Investiční horizont je alfa a omega všeho. Důležité je také mít více strategií, a tedy více portfolií

Zájem mladší generace o zhodnocování peněz roste, finanční gramotnost Čechů ale zůstává slabá. *Jiří Forst*, Head of Sales & Distribution Penta Bank pro Českou republiku, je přesvědčen, že by situaci zásadně změnilo systematické zařazení financí do výuky už na prvním stupni základních škol. A pro ty, kdo se obávají investovat, dodává, že „vlastní reálná zkušenost s malou částkou je nejlepší školou finanční gramotnosti".

Když se díváte na český trh, vidíte v chování investorů nějaký zásadní posun?
Jednoznačným trendem je, že stále více mladších lidí přemýšlí, jak začít se svými penězi pracovat. Zároveň ale sledujeme, že tak, jak se zvyšuje ochota lidí zhodnocovat majetek, se bohužel k lepšímu nemění finanční gramotnost Čechů.

To, že se finanční dovednosti s rostoucím zájmem neposouvají, ukazuje i Index investiční gramotnosti od Portu, jehož hodnota meziročně už podruhé klesla. Čím si to vysvětlujete?
Bohužel je to realita. Stále se setkáváme s tím, že lidé investují značné prostředky na základě rad youtuberů nebo toho, co se dočetli na internetu. Bude velmi zajímavé sledovat, co se stane v momentě, kdy na trhu dojde k větším poklesům. Přibývá totiž investorů, kteří jsou na trhu nově a nemají za sebou žádnou negativní zkušenost. Když si vybavíme situaci z jara 2024, kdy Donald Trump začal mluvit o uvalení cel a trhy během měsíce odepsaly kolem dvaceti procent, řada lidí podlehla panice. Během pár dnů vyprodali, a když šly trhy další měsíc nahoru, u růstu už nebyli.

Posunují se znalosti Čechů alespoň v základních pojmech?
Z dat Ministerstva financí za rok 2025 vyplývá, že máme stále co dohánět. V čem se liší debetní a kreditní karta, neví čtyřicet procent lidí. Jen zhruba třetina populace ví, že podílové fondy na rozdíl od vkladů nejsou pojištěné. A pojmu RPSN u úvěrů správně rozumí pouze dvacet procent Čechů.

Z toho pak ale vzniká mýtus, že investování je příliš rizikové.
Přesně tak. Často se setkáváme s tím, že lidé tvrdí, že mají s investicemi špatnou zkušenost. Jenže jak můžete mít špatnou zkušenost s akciovými trhy, když za posledních sto let v průměru rostou o osm až devět procent ročně? Nemáte špatnou zkušenost s trhem, ale s tím, že jste investovali špatný objem prostředků, nerozuměli jste riziku nebo jste zvolili špatný časový horizont. Úlohou bankéřů je ukázat lidem, že s kvalitní expertizou lze těmto negativním zážitkům předejít.

Je tím hlavním problémem, že si lidé neumějí reálně spočítat, na jak dlouho peníze vlastně ukládají?
Trefila jste to, investiční horizont je alfa a omega všeho. V bankách je zvykem, že se v dotaznících ptají na horizont do jednoho roku, jednoho až tří let, tří až pěti let nebo na pět a více let. Většina lidí automaticky uvádí tři až pět let. Nedokážou ale dohlédnout, jak obrovský rozdíl delší horizont přináší.

A jak velký rozdíl to v praxi je?
Díky efektu složeného úročení může být rozdíl mezi investováním na pět a na dvacet let v řádu milionů nebo desítek milionů korun. Čeští investoři navíc často uvažují tak, že budou peníze potřebovat brzy čerpat. Místo toho, aby si majetek rozdělili do více strategií podle svých cílů, nechávají prostředky na spořicích účtech, ve fondech peněžního trhu nebo v krátkých dluhopisech. Tam ale výnosnost zdaleka nedosahuje potenciálu akciových trhů.

Radíte tedy, aby si lidé stavěli více různých portfolií naráz?
Určitě. Měli by mít více strategií. V rámci jednoho portfolia je velmi těžké správně nastavit cíle. Část peněz potřebuji za tři roky na vzdělání syna, další část mám na zajištění na stáří. Každé portfolio musí mít jinou strategii a jiné složení aktiv.

Překvapuje mě, že takto neuvažují mladší ročníky. Informací je dnes všude dost.
Informací máme naopak přebytek. A klíčová role bank spočívá v tom, aby vysvětlovaly, že není investice jako investice a není ETF jako ETF. V Česku máme například zhruba deset podílových fondů v korunách, které investují do amerických technologických akcií. Výkonnost těchto fondů se ale v pětiletém horizontu může lišit o dva až tři procentní body ročně. A díky složenému úročení vám správný výběr kvalitního aktiva vytvoří v delším horizontu řádově jiný výnos.

Aktivita bank ani současná výuka ve školách zjevně nestačí. Pomohla by Čes-

TEXT MONIKA GINTEROVÁ FOTO PENTA

ku státní koncepce finančního vzdělávání?

Finanční gramotnosti se věnují samy banky, ale neměly by to být ony, kdo zvedá vlajku. Jejich aktivita nikdy nemůže mít takový dopad, jaký by mělo systematické zařazení financí do výuky už na prvním stupni základních škol. Už tam by se měly děti učit o hodnotě peněz. Proto musí vzniknout ucelený systém a státní koncepce. Všichni dnes řešíme nedostupné bydlení a drahé hypotéky, přitom právě systematické vzdělávání k finanční gramotnosti je jedním z klíčů, jak tyto problémy dlouhodobě řešit.

Mnoho lidí tvrdí, že na investování jednoduše nemají dostatek peněz.

To je mýtus. I když máte volnou jen tisícikorunu měsíčně, což si v Česku může dovolit prakticky každý, můžete si koupit podílový fond nebo ETF. Cílem není okamžitý pohádkový výnos v absolutních číslech. Důležité je, že na svém účtu sledujete vývoj a vidíte například patnáctiprocentní roční zhodnocení. V ten moment začnete přemýšlet jinak. Přestanete si kupovat věci na spotřebitelský úvěr a raději budete peníze posílat do aktiv, která pracují pro vás. Vlastní reálná zkušenost s malou částkou je nejlepší školou finanční gramotnosti.

Češi jsou známí až posedlostí nemovitostmi. Je to z vašeho pohledu investiční výhoda, nebo naopak riziko?

Je to obrovské české specifikum, všichni tu chtějí investovat do cihly, protože si na ni mohou sáhnout. Lidé žijí v pocitu, že ceny nemovitostí porostou do nebes. Když se ale podíváte na státy Evropské unie, za posledních deset let překonalo tempo růstu cen nemovitostí americký akciový index S&P 500 jen v malé části zemí. Cenné papíry jsou navíc jediným nástrojem, u něhož lze naplno využít efekt složeného úročení. Když si koupíte byt na pronájem, inkasujete nájemné, ale pokud tyto peníze dále nereinvestujete, o efekt složeného úročení se připravujete. Dělali jsme si srovnávací analýzu indexu S&P 500 s vývojem hodnoty pražského bytu včetně započtených nájmů za posledních dvacet let. Prvních deset let držely obě křivky podobný krok, ale na dvacetiletém horizontu byl akciový index hodnotou skoro na dvojnásobku oproti nemovitosti.

Přicházíte s novým konceptem Future Rich. Na koho přesně cílí?



Jiří Forst V bankovnictví a finančním poradenství působí přes 20 let. Kariéru zahájil ve společnosti PwC, kde se věnoval finanční analýze a oceňování společností, poté pracoval v privátním bankovnictví v ČSOB, Citibank a v České spořitelně. Věnuje se tvorbě strategie, nastavování investičních standardů a rozvoji produktových a distribučních řešení.

Souvisí to s tím, že nechceme lidem říkat: Přijďte, až budete mít na účtu dvacet milionů. Segment Future Rich tvoří velmi úspěšní a aktivní lidé, kteří dokážou generovat výrazné přebytky. Typicky jde o vyšší manažery, podnikatele nebo zakladatele startupů s měsíčními příjmy kolem sta tisíc korun a výše. My věříme, že s kvalitní správou majetku se z nich během tří až pěti let stanou klasičtí privátní klienti a dolaroví milionáři. Chceme být partnerem jejich růstu od samého začátku a nabízet jim stejně špičkový servis jako těm nejbohatším.

Liší se výrazně nároky opravdu bohatých lidí od běžných střadatelů?

Zásadně. Lidé s majetkem od pěti milionů eur výše řeší úplně jiné otázky. Často je pro ně primární mezigenerační předávání majetku, jeho právní ošetření v rámci rodiny a uchování hodnoty pro další generace. Samotný výnos je pro ně leckdy až na druhém místě.

Investování a renta se netýkají jen mladých. Jak s majetkem pracují klienti ve věku šedesát plus?

Mnozí lidé v tomto věku tvrdí, že celý život tvrdě pracovali a teď si chtějí peníze jen užívat na běžném účtu. Jenže když máte dvacet milionů a budete měsíčně čerpat rentu sto tisíc korun, za osmnáct let nemáte nic a pro děti nic nezůstane. Když tyto peníze včas vložíte například do kvalitních dluhopisů s ročním výnosem okolo pěti procent, získáte každý rok milion korun na rentu a původní dvacetimilionový kmen majetku zůstává netknutý pro další generace. Příklad ukazuje, že klíčem k úspěchu není otázka, kolik na investici prodělám, ale co všechno mi správně nastavený majetek může přinést. ___