

Tisková zpráva

Milion za 60 sekund?

TikTok a Reels investování baví, ale není to strategie

Efekt FOMO a iluze jistoty: jak sociální sítě mění investiční rozhodování

Praha, 29. října 2025 – TikTok a Reels přinesly nový fenomén – investování podle emocí. Strach z toho, že „o něco přicházíme“, nutí lidi jednat impulzivně. A v prostředí, kde vítězí rychlost nad rozvahou, se z investora snadno stává hazardní hráč. Nová generace investorů totiž získává inspiraci na sociálních sítích. Krátká videa, emotivní příběhy i „tajné tipy“ ovlivňují rozhodování milionů lidí.

V posledních letech se investování přesunulo i tam, kde bychom ho ještě před pár lety vůbec nehledali – na platformy jako TikTok, Instagram Reels či YouTube Shorts. Miliony zhlédnutí mají videa, která slibují „nejlepší akcie roku 2025“, „cestu k milionu do třicítky“ či „tajný tip na krypto, které brzy vyletí“.

„Investování se objevilo mezi tancem, vtípkami a meme videi na sociálních sítích. Na jednu stranu je to dobrá zpráva – o investování se začínají zajímat i generace vyrůstající na TikToku a Instagramu. Problém nastává ve chvíli, kdy minutové video nahrazuje promyšlenou investiční strategii,“ upozorňuje Petra Hrdličková, investiční analytička Swiss Life Select.

Proč je to lákavé?

Sociální sítě přitahují jednoduchostí. Během jediné minuty na Reels lze vidět všechno – graf, příběh o zázračném zbohatnutí i pocit, že byl právě objeven klíč k bohatství. Jenže investování by nemělo být pojímáno jako fast food. Bez kontextu zůstává po rychlém soustu jen pocit, že bylo něco důležitého přehlédnuto. Rizika se neukazují, inflace se ignoruje, diverzifikace zůstává neznámým pojmem.

„Z pohledu psychologie je to ještě zajímavější. Sociální sítě zesilují efekty jako FOMO (fear of missing out) a konfirmační zkreslení. Lidé vyhledávají informace, které potvrzují jejich přání, ne fakta. A když vidíme, že „všichni nakupují“, máme pocit, že o něco přicházíme,“ varuje Petra Hrdličková.

Přidává se i pocit akce – dojem, že jsme právě udělali krok směrem k finanční nezávislosti, bývá osvobozující. Síť zkrátka umí motivovat a bourají bariéry, které lidem brání začít se o investice vůbec zajímat. A to je jejich pozitivní stránka.

Kde je problém?

Mnoho videí pracuje jen s půlkou pravdy. Často doporučí konkrétní akcii, ale už nezmíní, že daná společnost může mít slabé hospodářské výsledky nebo vysoké zadlužení. Často chybí i širší kontext, protože o rizicích se mluví jen zřídka.

„Když se na TikToku rozjede vlna kolem určité akcie, přichází efekt FOMO a mnoho retailových investorů nakupuje impulzivně, bez promyšleného plánu. Tím se investování redukuje na rychlý tip či momentální trend, místo aby bylo vnímáno jako dlouhodobý a promyšlený proces,“ uvádí Petra Hrdličková, investiční analytička Swiss Life Select.

Data potvrzují, že vliv sociálních sítí je skutečný

Podle nejnovějších výzkumů se investování pod vlivem sociálních médií stává stále výraznějším fenoménem, zejména u nových investorů. Podle dat společnosti Fidelity Investments více než třetina začínajících investorů činí většinu svých rozhodnutí právě na základě obsahu ze sociálních sítí, zatímco u zkušenějších investorů jde jen o přibližně desetinu. Zároveň téměř polovina nováčků přiznává, že už někdy udělala špatnou investici kvůli neověřeným informacím z online prostředí.

Průzkum společnosti Betterment dále ukazuje, že 36 % investorů považuje sociální sítě za svůj hlavní zdroj finančních informací. Zajímavé přitom je, že i přes rostoucí pesimismus ohledně vývoje trhu v následujících 12 měsících investoři zůstávají sebevědomí. Až 64 % věří, že jejich vlastní portfolia budou ve stejném období dosahovat stejných nebo lepších výsledků.

Tato kombinace sebejistoty, digitálního přístupu a vlivu sociálních médií vytváří paradox dnešní doby – informace jsou sice dostupnější než kdy dřív, avšak jejich kvalita i interpretace vyžadují více kritického myšlení než v minulosti.

„Sociální sítě tak nejsou pouze zdrojem inspirace, ale často i spouštěčem unáhlených rozhodnutí. Rady „finfluencerů“, kteří slibují rychlé zisky, mohou být lákavé, ale jejich kvalita se dramaticky liší. Schopnost odlišit skutečnou radu od sociálního šumu patří dnes k nejcennějším dovednostem investora,“ upozorňuje Petra Hrdličková, investiční analytička Swiss Life Select.

Petra Hrdličková dále doplňuje: „Sociální média navíc mohou ovlivňovat i samotný vývoj na trzích. Virální trendy, jako například v případě akcie GameStop, ukazují, jak rychle se může online vlna emocí proměnit v reálné cenové pohyby.“

Jak z tzv. bite-size obsahu vytěžit maximum?

Petra Hrdličková, investiční analytička Swiss Life Select, doporučuje držet se těchto zásad:

1. Staňte se investorem, ne gamblerem

Investování není o štěstí, ale o porozumění. Před koupí akcie by měl investor zjistit, jak společnost vydělává peníze, jak si vede v čase a jaké má vyhlídky. Zohlednit by měl i její konkurenci a vývoj celého odvětví. Zjednodušeně řečeno, nekupuje se tiket do loterie, ale podíl ve firmě. A čím lépe pochopíte, co skutečně vlastníte, tím menší prostor ponecháváte náhodě.

2. Dívejte se na investice očima investora

Každá investice by měla být posuzována individuálně, podle stanovených cílů, časového horizontu a úrovně rizika, kterou je investor ochoten přijmout. To, co se osvědčí jednomu, nemusí vyhovovat druhému. V krátkých videích bývá často doporučováno „koupit tuto akci“, aniž by byla zohledněna individuální situace nebo finanční možnosti. Před samotnou investicí zvažte, kdy budete prostředky potřebovat a jak velký pokles hodnoty portfolia zvládnete bez zbytečného stresu. I rada, která je obecně považována za dobrou, se může ukázat jako nevhodná, pokud není přizpůsobena konkrétní osobě investora.

3. Horkým tipem můžete portfolio doplnit

Tip z TikToku můžete vnímat jako zajímavý doplněk, nikoli jako základ investičního portfolia. Základem by měla být diverzifikace prostřednictvím pravidelných investic do široce zaměřených fondů. Pokud chcete vyzkoušet takzvaný „horký tip“, měl by tvořit pouze menší část portfolia, nikoli jeho jádro. Tím zachováte potenciál růstu a omezíte riziko, že jediný neúspěšný nápad negativně ovlivní celkový výsledek.

4. Kdo nám radí na sítích?

Na sociálních sítích rozpoznáte dva typy tvůrců – ty, kteří vzdělávají, a ty, kteří prodávají sen o rychlém zbohatnutí. První se zaměřují na principy, jako je diverzifikace, řízení rizika či dlouhodobý investiční horizont, zatímco druzí často slibují jisté výnosy a „neomylné“ tipy. Jistota však v investování neexistuje. Pokud by existovala, výnos by se

blížil nule. Věnujte pozornost těm, kteří vysvětlují, ne těm, kteří lákají. Znalosti získané od prvního typu tvůrců mohou vést k růstu, zatímco slepé následování lákadel vede spíše k opačnému výsledku.

5. Snaží se poradit, nebo je to show?

Investiční videa mohou být zábavná, chytlavá a plná emocí – to je jejich síla i riziko. Obsah influencerů bývá často prezentován s velkou jistotou, ale bez skutečné odpovědnosti. Není zřejmé, kdo se skrývá za obrazovkou, ani jaké má tvůrce zkušenosti. Zábava je přijatelná, pokud je zachováno vědomí, že ne všechno, co zní sebevědomě, musí být pravdivé. Obsah by měl být sledován jako inspirace, nikoli jako základ investičních rozhodnutí. Na sociálních sítích je snadné o investování mluvit, ale mnohem těžší je podle takových rad skutečně uspět.

Umělá inteligence jako nový hráč ve hře

„Vedle sociálních sítí se do světa investování stále výrazněji zapojuje i umělá inteligence, která vystupuje v roli nového rádce investorů. Nástroje jako ChatGPT dnes dokážou rychle vysvětlit základní pojmy, porovnat investiční přístupy či nabídnout inspiraci, kam se vydat dál. Podle dat společnosti Betterment využívá více než polovina investorů (53 %) generativní AI pro finanční účely alespoň jednou měsíčně, avšak důvěra zůstává nízká. Pouze 30 % lidí důvěřuje umělé inteligenci při poskytování finančních rad a jen 26 % by jí svěřilo správu svých investic,“ uvádí Petra Hrdličková, investiční analytička Swiss Life Select.

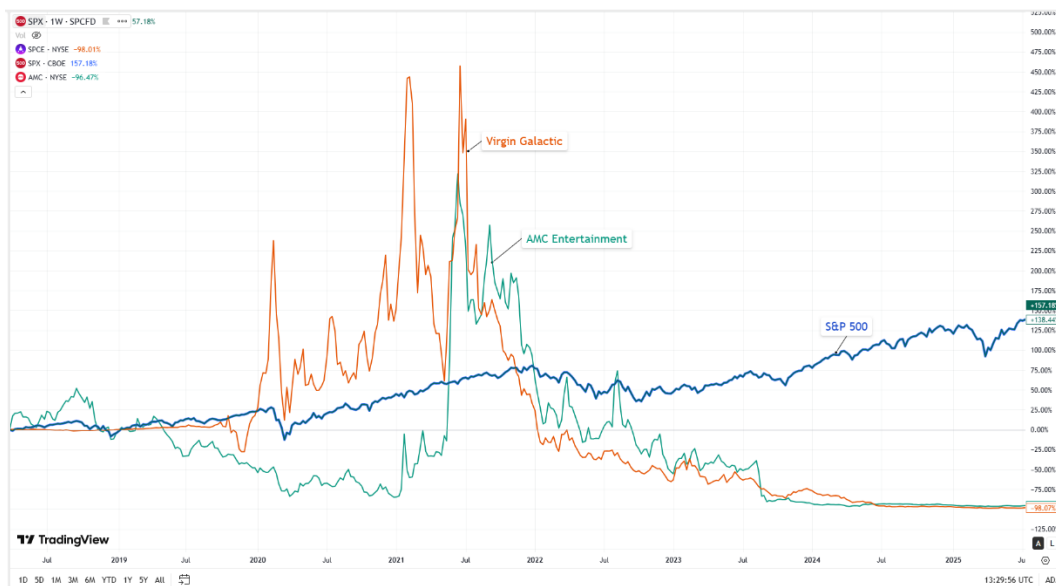
Umělá inteligence může být cenným pomocníkem, ale osobní finanční poradenství nenahradí. Nezná totiž konkrétní situaci, cíle ani rizikovou toleranci investora. Stejně jako v případě sociálních sítí by měly být i zde odpovědi vnímány jen jako výchozí bod pro vlastní úvahy, nikoli jako investiční doporučení.

Reels nejsou investiční strategie

Sociální sítě udělaly finance atraktivnější a dostupnější, což je pozitivní změna. Díky nim se o investování zajímají i lidé, kteří by se k němu jinak možná nikdy neodhodlali. Je však důležité si uvědomit, že 60sekundové video není investiční strategie. Zábava na sítích může být dobrým prvním krokem, ale skutečné výsledky přináší dlouhodobý plán, diverzifikace a disciplína.

„Slepé následování investičních tipů z videí vede spíše ke zklamání než k úspěchu. Influenceri za naše rozhodnutí odpovědnost nenesou – tu má vždy každý investor sám. Investování začíná otázkami, ověřováním a pochopením toho, kam peníze směřují. Ten, kdo se učí přemýšlet samostatně, stává se investorem. Kdo jen sleduje ostatní, zůstává divákem,“ uzavírá uvádí Petra Hrdličková, investiční analytička Swiss Life Select.

Graf znázorňuje vývoj cen akcií společností AMC Entertainment (AMC) a Virgin Galactic (SPCE) oproti vývoji indexu S&P 500 v období od roku 2018 do poloviny října 2025 (v %)



Graf ukazuje, jak dokáže vlna nadšení na sociálních sítích ovlivnit ceny akcií. Akcie AMC Entertainment se stala symbolem „meme investování“, kdy drobní investoři hromadně nakupovali akcie této společnosti, na které velké fondy sázely na pokles, čímž sami vyvolali prudký růst. Společnost Virgin Galactic zase lákala vizí vesmírného turismu a slibem revolučního byznysu. Obě akcie ale po vlně euforie ztratily tempo a zůstaly hluboko pod vrcholem. Na rozdíl od indexu S&P 500, který rostl pomaleji, ale stabilněji.

Swiss Life Select je přední finančněporadenskou společností v České republice, která poskytuje komplexní finanční služby té nejvyšší kvality. Je součástí švýcarské finanční skupiny Swiss Life, předního poskytovatele finančních řešení v Evropě s tradicí již více než 165 let. Skupina spravuje aktiva v hodnotě více jak 240 mld. CHF, spolupracuje se 17 000 profesionálními finančními konzultanty a stará se o finance více než 4 milionů klientů. Akcie společnosti Swiss Life jsou obchodovány na burze v Curychu a jsou rovněž zařazeny do hlavního indexu SLI (Swiss Leader Index), který zahrnuje 30 největších společností obchodovaných na burzách ve Švýcarsku.

Více na: www.swisslifeselect.cz.

Swiss Life Select zveřejňuje každý měsíc hodnoty ukazatele **Swiss Life Hypoindex®** a čtvrtletně **Index českého investora CII750**. Dále provozuje odborné portály investujeme.cz a hypoindex.cz.

V případě zájmu o další informace kontaktujte:

Miroslav Beneš

Mobil: +420 603 174 347

E-mail: miroslav.benes@benesgroup.cz

Milan Kríž

Mobil: +420 602 266 316

E-mail: milan.kriz@benesgroup.cz