

PRŮVODCE

7 otázek, které si položte před prvním krokem

Průvodce pro každého, kdo chce začít budovat trvalou rezervu.

Zbyněk Joch

Architekt rodinné rezervy

Oblastní vedoucí Golden Gate

Než položíte první kámen

Když dobrý včelař zakládá nový úl, neletí nejprve pro včely. Nejdřív vybere místo. Zkontroluje, jestli tam bude dost slunce, klid a co je v dosahu. Promyslí, kolik včelstev přivítá a co budou potřebovat v zimě. Teprve potom začne stavět.

S budováním rodinné rezervy je to podobné. Než pošlete první korunu, vyplatí se znát odpověď na sedm otázek. Žádná z nich není složitá. Žádná nevyžaduje finanční vzdělání. Stačí klid, půl hodiny a tužka.

Když si po sedmi otázkách budete jistí, kam směřujete, sednete-li si pak s poradcem, nebude to schůzka o produktu. Bude to schůzka o vašem plánu.

Tento průvodce není návod, jak rychle zbohatnout. Návod na rychlé zbohatnutí dělá někdo jiný a hodně nahlas. Tento průvodce je rámcem pro klidné rozhodování.

„Budoucnost nezná nikdo. Připravit se na ni může každý.“

— Zbyněk Joch

Proč vlastně chci spořit?

Spoření bez důvodu se zhroutí při první nepříznivé zprávě. Když napadne sníh nebo přijdou špatná čísla z trhů, člověk si položí otázku „proč to vlastně dělám?“. Pokud na ni nemá odpověď, přestane.

Důvod nemusí být velký. Stačí pravdivý.

Lidé spoří, protože:

- chtějí pro děti něco připraveného, až si budou zakládat vlastní život,
- chtějí mít po šedesátce klidnější roky,
- chtějí mít rezervu pro případ ztráty příjmu,
- chtějí vědět, že rodinný majetek něco unese, i když se okolo bude dít leccos.

Než půjdete dál, napište si svůj důvod jednou větou. Pokud je tahle věta opravdu vaše, vydrží i sníh.

Před čím chci své úspory chránit?

Peníze nesedí v sejfů nehybně. Jejich kupní síla se s časem mění. Co dnes stojí jednu korunu, za pět let nemusí stačit. Inflace je tichá — neuvidíte ji v bance ze dne na den. Uvidíte ji za rok v košíku potravin.

Ochrana úspor není totéž co jejich hromadění. Hromadit se dá kdekoli. Chránit je dokáže jen takové aktivum, které drží svou hodnotu i přes generace.

Zeptejte se sami sebe: před čím konkrétně chci úspory chránit?

- Před tichým ubýváním kupní síly?
- Před výkyvy měny?
- Před nečekanou bankovní nebo systémovou krizí?
- Před tím, kdyby stát změnil pravidla, na která jsme zvyklí?

Odpověď na tuto otázku rozhoduje, kam patří vaše rezerva. Jiný nástroj je vhodný proti tichému ubývání kupní síly. Jiný proti měnovým rizikům. Jiný proti tomu, kdyby bankovní systém přestal fungovat tak, jak jsme zvyklí.

Jaký mám časový horizont?

Trvalá rezerva není sprint. Včela neletí pro nektar, který bude zítra — sbírá ho pro budoucí zimu, kterou ještě neviděla.

Časový horizont je ze všech parametrů nejdůležitější. Pokud peníze potřebujete za rok, fyzické drahé kovy nejsou pro vás — jejich cena v krátkém čase kolísá a jeden výkyv může krátkodobé spoření zbytečně zatížit. Pokud peníze nepotřebujete deset, patnáct, dvacet let, dostáváte se přesně do horizontu, ve kterém zlato a stříbro fungují nejlépe.

Doporučený horizont pro trvalou rezervu z drahých kovů je minimálně pět let. Ideální deset a více. To je čas, který umožní průměrovat nákupní cenu — když je trh dole, kupujete víc, když je nahoře, kupujete méně. Dlouhodobě tak nakupujete za rozumnou průměrnou cenu, aniž byste museli sledovat trhy.

Než půjdete dál, ujasněte si: na jak dlouho mohu tyto peníze odložit, aniž bych je čekal zpátky?

Kolik mohu pravidelně odkládat?

Pravidelnost je důležitější než výše. Pět set korun každý měsíc po deset let je víc než jednou za rok pět tisíc. Ne kvůli násobení, ale kvůli disciplíně. Včelař, který otevírá úl jen občas, ho ztratí.

Když nastavujete částku, vyjděte z rodinného rozpočtu, ne ze snu. Udržitelná částka je taková, kterou byste posílali i v měsíci, kdy se rozbije pračka. Pokud byste ji v takovém měsíci přerušili, je nastavená moc vysoko.

Komoditní účet umožňuje začít od pěti set korun měsíčně. Lze platit pravidelně i nepravidelně, mimořádně přidat při poklesu cen, nebo platby kdykoli na čas přerušit. Nehrozí žádné sankce.

Lepší pět set korun každý měsíc po patnáct let než dva tisíce po prvních dvou letech, než se vzdáte.

Komu chci své úspory svěřit?

Sebelepší nástroj nestačí, když není v rukou ověřeného hospodáře. U trvalé rezervy je výběr partnera stejně důležitý jako výběr aktiva.

Šest věcí, na které se před prvním krokem zeptejte:

- 1.** Historie. Jak dlouho firma funguje? Přečkala krizi? Co o ní říkají klienti, kteří s ní jsou víc než pět let?
- 2.** Regulace. Pod kým je firma dohledována? Mám možnost ověřit její licence ve veřejných registrech?
- 3.** Transparentnost. Vidím jasně, kolik platím, za co a kdy se mi co vrátí? Nebo se ceník dovídám až po podpisu?
- 4.** Fyzická přítomnost. Mohu si zajít na pobočku a podívat se na lidi, kteří se mnou jednají?
- 5.** Co se stane, když budu chtít odejít. Jak rychle dostanu zpátky, co jsem vložil — a za jakou cenu?
- 6.** Vlastnictví. Jsem majitelem konkrétních, očíslovaných slitků, nebo jen čísla v počítači? Mohu si kovy nechat poslat domů, nebo je uložit v profesionální úschově ve Švýcarsku — zemi s jedním z nejvyšších standardů vlastnických práv?

Pokud firma odpovídá na všech šest otázek bez kličkování, je to dobré znamení.

Jak rychle bych se k penězům dostal, kdyby bylo potřeba?

Trvalá rezerva má dvě tváře. Většinu času leží v klidu a sleduje vývoj svého aktiva. Občas se hodí být dostupná rychle — zlomená noha, nečekaná oprava domu, příležitost koupit pozemek za dobrou cenu.

Otázka likvidity rozděluje aktiva na dva typy. Tam, kde se k penězům dostanete do druhého dne, mluvíme o vysoce likvidním nástroji. Tam, kde čekáte týdny nebo měsíce, je nástroj nelikvidní.

Komoditní účet u Golden Gate zajišťuje smluvně garantovaný zpětný výkup za aktuální tržní cenu. Nedospořené gramy lze odprodat on-line bez čekání na dospoření celého slitku. Peníze jsou na vašem účtu zpravidla do druhého dne.

Při plánování likvidity je férové připomenout, že drahé kovy jsou zboží. Rozdíl mezi nákupní a výkupní cenou je cenou za bezpečí, za certifikovanou kvalitu slitku a za fyzickou držbu. Právě proto drahé kovy nejlépe fungují v horizontu pěti a více let — v takovém čase má vstupní rozdíl prostor ustoupit do pozadí oproti dlouhodobému vývoji ceny aktiva.

Při srovnávání nabídek na trhu se vyplatí dívat se na obě strany současně. Nákupní cena bývá viditelná na první pohled. Výkupní cena nikoli — některé firmy svou výkupní cenu vůbec nezveřejňují, jiné ji uvádějí výrazně pod tržním spotem. To je informace sama o sobě. Skutečné rozhodování o partnerovi nezačíná u toho, kdo prodává nejlevněji, ale u toho, kdo transparentně ukazuje, za kolik od Vás zboží jednou koupí zpět — a kdo tu cenu garantuje.

A ještě jedna věc, kterou si lidé málokdy uvědomí. Trvalá rezerva v kovech nemusí být konečnou stanicí — bývá vstupní bránou. Když rezerva časem roste a horizont se prodlužuje, otevírá se prostor pro další pilíře, které kovy doplňují. Dobrý partner Vás cykly bohatství provádí dál: informuje o vývoji trhu, vzdělává a postupně otevírá obraz toho, čím se klidná rezerva může s časem stát. Nezačíná u prvního prodeje a nekončí u poslední faktury — je u Vás v každém kroku.

To je vlastnost, kterou byste měli mít ověřenou předem. Ne ve chvíli, kdy peníze potřebujete.

Co s tím udělají moje děti?

Tato otázka oddělí krátkodobé výnosy od trvalých rezerv. Mnoho investičních produktů zaniká s majitelem nebo jeho cíli. Někdo se rozhodne odejít do penze, jiný potřebuje peníze na dům. Rezerva zmizí.

Fyzické drahé kovy jsou jiné. Zlato z roku 1800 vypadá v ruce stejně jako zlato z roku 2026. Generace, která ho předává, nemusí svým dětem vysvětlovat složitý finanční nástroj. Stačí říct: tohle je vaše, opatrujte to.

A pokud je takový poklad navíc uložen v profesionální úschově ve Švýcarsku — v jurisdikci s mimořádnou tradicí ochrany vlastnických práv — stává se z něj skutečně klidný rodinný majetek, který čeká na své pokračovatele s nadhledem nad tím, co se zrovna děje na trzích.

Pokud spoříte s horizontem, který přesahuje vaše vlastní cíle, máte stavbu generační. Tehdy nejde o dnešní výnos. Jde o to, aby vaše vnoučata měla v ruce něco hmatatelného, co bude stále stejně vzácné jako dnes.

A pokud nemáte děti, otázka zní jinak: co s tím chci, aby se stalo, až tady jednou nebudu? I tato odpověď patří do plánu.

ZÁVĚR

Sedm odpovědí v ruce

Pokud máte na všech sedm otázek alespoň základní odpověď, jste připraveni na konkrétní rozhovor. To je rozdíl mezi klientem, který přichází nakoupit, a klientem, který přichází stavět.

Schůzka pak netrvá hodinu navíc na vysvětlování základů. Sednete si, položíte své odpovědi na stůl a společně se podíváme, jaký konkrétní mix kovů, jakou cílovou částku a jakou pravidelnou platbu se k vašemu plánu hodí nejlépe.

Váš další krok

Pokud máte sedm odpovědí, pojďme jim dát konkrétní obrysy. Rezervujte si třicet minut — buď on-line, nebo osobně u kávy.

Stačí mi napsat na zbynek.joch@goldengate.cz. Termín najdeme v klidu, podle toho, jak se Vám hodí. Žádný tlak, žádné jednorázové akce „dnes nebo nikdy“ — trvalá rezerva se buduje trpělivě, a tak se i začíná.

Zbyněk Joch

Architekt rodinné rezervy
Oblastní vedoucí Golden Gate

O autorovi a tomto průvodci

AI services s.r.o., IČO: 11847476, jednající Ing. Zbyněk Jochem, je smluvním partnerem společnosti GOLDEN GATE CZ a.s. (dodavatel fyzických drahých kovů a Komoditního účtu) a současně vázaným zástupcem společnosti Golden Gate finanční služby, a.s. (IČO: 21809208, zapsaný v registru České národní banky).

Komoditní účet je nástroj pravidelného nákupu fyzických drahých kovů. Cena drahých kovů kolísá v čase a minulý vývoj cen není zárukou budoucího vývoje. Investiční nástroje (otevřené podílové fondy Golden Gate) nejsou předmětem tohoto průvodce. Bližší informace k nim na vyžádání.

Tento průvodce má charakter obecné edukace. Neobsahuje individuální investiční doporučení ani návrh konkrétního investičního nástroje. Před uzavřením jakékoli smlouvy je zákazník informován o všech podstatných parametrech produktu, nákladech a rizicích.

© 2026 Zbyněk Joch. Všechna práva vyhrazena.

z b y n e k j o c h . c z · z b y n e k . j o c h @ g o l d e n g a t e . c z