = 250 000 Kč. Spolu s jistinou tedy celkem 500 000 Kč. Při plném reinvestování je všech 663 324,43 Kč uvnitř investice. Rozdíl celkových prostředků je 163 324,43 Kč.

Tabulka a graf porovnávají celkové prostředky, takže vybrané peníze nezmizely ze srovnání. Základní model v obou případech vylučuje poplatky, daně, inflaci, měnové pohyby, úvěr a změny sazby.

Výběr výnosu není automaticky chyba: může plnit účel domácnosti. Toto srovnání ukazuje cenu nevyužitého dalšího zhodnocování v daném modelu, nikoliv povinnost každý příjem reinvestovat. Pokud se výnosy spotřebují, výsledný majetek bude jiný; získaný užitek ze spotřeby zde neoceňujeme.



Pouze model: 5 % ročně, roční připisování, bez kolísání a nákladů. Graf zahrnuje uchované výběry a není očekávaným průběhem skutečné investice.

PRAVIDLA DRŽENÍ

Kontrolujte důvody, ne každý pohyb ceny

Ponechat investici může dávat smysl, pokud dál rozumíte její roli, původní důvody držení platí a její velikost i riziko odpovídají vašemu cíli. Běžný cenový výkyv sám tyto skutečnosti nepotvrzuje ani nevyvrací.

Nové posouzení je na místě například při zásadní změně hospodaření firmy, strategie fondu, nákladů, dostupnosti peněz nebo vlastní životní situace. U firmy mohou nízkou cenu vysvětlovat i horší vyhlídky; levnější neznamená automaticky kvalitnější. [2]

Obnovovat vhodné cílové podíly podle principu 17 není popření dlouhodobého držení. Část pozice lze zmenšit kvůli riziku celku a zbytek dál držet. Stejně tak lze změnu cíle řešit novým plánem, místo abychom naslepo čekali na návrat k nákupní ceně.

Každý zbytečný přesun může znamenat další náklady a případné daňové důsledky. Dlouhé držení ovšem samo neodstraňuje průběžné poplatky produktu ani neznamená automatické osvobození od daně. Konkrétní náklady a daňové podmínky je nutné posoudit samostatně. [5]

Autorský závěr: neprodávejte jen proto, že jste netrpěliví, a nedržte jen proto, že by prodej přiznal omyl. Rozhodnutí má vycházet z dnešní vhodnosti pro váš plán.

AHA MOMENT

Dlouhé držení je průběžné rozhodnutí

Honza s Kristýnou nepotřebovali ukončit stále vhodnou investici jen kvůli dosaženému zisku. Anička s Martinem si naopak nenechali slovem dlouhodobě zakázat otázku, zda původní důvody držení ještě platí. Klid a kontrola se mohou doplňovat.

Čas dává prostor výsledkům, ale nevyrábí kvalitu. Jednotlivá firma může dlouhodobě selhávat a ani rozložení mezi více investic nevyloučí každou ztrátu. Dlouhodobý plán proto potřebuje nejen čas, ale i únosné riziko a možnost peníze předčasně nepotřebovat. [1, 3]

Model pětiprocentního růstu ukázal mechanismus reinvestování. Skutečné roční výnosy se mění, mohou být záporné a jejich posloupnost ovlivňuje výsledek při vkladech či výběrech. Hladká modelová křivka není podoba skutečného trhu.

Naopak u držení aktiva bez průběžné výplaty příjmu není co automaticky reinvestovat. Dlouhodobý užitek pak musíte zdůvodnit jeho jinou rolí a vlastnostmi. K jedné investici nelze připojit mechanismus výnosu, který má pouze jiná.

Otázka pro vás: Kdybyste danou investici dnes ještě nevlastnili, dokázali byste její místo ve svém plánu vysvětlit bez vět už ji držím dlouho a jednou se to musí vrátit?

SEPIŠTE DŮVODY DRŽENÍ

Napište, proč investici dáte další čas

Vyberte jednu dlouhodobou investici a na jednu kartu napište její účel, důvody pokračování a okolnosti, které vyvolají nové posouzení. Opřete se o dokumenty a fakta, ne pouze o změnu ceny. Nepřidávejte univerzální povinnost držet určitý počet let.

Investice, její role, cíl a termín potřeby peněz: .....

Důvody držení, které stále platí, a podklady k jejich ověření: .....

Co udělám s vyplacenými příjmy a proč: .....

Změny, které vyvolají nové posouzení, a datum příští kontroly: .....

Jak udržím vhodné podíly a oddělenou rezervu: .....

Princip v jedné větě: Dejte stále vhodným aktivům čas a průběžně ověřujte, zda jejich role, riziko i důvody držení odpovídají vašemu cíli.

Dlouhé držení ale potřebuje i zázemí, ze kterého domácnost žije a vytváří další kapitál. Co vám umožní plán dál financovat, když jeden příjem vypadne? Pokračujte principem 21, kde probereme budování více zdrojů příjmů a investičního kapitálu.

ZDROJE A HRANICE

Čas ani modelová sazba nejsou záruka

[1] ČNB: Desatero pro investory. Podklad pro investiční plán, horizont, rezervu, diverzifikaci a náklady. [2] FINRA: Defining the Value of an Investment. Podklad pro více ukazatelů hodnoty, hospodaření, ocenění a riziko zhoršující se investice.

[3] FINRA: The Basics of Selecting Investments. Podklad pro dlouhodobé riziko akcií a schopnost vydržet při změně životní situace. [4] Investor.gov (SEC): Compound Interest. Podklad pro skládání výnosů na předchozí výnosy. [5] Investor.gov (SEC): How Fees and Expenses Affect Your Investment Portfolio. Zdroje ověřeny 17. 10. 2026; americká daňová pravidla nepřebíráme.

Vlastní model: počátečních 250 000 Kč, 20 let, stálá efektivní nominální sazba 5 % ročně, připisování na konci každého roku. První varianta vše reinvestuje. Druhá každý rok vybírá 12 500 Kč, jistina zůstává 250 000 Kč a výběry se ukládají bokem bez úroku, nespotřebují se. Žádné nové vklady.

Obě varianty jsou bez nákladů, daní, inflace, měnových změn, úvěru, kolísání a změn sazby. Výnos zahrnuje celý předpokládaný přírůstek; žádné dividendy či úroky se nepřičítají podruhé. Nejde o historický test, reálný fond, garantovaný příjem ani doporučený výnos konkrétního aktiva.

Částky uvádíme na dvě desetinná místa až po výpočtu bez průběžného zaokrouhlování; graf je v tisících Kč. Příběhy i kontrolní karta jsou autorské vzdělávací zpracování. Model nehodnotí kvalitu aktiva a neříká, že prodej nebo čerpání příjmu jsou vždy chybou. Ilustrace je symbolická.

1. ČNB: Desatero pro investory

2. FINRA: Defining the Value of an Investment

3. FINRA: The Basics of Selecting Investments

4. Investor.gov: Compound Interest

5. Investor.gov: How Fees and Expenses Affect Your Portfolio

HLAVNÍ MYŠLENKA

Budujte více zdrojů příjmů a investičního kapitálu



Posilujte příjmy, které mohou domácnost dlouhodobě živit a vytvářet prostor pro investování. Nesledujte jen počet plateb: důležité je, na čem závisejí, kolik po nákladech skutečně zbývá a co se stane při výpadku hlavního zdroje. Více zdrojů nenahrazuje rezervu.

Když vám přichází několik plateb, znamená to opravdu několik nezávislých opor pro váš plán?

KRÁTKÁ FILOZOFIE

Počet příjmů není totéž co odolnost

V předchozím principu jsme dali stále vhodným aktivům čas. Domácnost ale potřebuje také z něčeho žít, platit závazky a tvořit další kapitál. Dlouhodobé držení se snáze plánuje, když každý běžný výdaj nevyžaduje prodej investice.

Zdrojem může být práce, podnikání, pronájem nebo příjem z investic. Každý má jiná rizika, náklady, nároky na čas a podmínky výplaty. Nejprve sepište skutečně dostupné peníze a výdaje, včetně toho, kdy přicházejí a kdy mají odejít. [1, 2]

Dvě výplaty od stejného zaměstnavatele nebo několik zakázek od jednoho klienta mohou být zasaženy jednou událostí. Také různí odběratelé mohou záviset na stejném oboru. Jako autorský kontrolní postup proto vedle počtu zdrojů sledujeme i jejich společné závislosti.

Další příjem nemusí znamenat další práci za každou cenu. Někdy dává větší smysl zlepšit odbornost a hlavní zdroj, jindy postupně ověřit menší vedlejší činnost. Rozhodují schopnosti, poptávka, kapacita i rodinné podmínky; ne povinnost mít určité množství příjmů.

Autorský závěr: cílem je větší prostor a menší zranitelnost. Činnost, která po všech nákladech nic nepřináší nebo vyčerpá schopnost udržet hlavní příjem, nemusí domácnost posílit.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Tři zakázky od jednoho zákazníka

Honza o té představě mluví s chutí. Víc plateb na účtu by pro něj znamenalo menší závislost a větší prostor pro investování. Kristýna se však potřebuje zorientovat v tom, co by za každou z nich skutečně stálo. Když pod jednotlivé zakázky doplní stejné jméno, Honzovo nadšení trochu ztichne.

Nechce toho zákazníka ztratit a nepovažuje jejich spolupráci za problém. Jen si dosud každou smlouvu představoval samostatně. Kristýna položí přes všechny tři list se jménem odběratele. „Kdyby přestal platit, co z toho by nám zůstalo?“ zeptá se. Honza najednou ví, proč pouhý počet zakázek ještě nic nevyřešil.

Honza s Kristýnou se při další debatě neptali na cenu investic, ale na peníze, ze kterých je průběžně financují. Honza si zkusil představit tři oddělené zakázky. „Kdybych měl tři pravidelné platby, už bychom přece nestáli na jedné noze,“ řekl.

Kristýna chtěla vědět, kdo ty zakázky platí. Když si do cvičného přehledu napsali stejného odběratele, uviděli problém. Tři smlouvy mohou rozložit práci, ale při ztrátě stejného klienta mohou skončit všechny tři platby.

Nezpochybnili proto hodnotu dobrého zákazníka. Jen přestali zaměňovat několik položek na výpisu za několik jistých opor. K příjmům připsali odběratele, obor a závislost na vlastní pracovní schopnosti.

Honza místo rychlého rozšiřování závazků navrhl ověřit poptávku i mimo jediný vztah. Kristýna doplnila, že nejprve musí spočítat, kolik zakázka přinese po nákladech a kolik času vezme. Vyšší obrat sám nemusí znamenat více peněz pro domácnost.

Dohodli se na jednom malém ověřitelném kroku, nikoliv na spuštění tří činností najednou. Příjmový přehled se stal mapou závislostí, ne sbírkou co největšího počtu plateb.

Při hledání další práce Honzu zaujme nová nabídka. Než na ni odpoví, připíše k ní potřebný čas a náklady. Kristýna s ním projde volné večery v kalendáři. Kdyby zcela vyčerpal volné večery, mohl by být výsledný život méně svobodný, i když na výpise uvidí další platbu.

Honza si proto vybere omezený první krok. Potřebuje ověřit, zda existuje poptávka mimo dosavadní vztah a jestli práce dává smysl i po všech výdajích. Až získá skutečnou odpověď, může plán rozšířit. Místo velkého seznamu budoucích příjmů si na večer nechá jediný konkrétní kontakt. Ví, proč se mu ozve a co se z první zakázky chce dozvědět.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Kdo nám za ten nápad zaplatí?

Martin už si představuje, jak by jejich nová činnost vypadala, kdyby se rozběhla. Baví ho vymýšlet další nabídky a možnosti. Anička ho nechá mluvit, protože z jeho nadšení má radost. Když ale začne upravovat rozpočet podle peněz, které ještě nepřišly, položí jednoduchou otázku na zákazníka.

Ukáže se, že dosavadní příjemné reakce byly hlavně povzbuzení od lidí kolem nich. Nikdo zatím nemusel udělat skutečné rozhodnutí zaplatit. Martin uzná, že mezi „to je dobrý nápad“ a uhrazenou prací může být velký rozdíl. Zkusí proto společně vymyslet nabídku, u které se dají ověřit skutečné potřeby.

Anička s Martinem si po principu o dlouhém držení položili otázku, jak dál vytvářet investiční kapitál bez předčasného vybírání dlouhodobé části. Napadla je menší vedlejší činnost, která by využila dovednost, kterou už mají.

Martin chtěl plánovaný výdělek rovnou přidat k měsíčním investicím. Anička ho zastavila: „Máme ověřeného platícího zákazníka, nebo zatím jen nápad?“ Nechtěla z budoucí možnosti udělat dnešní jistý zdroj.

Rozhodli se nejprve vyzkoušet omezený rozsah. Zaznamenají příjmy, náklady, čas, splatnost plateb i peníze, které musí ponechat na povinnosti. Teprve z toho odvodí, co je skutečně použitelné pro domácnost nebo investování.

Nepočítali s tím, že přídavná práce bude bez práce. Do rozhodnutí patřil i odpočinek a prostor pro běžný život. Peníze na koupelnu ani provozní rezervu nevyhradili na ztráty neověřeného experimentu.

Výsledkem byl první test, nikoliv slib pravidelného příjmu. Kdyby činnost fungovala, určí předem, jakou část přebytku použijí a jakou nechají na rezervu či další rozvoj. Když nebude fungovat, mají se o co opřít při jejím omezení nebo ukončení.

U prvního pokusu se Anička chce sama podílet i na zaznamenání času. Má obavu, aby každý večer nezmizel v činnosti, která se jim zdá výnosná jen proto, že vlastní práci nepočítají. Martin souhlasí. Vedle ceny si nechají i místo pro to, co je při práci překvapí.

Pokud zákazník zaplatí a spolupráce bude dávat smysl, rozhodnou, co s přebytkem. Do té doby ho do pravidelných investic nezahrnou. Martinovi se plán na chvíli zdá méně velkolepý. Pak si ale všimne, že má konečně před sebou něco proveditelného. Příští odpověď už nemusí přijít z dalšího večerního přemýšlení. Může ji dát někdo, kdo jejich službu opravdu potřebuje.

MODELOVÉ ROZPOČTY

Stejný součet, jiné závislosti

Dva samostatné vymyšlené měsíční rozpočty v Kč mají každý celkový disponibilní příjem 60 000 Kč a výdaje domácnosti 45 000 Kč. Nejde o doložené příjmy domácností z příběhu. Částky příjmů jsou již po nákladech jejich získání a příslušných povinnostech; tyto náklady ani daně znovu nepočítáme.

Rozpočet A má celý příjem 60 000 Kč z jednoho zdroje. Rozpočet B tvoří hlavní zdroj 40 000 Kč, druhý zdroj 14 000 Kč a doplňkový zdroj 6 000 Kč. Pro první stresový scénář předpokládáme, že poslední dva pokračují i při výpadku hlavního zdroje.

Oběma po výdajích zbývá 15 000 Kč. Pokud se rozhodnou poslat 5 000 Kč na investice, zbývá ještě 10 000 Kč pro další cíle či rezervu. Jde o modelové rozdělení přebytku, nikoliv doporučený rozpočet pro každého.

Měsíčně	Rozpočet A	Rozpočet B
Největší zdroj	60 000 Kč	40 000 Kč
Další zdroje	0 Kč	14 000 + 6 000 Kč
Celkový příjem	60 000 Kč	60 000 Kč
Výdaje domácnosti	45 000 Kč	45 000 Kč
Přebytek před investicí	15 000 Kč	15 000 Kč
Plánovaná investice	5 000 Kč	5 000 Kč
Zůstane pro další účely	10 000 Kč	10 000 Kč

Zatím mají oba stejnou částku pro domácnost i investování. Rozdíl je ve složení příjmů, nikoliv ve vyšším součtu.

STRESOVÝ SCÉNÁŘ

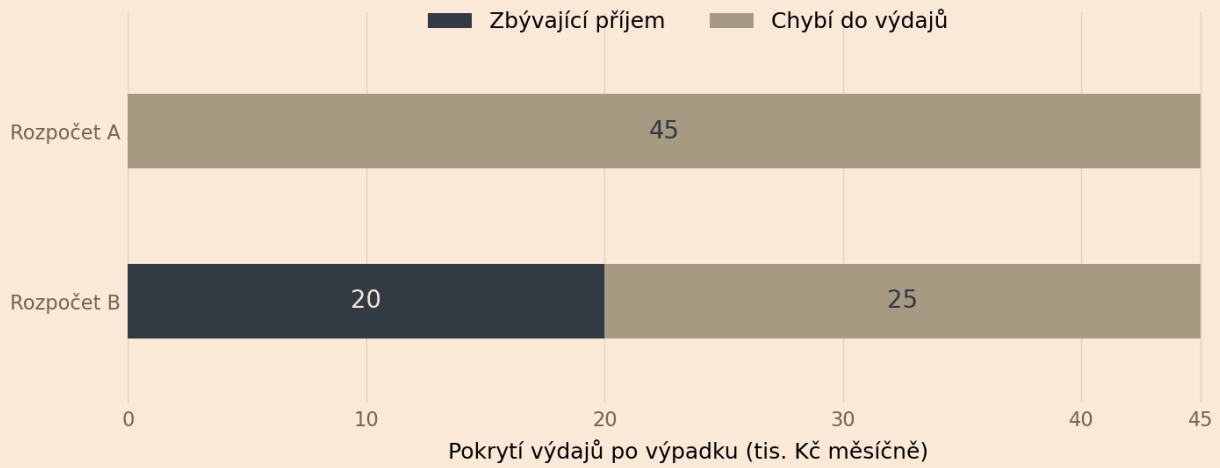
Co zůstane po výpadku hlavního zdroje

Nyní v každém rozpočtu zcela vypadne jeho největší zdroj. V A je to 60 000 Kč, v B 40 000 Kč. Výdaje zůstávají 45 000 Kč měsíčně; nevstupují žádné nové dávky, pojistná plnění ani náhradní výdělek. Investiční vklady se pro výpočet pozastaví.

Rozpočet A nemá příjem a chybí mu 45 000 Kč měsíčně. B má nadále 20 000 Kč a chybí mu 25 000 Kč měsíčně. Graf srovnává příjem a nepokrytou část výdajů po tomto konkrétním výpadku.

Mají-li oba na začátku oddělenou rezervu 120 000 Kč, po dvou celých měsících A použije 90 000 Kč a zbude 30 000 Kč. B použije 50 000 Kč a zbude 70 000 Kč. Rezerva se neúročí, výdaje i zbývající příjmy jsou stálé a peníze v rámci měsíce přicházejí včas.

B v tomto scénáři získal větší prostor k řešení situace. Není však finančně soběstačný: i jemu rezerva ubývá. Pokud by společná událost zastavila všechny jeho zdroje, rozdíl by zmizel a měsíční schodek by také činil 45 000 Kč.



V obou rozpočtech výdaje 45 000 Kč měsíčně. A: příjem 0 Kč, schodek 45 000 Kč. B: příjem 20 000 Kč, schodek 25 000 Kč. Investiční vklady se pozastaví.

PENÍZE PRO INVESTOVÁNÍ

Obrat ještě není volný kapitál

Jiný samostatný projektový příklad: za měsíc přijde 10 000 Kč tržeb. Provozní náklady jsou 3 000 Kč a dalších 2 000 Kč se odloží na související povinnosti. Pro další rozhodování zbývá 10 000 − 3 000 − 2 000 = 5 000 Kč.

Částka 2 000 Kč je pouze modelové odložení peněz, nikoliv výpočet daně, zákonná sazba nebo potvrzení, že skutečné odvody budou právě takové. Konkrétní povinnosti je nutné ověřit podle činnosti a situace. Tento příklad není rozpisem doplňkových 6 000 Kč z předchozího rozpočtu.

Ani zbývajících 5 000 Kč se automaticky nemá celé investovat. Může být třeba doplnit rezervu, uhradit blízký výdaj nebo udržet činnost v provozu. Investiční kapitál vzniká z udržitelného přebytku po zohlednění potřeb a závazků. [1]

Zohledněte také četnost a načasování. Jedna dobrá zakázka není pravidelný měsíční příjem a vystavená faktura ještě nemusí být zaplacená. Roční průměr nemusí vyřešit nedostatek hotovosti v týdnu, kdy jsou splatné účty. [2, 3]

U investic odlišujte vyplacený příjem od prodeje majetku. Celá tržba za prodanou investici není automaticky výnosem; část může být návratem původního kapitálu. Ani dividenda nebo nájem nemají být bez ověření chápány jako neměnná jistá platba.

AHA MOMENT

Nezávislost se musí prověřit

Honza s Kristýnou zjistili, že více řádků může mít stejný bod selhání. Anička s Martinem zase oddělili slibný nápad od již ověřeného příjmu. V obou případech rozhoduje skutečná dostupnost peněz a podmínky jejich vzniku.

Nejde o závod, kdo bude mít více zaměstnání nebo projektů. Doplňkové příjmy mohou být malé, proměnlivé a zpočátku vyžadovat čas i výdaje. Posuzujte čistý přínos, společné závislosti a možnost pokračovat bez ohrožení hlavního zdroje.

Příjmové zdroje, investiční rozložení a rezerva řeší odlišné otázky. Příjem financuje běžné potřeby, investice slouží svému cíli a rezerva pomáhá při výpadku či nečekaném výdaji. Některé role se mohou doplňovat, ale není vhodné je v rozpočtu bezmyšlenkovitě zaměňovat. [1, 3]

Autorský závěr: více opor má smysl tehdy, když přidávají udržitelný čistý přínos a nejsou všechny závislé na stejném problému. Ani dobře rozložené zdroje nejsou zárukou proti každé ztrátě příjmu.

Otázka pro vás: Která jediná událost by mohla zastavit většinu vašich dnešních příjmů — a kolik z nich by skutečně pokračovalo?

ZMAPUJTE SVÉ PŘÍJMY

Ověřte jeden další zdroj v malém

Na jednu stránku sepište své příjmy a jejich společné závislosti. Potom vyberte jeden realistický krok k posílení hlavního zdroje nebo k ověření dalšího. Stanovte mu hranici času a peněz, která neohrozí domácnost.

Zdroj, skutečně dostupná částka a četnost příjmu: .....

Na kom či na čem závisí a co může příjem zastavit: .....

Náklady, povinnosti a čas potřebný k jeho získání: .....

Jeden ověřovací krok, limit nákladů a datum vyhodnocení: .....

Co z ověřeného přebytku půjde na rezervu, cíle a investice: .....

Princip v jedné větě: Budujte udržitelné příjmové opory a z jejich skutečného přebytku tvořte kapitál, místo abyste zaměňovali počet plateb za jistotu.

Více příjmů ale samo nezaručí, že peníze proměníte v majetek. Jak rozlišit nákup, který buduje aktivum, od spotřeby — a co vás stojí možnost, které se vzdáte? Pokračujte principem 22, kde probereme aktiva, spotřebu a náklady ušlé příležitosti.

ZDROJE A HRANICE

Rozpočet je model, nikoliv slib příjmu

[1] ČNB: Desatero pro investory. Podklad pro finanční plán, přebytek příjmů nad výdaji a oddělení rezervy od investic. [2] CFPB: Budgeting: How to create a budget and stick with it. Podklad pro soupis příjmů, výdajů a jejich splatnosti.

[3] CFPB: An essential guide to building an emergency fund. Podklad pro rezervu, výpadek příjmu, nepravidelné příjmy a načasování peněžních toků. Zdroje ověřeny 17. 10. 2026. Nepřebíráme americké daně, dávky, produktové či právní podmínky. Rozbor společných závislostí je autorský kontrolní postup.

Vlastní modelové rozpočty A a B: příjem po souvisejících nákladech a povinnostech vždy 60 000 Kč měsíčně, výdaje 45 000 Kč, plánovaná investice 5 000 Kč a další přebytek 10 000 Kč. A má jeden zdroj, B zdroje 40 000 + 14 000 + 6 000 Kč. Nejde o aktuální finanční údaje postav.

Výpadek se týká celého největšího zdroje každého rozpočtu, ostatní zdroje B modelově pokračují. Výdaje se nemění, investování se pozastaví, rezerva je na začátku 120 000 Kč, horizont dva celé měsíce. Bez úroků, inflace, kurzových změn, úvěru, dávek a dalších toků. Nejde o doporučenou výši rezervy ani odhad pravděpodobnosti výpadku.

Projektový příklad 10 000 − 3 000 − 2 000 = 5 000 Kč je samostatný. Odložení na povinnosti není výpočtem skutečné daně. Všechny částky jsou přesné, bez potřeby zaokrouhlování. Příběhy, kontrolní otázky a volby jsou vymyšlené vzdělávací zpracování. Ilustrace je symbolická; růst počtu zdrojů nezaručuje bezpečí.

1. ČNB: Desatero pro investory

2. CFPB: Budgeting – how to create a budget

3. CFPB: An essential guide to building an emergency fund

HLAVNÍ MYŠLENKA

Rozlišujte aktiva, spotřebu a náklady ušlé příležitosti



Cenovka ukazuje, kolik zaplatíte dnes. Rozhodnutí má ale i druhou stranu: peníze už nemohou pracovat jinde. Vedle nákupní ceny proto zvažujte obětovaný budoucí výnos a to, zda vám kupovaná věc další zdroje vytváří, nebo je převážně odčerpává.

Telefon za 30 000 Kč i auto před domem nás staví před stejnou otázku: co nám nákup přinese a čeho se kvůli němu vzdáme? Honza s Kristýnou budou hledat cenu pohodlí navíc. Anička s Martinem zjistí, že auto může rozpočet zatěžovat i pomáhat vytvářet další peníze. Cenovka sama rozdíl neukáže.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

„Vždyť to přece potřebuji k práci.“

Honza položil telefon na kuchyňský stůl a otevřel dvě nabídky. Starý přístroj už při hovorech zlobí a spolehlivou náhradu skutečně potřebuje. Jedna varianta stojí 10 000 Kč, druhá 30 000 Kč. Po rezervě, povinnostech a blízkých cílech mají na tento výdaj volných 30 000 Kč.

Honza si dražší variantu prohlížel už dřív. Teď, když starý telefon skutečně zlobí, má pocit, že pro ni konečně získal rozumný důvod. Kristýna mu připomene, že potřebnou náhradu nezpochybňuje. Jen by ráda oddělila, co zařídí práci a co mu udělá radost navíc.

Honza chvíli hledá funkci, kterou bezpodmínečně potřebuje právě u dražší nabídky. Pak se usměje. Nejvíc se mu líbí věci, které by využíval příjemněji, ne které by mu samy přivedly další zakázku. Přiznat to je nakonec jednodušší než vymýšlet pracovní vysvětlení pro každou vlastnost.

„Na tom dražším budu řešit zakázky. Takže je to investice,“ řekl. Kristýna se nezasmála ani nezačala škrtat rozpočet. Zeptala se: „A co ti zařídí navíc? Něco, co ta levnější varianta nezvládne?“ Honza začal vypočítávat lepší provedení, pohodlnější ovládání a příjemnější displej. Další zaplacenou zakázku ale slíbit neuměl.

Společně si napsali nutné funkce: spolehlivé volání, zprávy, fotografie a přístup k pracovním podkladům. Pro tento model obě nabídky požadavky splňují. Dražší varianta přesto může mít pro Honzu větší osobní užitek. Jen už není poctivé považovat celý rozdíl ceny za jistý budoucí výdělek.

Kristýna připsala 30 000 − 10 000 = 20 000 Kč. „A co by těch dvacet tisíc mohlo dělat místo toho?“ Honza se poprvé nepodíval na displej, ale na částku pod ním. Kdyby rozdíl ponechali dlouhodobému cíli, nezůstalo by za příznivého vývoje jen u dnešních dvaceti tisíc. Vzdává se také jejich možného výnosu.

Zvolili jednodušší přístroj a zbývajících 20 000 Kč skutečně oddělili. Levnější účtenka by sama nestačila: kdyby rozdíl postupně utratili jinde, budoucí kapitál by se nezměnil. Potřebnou pracovní funkci zajistili a současně dali druhé části peněz jiný úkol.

Honza si neřekl, že drahé věci jsou zakázané. Jen už neviděl pouze příplatek u pokladny. Viděl i budoucnost, které se tímto příplatkem vzdává. Pro něj tentokrát nemělo pohodlí navíc větší hodnotu než druhá možnost. Jindy může rozhodnout jinak, ale potřebuje znát obě strany.

U telefonu tak oddělili dvě otázky. První: kolik stojí funkce, kterou opravdu potřebují? Druhá: kolik platí za něco navíc a co jiného by tyto peníze mohly vytvořit? Právě druhou otázku cenovka sama nepoloží.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Stejné auto, úplně jiný úkol

Martin večer ukázal Aničce nabídku auta za modelových 450 000 Kč. Jejich současné auto ještě slouží, ale nové se mu líbilo. Představoval si, jak bude stát před domem. Anička se zeptala, kolik jízd týdně navíc potřebují a jaké příjmy jim výměna umožní. Martin zjistil, že zatím vypráví spíš o pocitu než o využití.

„Takže teď bychom zaplatili víc a pořád jezdili skoro stejně," shrnula. K pořizovací ceně přidali provoz, pojištění, servis a očekávaný pokles hodnoty. Drahé auto využívané jen zřídka může domácnosti přinášet radost, ale v takové situaci především váže kapitál a bere další peníze z rozpočtu.

Anička zároveň nechtěla předstírat, že každý osobní užitek musí vydělávat. Autobus může být levnější, ale vlastní auto umožňuje vyjet kdykoliv, vyrazit spolu na výlet a neřídit se jízdním řádem. I hezké provedení nebo prestiž mohou mít pro člověka hodnotu. Potřebují jen vědět, jak často tyto výhody využijí a zda jim stojí za dopad na rozpočet.

Pak se na věc podívali z druhé strany. Martin měl možnost práce, pro kterou potřebuje spolehlivou dopravu. Zvažovali funkční variantu za modelových 250 000 Kč. Martinovi tentokrát záleželo především na konkrétní práci a potřebné dopravě. Potřebovali vědět, zda jim konkrétní použití otevře příjem, který by jinak neměli.

Anička chtěla porovnat i jinou dopravu. Pokud by stejnou práci zvládli bez vlastního auta, nemohou mu připsat celou výplatu. Počítat mají přínos oproti nejlepší proveditelné alternativě a všechny související náklady. Teprve potom poznají, zda pracovní použití skutečně posiluje jejich rozpočet.

Okamžitou koupi auta hlavně na parádu odmítli. U funkční varianty nejprve ověří práci, příjmy a výdaje. Když by se přínos potvrdil, může se auto zapojit do vytváření peněz. Pokud by se nepotvrdil, samotné označení „pracovní" jim rozpočet nezachrání.

Rozdíl mezi oběma cenami je 200 000 Kč. Za dražší auto by tedy nejen vydali o dvě stě tisíc více. Vzdali by se i možného výnosu tohoto rozdílu. Když potom posuzovali hezčí provedení a pohodlí, už proti nim nestála jen dnešní částka, ale také jiná budoucí možnost.

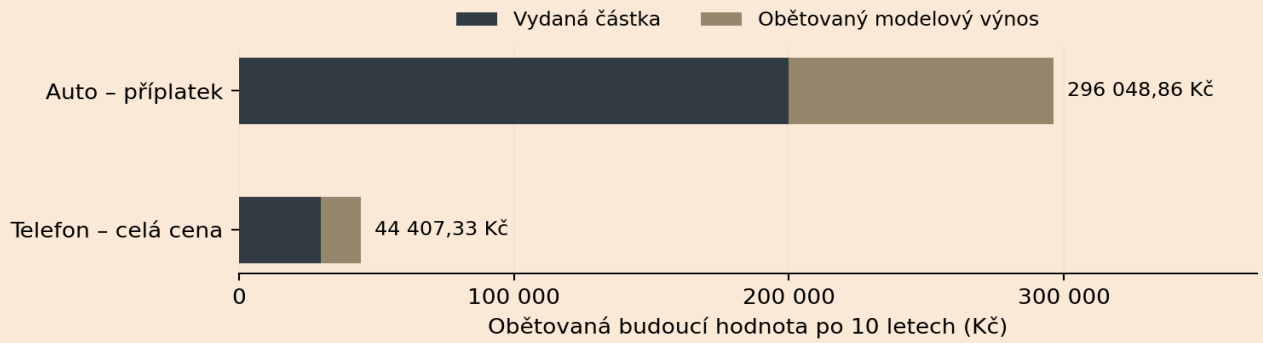
Anička s Martinem nechtěli autem automaticky vydělávat za každou cenu. Chtěli vědět, zda si kupují převážně spotřebu, nebo nástroj, jehož čistý přínos pomůže uhradit pořízení i další provoz. Odpověď dává využití a čísla, ne nápis na kapotě.

NÁKLADY UŠLÉ PŘÍLEŽITOSTI

Cena nákupu plus obětovaný budoucí výnos

Když utratíme 30 000 Kč, nemůžeme stejných 30 000 Kč současně investovat. Pokud by po deset let modelově vydělávaly efektivní 4 % ročně, vzniklo by 44 407,33 Kč. Z toho 30 000 Kč je původní kapitál a 14 407,33 Kč představuje možný výnos, kterého se nákupem vzdáváme. Celou částku porovnáváme s vynecháním nákupu; pokud levnější věc potřebnou funkci stejně musí zajistit, posuzujeme jen příplatek za dražší variantu.

Pro pohled do tohoto budoucího okamžiku tedy počítáme: cena 30 000 Kč + obětovaný modelový výnos 14 407,33 Kč = 44 407,33 Kč. To je budoucí hodnota obětované investiční možnosti. Není to dnešní tržní cena telefonu, další dluh ani jistý finanční výsledek.



Právě hodnotu nejlepší dostupné možnosti, které se rozhodnutím vzdáváme, označujeme jako náklad ušlé příležitosti. [1] Pokud je jí v našem příkladu investování, cenovka neukazuje celý budoucí dopad. Původní kapitál už ale obsahuje, proto přičítáme jen obětovaný výnos, nikoli celý budoucí investiční zůstatek znovu.

U příplatku 200 000 Kč za dražší auto se stejnými předpoklady vychází možný výnos 96 048,86 Kč. Příplatek tak představuje obětovanou budoucí hodnotu 296 048,86 Kč. Srovnáváme pouze rozdíl nákupních cen; nejde o úplné náklady vlastnictví obou aut.

Model: jednorázová částka, 10 let, efektivní 4 % ročně a roční složené připisování, žádné další vklady či výběry. Bez poplatků, daní, inflace a kurzových změn; částky zaokrouhlené až na konci na haléře. Výnos není zaručený a může být i záporný. Graf neodečítá užitek nákupu ani budoucí prodejní hodnotu věci.

AKTIVUM, NEBO ZÁTĚŽ ROZPOČTU?

Nejde jen o vlastnictví. Jde o čistý přínos.

V praktickém jazyce této knihy nazýváme věc aktivem pro rodinný rozpočet, pokud pomáhá vytvářet nebo udržet příjem a její přínos po souvisejících nákladech dává smysl. Za pasivum či spotřební zátěž zde označujeme věc, která převážně odčerpává zdroje. Je to rozpočtová pomůcka, nikoli účetní definice: i auto na parádu je vlastněný majetek, zatímco úvěr na něj je samostatný závazek.

Představme si samostatný model pracovního využití auta. Oproti dostupné jiné dopravě umožní příjem navíc 12 000 Kč měsíčně, již po ostatních nákladech získání příjmu a souvisejících povinnostech, ale ještě před náklady auta. Na skutečné provozní výdaje připadá 5 000 Kč měsíčně. Odhad ztráty hodnoty vozu rozpočítáme na dalších 3 000 Kč měsíčně.

Po provozních platbách zůstává 7 000 Kč. Po zohlednění odhadované ztráty hodnoty zbývá ekonomický přínos 4 000 Kč měsíčně. Ztráta hodnoty není další měsíční účet k zaplacení, ale nelze ji při hodnocení auta ignorovat. Částky jsou vymyšlené, stálé a nejde o výpočet konkrétní daně.

Ani kladné číslo ještě samo nedokazuje, že se nákup vyplatí. Rodina musí posoudit pořizovací cenu, jiné využití kapitálu, nejistotu zakázek, servisní výkyvy, životnost a prodejní hodnotu. Do provozního modelu zde nevstupuje úvěr ani jeho úrok; při financování by přibyly. Auto, které se má samo zaplatit, musí obstát i v tomto širším pohledu.

AHA: Honza s Kristýnou odhalili cenu pohodlí navíc. Anička s Martinem rozlišili auto pro dojem od auta s ověřitelným přínosem. Dražší mobil či hezké auto mohou více zatížit rozpočet a připravit člověka o další možné výnosy. Pokud tento dopad zná, unese jej a vědomě přijímá kvůli pohodlí, svobodě, radosti či prestiži, dražší nákup není sám o sobě špatné rozhodnutí.

Tím se oba příběhy potkávají u stejné otázky: slouží mi tato věc dost na to, co mě skutečně stojí? U auta nejde jen o možnost jet levněji autobusem. Jde i o dostupnost, výlety a časovou svobodu. Zároveň je fér ověřit, zda drahý vůz před domem většinou nestojí bez využití. Na další stránce si proto položte stejné otázky u jednoho vlastního nákupu a napište si odpovědi. Nemusí vyhrát nejlevnější varianta; má vyhrát vědomá volba.

A CO VY?

Vaše rozhodnutí, vaše důvody

Honza potřeboval oddělit pracovní funkci od pohodlí navíc. Anička s Martinem porovnali cenu auta s jeho skutečným využitím. Teď si vyberte jeden svůj plánovaný nákup a vyplňte tabulku. Nehledejte správnou odpověď pro všechny – hledejte poctivý důvod pro sebe.

Otázka pro mé rozhodnutí	Moje odpověď
Co chci koupit a kterou potřebu tím uspokojím?	....
Jak často to využiji? Co mi to skutečně přinese?	....
Kolik zaplatím dnes a kolik bude stát další provoz?	....
Jaká je má nejlepší alternativa? Jakého možného výnosu se vzdám?	....
Přijímám tento dopad? Koupím / odložím / změním variantu – proč?	....

V naší kalkulačce nastavte 30 000 Kč, měsíčně 0 Kč, 10 let, výnos 4 % a inflaci 0 %. Vyjde 44 407 Kč, z toho možný výnos 14 407 Kč. U příplatku 200 000 Kč je možný výnos 96 049 Kč. Jsou to modely s předpoklady uvedenými u grafu, nikoli předpovědi.

Koupili byste si stejnou věc i poté, co vidíte její přínos, náklady a obětovaný možný výnos?

Princip v jedné větě: Dražší nákup nemusí být chyba, když víte, co vám přináší, čeho se vzdáváte a že si jeho dopad můžete dovolit.

A co když peníze ponecháte budoucnosti, ale jejich kupní síla mezitím zeslábne?

V příštím bodě, principu 23, se podíváme na téma ochrany kupní síly a protikrizových aktiv, protože to je často opomíjené téma. Pokračujte k bodu 23.

ZJISTĚTE VÍCE – Nemusíte mi věřit. Ověřte si to.

Naše kalkulačka – Kolik opravdu vydělaly vaše peníze?

1. St. Louis Fed – Money and Missed Opportunities

2. ČNB – Desatero pro investory

Zdroje a kalkulačka ověřeny 17. 10. 2026. Příběhy a částky jsou autorské modely. Investiční model vylučuje poplatky, daně a inflaci; model využití auta naopak výslovně započítává jeho náklady. Rozpočtové označení aktivum/pasivum není účetní ani daňová definice. Budoucí výnos není zaručený.

HLAVNÍ MYŠLENKA

Chraňte kupní sílu a zvažujte protikrizová aktiva



Majetek může ztrácet cenu na trhu i kupní sílu při zdražování. Hotovost, akcie, dluhopisy, zlato a Bitcoin mají odlišné přednosti. Ochranu tvoří jejich promyšlená role, způsob držení a vztah k vašim potřebám.

V předchozím principu jsme nahlédli za cenovku nákupu. Teď se podíváme za číslo na výpisu. I když peníze neutratíte a jejich částka neklesne, mohou vám postupně umožňovat méně. Otázka proto nezní jen „kolik mám“, ale také „co za to koupím a kdy to budu potřebovat“.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Co nám dovolí stejný milion?

Honza s Kristýnou znovu otevřeli dlouhodobý plán. „Zkusme si milion na deset let.“ Na papír napsali 1 000 000 Kč. „Když milion necháme bez úroku, nebude kolísat. Ale co za něj potom koupíme?“ zeptal se Honza. Kristýna vedle částky připsala cenu jejich budoucího cíle.

Honza má rád přehled, který mu po otevření nepřinese překvapení. Kristýna mu rozumí. Také se jí lépe plánuje s částkou, kterou dokáže pojmenovat. Když ji ale postaví vedle budoucího cíle, potřebují znát i druhou stranu: co bude za stejné peníze jednou dostupné.

Honza si vybaví několik nákupů, které dřív považoval za drahé a dnes by za původní cenu hledal těžko. Nechtějí z paměti odvozovat přesný budoucí růst cen. Pomůže jim ale pochopit, proč se musí k plánu vracet, i když se číslo na účtu nehýbe.

„Pojďme to porovnat s cenou cíle,“ navrhla Kristýna. Při modelovém růstu cen o 3 % ročně by dnešní milionový nákup za deset let stál 1 343 916,38 Kč. Jejich milion by se nominálně nezměnil, ale nestačil by na původní rozsah cíle. Peníze na účtu nezmizely. Ubylo toho, co dovolují koupit. [1]

Honza pochopil, že setrvání v neúročených penězích není neutrální rozhodnutí. Při kladné inflaci jejich kupní síla klesá. Celá vložená částka na účtu zůstává, ale v tomto modelu se ztratí 25,59 % kupní síly. Vyšší číslo na úročeném účtu zase samo nestačí; rozhoduje, zda čistý výnos předstihne růst cen.

„Ale akcie taky padají,“ namítl. „A dluhopisy, zlato i Bitcoin,“ doplnila Kristýna. U každého z nich se mění tržní cena. Rozdílná je příčina, rozsah a délka pohybů, nikoli skutečnost, že mohou nastat. Akcie představují podíl na podnikání, dluhopisy nárok vůči emitentovi. Ani jedno označení nezaručuje neměnnou hodnotu. [3, 4]

Probrali také akciové a dluhopisové fondy a ETF. Fond může zpřístupnit širší soubor investic, jeho riziko ale závisí na tom, co drží. Index slouží jako měřítko či předloha investiční strategie; sám neodstraňuje kolísání. Honza přestal hledat název, za kterým by se všechny nepříznivé scénáře ztratily.

Kristýna oddělila peníze na nejbližší platby od dlouhodobé části. Rezerva jim přináší dostupnost a možnost neprodávat investice ve špatnou chvíli. Její případný inflační náklad má smysl znát, stejně jako cenu pojištění. Celý dlouhodobý majetek však nechtěli nechat bez úroku jen proto, aby se vyhnuli viditelným výkyvům. [2]

Na konci večera měli vedle sebe dva sloupce: kolik korun mají a co jim mají umožnit. „Budeme sledovat oba,“ řekl Honza. Rozhodování už nestálo na tom, co se dnes nehýbe, ale na tom, jakou podobu ztráty dokážou unést a jak dlouho mohou peníze pracovat.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Majetek, který není slibem banky

Martin položil před Aničku nabídku fyzického zlata. „Líbí se mi, že držíme kov, ne něčí slib," řekl. Anička tentokrát začala jeho důvodem: co jim přímé vlastnictví přinese? Když vlastní a mají u sebe skutečné zlato, jejich vlastnictví nestojí na schopnosti banky vrátit vklad ani emitenta splatit dluh.

Anička si při pohledu na nabídku nejprve představí samotný slitek. Martin však mluví hlavně o tom, jakou závislost by chtěl částí majetku omezit. Požádá ho proto, aby jí vysvětlil i způsob držby. Stejná fotografie na různých nabídkách ještě neznamená, že by v každém případě vlastnili a mohli získat stejnou věc.

Zlato má hmotnou podobu, dlouhou peněžní historii a tržní hodnotu. Nemá emitenta, který by jeho množství jednostranně navýšil účetním zápisem. U měnového zlata tuto odlišnost zachycují i statistické standardy: jde o aktivum bez odpovídajícího závazku protistrany. Fyzická držba tak může doplnit majetek uložený ve finančních institucích. [5]

„A nemusíme ho mít zapsané na bankovním účtu," dodala Anička. Přímá držba umožňuje soukromí a nezávislost na přístupu k účtu. Neznamená však úplnou anonymitu každého obchodu ani výjimku ze zákonů: prodejce může mít povinnost zákazníka identifikovat. Rozlišili také vlastní slitek od pohledávky za obchodníkem nebo podílu ve fondu. [6]

Martin pak otevřel otázku Bitcoinu. Zaujala ho možnost poslat hodnotu přímo bez bankovního prostředníka, držet vlastní klíče a používat síť bez jediného centrálního emitenta. Podle současných konsenzuálních pravidel je množství bitcoinů omezeno na 21 milionů. Digitální vzácnost a vlastní kontrola pro ně byly srozumitelné důvody, proč jej vůbec zvažovat. [8]

Anička viděla i rozdíly: zlato mohou fyzicky uchovat, Bitcoin přenést digitálně. Jeho blockchain je veřejný a transakce dohledatelné; pseudonymita není úplná anonymita. Vlastní klíče znamenají přímou kontrolu i odpovědnost za jejich ochranu. Účet u prostředníka naopak znovu přidává jeho dostupnost a důvěryhodnost. [8, 9]

Nerozhodli se podle toho, které aktivum je v titulku označené za bezpečné nebo spekulativní. U zlata ocenili nezávislost na emitentovi, u Bitcoinu přenositelnost a pravidla nabídky. U obou počítali s tržním kolísáním a náklady držení či převodu. Žádnému přitom nepřisuzovali automaticky stejnou roli jako korunám na příští nájem.

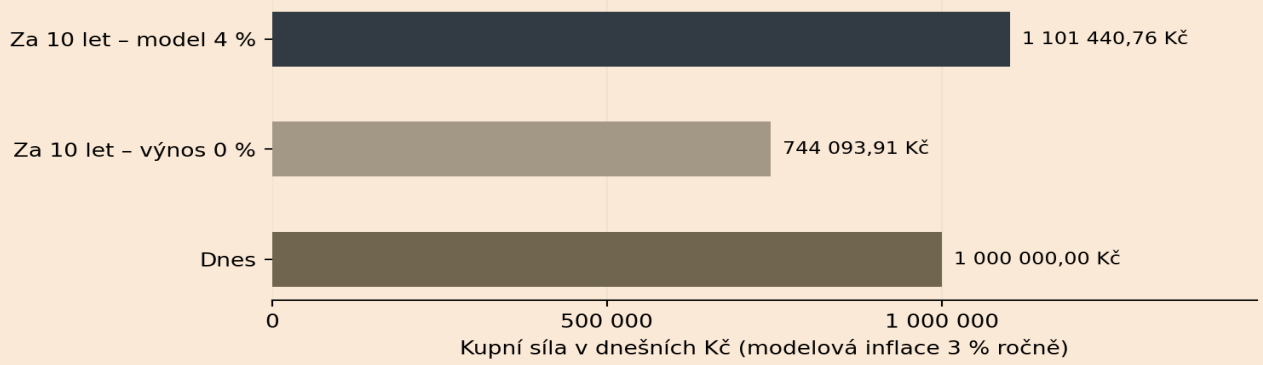
Pro každou uvažovanou část sepsali důvod vlastnictví, způsob přístupu a podmínky prodeje. Zlato ani Bitcoin pro ně nebyly chyba, kterou je potřeba vysvětlovat. Byly to možné nástroje s konkrétními vlastnostmi. Teprve podle jejich účelu a celého rozpočtu chtěli rozhodnout o velikosti takové části majetku.

VÝPOČET A GRAF

Kolik dnešních možností zůstane za deset let?

Pokračujeme v Honzově samostatném modelu: jednorázově 1 000 000 Kč, deset let a stálá modelová inflace 3 % ročně. Bez dalšího vkladu či výběru a bez úroku zůstane nominálně milion. Jeho kupní síla ale bude 1 000 000 / 1,03^10 = 744 093,91 dnešních Kč.

Graf vyjadřuje všechny sloupce v dnešních korunách. Dnešní milion má dnešní kupní sílu 1 000 000 Kč. Tentýž neúročený milion po deseti letech odpovídá 744 093,91 Kč. Třetí sloupec přidává čistě početní investiční scénář s efektivními 4 % ročně: nominálně 1 480 244,28 Kč, po stejné inflaci 1 101 440,76 dnešních Kč.



Budoucí cena původně milionového nákupu a budoucí kupní síla neúročeného milionu jsou dva pohledy na stejný model. Cena roste na 1 343 916,38 Kč, zatímco kupní síla původních peněz klesá o 25,59 %. Desetkrát 3 % proto není správný výpočet této ztráty.

Samotný rozdíl 4 % − 3 % je jen přiblížení. Přesná modelová roční změna kupní síly je (1,04 / 1,03 − 1) × 100 = přibližně 0,9709 %. Proto sledujeme nejen výnos, ale i to, kolik z něj po růstu cen skutečně zbývá.

Úrok i růst cen se v modelu skládají ročně. Částky zaokrouhlujeme až na konci na haléře. Nezahrnujeme poplatky, daně, kurzové změny ani kolísání výnosu. Sazby 3 % a 4 % nejsou předpověď; čtyři procenta nepatří žádnému zde uvedenému aktivu. Skutečný investiční výsledek může být záporný i při růstu cen.

ZLATO V PENĚŽNÍM SYSTÉMU

Mimo závazek emitenta, uvnitř reálného světa

Zlato není jen sázka na příští cenový růst. Přímé vlastnictví fyzického kovu může sloužit jako dlouhodobá zásoba hodnoty a rozložení závislosti na bankách, měnách či emitentech dluhu. „Mimo bankovní systém“ zde znamená možnost držet vlastní kov bez bankovního účtu; neznamená to, že přestává podléhat právu nebo že jeho cena nemůže klesnout.

Jeho měnová role je patrná i v oficiálních rezervách. Podle ECB tvořilo zlato na konci roku 2025 přibližně 27 % globálních oficiálních rezerv, zatímco americké státní dluhopisy 22 %. Jde o porovnání hodnot rezerv při tehdejších tržních cenách, nikoli všech bankovních portfolií nebo všech druhů dluhopisů. [7]

Zvýšení podílu zlata výrazně ovlivnil růst jeho ceny. Z uvedeného porovnání proto nelze vyvozovat, že centrální banky ve stejném poměru prodaly dluhopisy a nakoupily kov. Přesto jde o důležitou připomínku: zlato má v rezervách významnou roli a nelze je věcně popsat pouze jako spekulaci drobného investora. [7]

Označení „tvrdé peníze“ vystihuje zejména odolnost nabídky vůči libovolnému rozhodnutí emitenta. V americkém federálním právu mají konkrétní zlaté mince vydané podle příslušných ustanovení postavení zákonného platidla. To ale není obecné právní zařazení každého slitku jako „tvrdých peněz“ ani návrat ke zlatému standardu. [10]

Hmotná existence a tržní hodnota nejsou totéž co pevná cena v korunách. Zlatý slitek nemusí vyplácet úrok, aby měl ochranný smysl. Jeho přínos může spočívat v přímém vlastnictví, prodejnosti a odlišném chování vůči jiné části majetku. Výsledek konkrétního nákupu ovlivní nákupní cena, kurz, rozdíl nákup–výkup a uložení.

Stejně poctivě posuzujme ostatní aktiva. Akcie mohou přinášet podíl na zisku, ale zisk ani dividendy nejsou jisté. Dluhopis může vyplácet smluvené platby, ale nese riziko emitenta a změn tržní ceny. Bitcoin nabízí digitální přenos a omezenou nabídku, ale nemá zaručenou budoucí poptávku. Hotovost umožňuje rychle platit, ale při nedostatečném úročení ztrácí kupní sílu.

Objektivní otázka tedy zní: kterou vlastnost potřebujete a za jakou cenu ji získáte? Samotné kolísání nevyřazuje zlato, Bitcoin, akcie ani dluhopisy z rozumného plánu. Stejně tak zdánlivý klid na korunovém výpisu neodstraňuje inflační riziko.

VZÁCNOST A UCHOVÁNÍ HODNOTY

Hodnota není jen to, co právě vyplácí

Anička s Martinem už pojmenovali rozdíl mezi kovem a pohledávkou. Ještě jedna otázka však stojí za zastavení: musí majetek vyplácet úrok nebo dividendu, aby měl smysl jej vlastnit? Průběžný příjem je jen jedna z jeho možných vlastností. Další může být vzácnost, přímá použitelnost, nezávislost na emitentovi nebo možnost předání další generaci.

Vzácnost zlata je fyzická. Nové zlato vyžaduje získání a zpracování materiálu; jeho nabídku nelze libovolně zvýšit zápisem na účtu. Není však omezena pevným počtem jednotek jako Bitcoin: těžba přidává nový kov a recyklace vrací dříve použitý. U Bitcoinu je vzácnost digitální a ověřitelná podle pravidel sítě, která omezují celkovou nabídku na 21 milionů. Kopie programu sama nevytvoří další bitcoiny v původní síti. [8, 12]

Zlatá nebo stříbrná cihla navíc není pouze doklad o nároku. Je to materiál, který lze zpracovat na výrobek. Zlato se využívá ve špercích a díky vodivosti i odolnosti vůči korozi také v elektronice. Stříbro nachází uplatnění v elektrických součástkách a dalších technologiích. Jejich fyzikální vlastnosti mají praktický význam i mimo investiční trh. [11, 12]

U zlata k tomu přistupuje dlouhé společenské uznání jako uchovatele hodnoty. Jeho význam proto netvoří jen aktuální průmyslové využití nebo cenovka za gram. Spojuje vlastnosti kovu, historickou peněžní roli a ochotu lidí jej přijímat a uchovávat. Slitek může přejít mezi generacemi, aniž by jeho další existence závisela na splnění závazku konkrétního emitenta. [5, 11]

Bitcoin nemá hmotné průmyslové využití. Jeho přidaná hodnota je jinde: v omezené nabídce, možnosti ověřit vlastnictví a převádět digitální hodnotu bez centrálního prostředníka. Poptávka po těchto vlastnostech spoluutváří jeho tržní cenu. Vzácnost sama u žádného aktiva nezaručuje růst ceny; potřebuje také užitek nebo zájem lidí. [8]

Je však poctivé rozlišit i ostatní majetek. Akcie je vlastnický podíl v podniku, který může vyrábět, poskytovat služby a vytvářet zisk. Dluhopis je pohledávka vůči emitentovi. Nejsou to stejné vztahy jako přímé vlastnictví kovu, ale nelze je všechny označit za prázdný papír. Rozhoduje, co konkrétní vlastnictví nebo nárok skutečně představuje. [3, 4]

Různá aktiva mohou plnit svou roli v různých obdobích. Proto má smysl zvažovat i ta, která právě nic nevyplácejí: jejich úkolem může být uchovat hodnotu napříč generacemi a doplnit části majetku, kterým prospívají jiné podmínky. Nemusíte vše hodnotit podle okamžité výplaty. Zároveň nejde o příslib, že cena každého vzácného aktiva vždy poroste; důležitý zůstává důvod vlastnictví i přiměřená velikost.

KDYŽ SE MĚNILA PRAVIDLA PENĚZ

Kov zůstal. Měnový režim se změnil.

Zlato přežilo zánik mnoha měn a opakované změny peněžních režimů. Jeho důležitá role přetrvávala: umožňovat uchování majetku přes hranice jednoho politického a měnového uspořádání. Vedle ozdobného či průmyslového využití v něm lidé hledali hodnotu, jejíž existence nestojí na příslibu jednoho státu. Historie přitom ukazuje konkrétní situace, nikoli jistotu ochrany při každém nákupu.

Německo 1914–1924: směna markových bankovek za zlato byla pozastavena v roce 1914. Během následné inflace rostla hodnota zlata vyjádřená v papírových markách. Bundesbank uvádí, že po stabilizaci v listopadu 1923 odpovídala jedna Goldmark jednomu bilionu papírových marek. Goldmark byla účetní jednotka odvozená od určitého množství zlata, nikoli nová mince. [13]

V roce 1924 nahradila původní marku říšská marka v poměru jedna ku bilionu. Vlastník fyzického zlata tedy nedržel stejný druh majetku jako střadatel s pevnou částkou starých bankovek. Kov nepřestal existovat zánikem měnové jednotky. Právě v tomto smyslu mohl nést hodnotu přes měnový rozpad; nejde o tvrzení, že za něj šlo po celou dobu koupit stále stejný koš zboží. [13]

Bretton Woods a změna v letech 1971–1973: Spojené státy v roce 1971 ukončily oficiální směnitelnost dolarů za zlato. Následoval přechod hlavních měn k plovoucím kurzům. Zlato přesto neztratilo svou obchodovatelnost ani význam pro držitele majetku. Přestala platit měnová vazba; samotný kov nezávislý na dolarovém příslibu zůstal. [14]

USGS popisuje výrazný růst tržní ceny zlata po změně v roce 1971 až do roku 1980. Pro držitele z počátku této proměny tak zlato představovalo možnost přenést hodnotu do nového režimu a získat podstatně více dolarů. Jde o konkrétní delší historickou etapu, nikoli důkaz, že libovolně zvolený začátek a konec přinese stejný výsledek. Po růstu následovalo i dlouhé období nižších cen. [15]

Tyto příklady vysvětlují jiný druh ochrany než výdělek za příští měsíc: majetek nemusí zůstat navázán jen na osud jedné měny. Ochrana však předpokládá skutečné vlastnictví a možnost majetek uchovat i použít. Zákony, omezení držby či prodeje a náklady mohou výsledek změnit. Z historické role zlata proto neodvozujeme, že každý člověk v každé reformě automaticky vyhrál.

13. Bundesbank – Dějiny měny, Goldmark a měnová změna 1923–1924

14. Federal Reserve – Konec oficiální směnitelnosti v roce 1971

15. USGS – Gold: historický vývoj po změně roku 1971

BITCOIN A DIGITÁLNÍ VZÁCNOST

Více než pohyb křivky na obrazovce

U digitálního souboru jsme zvyklí, že jej lze snadno zkopírovat. Bitcoin řeší jiný úkol: síť společně ověřuje, které jednotky existují a kdo je může platně převést. Kopie peněženky nebo celého programu nevytvoří další platné mince. Pravidla brání tomu, aby stejné jednotky byly v platné historii utraceny dvakrát. To je podstata digitální vzácnosti, nikoli jen nápis „omezený počet“ v reklamě. [17]

Celková nabídka je podle současných konsenzuálních pravidel omezena na 21 milionů bitcoinů. Nové jednotky vznikají podle předem určeného emisního postupu a odměna za jejich vytváření se postupně snižuje. Více těžebních počítačů samo neopravňuje těžaře vydat libovolné množství dalších mincí. Plné uzly ověřují dodržování pravidel nezávisle na tom, kdo blok vytvořil. [8, 17]

Vzácnost nestojí jen na dobré vůli jedné firmy, ale na ověřování a společných pravidlech. Jednostranná úprava programu nezmění pravidla ostatních uzlů ani neopravňuje správce připsat další platné mince. [17]

Z tohoto uspořádání plyne užitek i mimo obchodování s cenou: možnost vlastní kontroly nad digitálním majetkem a jeho převodu bez banky jako správce účtu. S těmito vlastnostmi už jsme se setkali v příběhu Aničky a Martina. Spekulace na růst ceny je jedno možné chování držitele; nevystihuje však všechny důvody, proč takovou síť používat nebo proč v ní dlouhodobě držet hodnotu.

Institucionálním milníkem bylo schválení obchodování spotových bitcoinových burzovních produktů v USA dne 10. ledna 2024. Rozšířilo investiční přístup, nezaručilo budoucí cenu. Podíl v produktu není totéž co vlastní bitcoinové klíče. [16]

V budoucím více digitálním světě může Bitcoin získat roli digitálního uchovatele hodnoty, jejíž význam by se mohl přiblížit významu zlata. To je možný scénář, nikoli hotový fakt. Naplní se jen tehdy, budou-li lidé jeho vlastnosti dál potřebovat, síti důvěřovat a dokážou-li ji bezpečně používat. Přijetí, technické fungování a prostředí, ve kterém síť působí, budou pro tuto cestu podstatné.

Zlato má za sebou tisíciletí zkušenosti, Bitcoin dosavadní digitální historii. Mohou mít vzájemně se doplňující roli. Vedle otázky „kam půjde graf“ se proto ptejte také: „Kterou vlastnost potřebuji držet i přes změnu prostředí?“

16. SEC – Schválení spotových bitcoinových ETP, 10. 1. 2024

17. Bitcoin Developer Guide – Ověřování, emise a dvojí utracení

AHA MOMENT

Každý nástroj řeší jiný problém

Honza s Kristýnou přestali zaměňovat nominální klid za dlouhodobou ochranu. Anička s Martinem pojmenovali, proč pro ně může mít zlato nebo Bitcoin smysl. Obě domácnosti se dobraly stejné zásady: nejdřív určit úkol peněz, potom vybírat nástroj a způsob držení.

Hotovost a dostupné vklady pomáhají zvládnout provoz a neočekávaný výdaj. Jejich slabinou je kupní síla, pokud čistý výnos nestačí na inflaci. Rozumná rezerva proto nemusí být investiční neúspěch; plní úkol dostupnosti. Přebytečná dlouhodobá hotovost však může znamenat zbytečně vysokou cenu za tento klid.

Akcie a fondy, které je drží, zpřístupňují výsledky podnikání. Dluhopisy poskytují smluvní nárok na platby. Obojí může mít místo v dlouhodobém plánu a obojí se může propadat. U dluhopisů mohou při růstu tržních úroků klesat ceny už vydaných dluhopisů; při prodeji před splatností proto není automaticky jistá původní částka. [3, 4]

Fyzické zlato může rozložit závislost na emitentech a finančních účtech. Bitcoin umožňuje držet a převádět digitální hodnotu podle pravidel decentralizované sítě. Tyto přednosti nezmizí jen proto, že jejich ceny kolísají. Samy ale neurčují vhodnou velikost pozice ani cenu, za kterou má konkrétní člověk nakoupit.

Protikrizová role se vždy vztahuje k určitému problému. Jinou odpověď potřebuje výpadek příjmu, jinou ztráta kupní síly, jinou obtížný přístup k bankovnímu účtu. Někdy pomůže kombinace různých aktiv a způsobů držení. Diverzifikace omezuje závislost na jednom výsledku, nezaručuje však zisk v každé situaci. [2]

Při srovnávání používejte stejné měřítko: co vlastním, kdo mi něco dluží, kdo má přístup, jak rychle mohu prodávat, co stojí držení a jak se může změnit kupní síla výsledku. Rozdílné odpovědi jsou důvodem k přemýšlení, nikoli k automatickému odsouzení některé skupiny aktiv.

Teď přesuňte tuto úvahu k vlastnímu životu. Kterou část majetku držíte kvůli dostupnosti, kterou kvůli růstu a kterou kvůli nezávislosti nebo ochraně? Na další stránce si vyberte jeden konkrétní cíl. Z odpovědí si vytvořte pravidlo, podle kterého se budete moci skutečně rozhodovat.

A CO VY?

Jaký úkol má vaše ochrana?

Vyberte jeden svůj cíl. Stejně jako obě domácnosti pojmenujte riziko a způsob ochrany. Vyplňte tabulku a zvolte jedno srozumitelné pravidlo, které dokážete dodržet.

Otázka pro mé rozhodnutí	Moje odpověď
Co chráním a kdy budu tyto peníze potřebovat?	....
Před kterým konkrétním problémem mě má tato část chránit?	....
Jaké nové riziko a náklady tím přijímám?	....
Jak rychle se k penězům dostanu? Co když cena klesne?	....
Jaké jedno pravidlo zvolím a kdy je znovu zkontroluji?	....

V naší kalkulačce nastavte 1 000 000 Kč, měsíčně 0 Kč, 10 let, výnos 0 % a inflaci 3 %. Kupní síla bude 744 094 Kč. Potom zkuste modelový výnos 4 %: nominálně 1 480 244 Kč, reálně 1 101 441 Kč. Nejde o prognózu.

Před kterým problémem chcete chránit své budoucí možnosti – a odpovídá mu to, co dnes vlastníte?

Princip v jedné větě: Chraňte kupní sílu pomocí aktiv a způsobů držení, jejichž přednostem i omezením rozumíte.

Pokud centrální banky, které spoluutvářejí peněžní systém, nakupují zlato do rezerv, proč jej nezvažujeme i my a ostatní lidé? Dostává jeho role v médiích takový prostor, jaký by si zasloužila? A jak velkou část vlastních peněz máme ve skutečném fyzickém zlatě – a proč právě tolik?

Co se změní, až z majetku začnete pravidelně vybírat?

V příštím bodě, principu 24, se podíváme na čerpání majetku podle plánu. Právě při výběrech mohou překvapit věci, které během spoření snadno přehlédneme. Pokračujte k bodu 24.

ZDROJE A SOUVISLOSTI

Ověřte si, na čem rozhodnutí stojí

Čísla o oficiálních rezervách se vztahují ke konci roku 2025. Jsou historickým údajem o skladbě rezerv, nikoli doporučením stejné skladby rodinného portfolia. Tržní ocenění ovlivňuje podíly i bez změny fyzického množství zlata.

Právní postavení konkrétních amerických mincí neznamená pevnou výkupní cenu kovu. Soukromí při držbě zase nelze zaměňovat s anonymitou nákupu nebo veřejností bitcoinových transakcí. Při vlastní úvaze rozlišujte aktivum, způsob držení a poskytovatele služby.

Oba příběhy párů a investiční scénář jsou modelové. Výpočet ukazuje vztah nominální hodnoty a kupní síly; neslibuje výnos žádného uvedeného aktiva. U zdrojů níže najdete konkrétní tvrzení i jejich širší kontext.

Při práci se statistikami si vždy ověřte, co je ve jmenovateli: podíl na finančních aktivech, všech úsporách nebo celkovém majetku včetně nemovitostí není stejná veličina. Údaje jedné země či skupiny investorů navíc nelze bez dalšího vztáhnout na všechny domácnosti. Konkrétní podíl fyzického zlata proto neuvádíme bez odpovídajícího zdroje.

Otázky o médiích jsou podnětem k vlastnímu zkoumání, nikoli důkazem záměrného opomíjení tématu. Také domácnost a centrální banka mají rozdílné závazky a časový horizont. Z jejich rozhodnutí se můžeme učit, vlastní velikost rezervy a investic však potřebujeme odvodit od svých potřeb.

ZJISTĚTE VÍCE – Nemusíte mi věřit. Ověřte si to.

Naše kalkulačka – Kolik opravdu vydělaly vaše peníze?

1. ECB – Co je to inflace?

2. ČNB – Desatero pro investory

3. Investor.gov – Akcie: podíl, výnosy a rizika

4. Investor.gov – Dluhopisy: emitent, úroky a tržní cena

5. Federal Reserve – Měnové zlato bez odpovídajícího závazku

6. FAÚ – Obchodníci s drahými kovy a povinnosti podle AML

7. ECB – The international role of the euro, červen 2026; zlato v rezervách

8. Bitcoin.org – Princip sítě, přímé převody a limit nabídky

9. Bitcoin.org – Soukromí a veřejná dohledatelnost transakcí

10. US Code, 31 USC § 5112 – Zlaté mince a zákonné platidlo

11. USGS – Zlato: vlastnosti, využití a dlouhodobé uchování hodnoty

12. USGS – Mineral Commodity Summaries 2026: zlato a stříbro

Ověřeno 25. 10. 2026. Příběhy a výpočty jsou modelové, nikoli prognózy. Nepřebíráme zahraniční produktová ani právní pravidla.

HLAVNÍ MYŠLENKA

Čerpejte majetek podle plánu, ne impulzivně



Majetek má sloužit vašemu životu. Před pravidelnými výběry si určete, kolik potřebujete, odkud peníze vezmete a co změníte v horším období. Vedle výše výnosu rozhoduje také jeho pořadí a tempo čerpání.

V předchozím principu jsme chránili budoucí možnosti. Teď přichází chvíle je využít: doplnit příjem, ubrat práci nebo zaplatit to, kvůli čemu jsme majetek budovali. Jak ale otevřít kohoutek tak, aby dnešní pohodlí zbytečně neomezilo zítřejší život?

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

Můžeme mít volnější pátek?

Honza rozložil před Kristýnu papír s představou budoucího čerpání. „Nechceme přece jen celý život spořit," řekl. Přáli si, aby jim jednou majetek dovolil méně pracovat. Než by měnili zaměstnání, chtěli ověřit, co s penězi udělají pravidelné výběry. Následující částky jsou samostatný model, nikoli jejich skutečný majetek.

Honza si volnější týden nepředstavuje jako konec veškeré práce. Spíš by chtěl přestat přijímat všechno jen proto, že potřebuje zachovat stejný příjem. Kristýna by ráda věděla, jestli jejich majetek dokáže takovou změnu podpírat dlouhodobě. V téhle představě se shodnou rychleji než v první úvaze o tom, kolik každý rok vyberou.

Na začátek napsali 1 000 000 Kč. Z něj by po každém roce vybírali 100 000 Kč. Tak vysoký výběr si zvolili pro názorný dvouletý příklad; není to doporučená renta. Honza přidal dva možné roční výsledky: nejprve pokles o 20 %, potom růst o 25 %. „Bez výběrů jsme zase na milionu," poznamenal.

Kristýna jeho násobení zkontrolovala: 1 000 000 × 0,80 × 1,25 = 1 000 000 Kč. Pak ovšem připomněla jejich plán. „Jenže my z toho chceme žít. A těch sto tisíc už zpátky nevložíme." Připsala výběr po prvním roce. Po poklesu zůstane 800 000 Kč, po výběru jen 700 000 Kč.

Ve druhém roce se o 25 % zhodnocuje právě těch 700 000 Kč. Hodnota stoupne na 875 000 Kč a po dalším výběru zbude 775 000 Kč. Domácnost sice dostala svých 200 000 Kč, zbytek majetku se ale na původní milion nevrátil. Peníze spotřebované po prvním roce už se zotavení neúčastní.

„A co když přijde růst první?" zeptal se Honza. Po růstu a výběru by měli 1 150 000 Kč. Následný pokles o 20 % je sníží na 920 000 Kč a druhý výběr na 820 000 Kč. Stejná dvojice výnosů, stejná vyplacená částka, přesto o 45 000 Kč více zbývajícího kapitálu.

Teprve teď Honza pochopil, proč samotný průměr nestačí. Při výběrech může záležet na tom, kdy přijdou slabé roky. Tomu se říká riziko pořadí výnosů. Případný pokles na začátku čerpání může zasáhnout další plán zvlášť silně. [2] Žádná z uvedených sazeb ovšem není předpověď konkrétního trhu.

Papír nevyhodili a svého přání se nevzdali. Doplnili k němu otázku: odkud zaplatí běžný život, když dlouhodobá část právě klesá? Příští rozhodnutí už nemělo stát jen na očekávaném výnosu. Potřebovali také pravidlo pro okamžik, kdy skutečnost přijde v méně příznivém pořadí.

Když se vrátí ke společnému výletu, Honza už neřekne jen, že investice přece dlouhodobě rostou. Chce znát také způsob, jakým by si z nich peníze posílali v méně příjemném období. Svůj volný pátek bere pořád vážně. Právě proto k němu potřebuje víc než dobrý průměr na papíře.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Čtyři tisíce, které mají jasný úkol

Anička s Martinem si představili budoucnost s menším pracovním vytížením. Nejdřív hledali vhodné procento výběru, ale nedokázali se na něm shodnout. Vrátili se proto k tomu, jaký život chtějí hradit a co už pokryjí jiné příjmy. I zde jde o vymyšlený rozpočet pro vysvětlení postupu, nikoli změnu dříve uvedených financí domácnosti.

Anička si představuje, že by některé dny mohla přestat pospíchat mezi prací a ostatními povinnostmi. Martin mluví o cestách, na které zatím zbývá málo času. Než začnou hledat procento výběru, potřebují oba slyšet, co od změny čeká ten druhý. Jinak by mohli ze stejného majetku každý plánovat jiný život.

V jejich modelu činí měsíční výdaje 25 000 Kč a ostatní dostupné příjmy 21 000 Kč. Z majetku proto potřebují doplnit 4 000 Kč měsíčně, tedy 48 000 Kč ročně. „Nemusíme z investic platit úplně všechno," všiml si Martin. Rozdíl mezi příjmy a výdaji je užitečnější začátek než procento vybrané bez souvislostí.

Rozdělili si také nutné platby a přání, jejichž termín mohou posunout. Jídlo a bydlení nechtěli každý měsíc podmiňovat náladou trhu. U delšího výletu by naopak dokázali změnit rozsah nebo rok. Úspora nebyla povinný zákaz radosti. Byla možnost, o které chtěli rozhodovat předem a společně.

Martin navrhl samostatnou dostupnou část pro doplnění příjmu. Kdyby do ní modelově vyčlenili 96 000 Kč, při neměnném rozdílu 4 000 Kč by pokryla 24 měsíců. Tento prostý poměr nezahrnuje úrok ani zdražování. Není doporučením stejné rezervy pro každého a nepočítáme jej jako další výnos.

Anička se zeptala: „A co po těch dvou letech?" Zásoba peněz totiž jen odsouvá nutnost čerpat jinde. Museli promyslet, kdy ji doplní, z jaké části majetku a co udělají, když slabé období potrvá déle. Její výhodou je čas k rozhodování, ne neomezená ochrana. Dostupná rezerva může pomoci omezit nucený prodej v nevhodnou chvíli. [1]

Představovali si příjmy z práce, nájmu, dividend nebo úroků i plánované prodeje části majetku. Zlato či Bitcoin nemusí pravidelně vyplácet peníze, přesto mohou být zdrojem čerpání prodejem podle plánu. U každého zdroje chtěli vědět, jaká částka skutečně dorazí, kdy bude dostupná a jaké náklady s tím souvisejí.

Nakonec si sepsali roční kontrolu rozpočtu a kontrolu navíc při velké životní změně. Nejprve prověří příjmy a potřeby, potom případnou úpravu volitelných výdajů a zdroj další výplaty. Neměli jistotu budoucího výnosu. Měli však dohodu, podle které mohou začít jednat dřív, než je k rozhodnutí dotlačí prázdný účet.

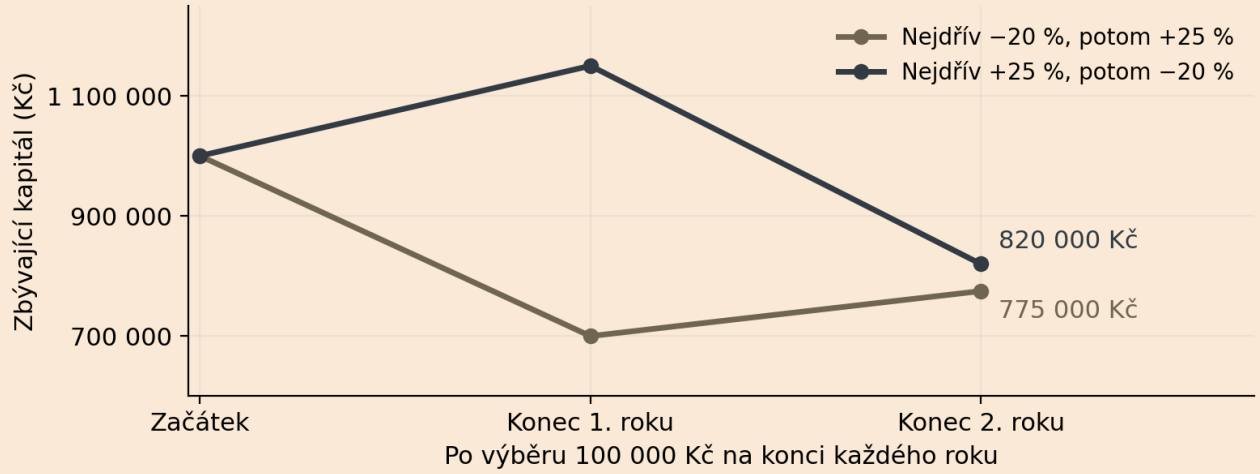
Na konci večera si Anička přečte jejich dohodu ještě jednou. Má v ní místo i pro přání, která nemusejí splnit v pevném termínu. Martinovi se líbí, že se o případné úpravě mohou bavit předem. V obtížnější chvíli by tak nezačínali od otázky, kdo si musí něco odříct. Mohli by navázat na plán, který vytvořili v klidu společně.

VÝPOČET A GRAF

Stejné výnosy, jiné pořadí

Vraťme se k Honzovu modelu: počáteční kapitál 1 000 000 Kč, dva roky, výběr 100 000 Kč na konci každého roku. Nejdříve se uplatní roční změna hodnoty, potom výběr. Bez dalších vkladů. Celkový roční výnos zde zahrnuje veškeré výnosy investice; dividendy ani úroky se nepřičítají podruhé.

Pokles a potom růst: (1 000 000 × 0,80 − 100 000) × 1,25 − 100 000 = 775 000 Kč. Opačné pořadí: (1 000 000 × 1,25 − 100 000) × 0,80 − 100 000 = 820 000 Kč. Graf sleduje pouze zbývající investovaný kapitál po každém ročním výběru.



Oba scénáře vyplatí celkem 200 000 Kč. Rozdíl zůstatků je 45 000 Kč. Když připočteme již vyplacené peníze bez jejich dalšího výnosu, dostaneme 975 000 Kč a 1 020 000 Kč. Rozdíl tedy nevznikl tím, že by jedna varianta domácnosti něco nevyplatila.

Bez výběrů by obě pořadí skončila na 1 000 000 Kč. Součin 0,80 × 1,25 je přesně 1. Prostý průměr změn je přitom 2,5 % ročně, zatímco složený roční výnos bez výběrů je 0 %. Průměrné procento a skutečný růst kapitálu nejsou zaměnitelné údaje.

Model izoluje pořadí ročních výnosů a pevné výběry. Nezahrnuje poplatky, daně, inflaci, kurzy ani výnos spotřebovaných peněz; používá nominální Kč a přesné celé částky. Sazby −20 % a +25 % nejsou prognóza. Dva roky neprokazují udržitelnost renty na celý život a neporovnávají konkrétní aktiva.

AHA MOMENT

Kohoutek potřebuje pravidlo, ne zákaz

Honza s Kristýnou zjistili, že stejný soubor výnosů nemusí při čerpání přinést stejný výsledek. Anička s Martinem začali částkou, kterou jejich rozpočtu skutečně chybí. Obojí vede ke stejné změně: plán musí spojit majetek s konkrétními platbami, jejich termíny a možností změny.

Čerpat majetek není samo o sobě chyba. Kvůli tomu jej také vytváříme. Pokud chceme část kapitálu postupně spotřebovat, má být tento záměr v plánu vidět. Pokud chceme zachovat jeho kupní sílu nebo něco předat dál, potřebujeme tomu přizpůsobit tempo výběrů. Jsou to odlišné cíle, nikoli dvě pojmenování stejného výsledku.

Roční výběr například 4 % je pravidlo výplaty, nikoli zaručený výnos ani důkaz nevyčerpatelnosti. Záleží také na tom, zda jde o procento původní částky, nebo aktuální hodnoty. Pevná korunová výplata a výběr proměnlivého procenta mohou mít jiný dopad na příjem i zbývající kapitál. Zde neslibujeme univerzální bezpečnou sazbu.

V naší kalkulačce si vyzkoušejte samostatný jednoduchý model. Nahoře nastavte počáteční investici 1 000 000 Kč, měsíční vklad 0 Kč, dobu 1 rok, výnos 0 % a inflaci 0 %. V části čerpání nastavte výnos při čerpání 0 %, vlastní rentu 4 000 Kč měsíčně a zobrazení na 30 let. Kapitál bez výnosu vystačí na 250 měsíčních výplat, tedy 20 let a 10 měsíců.

Potom zkuste inflaci 3 % a ponechte výnos při čerpání na nule. Kalkulačka každoročně zvýší měsíční rentu o inflaci, takže zásoba dojde dříve. Tento nástroj používá měsíční výběry a stálé sazby; nepředstavuje opakování předchozího grafu s proměnlivými ročními výnosy. Oba modely odpovídají na jinou otázku.

Zkontrolujte také rozdíl mezi vyplácenou hotovostí a skutečným výnosem. Prodej části majetku může zahrnovat vracení vložených peněz. Dividenda, úrok či nájem zase nemusí po nákladech a daních pokrýt celý rozpočet. Pro život je podstatné, kolik použitelných peněz zbude, nikoli jak lákavě se výplata jmenuje.

Teď se vraťte ke svému vlastnímu důvodu spoření. Který výdaj chcete jednou z majetku opravdu hradit a co jste ochotni upravit, pokud vývoj nebude příznivý? Na další stránce z těchto odpovědí sestavíte své první pravidlo čerpání. Stačí začít jednou platbou, kterou dokážete popsat.

A CO VY?

Jak bude váš majetek sloužit vám?

Vyberte si jedno budoucí doplnění příjmu. Vyplňte tabulku a napište pravidlo pro horší období. Všechny částky vztáhněte ke stejnému datu.

Otázka pro mé rozhodnutí	Moje odpověď
Kolik potřebuji měsíčně a od kdy? Co pokryjí jiné příjmy?	....
Odkud přijde další výplata a kdy budou peníze dostupné?	....
Jakou dostupnou část vyčlením a podle čeho ji doplním?	....
Který výdaj mohu při horším vývoji omezit či odložit?	....
Co chci zachovat pro budoucnost a kdy plán přepočítám?	....

Například: „Před další výplatou ověřím ostatní příjmy. Při zhoršení plánu nejdřív odložím vybraný volitelný výdaj a přepočítám čerpání.“ Doplňte konkrétní výdaj i termín kontroly.

Kolik dnešního pohodlí má váš majetek zaplatit – a jaké možnosti chcete ponechat svému budoucímu já?

Princip v jedné větě: O čerpání rozhodujte podle potřeb a předem zvolených pravidel, která počítají i s horším vývojem.

Pokud má část majetku sloužit i dalším lidem, budou vědět, kde jej najdou a proč jste s ním zacházeli právě tak?

V příštím bodě, principu 25, se podíváme na předání majetku, znalostí a hodnot další generaci. Protože zanechat částku ještě neznamená předat schopnost se o ni starat. Pokračujte k bodu 25.

ZJISTĚTE VÍCE – Nemusíte mi věřit. Ověřte si to.

Naše kalkulačka – vývoj kupní síly i model čerpání renty

1. ČNB – Desatero pro investory: plán, horizont, dostupná rezerva a náklady

2. Schwab Center for Financial Research – What Is Sequence-of-Returns Risk?

Ověřeno 25. 10. 2026. Příběhy, rozpočty a výpočty jsou autorské modely. Ze zahraničního zdroje přebíráme obecný mechanismus, nikoli produktová, daňová či důchodová pravidla.

HLAVNÍ MYŠLENKA

Předejte majetek, znalosti a hodnoty další generaci



Chcete dítěti předat víc možností pro život. Učte ho proto postupně, jak peníze vydělávat, používat a nechat dál pracovat. Jednou pak může rozvíjet majetek pro sebe, svou rodinu i další generace.

V předchozím principu jsme řešili, jak z majetku čerpat. Teď si představte, že jej jednou převezme vaše dítě. Co mu bude platný zůstatek na účtu, pokud nebude vědět, jak s ním zacházet? To nejdůležitější mu můžete začít předávat už během společného života, dávno před samotným dědictvím.

PŘÍBĚH HONZY A KRISTÝNY

„Chci, aby jednou mohlo říct ne.“

Honza odložil telefon a chvíli mlčel. Pracovní hovor mu znovu změnil plány na víkend. Kristýna si k němu přisedla. Po chvíli se rozhovor stočil k tomu, o čem spolu mluvili stále častěji. „Už je nám dost let a je potřeba uvažovat o miminku,“ řekl. „A já přemýšlím, jaký život bych mu chtěl připravit.“

„Hlavně aby bylo zdravé,“ odpověděla Kristýna. Honza přikývl. „A aby mělo svobodu volby. Aby nemuselo zůstávat v práci, kterou nechce dělat, jen proto, že potřebuje peníze. Chci, aby si mohlo vybrat, čemu se bude věnovat. A aby jednou dokázalo říct ne, když mu něco nebude dávat smysl.“

Kristýna se podívala na jejich přehled investic. „Tak mu nestačíme jen poslat peníze.“ Představili si, že jejich dospělé dítě jednou dostane milion. Nové auto, dražší bydlení, pár výletů. Každý nákup by se dal obhájit. Ale co když si na peníze navíc zvykne a vůbec si nevšimne, že ubývá to, co mu mělo pomáhat další roky?

„Dvacet tisíc měsíčně přece z milionu vydrží dlouho,“ zkusil Honza nahlas úvahu budoucího dědice. Otevřeli kalkulačku. V samostatném vymyšleném příkladu nastavili milion, stálý výnos 4 % ročně, nulovou inflaci a měsíční výběr 20 000 Kč. Vyšlo 54 plných výplat a v 55. měsíci už jen část poslední. Nebyly to jejich skutečné peníze; chtěli vidět důsledek jednoho návyku.

„Takže by neutratilo jen výnos. Postupně by snědlo i ten milion,“ řekla Kristýna. Honza se zamyslel. „Právě. Nechci, aby první kapitál zmizel za pár let a desítky let našeho investování přišly vniveč. Musíme ho naučit poznat, co si může užít a co má ještě pracovat.“

Kristýna navrhla začít jednou u obyčejných rozhodnutí: proč dnes něco nekoupili, na co odkládají a proč při poklesu neprodají všechno ze strachu. „A taky mu řekneme, kdy jsme sami udělali chybu,“ dodala. Chtěli, aby se postupně naučilo ptát, odkud výnos přichází a co se může pokazit. Podobné otázky doporučuje před investováním i ČNB. [1]

Honza si jejich přání napsal. „Chci, aby jednou umělo rozvíjet majetek i pro svou budoucí rodinu. A třeba převzalo celý majetek po nás, až na to bude připravené.“ Kristýna doplnila: „Tak mu musíme předat i to, jak jsme přemýšleli. A nechat ho postupně přemýšlet samotné.“ Ten večer si neurčili částku dědictví. Dohodli se, co pro ně znamená připravit dítě na bohatou budoucnost.

PŘÍBĚH ANIČKY A MARTINA

Malé dupačky a velká otázka

Anička skládala malé dupačky a Martin vedle ní sestavoval seznam věcí, které ještě potřebují. Miminko už čekali. Když skončili s nákupy, Martin se zeptal: „A co mu vlastně chceme dát do života, kromě tohohle všeho?“ Anička se usmála. „Aby se umělo postarat o sebe. A jednou třeba i o to, co jsme vybudovali.“

Martin ukázal na poznámky o investicích. „Můžeme mu napsat, co nemá prodávat.“ Anička zavrtěla hlavou. „Jenže co když se svět změní? Potřebuje vědět proč. Jinak se bude našich pravidel buď slepě držet, nebo je celé zahodí.“ Nechtěli dítěti předem vybrat život. Chtěli mu dát víc možností, ze kterých si dokáže rozumně vybrat.

„Představ si, že za pár let bude chtít novou hračku,“ začala Anička. „Dostane menší částku a řekne si, co koupí hned, co si nechá a na co si počká.“ Martin měl chuť hned navrhnout správné rozdělení. Pak se zarazil. „A my se nejdřív zeptáme, proč to rozdělilo právě tak.“

Představovali si i chvíli, kdy peníze dojdou dřív než přání. Místo okamžitého doplacení by společně prošli, co se stalo a co příště udělat jinak. U drobného, předem omezeného rozpočtu by se dalo učit i z běžné chyby. Nemuseli by čekat, až stejná chyba jednou zasáhne velkou část majetku. Učení vlastními rozhodnutími a následným rozhovorem podporují také materiály CFPB. [2]

Později by přidali investice. „Zeptám se, co by udělalo, kdyby hodnota klesla,“ řekl Martin. „A já, z čeho se platí oprava pronajímaného bytu,“ doplnila Anička. Chtěli, aby dítě časem poznalo, že peníze přicházející na účet ještě nemusí být celé volné k utrácení. A že koupit investici znamená také rozumět tomu, co bude potřebovat v horším období.

„A co když bude chtít jednou podnikat nebo si dát čas na změnu práce?“ zeptal se Martin. Anička položila dupačky do zásuvky. „Právě kvůli tomu to děláme. Aby mělo oporu. Aby mu majetek pomohl udělat vlastní rozhodnutí, a přitom vědělo, co jeho použití znamená pro další roky.“

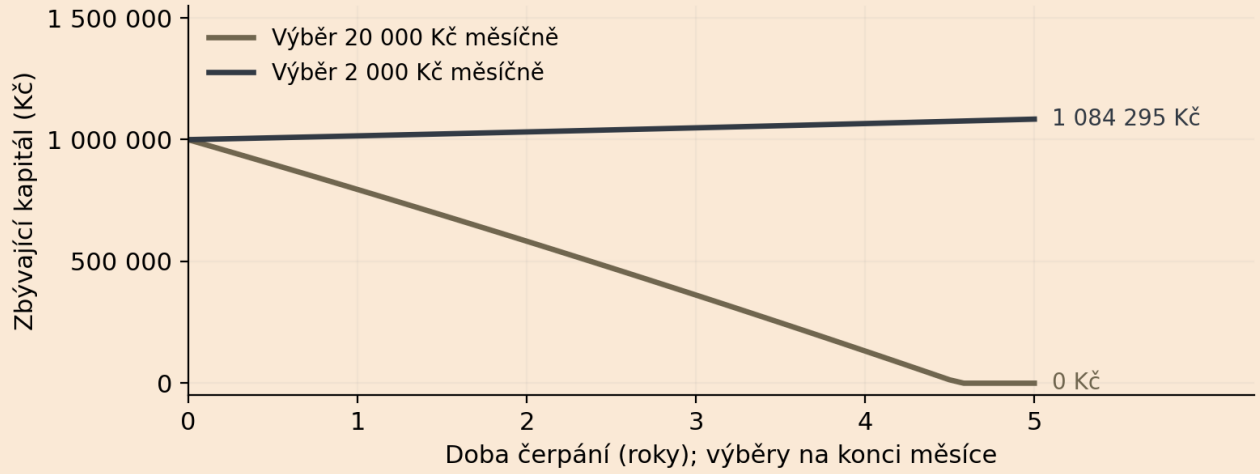
Začali si představovat budoucí společné rozhovory, ne hotovou přednášku pro ještě nenarozené dítě. Jednou kapesné, později první výdělek, časem vlastní plán a větší odpovědnost. Až by dítě mělo svou rodinu, mohlo by totéž učit dál. Nezdědilo by jen věci. Dostalo by zkušenost, jak si znovu vytvářet možnosti, které mu rodiče chtěli otevřít.

VÝPOČET A GRAF

Stejný milion. Stejný výnos. Jiný návyk.

Porovnáme dvě modelová pravidla nakládání s 1 000 000 Kč po dobu pěti let. V obou případech je výnos stálých 4 % efektivně ročně a nejsou další vklady. Jedna varianta vybírá 20 000 Kč měsíčně, druhá 2 000 Kč. Výnos převedeme na měsíční faktor q = 1,04^(1/12); výběry následují až po připsání měsíčního výnosu.

Při výběru 20 000 Kč přijde 54 plných výplat. V 55. měsíci zbude na výplatu 13 830,97 Kč a kapitál se vyčerpá. Celkem se vyplatí 1 093 830,97 Kč. Při výběru 2 000 Kč se za 60 měsíců vyplatí 120 000 Kč a zbývající kapitál je 1 084 294,86 Kč. Graf ukazuje pouze to, co zůstává investováno.



Výběry mají rozdílný účel a rozsah, proto nelze srovnávat jen konečný zůstatek jako známku osobního úspěchu. První varianta spotřebovala mnohem více. Model ukazuje cenu tohoto rozhodnutí: po vyčerpání nemá co dál vydělávat ani přejít na další generaci. Druhá varianta zachovala větší základ, protože jej zatěžovala podstatně menšími výběry.

Pro kontrolu lze před vyčerpáním použít vztah: zůstatek = počáteční kapitál × q^n − měsíční výběr × (q^n − 1) / (q − 1). Při nedostatku peněz se vyplatí jen dostupný zbytek a další výplaty končí. Nezáporný zůstatek se tedy nezajišťuje půjčkou.

Jde o nominální Kč. Model má nulovou inflaci a nezahrnuje poplatky, daně, kurzy ani kolísání. Zaokrouhlujeme až konečné částky na haléře. Čtyři procenta nejsou předpověď; ani výběr 2 000 Kč není doporučenou bezpečnou rentou. Pro zachování kupní síly a dlouhý horizont potřebujete posoudit i inflaci a nepříznivý vývoj.

KOLIK SI OPRAVDU MŮŽEME VZÍT?

„Chceme zachovat milion, nebo jeho možnosti?“

„A co vybírat jen dvě procenta?“ navrhl Honza. „Když majetek poroste, poroste i ta částka.“ Kristýna přikývla. „To může být opatrnější začátek. Jen z toho nesmíme udělat jistotu, že máme každý rok čtyři procenta výnosu a dvě nám automaticky zbudou.“

Čtyři procenta z milionu jsou 40 000 Kč za rok, 3 333 Kč měsíčně. Pět tisíc měsíčně by znamenalo 6 % ročně. Dva tisíce z předchozího modelu jsou 24 000 Kč ročně, tedy 2,4 % počátečního milionu. Byla to zvolená nižší spotřeba, nikoli výpočet čtyřprocentní renty.

Zkusili jiný, samostatný roční příklad. Milion vzroste o 4 % na 1 040 000 Kč. Dvě procenta z této aktuální hodnoty jsou 20 800 Kč. Po výběru zůstane 1 019 200 Kč. Nominálně tedy přibylo 1,92 %. Jenže při inflaci 3 % potřebují 1 030 000 Kč, aby zachovali původní kupní sílu. Na to tento výsledek nestačí.

„Tak co vlastně chceme nechat dítěti?“ zeptala se Kristýna. Stejný počet podílů může mít jinou cenu. Stejný počet korun může časem koupit méně. Honza si vybral třetí cíl: ponechat alespoň původní kupní sílu. Věděl, že skutečná hodnota portfolia přesto může v některých letech klesnout.

Pro výuku si určili pravidlo. Původní milion každý rok zvýší o inflaci a tuto hranici po ztrátě nesníží. Na konci roku spočítají hodnotu svého investičního základu po výnosech a nákladech. Výběr bude nejvýše 2 % této aktuální hodnoty, ale současně nesmí překročit kladný přebytek nad chráněnou hranicí. Pokud přebytek není, nevyberou nic.

V příkladu se 4% růstem a 3% inflací by tedy mohli odebrat nejvýše 10 000 Kč, nikoli celých 20 800 Kč. A mohou se rozhodnout vzít ještě méně a část přebytku ponechat na další růst. Dvě procenta jsou v tomto autorském příkladu strop, ne nárok na výplatu a ne obecně doporučená sazba.

„A co uděláme, když peníze nepřijdou?“ zeptal se Honza. Pružné čerpání opravdu vyžaduje možnost přizpůsobit výdaje. [5] Nutné platby musí sladit s ostatními příjmy a rezervou. Ani nulový výběr nezastaví pokles trhu; pouze k němu nepřidá další odčerpání.

Pevná částka navyšovaná o inflaci, procento z aktuálního portfolia a výběr z přebytku jsou různá pravidla. Procento výběru není procento výnosu. Rozhoduje také, co po výplatě zůstává a jakou to má kupní sílu.

5. Vanguard – Rozdílná pravidla čerpání a přizpůsobení trhu

PŘÍKLAD PRO DALŠÍ GENERACI

Růst po ztrátě ještě nemusí znamenat plnou rentu

Čtyřletý model začíná milionem, inflace je pokaždé 3 %. Čisté roční výsledky uvádí tabulka. Koncem roku vybereme menší z částek: 2 % aktuální hodnoty a kladný přebytek nad inflačně zvýšeným původním základem. Bez přebytku nulu.

Rok	Čistý výnos	Hodnota před výběrem (Kč)	Hranice kupní síly (Kč)	Výběr (Kč)	Zůstává (Kč)
1	+8 %	1 080 000,00	1 030 000,00	21 600,00	1 058 400,00
2	−10 %	952 560,00	1 060 900,00	0,00	952 560,00
3	+15 %	1 095 444,00	1 092 727,00	2 717,00	1 092 727,00
4	+8 %	1 180 145,16	1 125 508,81	23 602,90	1 156 542,26

První rok mohou odebrat 21 600 Kč. Ve druhém hodnota klesne na 952 560 Kč, výběr je nula a chráněná hranice dál roste. Pravidlo nepředešlo tržní ztrátě, pouze k ní nepřidalo další odčerpání.

Po růstu 15 % ve třetím roce překročí hranici jen o 2 717 Kč. „Takže celá dvě procenta si nevezmeme," všiml si Honza. Po výběru zůstane právě chráněný základ. Čtvrtý rok dovolí vybrat 23 602,90 Kč a ponechat 1 156 542,26 Kč.

Výplata může pocházet z dividend, úroků i prodeje investic. [6] Při prodeji ubude podílů, ale zbytek může zachovat kupní sílu. Vybírání dividend samo stejnou hodnotu nezaručuje. Před výběrem počítáme celý základ včetně peněžních výnosů, každý právě jednou.

Žádné vklady ani dividendy navíc k uvedeným čistým sazbám. Konkrétní daně nepočítáme; sazby už představují výsledek po nich i po nákladech. Hodnoty po ročním výnosu zaokrouhlujeme na haléře, výběr vždy dolů. Skutečné výnosy i inflace se mohou lišit; nejde o prognózu ani univerzální plán.

Nutné platby lze hradit z jiných příjmů či rezervy mimo tento základ. Spotřeba rezervy ale snižuje celkový majetek. Pokud peníze chybí i tam, musí rodina změnit výdaje, příjmy či svůj cíl. Pevnou rentu a kupní sílu rizikového portfolia nelze zaručit za všech okolností.

6. Schwab – Čerpání z celkového výnosu, dividend a prodejů

AHA MOMENT

Co zůstane, až peníze změní majitele?

Honza se vrátil k představě, že jeho dítě jednou bude moci odmítnout práci, která mu bere zdraví nebo čas pro rodinu. Uvědomil si, že samotná velká částka mu takovou možnost nedá napořád. Pokud ji dítě postupně utratí, opora zmizí. Chtěl mu proto vysvětlit, jak peníze používat, aby dnešní rozhodnutí zbytečně nezavřelo zítřejší dveře.

Anička s Martinem zase zjistili, že na první rozhovor nepotřebují čekat až do chvíle, kdy bude dítě dospělé. Začnou tím, čemu bude rozumět. Důležité pro ně bude slyšet jeho důvody, vracet se k výsledkům a postupně mu nechat víc prostoru. Převzít jejich majetek má být jednou odpovědnost, na kterou se může připravovat, ne překvapení, se kterým si nebude vědět rady.

Naše kalkulačka umožní společné cvičení bez skutečného nákupu. Nahoře nastavte 1 000 000 Kč, měsíční vklad 0 Kč, dobu 1 rok, výnos 0 % a inflaci 0 %. Do čerpání tak vstoupí milion. Dole nastavte výnos při čerpání 4 %, horizont 5 let a vlastní rentu 20 000 Kč měsíčně. Sledujte vyčerpání po 54 plných výplatách a poslední částečné.

Potom změňte jen vlastní rentu na 2 000 Kč. Po pěti letech má zbývat 1 084 295 Kč. Zeptejte se: „Co v prvním případě zmizelo a co ve druhém dál pracuje?“ Nakonec zkuste inflaci 3 %. Kalkulačka bude rentu každoročně zvyšovat; porovnejte také kupní sílu, ne jen nominální částku. Nejde o záruku výsledku.

Toto cvičení v kalkulačce dál používá pevné měsíční částky a stálý výnos. Nové roční pravidlo se stropem 2 % a hranicí kupní síly z předchozí tabulky kalkulačka nesimuluje; jsou to dva samostatné modely.

Při cvičení se můžete zeptat: „Kdyby ty peníze měly pomáhat ještě tvé budoucí rodině, co bys udělal jinak?“ Nechte druhého člověka odpovědět vlastními slovy. Možná si chce část užít, možná rozjet podnikání nebo se připravit na bydlení. Potom se společně podívejte, co jeho rozhodnutí ponechá pro další život.

Vyčerpání dědictví je skutečné riziko: švédská studie zjistila, že většina dědiců dědictví během přibližně deseti let vyčerpala, zatímco majetní dědicové je zachovávali. Výsledky ale neříkají, že za každým vyčerpáním stála neznalost; důležité byly i dosažené výnosy. [3] V našich příbězích proto sledujeme konkrétní rozhodnutí, ne předem daný osud každého dědice.

Přehled účtů a správně vyřešené právní předání vám s tím pomohou. [4] Hlavní práce se však odehraje dřív, v běžných situacích: když dítě něco chce, o něčem pochybuje nebo poprvé rozhoduje samo. Kterou takovou situaci můžete využít pro společný rozhovor právě vy?

A CO VY?

Kdo bude umět pokračovat?

Vyberte jednu situaci, na které druhému člověku ukážete, jak o penězích přemýšlíte. Může to být plánovaný nákup, první výdělek nebo společná zkouška v kalkulačce. Pomozte si tabulkou.

Otázka pro mé rozhodnutí	Moje odpověď
Co chci, aby majetek mému dítěti v životě umožnil?	....
Jaké naše rozhodnutí mu mohu srozumitelně vysvětlit?	....
Co si může bezpečně zkusit samo podle svého věku?	....
Jak se zeptám, aby mi vysvětlilo vlastní důvody?	....
Kdy se k výsledku vrátíme a co zkusíme příště?	....

Nejdřív se zeptejte: „Jak bys to udělal ty a proč?“ Potom společně projděte, co by se stalo. Domluvte si jeden malý krok a chvíli, kdy se k němu vrátíte.

Kdyby váš majetek jednou převzalo vaše dítě, pomohl by mu svobodněji žít a vytvářet další možnosti i pro jeho vlastní rodinu?

Princip v jedné větě: Připravujte další generaci na život s majetkem tak, aby jej uměla používat, rozvíjet a jednou učit totéž své děti.

Prošli jste 25 principů. Který návyk začnete společně používat, aby vaše zkušenost neskončila jen u vás?

Pokračujte k závěrečnému shrnutí knihy. Propojíme tvorbu kapitálu, jeho růst, ochranu a používání s přípravou lidí, kteří budou pokračovat po vás.

ZJISTĚTE VÍCE – Nemusíte mi věřit. Ověřte si to.

Naše kalkulačka – společná zkouška čerpání kapitálu

1. ČNB – Desatero pro investory: porozumění, riziko a náklady

2. CFPB – Finanční znalosti a rozhodovací dovednosti

3. Nekoei a Seim – Dědictví a vývoj majetku ve Švédsku

4. Notářská komora ČR – Závěť

Ověřeno 25. 10. 2026. Příběhy a výpočty jsou modelové. Příprava další generace je autorský vzdělávací rámec, nikoli záruka zachování majetku. Právní předání vyžaduje samostatné posouzení.

SHRNUTÍ CELÉHO EBOOKU – 25 PRINCIPŮ PERMANENTNÍHO BOHATSTVÍ

Proměňte svou práci v permanentní bohatství

Na závěr si vysvětleme celou filozofii permanentního bohatství.

Možná jste při čtení této knihy měli pocit, že jednotlivé principy řeší různé části vašich financí. Rozpočet. Rezervu. Dluhy. Investice. Inflaci. Riziko. Diverzifikaci. Ochranu majetku.

Ve skutečnosti jste ale celou dobu stavěli jeden jediný systém.

A jeho cílem není naučit vás více spořit.

Jeho cílem je něco mnohem důležitějšího:

Postupně přeměnit výsledky vaší práce v majetek, který začne pracovat za vás.

NA ZAČÁTKU MÁTE PŘEDEVŠÍM SVŮJ ČAS

Když vstupujeme do produktivního života, většina z nás nevlastní velký kapitál. Máme ale něco jiného.

Svůj čas.
Své schopnosti.
Své znalosti.
A svoji schopnost pracovat.

Ty měníme za peníze.

A právě tady začíná první zásadní rozhodnutí.

Můžeme všechno, co vyděláme, spotřebovat.

Pak ale musíme příští měsíc znovu vstát a celý proces zopakovat.

Nebo můžeme část výsledků své práce začít převádět do kapitálu.

A v tu chvíli se začíná měnit celý náš finanční život.

PŘICHÁZÍ DRUHÝ PRACOVNÍK

Představte si svůj kapitál jako pracovníka, kterého jste si postupně vytvořili.

Nejdříve je malý. Jeho výsledků si skoro nevšimnete.

Vy stále vytváříte většinu příjmů vlastní prací.

Jenže každý měsíc mu předáváte další část výsledků své práce. A výnosy, které vytvoří, neposíláte okamžitě do spotřeby. Necháváte je pracovat dál.

Po letech už nepracujete pouze vy.

Pracuje i váš kapitál.

A čím déle mu dáte čas, tím větší část práce může postupně převzít.

To je skutečná síla dlouhodobého investování.

Nejde jen o procenta v tabulce.

Jde o postupnou změnu vztahu mezi vámi, vaším časem a penězi.

KAŽDÁ ČÁST MAJETKU MÁ SVOJI PRÁCI

Proto také neexistuje jedno nejlepší aktivum.

Produktivní aktiva mohou vytvářet novou hodnotu a umožňují nám podílet se na růstu ekonomiky.

Zlato může pomáhat chránit část již vytvořené kupní síly.

Likvidní a konzervativnější aktiva nám dávají rezervu a stabilitu v okamžiku, kdy peníze potřebujeme.

Různé části majetku tedy nemusí mezi sebou soupeřit.

Mají spolupracovat.

Správná otázka proto není:

„Která investice vydělává nejvíce?“

Mnohem důležitější otázka zní:

„Jakou práci má každá část mého majetku dělat?“

A POTOM PŘIJDE OKAMŽIK, KDY SE ROLE OBRÁTÍ

Na začátku živíte svůj majetek vy.

Desítky let do něj převádíte část své práce.

Ale pokud jste byli dostatečně trpěliví, přijde okamžik, kdy se tento vztah začne obracet.

Váš majetek začne stále více živit vás.

Najednou nemusí být jediným zdrojem vašeho života další odpracovaná hodina.

Část hodnoty přichází z kapitálu, který jste během života vytvořili.

A právě zde začíná skutečná finanční svoboda.

Neznamená nutně, že přestanete pracovat.

Znamená, že pracovat nemusíte pouze proto, abyste přežili.

Práce se postupně může stát volbou místo nutnosti.

TADY ALE PERMANENTNÍ BOHATSTVÍ NEKONČÍ

Byla by škoda strávit desítky let budováním majetku jen proto, abychom ho na konci života celý spotřebovali.

Smyslem peněz je samozřejmě také žít.

Cestovat. Pomáhat rodině. Dopřát si věci, které nám přinášejí radost. Kupovat si čas a svobodu.

Bohatství, které se nikdy nepoužije, svůj účel také nesplnilo.

Ale permanentní bohatství pracuje s ještě jednou myšlenkou:

Vybudovat. Užít. Uchovat. A předat dál.

Nemusíte další generaci předat jen peníze.

Můžete jí předat kapitál.

A ještě důležitější je předat jí principy, díky kterým dokáže pochopit, proč tento kapitál vznikl a jak s ním zacházet.

Protože peníze bez znalostí mohou během jedné generace zmizet.

Ale kapitál společně s finančním myšlením může pokračovat.

TO JE PERMANENTNÍ BOHATSTVÍ

Teď se můžeme vrátit úplně na začátek této knihy.

Všech 25 principů ve skutečnosti směřovalo k jednomu cíli.

Pracujte. Vytvářejte hodnotu. Žijte. Ale nespotřebujte všechno, co jste vytvořili.

Část výsledků své práce pravidelně převádějte do aktiv.

Dejte jim čas.

Nechte jejich výnosy vytvářet další výnosy.

Chraňte vytvořenou kupní sílu.

Postupně snižujte svoji závislost na pracovním příjmu.

A až přijde čas, dovolte svému kapitálu, aby začal pracovat pro vás.

Pak z něj čerpejte tak, abyste mohli dobře žít, aniž byste bezmyšlenkovitě ničili to, co jste desítky let vytvářeli.

A pokud můžete, předejte část tohoto systému dál.

Protože skutečným cílem není pouze vydělat peníze.

Není jím ani pouze nahromadit majetek.

A dokonce ani pouze zbohatnout.

Cílem je vytvořit něco, co vám postupně vrátí to nejcennější, co jste do něj během života vložili:

váš čas.

A něco z hodnoty, kterou jste během svého života vytvořili, může pokračovat i poté, co už váš čas skončí.

To je permanentní bohatství.

ZÁVĚREČNÁ MYŠLENKA

> Nejdříve pracujete pro svůj kapitál. Potom váš kapitál pracuje pro vás. A nakonec může pracovat i pro ty, kteří přijdou po vás.

Ať vaše peníze pracují pro vás

Každá koruna je jako pracovník, který pracuje za vás,
pomáhá vám získat zpátky vlastní čas.
Čím víc takových pracovníků budete mít,
tím svobodněji a šťastněji můžete žít.

Pochopte, jak systém peněz funguje,
jak čas a trpělivost majetek buduje.
Využijte jeho principy pro své vlastní cíle,
pro větší svobodu a pro společné chvíle.

Děkuji vám, že jste dočetli až sem.
Ať vás svoboda volby provází každým dnem.



Vraťte se k myšlence, kterou chcete převést do života.

PROJÍT PRINCIPY ZNOVU

Nezávazně a bez nátlaku.

CHCI SE PORADIT

Pomozte mi knihu ještě zlepšit.

ZODPOVĚDĚT 5 KRÁTKÝCH OTÁZEK

Michal Torres