

Může se kdokoliv stát multimilionářem?

Neříkej, že to nejde, raději řekni, že to zatím neumíš.

– *Tomáš Baťa, český podnikatel*

Přemýšleli jste někdy, proč se o financích neučí ve školách? Devět let základní školy, čtyři roky střední a několik dalších na vysoké – a přesto nás to často nepřipraví na realitu života. Víme snad, kolik musíme odvádět na daních z příjmů a jak je možné tuto zátěž snížit? Tušíme, jak se zabezpečit na stáří? Umíme si spočítat, jestli si můžeme dovolit hypotéku a jestli se nám vůbec hypotéka vyplatí? Rozpoznáme schopného finančního poradce od toho, kdo nás chce jen připravit o peníze? Většina z nás na tyto otázky odpovědi ve škole nedostane. Místo toho se v dospělém životě máme spoléhat na „odborníky“, kteří často svou profesi postavili právě na naší nevědomosti. Zprostředkovatelé půjček, realitní makléři, finanční poradci, daňoví specialisté a osobní účetní – často profitující primárně z naší neznalosti, zatímco nám nezbývá než doufat, že jejich rady skutečně slouží našim zájmům. To proto, že jejich rady nejsme schopni zkontrolovat.

Přitom správa osobních financí a základy finanční gramotnosti nejsou nic složitého. Každý je může pochopit. A není potřeba nad jejich učením strávit celý život. Nemusíme být experty. Pro mnohé jsou peníze jenom nástroj, který jim dovoluje žít si život po svém tak, jak chtějí. A nemají zájem se jimi zabývat do větší hloubky. Proto finance v této knize nebudeme komplikovat. Bude nám stačit naučit se jednoduché principy, principy, které nás

dovedou k jakémukoliv finančnímu cíli po jisté cestě. Tyto principy nebudou dokonalé. Tak jako v naší zemi je deset miliónů obyvatel, tak je i deset miliónů konkrétních finančních situací. A bude na vás si tato principy upravit podle vašich potřeb. K jakému cíli nás tato principy dovedou? Například k životu, kde peníze nevládnou nám, ale my vládneme penězům. K životu, kdy máme kontrolu nad tím, jak peníze používáme, a máme jich vždy dostatek na naplnění našich snů. K životu, kde práce na plný úvazek není naprosto nezbytností pro přežití, ale volitelnou možností, jak trávit čas. K situaci, kdy nemusíme přemýšlet nad tím, zda si něco můžeme dovolit – protože to budeme vědět. Ke stavu, kdy se nemusíme pokaždé koukat na cenovku. Protože tato kniha není jen o správě peněz – je o převzetí kontroly nad vaším životem a vaší budoucností. Pokud vám toto zní atraktivně, tato kniha je právě pro vás. A jak mohu vědět, že tyto principy pro vás budou fungovat? Protože já sám jsem se za pomoci těchto principů vyhrabal z naprosté nuly za méně jak 10 let do pozice multimilionáře. A ukážu vám krok po kroku, jak na to.

Naše rodina nikdy nebyla ve finančně příznivé situaci. Vyrůstal jsem v družstevním bytě panelového domu, který se z velké části stavěl svépomocí samotnými nájemníky. Neměl jsem vlastní pokoj, ale sdílel jsem ho se svým starším bratrem. Chodíval jsem v oblečení, které se v rodině předávalo z dítěte na dítě. Mému bratrovi se koupilo nové (protože byl nejstarší z mé generace), poté ho dostal můj bratranec, který byl starší než já, ale mladší než můj bratr, a pak jsem ho dostal já. A pokud přežilo i mne, tak ho dostal můj druhý (mladší) bratranec. Oblečení nebylo jediné, na čem se muselo še-

třit. Své dětství jsem nedělal žádný finančně náročný koníček. Od prvního stupně jsme já i můj starší bratr chodili do skautského oddílu. Kde vedoucí dělají neplacení dobrovolníci a vybavení se dá popůjčovat nebo dostat darem od starších skautů. A většina výdajů je pouze za vlakové lístky na výpravy a za jídlo. A za to se ve skautu postarají o vaše děti během většiny školních prázdnin, kdy rodiče potřebovali chodit do práce a nemohli s námi být doma. K tomuto koníčku jsem pak v průběhu let přidal ještě šachy a Go. Dvě deskové hry – taky koníčky, které vám nezruinují peněženku. Na dražší koníčky prostě nebylo. I přes to, že jsem vyrůstal v Liberci, tak jsem nikdy nevlastnil lyže. Když v prvním ročníku střední školy probíhal lyžařský výcvikový kurz, tak jsem se ho nezúčastnil. Spolužákům i učitelům jsem říkal, že lyžovat nechci. Ale ve skutečnosti jsem věděl, že si to jako rodina nemůžeme dovolit. Stejně jako drahé vánoční dárky. Po většinu času jsme dostávali oblečení, které jsme stejně potřebovali, nebo vybavení na naše kroužky. A když už se jednalo o nějaký hodnotnější dárek, tak jsme ho s bratrem dostali dohromady.

Rodiče dělali co se dalo, aby nás od naší finanční situace ochránili. Abychom neviděli, jak na tom opravdu jsme. Abychom nevěděli o všech půjčkách, kontokorentech a dluzích, které máme. Že je problém na konci měsíce vyjít s penězi a mít vůbec na to, abychom měli co jíst. Chtěli nám finančně dopřát, co se dalo, a dát nám i finanční injekci do života. Nehledě na to, jak malou. Snažili se nás vychovat i po finanční stránce. Abychom nedopadli jako oni. I přes naší těžkou finanční situaci nám rodiče dopřáli dvě věci – kapesné a stavební spoření. Samozřejmě ani u jednoho se nemohlo

jednat o žádné závratné částky. Na kapesném jsem dostával 50 Kč a na stavební spoření nám dávali 100 Kč. To se později, jak se jim dařilo dostat se ven z dluhů, zvýšilo na 100 Kč kapesného a 300 Kč spoření. Nebylo to moc, a ne vždy jsme je dostali každý měsíc včas, někdy peníze zrovna neměli a museli jsme na kapesné čekat extra týden nebo dva, ale byly to moje vlastní peníze. Které jsem mohl utratit za co jsem chtěl, pokud jsem chtěl. Sladkosti, hračky nebo za extra svačinu ve školní kantýně (normálně jsme si svačinu připravovali každé ráno sami doma). Tohle měsíční kapesné byli všechny peníze, které jsem mohl očekávat. Neměl jsem žádné žijící babičky nebo dědečky, kteří by mohli suplementovat mé kapesné. Toto kapesné nás už od mala vedlo k tomu, abychom se zajímali o finance a naučili se s nimi pracovat.

Na mne a na mém bratrovi se tahle finanční situace každá podepsala trošku jinak. Vytvořili jsme si takřka protikladné přístupy k penězům. Každého z nás to naučilo něco jiného. Můj bratr byl schopen vzít kapesné, které jsme od rodičů každý měsíc dostávali, a obohatit ho vlastnoručně vydělané peníze z brigád, na které neustále chodil. A následně ty vydělané peníze rychle a dobře utratit. Za sportovní vybavení (polo-profesionálně hrál fotbal), za nové značkové oblečení nebo za výlety a zážitky s přáteli. Nehledě na to, kolik peněz dostal nebo vydělal, tak na konci měsíce neměl ani korunu. Za to měl novou mikinu a nový příběh, který mohl vyprávět. **Věděl, jak peníze utratit.** A my se to od něj naučíme v kapitole *Jak utrácet víc peněz?*

Já jsem neuměl peníze ani vydělat, ani utratit. **Co jsem uměl bylo se o své peníze starat.** Každý měsíc jsem vzal své kapesné a uklidil ho do kasičky (kterou jsem si vyrobil ve škole na hodinách keramiky). A měsíc po měsíci jsem své peníze strádal a strádal. Jen zřídkakdy jsem se do své kasičky podíval a něco z ní utratil. A když se mi povedlo někde nějakou korunku vydělat, tak zase putovala do kasičky. Díky mé péči se mi dařilo mít v kasičce vždy nemalý obnos peněz – obvykle mezi 500-2 000 Kč, což byla (obzvláště na dítě) spousta peněz. Tyto nashromážděné peníze nejednou přišli vhod. Obzvláště mým rodičům, když náhodou přišel nějaký nečekaný výdaj nebo zrovna neměli po ruce hotovost a potřebovali si ode mne půjčit. Jak nás naspóřené peníze chrání od půjček si povíme v kapitole *Kolik stojí půjčka?*

Avšak ani moje strážná kasička nestačila a první velký nákup, který jsem v životě chtěl udělat. Když mi bylo 15 let a začal jsem střední, tak jsem chtěl mít vlastní nový notebook. Nosit ho do školy a psát si poznámky z vyučovacích hodin do něj místo do sešitů. Ale na tak drahý nákup nebyly v rodinném rozpočtu finance, rodiče mi ho nemohli pořídit. A tak jsem se vypravil na svou první brigádu do malé Liberecké tiskárny. Za 50 Kč na hodinu. Pracoval jsem tam celé letní prázdniny (vyjma 3 týdnů na skautském táboře). Každý den ráno vstával a společně se svou mámou vyrazil do práce. A na konci směny jsme zase společně vyrazili domů. Osm hodin denně, pět dní v týdnu manuální práce. Každý den jsem počítal kolik hodin mi ještě zbývá než budu mít dost na svou vytouženou koupi. A na konci prázdnin jsem měl dost. Po pěti týdnech jsem měl na svém kontě 10 000 Kč a celý natěšený jsem si šel koupit notebook. První (a dlouhou dobu jediný) note-

book v celé rodině. A zaplatil jsem si ho já sám z peněz, které jsem si sám nejprve vydělal. A tak jsem získal důležitou zkušenost na své cestě k finanční gramotnosti, která mne naučila hned několik věcí:

- **Nehodlám strávit většinu svého života nuceným chozením do práce 40 hodin týdně.** A vstáváním v brzkých ranních hodinách.
- **Je lepší si na věci naspořit než si je koupit na dluh.** Kdybych si peníze na notebook od rodičů na začátku prázdnin půjčil s tím, že je na konci prázdnin vrátím, tak bych je nikdy nevydělal. Neměl bych před sebou ten cíl, který mě každé ráno motivoval brzo vstát a následně tolik hodin každý den tvrdě pracovat. Obzvláště, když ostatní vrstevníci okolo mne si mezi tím užívali prázdniny, dovolené a výlety, zatímco já byl zavřený v tiskařské dílně.
- **Na velké výdaje se dá vydělat i bez sáhnutí na finanční rezervu.** Na můj vytoužený notebook jsem sice dělal celé prázdniny a nic mi z výplaty nezbylo, ale když přišlo září a začala škola, tak moje kasička byla ještě plnější než na začátku prázdnin – o 200 Kč – dvoje kapesné, které jsem od rodičů dostal. Jak si naspořit na velké výdaje si ukážeme v kapitole *Jak si rozdělit peníze?*.

O rok později – ve druhém ročníku na střední škole – však přišla velká finanční rána, která mne na následujících 5 let připravila o veškerou finanční rezervu, všechny naspořené peníze a nedovolila mi ani žádné peníze vydělat. Dostal jsem totiž příležitost odcestovat na dva roky do Norska a studovat (na částečné stipendium) na United World College Red Cross Nordic

(UWCRCN). Jednalo se o dvouletý studijní program, kde jsem měl příležitost studovat mezinárodní maturitu IB (International Baccalaureate). A tak se vybralo mé jediné (stavební) spoření a nakoupilo se oblečení, které je vhodné do Norských subpolárních a polárních zim. Ze zbytku se zaplatili letenky do Bergenu. A já musel rozbít i svou kasičku a vybrat poslední zbytky finanční rezervy, co jsem měl. A tak jsem se ve svých 17 letech vydal žít a studovat do ciziny bez jediné koruny.

Škola se nacházela v opravdu nádherné Norské přírodě na pokraji fjordu a obklopena horami. Což ale znamenalo, že nebyla příležitost kam chodit na brigády a během studia si jakkoliv přivydělat. Takže o dva roky později, když jsem školu dokončil, jsem neměl na svém účtu ani o korunu víc, než když jsem začal. Ale díky této zkušenosti jsem dostal plné vysokoškolské stipendium na Hood College v USA. A tak jsem se v Čechách po maturitě ohráł na 3 měsíce a opět odcestoval studovat do zahraničí, tentokrát do Spojených Států Amerických. A s tím si pojistil, že další tři roky také nevydělám ani korunu. F-1 studenské vízum, které je naprosto nezbytné pro zahraniční studenty k povolení k pobytu, totiž výhradně zakazuje zahraničním studentům během studia vysoké školy pracovat nebo chodit na brigády. Takže když jsem se po studiu v roce 2015 vrátil ze Spojených Států zpět do České Republiky, tak jsem neměl žádný majetek, žádné úspory a 0 Kč na svém bankovním účtu. A žádné pracovní zkušenosti. Začínal jsem s ničím, jak se říká: „od nuly“.

Z této „nuly“ se mi za následujících 9 let podařilo dostat do pozice dekamilionáře (majetek přes 10 miliónu korun bez dluhů nebo hypoték) a v této knize se s vámi podělím o pravidla finanční gramotnosti, které mne k tomuto bohatství přivedli. Pravidla, které jsem sám dodržoval a stále dodržuji. Na svých vlastních osobních financích vám ukážu, co, jak a kdy přesně se svými penězi každý měsíc dělám. A jak jsem se před svými třicátými narozeninami dostal do situace, kdy už jsem měl dost měsíčních pasivních (kapitálových) příjmů na to, abych do konce života nemusel pracovat a pokryl všechny své výdaje. A správa těchto příjmů mně nezabere více jak jednu hodinu měsíčně.

A co od vás za to budu chtít? Co z toho budu mít? Aneb jak se říká: „Co je v tom pro mě?“ Budu se vám snažit nabídnout skvělý investiční plán, ze kterého si budu brát provize a bohatnout z vašich peněz? NE! Já už jsem zapláceno dostal a víc už nechci. Samotnou koupí této knihy jsme mi už zaplatili za všechny finanční rady, které v této knize najdete. Pokud aplikujete jakoukoliv (a ideálně všechny) rady v této knize, tak já z toho neuvidím ani korunu. Jen dobrý pocit z toho, že lidé okolo mne a občané naší republiky jsou finančně gramotní. Což je ku prospěchu nás všech.

Tak pojďme na to.

Jak naše smýšlení ovlivňuje naše finance?

Šílenství je dělat stejnou věc stále dokola a očekávat jiné výsledky.

– *Albert Einstein*

Náš vztah k penězům má nepopsatelný vliv na to, v jaké finanční situaci my i lidé na nás závislí budou žít. To jak o penězích smýšlíme, co pro nás znamenají a co představují. To vše má mnohem větší vliv na osobní bohatství než kolik peněz každý měsíc vyděláme. Protože nehledě na to, jaký máme měsíční příjem, tak se dá žít od výplaty k výplatě. I když někdo vydělává 100 000 Kč čistého měsíčně, tak není problém na konci měsíce nemít ani korunu. I stejně tak je možné s měsíční výplatou 30 000 Kč na konci měsíce mít ještě 10 000 Kč na účtě. Většina lidí se poprvé o financích naučí smýšlet doma. Od rodičů. Sami se na chvíli zamyslete a vzpomeňte si na to, co jste doma od rodičů slyšovali za věty ohledně peněz. Například:

- To si nemůžeme dovolit.
- Je to moc drahé.
- Žijeme od výplaty k výplatě.
- Chci si taky trošku (u)žít.
- Musíme šetřit.
- Zasloužíme si jet na dovolenou, nový telefon, trochu se rozšoupnout.

Cesta k finanční gramotnosti

- Chci bydlet ve vlastním. Nechci bydlet v podnájmu.
- Koupě domu je nejlepší investice, kterou můžeš udělat.

Každý z nás samozřejmě slyšel něco jiného. Nicméně tyto první věci, které jsme o financích v životě slyšeli, na nás zanechají veliké následky a pro většinu lidí informují, jaký budou sami mít vztah k penězům v dospělosti. Tento vztah, jakkoliv oprávněný, se dá obecně kategorizovat do jednoho ze čtyř archetypů:

1. **Vyhýbači** – mají negativní postoj k jejich finanční budoucnosti, proto žijí přítomností.
2. **Snilci** – mají pozitivní postoj k jejich finanční budoucnosti, proto žijí přítomností.
3. **Úzkostlivci** – mají negativní postoj k jejich finanční budoucnosti, proto žijí budoucností.
4. **Detailisti** – mají pozitivní postoj k jejich finanční budoucnosti, proto žijí budoucností.

Každý z těchto archetypů má svoje logické opodstatnění. Nedá se říct, že jeden z nich je lepší než jiný. Každý z nich má své kladné i stinné stránky. A jedná se o spektrum, většina lidí nespadá 100% to jedné kategorie.

Vyhýbači se podívali na svou finanční situaci a usoudili že nevidí budoucnost, ve které by se jejich situace mohla zlepšit. Věří, že lepší už to nebude. Proto nemá smysl investovat čas, energii ani peníze do snahy se tu

situaci zlepšit, protože by to bylo zbytečné. Jediné, co jim tedy zbývá, je snažit se užít si současnost jak to jen jde, dokud to jde. A nezáleží na tom, jestli je jejich úsudek objektivně správný. Mezi vyhýbači najdete průměrně relativně rovnoměrně muže i ženy. Ale každé pohlaví zpravidla z jiného důvodu. Ženy mají průměrně sklon vidět svoji finanční situaci horší, než ve skutečnosti je, a proto vzdají snahu soustředit se na budoucnost. Muži pak mají zpravidla větší tendenci soustředit se na přítomnost než na budoucnost a tak utrácet více peněz, než kolik si mohou dovolit. Pokud žijí sami, většinou se potýkají s dluhy a žijí od výplaty k výplatě. Většinou ani nemají přehled o tom, kolik peněz kde dluží a za jakých podmínek. Vyhýbají se diskuzím o penězích a nemají snahu se finančně vzdělávat. Vyhýbači jsou rájem hlavně pro společnosti nabízející nebankovní půjčky.

Snílci se podívali na svou finanční situaci, a i když v tento současný moment nemusí vypadat tak, jak by si přáli, tak věří, že změna je čeká za dalším rohem. Že jejich příští plán už musí přeci zákonitě vyjít a vyzdvihnout je do finančních výšin. Ať už se jedná o novou profesi nebo novou živnost, kterou se rozhodnou založit, tak teď už to přijde. Mají nezlomnou důvěru ve svou schopnost vydělat více peněz. A z tohoto důvodu věří, že si mohou dovolit dnes utratit peníze, protože i když na jejich útratu dnes nemají, tak zítra už přeci mít budou. Žijí si tedy nad svojí finanční úroveň. Kupují věci, na které nemají. Snaží se vypadat bohatší, než doopravdy jsou, protože chtějí být připraveni na jejich budoucí finanční postavení. Nebojí se proto zadlužit. Jejich finanční situace je přeci totiž pouze dočasná. Snílci bývají zpravidla muži více než ženy. Snílci žijí v krátkodobém horizontu velmi

spokojený život, dokud je jejich finanční chování nedožene. To se většinou stane z horizontu několika let, pokud se jim nedaří opakovaně drasticky zvyšovat jejich příjmy, nebo desetiletí, pokud mají okolo sebe někoho, kdo může jejich životní styl sponzorovat (ať už se jedná o partnera, rodiče nebo přátele). Následně se z nich často stávají vyhýbači, neboť jejich zhoršující se finanční situace jim rozptýlí iluze o pozitivní budoucnosti. V nejzazším případě je jejich chování dožene až v důchodu, kde státní důchod není dostačující na financování jejich životního stylu. Snílci jsou rájem hlavně pro společnosti nabízející financování běžných nákupů (jako je telefon či jiná elektronika) a banky nabízející běžné půjčky a kontokorenty. Dále pak pro lidi nabízející školení nebo různé formy „rychlého zbohatnutí“.

Úzkostlivci se podívali na svou finanční situaci a mají strach z toho, že jednoho dne nebudou mít dost peněz na to vyžít. Z tohoto důvodu se snaží „škrdlit“ a šetřit, kde se dá. Obracejí každou korunu. I když jejich současná finanční situace může být relativně velmi dobrá, tak se bojí, že může přijít nečekaná změna (ztráta zaměstnání, partnera, ekonomická krize, inflace), která najednou jejich situaci výrazně zhorší. Aby předešli tomuto scénáři, tak se snaží vytvořit si co největší možnou finanční rezervu. A to často na úkor toho, aby si užili peněz, které teď mají. Snaží se peníze neutratit a namísto toho je zhodnotit, ale pouze konzervativní formou, která zajišťuje že o peníze nemohou přijít. Chtějí mít totiž peníze kdykoliv k dispozici. Tím se ale připravují a velké procento potencionálního výnosu. Úzkostlivci totiž chtějí mít jistotu. Úzkostlivci se také často snaží svůj příjem suplementovat dalšími způsoby, často částečnými úvazky nebo druhou prací. Protože

nehledě na to, jak vysoký je jejich příjem a jak moc pokrývá jejich současné výdaje, tak to nikdy není dost. Zítra by totiž mohli o jejich současný příjem přijít a pak by neměli z čeho žít. Úzkostlivci bývají průměrně častěji ženy než muži. Úzkostlivci jsou rájem hlavně pro finanční poradce, tradiční investiční fondy a společnosti nabízející různé formy spoření. Dále pak pro různá MLM (síťový marketing) a platformy nabízející částečný příjem.

Detailisti se podívali na svou finanční situaci a rozhodli se, že když se dnes uskomní, tak si zítra budou moci žít jako králové. Že každá koruna, kterou se dnes rozhodnou neutratit se jim v čase velmi dobře zhodnotí a díky tomu si budou moci po čase dovolit i to, po čem se jim nesnilo. Z tohoto důvodu jsou schopni a ochotni si dnes upřít i to, na co objektivně mají. Detailisti mívají problém utrácet peníze. Rozhodně nad míru, do jaké jsou schopni peníze vydělávat. Detailisti se také často vyžívají ve spravování svých peněz. Ve vytváření rozpočtů a sledování zhodnocování svých investic. Sledují finanční dění, často až do takové úrovně detailu, která je jim na škodu. Snaží se příliš soustředit na detaily, které ve skutečnosti nemají velký vliv na jejich celkovou finanční situaci. Pokud čtete tuto knihu, tak je šance, že jste detailista. Protože detailisté se zajímají o finance, baví se o nich (někdy až příliš moc) a snaží se v tomto oboru vzdělávat. Detailisti jsou rájem pro investiční platformy a alternativní investiční nástroje, zpravidla nabízené mimo tradiční fondy a finanční trhy.

Jak je vidno, každý z těchto archetypů má své pro a proti a jeden není jednoznačně lepší než druhý. Proto taky všechny existují. Každý je vhodný v něja-

ké situaci a za určitých podmínek. Dá se říct, že vyhýbači zůstanou na mizině, snílci si žijí nad poměry a čeká je strmý pád, úzkostlivci jsou krkouni a detailisti si neumí užít života. Stejně tak ale je pravdou, že vyhýbači umí vytěžit ze života maximum a užít si i špatnou situaci, snílci mají neskutečné zapálení, úzkostlivci jsou připraveni na horší časy a detailisti budou jednou boháči. Ideálně tedy člověk nechce být extrémem ani v jedné kategorii, ale z každé z nich si vzít ponaučení a v závislosti na své situaci si vzít vždy to nejlepší z každé z nich. Být schopni své chování přizpůsobit podle potřeby. Jak na to? Začneme tím, že se z každého archetypu vezmeme ponaučení.

Vyhýbači nás naučí, že o financích se potřeba se bavit. A tím nemám na mysli stěžováním si každému, kdo nás strpí, jak je všechno drahé, jak si nic nemůžeme dovolit a jak je velká inflace a život není fér. Bavit se tak, jak se bohatí lidé baví o penězích. Zatímco chudí lidé se o penězích nebaví, ať už ze studu nebo protože si myslí, že to není zdvořilé nebo nepatřičné, tak bohatí lidé se o penězích, investování a ekonomice baví. Ne proto, že by se chtěli vytahovat (i když tací se najdou, hlavně pokud k penězům přišli relativně nedávno), ale protože je toto téma upřímně zajímavé. Zajímají se o to, jak se o peníze starat, jak je investovat, jak se daří ekonomice a finančním trhům. Mají touhu se neustále zlepšovat, nespokojí se se statutem quo. A to nejenom ve financích, ale i ostatních aspektech svého života. Často se totiž zajímají i o správné stravování nebo o fitness (i když třeba o ostatních oblastech nejsou schopni převést teorii do praxe tak, jako ve financích). A skrze tyto konverzace kumulativně zlepšují své povědomí o financích a jsou v tomto oboru stále lepší a lepší. Mám bohaté přátele a já i oni vám

potvrdí, že naši chudší přátele za námi nechodí s otázkami jak jsme k těm penězům přišli a jako by oni sami mohli toho samého dosáhnout. Ale chodí za námi s jednou ze dvou otázek: „Mohl bys mi půjčit peníze? Můžeš mi sehnat práci?“ Nebuďte jako oni. **Bavte se o financích.** Se svými rodiči, partnery, dětmi i kamarády. Obklopte se lidmi, které se o tato témata sami zajímají, a učte se od nich. Studujte je. Zjistěte, co funguje a co ne.

Od snů si vezmeme, že je potřeba naučit se žít ve svých současných finančních mezích a nelze se spoléhat na to, že se naše finanční situace zlepší. Že musíme žít v našich současných finančních poměrech a nelze se porovnávat se sousedy či vrstevníky. Protože nevíme, kolik z nich jsou také snílci a žijí svůj život na dluh. Vidíme pouze co prezentují navenek, ale nemáme žádnou představu o tom, jak vypadají jejich spořicí účty. Musíme proto mít pravidla, který jsou nezávislá na tom, jak se daří či nedaří ostatním, ale která závisí pouze a jenom na nás. Na tom kolik my sami teď právě v tuto chvíli vyděláváme. A pokud se situace zlepší, tak se tomu tyto pravidla přizpůsobí. Ale v tom správném sledu. Nejprve zvýšíme příjem a až poté zvýšíme výdaje, ne naopak.

Úzkostlivci nás poučí, protože mají ve spoustě věcí pravdu. Horší časy mohou přijít a dřív nebo později pro každého určitě taky přijdou. Mají pravdu že systém nefunguje, že by naše vláda měla dělat tisíc věcí lépe – zajistit důchody, lepší sociální zabezpečení, když přijde těžká ekonomická situace, lepší finanční vzdělávání současné i budoucí generace. Měla by zařídit větší dostupnost investičních nástrojů, odstranit finanční instituce, kte-

ré fungují jako prostředník a berou se z finančních transakcí poplatky, které ničí zisk. To vše je ale velice těžké změnit. Co je ale mnohem jednodušší změnit je sama sebe. Ano, je potřeba si nějakou malou sumu ušetřit konzervativně na horší časy nebo na nepředvídané situace (a dále v této knize toto rozhodně adekvátně uděláme), ale je taky potřeba o penězích smýšlet jako o nástroji, který je potřeba používat. Ať už na to, abychom si užili života, a nebo na to, aby nám peníze vydělávali další peníze.

Nakonec díky detailistům si uvědomíme, že finance není potřeba řešit i do těch nejmenších detailů. Že život se má žít tam venku ve fyzickém světě a ne v digitálním světě tabulkového procesoru. Ano, financím se budeme věnovat, ale jen v tom nejmenším možném množství tak, aby pracovali pro nás, a ne my pro ně. My jsme páni peněz a ne jejich otroci. Protože peníze jsou jako oheň. Dobrý sluha, ale špatný pán. Existují optimalizace, kterými nemá smysl se zabývat. Naopak existují věci, kterým je potřeba se hodně věnovat. Je potřeba se soustředit na ty správné věci ohledně financí.

Jak vytvořit skutečné mezigenerační bohatství?

Není všechno zlato, co se třpytí.

– české přísloví

Většina lidí se nikdy nedostane do situace, kdy budou finančně bohatí. Ale my, kteří se tam dostaneme (a věřím, že i vy, pokud budete následovat rady z této knihy), se brzy setkáme s problémem, co dělat se svým bohatstvím. Náš největší problém spočívá v tom, že se nemáme od koho učit. Je pravděpodobné, že nikdo v našem okolí nebyl v podobné situaci, aby nám mohl poradit. Kdyby takový člověk byl, jakou radu by nám dal?

Klíčem k udržení mezigeneračního bohatství je vytvoření pevných struktur a strategií, které zajistí jeho dlouhodobou udržitelnost. To zahrnuje promyšlené investice, diverzifikaci portfolia a právní ochranu majetku, například prostřednictvím svěrenských fondů a dobře nastaveného dědického plánu. Takové kroky pomáhají minimalizovat rizika spojená s ekonomickými výkyvy, špatným hospodařením nebo rodinnými konflikty, které by mohly bohatství ohrozit. Udržitelné bohatství není jen o správných rozhodnutích v přítomnosti, ale především o umění předvídat a připravit se na budoucí výzvy.

O investicích a diverzifikaci jsme se již v této knize dostatečně bavili, nyní se zaměříme na právní ochranu a dědický plán.

V oblasti právní ochrany se budeme věnovat svěřenskému fondu. Svěřenský (ne svěřenecký) fond je soubor majetku, který jeho **zakladatel** vyčlení a předá do správy **svěřenskému správci** za **účelem** obohacení **obmyšleného**. Toto jsou čtyři důležité termíny, které je potřeba pochopit.

Zakladatel je osoba, která svěřenský fond založí a vloží do něj svůj majetek. Pověří *svěřenského správce* výkonem vlastnického práva a jiných majetkových práv k tomuto majetku a zároveň určí podmínky, za jakých má být ze svěřenského fondu plněno *obmyšlenému*. Zjednodušeně řečeno, jde o osobu, která vyhradí část svého majetku a určí, kdo a jak s ním smí nakládat (starat se o peníze) a kdo peníze nakonec obdrží.

Svěřenský správce je osoba, která za fond jedná a spravuje vyčleněný majetek. Má oprávnění s tímto majetkem nakládat nebo jej investovat.

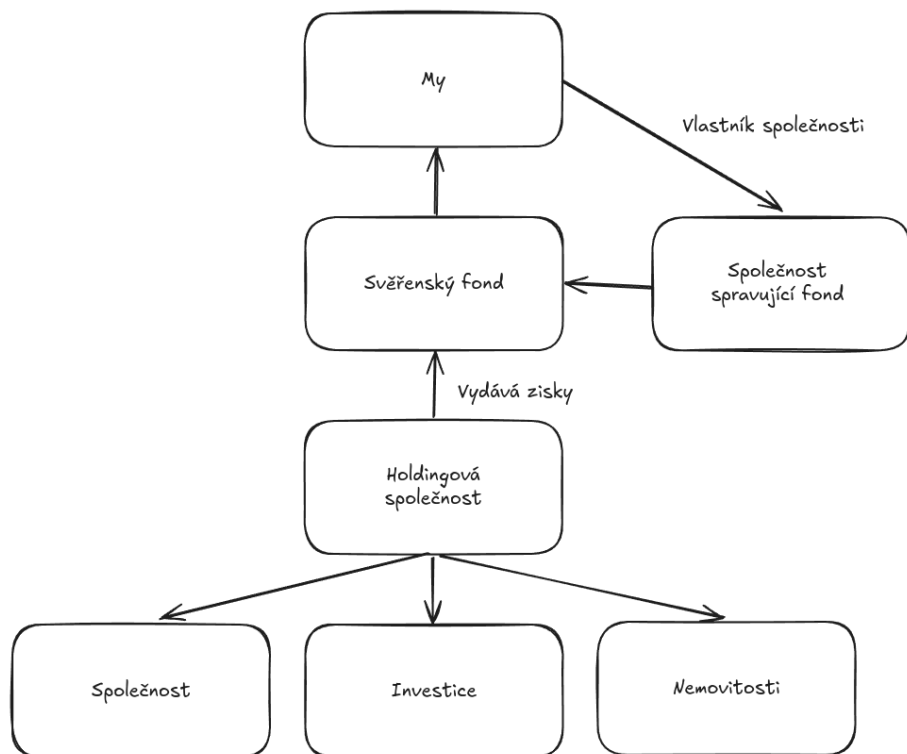
Obmyšlený je osoba (nebo osoby), pro které byl svěřenský fond zřízen a která má nárok na plnění ze *svěřenského fondu*. *Obmyšleného* určuje *zakladatel*, který rovněž stanoví podmínky, za jakých je *obmyšlenému* ze svěřenského fondu plněno.

Posledním pojmem je **účel** fondu, který může být například finanční zajištění *obmyšlených*.

Jak nás svěřenský fond právně chrání? Jakmile *zakladatel* (my) vyčleníme část svého majetku do fondu, tento majetek přestává být naším majetkem, stává se majetkem fondu. Tento majetek je tak nedotknutelný v případě osobního finančního úpadku. To je způsob, jakým se chrání nejbohatší lidé

Co vám zatajili o osobních financích

na světě. Stačí se podívat na zveřejněné Pandorské dokumenty (Pandora Papers), které tento (o něco promyšlenější) systém popisují:



Veškerá práce, kterou vykonáváte, je účtována skrze společnost v levém dolním rohu. Ideálně pro každý nový projekt zakládáte novou společnost (například u filmů, kde je každý film produkován firmou, o které už nikdy neuslyšíte – ta je založena pouze pro tento film). Pokud dojde k problémům, žaloba je omezena na danou společnost, která může zkrachovat, ale majetek je chráněn. Společnost samotná totiž nic nevlastní. To je účelem

holdingové společnosti. Ta vlastní veškerý majetek, nemovitosti, investice, vybavení atp. a to pouze dále propůjčuje. Tato holdingová společnost nemá žádné smlouvy s nikým, krom „našich“ dalších společností. Tato holdingová společnost je pak vlastněna a vyplácí zisky dle potřeby našemu svěřenskému fondu. *Svěřenský správce* je pak další společnost, kterou už vlastníme napřímo. Tato společnost nemá žádný majetek, nepodepisuje žádné smlouvy. Jejím jediným účelem je sloužit jako *správce svěřenského fondu* a my jako jednatel pak rozhodujeme o tom, kolik a jak svěřenský fond vyplácí peníze nám, *obmyšlenému*.

Jako bonus pak každou z těchto společností a fondů založíme v jiné zemi. Vybereme si je tak, aby pro nás zákony dané země byli pro daný účel co nejvýhodnější. V jedné zemi si vybereme nízké korporátní daně pro naše společnosti, v druhé zemi si vybereme silný právní systém pro ochranu holdingové společnosti, ve třetí nízké nebo žádné daně pro svěřenské fondy. A v poslední řadě pro naši společnost spravující svěřenský fond si vybereme zemi, která má silné zákony pro ochranu soukromí, aby nikdo ani nevěděl, že danou společnost vlastníme. Bohatství je tak skryté, těžko dohledatelné, je prakticky nemožné ho právně napadnout a i když se někomu podaří něco najít, riziko je omezeno mezi jednotlivé společnosti. Tento komplexní systém bývá zpravidla spravován právními firmami, které vše za nás zařídí. Tento způsob ochrany není nezbytný, dokud naše bohatství nepřesáhne stovky milionů nebo miliardy, ale je důležité nad tím přemýšlet.

Tento systém rovněž dokonale chrání před problémy spojenými s dědictvím. Vlastníme pouze jednu firmu, která spravuje svěrenský fond. Ta nemá žádnou finanční hodnotu a proto na ni není co danit. Psaní závěti je jednoduché – rozhodujeme, kdo firmu zdědí, případně (pokud chceme rozdělit dědictví mezi více osob) ji předáme pod správu právní firmě, která podle našich pokynů vyplácí majetek z fondu.

Než se s vámi úplně rozloučím, chci ještě zmínit téma charity. Doted' jsem o něm nemluvil, a to z dobrého důvodu. Je to stejné jako v letadle – když dojde k poklesu tlaku v kabině, máme si nejprve nasadit kyslíkovou masku sobě a až poté pomáhat ostatním. Pokud se finančně nepostaráme o sebe, nikdy nebudeme v situaci, abychom mohli pomoci druhým. V křesťanství se této pomoci říkalo desátky – deset procent, které máme dát církvi. Není náhoda, že je to stejné procento, které doporučuji dávat na investice. Desátky a investice slouží stejnému účelu: vezmeme peníze, které máme dnes, a použijeme je ku prospěchu těch, kdo je v danou chvíli potřebují víc než my. A v budoucnu se nám tyto peníze vrátí. Investiční trhy jsou relativně nový vynález, a před jejich vznikem byly jiné způsoby, jak peníze investovat. Církev, pokud plnila svou roli správně, peníze vzala a investovala do komunity, s tím, že až jednou budeme potřebovat, budou k dispozici od ostatních. Stejně tak nákup akcií je investicí do společnosti, do komunity lidí, kteří v ní pracují, a právě v té chvíli potřebují naše peníze. A nám umožňují v budoucnu tuto investici vybrat, když ji budeme potřebovat.

Moderní (nábožensky agnostickou) formou principu nepřímé investice do komunity jsou neziskové organizace. Jakmile naše bohatství zabezpečí naše výdaje, je čas začít investovat 10 % našich výdajů do komunity, nikoli pro osobní finanční zisk, ale pro nepřímý zisk, který zlepší komunitu kolem nás. Jaké výdaje to budou, záleží na nás. Nejjednodušší je podělit se o finanční výdaje. Můžeme například věnovat deset procent našich měsíčních příjmů na charitu. Pokud nevíme, kterou organizaci vybrat, můžeme založit nadační fond a kumulovat finance, dokud nenajdeme správnou charitu.

Další možností je věnovat 10 % našeho času – 4–5 hodin týdně pro neziskovou organizaci bez nároku na odměnu. A ještě složitější je podělit se o svou moudrost, což je hlavní důvod, proč tato kniha existuje. Považuji to za svou povinnost – sdílet informace, které pomohou české komunitě lépe porozumět financím. Co považujete za svou povinnost vy?