

CHECK-LIST PRO INVESTORY

# 7 otázek, které byste si měli položít před první investicí

Krátký průvodce, který vám pomůže nepsat peníze špatnému člověku nebo špatnému produktu. Projděte si ho dříve, než podepíšete cokoli — včetně smlouvy se mnou.

---

**Josef Březina, MBA**

Finanční poradce · Ředitel pobočky Financial Trend Ostrava

+420 720 545 700

[josef.brezina@financiantrend.cz](mailto:josef.brezina@financiantrend.cz)

[josefbrezina.cz](http://josefbrezina.cz)

# Proč tento check-list

Pokud uvažujete o první větší investici, stojí před vámi rozhodnutí, které ovlivní vaše finance na dalších deset, dvacet let. Většina lidí v této chvíli ale neví, na co se ptát. A proto se často rozhodnou špatně — ne proto, že by neměli na správné rozhodnutí nárok, ale proto, že se ptali špatných otázek.

Tento check-list vznikl přesně pro tyto chvíle. Sedm otázek, které si položte dříve, než se rozhodnete investovat, podepsat smlouvu nebo někomu poslat peníze. Fungují stejně dobře, ať už mluvíte se mnou, s jiným poradcem, nebo přemýšlíte o samostatné investici.

Ke každé otázce najdete vysvětlení, proč je důležitá, a varovné signály — co byste při odpovědi měli zbystřit.

*Nejlepší investor není ten, kdo ví nejvíc. Je to ten, kdo si umí položit správné otázky dřív, než o nich začne rozhodovat.*

# 7 otázek

Projděte je postupně. Čím víc odpovědí bude jasných, tím klidnější budete při rozhodování.

1

## Jak dlouho mohu tyto peníze nechat pracovat?

Investiční horizont je nejdůležitější vstupní informace — rozhoduje o tom, jaké nástroje vůbec dávají smysl. Peníze, které budete potřebovat za 2 roky, by neměly být v akciích. Peníze, které nepotřebujete 15 let, by neměly ležet na spořicímu účtu. Než cokoliv podepíšete, buďte si jistí, kdy peníze můžete reálně potřebovat — a buďte upřímní. „Kdybych náhodou potřeboval“ taky znamená „potřebuji“.

**Varovný signál:** Pokud vám někdo nabízí dlouhodobý produkt (10+ let) a neptá se, jak dlouho peníze můžete oželeť, nejdou primárně o vás.

2

## Mám dostatečnou rezervu mimo investice?

Pohotovostní rezerva (ideálně 3–6 měsíčních výdajů) není luxus, ale povinná výbava. Bez ní vás jakákoliv nečekaná událost — výpověď, nemoc, rozbité auto — donutí sáhnout do investic v nejhorší možné chvíli, obvykle ve ztrátě. Dobrý plán investic začíná tím, co do investic NEPOŠLETE.

**Varovný signál:** Poradce, který se neptá na vaše měsíční výdaje a rezervu, začíná stavět dům od střechy.

3

## Jaké jsou všechny poplatky — a na co konkrétně se vážou?

U investic existují minimálně tři typy poplatků: vstupní (při nákupu), průběžný / správcovský (každý rok ze spravovaného majetku), a případně výstupní. Každá desetina procenta ročně navíc vás za 20 let může stát desítky až stovky tisíc. Nestačí vědět „kolik platím“ — musíte vědět komu, za co, a jestli by to šlo levněji.

**Varovný signál:** „Pro vás jsou poplatky zanedbatelné“ nebo „vy to neřešíte, platí to instituce“. U slušných produktů platíte vždy vy, jen někdy ne viditelně.

4

## Co se stane, když budu peníze potřebovat dřív, než jsem plánoval?

Některé produkty můžete zrušit prakticky bez sankce, u jiných ztratíte při předčasném výběru tisíce až desetitisíce. Než podepíšete, musíte přesně vědět, za jakých podmínek se dostanete ke svým penězům zpátky. Ideální je mít rozložené peníze na různě dlouhé horizonty — část likvidní, část dlouhodobou.

**Varovný signál:** Vágní odpovědi typu „to nebudete potřebovat“ nebo „to vyřešíme“. Na konkrétní otázku chcete konkrétní odpověď.

5

## Jakou ztrátu ustojím, aniž bych zpanikařil?

Teoretická otázka, dokud ji neřešíte v praxi. Akciové trhy za vaší investiční kariéru několikrát poklesnou o 30–50 %. Pokud při takovém poklesu prodáte ve strachu, ztratíte mnohem víc než při jakékoliv „špatné volbě produktu“. Poctivá odpověď určuje složení portfolia víc než samotná očekávaná výnosnost.

**Varovný signál:** Pokud o této otázce nebyla řeč a automaticky vám nabízejí „agresivní růstové portfolio“, nikdo si vás pořádně nezmapoval.

6

## Je tato nabídka šitá na míru mně, nebo jen produktu, který se zrovna prodává?

Dobrý poradce začíná u vaší situace a teprve potom hledá řešení. Špatný poradce má řešení předem a hledá klienta, kterému ho prodá. Poznáte to snadno: dobrý poradce se první hodinu ptá, špatný první hodinu prezentuje. Trvejte na tom, aby vám každé doporučení někdo dokázal zdůvodnit proč právě toto a proč pro vás.

**Varovný signál:** Hotová doporučení během první schůzky. Bez hloubkové analýzy vaší situace to nemohou být dobrá doporučení — i kdyby náhodou byla správná.

## Kdo se o mě bude starat za rok, za pět a za deset let?

Investice není jednorázový nákup. Trhy se mění, životní situace se mění, cíle se mění. Před podpisem si ujasněte, jak často se budete potkávat, kdo přebírá, pokud váš poradce změní obor, a jak snadno se dostanete ke svým údajům. Dlouhodobý servis je 80 % hodnoty, kterou dobrý poradce přináší — a 100 % důvodu, proč za ním chodit místo samostatného investování.

**Varovný signál:** „Po podpisu mě moc potřebovat nebudete.“ U dlouhodobého plánu je to přesně naopak.

# Co dál

Pokud jste check-list prošli a na některé otázky neumíte odpovědět, je to přesně ta chvíle, kdy má smysl se potkat. Ne proto, abyste něco podepsali, ale proto, abyste získali jasno — a pak se rozhodli, zda a s kým chcete pokračovat.

Dělám to přesně obráceně než většina poradců: první schůzka je čistě o vaší situaci. Žádné prezentace, žádné produkty, žádný tlak. Až když si sednete a já rozumím tomu, co potřebujete, má smysl se bavit o konkrétních řešeních.

NEZÁVAZNÁ KONZULTACE ZDARMA

## 30 minut, online nebo osobně v Ostravě

Zavolejte, napište nebo mi dejte vědět přes formulář na webu. Do 24 hodin se vám ozvu a domluvíme termín.

TELEFON

+420 720 545 700

E-MAIL

josef.brezina@financiantrend.cz

WEB

josefbrezina.cz