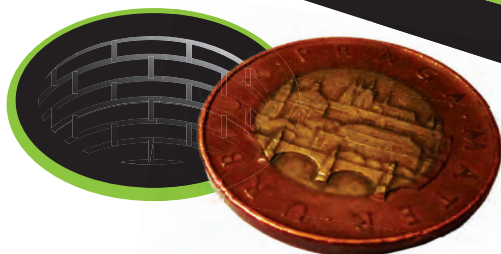


# 10 způsobů,

## jak se (ne)nechat připravit o peníze

Tomáš Tyl



- Jak svěřit peníze podvodníkům a nechat se od nich obrát.
- Jak si díky úvěru splnit sny, a pak toho hořce litovat.
- Jak všechny výnosy utratit za poplatky.
- Jak dělat začátečnické i pokročilé chyby při investicích do akcií, dluhopisů a komodit.
- Jak se toho všeho vyvarovat a své peníze ochránit.



# 10 způsobů,

---

## jak se (ne)nechat připravit o peníze

Tomáš Tyl



***Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy***

*Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.*

*Edice Osobní a rodinné finance*

**Ing. Tomáš Tyl**

## **10 způsobů, jak se (ne)nechat připravit o peníze**

---

### **TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:**

Vydala GRADA Publishing, a.s.  
U Průhonu 22, Praha 7 jako svou 5009. publikaci

Foto na obálce Jonáš Vokálek, DiS  
Realizace obálky Jonáš Vokálek, DiS  
Sazba Jan Šístek  
Odpovědná redaktorka Ing. Michaela Průšová  
Počet stran 224  
První vydání, Praha 2013  
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a. s.

---

© GRADA Publishing, a.s., 2013

ISBN 978-80-247-4467-4

GRADA Publishing: tel.: 234 264 401, fax 234 264 400, [www.grada.cz](http://www.grada.cz)

---

### **ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:**

ISBN 978-80-247-7913-3 (ve formátu PDF)  
ISBN 978-80-247-7916-4 (ve formátu EPUB)

# Obsah

---

<b>Předmluva autora</b> .....	11
<b>1. Finanční podvody – chudým rychle a snadno</b> .....	13
1.1 Vezměte si mé peníze .....	13
1.2 Nakupte si zlevněné akcie .....	14
1.2.1 Když ptáčka lapají, pěkně mu zpívají .....	14
1.2.2 Konec pohádky .....	15
1.3 Různé scénáře, stejné konce .....	16
1.3.1 Neodolatelná nabídka od přítele na telefonu .....	16
1.3.2 Kdo by nechtěl výnosy bez rizika .....	17
1.3.3 Black box .....	19
1.4 Nemůže to být podvod, když na tom známý vydělal .....	20
1.4.1 Odkaz Charlese Ponzioho .....	20
1.4.2 Mezinárodní odpovědní kupóny – investiční zázrak .....	21
1.4.3 Mistr rychlého zbohatnutí .....	22
1.4.4 Ober Petra, abys vyplatil Pavla .....	24
1.4.5 Rychle nabyt, rychle pozbyl .....	25
1.5 Rekordman hodný strýček Bernie .....	26
1.5.1 Investice jen pro vyvolené .....	26
1.5.2 Podezřele stabilní výnosy .....	27
1.5.3 Zdroje vyschly, impérium se hroutí .....	29
1.5.4 Selhání kontrolních mechanismů .....	29
1.6 Šílenství, které zachvátilo Albánii .....	31
1.7 Dubajské indicie .....	33
1.7.1 Filtr na nezkušené .....	35
1.7.2 Kdo se směje naposledy .....	35
1.7.3 Hořký konec .....	38
1.8 Připoutejte se prosím .....	39
1.8.1 Kruté počty .....	40
1.8.2 Pračka na mozky za všechny peníze .....	40
1.8.3 Proč multi level marketing není pyramidová hra .....	42
1.8.4 Ponzi nebo pyramida .....	44
1.9 Jak (ne)naletět podvodníkům .....	45
1.9.1 Podvody kolem nás .....	45
1.9.2 Pozor na varovné signály .....	45
1.9.3 Před každou investicí proveďte dostupné informace .....	48
1.9.4 Nebuďte chamtiví a nenechte se manipulovat .....	48
<b>2. Úvěry – když se splněný sen stane noční můrou</b> .....	51
2.1 Novodobé otrokářství .....	51
2.1.1 Trocha rodinného účetnictví .....	52

2.1.2	Půjčit si je jako se pomočit. Nejprve ta úleva, ale potom ty následky.....	54
2.1.3	Iluze bohatství.....	56
2.2	Jediný zaručený způsob, jak vydělat 19 % p.a. ....	57
2.2.1	Není úvěr jako úvěr.....	59
2.2.2	Žraločí sankce .....	61
2.2.3	Zaručené potíže .....	63
2.3	Hypoteční úvěr je dobrý sluha, ale zlý pán.....	65
2.3.1	Americký sen pro každého .....	68
2.3.2	Kdy je hypoteční úvěr bezpečný?.....	72
2.3.3	Obsese kolem přeplácení .....	74
2.3.4	Fixace a bezpečí.....	76
2.4	Jak se (ne)stát novodobým nevolníkem .....	78
2.4.1	Když jsme chyceni do dluhové pasti.....	79
<b>3.</b>	<b>Investování do akcií – plavba rozbouřenými vodami .....</b>	<b>82</b>
3.1	Spekulace, nebo investice? .....	82
3.2	Padají akcie, zachovejte paniku .....	84
3.2.1	Rychle pozbyl, rychle nabyl .....	86
3.2.2	Když trpělivost růže přináší.....	90
3.2.3	Strach má velké oči .....	92
3.3	Kup, drž a plač.....	94
3.3.1	Jak to nevyšlo s nemovitostní akcií .....	94
3.3.2	Nejinovativnější účetnictví .....	96
3.3.3	Co je doma, to se počítá.....	98
3.3.4	Vize technologické budoucnosti .....	102
3.3.5	Iracionální šílenství .....	104
3.4	Jak investovat do akcií a (ne)zruinovat se.....	105
3.4.1	Nahoru a dolů jako na houpačce .....	105
3.4.2	Pravidla investování do akcií .....	107
<b>4.</b>	<b>Finanční spekulace – když i profesionálové pláčou .....</b>	<b>111</b>
4.1	Sebejisté ovce jdou na porážku .....	111
4.1.1	Riziko na prodej .....	111
4.1.2	Ups, shodil jsem banku.....	113
4.1.3	Zamaskované ztráty .....	115
4.1.4	Pod křídly černé labutě .....	116
4.2	Zbraně hromadného ničení.....	119
4.2.1	Moudrost nobelistů .....	119
4.2.2	Nastává obrat .....	120
4.2.3	Jen jednou za život .....	121
4.3	Jak (ne)prodělat vše, co máme, spekulacemi a tradingem ....	122

<b>5.</b>	<b>Dluhopisy – falešný pocit jistoty</b> .....	125
5.1	Kdo kupuje dluhopisy, dobře spí.....	125
5.1.1	Antická tragédie .....	125
5.1.2	Riziko bez výnosu.....	129
5.1.3	Asymetrie výnosu a rizika .....	130
5.2	Největší část vašeho portfolia.....	131
5.3	Jak (ne)přijít o významnou část peněz nákupem dluhopisové investice.....	134
<b>6.</b>	<b>Zlato – horečka stoupá</b> .....	137
6.1	Je zlato bezpečnou investicí?.....	137
6.2	Zlatá mánie .....	140
6.3	Kostka za všechny prachy .....	143
6.4	Jak (ne)koupit zlato za 3 000 dolarů.....	143
<b>7.</b>	<b>Diamanty – zahalené mýty a legendami</b> .....	146
7.1	Diamant jako investice .....	147
7.2	Tradice z reklamy.....	147
7.3	Skutečně může cena diamantů jen růst?.....	149
7.4	Není problém diamant nakoupit, problém je ho prodat.....	151
7.5	Jak (ne)mít o nákupu diamantu falešné představy .....	153
<b>8.</b>	<b>Inflace – jistá smrt</b> .....	155
8.1	Jak se tisknou peníze .....	155
8.1.1	Nevěřím statistice, kterou jsem sám nezfalšoval.....	155
8.1.2	Tiskárna na peníze .....	157
8.2	Úspory korodují pomalu, ale jistě.....	161
8.2.1	Kdo je konzervativní investor .....	161
8.2.2	Nejhorší období pro investora.....	162
8.2.3	Když peníze ztrácí hodnotu rychleji, než je vyděláte .....	164
8.3	Jak (ne)ztrácet kupní sílu prostředků.....	166
8.3.1	Tunel od věřitelů k dlužníkům .....	166
8.3.2	Co fungovalo proti inflaci .....	167
<b>9.</b>	<b>Cizí měny – tenká hranice mezi ochranou a nebezpečím</b> .....	173
9.1	Kurz nebezpečného investování .....	173
9.1.1	Stanovení referenční měny.....	174
9.1.2	Věštírna .....	175
9.2	Měna a dluhy .....	176
9.2.1	Hořká zkušenost s frankem .....	176
9.2.2	Investiční Jekyll a Hyde .....	178
9.3	Cizí měny v akciovém portfoliu .....	179
9.3.1	Kdybychom byli Švýcarsko východní Evropy .....	179
9.3.2	Když cizí měny chrání portfolio.....	182

9.4	Jak (ne)podcenit vliv měny na investice .....	185
<b>10.</b>	<b>Náklady – kasino vždycky vyhrává .....</b>	<b>187</b>
10.1	Když makléř volá moc často .....	187
10.2	Kolik stojí bezplatná rada?.....	191
10.2.1	Poradci, zprostředkovatelé, zástupci a agenti .....	191
10.2.2	Zprostředkovatelský Uroboros .....	193
10.2.3	Pojišťovny u výsledku .....	195
10.2.4	Poradenství chycené v síti.....	197
10.2.5	Z čeho se platí zprostředkovatel.....	199
10.2.6	Bouchání pojistek .....	200
10.2.7	Nástup investičního životního pojištění.....	202
10.2.8	Předplaťte investice vnoučatům .....	203
10.3	Garantovaná krádež .....	208
10.3.1	Jen samé lži.....	210
10.4	Pozor na skutečné roční náklady.....	211
10.5	Jak (ne)zaplatit na poplatcích víc, než kolik vyděláte.....	214
<b>11.</b>	<b>Co bychom si měli z knihy odnést .....</b>	<b>219</b>
11.1	Greed is good .....	219
11.2	Nenechme se překvapit.....	220
	<b>Doporučená četba .....</b>	<b>222</b>





## **Věnování**

Věnováno mé skvělé ženě Markétě s poděkováním za její nekonečnou trpělivost a mému synovi Viktorovi.

## Předmluva autora

---

Když občas procházím regály knihkupectví, nemohu si nevšimnout celé řady publikací odhalujících pravidla úspěchu a zlepšení života, ať jde o komunikaci, hledání partnera nebo o to, jak vynikat v práci a podnikání. Mnoho těchto knih se zabývá zbohatnutím. Je už tomu tak, že pro řadu lidí jsou životní cíle spojeny se zlepšením finanční situace. Někomu se může zdát nemravné, že mají peníze takovou roli v našich životech, a řada lidí oprávněně namítne, že šťastný může být člověk i bez peněz. Na druhou stranu zkušenost říká, že s penězi lze být šťastný rovněž a že bohatství dává lidem svobodu a pocit bezpečí.

A tak můžeme najít celou řadu publikací, brožur a příruček na téma jak zbohatnout. Jak rychle a snadno zbohatnout. Jak zbohatnout pomocí podnikání, obchodování na burze a tak dále. Knih na toto téma existuje celá řada a jejich čtenářů nepochybně také. Zajímavé by samozřejmě bylo vědět, kolik lidí pak díky těmto knihám skutečně nabude většího majetku – a mám teď na mysli čtenářů, nikoliv autorů, ale to je zase jiné téma.

Když tyto knihy vídám, chápu jejich smysl, jejich užitečnost na cestě k zářivé finanční budoucnosti. Na této cestě jsou však až druhým krokem. Pokud chceme být bohatí, je zajisté užitečné vědět jak na to. Ale ještě mnohem důležitější je vědět, jak nepřijít o to, co již máme, nebo o to, co ještě nashromáždíme. Abychom mohli mít více majetku, musíme zajistit, abychom trvale nepřišli o ten stávající. Základním pravidlem nejen bohatnutí, ale i udržení současného stavu je, že prostě nezchudneme.

Pokud chceme dělat kroky kupředu, nebo třeba stát na místě, hlavně nesmíme couvat. Což o to nějaký krok zpět nemusí být problém. Někdy je součástí správné cesty k cíli, že se musíme trochu vrátit. Nelze však dosáhnout cíle, pokud se stále vracíme na startovní čáru, nebo dokonce daleko za ní. To samozřejmě platí, i když máme cíle daleké a ambiciózní, tak i skromné.

Zkrátka a dobře, ať si o penězích myslíme cokoliv, přijít o všechny peníze nebo střechu nad hlavou nebo se dostat do dluhové pasti je něco, po čem netouží snad nikdo. Přes všechno to snažení je ale možná více těch, kterým se stane něco podobného, než těch, kteří skutečně nashromáždí větší majetek a stanou se finančně nezávislími.

Proto jsem se rozhodl nazvat svou knihu „10 způsobů jak se (ne) nechat připravit o peníze“. Cílem této knihy je ukázat několik důležitých oblastí, které se nám snadno mohou stát finančně osudnými.

Pokud si ve světě financí nedáme pozor, nebo se dopustíme velkých chyb, může se nám stát, že prostě dopadneme špatně. A ten zmíněný svět financí není

něco, čemu bychom se mohli vyhnout. Pokud nežijeme životem poustevníka, peníze se nás dotýkají a jejich nedostatek se nás může dotýkat velmi intenzivně. Kniha si dává za cíl zmapovat 10 velkých finančních nástrah, které na nás čekají. Snaží se komplexně popsat, kde číhají rizika a jak jsou velká. Co je důležité a co nikoliv. Podává informace jak se zachovat, abychom se nedostali do problémů, a mnohde i pomocnou ruku, pokud už v problémech jsme.

Způsoby jak přicházet o peníze, zmíněné na následujících stránkách, mají rozličnou podobu. Může se jednat přímo o něčí podvodné nebo neetické jednání, které nás přivede na mizinu. Jedná se také o vlastní chyby, často velmi populární, které nás mohou stáhnout ke dnu. Určitá nebezpečí pro naše finance představují neúplně výhodné podmínky spojené s různými službami. Některá nebezpečí jsou větší a dalo by se říci fatální. Jiná nemusí být tak důležitá. Proto je potřeba rozlišovat.

Přesto, že vše souvisí se vším, kniha je řazena do deseti základních tematických celků reprezentovaných kapitolami. V rámci každé kapitoly jsou pak s příklady rozebrána hlavní nebezpečí a rizika.

Situace jsou ilustrovány na celé řadě příkladů z historie a mých osobních zkušeností, výzkumů a příběhů, které jsem vyslechl během své praxe finančního analytika. Klienti, pro které pracujeme, jsou rentiéři, kteří již prodali svou firmu, nebo její část a také ti, kteří jsou sice již dnes úspěšní, ale skutečnými rentiéry se teprve stanou. Pro naše klienty je klíčové splnění jejich finančních cílů. Proto je samozřejmě nezbytné, aby o své prostředky nepřicházeli. V knize čerpám mimo jiné z celé řady analýz společnosti Fichtner s.r.o., jichž jsem autorem, a které jsme připravovali pro klienty, abychom je ochránili před nebezpečími.

# 1. Finanční podvody – chudým rychle a snadno

---

## 1.1 Vezměte si mé peníze

Jeden z nejzákladnějších způsobů, jak pustit žilou svému kontu, je skočit někomu na špek – tedy naletět podvodníkovi. Z tohoto důvodu bude podvodům věnováno čestné místo hned v první kapitole. Podíváme se na zub podvodníkům, kteří lákají investory na sny o pohádkových výnosech.

Všichni asi cítíme, co si pod pojmem podvod představit, ale pro jistotu tu máme i definici danou zákony české republiky, konkrétně jde o § 209, zákona č. 40/2009 Sb. odst. 1):

„Kdo sebe nebo jiného obohatí tím, že uvede někoho v omyl, využije něčího omylu nebo zamlčí podstatné skutečnosti, a způsobí tak na cizím majetku škodu nikoli nepatrnou...“

To je definice poměrně široká a s prvky podvodu se tak setkáme ve více kapitolách. Ta první bude věnována podvodníkům, kteří často lákají investory na fantastické zisky. Přitom je od začátku jasné, že těchto výnosů neumí dosáhnout nebo je nedokážou zaručit. Dokonce se o to ani nepokoušejí. Podíváme se, v čem jsou takové klamné nabídky podobné a jak je tedy snadno identifikovat.

Ztráty jsou v takových případech náhlé, pro podvedeného nečekané a samozřejmě absolutní. Vlastně je to úplně ideální cesta, jak se připravit o nějakou přebytečnou hotovost, i když osobně považuji za elegantnější posílání peněz na dobročinné účely. Samozřejmě, leckdo by mohl namítnout, že u charity chybí ten prvek překvapení, když se dozvíme, komu jsme to vlastně naše těžce vydělané peníze tak lehkovážně svěřili. Někomu může vyhovovat, že se při následném podávání hromadných žalob potká s novými lidmi a naváže nová přátelství s dalšími podvedenými. Přesto se domnívám, že řada lidí si nakonec ten pocit, jak si nějaký darmožrout užívá jejich peníze na Kajmanských ostrovech, patřičně neužije.

Upřímně vždy mě překvapí, jak se stále stejné scénáře opakují a přesto mají pořád úspěch. Ne že by mě překvapil fakt, že se objevují noví švindlíři, nebo to že převlékají stará schémata do nového kabátu. Mě překvapuje, že se vždy najde dost nových obětí, které jim peníze svěří, a to, jak ukazují zahraniční zkušenosti, i mezi poměrně sofistikovanými investory. Jak to, že je tu stále dost lidí, kteří, obrazně řečeno, mávají bankovkami nad hlavou a čekají, až přijde čas sklizně? Nebo spíše jak to, že tito lidé stále ještě nějaké peníze mají?

Kapitolu bych chtěl věnovat každému, kdo nechce skončit v rukou podvodníků, kdo má nějakého známého, který se chystá skončit v rukou zlodějů v bílých límečcích, a je potřeba mu to rozmluvit. A v neposlední řadě i těm, kdo mají upřímnou radost z cizího neštěstí a rádi si o něm počtou.

## 1.2 Nakupte si zlevněné akcie

### 1.2.1 Když ptáčka lapají, pěkně mu zpívají

Podvody obvykle začínají nějakou výbornou příležitostí (někdy časově omezenou), kterou je vhodné využít. Podobně začínala i nabídka společnosti, o které si povíme na rozehřátí. Společnost, která se snažila tvářit jako mezinárodní broker – tedy obchodník s cennými papíry.

Nejprve si ukažme, jak se celá záležitost tvářila. Společnost Sovereign International<sup>1</sup> se zaměřovala z hlediska bonity na horní čtvrtinu investorů. Byla to údajně poradenská firma zabývající se správou majetku bohatých klientů. Makléři společnosti vyhledávali potenciální investory a telefonicky jim nabízeli velmi výhodné investiční příležitosti.

Na profesionálně vyhlížejících stránkách se na nás usmíval tým modelů v oblecích a mohli jsme si například přečíst, že prvním krokem je vždy schůzka, na které se stanoví klientovy cíle a potřeby. Samozřejmě nechybí ani prestižní adresa ve věžáku v Hong Kongu, která má dokreslit celou situaci.

A společnost se opravdu starala o blaho svých klientů. Těm totiž udělala velmi velkorysou nabídku. Měla například k dispozici zamluvené akcie společnosti Baidu<sup>2</sup>, za cenu 96 v době, kdy už na trhu stály 102. Stačilo nakoupit 100 těchto akcií (tedy za nějakých 10 tisíc dolarů). Obratem tak šlo vydělat slušných 6,25 % bez rizika. Ale protože Sovereign International si svých prvotřídních klientů vážila, učinila jim ještě zajímavější nabídku. V době, kdy akcie Baidu stály asi 110, přišel od brokera další telefonát. Tentokrát se jednalo o možnost nákupu společnosti Atlas Energy (ATLS) za cenu 9,69 USD. Jenže to bylo v době, kdy díky pozitivním informacím vzrostla cena již na 14,84. Společnost Sovereign totiž nějaké nakoupila ještě za nízkou cenu a nyní je nabízela svým klientům. K nákupu šlo využít zhodnocené akcie Baidu a přihodit nějakých 20 tis dolarů.

---

<sup>1</sup> Používající stránky sovereign-international.com s údajným sídlem v Hong-Kongu – stránky již nyní nefungují.

<sup>2</sup> BAIDU – čínský internetový vyhledavač

Společnost Sovereign International udělala více, než by šlo od správce aktiv čekat. Zamluvila totiž akcie, o nichž se domnívala, že porostou. Když jejich analýzy vyšly, akcie nabídli klientům a to za původní cenu, za kterou byly zmluveny.

Je jasné, že kdyby jim analýza nevyšla a cena akcií klesla, těžko by je svým klientům mohli nabídnout. Telefonát ve stylu akcie firmy XY nyní stojí 8 dolarů, ale u nás je můžete koupit za 10, můžete okamžitě bez rizika prodávat 20 %, by asi moc úspěchů nenadělal.

Co to v důsledku znamená? Společnost Sovereign International nabízí výnosy z akcií svým klientům, přenechává jim nákup akcií, na kterých je nerealizovaný zisk. Na druhou stranu plně přebírá veškeré riziko na sebe, protože jí za to zůstanou akcie, které budou ve ztrátě. Možná jsou analytici společnosti neomylní, a tudíž žádné nebezpečí nehrozí. Společnost by mohla zaměstnávat tým jasnovidců, o jejichž výsledky se chce podělit s veřejností. Za to všechno si bere jen 1 % jako poplatek z obchodování.

Společnost Sovereign International se tváří jako ideální správce aktiv. Kdo by odolal, když se na něj usměje štěstí a společnost jako Sovereign ho osloví a blahosklonně mu nabídne možnost se na tom podílet.

## **1.2.2 Konec pohádky**

To vše skvěle funguje, dokud jim posíláme peníze. V tom kupodivu žádný zádrhel není. Bohužel se to začne zadržávat až ve chvíli, kdy chceme nějaké peníze zpět.

V první chvíli, když si klient řekne o peníze, začíná zdržovací taktika. Společnost nejprve „potřebuje“ vyřídit všechny daňové záležitosti. Je nutné zaplatit daň ze zisku v USA. Aby mohla být daň zaplacená, musí samozřejmě poslat klient další peníze. V tu chvíli řada lidí začíná něco tušit. Zpět totiž stále nic nepřichází a místo toho se jim dostává jen výmluv, proč je potřeba poslat další a další prostředky. Jde o to rychle ještě vytěžit z naivity investorů maximum. Ještě vyždímat ty nejnaivnější, asi než to udělá někdo jiný.

Nakonec je zcela jasné, že vše výše uvedené byly zkrátka a jednoduše plané sliby. Nejen, že nikde nesedí tým jasnovidců, ani tým obyčejných analytiků, ale dokonce se nikde ani nenakupovaly žádné akcie. Vše od slibů po výpisy z portfolia bylo jen virtuální. V tuto chvíli již s klidným svědomím můžeme místo označení klienti nebo investoři používat mnohem příhodnější označení oběti, či poškození. Takže oběti byly oklamány. Prostředky, které zaslaly na účty společností Sovereign International, byly odvedeny někam jinam. Od

začátku bylo cílem společnosti jednoduše, přímočaře a (co bychom to neřekli) sprostě okrást své oběti.

Ve chvíli, kdy je poškozených více, společnost se proflákne, a na internetu se rozmnoží varování, parta vykuků, co za tím stojí, převlékne kabát a založí jinou společnost. Konkrétně skupina kolem Sovereign International už stihla vyzkoušet názvy jako **Mann International, Source One International, Cornerstone Worldwide, Pro Capital Management, Anderson Shaw Group, Pharos International, Interactive Trade, Continental Trade** nebo **Eurasia Trade**<sup>3</sup>.

## 1.3 Různé scénáře, stejné konce

### 1.3.1 Neodolitelná nabídka od přítele na telefonu

Aktivity lidí kolem těchto společností nejsou ojedinělé. Podobných skupin operuje určitě celá řada. Některé tvrdí, že nakupují akcie, jiné že investují do nemovitostí a další třeba že obchodují s měnami, tedy něco, co dělají i normální společnosti. Ale průběh celé akce nebo lži jsou dost typické. Upřímně, už když jsem slyšel poprvé o té nabídce na nákup akcií, bylo mi jasné, že to bude dobrý příklad do této knihy. Když se pak potvrdilo, o co jde (moje varování nebylo v tomto případě vyslyšeno), jednalo se jen o potvrzení, že realita zůstává realitou a zázraky patří do pohádek. Nabídka totiž splňovala řadu bodů, které jsou právě pro podobné zlodějiny typické.

Na výše uvedeném příkladu si můžeme ukázat rizikové momenty. V podobných případech jsou stále stejné varovné signály.

Prvním varováním je, že se broker ozve s nabídkou sám. To samozřejmě rozhodně neznamená, že se nutně musí jednat o podvod. Ale vždy je nutné být vůči nabídkám, které přicházejí podobným způsobem, dvakrát ostražitý.

Představme si nyní, že přijdeme na způsob, jak vydělat peníze s opravdu nízkým rizikem. Může se jednat o příležitost, která je dána našimi znalostmi nebo schopnostmi nebo tím, že jsme ve správnou chvíli na správném místě. Příkladem může být třeba privatizace obecního bytu. Při těch je nezřídka možné koupit nemovitost za výrazně nižší cenu než je tržní prakticky bez rizika. Lze si snadno představit, že taková možnost je skutečně tutovka – bez ironie.

Dejme tomu, že nemáme dost prostředků, abychom toho sami využili. A teď otázka – komu zavoláme – někomu v rodině nebo přátelům? Nebo to zkusíme

---

<sup>3</sup> Výčet je na stránkách <http://fraudsters.com/home>, která se této skupině věnuje.



v bance? Nebo budeme volat nazdařbůh cizím lidem s tím, že na této příležitosti mohou plně vydělat?

„Haló, haló sice se vůbec neznáme, ale mám pro vás bezva příležitost. Nechcete ode mě koupit za 950 tisíc byt, který má hodnotu 1 400 tisíc? To celé můžete mít, když mi zaplatíte 9 500 (1%) jako odměnu za dohození.“

Se skutečně dobrými příležitostmi se za cizími lidmi nechodí. Když nám někdo cizí volá s nabídkou, tak zpravidla s takovou, ze které bude mít stejný, nebo spíše větší prospěch než my.

Jak jsem uvedl výše. Telefonát s nabídkou neznamená hned podvod. Ale znamená to dávat si přinejmenším zvýšený pozor.

### **1.3.2 Kdo by nechtěl výnosy bez rizika**

Velmi důležitým varovným signálem jsou příliš výhodné podmínky. Obecně platí, že čím lépe to zní, tím méně je to pravda. V investičním světě na krátkém horizontu vždy platí, že vyšší výnos je vykoupen vyšším rizikem. Jsou způsoby jak rychle udělat velké výnosy. Ale tyto způsoby jsou rizikové.

Příkladem je třeba podnikání. Úspěšný business dokáže vygenerovat vysoké výnosy. Ostatně nejrychlejší cesta jak získat dostatek majetku a stát se finančně nezávislými je vybudovat úspěšnou firmu a tu buď prodat, nebo žít z jejich výnosů. Jenže to se nepovede každému. Podnikání s sebou nese rovněž vysoká rizika. Řada podnikatelů neuspěje a to mnohdy dokonce opakovaně. Řada podnikatelů generuje výnosy, ale ty nejsou nijak záchranné. Jen části se podaří uspět. K tomu to chce odvahu, schopnosti a mnohdy i štěstí.

I v oblasti financí jsou samozřejmě dostupné investice s potenciálním vysokým výnosem. Tomu však vždy odpovídají i rizika. Jde především o rizika propadu a dočasné, nebo mnohdy trvalé ztráty hodnoty. O tom, jakou mají tyto rizika podobu, budu hovořit v několika dalších kapitolách.

Na podvodech je specifické to, že nabízejí výnosy bez rizik. K tomu vždy existuje nějaká výmluva, proč investor údajně žádná rizika nepodstupuje. Jsou to ale jen výmysly, které je potřeba prohlédnout. Riziko se nemůže jen tak vypařit. V případě výše uvedené společnosti Sovereign International se zdálo, že riziko zmizelo tím, že společnost má akcie již předem zamluvené. Pointa pohádky na zblbnutí zákazníků spočívala právě v tom, že investor kupuje už jistý výnos – akcii za nižší cenu, než je ta tržní. Jak jsem ale ukázal výše, tím by riziko nezmizelo. Přesunulo by se jen na bedra společnosti. Společnost slibovala, že výnosy nechá klientům a rizika vezme na sebe.

Žádný podnikatel ale nezbohatnul tím, že by zisky přenechal ostatním a ztráty nesl sám. Podnikat takovým způsobem se prostě nedá. Bohužel, pokud vám není šest let, nemáte žádný důvod myslet si, že si kouzelný dědeček založil investiční společnost sídlící na Kajmanských ostrovech a začal plnit přání náhodným zákazníkům přes telefon.

Na druhou stranu, z prostého pozorování reality se dá odvodit, že je možné přijít k pěkným penězům lhaním a podváděním. Když jsem si toho všiml, také mě to šokovalo, jako teď asi každého, kdo si čte tyto řádky. Svět je zkažený až hanba. Ale slovy klasiků: můžeme o tom diskutovat, můžeme o tom vést spory, můžeme s tím i nesouhlasit, ale to je všechno, co se proti tomu dá dělat.

Proto je při posuzování nabídek důležité nehledět jen na potenciální výnosy, ale především na rizika.

Pokud jsme přesvědčováni o tom, že žádné nebezpečí nehrozí:

- 1) Je nám něco zásadního zamlčováno. Nemusí jít o podvod, ale jen o nedostatečné informace. Někdy se holt stane, že se na rizika v rámci nablýskané prezentace jaksi pozapomnělo, ale existují. Pak se ale rizika dají identifikovat a toho se budou týkat další kapitoly.
- 2) Je nám něco zamlčováno, protože ten, kdo nám podává informace, je slušně řečeno rozumu mdlého a sám si rizika neuvědomuje. Často se to stává u zprostředkovatelů, kteří prodávají něco, čemu sami nerozumí. Pak je otázkou, zda chceme někomu takovému vůbec svěřovat své prostředky.
- 3) „Tradiční rizika“ neexistují, protože neexistují ani žádné výnosy. Celá záležitost je podvod a lež a o peníze přijdeme s absolutní jistotou.

Ve všech třech případech doporučuji zvýšenou ostražitost, nebo se investici raději úplně vyhnout. Riziko, že podceníme nebezpečí, si nemůžeme dovolit podstoupit.

Společnost Sovereign International byla ukázkový případ třetí formy nebezpečí. Výnosy si společnost jednoduše vymyslela, aby nalákala klienty. Cílovou skupinou pro podobné podvody jsou lidé, kteří si nedají důležité věci dohromady, ale nebezpečí se přesto bojí. Proto je potřeba je zároveň namlsat na zajímavý zisk a zároveň chlácholit, že se nemají čeho bát. Proto jsou sliby výnosů bez rizik hlavním charakteristickým rysem podvodných nabídek.

Pokud si nejste jisti, zda je nabídka bezpečná či nikoliv, je lepší konzultovat ji s někým nezávislým, kdo financím rozumí. Pokud sami nebezpečí neumíte vyhodnotit, rozhodně se s někým poraďte.