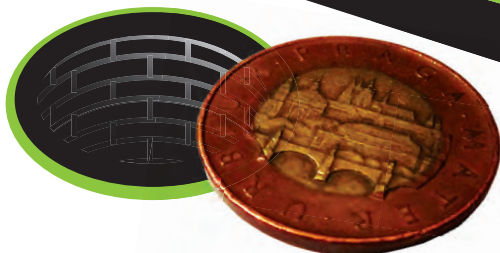


10 způsobů,

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

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

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

Obsah

Předmluva autora	11
1. Finanční podvody – chudým rychle a snadno	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 Ponziho	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 Nebud'te chamtiví a nenechte se manipulovat	48
2. Úvěry – když se splněný sen stane noční můrou	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
3.	Investování do akcií – plavba rozbouřenými vodami	82
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
4.	Finanční spekulace – když i profesionálové pláčou	111
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

5.	Dluhopisy – falešný pocit jistoty	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
6.	Zlato – horečka stoupá	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
7.	Diamanty – zahalené mýty a legendami	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
8.	Inflace – jistá smrt	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
9.	Cizí měny – tenká hranice mezi ochranou a nebezpečím	173
9.1	Kurz nebezpečného investování	173
9.1.1	Stanovení referenční měny.....	174
9.1.2	Věštlrna	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
10.	Náklady – kasino vždycky vyhrává	187
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
11.	Co bychom si měli z knihy odnést	219
11.1	Greed is good	219
11.2	Nenechme se překvapit.....	220
	Doporučená četba	222

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 vidám, 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 připravít 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 ne úplně 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 rozehrátky. Společnosti, která se snažila tvářit jako mezinárodní broker – tedy obchodník s cennými papíry.

Nejprve si ukažme, jak se celá záležitost tvářila. Společnost Sovereign International¹ 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 Baidu², 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.

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

² BAIDU – čínský internetový vyhledávač

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 jasnovců, 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 zadrhávat 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 jasnovců, 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**³.

1.3 Různé scénáře, stejné konce

1.3.1 Neodolatelná nabídka od přítele na telefonu

Aktivita 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 neznamena, 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

³ 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 vykoupěn 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 odvalu, 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 nehlédět 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.

Oklamaným obětím se někdy stane, že nechtějí slyšet jiný názor. Vysnily si slíbený zisk a vidí dle nich zajímavou příležitost na zbohatnutí. Doufají, že zrovna je podvod nepotká. Na informace od těch, kdo se je snaží odradit a bortí tak jejich sen, hledí s nedůvěrou. Zlehčují nebezpečí. Člověk, kterého jsem varoval před společností Sovereign International, mi odpověděl, že snad na něj „není namířena konspirace celého světa“. Celého světa ne, jen skupiny podvodníků. Ale na to, aby se investice znehodnotila, to bohatě stačilo.

Proto důrazně doporučuji být k nezávislým informacím otevřený. Nedůvěřovat slepě jen jednomu zdroji. Ostatně kdo má svědomí čisté a nabízí služby férové, se nezávislému názoru nebrání.

1.3.3 Black box

Společným znakem podvodných společností je také nedostatek informací. Je celkem časté (i když to zase není nutná podmínka), že podvodné společnosti mají velmi obecné názvy. Příkladem je právě Sovereign International. Velmi obecné sousloví, na které při hledání pomocí Googlu vypadne celá řada nerelevantních odkazů. Obtížně se tak zjišťuje, že podstatné informace k dispozici nejsou.

Internetové stránky podvodných společností mnohdy neuvádějí příliš konkrétních informací. Je celkem běžné, že na stránkách nejsou informace o konkrétních lidech, kteří za společností stojí (ale opět to není pravidlem).

O činnosti podvodných společností nejsou k dispozici veřejně dostupné hodnověrné informace. Proklamované výnosy nejsou ověřeny auditory a není možné ověřit, že je jich skutečně dosahováno. Je celkem časté, že informace o způsobu dosahování zhodnocení nejsou uváděny přesně, ale jen nějakou obecnou proklamací.

Zpozornět bychom měli, pokud společnost působí ve virtuálních kancelářích. Ve virtuální kanceláři společnosti ve skutečnosti fyzicky nesídlí. Firma, která virtuální kanceláře pronajímá, poskytuje servis jako přebírání pošty nebo odpověď na telefonáty na pevnou linku a podobně. Pro nájemce to znamená úsporu oproti pronájmu fyzické kanceláře a u menší firmy nebo živnostníka to je pochopitelné. U investiční společnosti, která by měla spravovat velký objem prostředků už méně. Zda se jedná o virtuální kanceláře lze obvykle ověřit tím, že adresu zadáme do Googlu. Pokud se jedná o virtuální kancelář, objeví se někde na předních místech při vyhledání adresy nabídka od společnosti, která je nabízí.

Také rozporuplné informace by nás měly varovat. Pokud se společnost tváří jako celosvětová, ale informace o ní jsou například jen v češtině, nebo jen na českých stránkách, znamená to, že něco není úplně v pořádku.

Zvýšenou pozornost musíme věnovat tomu, když společnosti svěřujeme prostředky na její účty (nejedná se jen o zprostředkovatele nebo poskytovatele doporučení). Pokud někomu pošleme peníze, musíme být přesvědčení o tom, že s nimi udělá, co slibuje, a že nám je taky podle pravidel vrátí.

Peníze posíláme na účet i v případě standardních investičních společností, pojišťoven, bank a brokerů. Ti však umí doložit, jakým způsobem s nimi naloží. Zároveň se na ně vztahují zákony a regulace.

V ČR by důležitým vodítkem měla být registrace u ČNB. Důrazně doporučuji nesvěřovat žádné prostředky společnostem, které nemají platné registrace u ČNB, nebo deklarují, že mají registrace pouze v těžko dostupných místech, jako jsou Kajmanské ostrovy, ostrov Man a další podobná místa. Jednak je ověření takové registrace problematické a jednak v případě problémů a sporů nebude vůbec levné najít právníka, který by se v právech dané země vyznal.

Kdokoliv, kdo nabízí investiční služby v ČR a myslí své podnikání zde vážně, by měl registraci u ČNB mít.

1.4 Nemůže to být podvod, když na tom známý vydělal

1.4.1 Odkaz Charlese Ponziho

Uvedený příklad Sovereign International byl celkem primitivní formou podvodu. Oškubaní poslali peníze a pak už nikdy neviděli ani korunu, respektive ani dolar. Nic sofistikovaného.

U některých podezřelých společností se však setkáváme s odzbrojující námitkou. „Nemůže to být podvod, známý na tom už vydělal. Investoval peníze a dostal tučný výnos.“

V předchozím podvodu jsme sice mohli vidět peníze přibývat virtuálně, na nějakém imaginárním výpisu, ale nebyly to skutečné zisky. Zpět jsme nedostali nic. Ale co společnosti, které jsou označovány za podvodníky a které při tom vyplácí svým klientům celý nebo část výnosu? A často to není výnos malý. Některé společnosti takto vydělají svým klientům i desítky procent ročně. A přitom přinášejí velmi stabilní výnos, takže jsou vlastně „bez rizika“. Ne jako ty „hrozné“ akcie, co kolísají nahoru a dolů, nebo spořicí účty, kde si hamižné banky berou velké poplatky a nám nechají jen almužnu.

Není to přece jen tak, že tyto úžasné společnosti – stroje na peníze – pomlouvají jen závistiví konkurenti, kteří ničeho podobného nedosáhnou? Tyto

argumenty se alespoň dozvíme na motivačních školeních a seminářích, které se nás pokusí uchvátit, a dozvíme se to také od řady návštěvníků diskuzních fór, kteří to budou stejnými slovy popisovat pod každým článkem, který bude jejich milované finanční perpetuum mobile hanět.

A jaká je skutečnost? Podvodné společnosti, které vyplácí svým poškozeným vysoké zisky, fungují na bázi vypečeného systému, který si představíme. Tohoto systému se říká Ponziho schéma, podle šibala Charlese Ponziho, který tuto metodu proslavil. Ponzi nebyl první, kdo s něčím podobným přišel, stal se však známý díky vysokým ziskům, které sliboval, a také díky tomu, kolik se mu podařilo zpronevěřit

1.4.2 Mezinárodní odpovědní kupóny – investiční zázrak

Carlo Pietro Giovanni Guglielmo Tebaldo Ponzi, známý pod zapamatovatelnějším jménem Charles Ponzi, byl italský imigrant, který do Ameriky přišel v roce 1903 doslova s pár dolary v kapse. Ze začátku se živil, čím se dalo v několika státech USA a Kanady. Chvillemi legálně, chvillemi zřejmě méně. I když ve své autobiografii považuje zatčení a uvěznění za padělání šeku v Kanadě za komplot jeho kamaráda (za kterého vzal na sebe vinu) a odsouzení za pašování imigrantů z Kanady do USA za dílo nešťastné náhody.

Ve své kariéře, krátce před prvním zatčením, se vypracoval na manažera v Kanadské bance Banco Zarossi, jejíž majitel Luigi Zarossi zřejmě zpronevěřil a špatně investoval řadu svěřených prostředků. I když se Ponzi Zarossiho ve svých pamětech zastává a tvrdí, že na něj někdo celou záležitost ušil, skutečnost byla taková, že pan Zarossi se svou rodinou a majetkem zmizel neznámo kde. Ponzi skončil v kanadském vězení. Tato kapitola jeho života jako by předznamenala i další vývoj jeho „kariéry“, pro kterou si ho bude celý svět pamatovat.

Ta nejzajímavější část Ponziho života se začala psát v roce 1918. Ponzi se neustále snažil vymyslet a najít nějakou aktivitu, která by z něj konečně udělala boháče. V době, kdy se snažil prosadit podnikatelský záměr založený na rozesílání obchodního průvodce obsahujícího reklamu a hledal pro svou ideu sponzory, kápnul na potenciální zlatý důl.

Když mu ze Španělska přišla žádost o jeden z výtisků jeho průvodců, všiml si zajímavé věci týkající se mezinárodních odpovědních kupónů (international reply coupon IRC). Kupóny je možné vyměnit za poštovní známky. Využívají se, pokud zasíláme dopis do zahraničí a chceme na něj odpověď. Adresát v cizí zemi si kupón vymění za známky a pošle nám odpověď zpět. Protože i uvedený dopis žádal Ponziho o zaslání jeho průvodce, měl na sobě připnutý odpovědní

kupón pro odpověď z USA do Španělska. Čeho si Ponzi všiml, bylo, že kupón díky oslabení Španělské pesety stál ve Španělsku méně, než jaká byla hodnota známek, za které je bylo možné v Americe vyměnit. Kupóny, které byly ve Španělsku nakoupeny za hodnotu odpovídající jednomu dolaru, bylo možné v USA vyměnit za známky v hodnotě 1 dolaru a 10 centů. V případě nákupu v Itálii byl pak rozdíl mezi cenou nákupu a prodeje dokonce 2 dolary 30 centů. Následně si Ponzi telefonicky ověřil, že Americká pošta má povinnost kupóny přijmout a vyplatit.

Tomu, co Ponzimu přišlo na mysl, se říká arbitráž. V nejčistší formě se jedná o celkem jistý a bezpracný zisk, pokud na jednom trhu umíme něco nakoupit za jinou cenu, než jinde prodat. V tomto případě byly předmětem arbitráže mezinárodní kupóny. V Evropě je šlo pořídit za nižší cenu, než za kolik je šlo v USA směnit. Důvodem k arbitráži je obvykle neefektivita na trhu. V současnosti je čistou arbitráž na finančních trzích prakticky nemožné najít, nebo na ní vydělat více, než kolik činí náklady. Pokud by se někde vyskytla a cena na jednom trhu by byla cena nižší než na druhém, okamžitě by se zde zvýšila poptávka a ta by tlačila na cenu, dokud by se nevyrovnala. Výsledkem by bylo, že by prostor pro bezpracný zisk zmizel.

Vraťme se však k Ponzimu a jeho objevu. V reakci na toto zjištění, aby si ověřil, že je to skutečně možné, Charles Ponzi poslal peníze do Španělska, Itálie a Francie a netrpělivě očekával své kupónky. Když je dostal, běžel je hned vyměnit na bostonskou pobočku pošty. Obchod byl úspěšně dokonán a finanční perpetuum mobile se zrodilo.

1.4.3 Mistr rychlého zbohatnutí

Charles Ponzi měl vždy hluboko do kapsy. Neměl mnoho prostředků, aby na mezinárodních kupónech mohl začít vydělávat. Proto začal shánět investory. Protože možný zisk byl ohromný, Ponzi neváhal svým klientům slíbit 50% výnos za pouhých 45 dní. Získal první investory a za jejich peníze nakoupil známky. Pak založil společnost Securities Exchange Company a začal přijímat vklady na další investice. Najal agenty, kterým platil provize z přijatých vkladů. Výnos 50 % za 45 dní byl skutečně impozantní. A tak se noví investoři jen hrnuli. Majetek, který Ponzi spravoval, narůstal a během krátké doby dosáhl několika milionů dolarů. Ve své autobiografii píše Ponzi až o 15 milionech dolarů (což jsou desítky až stovky milionů dolarů dnes). Přitom stále vyplácel zajímavé zisky svým investorům.

Z Ponziho se stal bohatý člověk, vážený a respektovaný. Investoři ho zbožňovali a stáli fronty, aby u něj mohli investovat. Jak už to tak bylo, řada lidí u něj investovala všechny své úspory a někteří se kvůli investici u něj dokonce