

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI

PEDAGOGICKÁ FAKULTA

Katedra společenských věd

Bakalářská práce

Šárka Housírková

Prevence finanční negramotnosti

Zdravé zásady ekonomického uvažování pro život

Čestné prohlášení:

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci vypracovala samostatně na základě uvedených pramenů a literatury.

V Bystrovanech dne: 30. 3. 2012

Šárka Housírková

Poděkování:

Děkuji vedoucí své bakalářské práce Ing. Doře Růžičkové, Ph.D. za rady a odbornou pomoc.

Dále děkuji svému manželovi za podporu.

ANOTACE

Jméno a příjmení:	Šárka Housírková
Katedra:	Katedra společenských věd
Vedoucí práce:	Ing. Dora Růžičková, Ph.D.
Rok obhajoby:	2012
Název práce:	Prevence finanční negramotnosti Zdravé ekonomické zásady pro život
Název v angličtině:	The prevention of financial illiteracy Sensible principles of economic thinking for life
Anotace práce:	Práce se zabývá problematikou prevence finanční negramotnosti, riziky vyplývajícími z nabídky trhu a marketinkového působení, rizikovými skupinami a specifiky jednotlivých věkových skupin. Cílem práce je zamyslet se nad tématem prevence finanční negramotnosti z pohledu současného člověka. Zjistit, zda jsou dostupné informace a materiály, aby se dnes každý mohl orientovat v nabídkách a možnostech trhu a čelit tak působení marketingu a zároveň si mohl vytvořit obranu proti nebezpečí zadlužení. Pozornost je věnována také výchovným postupům a metodám zaměřeným na jednotlivé rizikové skupiny.
Klíčová slova:	Finanční negramotnost, prevence, lukrativní nabídka, slevy, splátkový prodej, úvěr, zadlužení, osobní bankrot, výchova, ekonomické zásady, metody.
Anotace v angličtině:	This thesis deals with the problems of the prevention of financial illiteracy, risks arising from the offer of the market and the effect of marketing, risk groups and special characteristics of particular age groups. The aim of this work is to think about the prevention of financial illiteracy from the point of view of a contemporary person. To find out if there are information and materials available so that everybody can be well versed in offers and possibilities of the market and face the effect of marketing and defend themselves against the danger of debts at the same time. Attention is also paid to educational methods and methods focused on particular risk groups.
Klíčová slova v angličtině:	Financial illiteracy, prevention, lucrative offer, discounts, installment plan, credit, debts, personal bankrupt, education, economic principles, methods.
Přílohy vázané v práci:	11 stran
Rozsah práce:	41 stran
Jazyk práce:	český

OBSAH

ÚVOD	1
1. RIZIKA FINANČNÍ NEGRAMOTNOSTI	2
1.1. LUKRATIVNÍ MARKETINGOVÉ NABÍDKY.....	2
1.2. SPLÁTKOVÝ PRODEJ.....	6
1.3. VÝHODNÉ ÚVĚRY V SOUKROMÝCH SPOLEČNOSTECH.....	8
1.4. ÚVĚRY V BANKÁCH.....	10
1.5. KREDITNÍ KARTY.....	12
1.6. KONTOKORENT.....	14
2. RIZIKOVÉ SKUPINY	16
3. SPECIFIKA RŮZNÝCH VĚKOVÝCH SKUPIN, PREVENCE, VÝCHOVA K FINANČNÍ ZODPOVĚDNOSTI	17
3.1. DĚTI VE VĚKU 7 – 15 LET.....	17
3.2. MLADISTVÍ A MLADÍ DOSPĚLÍ V VE VĚKU 15 – 25 LET.....	18
3.3. DOSPĚLÍ.....	20
3.4. MLADŠÍ SENIOŘI.....	21
3.5. STARŠÍ SENIOŘI.....	22
4. PŘÍPADOVÉ STUDIE	24
4.1. PŘÍPADOVÁ STUDIE – PAN ANTONÍN, 36 LET.....	24
4.2. PŘÍPADOVÁ STUDIE – PAN VÁCLAV, 31 LET.....	28
4.3. PŘÍPADOVÁ STUDIE – MANŽELÉ OLDŘICH 63 LET A BOŽENA 59 LET.....	31
ZÁVĚR	35
PRAMENY A LITERATURA	37
PRAMENY.....	37
Jiné prameny.....	37
LITERATURA.....	38
SEZNAM ZKRATEK	40
PŘÍLOHY	41
PŘÍLOHA 1 – SLOVNÍK FINANČNÍCH POJMŮ.....	42
PŘÍLOHA 2 – TEST: SLEVY NEJSOU ZADARMO.....	45
PŘÍLOHA 4 – FINANČNÍ PORADENSTVÍ.....	51
PŘÍLOHA 5 – KONTROLNÍ ROZPOČET.....	52

ÚVOD

Cílem práce je zamyslet se nad tématem prevence finanční negramotnosti z pohledu současného člověka. Zjistit, zda jsou dostupné informace a materiály, aby se dnes každý mohl orientovat v nabídkách a možnostech trhu, čelit působení marketingu a zároveň si mohl vytvořit obranu proti nebezpečí zadlužení.

Díličními cíli práce pak je pokusit se nalézt odpovědi na níže uvedené otázky:

Proč je důležité orientovat se v dnešním tržním světě?

Má mít člověk povědomost o principech podnikání a základech účetnictví a ekonomie?

Hraje vliv na ekonomickou obranyschopnost každého člověka výchova?

Liší se nějak rizika finančních problémů u různých věkových skupin?

Existují informace a materiály, kterých je možné využít ve výchově k finanční odpovědnosti?

Teoretická část práce se zabývá bližším popisem rizikových jevů v současné situaci. Metodologická část práce se věnuje rozepsání rizikových skupin občanů a shrnutí poznatků a výchovných postupů pro jednotlivé věkové skupiny obyvatel.

V práci je využito modelových situací a vzorových výpočtů jako podpory k názornému vysvětlení vlivu a dopadu ekonomických rozhodnutí. Příčiny a průběh vlivu nesprávných rozhodnutí je dokumentován třemi případovými studiemi.

Ústřední myšlenkou práce je hypotéza, že je možné pro sledované rizikové jevy v souvislosti s věkovými skupinami ohrožených občanů nalézt jednoduchá bezpečnostní opatření, založená na „zdravém selském rozumu“.

1. Rizika finanční ngramotnosti

1.1. Lukrativní marketingové nabídky

Jednou z marketingových strategií, jak oslovit a navázat kontakt s potenciálním klientem, je lukrativní nabídka. Význam slova lukrativní je ve slovníku cizích slov vysvětlený jako ziskový, výnosný.¹ Již v úvodu komunikace je proto prodejcem vyzdvihnuta výjimečnost nabídky pro klienta. Děje se tak různými způsoby. Například poskytnutím výhody, pokud klient využije dnešní nabídky a uzavře smlouvu ihned. Výhodou poskytnutou klientovi může být sleva, většinou nadměrná, část služeb zdarma, rozšíření nabídky po omezenou dobu, výhra apod. Dalším způsobem může být nabídka velkého množství za velmi výhodnou cenu. Nedílnou součástí tzv. lukrativních nabídek se stala možnost nakoupit zboží či služby na splátky s nulovou akontací.

V posledních několika letech je v nabídkách práce trvale zastoupen inzerát nabízející pozici pracovníka call centra – telefonisty. Pracovní náplní telefonisty pak je kontaktovat stávající klienty firmy a oslovovat nové potenciální klienty s nabídkou nových služeb nebo rozšíření již poskytovaných služeb. Telefonní hovory mají předepsaný scénář, již v úvodu telefonátu, ihned po představení volajícího, následuje informace o pravděpodobnosti nahrávání hovoru. Tato informace o monitorovaném hovoru poskytuje prodejci či poskytovateli služby možnost nahrávat všechny telefonické hovory jejich operátorů s cílem zajistit ověřitelné důkazy o ústně sjednaných smlouvách.

Mnohý občan, zaskočený tím, že mu na jeho soukromé telefonní číslo volá neznámý člověk, který má informace o službách, které využívá a zná i jiná soukromá data, nestihne rychle a asertivně zareagovat. V tlaku rychle se odvíjejícího telefonického hovoru a množství poskytnutých informací, nemá volaný čas, zorientovat se v situaci, uvědomit si základní fakta a nechat úvahy a rozhodnutí plynout na základě „zdravého selského rozumu“.

Pravděpodobně proto je strategie marketingových lukrativních nabídek a telefonických kontaktů postavena na rychlosti a dravosti. V delším časovém prostoru by si jistě mnohý člověk, který později litoval svého ukvapeného rozhodnutí, položil některou z následujících otázek.

¹ <http://slovník-cizich-slov.abz.cz/web.php/slovo/lukrativni>

Člověk, který mi volá, je pro mě neznámý, nikdy jsem ho neviděl a nekomunikoval s ním. Jak je možné, že má mé soukromé telefonní číslo?

Jak jsem mohl vyhrát v soutěži, o které nevím, a které jsem se aktivně nezúčastnil?

Když jsem vyhrál službu zdarma, kdo uhradí tento telefonát?

Když jsem vyhrál službu zdarma, a firma mi bude poskytovat služby po dobu 1 roku bezplatně, z čeho pak zaplatí mzdu svého zaměstnance, který mi telefonoval, když já jako zákazník firmě žádné peníze nepřinesu?

A odkud mi vlastně telefonovali, jaké má firma sídlo? Uhradí firma náklady své provozovny – nájem, energie, poplatky – když poskytuje služby bezplatně?

V obchodním zákoníku je řečeno, že podnikání je aktivita vyvíjená za účelem zisku.² Podmínky lukrativních marketingových nabídek na první pohled svědčí o opačných aktivitách.

Logickou úvahou i bez znalosti ekonomických a podnikatelských pravidel, může každý člověk dojít k poznání, že z něčeho firma profitovat musí. Je tedy zřejmé, že ona lukrativní nabídka je pouze začátek, sloužící k navázání kontaktu, získání pozornosti klienta či potenciálního klienta a rozvinutí dalšího bodu a tím je sjednání smlouvy, která je vázána na rychlost rozhodnutí, nebo na poskytnutou výhru, apod.

Při možnostech dnešní moderní technologie a právě zmíněných monitorovaných hovorů se již stává běžnou praxí, uzavírat smlouvy telefonicky. Postačí ústní souhlas s nabízenou službou, zaznamenaný nahrávacím zařízením, a smlouva je uzavřena se všemi podmínkami, o kterých volaný mnohdy nic netuší.

V médiích se objevují kauzy neetického jednání některých prodejců, sjednání smluv s indisponovanými lidmi, nátlakové prvky, které mohou prodejci používat. Objektivně je potřeba uvést, že ne všichni prodejci si při své práci počínají neeticky. Nicméně tlak na rychlost rozhodnutí, prvek překvapení ze ztráty soukromí volaného, a momentální fyzická a duševní kondice volaného vytvářejí mnoho prostoru pro vznik problematických a rizikových situací.

Marketingové strategie nabízejí mnoho podob, jak pracovat se zákazníkem ve snaze prodat. Účelem aktivity, kterou vyvíjejí marketingová oddělení, není nic jiného než nalézt způsob, jak

² Obchodní zákoník (zákon 513/1991 Sb., § 2)

oslovit kupující, jak je přesvědčit, že právě tuto službu, tento výrobek potřebují. Práce call center je jen jednou z mnoha podob. Nelze proto spoléhat na to, že pokud se dnešní člověk vyvaruje komunikace s telefonisty a důrazně odmítne jakoukoliv telefonickou nabídku, popřípadě hovor ukončí na začátku, že zůstane uchráněn působení marketingu a nedostane se do rizikových situací.

Poměrně často se při placení zboží u kteréhokoliv prodejce markující pokladní zákazníka zeptá, zda má slevovou kartu. Myšlenka „pro naše věrné zákazníky, máme výhodnější nabídku – slevy, reklamní předměty nebo dárky, podle výše odběru“ se pravděpodobně líbí každému. Vždyť je vyzdvihována jedna z nejušlechtlejších lidských vlastností – věrnost. Dobrý pocit může kazit vědomí, že za slevovou kartu, poskytne klient své soukromé údaje – jméno, bydliště, telefonní kontakt. Aniž si to klient v daném okamžiku uvědomí, tyto informace slouží jako podklad call centru k adresování telefonické nabídky.

V některých smlouvách se velmi drobným písmem uvádí, že klient podpisem smlouvy souhlasí s poskytnutím soukromých údajů spolupracujícím firmám. A pak telefonické hovory začínají slovy: „Dobrý den, u telefonu pracovník AB firmy CD, v zastoupení společnosti EF, dovolujeme si Vás kontaktovat s nabídkou služeb. Nejprve bychom Vás chtěli informovat, že náš hovor může být monitorován.....“ Po takto dlouhém úvodu, operátory většinou svižně vyřčeným, mnohý volající vůbec netuší, kdo mu vlastně telefonuje. A problematika je opět u práce telefonistů call center.

Vedle slevových karet převládá v kamenných obchodech marketingová lukrativní nabídka na přímou realizaci prodeje, nabízí tedy klientovi slevy při větším odběru – například známé akce 2+1 zdarma, či při koupi 2 ks dostane kupující dárek nebo při koupi 3 ks obdrží u pokladny slevu 10% na dané zboží, nikoliv na celý nákup. V některých případech mohou být informace podány zavádějícím způsobem a sleva se vztahuje pouze na první z celkového množství nakoupených ks výrobku.

Slevové karty, sbírané body nebo kupony, sledování obratu zakoupeného zboží a z toho poskytovaná sleva, rozvíjí psychologickou hru. Prodejce rozvíjí hru různými směry, aby neustále poskytoval kupujícímu nějaké výhody a tím mu zřetelně dával najevo, jak je pro prodejce důležitý a jak si kupujícího považuje a jeho věrnost oceňuje. Kupující přijímá hru a nechá se obchodníkem „rozmazlovat a hýčkat“ s pocitem, že pro někoho něco důležitého či významného představuje.

Ve společnosti se tak objevil nový životní styl. „*Nakupování jako droga: nakupování se může stát drogou. Zařadí se mezi vášně, na nichž jsme závislí.*“³

Zvláště, pokud se podmínky a zvyklosti v dnešních obchodech ubírají směrem přemrštěných slev. Každý občan by si měl uvědomit, že obchodník profituje z marže, kterou obsahuje výsledná cena zboží, které prodává. Měl by se zamyslet nad tím, z čeho provoz svého podnikání obchodník financuje, pokud na zboží, které prodává, poskytuje slevy například 80%? Do prodejní ceny by se měly promítnout nejméně tyto náklady: pořizovací cena zboží, doprava zboží na prodejnu, plat člověka, který zboží přijme, vybalí, uloží a následně nabízí, nájem provozovny a energie, zisk obchodníka.

Je-li sleva tak velká, z jakých zdrojů tedy obchodník své aktivity financuje? Nakupuje zboží nižší kvality? Nadhodnocuje původní prodejní cenu? Dopláčí rozdíl ze svého soukromého majetku?

Komunikace s prodávacem dnes mnohdy nahrazuje okruh blízkých. Obchodník splní zákazníkovi přání v rámci obchodního jednání. Zákazník prožívá pocity těšení se na novou věc a chvilkového štěstí z jejího pořízení, umocněný pocitem, že při tak výhodné nabídce je vše v pořádku. Takto vysoká sleva může v kupujícím vyvolat pocit, že věc kupuje téměř zdarma a nutnost uvážít vydané peníze spolu s mírou potřebnosti dané věci bagatelizuje.

Je bohužel smutnou pravdou, že sociální podmínky, komunikace lidí, uspěchaná přetechnizovaná doba a izolace rodin i jednotlivců dosahuje čím dál větších rozměrů. Přirozenou potřebou každého člověka je pocit lásky, citového zázemí, sounáležitosti s jinými, ocenění, respekt, uznání osobnosti a jedinečnosti.

Původní myšlenkou technického pokroku bylo ulehčení od těžké práce, zlepšení životních podmínek a získání více času pro lepší a snadnější komunikaci. Realizace, kterou nyní společnost prožívá, má bohužel jinou podobu. Dnes lidé těžkou práci nevykonávají, nahradily je stroje. Díky novým technologiím mohou lidé komunikovat snadno, rychle, kdykoliv a s kýmkoliv. Přesto se mezi nimi objevuje propast z neznalosti a neschopnosti komunikovat. Problematika obtíží v komunikaci soudobého člověka není předmětem této práce, nicméně díky existenci těchto komunikačních bariér, jedná mnoho lidí při nakupování neuváženě

³ NOVÁK, Tomáš a Alžběta POKORNÁ. *Peníze a manželství*, 1. vydání, PRAHA: Grada, 2007, strana 43, ISBN 978-80-247-1618-3

a nezodpovědně, jelikož dobře odvedenou práci vyškoleného prodejce zaměňují se zájmem o svou osobu a uspokojují nákupy své neošetřené životní potřeby.

*Mezi důvody tohoto stavu bývá uváděno „neumění říci ne“ promyšlené reklamě, pocit samoty zaplašený zájmem prodavače, pocit, že alespoň někdy a něco rozhoduji sám. Pozoruhodným motivem je nespokojenost v manželství nebo v jiném partnerském vztahu. Enormními výdaji se lze „zviditelnit“, připomenout svoji existenci, odměnit se za různá příkoří a naopak se protějšku prostřednictvím tzv. luxování konta pomstít. Hrát roli mohou i varianty náhlého „šoku z dostupnosti“.*⁴

1.2. Splátkový prodej

Fenomén splátkového prodeje se objevil v letech, kdy bylo pro klienty bank obtížné získat spotřebitelský úvěr. Situace, kdy byly zrušeny či výrazně omezeny novomanželské půjčky, vyústila v potřebu nového finančního produktu či služby, která nabídne novomanželům, a nejen jim, možnost pořídit si vybavení domácnosti i v situaci, kdy vstupní kapitál není vysoký nebo zcela chybí.

Na potřebu zajistit nový způsob financování zareagovaly leasingové firmy s nabídkou spotřebitelských úvěrů ve formě nákupu na splátky. Původně se splátkový prodej vztahoval na pořízení automobilu, vybavení domu a bytu. Dobrá myšlenka, umožnit lidem, aby si platby rozložili a potřebné vybavení pořídili a mohli si tak zvýšit kvalitu života, se časem rozšířila i o spotřební zboží drobného charakteru a zábavní techniku. Poslední vývoj již do splátkového prodeje zahrnul i nabídky cestovních kanceláří. Za zmínku stojí také reklamní kampaně směřované k nákupům vánočních dárků.

Firmy poskytující splátkový prodej vzbuzovaly v lidech pocit snadnějšího přístupu k penězům. Bankovní domy jako finanční instituce působily na klienty autoritativním dojmem. Dostupnost půjček nebyla snadná, administrativní procedura zdlouhavá, a každý žadatel byl povinen zajistit pro požadovanou částku odpovídající počet ručitelů. Když k této situaci přidáme ještě administrativní poplatek za vyřízení, který žadatel musel uhradit

⁴ NOVÁK, Tomáš a Alžběta POKORNÁ. *Peníze a manželství*, 1. vydání, PRAHA: Grada, 2007, strana 44, ISBN 978-80-247-1618-3

i v případě, že mu úvěr schválený nebyl, ukáže se obrázek situace, která vedla k počátečnímu nárůstu obliby splátkového prodeje.

Do této doby bylo nutné bance prokázat všechny náležitosti. Nyní již stačilo prodejci prokázat pravidelný finanční příjem. Přímo s prodejcem sepsat smlouvu, zvolit si podmínky poskytnutého úvěru ve splátkovém prodeji, tj. počet splátek a uhradit stanovenou akontaci. Matoucím prvkem pro některé občany byl fakt, že smlouvu o poskytnutí splátkového prodeje sjednali s prodejcem, ale platby měli uhradit na účet jiné firmy.

Rizikovým faktorem se ukázala být naivita kupujících, kteří předpokládali, že cena výrobku uvedená v kamenném obchodě, je totožná s výslednou cenou, kterou zákazník celkem uhradí. Je pravděpodobné, že k tomuto omylu, v počátcích fungování splátkového prodeje, přispěl i dosud neznámý třetí aktér. Dosud při nákupech figurovali kupující a prodávající, nyní byl ve hře třetí, a to leasingová společnost. Procedura nákupu na splátky se v počátcích odvíjela stejným způsobem, jako je tomu v současnosti.

Kupující si vybere zboží a sjedná smlouvu o splátkovém prodeji. Uhradí prodejci akontaci a zboží i se splátkovým kalendářem si odveze z prodejny. Obchodník na základě prodejního dokladu a sjednané smlouvy o splátkovém prodeji, kontaktuje leasingovou společnost a předá potřebné administrativní doklady s platebním požadavkem. Leasingová společnost uhradí prodejci rozdíl v původní prodejní ceně a akontaci, kterou uhradil zákazník. Leasingová společnost nadále komunikuje se zákazníkem, zákazník leasingové společnosti hradí pravidelné splátky dle splátkového kalendáře. Rozdíl mezi prodejní cenou u prodejce a výslednou cenou po uhrazení všech splátek, je částka, kterou zákazník zaplatí leasingové společnosti za možnost nakoupit na splátky.

Celkové náklady spojené se splátkovým prodejem, které kupující nakonec leasingové společnosti uhradí, se označují souhrnným názvem „roční procentní sazba nákladů“ (RPSN)⁵. Každá leasingová společnost je ze zákona povinna uvádět informaci o výši % RPSN.

Také v případě splátkového prodeje by měl mít své slovo „zdravý selský rozum“. Není obtížné uvědomit si, že každý z aktérů se prodeje účastní proto, aby něco získal – kupující zboží, prodávající peníze za zboží, leasingová společnost poplatek za splátkový prodej. Každý ze zúčastněných nějak profituje, výslednou cenu, tedy profit prodejce i leasingové

⁵ <http://www.mesec.cz/pujcky/spotrebitelske-uvery/pruvodce/vypocet-rpsn/>

společnosti, uhradí zákazník. Toto by si měl uvědomit každý kupující před podepsáním smlouvy s leasingovou společností.

Rizika spojená se splátkovým prodejem, se začala projevovat postupně. Lidé v době, kdy tato možnost financování začínala, nebyli zvyklí hospodařit s virtuálními penězi. Zvyklost platby hotově postupně nahrazovala nově platba platební kartou. Mnoho lidí, s hotovými penězi řádně hospodařící, se dostalo do přechodných problémů díky fenoménu virtuálních peněz.

Také snadná dostupnost splátkového prodeje se projevila jako rizikový faktor. Dřívější praxe s úvěry z bankovních domů nepřipouštěla možnost čerpat nový úvěr před celkovým uhrazením předchozího úvěru. V případě splátkových prodejů ale zpočátku žádné omezení neexistovalo. Objevily se tedy případy, kdy si kupující pořídili více věcí prostřednictvím splátkového prodeje současně. A teprve až po podepsání všech smluv a sečtení všech měsíčních splátek zjistili, že jejich závazky ke splácení přesahují jejich měsíční příjmy.

Současná praxe vychází z ověřování si potenciálního klienta leasingovou společností před podpisem smlouvy o splátkovém prodeji. Smlouvu o splátkovém prodeji nyní prodejci zpracovávají elektronicky a po jejím vyplnění odesílají on-line leasingové společnosti k ověření. Identifikační údaje kupujícího jsou pak porovnány s databází neplaticích zákazníků, kterou mají leasingové společnosti a banky k dispozici.

1.3. Výhodné úvěry v soukromých společnostech

Příchodem leasingových společností na finanční trh se snížil počet klientů, kteří v bankách žádali o poskytnutí úvěru. Na tuto situaci banky zareagovaly zmírněním kritérií pro poskytování úvěrů a zjednodušením administrativy.

Současně se ovšem objevily na trhu i nebankovní instituce poskytující úvěry občanům. Tyto společnosti své působení rozšířily i na poskytování úvěrů lidem v situaci, kdy nemohou spolehlivě prokázat dostatečnou výši pravidelných příjmů. Pro banky tedy nejsou „bonitními“ klienty.

Momentálně je situace na trhu firem poskytujících úvěry mírně nepřehledná, protože úvěry na základě vydaných kreditních karet vlastně poskytují i leasingové společnosti.

Každá z výše zmíněných institucí k úvěrům přistupuje jiným způsobem. Zatímco pro leasingové společnosti jsou úvěry doplňková služba, pro bankovní domy jsou úvěry hlavním zdrojem příjmu. Soukromé společnosti poskytující úvěry se na první pohled jeví jako soukromé bankovní domy se stejným způsobem podnikání. Podmínky jejich smluv však s bankovními totožné nejsou a v oblasti jištění úvěru a podmínek splácení jsou zásadně odlišné.

Přestože trh s úvěry je nyní velmi rozvinutý, a zadluženost lidí začíná být společenským problémem, měl by mnohý občan na problematiku nahlížet s humorem a nadsázkou. Přibližně 80 let stará myšlenka Tomáše Baťa se zdá být i nyní stále aktuální. „*Některé banky se podobají půjčovně deštníků. Nabízejí půjčku, když svítí slunko, a chtějí ji zpět, když začne pršet.* TOMÁŠ BAŤA“⁶

Mnoho občanů přišlo o svůj majetek díky špatné informovanosti o podmínkách úvěru v soukromých společnostech. Splátky v těchto firmách nejsou splatné v měsíčních periodách, jako tomu je u bank či leasingových společností, ale například po týdnech. Matoucí rovněž je, že každá z těchto firem má podmínky uzpůsobené dle svých požadavků. Právě tyto nejdůležitější informace, bývají ve smlouvách o úvěru, uvedeny miniaturním písmem.

Marketingové působení těchto firem je zaměřeno na vyvolání iluze snadného získání peněz s bezproblémovým splácením a vytvořením dojmu, že klient sám je nejdůležitější osobou, která má úvěr a jeho splácení pevně pod kontrolou a o průběhu celé transakce rozhoduje. Poskytnuté úvěry jsou nabízeny s donáškou do domu, v kteroukoliv hodinu, na telefonické zavolání, ... a další „servis“, se kterým se v zavedených bankovních domech klient nikdy neseťká.

I zde je prostor pro užití „zdravého selského rozumu“. Několik otázek, které se nabízejí již jen díky marketingové strategii, může klientům pomoci předejít vážným finančním problémům nebo dokonce ztrátě majetku.

Když mi zástupce firmy donese peníze až do domu, má takový zájem o moje blaho nebo si chce vizuálně ověřit, kde bydlím, jaké mám vybavení, kdo bydlí se mnou, a tím získat informace, zda mám o co přijít, kdybych svůj závazek nesplatil?

⁶ BAŤA, Tomáš, cit. podle ZELENÝ, Milan. *Cesty k úspěchu: Trvalé hodnoty soustavy Baťa*, ZLÍN: Nakladatelství ČINTÁMANI, 2005, strana 81, ISBN 80-239-4969-1

Proč, když si půjčuji menší částku, než před lety v bance, mi tato firma poskytuje takový servis, když v bance jsem si musel všechna administrativní opatření pro daleko větší částku vyřídit sám?

Opravdu je firma tak úspěšná, že může obratem půjčit jakoukoliv částku, to jí všichni vždycky včas své závazky uhradí? Proč potom banky dělají taková opatření a ověřování kvůli úvěrům, když v soukromé firmě to být nemusí?

Skutečností je, že výše zmíněné RPSN, právě v soukromých společnostech poskytujících úvěry bývá nejvyšší. Platební podmínky bývají specifikovány miniaturním písmem a jejich organizační struktura je postavená jinak, než jak bylo v bankách obvyklé, což mnohého klienta předem nenapadne a následně pak v praxi zaskočí.

V současné době se problematice věnuje mnoho autorů. Již v úvodu knihy je možné nalézt zásadní informaci: *„Publikaci věnujeme podpoře zdravého rozumu lidí, kteří uvažují o reklamou doporučených „velmi výhodných“ půjčkách. Těch, kde dostanete i pár desítek tisíc za pár stovek měsíčně ... kolik těch měsíců bude, se raději neříká. Vše je nabízeno se vším komfortem, s donáškou až do domu. Čím větší reklama a vyšší pohodlí, tím větší výdaje věřitele ... Kdo jiný je zaplatí než dlužník? Mnohokrát jsme se setkali s těmi, kdo se díky půjčkám dostali do takřka neřešitelné situace. Nikdy jsme se jinde než v reklamách nesetkali s nikým, kdo by si je pochvaloval.“*⁷

1.4. Úvěry v bankách

Bankovní domy poskytují úvěry v široké nabídce. Jejich podmínky se liší podle účelovosti nebo doby splatnosti. Banky samozřejmě také žádají záruku vrácení peněz. Klienti jsou o podmínkách předem informováni a během administrativní procedury schválení úvěru mají dostatek prostoru pro rozhodnutí, zda je úvěr pro ně vhodný či nikoliv.

Informace o úvěrových sazbách a podmínkách úvěru lze v současné době nalézt na všech webových stránkách jednotlivých bank.

⁷ NOVÁK, Tomáš a Alžběta POKORNÁ. *Peníze a manželství*, 1. vydání, PRAHA: Grada, 2007, strana 12, ISBN 978-80-247-1618-3

Ne každý člověk si však procentní sazbu ihned dokáže promítnout do podoby nákladové položky ve svém rodinném rozpočtu. Banky na svých webových stránkách nabízejí také možnost online propočtu v „úvěrových kalkulačkách“, které podle zadaných parametrů stanoví přibližnou výši splátky.

Pro každého člověka je však velmi přínosné, pokud si dokáže podle procentní sazby vypočítat výši splátky sám. Přestože výpočet může být trochu pracný, poskytne žadateli před rozhodnutím o úvěru cenné informace. Výše pravidelné splátky není jedinou informací, která je při posuzování výhodnosti úvěru důležitá. Například celková výše úroků, které při splácení úvěru dlužník uhradí, může žadatele nepříjemně překvapit. Důležité je také zahrnout do předběžné kalkulace náklady na poskytnutí úvěru, které se většinou skládají z poplatku za schválení úvěru a poplatku za vedení úvěrového účtu.

Umožní tak občanovi například posoudit nutnost žádosti o úvěr a poskytne zpětnou vazbu o důležitosti pořízení dané věci popřípadě o naléhavosti jejího pořízení.

Spočítá-li si žadatel, že na úrocích a poplatcích za 5 let zaplatí bance částky jako například v tabulce 1, mohou ho další úvahy vést k posunutí termínu koupě dané věci na dobu, kdy bude finančně lépe připraven. Svůj rozpočet si žadatel upraví tak, že místo splátek úvěru bude stejnou částku spořit a za kratší dobu pak věc pořídí bez úvěru s vědomím, že za peníze ušetřené na zaplacení úroku si může poříditi doplňkovou výbavu k dané věci či nějakou další službu.

I po provedení kalkulace a přehodnocení potřebnosti může žadatel dospět k rozhodnutí, že pořízení věci ihned je nezbytné. Po provedení úvěrové kalkulace toto rozhodnutí již však činí s vědomím nutných nákladů.

Tabulka 1 – modelový výpočet výše splátky úvěru

Rok splácení	V daném roce uhrazeno z jistiny	Výše jistiny pro výpočet úroků	Úroky 12,5 % za daný rok	Poplatky spojené s poskytnutím úvěru
1.	10 000,00	50 000,00	6 250,00	960,00
2.	10 000,00	40 000,00	5 000,00	960,00
3.	10 000,00	30 000,00	3 750,00	960,00
4.	10 000,00	20 000,00	2 500,00	960,00
5.	10 000,00	10 000,00	1 250,00	960,00
Celková výše zaplacených úroků			18 750,00	
Poplatky za vedení úvěrového účtu				4 800,00
Poskytnutý úvěr = jistina			50 000,00	
Poplatek za poskytnutí úvěru				1 000,00
Celková výše zaplacených úroků			18 750,00	
Poplatky za vedení úvěrového účtu				4 800,00
Jistina + úroky			68 750,00	
Poplatky spojené s úvěrem celkem				5 800,00
Celkové náklady úvěru za dobu splácení				74 550,00
Odměna bance za poskytnutí úvěru			$74 550,00 - 50 000,00 = 24 550,00$	
Jistina + úroky:			$50 000,00 + 18 750,00 = 68 750,00$	
Počet splátek - 60 měsíců			$68 750,00 : 60 = 1 145,83$	
Předpokládaná výše splátky činí			1 145,83	
Měsíční poplatky - úvěrový účet			80,00	
Celkové měsíční náklady			1 225,83	
Částky v tabulce jsou uvedeny v Kč				

Zdroj: Autorka

1.5. Kreditní karty

Nabídku úvěrů rozšířily banky o službu kreditní karty. Jedná se o platební kartu, k níž je vedený úvěrový účet. V podmínkách sjednaných ve smlouvě o kreditní kartě je schválený

úvěrový rámec, který omezuje maximální výši takto poskytnutého úvěru. Banky samy upozorňují na výhody minimální administrativy, snadnou dostupnost finančních prostředků a určitou volnost v čerpání a splácení úvěru z kreditní karty. Podobně jako tuto problematiku ve své knize popsal Zbyněk Kalabis.

„Oproti klasickému úvěru v případě úvěru z kreditní karty odpadá nutnost podávání žádosti o každou půjčku. Majitel karty má stále k dispozici celý úvěrový rámec a jen na něm záleží, kdy a jak rychle ho vyčerpá. Navíc úvěrový rámec má revolvingovou formu, což znamená, že klient může být neustále zadlužen. Stačí jen realizovat určité minimální splátky každý měsíc. Zbytek nevyčerpaného úvěru má stále k dispozici.“⁸

Pro banky jsou kreditní karty také zdrojem příjmu. Snadná dostupnost peněz a svoboda splácení a čerpání pro klienty, je kompenzována výší úroků zaplacených bance. Úroková sazba těchto úvěrů je velmi vysoká, banky však nabízejí bezúročné období, ve kterém je možné úvěr v plné výši splatit bez platby úroku. I tato lákavá nabídka v sobě skrývá poplatky.

Klient v bezúročném období uhradí vyčerpané množství peněz. Splní tím podmínku pro neúčtování úroků. Drtivá většina klientů tak učiní v termínu pravidelné výplaty své mzdy ze zaměstnání. Což v praxi znamená, že po obdržení svého platu klient uhradí úvěr, vyrovná tím závazek, ale vzápětí si uvědomí, že příslušná částka, kterou poukázal bance na úvěrový účet, bude scházet v rodinném rozpočtu. Využije tedy revolvingové formy úvěru a peníze z úvěrové karty opět použije. Pokud tak učiní prostřednictvím výběru hotovosti z bankomatu, zaplatí bance poplatek za vybraný objem peněz, například 10 Kč za každý vyčerpaný 1 000 Kč. Pokud má úvěrový limit výši například 40 000 Kč a klient jej každý měsíc uhradí v bezúročném období a pak jej v tomtéž měsíci opět vyčerpá, zaplatí bance na poplatcích 400 Kč. Následující měsíc se situace může opakovat a klient opět zaplatí bance 400 Kč na poplatcích za výběr kreditní kartou. A situace se pravděpodobně neustále opakuje. Ročně tak zaplatí bance 4 800 Kč za možnost neustále si půjčovat peníze prostřednictvím kreditní karty.

Tuto nástrahu si málokterý klient uvědomí předem. Nabídka volně dostupných finančních prostředků je velmi lákavá. Možnost volně s nimi disponovat také. Jistý pocit soukromí, že není třeba vysvětlovat bankovnímu úředníkovi, proč úvěr obnovuje, také přispívá k roztočení úvěrového kolotoče.

⁸ KALABIS, Zbyněk. *Bankovní služby v praxi*, 1. vydání, BRNO: Computer Press, 2005, strana 80, ISBN 80-251-0882-1

Ukončit takový koloběh úvěrovaných peněz je obtížné. Od klienta vyžaduje disciplínu. První vyčerpání úvěrového limitu přichází velmi rychle. Možnost uhradit jeden úvěr a pořídit si novou věc či službu zpočátku vypadá jako skvělá nabídka, která má jen výhody. Dalo by se říci, že uživatel kreditní karty hraje sám se sebou hru. Nejdříve uhradí závazky a pak si pořídí něco nového. Po několikerém zopakování tohoto koloběhu se finanční tok zautomatizuje a klient může přestat vnímat, že finanční prostředky jsou vlastně půjčené.

1.6. Kontokorent

Kontokorent je povolený debetní limit schválený bankou ke konkrétnímu účtu s konkrétními podmínkami. Úroková sazba kontokorentu je velmi vysoká a podmínky čerpání a splácení jsou obdobné jako u kreditních karet. Nejsou však spojeny s bezúročným obdobím.

Banky kontokorent prezentují jako bankovní službu klientovi, která umožňuje překlenutí krátkodobého finančního nedostatku. Princip kontokorentu spočívá v možnosti čerpání schváleného množství peněžních prostředků do mínusu. Což v praxi znamená, že banka vyplatí z běžného účtu například 10 tisíc v případě, že zůstatek na účtu činí 256 Kč.

Podpisem smlouvy o kontokorentu se klient zavazuje, že ve lhůtě (většinou) 1 roku od data prvního čerpání kontokorentního úvěru, uhradí celou výši záporného zůstatku. Kontokorentní úvěr má charakter revolvingového úvěru, takže při dodržení všech podmínek může být opakovaně splácen a obnovován. Příchozími platbami na účet se kontokorent průběžně umožňuje. Koloběh peněz na účtu v průběhu měsíce pak vypadá tak, že příchozí platba úvěr uhradí, trvalé příkazy kontokorent opět obnoví. Na internetovém serveru Měšec označili kontokorent velmi výstižně souslovím „úvěrové perpetuum mobile“.⁹

Při neustálém koloběhu peněz situace vypadá jako bezproblémová. Klient by si ale měl uvědomit, že žije neustále na dluh. Banka v podmínkách uvádí, že úroky se počítají pouze za dobu, kdy je kontokorentní úvěr čerpán. Pokud ale dochází k opakovanému čerpání debetních peněžních prostředků, a je již s nimi počítáno v rozpočtu, pak se úroky počítají nepřetržitě.

⁹ <http://www.mesec.cz/clanky/kontokorent-rychla-cesta-do-minusu/>

Zájemce o zřízení kontokorentu k běžnému účtu by měl také počítat s poplatky za schválení kontokorentu a poplatky za čerpání kontokorentu v každém měsíci, kdy k čerpání došlo.

2. Rizikové skupiny

Dnes žijící generace představují rozmanitou skladbu společnosti. Nejde jen o věkové rozpětí ve smyslu novorozenci až lidé století. Jde o zastoupení různých etap historie. Drtivá většina dnešní populace se narodila ve 20. století. Generační odstupy korespondují také s historickými událostmi. Můžeme tedy odlišit generaci meziválečnou, kterou dnes zastupují starší senioři. Další generací jsou lidé narození po 2. světové válce, dnešní mladší senioři. Děti narozené v 70. až 80. letech minulého století, jsou dnešní rodiče a pracující v produktivním věku. Generace jejich dětí, která se narodila od roku 1989 do současnosti, a její věkové rozmezí je od kojenců až po mladé dospělé.

Každá z těchto generací vyrůstala za jiných podmínek. Meziválečná generace vyrostla ve skromnosti a tvrdé práci, Gottwaldovy děti v myšlenkách budování socialismu, Husákovy děti v agónii socialismu a dnešní děti vyrůstají v džungli trhu a reklamy. Každé generaci vštípila rodina, škola, tehdejší politický režim i měnící se společnost jisté charakteristické názory a postoje poplatné té době. Tyto po sobě jdoucí generace nemají společnou nit, za kterou by v dobách těžkých společně tahaly či na ni navázaly.

V každé generaci se tak projevuje jiný prvek, který se podílí na vzniku rizikových situací. Zejména léta bezplatného školství a zdravotnictví se neblahým způsobem podílejí na nepřipravenosti některých obyvatel čelit dnešní společenské realitě.

Myšlenka Tomáše Bati, ač vyslovená v období 1. republiky, zdá se být stále aktuální až palčivou.

„Člověk, který vyrostl k dospělosti jen na účet svých předků a státu, se bude těžko učit službě sobě a jiným, bez ohledu na míru vědomostí, kterých nabyl. TOMÁŠ BAŤA“¹⁰

¹⁰ BAŤA, Tomáš, cit. podle ZELENÝ, Milan. *Cesty k úspěchu: Trvalé hodnoty soustavy Baťa*, ZLÍN: Nakladatelství ČINTÁMANI, 2005, strana 18, ISBN 80-239-4969-1

3. Specifika různých věkových skupin, prevence, výchova k finanční zodpovědnosti

3.1. Děti ve věku 7 – 15 let

Děti jsou již od mladšího školního věku vystaveny tlaku konkurence, působení promyšleného marketingu a materiálnímu srovnávání se s vrstevníky. Chybějící emocionální zážitky, společenské a sociální kontakty nahrazují dětem předměty z reklam.

Společenský trend „vše pro děti“, který byl původně zaměřen na práva dětí, jejich ochranu a vytvoření stejných životních podmínek pro všechny, využila ve svůj prospěch mnohá firma a svou reklamu zaměřila na dětskou populaci.

V této společenské situaci je nanejvýš důležité, aby výchova k finanční zodpovědnosti začala již v rodině a děti se učily model správného hospodaření od rodičů.

Rodiče by měli s dětmi dohodnout účast na chodu domácnosti ve formě přidělených stálých domácích prací, které bude dítě vykonávat. Odměnou za plnění smlouvaného budou body počítané za jednotlivé svěřené práce a povinnosti. Na konci měsíce provedou rodiče spolu s dětmi shrnutí, uzavření bodového skóre a přepočítání na finanční odměnu, kterou dítě obdrží jako zasloužené kapesné.

Od útlého dětství by mělo každé dítě mít svou pokladničku, do které si strádá peníze. Zpočátku si šetří na nějakou hračku. Rodiče s dětmi mluví o věci, kterou si děti přejí, probírají s nimi různé možnosti. Dítě se těší, strádá a promýšlí, jestli je vybraná možnost nejlepší. Čas, který strádání zabere, nakonec prověří touhu a správnost volby. Dítě tak nekoupí první hloupost, která je napadne. Zároveň tak dítě získá zkušenost, že naspořit si částku potřebnou pro koupení vytoužené věci trvá déle, než utracení celé částky.

Větší děti, přibližně od 8 let, mohou mít založeno své dětské konto. Získají tak zkušenosti s bankou a bankovními úředníky. Jednání v bance posílí jejich samostatnost. Vedou-li rodiče dítě k tomu, aby si část kapesného pravidelně samo ukládalo na své konto, poskytnou dítěti vzor v přístupu k měsíčnímu příjmu. Vštíplí tak dítěti pravidlo, že všechny peníze nejsou určeny k přímému utracení.

Nyní si dítě šetří na nějakou dražší věc, proto část svého příjmu ukládá. V dospělosti pak dítě část příjmu bude věnovat pokrytí životních potřeb – placení nájmu, energií, poplatků a dalších životních nákladů.

Rodiče by také měli se svými dětmi probírat životní náklady a rodinný rozpočet. Dítě tak získá představu, kolik finančních prostředků může reálná rodina za měsíc získat a jaké výdaje může v průběhu měsíce rodina mít. Spolu s tím si uvědomí, že výdaje je nutné posoudit a rozlišit podle potřebnosti na výdaje nezbytné, doporučené a zbytné. S mladšími dětmi lze problematiku probírat rámcově, například podle přílohy 4. Se staršími dětmi je možné provést reálný měsíční rozpočet podle účetních dokladů. V případě této podrobnější verze by byla vhodnější příloha 3.

Velmi důležitá je spolupráce školy a rodiny. Rodina poskytuje dítěti informace o rodinném rozpočtu, o cenách zboží a služeb, o možnosti jak může dítě samo ovlivnit výši svého kapesného a rámcová pravidla pro zacházení s ním. Škola může dále doplnit odborné informace a souvislosti.

3.2. Mladiství a mladí dospělí v ve věku 15 – 25 let

V období puberty jsou děti vůči těmto společenským jevům ještě citlivější. Působení reklamy je zaměřeno na starší věkovou skupinu a na potřebu sounáležitosti, potřebu identifikovat se s někým, potřebu být jedinečným, potřebu nějak vyniknout. Reklama cílená na obdiv a zdůraznění vyššího společenského uznání majitele reklamovaného předmětu má pak na tyto děti obrovský vliv. I když pubescent zpochybňuje vše kolem sebe, společenský trend a reklama cílená na jeho ještě nevyzrálou psychiku, může utvrdit konzumní náhled na život, a přičinit se tak o mylné a plytké nastavení životních hodnot dospívajícího.

Proto i výchovné působení na dospívající děti by mělo vést k jejich samostatnosti a získání zkušeností a znalostí rozumného hospodaření. Pokud rodiče zapojovali do chodu domácnosti a domácích prací mladší děti, v době puberty pouze dojde ke kvalitativní změně, a to směrem k náročnějším domácím pracím.

Teenageři si navíc mohou zajistit brigádu, pracovat pro nějakou firmu a vydělat si tak peníze. Pro tyto velké děti je brigáda a vlastní příjem velmi cennou zkušeností. Se získanými penězi pak hospodaří podle pravidla „Kdo platí, ten rozhoduje.“

Zažijí tak vlastně i pocit, jaké to je rozhodovat sám za sebe. K finanční gramotnosti přispívá také možnost hospodařit s velkou částkou. Například dárek od příbuzných k 18. narozeninám ve výši 10.000,- Kč. Většina mladých lidí tuto částku obratem utratí. Cennou zkušeností je v tomto případě rychlost, kdy mladý člověk tuto sumu spotřebuje a kvalita a sortiment pořízeného. Řčení „rychle nabyt, rychle pozbyt“ je neustále platné. Většinou si člověk rozpor mezi časem nutným k naspoření této částky a rychlostí s jakou je tato částka utracena, neuvědomí, dokud tuto zkušenost neabsolvuje.

Mladí dospělí jsou skupinou lidí, která prožívá složité období přechodu od podpory rodičů k samostatnosti. Jsou většinou těsně po dokončení studií, hledají svá první zaměstnání, nemají ještě praxi, jsou však vybaveni teoretickými znalostmi. Postupně se zapojí do chodu společnosti, přijmou režim pracujícího občana a získávají další praktické zkušenosti. A přestože jsou vesměs dobře vybaveni teoretickými znalostmi, jsou v tomto období ohroženi neznalostí a naivitou.

Prodejci oslovující cílovou skupinu absolventů škol s nabídkou práce, brigád, výhodných nabídek různého sortimentu, jsou zaměřeni právě na nepřipravenost mladých na záludnosti smluv, na dodatky smluv, na poznámky miniaturním písmem, apod.

Mladí dospělí, zkušenostmi však někdy ještě děti, se dostanou do problémů také díky tomu, že prodejce dobře ví, jak skvělý pocit z nedávno nabyté plnoletosti může při správné motivaci otupit ostří pochybností či námitek. Cíleně tedy působí na pocit důležitosti plynoucí z možnosti samostatně rozhodovat a moci podepsat smlouvu již bez zákonného zástupce.

Pro mladé dospělé, kteří se učí samostatně hospodařit se svým příjmem, je velmi prospěšná kontrola rozpočtu, tedy srovnání plánovaných výdajů s výdaji reálnými, například podle tabulky v příloze 5. Zpětnou vazbu pro ověření správného nastavení žebříčku hodnot může poskytnout test v příloze 2.

3.3. Dospělí

Problematika financování bydlení, rodinných výdajů, výchova dětí, péče o stárnoucí rodiče, hrozba ztráty zaměstnání a mnoho dalších situací, se plně dotýká další generace, a tou jsou dnešní rodiče a lidé v produktivním věku. Jsou to lidé, kteří nebyli připraveni na změny, které po roce 1989 nastaly. Byli zaskočeni stejně jako jiné generace, nicméně na jejich bedrech nyní leží výchova nové generace, současně s tím potřeba zajistit bydlení svými silami a prostředky, a pokud možno zajistit si vlastními silami i budoucnost ve stáří.

Tlak na tuto generaci je značný. Rodinné rozpočty tíží hypotéky nebo úvěry ze stavebních spoření, nezaměstnanost se během profesního života dotkne téměř každého dospělého minimálně jednou a neustále rostoucí ceny jsou dnes běžnou zkušeností. Stres a zaměstnavateli oblíbená flexibilní pracovní doba, neprospívají ani zdraví těchto lidí, ani rodinným a jiným sociálním vazbám.

S těmito vlivy se jednotliví lidé této generace vyrovnávají různě. Obecně se dá říci, že čím vyššího formálního vzdělání občané dosáhli, tím lépe se orientují v současné nabídce a mechanismech trhu, mají lepší obrannou strategii a nedostávají se tak často do finančně neřešitelných situací. S nižším formálním vzděláním bohužel úzce souvisí konzumní způsob života, horší přizpůsobivost a neznalost práv a povinností.

Popsat ochranu a principy správného hospodaření pro tuto skupinu obyvatel je nesnadný úkol. Rodiny s dětmi ovlivňuje mnoho aspektů. Vliv ekonomické aktivity rodičů, fenomén nezaměstnanosti, podnikání, úvěry na řešení bydlení, styl bydlení, školství a zdravotnictví s tendencí rozvinout spoluúčast při financování služeb, nadání a vlohy dětí, které chtějí rodiče rozvíjet, počet dětí a jejich věkové zastoupení v rodině, zdravotní stav prarodičů, sportovní či volnočasové aktivity rodiny, a mnoho dalších.

Sledování rozpočtu a sestavování kontrolního rozpočtu, by mělo být nedílnou součástí hospodaření rodiny. Základní pomoc pro objektivní posouzení výdajů může rodině poskytnout test v příloze 2 a tabulka kontrolního rozpočtu v příloze 5.

Každý rizikový faktor, který byl v teoretické části práce zmíněný, se této skupiny obyvatel dotýká. Nadhled a dostatek času pro ekonomická rozhodnutí je základním stavebním kamenem vyváženého hospodaření. Pro tuto generaci je však zároveň také tím, co si v dnešní hektické době málokdy může dovolit.

3.4. Mladší senioři

Poválečná generace, dnes mladší senioři, prožila větší část svého života v období socialistického režimu. Působení a vliv komunistické strany na psychiku a chování jednotlivců i kolektivů není předmětem této práce. V souvislosti s finanční gramotností je však nutné zmínit několik důsledků atmosféry 40 let vlády komunistické strany, a tou je nesamostatnost v rozhodování, přílišná důvěra v autority, hlad po zakázaném a lpění na osobní svobodě ovšem bez osobní odpovědnosti.

Pro tuto generaci je obtížné orientovat se v nabídce a samostatně se rozhodovat. Mnoho z nich čeká na vyřešení problému s tím, že chce nejdříve vědět, jak podobnou záležitost vyřešil soused, příbuzný, apod. Tato situace nahrává například podomním prodejcům, kteří jako jednu ze strategií používají srovnání se sousedem, který si zboží pořídil.

Často se také dostávají do složitých situací díky využití nabídky zájezdů zdarma, které jsou podmíněny nákupem prezentovaného zboží. Mnohý senior nedokáže vzdorovat tlaku prodejce, a přestože danou věc nepotřebuje, podlehne manipulaci a zboží nakoupí. Leckdy se tak dostane do finančních potíží. Nákup věci neplánoval, rozpočet si nemohl připravit, smlouva se nedá vypovědět a zboží vrátit, peníze chybí a nepotřebné zboží v bytě překáží.

Špatně se orientují v marketingových akcích. Informace sdělené prodejcem vnímají jako dogma. Schází jim nadhled a zdravá pochybnost, potřeba ověřit si informace. Nezřídká se pak dostanou do nesnází díky profesionálně odvedené práci prodejce. V reálu pak zjistí, že výrobek požadované kvality nemá. Osobní odpovědnost z toho, že uvěřili jednomu člověku a informace si u nezávislého zdroje neověřili, však nevyvodí.

Byli zvyklí na dozorčí práci státu – kontrola jakosti potravin, kontrola přidávaných surovin, apod. Nyní je rozhodnutí, jaké zboží si vybere, na každém jedinci zvlášť. Orientují se podle ceny, později jsou překvapeni kvalitou a vlivem na zdraví zakoupeného sortimentu, například u nejlevnějších potravin. Na místo přiznání si osobní odpovědnosti, že při výběru zboží upřednostnili cenu před kvalitou, vesměs kritizují všechny neadresné výrobce, prodejce, vládu, politiky, Nejsou nuceni kupovat nejlevnější potraviny či výrobky, přesto tak činí. Hlad po službách, které si dříve nemohli dovolit, je leckdy žene do víru slevových akcí a běhání po různých supermarketech podle denní nabídky slev. Aby ušetřili na potravinách

a obratem utratili za službu nebo zážitek jen z toho důvodu, že dříve tato možnost nebyla, nebo dříve toto bylo režimem zakázané.

Velmi často jsou těmi, kteří kritizují režim, systém, osobnosti, prodejce, ceny, výběr, kvalitu, ale stále jsou také prvními, kteří v době slevové akce stojí před otevřením obchodního domu a čekají na svou příležitost k nákupu.

Mladší senioři jsou ještě natolik aktivní, že se mohou účastnit různých přednášek a seminářů. Téma prevence finanční negramotnosti je může obohatit o nový pohled na dnešní dobu a poskytnout jim rady na koho se obrátit v případě problému, čemu se při nakupování vyhnout a které aspekty u zboží sledovat. Zpětnou vazbu o vlastních zvyklostech při nakupování pak mohou získat pečlivým zpracováním testu v příloze 2.

Mohou si například sestavit měsíční tabulku výdajů s porovnáním předpokládaných výdajů a výdajů reálných podle přílohy 5. Díky této formě rozpočtu mohou získat obrázek o celkové výši měsíčních výdajů za jednotlivé položky. Rozpočet jim pak může ukázat nejen celkový rozpis položek, ale také rozpory mezi plány a skutečnou realizací. Odhalí třeba slabinu ve svém nakupování, a to sklon nakupovat ve slevě i věci, které nepotřebují.

Díky tomuto rozpočtu pak budou mít možnost své peníze užívat efektivněji s větším klidem a osobní pohodou.

3.5. *Starší senioři*

Dnešní starší senioři, kteří se narodili v meziválečné době, jsou již ve věku, kdy velmi často dochází ke snížení samostatnosti. Většinou fyzické omezení zdravotního stavu vyžaduje péči nebo dozor blízkých, popřípadě péči v odborných zařízeních. Mnoho letitých seniorů však žije ve svých původních domovech a rodina nebo sociální organizace pomáhají seniorovi v soběstačnosti a v péči o svou osobu a o údržbu svého bytu.

Pro seniory je možnost žít ve svém prostředí přínosné a povzbudivé. Bohužel však také pro různé podomní prodejce, falešné techniky či kontrolory. Výčet různých profesí, jichž jako záminku různí podvodníci využili, by byl delší. Neustále se v médiích objevují nové zprávy o vynalézavosti nepoctivých lidí.

Starší senioři se tak stávají oběťmi díky mrštnosti a výmluvnosti podvodníků. Vzhledem k věku však sami nedokáží tak rychle zareagovat. Celoživotní zkušenosti a raná výchova založená na skromnosti a poctivosti je pro ně bohužel v tomto ohledu spíše přítěží.

Nové technologie jsou pro jejich vnímání světa již neuchopitelné. Neumějí být asertivní vůči dravým a drzým praktikám obchodních zástupců, popřípadě pracovníků call center. Neuvědomují si, že smlouva se dá uzavřít i ústně, telefonicky.

Vzhledem k věku a zdravotnímu stavu již starší senioři nebývají příliš často účastníky jednodenních zájezdů organizovaných prodejci. Přesto se i mezi nimi bohužel najdou aktivní a zdravotně zdatní senioři, kteří díky snaze být společenský a být v kontaktu s lidmi, doplatí na nátlakovou a manipulativní strategii prodejců.

Ochrana před nástrahami trhu a marketingu spočívá u starších seniorů především v podpoře a pomoci jejich blízkých. Pečující osoby by měly dbát na častý kontakt se seniory a udržovat jejich duševní pohodu. Sledovat také s kým se senioři stýkají, a zda se náhle nezměnili ve svém chování. V případě náhlých změn chování pak odhalit příčinu a včas zakročit.

4. Případové studie

Cílem prevence finanční negramotnosti je vytvoření dostatečného množství přehledných a snadno dostupných informací.

Informací, které pomohou lidem v pro ně nesrozumitelné situaci nalézt radu a návod, lidem v obtížných situacích nalézt správné řešení a lidem v krizových situacích nalézt podporu a pomoc.

Dále uvedené případové studie jsou příběhy občanů, s nimiž autorka formou rozhovoru zaznamenala jejich životní peripetie. V případových studiích je patrné, jak zpočátku nezodpovědné rozhodnutí, později nesprávně zvolené řešení problémů může rozvinout složitou osobní situaci.

4.1. Případová studie – pan Antonín, 36 let

Rodinná anamnéza

Pan Antonín pochází z úplné rodiny. Narodil se jako nejmladší ze čtyř sourozenců. Matka byla středoškolsky vzdělaná, pracovala ve státní správě. Otec byl vyučený automechanik, zaměstnání střídal podle aktuální nabídky. V chodu rodiny se projevoval dopad otcovy časté konzumace alkoholu. V současné době žije již pouze matka. Otec zemřel před 10 lety.

Osobní anamnéza

Pan Antonín se narodil jako nejmladší ze čtyř dětí. Ranný vývoj a mladší školní věk nebyl nijak atypický. Projevovala se zvýšená potřeba pohybu a pohybové nadání. S učením problémy nikdy neměl, školní výsledky byly výborné, i když se doma připravovat nemusel. Dalo by se říct, že učení mu šlo samo od sebe. Zvýšenou potřebu pohybu uplatňoval při různých školních závodech a sportech. Oblíbil si fotbal, atletiku, gymnastiku, plavání a běh na lyžích.

Základní školu absolvoval bez problémů. Byl přijat na Střední průmyslovou školu. Zde se začaly projevovat první potíže. Antonín nebyl zvyklý učit se a systematicky se připravovat. Pocit neúspěchu, vlastního selhání v kombinaci s nastupující pubertou vyústily do

problematického chování, konfliktů s pedagogy a rodiči. Antonín začal demonstrativně kouřit a ochutnávat alkohol. Po celou dobu studia na střední škole se projevovalo, že obor, který studuje, Antonínovi nevyhovuje. O strojařskou problematiku projevoval minimální zájem.

V posledním ročníku střední školy se chování Antonína zklidnilo, začal přemýšlet nad svou budoucností. Přitahoval ho sport a možnost jít studovat obor, kde by mohl své sportovní nadání uplatnit. Při několika příležitostech si ověřil, že má nadání komunikovat s mentálně postiženými dětmi a má schopnost vést je a pomáhat jim při sportovních aktivitách. Tato činnost mu navíc přinášela dobrý pocit uplatnění. Podal si přihlášku na VŠ, složil úspěšně talentové zkoušky i následné přijímací testy a byl přijat.

Spokojenost se sportovním vyžitím a náplní studia ovšem brzy vystřídal stres z nevydařených zkoušek. Splnění studijních povinností odkládal tak dlouho, až byl nucen studium ukončit a nastoupit Základní vojenskou službu (ZVS), která v té době trvala 1 rok.

V průběhu ZVS však zjistil, že mu činí potíže uzavřené prostory. Nemožnost svobodně odejít a nutnost vyrovnávat se s vojenským drilem a náladami a změnami, které přináší život v uzavřeném kolektivu, vyústily v problematické psychické stavy, které Antonín začal řešit popíjením alkoholu.

Obliba alkoholických nápojů pak u Antonína pokračovala i po návratu ze ZVS.

Profesní anamnéza

První zaměstnání, které Antonín po návratu ze ZVS získal, byla práce pomáhajícího dělníka. Toto zaměstnání mohlo sloužit jako startovací pozice pro lepší budoucnost za předpokladu, že v práci setrvá a časem se vypracuje na jinou pozici. Nabízela se i možnost dalšího studia a využití dosavadních zkušeností k jeho úspěšnému dokončení. Antonín se však nenaučil s problémy bojovat. Dosud před nimi vždy ustupoval, či je utápěl v alkoholu. Neunesl pocit, že se svými schopnostmi pracuje jako dělník na nejnižší pozici ve firmě.

Pocit neúspěchu ze studia, pošramocené sebevědomí ze ZVS a také neschopnost srovnat se se svou pracovní pozicí nakonec vyústily ve zkratovité jednání. Antonín přestal chodit do práce a se zaměstnavatelem přestal komunikovat. Zaměstnavatel pracovní poměr ukončil pro hrubé porušení pracovní kázně.

Pan Antonín poté zjistil, že získat novou práci s takto ukončeným předchozím pracovním poměrem je velmi obtížné. Peníze na obživu si začal získávat brigádou na stavbách. Zde se ovšem projevoval fakt, že brigáda vyplácená hotově každý den, je náročná pro hospodaření s prostředky. Každý den byly k dispozici peníze na svačinu a občerstvení alkoholem, kterému Antonín nadále holdoval. Nezbylo však nic na zaplacení bydlení a ostatních životních nákladů. Velmi brzy se také projevilo, že každodenní popíjení alkoholu sebou nese potřebu zvyšovat požití množství, aby dosáhl pocitu otupení a osvobození od výčitek svědomí a pocitů neúspěchu a neschopnosti. Vzniklou potřebu větších finančních částek vyřešil Antonín dalším zkratkovitým jednáním. Zaměstnavateli, který mu poskytoval brigádu, odcizil pracovní stroj a prodal ho v zastavárně.

Po této události již u zaměstnavatele na brigádu nemohl a zůstal bez finančních prostředků. Vzhledem k vysoké spotřebě alkoholu a neschopnosti platit nájem, se musel vystěhovat z podnájmu, kde bydlel. Začal žít na ulici, den ze dne, životní potřeby pokryl z toho, co si „vyžebрал“ nebo se dopouštěl drobných krádeží.

Následovalo období vyšetřování Policií, vazební věznice a soud, ze kterého vyšel s podmínkou a nutností uhradit odcizený stroj, nedoplatky zdravotnímu pojištění, pokuty za jízdy městskou hromadnou dopravou (MHD) v různých městech bez jízdních dokladů, včetně veškerých soudních nákladů.

Pan Antonín se rozhodl, že začne znovu. Odešel do jiného města, kde si našel práci. Stal se z něj abstinent, který se zapracoval v nové pracovní pozici a snažil se navázat na někdejší život sportovce. Pokusil se také postupně uhradit množství drobných dluhů, které měl u rodiny a známých z předchozího období.

Bohužel následovalo další zkratkovité rozhodnutí. Ve společnosti známých na víkendové sportovní akci se nechal vyhecovat od již opilých známých a znovu začal pít alkohol. Návrat k dřívější úrovni popíjených alkoholických nápojů byl rychlý a přinesl sebou také rychlý odchod ze zaměstnání.

Dalších několik let pak pan Antonín žil životem bezdomovce. Jeho finanční problémy se prohloubily o úroky z prodlení u stávajících závazků, o úhradu zaškolovacího kurzu, který v posledním zaměstnání absolvoval, a o další závazky z neplacení zdravotního pojištění.

V současné době pan Antonín pracuje jako stavební dělník. Splácí své závazky a abstinguje.

Posouzení rozvoje finančních potíží

Pan Antonín se v průběhu let pokusil postavit se nepříznivé situaci, do které se dostal. Vzhledem k množství problémů však neustál první pokus o návrat k normálnímu životu a při recidivě se dostal do ještě složitější situace po stránce finanční, zdravotní, pracovní i společenské.

Prognóza

Vzhledem k záznamu v rejstříku trestů má nyní pan Antonín ztíženou pozici při hledání vhodného zaměstnání. Nicméně se zatím jeví tak, že přijme jakoukoliv práci, aby splatil veškeré své závazky vůči státu, zdravotní pojišťovně i drobným věřitelům.

Udrží-li nastavený trend, pak mu může velmi pomoci stanovit si priority a posloupnost důležitosti závazků.

V situaci pana Antonína je nejprve nutné uhradit závazky ze soudního řízení, závazky vůči státu a zdravotní pojišťovně, a pak vypracovat seznam drobných věřitelů.

Vlastní životní náklady po dobu splácení by měl pan Antonín omezit na minimum. Důsledně se vyhýbat alkoholu a společnosti lidí, kteří alkohol konzumují. Najít si nové záliby, sportovní aktivity popřípadě se stát členem nějaké sportovní skupiny provozující například rekreační turistiku, nebo jakýkoliv sport, který není finančně náročný, je snadno dostupný a není soutěživý. V případě pana Antonína by soutěživost a tlak na ego mohly vyvolat další recidivu způsobenou pocitem nutnosti uspět.

Bude-li se pan Antonín držet splátkového kalendáře stanoveného soudem a zdravotní pojišťovnou, omezí své životní náklady, a najde si čas na sportovní aktivitu, která ho nebude finančně zatěžovat. Může vydržet v relativní psychické pohodě po celou dobu splácení závazků.

Pro pana Antonína je důležité stanovit si priority a po uhrazení státem a soudem nařízených splátek si vyhradit v rozpočtu ještě částku pro postupnou úhradu drobným věřitelům, aby se pomalu snižoval i tento závazek.

4.2. Případová studie – pan Václav, 31 let

Rodinná anamnéza

Pan Václav pochází z úplné rodiny. Narodil se jako mladší ze dvou sourozenců. Otec byl vyučený instalatérem, v tomto oboru také pracoval. Matka byla vyučená v oboru prodavačka, od roku 1989 často měnila zaměstnání. Rodiče pomáhali svým dětem téměř v každé životní situaci, mnohé životní zkušenosti řešili za děti. Často se rozhodovali spíše podle toho, zda se určitá věc dětem líbí.

Osobní anamnéza

Pan Václav se narodil jako mladší ze dvou dětí. Rané dětství a školní docházka proběhly vcelku bez problémů. Nebyl nikdy zvláště aktivní, pro potřeby plnění školních povinností mu stačilo splnit zadané úkoly, sám se žádných dalších aktivit ani kroužků nedomáhal. Spokojil se s tím, co mu pedagogové nebo rodiče naplánovali. Od svého dětství byl zvyklý na neustálou pomoc rodičů nebo starší sestry.

Často dostávali se sestrou finanční částky od příbuzných, aby si něco pořídili, nebo aby si šetřili. Pan Václav si rád pořizoval za všechny darované peníze novinky – nejprve hračky z TV reklam, později značkové oblečení, boty, telefony, počítač, pc hry, apod. V možnosti spořit si peníze na budoucnost nespátroval pan Václav žádný smysl. Všechny své prostředky utrácel ihned.

Sestra studovala střední školu, rodiče se proto rozhodli, že i syn, který nebyl přímo studijní typ, bude studovat střední školu. Vzhledem k jeho malé aktivitě a snaze vybrali učební obor s maturitou, aby mohl zároveň pracovat jako elektrikář, a také aby měl vyšší vzdělání.

Pan Václav studium nijak zvláště neprožíval, dále plnil, co musel a větší aktivitu nevyvíjel. Maturitní zkoušku složil úspěšně, i když s nevalnými známkami. Další studium pak zavrhl a po maturitě se přihlásil do evidence Úřadu práce (ÚP).

Profesní anamnéza

Rodiče očekávali, že se syn zapojí do chodu rodiny, najde si práci a bude finančně přispívat. Pan Václav však žádnou práci nehledal, pobírané příspěvky od ÚP si ponechal jako své kapesné. Po dvou letech, kdy rodiče stále čekali na synovo zapojení se do chodu rodiny, se

otec rozhodl, že synovi pomůže. Vzhledem ke své dlouhé praxi, a množství kontaktů, našel synovi práci elektrikáře ve spřízněné firmě.

Přestože nalezená práce byla ve vystudovaném oboru, pana Václava neuspokojovala a její vykonávání prováděl jen z povinnosti. V technickém směru se nevzdělával, takže po čase přišlo upozornění od zaměstnavatele, že je nutné doplnit si kvalifikaci a obnovovat si zákonem nařízené osvědčení, aby byl schopen nadále práci kvalitně vykonávat. Toto se panu Václavovi nelíbilo a od zaměstnavatele odešel.

Opět se zaevidoval na Úřadu práce. V průběhu evidence mu referentka nabídla místo prodavače ve firmě se zaměřením na stavebniny. Tuto práci získal, a přestože prodavač je v této firmě v podstatě skladník, který manipuluje s těžkým zbožím a plní pouze pokyny podle objednávek nebo podle požadavků vedoucího, je pan Václav v této firmě spokojený a pracuje v ní dosud.

Posouzení rozvoje finančních potíží

Pan Václav po nastoupení do svého prvního zaměstnání nadále hospodařil se svými finančními prostředky sám, bydlel s rodiči a na chod domácnosti nepřispíval.

Rodiče stále očekávali, že se syn sám od sebe zapojí. Situaci řešili naznačováním, jak je všechno drahé a narážkami na velkou spotřebu v domácnosti.

Pan Václav však nebyl zvyklý samostatně uvažovat a postarat se sám o sebe. Neuvědomoval si ani, že existují neustále se opakující výdaje, které se souhrnně označují jako živobytí. Zřejmě čekal na jasný pokyn, který nepřišel. Se svými prostředky tedy nakládal podle svého uvážení. Věci, které si kdysi kupoval, již byly opotřebované, nebo nebyly nejmodernější. Postupně si tedy začal pořizovat nové a novější. Zvykl si na pravidelný přísun novinek. Všechny své prostředky v průběhu měsíce utratil za věci pro sebe. Když toužil po nějaké dražší věci, která se nedala pořídit z jednoho měsíčního platu, neváhal a využil možnosti splátkového prodeje.

Po splacení hodnoty zboží pak obdržel od leasingové firmy úvěrovou kartu, která mu zajišťovala nové prostředky pro nákup dalších věcí.

Pan Václav se nikdy nezajímal o podmínky splátkového prodeje ani o výslednou cenu zboží. U úvěrové karty pak nesledoval úrokovou sazbu.

Ve svém zvyku pořizovat si neustále nové věci, pokračoval i v průběhu dalšího zaměstnání. Postupně navázal spolupráci se čtyřmi úvěrovými společnostmi.

Prognóza

Celá mzda panu Václavovi nestačí na pokrytí provozu auta, osobních potřeb a splácení závazků. V rodině stále finančně parazituje. Svým hospodařením se dopracoval ke značnému dluhu u úvěrových společností.

V současné době pracuje, provozuje starší automobil, dopřává si každoroční dovolenou. Své potřeby pokrývá kombinací úvěrových karet a splátkových prodejů. Úvěrové karty používá také k tomu, aby uhradil dřívější závazky, na které mu nevystačí měsíční mzda.

Řešením by bylo stanovit priority – náklady spojené s živobytím, závazky vůči společnostem, ostatní. Na základě posloupnosti priorit rozpočítat měsíční mzdu tak, aby po uhrazení měsíčních nákladů na živobytí, a měsíčních splátek věřitelům, zbyla část na úhradu dalších nákladů – ošacení, výměna opotřebované obuvi, apod. Po dobu vyrovnávání dluhů omezit nakupování na minimum, tj. pouze na věci nezbytně nutné.

Z motivačních důvodů si stanovit prioritu úhrady závazků věřitelům. Stanovit si splátkový kalendář pro všechny závazky a zároveň si vybrat jeden – nejlépe nejmenší – a ten umořovat intenzivněji. Po celkovém uhrazení prvního závazku, udělat nový splátkový kalendář, opět stanovit priority v platbách věřitelům a stanovit výši měsíčních splátek. Opět si vybrat jeden ze závazků, který bude hradit intenzivněji. Takto může pan Václav pokračovat až do plné úhrady všech závazků. S každým plně uhrazeným dluhem se bude pan Václav cítit volněji a úspěšněji.

Po celkovém uhrazení dluhů pak bude nutné znovu sestavit hodnotový žebříček, stanovit náklady na živobytí teď už v optimální nikoliv v minimální výši. A v této době pak přijde na řadu také možnost pořídit si nové věci, ať už kvůli potřebě nebo pro radost.

V dalším období se pak důsledně vyhýbat možnosti nakupování na splátky, využívání možností kreditních karet a rychlých úvěrů. Spíše se zaměřit na spoření a na změnu životního stylu tak, aby svými vydělanými prostředky pokryl své životní náklady a ještě zbyla alespoň malá rezerva.

4.3. Případová studie – manželé Oldřich 63 let a Božena 59 let

Rodinná anamnéza

Manželé Oldřich a Božena jsou oba narození v poválečné době. Oba pocházejí z úplných rodin. Pan Oldřich má starší sestru, paní Božena mladšího bratra. Společně vychovali tři děti, dva syny a jednu dceru.

Osobní anamnéza

Pan Oldřich je vyučený nástrojař. Pracoval v jednom strojírenském podniku od doby vyučení až do roku 1989. Vyhovovala mu pevná pracovní doba, pevné pracovní zařazení, tabulkové platy i pevně stanovené neměnné pracovní povinnosti. O dění ve společnosti se nikdy moc nezajímal, po pracovní době se věnoval zahrádkaření.

Paní Božena je vyučená švadlena. Také ona pracovala od vyučení v jednom oděvním podniku. Stejně jako jejímu manželovi, i jí vyhovovaly ustálené společenské a pracovní zvyklosti – pevná pracovní doba, pevné pracovní zařazení, pevně stanovené a neměnné pracovní povinnosti, tabulkové platy. Ve volném čase se věnovala domácnosti.

Dalo by se shrnout, že oba manželé měli rádi své jisté. Změny jim nevyhovovaly. Veškerý volný čas trávili doma, obstarali si rodinný dům a zahrádku, sledovali TV. Na dovolenou nevyjížděli.

Své děti vychovávali v klidu, bez bližšího směřování, více méně by se dalo říct, že výchova dětí plynula sama.

Profesní anamnéza

Po roce 1989 došlo k velkým změnám v politickém zřízení státu a tím i k nutným ekonomickým změnám ve fungování mnoha podniků.

V průběhu roku 1991 přišel o práci pan Oldřich. Díky své manuální zručnosti a velké snaze vyřešit výpadek v rodinných financích, rozšířil pan Oldřich profesní zaměření a stal se jedním z členů stavební party ve firmě, která se zaměřovala na rekonstrukci bytů, domů a stavby nemovitostí. V této stavební firmě pak pracoval až do odchodu do starobního důchodu v roce 2009.

V průběhu roku 1992 přišla o práci také paní Božena. Vzhledem k její profesi se nabízela možnost samostatné výdělečné činnosti. Paní Boženě však samostatnost v práci spojená s nutností zajistit si práci, práci odvést a pak si zajistit její zaplacení, nevyhovovalo. Přesto, že se o založení živnosti po vzoru stejně propuštěných kolegyně pokusila, její podnikatelské úsilí skončilo neúspěchem a paní Božena živnost ukončila. Nahlásila se do evidence Úřadu práce a pobírala dávky v nezaměstnanosti. V průběhu ročního pobytu se paní Božena přizpůsobila životu doma, ztratila dřívější pracovní návyky a narušil se jí její dřívější denní režim.

Oba manželé zvyklí na svůj poklidný život se se společenskými a pracovními změnami vyrovnávali těžko. Zatímco pan Oldřich občas sáhl po doušku alkoholu, paní Božena se pohroužila do světa televizních seriálů.

Pan Oldřich zdravotně hůře snášel fyzicky náročnou práci, neustálý pobyt venku i finanční nejistotu. Jako mnoha jiným stavebním dělníkům, i jemu zaměstnavatel vyplácel oficiálně minimální mzdu a pak neoficiálně odměny. Pan Oldřich zvyklý na to, že zaměstnavatel stanoví podmínky a zaměstnanec je respektuje, se ani nepokoušel sjednat jiné mzdové podmínky.

Tím, že podle pracovní smlouvy měl pan Oldřich nárok pouze na minimální mzdu, vyplácení odměn pak záleželo na libovůli zaměstnavatele, na momentální situaci na trhu nebo platební disciplíně zákazníků. Předem tedy pan Oldřich nemohl nikdy odhadnout, jakou měsíční mzdu vlastně obdrží. Tento neustálý stres si zmírňoval tajným popíjením alkoholu.

Po roce v evidenci na Úřadu práce našla referentka paní Boženě práci v nově vzniklé továrně, která vyráběla komponenty pro další výrobu elektro zboží. Práce byla na směny, nepřetržitý provoz. Paní Božena se velmi těžko vyrovnávala se zátěží práce v noci a po týdnech se měnicího režimu dne podle druhu směny – ranní, odpolední, noční. Po dvou letech práce v této firmě se paní Boženě zhoršil zdravotní stav a směnný provoz musela opustit. Opět se nahlásila do evidence na Úřadu práce a opět trvalo téměř rok, než díky činnosti ÚP získala nové pracovní místo – pracovnice v supermarketu. Mezi pracovními povinnostmi paní Boženy bylo doplňovat zboží v regálech, přijímat a ukládat zboží pro prodej a úklid prodejny. Tato práce již nebyla v nepřetržitém provozu, ale zaměstnanci také pracovali na směny – ranní nebo odpolední, včetně sobot a nedělí.

Paní Božena neměla dobrou zdravotní kondici již dříve, když pracovala jako švadlena. Při manipulaci s těžkými paletami a bednami se zbožím, se její zdravotní stav prudce zhoršil. Po roce zaměstnání v supermarketu se paní Boženě potíže s pohybovým aparátem natolik zhoršily, že byla nutná pracovní neschopnost. Po mnoha různých vyšetřeních a léčebných postupech byl paní Boženě vyměřený částečný invalidní důchod (ČID).

Práci v supermarketu paní Božena již dále nevykonávala, novou práci na částečný úvazek vzhledem k ČID nezískala. Znovu se pohroužila do sledování televizních seriálů. Tato situace se neměnila několik dalších let a vydržela v podstatě až do doby, kdy paní Božena přešla z ČID do starobního důchodu v roce 2009.

Posouzení rozvoje finančních potíží

Pan Oldřich i paní Božena žili vcelku skromným životem. Jejich životní náklady nebyly nijak přemrštěné, nicméně je nikdy nic nenutilo intenzivně spořit.

Po roce 1989, kdy se rychlým tempem zvýšily ceny potravin, energií, zdrojů a dá se říci téměř všeho, postupně vyčerpali své úspory. Jednak nebyli zvyklí bojovat za své platové podmínky, jednak se projeví dva dlouhodobé výpadky příjmu paní Boženy v době, kdy byla v evidenci ÚP. Částečný invalidní důchod byl sice menší příjem, ale v podstatě se vyrovnal oficiální mzdě pana Oldřicha.

V průběhu let si manželé Oldřich a Božena přivykli na měnící se zdroj příjmu v tom smyslu, že v době, kdy byly příjmy nižší, pořizovali pouze nejnnutnější věci a potraviny, a při nákupech šli cíleně pouze za těmi surovinami a předměty, které nutně potřebovali. V době, kdy byl příjem rodiny vyšší, propadali nekontrolovatelnému nákupnímu „poblouznění“. V této chvíli pak zcela zbytečně nakupovali i věci, které nikdy nepotřebovali či pro ně neměli využití.

Díky těmto zvrátům, se jim již nedařilo naspořit si rezervu pro horší chvíle. Dá se říct, že žili od výplaty k výplatě. Ať už byl příjem v daném měsíci jakýkoliv, před dalším výplatním termínem byla finanční situace rodiny vždy stejná. Předešlý příjem rodina zcela spotřebovala a pár dnů před dalším příjmem zbývalo posledních pár Kč na nejnnutnější potraviny.

Prognóza

Po odchodu do penze se finanční situace manželů Oldřicha a Boženy zhoršila. Panu Oldřichovi stát vyměřil penzi v minimální výši, podle výše dávek sociálního pojištění, které z minimální mzdy 20 let odváděl. Paní Boženě se po přechodu z ČID do starobního důchodu sice finančně polepšilo, ale ne nijak výrazně.

Oba manželé tak mají nízkou penzi, ze které v průběhu měsíce s obtížemi vyžijí. Bydlí ve vlastním domku, neplatí nájem, pouze energie a náklady na teplo. Za ošacení mnoho peněžních prostředků nevydávají, spíše za výměnu opotřebované obuvi. Současná situace pro ně není nijak povzbudivá, nicméně ji zatím zvládnou.

Problematická se jeví doba, kdy se přihlásí technické opravy domu a jeho zařízení, popřípadě bude nutná výměna některého elektrospotřebiče. Další finančně náročné bude pro manžele Oldřicha a Boženu období zhoršujícího se zdravotního stavu, návštěvy lékařů, regulační poplatky a doplatky za léky.

Vzhledem k tomu, že zdrojem příjmu rodiny jsou dvě penze, je již méně možností, jak finanční situaci rodiny zlepšit. Oba manželé mohou vyhledat možnost brigády. Z důvodu špatného zdravotního stavu obou však tato možnost není příliš realizovatelná, zvláště v době, kdy mnoho mladých, zdravých lidí má potíže s uplatněním na trhu práce.

Řešením pak zůstává pouze optimalizace rodinných výdajů, což přímo ovlivňuje kvalitu života a spokojenost obou seniorů.

ZÁVĚR

Téma prevence finanční negramotnosti se při zpracování práce ukázalo jako jedno z důležitých témat, které zásadním způsobem ovlivňuje charakter dnešní společnosti. Nejen finanční gramotnost, ale také sociální zralost, zpřetrhané rodinné vazby a izolovanost lidí v mediálním světě, působí jako rizikové faktory ohrožující každého jednotlivého člena společnosti.

„Všichni jsme strůjci svého štěstí. Rozbijeme-li své stroje, musíme o to více dřít. Rozbijeme-li svůj podnik, přijdeme o práci. Zničíme-li dům sousedův, klesne i cena našeho domu. Okrademe-li své zákazníky, nebudou nám již platit. Všichni jsme součástí sítě a naše životy mohou být jen tak dobré, jak dobrá je síť, jejíž jsme součástí.“¹¹

Dílejšími úkoly práce bylo nalézt odpovědi na níže uvedené otázky.

Proč je důležité orientovat se v dnešním tržním světě?

Uspokojit základní životní potřeby každého člověka je nezbytné. Charakter těchto potřeb jako je bydlení, jídlo, ošacení, vzdělání, apod., je v přímé souvislosti s ekonomickými podmínkami jedince. Prostředky pro uspokojení těchto potřeb nabízí trh služeb či zboží. Potřeba vzdělanosti v oblasti finanční gramotnosti tak následuje vývoj postmoderního způsobu života.

Má mít člověk povědomost o principech podnikání a základech účetnictví a ekonomie?

Základní ekonomické informace a znalost toku peněz, byť jen v případě nákupu, dopravy, skladování a prodeje zboží, je výchozím bodem pro zdravé finanční rozhodování. Návrat ke kořenům střízlivého a skromného materiálního vybavení v dnešní době bohužel není pravděpodobný. Příkladem mohou být komunity žijící v souznění s přírodou, zavrhuje moderní technologie a uspěchané životní tempo. Jedinci takto žijící pak prožívají frustraci při konfrontaci s pravidly a principy soudobé společnosti.

Hraje vliv na ekonomickou obranyschopnost každého člověka výchova?

Vývoj trhu a marketingového působení v posledních letech vedl spíše k uvolnění zodpovědnosti než k posílení finanční odpovědnosti.

¹¹ ZELENÝ, Milan. *Cesty k úspěchu: Trvalé hodnoty soustavy Baťa*, ZLÍN: Nakladatelství ČINTÁMANI, 2005, strana 104, ISBN 80-239-4969-1

„Ve veřejných průzkumech se ukázalo, že více než dvě třetiny Čechů považují život na dluh za zcela normální.“¹²

Je-li dítě od útlého věku vychováno k rozumnému hospodaření a uvážlivému rozhodování, nenechá se zaskočit dravostí a drzostí. Vlastní zkušenosti spojené s vyděláním peněz a jejich utracením dají dítěti svobodnou možnost, rozhodnout se samo za sebe. Je velmi důležité začít s výchovou k finanční gramotnosti již od útlého věku. Zároveň je nutné věnovat se každému, kdo ztratil schopnost orientovat se v dnešní hektické době, a stává se tak potencionální obětí finanční ngramotnosti.

Liší se nějak rizika finančních problémů u různých věkových skupin?

Generace nyní žijící mají nesourodé kořeny, zažité prvky výchovy a žebříček hodnot. Působení marketingových akcí je také díky tomu nastaveno pro každou skupinu obyvatel odlišně.

Existují informace a materiály, kterých je možné využít ve výchově k finanční odpovědnosti?

Téma finanční gramotnosti je v dnešní době velmi aktuální. Literatura dostupná každé věkové skupině je k dispozici jak ve veřejných knihovnách, tak v elektronické podobě na internetu.

Ústřední myšlenkou práce byla hypotéza, že prevenci finanční ngramotnosti lze postavit na principech a zásadách „zdravého selského rozumu“.

Návrat k netechnické době již možný není. Návrat ke skromnosti však možný je. Opustit konzumní způsob života a použít „zdravý selský rozum“ reálné je. Materiální vybavení posuzovat podle potřeby nikoli podle módy v silách každého občana také je. To vše současný člověk zvládne, bude-li chtít. Marketingová výchova a konzum však vedou společnost zcela opačným směrem.

¹² Editoři CIPROVÁ, Jarmila, Václav MERTIN a Libor BERNÝ. *Finanční gramotnost I.: Praktické náměty k výuce finanční gramotnosti na 2. stupni ZŠ*, PRAHA: Nakladatelství Dr. Josef Raabe, 2011, edice Výchova k volbě povolání, 4, Dobrá škola, kapitola Finanční gramotnost – strana 4, ISBN 978-80-86307-45-9

PRAMENY A LITERATURA

PRAMENY

Jiné prameny

- [1] <http://www.freepub.comehere.cz/vsechno/proc-jsou-amisi-zdravejsi-nez-vetsina-americanu>, 17.3.2012, 13.34 hodin
- [2] <http://slovník-cizich-slov.abz.cz/web.php/slovo/lukrativni>, 17.3.2012, 20.05 hodin
- [3] <http://www.mesec.cz/pujcky/spotrebitelske-uvery/pruvodce/vypocet-rpsn/>, 25.3.2012, 15.50 hodin
- [4] <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obchzak/cast1.aspx>, 27.3.2012, 11.06 hodin
- [5] <http://www.mesec.cz/clanky/kontokorent-rychla-cesta-do-minusu/>, 27.3.2012, 21.57 hodin

LITERATURA

- [1] autorský kolektiv: ANDRESKA, Jan ... et al. *Metodické listy k tématům ekonomické gramotnosti na ZŠ*, PRAHA: Univerzita Karlova v Praze, [2007 nebo 2008], 255 stran, ISBN 80-86948-08-0
- [2] BAŤA, Tomáš. *Úvahy a projevy*, 3. vydání, PRAHA: Institut řízení, 1990, 256 stran, ISBN 80-7014-024-0
- [3] Editoři CIPROVÁ, Jarmila, Václav MERTIN a Libor BERNÝ. *Finanční gramotnost I.: Praktické náměty k výuce finanční gramotnosti na 2. stupni ZŠ*, PRAHA: Nakladatelství Dr. Josef Raabe, 2011, edice Výchova k volbě povolání, 4, Dobrá škola, 70 stran, ISBN 978-80-86307-45-9
- [4] Editoři CIPROVÁ, Jarmila, Václav MERTIN a Libor BERNÝ. *Finanční gramotnost II.: Praktické náměty k výuce finanční gramotnosti na 2. stupni ZŠ*, PRAHA: Nakladatelství Dr. Josef Raabe, 2011, edice Výchova k volbě povolání, 5, Dobrá škola, 66 stran, ISBN 978-80-86307-44-2
- [5] COOKE, Robert A. *Finance pro nefinančníky*, 1. vydání, PRAHA: Alfa Publishing, 2006, 289 stran, ISBN 80-86851-40-0
- [6] FORST, Vladimír a Ivan PILNÝ. *Jak si říct o peněze: Připravte se na svůj den D*, 1. vydání, BRNO: Computer Press, 2011, 248 stran, ISBN 978-80-251-3350-7
- [7] HETFLEIŠOVÁ, Ladislava. *Banky, jak je neznáte*, 1. vydání, PRAHA: Artedit, 2011, 157 stran, ISBN 978-80-254-8901-7
- [8] KALABIS, Zbyněk. *Bankovní služby v praxi*, 1. vydání, BRNO: Computer Press, 2005, 148 stran, ISBN 80-251-0882-1
- [9] KLÍNSKÝ, Petr, Danuše CHROMÁ, Svatava TESAŘOVÁ a Michal JANÁK. *Finanční gramotnost – obsah a příklady z praxe škol*, PRAHA: Národní ústav odborného vzdělávání, 2008, 96 stran, ISBN 978-80-87063-13-2
- [10] KRÁLOVÁ, Lenka et al. *Krotitelé dluhů: Průvodce vaším rodinným rozpočtem*, 1. vydání, PRAHA: PLOT, 2009, 167 stran, ISBN 978-80-7428-017-7

- [11] KŘEČEK, Stanislav. *Pracoval jsem u Baťů*, 1. vydání, PRAHA: Český komitét pro vědecké řízení, 1992, 238 stran, ISBN 80-02-00938-X
- [12] LADOVÁ, Janka. *Chytře na peníze*, 1. vydání, ZLÍN: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2008, 64 stran, ISBN 978-80-7318-713-2
- [13] LEDNICKÝ, Václav. *Tomáš Baťa a jeho následovníci*, KARVINÁ: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, 2009, edice – Studia oeconomica: vědecké monografie Slezské univerzity v Opavě, Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné, 110 stran, ISBN 978-80-7248-545-1
- [14] NOVÁK, Tomáš a Alžběta POKORNÁ. *Peníze a manželství*, 1. vydání, PRAHA: Grada, 2007, 128 stran, ISBN 978-80-247-1618-3
- [15] PEKAŘOVÁ, Lidmila. *Jak žít a nezbláznit se*, OLOMOUC: Poznání, 2006, 200 stran, ISBN 80-86606-49-X
- [16] TOMKOVÁ, Eva. *111 tipů jak šetřit svoje peníze*, 1. vydání, BRNO: Computer Press, 2009, 180 stran, ISBN 978-80-251-2565-6
- [17] VALACH, Arnošt. *Ekonomika běžného života: Podpora zvyšování vzdělanosti dětí v zařízeních institucionální péče*, 1. vydání, OSTRAVA: Ostravská univerzita v Ostravě, 2007, 44 stran, ISBN 978-80-7368-341-2
- [18] ZELENÝ, Milan. *Cesty k úspěchu: Trvalé hodnoty soustavy Baťa*, ZLÍN: Nakladatelství ČINTÁMANI, 2005, 155 stran, ISBN 80-239-4969-1

SEZNAM ZKRATEK

RPSN – roční procentní sazba nákladů

ZVS – základní vojenská služba

MHD – městská hromadná doprava

TV – televizní vysílání

ÚP – Úřad práce

ČID – částečný invalidní důchod

PŘÍLOHY

Seznam

A. Textové přílohy

Příloha 1 – Slovník finančních pojmů

Příloha 2 – Test: Slevy nejsou zadarmo

Příloha 3 – Tabulka „Rodinný rozpočet“

Příloha 4 – Finanční poradenství

Příloha 5 – Kontrolní rozpočet

Příloha 1 – Slovník finančních pojmů

„(Převzato z knihy *Finanční gramotnost I*)

Akcie – majetkový cenný papír, který majiteli přiznává vlastnické právo určitého podílu firmy a dává mu právo spolurozhodovat o firmě na valné hromadě. Ziskem z akcie je dividenda

Akontace – první splátka, procentní část ceny, kterou klient zaplatí před začátkem splácení zbývajících částí ceny

Amortizace – umoření, splacení dluhu v předem stanovených pevných částkách

Anuita – pravidelná roční splátka na dlouhodobý dluh

Bonita – schopnost dlužníka splácet úvěr. Určuje ji banka na základě vlastní analýzy a posouzení vstupních parametrů klienta (např. věk, příjmy atd.). Bonita rozhoduje o poskytnutí úvěru.

Blokace platební karty – jednorázový úkon, kterým se zamezí použití platební karty s magnetickým proužkem v bankomatech a v platebních terminálech obchodníků.

Cestovní šeky – nahrazují peněžní hotovost při cestě do zahraničí. Lze jimi přímo platit nebo je proměnit zpět na hotovost.

Debetní platební karta – lze ji čerpat až do zůstatku na běžném účtu.

Dluhopis (obligace) – dlouhodobý dluhový cenný papír. Na základě něj bude držiteli vyplacena v určené době hodnota dluhopisu (obligace) a většinou úrok.

Fixace – úroková sazba neměnná po pevně danou dobu, po jejím uplynutí banka stanoví klientovi jinou.

Home banking – služba, která umožňuje komunikaci s bankou prostřednictvím sítě internet nebo telefonu. Ke komunikaci potřebujete vhodný počítač připojený na internet s nainstalovaným speciálním programem banky (tím se home banking odlišuje od internetového bankovníctví, kde stačí mít pouze přístup k internetu).

Inflace – ekonomický jev, který označuje všeobecný růst cenové hladiny, neboli snížení kupní síly peněz. Opakem inflace je deflace.

Inkaso – vybírání peněžních prostředků (inkasování) z účtu odběratele služby.

Jistina – nesplacená část dluhu, částka, ze které se počítá úrok.

Konsolidace – úprava, sjednocení různých v jeden závazek, čímž se často sníží poplatky za jednotlivé závazky.

Kontokorent – běžný bankovní účet, u něhož dochází v případě „záporného zůstatku“ k automatickému čerpání kontokorentního úvěru.

Kvittance – listina, kterou věřitel potvrzuje dlužníkovi, že od něho dostal plnění v plném rozsahu nebo určitou jeho část.

Leasing – v překladu znamená pronájem. Jedná se o obchodní operaci mezi pronajímatelem a nájemcem, přičemž předmětem leasingové smlouvy může být jak věc movitá, tak i nemovitost.

Likvidita – schopnost přeměnit svoje aktiva do likvidní formy bez většího poklesu ceny a dostát svým závazkům během určité doby + míra této schopnosti.

Naspořená částka – vklady + úroky z vkladů + úroky ze státní podpory mínus poplatky.

Odbytné – částka, která je pojištěnci vyplacena na základě jeho žádosti o předčasné zrušení pojistné smlouvy. Používá se převážně u životního nebo důchodového pojištění.

p.a. – per annum (lat.), za rok

Plná moc – jednostranný právní úkon, obvykle formou deklaratorní listiny, kterým dává zmocnitel třetím osobám na vědomí, že zmocněný je oprávněn za něj v určitém rozsahu jednat.

Revolvingový úvěr – úvěr, který má na dané období sjednaný finanční limit a klient může při jeho splácení opakovaně čerpat prostředky až do výše limitu.

Rozhodčí doložka – dokument, který určuje, aby v konkrétní věci namísto soudu rozhodoval rozhodce. Rozhodčí doložka musí mít zákonné náležitosti a zpravidla tvoří jedno ze závěrečných ustanovení smlouvy, z níž by v budoucnu mohl vzniknout spor.

RPSN – roční procentní sazba nákladů (to, co bude půjčka klienta stát i se všemi poplatky).

Ručitel – ten, kdo je ochoten převzít závazek dlužníka a splácet jeho dluh, pokud dlužník nebude splácet.

Směnka – cenný papír, ve kterém výstavce bezpodmínečně slibuje osobě ve směnce uvedené, že jí v určené době a na určeném místě zaplatí směnečnou sumu (směnka vlastní).

Spoludlužník – ten, kdo je ochoten podílet se (až 100%) na splácení dluhu spolu s dlužníkem.

Úvěr – v jakékoliv formě dočasně poskytnuté peněžní prostředky.

Zástava – majetek sloužící jako záruka pro případ nesplacení dluhu. ¹³

¹³ Editoři CIPROVÁ, Jarmila, Václav MERTIN a Libor BERNÝ, *Finanční gramotnost I.: Praktické náměty k výuce finanční gramotnosti a 2. stupni ZŠ*, PRAHA: Nakladatelství Dr. Josef Raabe, 2011, 70 stran, ISBN 978-80-86307-45-9

Příloha 2 – Test: Slevy nejsou zadarmo

„Jednotlivé položky testu jsou běžnými, nijak neutříděnými poznatkami, zaměřenými na rozumné a realistické hospodaření. Na každý poznatek, který znáte, zareagujte slovem „ano“. Počet souhlasů zaznamenejte.

Kdo nakupuje hladový, nakoupí zbytečně mnoho a také víc utratí.

Než vybírat z bankomatu, je levnější platit platební kartou.

Úvěrové karty snad vynikají praktičností, ale zcela jistě vysokým úrokem.

Reklama je vědecky promyšlené systematické přesvědčování potenciálního zákazníka o tom, že si musí pořídit věci, které nutně nepotřebuje.

Většina „výhodných nákupů“ nám vnucuje něco, bez čeho se obejdeme.

Je lépe šetřit průběžně, třeba i malé částky, než čekat na zvýšené příjmy koncem roku. Vánoce nejsou zadarmo.

Elektroniku, oblečení, sportovní vybavení, ale i automobil lze koupit levněji v lednu než v prosinci.

Sebevíc zlevněné je drahé, pokud je koupíme přesto, že se bez něj obejdeme.

Větší balení mnoha výrobků je pochopitelně levnější než odpovídající počet menších balení. Platí to jen a výhradně za předpokladu, že z většího balení značnou část nevyhodíme.

Státní podpory, příspěvky a daňová zvýhodnění je škoda ponechat v pomyslné peněžence ministra financí. Je vhodné se na ně informovat a hlavně je využívat.

Stavební spoření a penzijní fondy nabízejí v našich podmínkách relativně vysokou jistotu a relativně vysoký zisk.

Žádný supermarket není náš „hodný strýček, tím méně pak naivní „strejda z hor“.

Uspořádání zboží, barvy interiéru, hudba, vůně, ochutnávky zdarma a třeba i ten dobrácký Santa Klaus ... vše tam je součástí pasti směřující k získání reálného i virtuálního obsahu naší peněženky.

Před zbrklými nákupy do jisté míry chrání předem připravený a respektovaný seznam toho, co chceme koupit. Styl „podívám se, vidím, koupím“ je příjemnější, zajímavější, ale podstatně dražší.

U předmětů, které budeme používat dlouhodobě a často, platí „laciné dvakrát placené“.

Talent, znalosti, zkušenosti nelze nahradit luxusní výbavou. Začátečník se nestane mistrem, zakoupí-li mistrovské housle.

Katalogy zásilkových obchodů jsou sestavovány textaři a grafiky, kteří jsou placeni za to, aby nabízené zboží prezentovali co nejatraktivněji. Ne vše, co oni předpokládají jako „nezbytnost“, můžeme mít.

Člověk se s odstupem času dokáže obejít bez většiny předmětů, o nichž je aktuálně přesvědčen, že je mít musí.

Nevyužívaný či málo využívaný bankovní účet = dejme tomu stovka měsíčně zmizelá v nenávratnu. Přitom málokdo chce být sponzorem banky.

Vyznat se v různých tarifech je věda. Zjištění a spočítání, který je pro nás nejvýhodnější, může ročně ušetřit značné částky. Zde platí „líná pusa holé neštěstí“.

V ČR jsou poměrně vysoké tržní nájemy a relativně nízké úroky z hypoték i z úvěrů stavebního spoření. Nájem se od splátek z hypotéky nemusí požadovanou částkou příliš lišit. Je lépe splácet to, co bude jednou naše, než podporovat pronajímatele.

Dealeři, zástupci, reprezentanti, nejrůznější agenti – a nemusí to být jen ti „s teplou vodou“ – nejsou dobrodějové, i když se tak někdy tváří. Než jim podepíšeme smlouvy, vezmeme si minimálně 24 hodin na rozmyšlenou. K rozmyšlení využíváme i rad nezaujatých odborníků.

Všechny smlouvy bedlivě prostudujeme a podepíšeme až poté, co jsou nám text a jeho důsledky zcela jasné.

Nejlepší investice vůbec je částka, za kterou koupíme lupu. To za předpokladu, že s lupou budeme pečlivě číst a bedlivě promýšlet pasáže inzerátů, reklamních letáků a zejména smluv, jež jsou psány malým písmem.

Konzultace s právníkem před podpisem smlouvy či před uzavřením obchodu bývá výrazně levnější než částky, které platíme za zastupování v eventuálním následném soudním sporu.

Nelze jednoznačně říci, že každý, kdo vám za stávajících podmínek nabízí úrok kolem 10%, je fantasta nebo podvodník. Možná je to mág či čaroděj dobroděj. Lze při průměrném koeficientu smůly českého občana spoléhat na to, že potká „čaroděje dobroděje“?

V Nigérii na základě dopisu investovati = se zlou se potázati. Mudrosloví, jež se žel netýká zdaleka jen oné rozvojové země s velkým hospodářským potenciálem.

Vše, co třeba jen připomíná tzv. letadlo, má tendenci spadnout (krachnout).

Pokud vám při nákupu či podpisu smlouvy někdo tleská, eventuálně vás zve na podium, na němž se šťastně usmívají vaši údajní předchůdci, je to víc než podezřelé.

Při stávající ceně elektřiny se za několik let provozu zcela zaplatí nová úsporná lednička či pračka eventuálně i televizor, které začneme používat místo starých a energeticky náročnějších.

Zhasínání lampy z úsporných důvodů na dobu kratší než 10-15 minut se nevyplatí.

Pokud někdo zhasíná tak, jak zmíněno výše, nejde o šetrnost, ale spíše o projev psychické tenze.

Lhát se nemá, ale není nutno říkat celou pravdu. Pokud váš protějšek jedná způsobem zmíněným v předchozí položce, je nevhodné mu psychické souvislosti opakovaně vysvětlovat. (Opakovaně = více než 1-2x.)

Je možno mít čas nebo peníze. Obojí těžko.

Při vaření dosáhneme kýženého varu výrazně rychleji a tudíž i úsporněji, pokud využíváme pokličku.

Od dob Tomáše Bati se traduje, že devítka na konci údaje o ceně opticky snižuje vnímání výše ceny. Částka 999 Kč působí lépe než 1000Kč a zároveň je to více než 900 Kč. Víte to též.

Devítka není sama. Podobně působí uvádění cen bez DPH. Též letadlem za exotikou možno cestovat velmi levně. To ovšem jen proto, že cestovní kancelář uvede různé letištní taxy a příplatky na dopravu, jakož i částku za víza či „bakšišné“ tím nejmenším písmem kdesi mimo nabízenou cenu.

Kdo chce šetřit, nechť sebou raději nenosí větší částky, ani kreditní kartu.

Nakoupit „zadarmo“ a splácet později neznamená koupit levněji.

*„Musím šetřit“, zní chmurně. „Jsem necesistou,“ zní zajímavěji. Pochází z latinského *necessitas* – nevyhnutelnost, nutnost, nezbytnost, dobově „nezbytnictví“ – životní sloh založený na rozumné spotřebě a pořizování si jen skutečně nezbytných věcí, jakož i osvobození od prestižních potřeb.*

Koupit si psa je jediný jistý způsob, jak za peníze získat lásku. (B.Shaw)

Vyhodnocení – klasifikace

Z uvedeného znáte méně než 5 položek – nedostatečné znalosti.

Z uvedeného znáte méně než 10 položek – snad „dostatečná“, ale stejně je to málo.

Z uvedeného znáte méně než 20 položek – „dobrá“, bude to dobré, ale nic moc.

Z uvedeného znáte méně než 30 položek – chvalitebné.

Z uvedeného znáte 30 a více položek – výborné znalosti.

Vyhodnocení – inspirace

Pro své chování v budoucnu vyvodím závěry (nechám se ovlivnit) obsahem alespoň jedné položky – dostatečný výsledek.

Pro své chování v budoucnu hodlám vyvodit závěry z obsahu 2 položek – dobrý výsledek.

Pro své chování v budoucnu hodlám vyvodit závěry z obsahu 3 položek – chvalitebný výsledek.

Pro své chování v budoucnu hodlám vyvodit závěry z obsahu 4 položek – výborný výsledek.

Pro své chování v budoucnu hodlám vyvodit závěry z obsahu 5 a více položek – famózní, stěží uvěřitelný výsledek.¹⁴

¹⁴ NOVÁK, Tomáš a Alžběta POKORNÁ. *Peníze a manželství*, PRAHA: Grada, 2007, strana 63, 64, 65, 66, 67, ISBN 978-80-247-1618-3

Příloha 3 – Tabulka „Rodinný rozpočet“

<i>Měsíční příjmy</i>	
<i>Čistý měsíční příjem</i>	
<i>Jiné příjmy – sociální dávky</i>	
<i>Výživné, rodičovský příspěvek (mateřská)</i>	
<i>Z pronájmu</i>	
<i>Měsíční příjmy celkem</i>	

<i>Měsíční výdaje</i>	
<i>Povinné platby</i>	
<i>Splátky již poskytnutých úvěrů</i>	
<i>Pojištění nemovitostí</i> <ul style="list-style-type: none">- <i>Životní pojištění</i>- <i>Jiné pojištění (např. povinné ručení)</i>	
<i>Jiné výdaje (např. výživné)</i>	

<i>Nepovinné platby</i>	
<i>Stavební spoření</i>	
<i>Penzijní připojištění</i>	
<i>Jiné spoření – termínované vklady, spořicí účet</i>	
<i>Jiné (např. investiční fondy)</i>	

<i>Ostatní pravidelné platby</i>	
<i>Platby na bydlení (elektrina, plyn, topení, voda)</i>	
<i>Potraviny, nealkoholické nápoje</i>	
<i>Telefon (mobilní telefon), internet</i>	
<i>Doprava (pohonné hmoty, servis, cestovné)</i>	

<i>Ostatní náklady domácnosti</i>	
<i>Odívání, obuv, kosmetika</i>	
<i>Zájmy, sport, volný čas</i>	
<i>Škola</i>	
<i>Vzdělávání</i>	
<i>Domácí zvířata</i>	
<i>Jiné (např. alkohol, tabákové výrobky)</i>	

<i>Měsíční výdaje celkem</i>	
<i>Rozdíl (příjmy – výdaje)</i>	

Odborníky připravenou tabulku lze ještě upravit na míru konkrétní situace. Namátkou možno zařadit samostatnou kategorii hračky pro děti, posezení v kavárně s přáteli, charita,...¹⁵

¹⁵ NOVÁK, Tomáš a Alžběta POKORNÁ. *Peníze a manželství*, 1. vydání, PRAHA: Grada, 2007, strana 61, 62, 63, ISBN 978-80-247-1618-3

Příloha 4 – Finanční poradenství

Klient:

Složení rodiny (osobní údaje o jednotlivých členech):

Bydlení:

NÁVRH ROZPOČTU

Příjmy

Název položky	Kč	pravidelné	nepravidelné	příležitostné

Výdaje

Název položky	Kč	nezbytné	doporučené	Zbytné

16

¹⁶ Editoři CIPROVÁ, Jarmila, Václav MERTIN a Libor BERNÝ, *Finanční gramotnost I.: Praktické náměty k výuce finanční gramotnosti a 2. stupni ZŠ*, PRAHA: Nakladatelství Dr. Josef Raabe, 2011, kapitola Finanční gramotnost – strana 17, ISBN 978-80-86307-45-9

Příloha 5 – Kontrolní rozpočet

Položka	představa	praxe	Položka	představa	praxe
Bydlení			Osobní potřeby		
Nájemné			Oblečení		
Hypotéka			Hračky a hry		
Fond oprav, údržby			Školné		
Telefon, mobil			Školní potřeby		
Likvidace odpadu			Knihy, časopisy		
Poplatek za TV, rozhlas, internet			Hygiena, kosmetika		
Elektřina			Zájmová činnost		
Plyn			Lékařská péče		
Vodné a stočné			Kultura, sport		
Teplo			Domácí zvířata		
Celkem			Celkem		
Vedení domácnosti			Doprava		
Čistící prostředky			Jízdné		
Služby			Pohonné hmoty		
Obnova vybavení			Pojištění auta		
Jiné			Údržba auta		
Celkem			Celkem		
Pojištění			Jídlo		
Nemovitosti			Nákup potravin		
Úrazové pojištění			Restaurace		
Životní pojištění			Stravování		
Jiné			Jiné		
Celkem			Celkem		
Půjčky			Spoření, finanční rezervy		
Osobní půjčky			Penzijní pojištění		
Úvěry			Stavební spoření		
Jiné			Spořicí účet		
Celkem			Celkem		

17

¹⁷ Editoři CIPROVÁ, Jarmila, Václav MERTIN a Libor BERNÝ, *Finanční gramotnost I.: Praktické náměty k výuce finanční gramotnosti a 2. stupni ZŠ*, PRAHA: Nakladatelství Dr. Josef Raabe, 2011, kapitola Finanční gramotnost – strana 18, ISBN 978-80-86307-45-9