



# VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

## ÚSTAV SOUDNÍHO INŽENÝRSTVÍ

INSTITUTE OF FORENSIC ENGINEERING

## AVERZE SPOTŘEBITELE KE ZTRÁTĚ

AVERSION OF THE CONSUMER TO LOSS

### DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

### AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. Radek Navrátil

### VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa,  
Ph.D.

BRNO 2016

## Zadání diplomové práce

Ústav:	Ústav soudního inženýrství
Student:	<b>Bc. Radek Navrátil</b>
Studijní program:	Rizikové inženýrství
Studijní obor:	Řízení rizik firem a institucí
Vedoucí práce:	<b>doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.</b>
Akademický rok:	2015/16

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně určuje následující téma diplomové práce:

### Averze spotřebitele ke ztrátě

#### **Stručná charakteristika problematiky úkolu:**

Úkolem bude kriticky analyzovat postoje a chování spotřebitele ke ztrátě, jak předchází riziku této ztráty, jaké nástroje a metody využívá pro snižování ztráty ve vybraných oblastech spojených se spotřebitelským chováním. Pro aplikaci jednotlivých nástrojů a metod byl zvolen přístup 2 modelových rodin se třemi životními situacemi. Výsledkem je návrh postupu předcházení riziku ztráty v životních situacích těchto rodin.

#### **Cíle diplomové práce:**

Cílem diplomové práce je návrh postupu předcházení riziku ztráty či její minimalizace z pohledu domácnosti v jejím životním cyklu.

#### **Seznam literatury:**

KRULIŠ, Jan. Jak vítězit nad riziky: Aktivní management rizik – nástroj řízení úspěšných firem. Praha: Linde, 2011, 586 s. ISBN 978-80-7201-835-2.

SMEJKAL, Vladimír a RAIS, Karel. Řízení rizik. Praha: Grada, 2003, 272 s. ISBN 80-247-0198-7

TICHÝ, Milík. Analýza a management: ovládání rizika. Praha: C.H. Beck, 2006, 396 s. ISBN 80-717-415-5

VARIAN, Hal R. Mikroekonomie: moderní přístup. 1. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1995,643 s. ISBN 80-85865-25-4.

WAGNEROVÁ, Irena. Investiční rozhodování z pohledu psychologie. 1. vyd. Praha: I. Wagnerová, c2010, 83 s. ISBN 978-80-254-7728-1.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2015/16

V Brně, dne

L. S.

---

doc. Ing. Aleš Vémola, Ph.D.  
ředitel

### ***Abstrakt***

Obsahem diplomové práce je analýza chování spotřebitele, jeho vztahu k riziku/ztrátě, jak předchází riziku této ztráty, jaké nástroje a metody využívá pro snižování ztráty ve vybraných oblastech spojených se spotřebitelským chováním. Pro aplikaci jednotlivých nástrojů a metod byl zvolen přístup 2 modelových rodin se třemi životními situacemi. Výstupem diplomové práce je návrh postupu opatření vedoucí k snižování riziku ztráty v daných životních situacích těchto rodin.

### ***Abstract***

The content of this thesis is an analysis of the consumer's behaviour, his attitude to the risk/loss, how he prevents the risk of this loss, which instruments and methods might be used to reduce the loss in certain areas that are related with the consumer's behavior. Two types of families and three different life situations were chosen to apply the particular methods and instruments. The outcome of the thesis is a suggestion of the process that would lead to reduction of the risk of loss in given life situations in these two model families.

### ***Klíčová slova***

Spotřebitel, rodina, riziko, averze, ztráta.

### ***Keywords***

Consumer, family, risk, aversion, loss.

***Bibliografická citace:***

NAVRÁTIL, R. *Averze spotřebitele ke ztrátě*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Ústav soudního inženýrství, 2016. 83 s. Vedoucí diplomové práce doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D..

***Prohlášení***

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracoval samostatně a že jsem uvedl všechny použité informační zdroje.

V Brně dne .....

.....

podpis diplomanta

### *Poděkování*

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucímu mé diplomové práce panu doc. Ing. et Ing. Stanislavu Škapovi, Ph.D. za odborné vedení, poskytnutí cenných rad a věnovaný čas. Dále také děkuji všem, kteří mne při práci podporovali a pomáhali.

# OBSAH

ÚVOD.....	11
TEORETICKÁ ČÁST.....	12
1.1 Spotřebitel.....	12
1.2 Typologie spotřebitele.....	13
1.3 Typy spotřebitelů.....	14
1.4 Spotřebitel a společnost.....	16
1.5 Vliv sociálního okolí na spotřebitele.....	16
1.5.1 Rodina.....	17
1.6 Teorie spotřebitele.....	20
1.6.1 Racionálně chovající se spotřebitel.....	20
1.6.2 Preference spotřebitele.....	20
1.6.3 Užitek spotřebitele.....	21
1.6.4 Averze spotřebitele vůči riziku.....	22
1.6.5 Averze spotřebitele ke ztrátě.....	24
1.7 Spotřební chování.....	24
1.7.1 Modely spotřebního chování.....	25
1.8 Rozhodování spotřebitele.....	26
1.8.1 Rozhodovací proces.....	26
1.8.2 Rozhodovací kritéria.....	27
1.8.3 Rozhodování spotřebitele v podmínkách nejistoty.....	28
1.8.4 Rozhodování spotřebitele v podmínkách jistoty.....	30
1.8.5 Rozhodování spotřebitele v podmínkách rizika.....	30
1.9 Riziko.....	31
1.9.1 Kategorizace rizik.....	31
1.9.2 Klasifikace rizik.....	32



1.9.3	<i>Metody snižování rizik.....</i>	33
1.9.4	<i>Řízení rizik.....</i>	34
1.9.5	<i>Praktické přístupy k řízení rizik.....</i>	35
1.9.6	<i>Zdroje rizik.....</i>	35
1.9.7	<i>Postoje k rizikům.....</i>	36
1.10	<i>Pojišťovnictví.....</i>	37
1.10.1	<i>Podmínky existence pojištění.....</i>	38
1.10.2	<i>Pojistitelnost a nepojistitelnost.....</i>	39
1.10.3	<i>Funkce užitku a pojištění.....</i>	39
2	<b>PRAKTICKÁ ČÁST.....</b>	40
2.1	<i>Stanovení a analýza modelových rodin.....</i>	40
2.1.1	<i>Životní situace - modelový příklad domácnosti A.....</i>	41
2.1.2	<i>Životní situace - modelový příklad domácnosti B.....</i>	43
2.2	<i>Analýza příčin a důsledků – ishikawa diagram.....</i>	45
2.2.1	<i>Identifikace rizik.....</i>	46
2.2.2	<i>Následky rizik.....</i>	46
2.2.3	<i>Návrh opatření.....</i>	47
2.3	<i>Analýza rizik metodou FMEA.....</i>	48
2.3.1	<i>FMEA Modelová domácnost A.....</i>	51
2.3.2	<i>FMEA Modelová domácnost B.....</i>	54
2.4	<i>Zhodnocení rizik a opatření.....</i>	57
2.4.1	<i>Pavučinový graf modelové domácnosti A.....</i>	57
2.4.2	<i>Pavučinový graf modelové domácnosti B.....</i>	58
2.4.3	<i>Srovnání modelových domácnosti A a B.....</i>	59
2.5	<i>Návrhy pojistných a Rezervotvorných produktů.....</i>	60
2.5.1	<i>Návrh pojištění a tvorba rezervy domácnosti A.....</i>	60

2.5.2	<i>Návrh pojištění a tvorba rezervy domácnosti B</i> .....	61
2.6	Zhodnocení návrhů .....	63
	ZÁVĚR.....	64
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY .....	65
	SEZNAM OBRÁZKŮ .....	67
	SEZNAM GRAFŮ .....	67
	SEZNAM TABULEK .....	67
	SEZNAM PŘÍLOH .....	68

## ÚVOD

*„Nenič si radost z toho, co máš, smutněním po tom, co stále nemáš. Uvědom si, že to, co máš, jednou bývalo tím, v co jsi jen doufal.“*

Epikuros, starořecký filozof (341–270 př. n. l.)

Tématem mé diplomové práce je analýza chování spotřebitele a jeho vztahu k riziku/ztrátě. Při zamyšlení nad výše uvedeným citátem jsem dospěl k tomu, že vyjadřuje také určitý vztah rizika a racionálního chování. Právě v této práci se budu zabývat chováním spotřebitele, jeho rozhodováním a vztahu k riziku. Nejprve popíši spotřebitele, s jakými typy spotřebitele se můžeme v dnešním světě setkat, jaký vliv má sociální okolí na jeho rozhodování až se dostanu k základnímu prvku státu a to rodině. Dále se budu věnovat riziku, jeho historii, členění, jaké k němu existují postoje a různým metodám snižování ztrát rizik.

Stejně jako je rodina základním stavebním kamenem pro stát, já ji použiji jako základ pro svoji praktickou část. V této části zkoumám dvě modelové domácnosti, které vystavím třem běžným životním situacím a s nimi souvisejícími riziky. Budu analyzovat jejich chování a postoje. Cílem mé diplomové práce je návrh postupu opatření, které povedou ke snížení rizika ztráty. A právě tyto opatření navrhnou v praktické části. Na závěr zhodnotím účinnost navrhaných protiopatření.

# TEORETICKÁ ČÁST

## 1.1 SPOTŘEBITEL

Definici spotřebitele český právní řád upravuje v normách občanského zákoníku, v zákoně o ochraně spotřebitele a je také definován v zákoně o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru.

Spotřebitelem dle definice občanského zákoníku je člověk, který mimo svou podnikatelskou činnost nebo mimo výkon svého povolání uzavírá smluvní vztah s podnikatelem či s ním nějak jedná. Zákon o ochraně spotřebitele jej definuje jako fyzickou osobu, která jedná mimo rámec své podnikatelské činnosti nebo mimo výkon svého povolání. Pro účely zákona o sjednávání spotřebitelského úvěru se spotřebitelem rozumí taktéž fyzická osoba, která ve svůj prospěch sjednává právě spotřebitelský úvěr, avšak mimo svoji obchodní činnosti či jinou podnikatelskou činnost (1,2,3).

Na úrovni Evropského společenství je spotřebitel definován jako jakákoli fyzická osoba, která uzavírá smlouvy mimo své obchodní, podnikatelské nebo profesní zaměření. Směrnice o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách uvádí spotřebitele jako fyzickou osobu, která ve smlouvách vztahujících se k této směrnici jedná pro účely, které nezahrnují její obchodní, výrobní činnosti nebo její povolání (4,5).

Zamazalová ve své knize používá dělení na zákazníka, nakupujícího a spotřebitele.

- *Zákazník* – je osoba či firma, která má zájem využít nabízenou službu nebo produkt a proto vstupuje do jednání s nabízející firmou, např. si zkouší oblečení.
- *Nakupující* – po zaplacení a přivlastnění produktu, tedy uskutečnění nákupu, se ze zákazníka stává právě nakupující, který nemusí být vždy koncovým spotřebitelem.
- *Spotřebitel* – může být fyzická či právnická osoba, která využívá zboží ke své potřebě, činnosti a spotřebovává ho. Je chápán jako konečný spotřebitel (15).

Po uvážení výše uvedených definic spotřebitele, budu v této práci za spotřebitele považovat fyzickou osobu a to i zákazníka, která jedná pro své soukromé účely a toto jednání provádí mimo obchodní či podnikatelskou činnost a mimo výkon svého zaměstnaneckého poměru. Jedná především z hlediska snížení osobních a rodinných rizik.

## 1.2 TYPOLOGIE SPOTŘEBITELE

Typologii lze obecně definovat jako rozčlenění osob, objektů či jevů do skupin. Tyto skupiny jsou tvořené dle podobnosti znaků charakterizující zkoumané objekty. Člověk jako individualita je každý jiný, avšak fyzicky či psychicky ho spojují podobné či stejné znaky s jinými lidmi.

Typologie spotřebitele předpokládá tvorbu klasifikačního schématu, podobně jako tomu je v obecných typologiích. Ve schématech se spojují podobné faktory na základě daných kritérií. Existuje celá řada typologií, dle kterých je možné spotřebitelské chování třídit. Mezi základní přístupy k tvorbě typologií patří tyto:

- *Konstituční typologie* - vychází z tělesné stavby člověka a předpokladu toho, že fyzická i psychická část člověka je propojena. Tedy že mezi stavbou těla a temperamentem existuje jisté propojení. Tato typologie definuje typy pyknické, leptosomní, atletické a dysplastické. Pro pyknický typ je charakteristická nevyrovnanost jeho nálad, je rád ve společnosti a rád se seznamuje, nedělá mu problém se přizpůsobit. Je příjemným zákazníkem, avšak se střídáním jeho nálad se také mění jeho zaměření, postoje při nakupování. U leptosomního typu spotřebitele je obtížné zjistit jeho preference, co za produkt reálně chce koupit. Komunikace s ním je složitá. U zakoupeného produktu zůstává. Představa reklamace a vyjednávání je pro něj nepříjemná. U atletického typu spotřebitele musí být prodejce trpělivý, pokud se mu podaří produkt prodat, má vyhráno. Jelikož tento typ zákazníka zboží nevrací. Rozhodl se pro zboží, které opravdu zakoupit chtěl a vyhovuje mu. Jeho charakteristické vlastnosti jsou stabilita, houževnatost, důkladnost a pomalost. Dysplastický typ se vyznačuje nepoměrem tělesné stavby/proporcí.
- *Typologie temperamentu* – je založená na porovnání stupně stability – labilit a introverze – extroverze. Na základě těchto srovnání jsou definovány typy melancholik, choleric, sangvinik a flegmatik. Melancholik je typem nedůvěřivého zákazníka. Většinou nakupuje s někým, jeví se jako pesimista, nerad vybírá, reklamě nevěří. V prodáváči vidí spíše nepřítele než přítele/pomocníka. Myslí si, že mu chce vnutit nekvalitní zboží. S tímto člověkem je nutno jednat vlídně, nelichotit mu, nevnucovat zboží, je dobré mu

předkládat fakta. Cholerik je rozhodným zákazníkem, nemá rád čekání. Ví, co si přeje a na tom trvá, jinak může být agresivní. Proto je dobré obsluhovat jej rychle a přesně. Sangvinik se jeví jako povídavý zákazník, nikam nespěchá, má dobrou náladu, lehce se mu doporučuje, nepřebírá a následně své zkušenosti šíří dále. Flegmatik je nerozhodným zákazníkem, tichým, nenáročným, dlouho váhá a vybírá. Je třeba mít s ním trpělivost, pomoci mu s výběrem. Rád se vrací, pokud je mu poskytnuta dobrá služba (6, 9).

„Lidské chování je proměnlivé a závislé na řadě faktorů, lze ho predikovat jen s jistou dávkou pravděpodobnosti“ (6).

### 1.3 TYPY SPOTŘEBITELŮ

Zařazení člověka mezi určitý typ spotřebitele se mění v průběhu života. Například se změnou životní situace, příjmů, nabytými zkušenostmi, změnou preferencí. Obecné dělení typu spotřebitele je dle věku a pohlaví:

- věk – *děti* jako nejmenší spotřebitel se hůře orientuje, rychle zapomínají. Při nakupování se cítí být „velkými“. Doporučuje se s nimi hrát hru na dospělé, pomáhat s nákupem, nezneužívat jejich nezkušenost, pochválit je a hmotné věci/hračky jim půjčit do ruky na vyzkoušenou. *Mládež* podléhá módě, vlivu reklam, klade důraz na značky, jsou rozhodní. Při prodeji pomáhá přátelská obsluha a pochvaly. *Střední generace* si klade vyšší nároky na zboží, mají specifická přání, často spěchají. *Starší generace* se při nákupu vyznačuje určitou pomalostí, netrpělivostí někdy až mrzutostí. Klade si větší nároky na solidní jednání, nevdá jim menší módnost zboží, ctí více tradici a šetrnost produktu. Jako prodavač je vhodné být trpělivý, pomáhat s výběrem, chovat se vlídně, vstřícně.
- pohlaví – *ženy* nakupují často, nakupování je těší a baví. Jsou více kritické, nakupují impulzivně, podléhají lichotkám a skupinovému mínění. Kupují novinky a střídají prodejny. Je dobré jim nabízet novinky, dát na výběr z více možností, podpořit zboží argumenty o aktuálním trendu, nechat vyniknout balení zboží, avšak zboží jim nevnucovat. *Muži*, jak už to tak bývá, jsou opakem žen. Při nakupování neradi čekají, neradi vybírají z více možností,

nakupují spíše z donucení a rychle. Vědí, co hledají, lichotky na ně nepůsobí, naopak velice ocení dobrou radu. Prodejny nestřídají, jsou věrní své značce. Jejich rozhodování je rychlé a při rozhodování vyžadují technické údaje. Ocení spíše kvalitní zboží, věcné rady (9).

Každý člověk je individuální a proto dělení nemusí přesně pasovat na každého. Většinou se různé typy prolínají.

Následující typy spotřebitele jsou stanoveny dle dlouhodobého pozorování spotřebitele, zkušeností psychologů, sociologů a sekundární analýzou jejich výzkumu.

- *Velkorysý spotřebitel* – tento typ spotřebitele preferuje značkové zboží, naopak ke zlevněnému zboží nemá důvěru v jeho kvalitu, obchod/zboží si nevybírá dle cenových kritérií, nesleduje cenovou úroveň. Vyznačuje se aktivitou nakupování, má dobré postavení a vysokou kupní sílu.
- *Hospodárny spotřebitel* – jak již napovídá název, tento typ spotřebitele jedná racionálně a využívá možnosti trhu. Dle aktivity, postavení a kupní síly je ve shodné skupině osob jako velkorysý spotřebitel, avšak oproti němu sleduje cenovou hladinu zboží, obchody si vybírá právě dle cenové výhodnosti, využívá slev a akčních výprodejů.
- *Marnivý spotřebitel* – se vyznačuje otevřeným postojem k trhu. Je reprezentován spíše mladší skupinou osob s nižší kupní silou. I přes nižší kupní sílu upřednostňuje moderní, technologicky vyspělé a značkové zboží. Zevnějšek marnivého spotřebitele je upravený, uhlazený.
- *Šetrný spotřebitel* – je typ s podprůměrnými příjmy, poznáme jej dle racionálního chování při nákupu. Většinou nakupuje tam, kde je to nejlevnější nebo akční zboží. Kupuje nezbytné zboží pro svoji životní potřebu. Často se rozhoduje až přímo v místě nákupu.
- *Shánějící spotřebitel* – zastupuje skupinu s nejnižší kupní silou. Nerad mění zavedené zvyklosti, nerad nakupuje nové zboží. Upřednostňuje nakupování ve slevách, cenových akcích a obchodech cenově nejpříznivějších.
- *Lhostejný spotřebitel* – má podprůměrnou kupní sílu, je pohodlný až líný. Je mu jedno, co si o něm ostatní lidé myslí. Cena pro něj nehraje tak vysokou roli jako vzdálenost obchodu a jeho vyhovující sortiment. Nakupuje ve slevách,

značka na něj nemá tak velký vliv. V životě nemá vysoké cíle a spíše se sem řadí méně vzdělaní lidé (6).

## **1.4 SPOTŘEBITEL A SPOLEČNOST**

Obecné chování a spotřební chování je ovlivněno společnostmi, ve které spotřebitel vyrůstá, žije. Společnost berme jako kulturu, která je tvořena souborem norem, hodnot a zvyků. Kultura se mění a je specifická dle prostoru. Lidé/spotřebitelé žijící ve stejném prostředí čili kultuře mají stejné normy, poznatky a mají také podobné rysy ve spotřebním chování. Spotřební chování ovlivňuje celá řada kulturních prvků, které jako souhrn vytváří určité spotřební sklony chování. Především jde o zvyky a hodnoty daného kulturního prostoru a symboly, rituály a mýty jako skupinu významných kulturních prvků vyjadřující citění a ideály dané kultury (6).

## **1.5 VLIV SOCIÁLNÍHO OKOLÍ NA SPOTŘEBITELE**

Sociální okolí a celá řada vlivů působí na chování spotřebitele. Část spotřebního rozhodování je ovlivněna jinými lidmi. Jsou různá kritéria, dle kterých se jednotlivci řadí do společných skupin. Takovým kritériem může být věk, pohlaví, příbuzenské vztahy, původ, zájmy. Kritéria, podle kterých můžeme spotřebitele zařadit do skupiny, jsou v podstatě neomezená. Mezi hlavní druhy sociálních skupin řadíme primární a sekundární skupiny.

Primární skupina je typická osobním kontaktem mezi všemi účastníky skupiny. Je označována také jako „skupina s osobním pojátkem“. Je tvořena rodinou, přáteli nebo například sousedy. Charakteristické je pro ni soudržnost a důvěrnost účastníků, kontakt mezi nimi probíhá často a neformálně. Rodina je jedním z nejdůležitějších faktorů, který ovlivňuje nákupní chování. Zvláště děti mají vliv na rozhodování rodičů. Pro spotřební a nákupní chování je zapotřebí rozlišit v jaké fázi životního cyklu se rodina nachází. Každá fáze cyklu, a to od mladých svobodných lidí, přes založení dítěte až po odchod dětí z domova je spojena se specifickými spotřebními rysy.

Sekundární skupiny jsou větší než primární. Mohou to být různá společenská seskupení, politické strany, zaměstnanecké odbory, svazy, firmy, náboženské společenství atd. Z marketingového hlediska je sekundární skupina například sociální třída. Kontakty zde



probíhají méně a formální formou. V sekundární skupině se vyskytuje konformismus. Jedná se o přizpůsobení se převažujícímu názoru ve skupině, v níž člověk žije a zároveň potlačení svých osobních názorů. Podle výzkumů se ve skupinách projevila konformita poté, co někdo jako první přiřadil danému produktu nějakou vlastnost, ostatní se přidali a produkt byl všemi členy vnímán skupiny shodně.

Důležitou roli ve skupinách hrají tzv. „opinion leaders“. Své postavení mohou získat díky svému charismatu, mohou být sympatičtí nebo se prezentují nadprůměrnými schopnostmi či znalostmi a tudíž vyjadřují nejlépe standardy své sociální skupiny. V marketingové komunikaci je mířeno právě na tyto členy skupiny, získání si jejich náklonnosti je velkým krokem k získání celé skupiny spotřebitelů (6).

**Tabulka č. 1: Přístupy sociálních tříd (zdroj: Koudelka, 2010, s. 155)**

<b>Hodnotové a kognitivní přístupy sociálních tříd</b>	
<b>Vyšší třídy</b>	<b>Nížší třídy</b>
zaměřené do budoucna	zaměřené na současnost a minulost
městský život	život na venkově
racionální chování	iracionální chování
dobře strukturovaný smysl univerza	nejasně strukturovaný smysl univerza
široké a neomezené horizonty	omezené horizonty
větší smysl pro rozhodování	omezený smysl pro rozhodování
sebedůvěra, ochota k riziku	averze k riziku, bezpečí
širší kulturní prostředí	žijí a myslí krátkodobě

### **1.5.1 Rodina**

Vraťme se ještě k primární skupině a to konkrétně k rodině, jakožto jednomu z nevlivnějších faktorů ovlivňující spotřebitelské chování. Za rodinu je považována skupina osob spojená příbuzenstvím, sňatkem nebo například adopcí. Můžeme se také setkat s *domácností*, což je jiná sociální skupina. V domácnosti osoby sdílí společný prostor a společně uspokojují některé potřeby, navzájem si ovlivňují spotřební chování. I když je domácnost vyjádřena jinou definicí, v praktické části budu předpokládat to, že členové

domácnosti jsou zároveň členové jedné rodiny a tudíž tyto dva pojmy budu uvažovat ve stejném významu. Jedinec se během života může stát členem několika rodin:

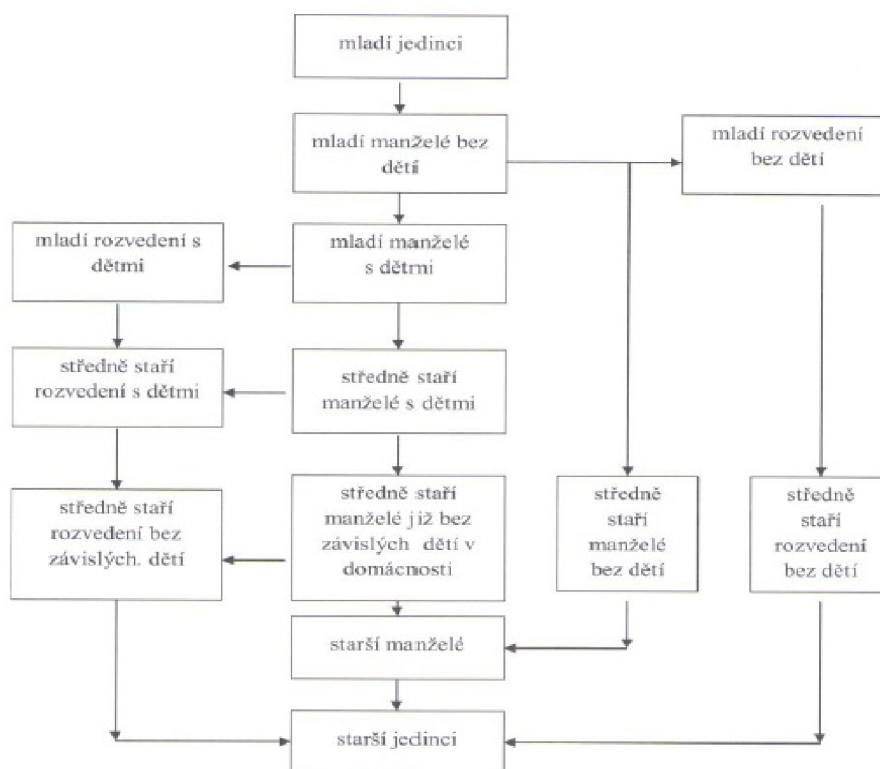
- *Rodiny, do které se narodil* – tato rodina utváří člověku jeho postoje, vnímání, hodnoty, vzory chování, etiku, svědomí a předává mu poznatky.
- *Rodiny, kterou zakládá* – do této rodiny jedinec přenáší své návyky, postoje ze života, přistupuje na kompromisy a utváří nové návyky, ovlivňuje členy rodiny a to zejména děti, vytváří nové vzorce spotřebního chování. Někteří jedinci mohou být za života členy několika rodin.

V tradičním přístupu k vývojovým cyklům rodiny bereme v úvahu faktory jako je věk, přítomnost a stáří dětí, pracovní aktivity rodičů, v současné době se připojuje i rozvodovost a existence neúplných rodin či další podobné faktory. Každé stádium životního cyklu rodiny má svá specifika ve spotřebním chování, Vysekalová dělí stádia na:

- *Mládenecké období* (mladý svobodný člověk) - typický spotřebitel je zaměřen na zábavu, základní vybavení bytu, investuje do kultury, sportu a trendy oblékání.
- *Novomanželské období* (mladí bezdětní manželé) – tato skupina má již lepší finanční podmínky, avšak má největší pořizovací výdaje na vybavení a budování.
- *Rozvedené, odloučení* – úkolem této skupiny je udržení chod domácnosti, výživa dětí a jen nezbytné nákupy.
- *Plné hnízdo I* (nejmladší dítě do 6 let) – mladí rodiče s malými dětmi předškolního věku. Domácnost disponuje s minimem volných peněz, jelikož vrcholí fáze vybavování domácnosti.
- *Plné hnízdo II* (děti nad 6 let) – finanční situace rodiny se zlepšuje, nutné vybavení je již pořízeno. Rodina se zaměřuje na nákup potravin, především velkých balení, zboží dlouhodobé spotřeby.
- *Plné hnízdo III* (dospívající-nezaopatřené děti) – rodiče jsou již starší, finanční situace se nadále zlepšuje, některé děti již také pracují. Typickými jsou investice do nového vybavení a koníčků.

- *Prázdné hnízdo I* – s touto fází se spojuje osamostatnění dětí, starší rodiče jsou stále ekonomicky aktivní, zbývá jim opět více finančních prostředků, mají zájem o cestování, rekreaci a vzdělání.
- *Prázdné hnízdo II* – starší manželé jsou již ekonomicky neaktivní, jsou v důchodu, finanční příjmy klesají, zájmem je hlavně udržení domu a spotřeba je orientována na výdaje za léky a zdravotní péči.
- *Starší lidé* – toto období je charakteristické nízkými příjmy a setrvačností.
- *Osamělý vdovec nebo vdova* – nízké finanční příjmy.

Moderní styl života výrazně mění pojetí rodiny a posouvá jeho životní cykly. Tyto změny se projevují v odkládání sňatků a rození dětí v pozdějším věku, zaměření se na budování kariéry. Rodiny s dětmi z více manželství a vyšším rozptylem jejich věku mezi sebou již také nejsou ničím výjimečným, ba naopak se stávají běžnými. Sňatek nahrazuje neformální soužití partnerů, roste počet tzv. singles, osob které žijí osaměle. Tyto změny v pojetí rodiny mají za důsledek změny na spotřebním chování a kupním rozhodováním rodiny a jednotlivců (10,16).



**Obrázek č. 1: Rozšířený pohled životního cyklu rodiny (zdroj: Koudelka, 2010, s. 155)**

## 1.6 TEORIE SPOTŘEBITELE

### 1.6.1 Racionálně chovající se spotřebitel

Předpokladem racionálně chovajícího se spotřebitele je chtít maximalizovat svůj užitek. Proměnné pro jeho rozhodování je obdržení důchodu, vnímání užitku a osobní preference spotřebitele. Užitek je subjektivní pocit uspokojení, který se mění u každého spotřebitele. Preference spotřebitelů se liší dle mnoho faktorů, například podle postavení ve společnosti. Níže postavený spotřebitel má preferenci si zajistit základní životní potřeby, jako je bydlení či jídlo. Výše postavený spotřebitel, který má zajištěné základní potřeby k životu, spíše preferuje komfort a prestiž. Proto lze uvažovat, že racionálně chovající se spotřebitel, který je níže postavený, upřednostní nákup jídla a základního vybavení bytu před luxusním zbožím. Například koupí si levnější automobil se základní výbavou, tak aby ho tento vůz dopravil do práce a tudíž mu umožnil tvorbu dalšího důchodu. Oproti tomu spotřebitel výše postavený s racionálním uvažováním má již vše potřebné k životu zajištěné, a proto upřednostní auto, které ho nejen doveze do práce, ale poskytne mu i jakýsi komfort a prestiž ve společnosti.

### 1.6.2 Preference spotřebitele

Základem teorie spotřebitele je předpoklad, že jednotlivec má možnost si vybrat z různých statků. Spotřebitel volí právě statek, který mu maximalizuje jeho užitek a spotřební situace hodnotí dle osobních preferencí. Preference spotřebitele zanalyzují pomocí jednoduchých předpokladů, které budu považovat za axiomy. Pro popsání axiomů uvažuji o následující struktuře spotřebních košů:

- koš A1 – 1 energy drink a 2 tyčinky,
- koš A2 – 2 energy drinky a 1 tyčinka,
- koš A3 – 2 energy drinky a 2 tyčinky,
- koš A4 – 1 energy drink a 1 tyčinka.

*Axióm úplnosti srovnání* – umožňuje spotřebiteli rozhodnout se, kterému koši dá přednost na základě preferencí a seřadit tyto koše. Podstatou tohoto axiomu je, že spotřebitel se dokáže rozhodnout mezi různými statky. Preference dále uvedené se týkají náhodného spotřebitele, jiný spotřebitel může mít jiné preference a jiné pořadí. Koš A1 a koš A2 jsou pro

našeho spotřebitele z hlediska preferencí na stejné úrovni. Koš A3 je postaven výše než koše A1, A2 z hlediska preferencí a koš A4 níže než A1, A2. Z toho plyne pořadí košů: 1. A3, 2. A1 a A2, 3. A4.

*Axióm tranzitivity* – předpokládá, že jednotlivé preference mezi spotřebními koši se prolínají. V našem konkrétním příkladě to může vypadat tak, že pokud z hlediska preferencí A1 je výše než A4 a zároveň A3 je výše než A1, potom můžeme usoudit že A3 je výše postavené než A4. Pokud A1 má stejnou preferenci jako A2 a současně A3 je výše než A1, potom i A3 je výše než A2.

*Axióm nepřesycení* – se řídí podle jednoduchého pravidla a to, že větší množství statků je vždy upřednostněno před menším množstvím.

*Axióm reflexivity* – předpokládá, že jakýkoliv spotřební koš musí být nejméně tak dobrý, jako daný spotřební koš.

V reálných situacích samozřejmě tyto axiomy nemusí vždy platit. Podle axiому srovnání a tranzitivity lze sestavit preferenční stupnice spotřebitele (11, 17).

### 1.6.3 Užitek spotřebitele

*Kardinalistická* verze pojetí užitku říká, že užitek je přímo měřitelný a tedy lze vyjádřit konkrétní hodnotu užitku. Celkový užitek TU můžeme popsat následujícími specifiky:

- má osobní charakter,
- znázorňuje závislost užitku na množství statku,
- je ovlivněn vlastnostmi a hodnotou statku,
- má na něj vliv preference spotřebitele,
- vyjadřuje je celkové uspokojení potřeby,
- měří se hodnotou peněz a to maximální částkou, kterou je spotřebitel ochoten vynaložit pro uspokojení potřeby.

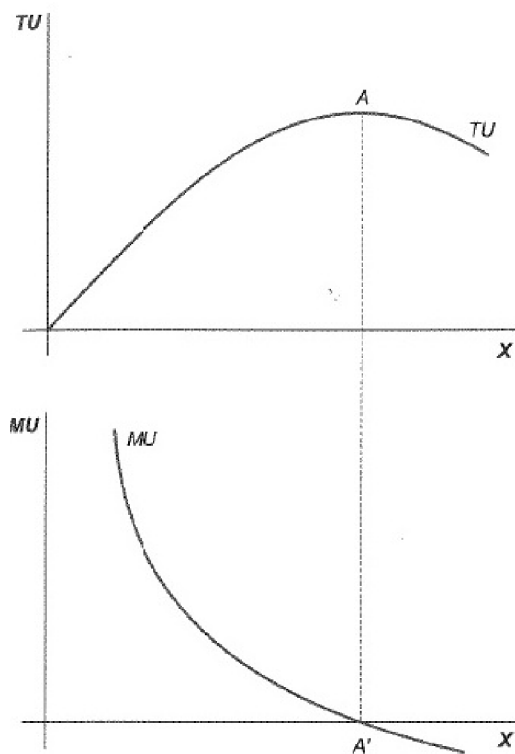
Mezní užitek MU lze popsat tak, že:

- vyjadřuje změnu celkového užitku, při změně spotřebovaného zboží o jednu jednotku,

- závisí na dostupnosti zboží, intenzitě spotřeby a jeho významu,
- určuje ho částka, kterou je spotřebitel ochoten zaplatit za další jednotku navíc.

Graf č. 1 vyjadřuje vztah celkového užítku a mezního užítku. Graf popisuje celkový užitek, a sice že s růstem výtěžku roste i celkový užitek, avšak přírůstky se zpomalují, což je zapříčiněno klesajícím mezním užitekem (11,12).

**Graf č. 1: Celkový a mezní užitek (zdroj: Hořejší, 2010, s. 574.)**



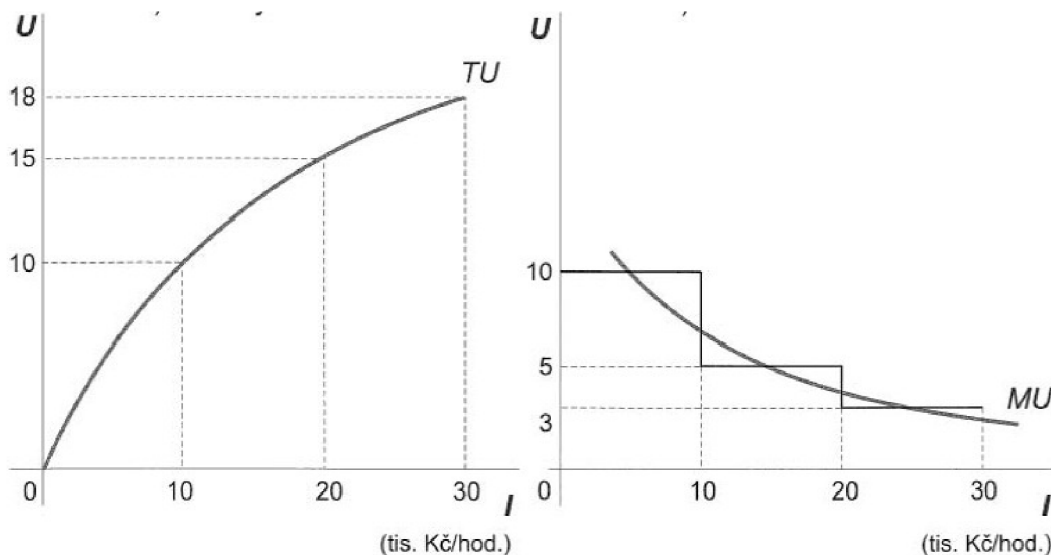
*Ordinalistické* pojetí teorie užítku uvádí, že užitek není přímo měřitelný. Spotřebitel dokáže specifikovat své preference mezi statky, avšak nedokáže přesně definovat hodnotu užítku. Spotřebitel dokáže vytvořit preferenční žebříček a seřadit statky podle užítku, není však schopen určit velikost užítku těchto statků.

#### 1.6.4 Averze spotřebitele vůči riziku

Spotřebitel *averzní k riziku* dává přednost jistotě očekávané hodnoty svého majetku před rizikem z určitého hazardu. Požaduje vysokou míru pravděpodobnosti u nejvyššího možného výsledku, aby byl lhostejný k riziku. Při averzi k riziku preferuje jistý výsledek před rizikem se stejným očekávaným výsledkem. Mezní užitek z peněz averzního spotřebitele se snižuje tím, jak se zvyšuje jeho objem peněz. Snaží se maximalizovat svůj očekávaný užitek

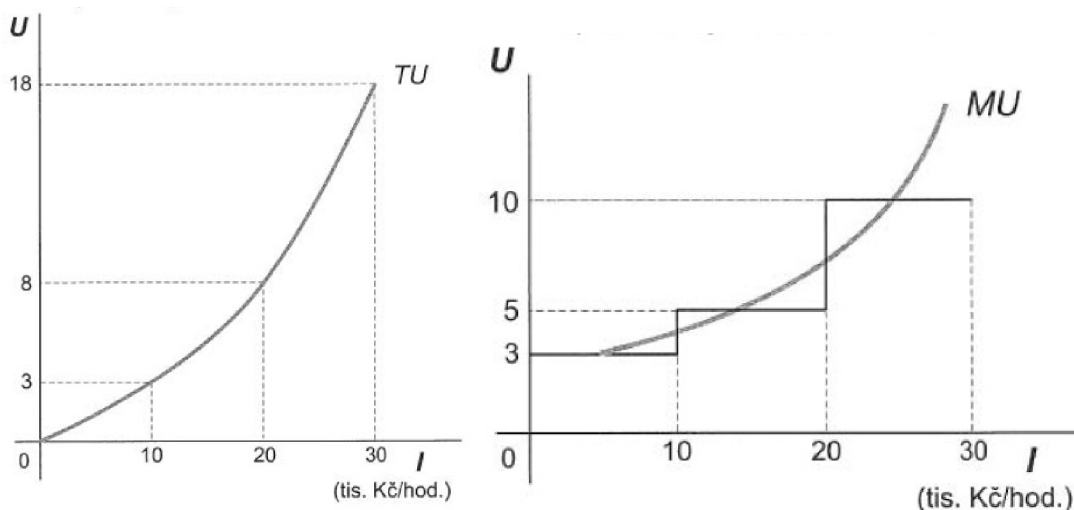
a pokud má možnost využít spravedlivého pojištění proti ztrátě, využije ho v plné míře. Graf č. 2 znázorňuje rostoucí celkový užitek spotřebitele v klesající míře, roste pomaleji než jeho důchod. To odráží klesající mezní užitek spotřebitele.

**Graf č. 2: Averse k riziku - celkový a mezní užitek (zdroj: Hořejší, 2011, s. 574)**



„Milovník rizika“ naopak dává přednost náhodné distribuci svého majetku před očekávanou hodnotou. Typ spotřebitele, který vyhledává riziko je ochoten podstoupit riziko relativně malé pravděpodobnosti nejvyššího výsledku riskantní alternativy. Graf č. 3 znázorňuje, jak mezní užitek spotřebitele roste rychleji než jeho důchod.

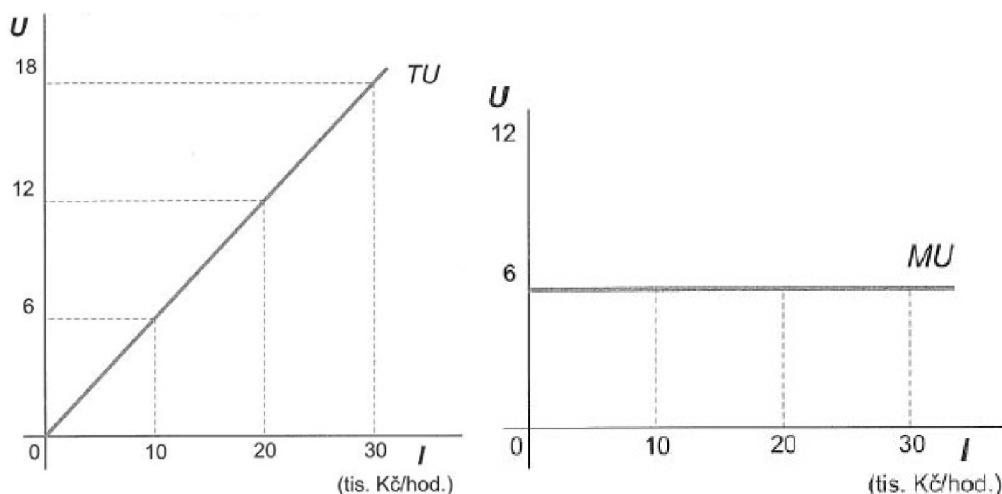
**Graf č. 3: Milovník rizika - celkový a mezní užitek (zdroj: Hořejší, 2011, s. 574)**



Spotřebitel, který je *neutrální vůči riziku* předpokládá, že očekávaný užitek z jeho majetku je stejný jako užitek z jeho očekávané hodnoty. Nezajímá se o riziko, jediné co ho zajímá, je jeho očekávaná hodnota. Je nerozhodný mezi volbou rizika či jistoty, pokud je

výsledek jistoty stejný jako výsledek rizikové možnosti. Mezní užitek je v tomto případě vyjádřen přímkou v grafu č. 4 (11,18).

**Graf č. 4: Lhostejný vztah k riziku - celkový a mezní užitek (zdroj: Hořejší, 2011, s. 574)**



### 1.6.5 Averzze spotřebitele ke ztrátě

Averzní chování spotřebitele ke ztrátě mohou vysvětlit jako to, že spotřebitel vnímá ztrátu určité hodnoty hůře, než pocit získávání té stejné hodnoty. Ztrátu této částky řadí nad užitek ze stejné částky. Lidé se často nerozhodují na základě vnímání svého celkového bohatství, ale posuzují změny aktuálního bohatství, které ovlivní daným rozhodnutím. Kvůli své představitivosti, která záleží na osobnosti člověka, aktuální situaci, postojích atd., si většina lidí dokáže promítnout méně pozitivních situací-přinášející štěstí, nežli negativních situací (18).

## 1.7 SPOTŘEBNÍ CHOVÁNÍ

„Spotřební chování znamená chování lidí, konečných spotřebitelů, jež se vztahuje k získávání, užívání a odkládání spotřebních výrobků – produktů.“ (16)

Ekonomický model spotřebitelského chování je vyjádření toho, že lidé nakupují to nejlepší zboží, které jim dovolí jejich rozpočet (17).



### 1.7.1 Modely spotřebního chování

- *Racionální model* – se snaží vysvětlit chování spotřebitele na základě ekonomické racionality. Spotřebitel má charakteristiku racionálně uvažujícího člověka, který jedná na základě racionálních úvah. Tento model předpokládá, že spotřebitel jedná dle „chladné kalkulace“. Emoce, psychika a sociální okolí jsou zde jen jako doplněk při rozhodování. Předpokladem racionálního modelu je plná informovanost spotřebitele o všech možnostech, má svůj algoritmus rozhodování.
- *Psychologický model* – vyzdvihuje chování spotřebitele na základě psychických dějů v něm samotném. Sleduje, jak spotřebitel reaguje na vnější podněty nebo jak se projevují jeho hlouběji ukryté motivy. Psychologický model můžeme dále rozdělit na *behaviorální přístup*, který se snaží popsat spotřebitelovo chování z reakcí na vnější podněty. Druhým přístupem je *psychoanalytický model*, který zkoumá spotřební chování z hlediska působení podvědomí a vědomí.
- *Sociologický model* – zkoumá, jak ovlivňuje spotřebitelské chování to, ke které sociální skupině spotřebitel náleží. Zkoumá sílu a vliv jednání pod účinkem sociálních vazeb, jak jsou pro spotřebitele dané vazby důležité, jakou roli v nich zastává, jak je vnímán danými skupinami a jak se vyrovná s požadavky působících na něj z těchto vazeb. Pěkným příkladem je působení módy na to, ke které sociální skupině spotřebitel patří.
- *Komplexní model* – vylučuje slabiny předešlých modelů. Slabina je ve vnímání okolí na spotřebitele a to že neberou v úvahu komplexní soubor faktorů působících na spotřebitelovo chování. Zde se můžeme setkat s přístupem *Černé skříňky*, která je vnímána jako mozek spotřebitele a na tuto černou skříňku působí vnější podněty z mikro- a makrookolí, které spustí vnitřní procesy v mozku vedoucí k rozhodnutí o spotřebě daného produktu či zboží. Toto chování má vliv na budoucí chování spotřebitele (15, 16).

## 1.8 ROZHODOVÁNÍ SPOTŘEBITELE

### 1.8.1 Rozhodovací proces

Rozhodování mohou rozdělit na *spontánní* a *systematické*. Rozhodování se odehrává za určitých podmínek a hodnot. Tyto hodnoty mohou být materiální, například zvýšení platu, nebo vyšší zisk firmy, anebo to mohou být hodnoty na základě emocí, například uspokojení rodiny. Rozhodnutí mohou následovat postupně za sebou, jedno za druhým, nebo se všechna rozhodnutí provedou současně. Jinak řečeno se jedná o vícerozměrné rozhodnutí. Pokud se jedná o systematický rozhodovací proces, je dobré si uvědomit, že jednotlivá rozhodnutí mohou být navzájem propojená a tedy závislá jedno na druhém.

Jestliže se člověk musí rozhodovat v krátkém časovém termínu, respektive okamžitě, jeho rozhodnutí může být bez jakékoliv vědomé přípravy. Tyto rozhodnutí jsou spíše u standardních situací běžného života. Pokud se jedná o problém nestandardní, takový, s kterým se člověk nepotýká každý den, postupuje při řešení systematicky a to podle svých zkušeností načerpaných v průběhu života. Dále popisují doporučení, jak by mohlo vypadat systematické rozhodování pomocí určitého schématu, ať už se jedná o jakékoliv rozhodování:

- Stanovení cíle rozhodování a žebříček cílů.
- Identifikace možností volby, jejich okolností a důsledky, které mohou nastat.
- Stanovení si časového harmonogramu – přesně určit, kdy projekt začne, kdy musí být nejpozději určeno rozhodnutí a kdy bude rozhodnutí implementováno.
- Prostorové parametry – informace o umístění projektu, jeho velikost a také možnosti, jak můžeme rozhodovat.
- Sběr informací o výchozím stavu – je stěžejní částí tohoto procesu, protože bez informací se nelze správně rozhodnout. Informace je možné sbírat v podobě verbální či numerické. Je třeba informace kompletovat z co nejširšího okolí a v co nejširších souvislostech.
- Identifikace nejistot a neurčitostí v daném projektu a rozhodování.
- Systematicky uspořádat rozhodovací proces, popsat vstupy a výstupy.
- Sestavit soustavu kritérií pro rozhodování. Eliminovat kritéria, která člověka při rozhodování zatěžují a nemají na cíl vliv.

- Stanovení meze přijatelnosti.
- Samotné rozhodnutí.

Pro správné rozhodnutí pomocí rozhodovacího procesu je nutné dodržovat lhůty daných úkolů. Je však zapotřebí brát v potaz, že okolnosti procesu se mohou změnit ze dne na den, proto se nedoporučuje předkládat podklady s velkým předstihem. Je to z důvodu potřeby informativní aktuálnosti. Dále se doporučuje všechny kroky procesu zaznamenávat papírovou formou, tak aby při dlouhodobém procesu rozhodování byly i zpětné důkazy a podklady pro provedená rozhodnutí. Při dlouhodobém rozhodování může nastat situace, kdy dojde ke sporům o původu rozhodnutí a právě papírové důkazy tento problém rychle vyřeší.

Nebezpečí a rizika plynoucí z rozhodovacích procesů pramení především z:

- málo detailní zpracování zadání rozhodovací úlohy,
- špatné nebo schválně chybné informace poskytnuté jako podklad,
- omezený zdroj informací,
- špatné či subjektivně odlišné ztvárnění informací,
- osoba, která nemá vhodné předpoklady k rozhodování (nerozhodný, váhavý člověk),
- častá změna obsahu nebo cíle projektu (8).

## 1.8.2 Rozhodovací kritéria

Každá naše volba, rozhodnutí, postupuje podle určitých pravidel. Hodnotíme okolnosti a důsledky rozhodnutí, tak abychom vybrali pro danou situaci správnou volbu. Postup rozhodování nastíním pomocí těchto pravidel:

- Formulace problému – zvážení všech okolností a hledisek rozhodovací úlohy.
- Prostor akcí – zamyslíme se nad všemi alternativy rozhodnutí.
- Prostor situací – promyslíme možné situace, které v budoucnu mohou vzniknout.
- Rozhodovací důsledky – zhodnotíme možné budoucí důsledky našeho rozhodnutí u každé situace.

- Výběr rozhodovacího modelu – zvolíme kritéria, dle kterých porovnáme jednotlivé situace.
- Uskutečnit rozhodnutí (13).

### 1.8.3 Rozhodování spotřebitele v podmínkách nejistoty

Pokud nejsou dostupné informace o pravděpodobnosti výsledků, nastávají složitější podmínky pro rozhodování. V takovém případě lze odvodit pravidla pro rozhodování pomocí sestavení seznamu všech možných výsledků, které mohou nastat v daných situacích a určit výnosy jednotlivých situací. Abychom mohli sestavit pravidla pro rozhodování, je nutné znát přístup člověka k riziku a výši výnosů jednotlivých situací. Jelikož lidé mají různé přístupy k riziku, s různými situacemi se mění i výše výnosů, tudíž se mění i příslušné pravidlo pro rozhodování. Neexistuje jedno univerzální pravidlo pro rozhodování v podmínkách nejistoty.

Nejjednodušším pravidlem je maximin a maximax:

- *Maximin* - je volbou činnosti, která dává nejvyšší výnos z nejhorších. Tímto pravidlem se spíše řídí pesimisti, kteří vždy očekávají tu horší variantu.
- *Maximax* – dle tohoto pravidla je volba činnosti, která poskytuje nejvyšší výsledek z nejlepších. Toto pravidlo vždy vede k volbě činnosti s nejvyšším možným výnosem, tudíž optimální pravidlo pro optimisty.

Příkladem těchto pravidel je následující tabulka č. 2, kdy činnost  $X_1$  má minimální výnos s hodnotou 15,  $X_2$  má -25 a činnost  $X_3$  má hodnotu 30. Dle maximin pravidla by měla být vybrána činnost  $X_3$ , protože maximin je 30. Maximax pravidlo doporučuje činnost  $X_2$ , její hodnota je 120.

**Tabulka č. 2: Příklad maximin a maximax pravidla (zdroj: vlastní zpracování)**

	$S_1$	$S_2$	$S_3$	minimální výnos	maximální výnos
$X_1$	15	25	80	15	80
$X_2$	30	120	-25	-25	120
$X_3$	30	40	70	30	70
				<b>maximin=30</b>	<b>maximax=120</b>

- *Minimax* – toto pravidlo není orientováno na extrémní výsledky rozhodnutí jako výše uvedené dvě pravidla. Je orientováno na rozdíly mezi každým možným výnosem a nejvyšším možným výnosem v dané situaci. Absolutní hodnota rozdílu mezi těmito hodnotami se označuje jako zklamání, lítost z toho že nebyl dosažen nejvyšší výnos. Pomocí minimax pravidla volí činnost, která má nejnižší hodnotu z nejvyšších hodnot zklamání. Toto pravidlo je ukázáno v následující tabulce č. 3.

**Tabulka č. 3: Příklad minimax pravidla (zdroj: vlastní zpracování)**

	S <sub>1</sub>	S <sub>2</sub>	S <sub>3</sub>	Maximální zklamání
X <sub>1</sub>	25	35	20	35
X <sub>2</sub>	30	45	55	55
X <sub>3</sub>	60	40	70	70
				<b>minmax=35</b>

Postup toho pravidla je následující. Pro daný sloupec v tabulce výnosů je nalezen nejvyšší výnos. Situace X<sub>1</sub> má nevyšší výnos 35, X<sub>2</sub> má hodnotu maximálního výnosu 55 a X<sub>3</sub> má 70. Nejnižší hodnota zklamání ze všech je 35.

- *Laplaceovo a Bayesovo* pravidlo rozhodování používá určitým způsobem pravděpodobnost. Různým situacím přiřazuje stejnou hodnotu pravděpodobnosti, protože neznáme jejich přesnější hodnoty. Stejnou pravděpodobnost určíme tak, že číslo 1 dělíme počtem situací, které se v daném případě vyskytují. Pomocí takto určené pravděpodobnosti je možné vypočítat očekávaný výsledek a rozhodnout se pro činnost, která má nejvyšší výsledek. Následující tabulka č. 4 a text popisuje tuto metodu.

**Tabulka č. 4: Laplaceovo a Bayeosovo pravidlo rozhodování (zdroj: vlastní zpracování)**

	S <sub>1</sub>	S <sub>2</sub>	S <sub>3</sub>	očekávaný výnos
X <sub>1</sub>	10	15	20	14,85
X <sub>2</sub>	30	45	55	42,90
X <sub>3</sub>	60	40	70	56,10
pravděpodobnost	1/3	1/3	1/3	max. očekávaný výnos = 56,10

V uvedené tabulce se vyskytují tři možné situace, tudíž pravděpodobnost každé z nich je 1/3. Jak vypočítáme očekávaný výnos každé situace, uvádím na následujících vzorcích:

$$X_1 = 10 \times (1/3) + 15 \times (1/3) + 20 \times (1/3) = 14,85$$

$$X_2 = 30 \times (1/3) + 45 \times (1/3) + 55 \times (1/3) = 42,90$$

$$X_3 = 60 \times (1/3) + 40 \times (1/3) + 70 \times (1/3) = 56,85$$

Nejvyšší očekávaný výnose je dle Laplaceovo pravidla v situaci X<sub>2</sub>, a proto by spotřebitel volil tuto možnost.

#### **1.8.4 Rozhodování spotřebitele v podmínkách jistoty**

Rozhodování spotřebitele v podmínkách jistoty je pro něj nejjednodušší, protože zná všechny informace, které potřebuje znát pro rozhodnutí s nejvyšším užitekem. Zná skladbu spotřebních košů a zvolí tedy ten, který mu přináší nejvyšší užitek.

#### **1.8.5 Rozhodování spotřebitele v podmínkách rizika**

Jedná se o situaci, ve které spotřebitel zná pravděpodobnosti všech možných výsledků a právě na pravděpodobnost bere ohled při svém rozhodování. Rozhoduje se podle očekávaného výsledku, tak aby maximalizovat svůj užitek nebo alespoň minimalizoval ztráty (11).

## 1.9 RIZIKO

Pojem riziko pochází údajně ze 17. století, kdy byl spjat s lodní dopravou. Následně toto slovo vyjadřovalo situaci, kdy někdo nebo něco bylo vystaveno nepříznivé situaci. Obecným výkladem rizika v dnešní době je nebezpečí vzniku škody, poškození, ztráty či zničení věci nebo nezdaru při podnikání. Rizikem se také rozumí situace, při níž vzniká možnost nepříznivého odchýlení od požadovaného, respektive očekávaného výsledku.

Pojem riziko má různé definice:

- Pravděpodobnost či možnost vzniku ztráty, obecně nezdaru.
- Variabilita možných výsledků nebo nejistota jejich dosažení.
- Odchýlení od skutečných a očekávaných výsledků.
- Pravděpodobnost jakéhokoliv výsledku, odlišného od výsledku očekávaného.
- Nebezpečí negativní odchylky od cíle (tzv. čisté riziko).
- Nebezpečí chybného rozhodnutí.
- Možnost vzniku ztráty nebo zisku (tzv. spekulativní riziko).
- Neurčitost spojená s vývojem hodnoty aktiva (tzv. investiční riziko).
- Možnost, že specifická hrozba využije specifickou zranitelnost systému.

S rizikem jsou úzce spjaty dva pojmy, prvním z nich je *neurčitost výsledku*. Pokud hovoříme o riziku, musí existovat minimálně dvě různé varianty výsledku, přičemž výsledky musí být nejisté/neznámé. Známe-li výsledek určitého děje již dopředu, nelze mluvit o riziku.

Druhým úzce spjatým pojmem s rizikem je podmínka, že *alespoň jeden z výsledků je nežádoucí*. Vzniká riziko volby nežádoucího výsledku (7).

### 1.9.1 Kategorizace rizik

- *Hmotné riziko* se projevuje tak, že jej lze změřit. Opakem hmotného rizika jsou *nehmotná rizika*, která se týkají duševního jednání. Nehmotná rizika jsou taktéž někdy označovány jako psychologická rizika.
- *Spekulativní riziko* (upside risk) je cíleným rizikem, které je podstupováno za účelem možného zisku z rizika. Toto riziko se vyznačuje tím, že je nepojistitelné. Můžeme se setkat s názvem „pozitivní riziko“ nebo se někdy

vůbec do kategorie rizik neřadí. *Čisté riziko* (downside risk) je význačné svým negativním výsledkem za každé situaci. Tomuto riziku se subjekt snaží vyhnout.

- *Systematické riziko* nelze regulovat diverzifikací a je mu vystaveno několik projektů určité třídy. *Nesystematické riziko* je naopak vázáno jen na jeden projekt a na ostatních je nezávislé. Lze tedy částečně přenést na jiné projekty a dosáhnout tak snížení portfolia rizik u sledovaného projektu.
- *Pojistitelné* a *nepojistitelné* riziko, těmito riziky se budu zabývat v kapitole Pojišťovnictví a podkapitole pojistitelné a nepojistitelné riziko.
- *Strategické riziko* se vyskytuje v dlouhodobějším strategickém řízení, naopak *operační riziko* se vyskytuje v okamžitém operačním řízení.
- *Odhadované riziko* nelze popsat numericky, můžeme o něm mluvit jen v rovině existenční a to zda existuje či neexistuje (8).

## 1.9.2 Klasifikace rizik

Jedna z klasifikací rizik je navržena na základě rozdílu mezi různými příčinami a důsledky vzniku rizika. Tyto zdroje rizik lze klasifikovat mezi *statické* nebo *dynamické*, *čisté* či *spekulativní*, *celkové* nebo *dílčí*. Pokud budu hovořit o rizicích ve spojení se ztrátami, lze rizika klasifikovat mezi *výrobní*, *technické*, *ekonomické*, *tržní* nebo *finanční*. Rizika lze dále dělit mezi *neovlivnitelná* (jedná se o rizika vnější a to politická, hospodářská, obchodní, fiskální, situace ve světě, vlivy globální ekonomiky) a *ovlivnitelná*, která lze snižovat či částečně odstranit. *Finanční riziko* se týká nepříznivých situací, ve kterých je možný vznik finanční ztráty.

- *Dynamické* a *statické* riziko – dynamické riziko vzniká změnami v okolí a uvnitř zkoumaného subjektu, riziko vychází ze dvou množin faktorů. První množinou jsou faktory vnějšího prostředí: ekonomika, politika, konkurence, průmysl, spotřebitelé. Změny mezi těmito faktory nelze řídit či ovlivňovat, avšak lze se na ně připravit a popřípadě tyto změny využít vhodnou přípravou ve svůj prospěch. Jelikož dynamická rizika se neobjevují pravidelně a mohou postihnout velké skupiny lidí, jsou považována za hůře předvídatelná. Statická rizika jsou spjata s přírodními nebezpečími anebo lidským jednáním. Lidské jednání je zahrnuto ve statickém riziku projevem nepoctivého chování jedinců



či selhání lidského faktoru, např. zničení majetku, změnou jeho vlastnictví důsledkem nepoctivého jednání. Statické ztráty mohou být pravidelné, a proto je lehčí je předvídat. Protože je lze předvídat, jsou lépe pojistitelná, než ta dynamická rizika. Avšak statická rizika nemají pro společnost žádný přínos na rozdíl od dynamických.

- Čistá a spekulativní rizika – spekulativní riziko je situací, kdy existuje možnost ztráty i možnost zisku. Příkladem spekulativního rizika je podnikání, kdy podnikatel svým majetkem podstupuje riziko za účelem dosažení zisku. Pokud se jeho produktu nebo službě daří, získává zisk a naopak pokud trh jeho nabídku neakceptuje, může podnikání skončit ztrátou. Dalším příkladem spekulativního rizika jsou hazardní hry, kdy hráč vsází určitou sumu finančních prostředků s nadějí zisku, avšak i zde se vyskytuje možnost ztráty. Čistým rizikem se rozumí situace, ve které je možné dosáhnout pouze ztráty nebo nedosáhnout žádné ztráty. Příkladem může být soukromá nemovitost. Majitel od začátku ví, že nemovitost může být poškozena či zničena, anebo se s ní nic stát nemusí. Výsledkem může tedy být ztráta nebo žádná ztráta. Pokud by však nemovitost byla zakoupena za účelem podnikání, opět se vracíme ke spekulativnímu riziku, jelikož je zde možnost ztráty i zisku (7).

### 1.9.3 Metody snižování rizik

Snížit riziko na nulovou úroveň v praxi je možné pouze tím, že se riziku vyhneme. Tedy rizikové úkony nebudeme zařazovat do plánu činností a vykonávat je. V běžném či podnikatelském životě se však nelze všem rizikům vyhnout. Nejsme schopni všechna rizika za každou cenu eliminovat. Můžeme však investovat přiměřené výdaje, které odpovídají předpokládaným ztrátám, tak, abychom riziko ztráty snížili.

Riziko, ať už se týká čehokoli, je a bude kolem nás. Musíme s ním v reálném životě počítat. Rizika můžeme snižovat pomocí určitých nástrojů či doporučení, které uvádím níže.

Mezi možnosti snížení rizika patří:

- přesunutí rizika,
- zadržení rizika,
- vyhnutí se riziku,

- redukce rizika,
- pojištění rizika,
- diverzifikace rizika,
- tvorba rezervního fondu,
- tvorba prevenčního plánu rizik,
- spolehlivé a úplné zdroje informací.

Rizika můžeme dále rozdělit dle pravděpodobnosti výskytu a tvrdosti jejich dopadu. Následující tabulka představuje doporučení metod snížení rizik při určité pravděpodobnosti a tvrdosti rizika.

**Tabulka č. 5: Doporučené metody pro snížení rizika (zdroj: Smejkal, 2003, s. 273.)**

	Vysoká pravděpodobnost	Nízká pravděpodobnost
Vysoká tvrdost	Vyhnutí se riziku, redukce	Pojištění
Nízká tvrdost	Retence a redukce	Retence

#### 1.9.4 Řízení rizik

Obecné zákonitosti řízení rizik vedou k minimalizaci jejich dopadu. Proces řízení rizik se zabývá způsoby, jak zamezit působení existujících i možných budoucích rizik. Snaží se vytvořit návody, pomocí kterých snižuje dopad nežádoucích rizik. Dále hledá způsoby, jak využít pozitivních částí zkoumaných procesů. Součástí procesu řízení rizik je rozhodovací proces, který je popsán v kapitole výše (1.7.1. Rozhodovací proces). Účelem řízení rizik je, aby se analyzovali informace, data a navrhovala příslušná opatření ke snížení či zamezení rizik. Tyto opatření se dále hodnotí, srovnávají a vybere z nich optimální návrh opatření. Pro optimální návrh je zapotřebí stanovit úroveň rizika, zhodnotit nákladovost a ziskovost, dopady a přínosy, promyslet důsledky rozhodnutí na subjekt a jeho okolí. Pokud je úroveň rizika nepřijatelná, je nutné aktuální proces zastavit a zavést opatření pro snížení rizika. Jestliže je riziko na přijatelné úrovni, avšak není bezvýznamné a zisk z dané situace má velký potenciál, vytvoříme plán preventivních opatření.

### 1.9.5 Praktické přístupy k řízení rizik

Níže popsané praktické rady jsou určeny pro firmy, avšak jejich částečnou modifikací mohou získat praktické rady pro spotřebitele. Jejich dodržováním lze dosáhnout snížení či eliminování některých rizik.

- Nerisikovat více, než si můžeme dovolit – ve spotřebitelském chování si toto opatření můžeme vysvětlit jednoduše na příkladu. Pokud se náš důchod rovná 10.000 Kč a nemáme vytvořené rezervy, nemůžeme riskovat ztrátu celé sumy, kvůli které by nám hrozily existenční problémy. Prostě a jednoduše se vyhneme riziku ztráty sumy například sázením na automatech.
- Uvažování o pravděpodobnostech – výskytu rizika je stejně důležité jako uvažování o tvrdosti rizika. Pokud spotřebitel tuší finanční problémy svého zaměstnavatele a dlouhodobě si tvoří finanční rezervu, krach zaměstnavatele pro něj nemá tak tvrdý dopad (7).

### 1.9.6 Zdroje rizik

Příčiny rizik hledejme v situacích, vlastnostech, okolí, podmínkách, vlivech, které mají potenciál vést ke vzniku nebezpečné nebo námi nežádoucí situace. Termínem zdroj rizika se označuje kombinace rizikových faktorů.

Určitá situace sama o sobě nemusí být zdrojem rizika, avšak v kombinaci s jinou událostí, okolností se jím může stát. Může působit přímo sama nebo skrze jiné faktory.

Zdrojem (nositel, příčinou) rizika může být člověk nakažený HIV, staré technické zařízení, špatně nastavený pracovní postup, látka nebezpečná životu (kyselina, výbušnina, hořlavina), elektrická energie, rizikové pracovní podmínky (BOZP), přetížení zaměstnance, nekvalifikovaný pracovník, nedostatek informačních toků, mezilidské vztahy a další okolnosti, které samostatně nebo návazně způsobují nežádoucí situace.

Každý zdroj rizika by měl být podroben analýze, protože může vystupovat jako následek i příčina.

### 1.9.7 Postoje k rizikům

Postoje k rizikům vyjadřují, jak člověk vnímá okolní rizika. Jak reaguje na zátěž, jak se rozhoduje a jaká rizika dokáže tolerovat. Postoje k jednotlivým rizikům se mění v průběhu života nasbíranými zkušenostmi. Následuje popis dvou nebezpečných postojů:

- *Fatalismus* – je postoj k riziku, kdy člověk pociťuje neustálý stres a strach z všemožných náhodných nehod, které mohou vzniknout kdykoliv a kdekoliv bez jeho zavinění.
- *Bagatelizace* – při tomto postoji je riziko náhodné podvědomě zaměněno za riziko minimální. V tomto případě nehoda může nastat jen v kombinaci určitých situací a to málo pravděpodobných. Pokud jsou nastavena prevenční opatření, přichází mylný pocit, že nehoda již nemůže vzniknout.

Tyto charakteristiky popisují jen dva přístupy a oba jsou extrémem. Existuje mnoho dalších postojů mezi těmito dvěma. Bagatelizace může mít vliv ten, že člověk rizika podceňuje a nevnímá soubor náhod kolem sebe, které mohou riziko způsobit. Dalším přístupem lidského chování je, že rizika *ignoruje*. Upřednostňují pocit pohodlnosti, bezpečí před pocitem z možného rizika. Tato ignorace má za příčinu snížení hladiny vnímavosti vůči skrytým rizikům. Příkladem jsou přechody pro chodce, kde vzniká ke zranění chodců více než mimo přechody pro chodce. Lidé zde více ignorují riziko a cítí se být v bezpečí, než mimo označený přechod, kde musí dávat větší pozor. Bezpečné a disciplinované chování je charakteristické pro jednání opatrného člověka. Příliš *opatrné* chování může mít za následek, že daný člověk promešká vhodný okamžik k rozhodnutí a jednání.

Rizika, která nepůsobí bezprostředně např. poškozování životního prostředí, jsou vnímána lehkovážněji, než ty, u kterých jsou důsledky vidět ihned. Rizika s ihned viditelnými důsledky lidé vnímají více a vyvíjí větší aktivitu k jejich odstranění.

Je důležité se z prodělaných rizik a nebezpečí učit, mít sebereflexi a dokázat zhodnotit, jak bylo riziko zvládnuto. Jestliže je riziko zvládnuto dobře, přichází nárůst sebevědomí. Avšak pokud sebevědomí naroste do takové míry, že daný člověk začne přemýšlet o riziku jako o zvládnutém, hrozí nové riziko. Může se stát, že oslabí svoji schopnost riziko vnímat a podcení jej (14).

**Tabulka č. 6: Souhrn postojů k rizikům (zdroj: Kruliš, 2011, s. 266.)**

Postoje založené na:	
respektu k hrozcím nebezpečí	podceňování, lehkovážnosti
odolnosti, vyrovnanosti	přeceňování hrozeb
poučení z chyb - vlastních i cizích	obranných mechanismech
objektivních, nezaujatých přístupů k hodnocení rizik	nedostatek důvěry ve schopnosti zvládnout riziko
vnímavosti, citlivosti	přehlížení, nevšímavosti
zájmu vyhledávat a snižovat rizika	pasivité, nezájmu
poznání, informovanosti, znalostech	neznalosti, nedostatek informací
zkušenostech	nedostatek zkušeností
sebevědomím opírající se o sebereflexi	sklonu k riskování
opatrnosti, odpovědnosti	povrchnosti, nesystematičnosti
důslednosti	labilitě
psychické odolnosti	obav, strachů, stresu
možnosti individuálně ovlivňovat míru přijímaných rizik	nedostatek příležitostí k sebereflexi

## 1.10 POJIŠŤOVNICTVÍ

Jedním z nejběžnějších opatření rizik v běžném spotřebitelském životě je využití pojištění. V této kapitole se budeme zabývat některými pojmy z oboru pojišťovnictví.

Kdy je (ne)vhodné použít pojištění ke snížení ztrát z rizik? Pojištění je založeno na průměrech. Proto se nedoporučuje uzavírat pojištění na rizika, která mají vysokou pravděpodobnost výskytu ztráty. Pojišťovny odhadují, dle zkušeností z minulosti, objem finančních prostředků, které musí vybrat, aby pokryly náklady z pojištěných rizik. K tomu si musí připočítat náklady na provoz pojišťovny a zisk. Z tohoto můžeme usoudit, že pojistka rizika s vysokou pravděpodobností bude drahá. Proto se doporučuje pojišťovat především ty rizika, které mají výskyt nejméně pravděpodobný. Čím vyšší je pravděpodobnost, že se dané riziko a ztráta uskuteční, tím méně je pojištění vhodnou formou ke krytí následků. Potvrzení této teorie je v následujícím příkladě:

- Předpokládejme 100 vlastníků automobilů, každé auto má stejnou hodnotu 1 mil. Kč. Je-li pravděpodobnost zničení auta 1% = 1 auto ze 100 bude zničeno. Ztráta 1 mil. Kč je sdílena všemi 100 vlastníky. Tedy náklady pojišťovny na krytí pojištění 1 auta jsou 10 tis. Kč plus například 50% zisku,

tedy celkový náklad je 15 tis. Kč, který vybere od každého vlastníka pojištěného auta. Pokud zvýšíme pravděpodobnost zničení automobilu na 10% = 10 zničených aut ze 100. Celková ztráta je 10 mil. Kč a opět je sdílena 100 vlastníky. Nyní je průměrná ztráta na pojištěného 100 tis. Kč plus 50% zisk, tedy celkový náklad pro jednoho pojištěného je 150 tis. Kč.

Pro spotřebitele je tedy nejvhodnější využít pojištění v situaci, ve které je nízká pravděpodobnost ztráty, avšak dopad (tvrdoost) ztráty je vysoký. Jedná se o pojištění drahých investic, např. pojištění nemovitosti proti požárům. Nejméně vhodné pojištění je situace s vysokou pravděpodobností a nízkým dopadem. V takové situaci se doporučuje využít protiopatření vůči riziku a snižování pravděpodobnosti výskytu (7).

### 1.10.1 Podmínky existence pojištění

Existuje několik podmínek, které musí být splněny, aby mohlo existovat určité pojištění:

- Musí existovat osoby, které mají zájem o přenesení určitého rizika na jinou osobu a jsou ochotny za to zaplatit.
- Podmínka existence alespoň jednoho pojistitele, který je ochoten za určitou částku a určitých podmínek převzít na sebe dané riziko. Pojistitel musí být schopný poskytnout pojistné plnění po uskutečnění ztráty.

Pokud neexistuje jedna z těchto dvou stran, tzn. není, nikdo by se nechal pojistit nebo není, kdo by riziko pojistil, pojištění nemůže existovat. Pokud existují obě strany, vzniká pojistný trh, kde se střetává pojištěný a pojistitel. Aby vznikl pojistný produkt, musí být pojistitelné riziko:

- identifikovatelné,
- náhodné – provedení náhodného děje rizika nelze přímo ovlivňovat,
- kvantifikovatelné a matematicko-statisticky popsatelné – jedná se o sběr dat z minulých rizik a škod, které nastaly,
- spravedlivé – nabídku a cenu reguluje sám trh, částečně stát.

### 1.10.2 Pojistitelnost a nepojistitelnost

Pojišťovny dělí rizika na *obecně pojistitelná* a *obecně nepojistitelná*. Obecně pojistitelná rizika jsou ta, která splňují podmínky nahodilosti a lze je kvantifikovat, matematicko-statisticky popsat. Tento typ rizik jsou pojišťovny ochotny pojišťovat. Pojišťovny nejsou ochotny přebírat rizika ve formě pojištění nad ztrátami, se kterými mohou pojištění manipulovat. Je to dáno tím, že tyto rizika vyzývají k pojišťovacím podvodům a právě to jsou rizika obecně nepojistitelná.

Existují rizika, za která pojišťovny odmítají uzavřít pojištění, zatímco jiná pojišťovna je převezme. Tyto rizika označujeme za *podmíněně nepojistitelná*. Nepojistitelnost může být jen dočasná, po získání určitých informací může pojišťovat dané riziko začít pojišťovat nebo naopak jiné riziko přestat pojišťovat. Některá rizika nelze pojistit jen v některém regionu.

### 1.10.3 Funkce užítku a pojištění

Pojišťovny se zaměřují na osoby s klesajícím mezním užtkem. Tyto osoby jsou citlivé na riziko a obávají se ho, mají strach z úbytku svého majetku a to i v případech, kdy mohou o majetek přijít náhodnou situací. Jsou averzní k riziku, a proto jsou ochotny zaplatit určitou sumu za snížení tohoto rizika.

Osoby, které mají stoupající mezní užitek nebo mají neutrální postoj k riziku, nejsou vhodnými klienty pro pojišťovny, peníze které by investovaly do pojištění, raději investují jiným způsobem. Nejnižší příjmové skupiny a vrstvy s nízkým majetkem naopak nemají volné prostředky, kterými by zaplatily pojištění, popřípadě nemají majetek, který by mohli pojistit (8).

## 2 PRAKTICKÁ ČÁST

V praktické části analyzuji spotřebitelské chování dvou rodin. Z hlediska příjmů lze jednu rodinu klasifikovat jako průměrnou s nižšími příjmy a druhou jako vysoko příjmovou (širší specifika a scénář jednotlivých rodin popisují dále v textu). Každou rodinu vystavuji třem běžným životním situacím. S každou z těchto životních situací souvisí riziko určité ztráty a mým úkolem je analyzovat, jak se rodiny zachovají při tomto riziku. Následně je mým cílem navrhnout taková opatření, která riziko odstraní či alespoň minimalizují. Jako běžné životní situace jsem vybral tyto:

- pořízení vlastního bydlení,
- početí potomka,
- výpadek jednoho příjmu.

### 2.1 STANOVENÍ A ANALÝZA MODELOVÝCH RODIN

Modelové rodiny sestavuji podle údajů, které jsou dostupné z Českého statistického úřadu (dále jen „ČSÚ“). Výchozím kritériem pro sestavení a analýzu chování modelových rodin je pro mne úroveň vzdělání osob domácnosti. Proč vzdělání? Vzdělání je hlavním aspektem v poslední fázi dospívání člověka, které dotváří lidské rysy jedince a z velké části ovlivňuje jeho budoucí život. Zvyšuje/snižuje potenciál budoucího výděлку a kvalitu živobytí, rozšiřuje obecný rozhled, utváří pohled člověka na život, buduje síť kontaktů, formuje finanční gramotnost a další. Ukončení vzdělání je také zlomovým bodem, ve kterém se člověk stává naplno ekonomicky aktivní, začíná přemýšlet nad pořízením vlastního bydlení a zakládáním rodiny. Tyto dvě situace použiji v analýze rizik. Na základě vzdělání a údajů ČSÚ přiřazuji modelovým rodinám/domácnostem jejich příjmy a další atributy, které použiji ke zhodnocení životní situace dané domácnosti. Pomocí vyhodnocené situace určím možný vztah domácností k riziku, ze kterého budu vycházet v analýze rizik a návrhu opatření proti těmto rizikům. Všechny mnou použité údaje z databáze ČSÚ jsou dostupné v příloze č. 1 – 6.

Dle metodického postupu ČSÚ ve svém průzkumu rozdělují vzdělání domácnosti na základní, střední a vysokoškolské. Do základního vzdělání jsou zahrnuty osoby vyučené (bez maturity), příp. i osoby s neukončeným vzděláním. Za vysokoškolské vzdělání je považováno dokončení studií na vyšší odborné škole, bakalářské, magisterské, doktorské studium a vyšší.



Zbylé úrovně studií mezi základním a vysokoškolským vzděláním jsou zařazeny jako střední vzdělání (20).

Mnou zvolené modelové domácnosti jsou tvořeny dvěma ekonomicky aktivními osobami, jsou bezdětné, pár let po ukončení studií a obývají zhruba podobné pronajaté byty.

### 2.1.1 Životní situace - modelový příklad domácnosti A

Kritéria domácnosti A:

- Vzdělání: základní – střední škola s výučním listem (dle metodiky ČSÚ).
- Počet členů domácnosti: 2.
- Stádium životního cyklu: novomanželské období.
- Povolání: zaměstnanci - řemeslníci, opraváři (příloha č. 3).
- Průměrný měsíční čistý příjem osoby A: 10.906 Kč (příloha č. 4).
- Průměrný měsíční čistý příjem osoby B: 10.906 Kč (příloha č. 4).
- Průměrný měsíční čistý příjem domácnosti: 21.812 Kč.
- Bydlení: pronajatý byt.
- Průměrné měsíční výdaje domácnosti: 10.729 Kč (příloha č. 1).
- Průměrný měsíční zůstatek domácnosti: 11.083 Kč.
- Sociální třída: nižší.
- Spotřební chování: racionální.
- Typ spotřebitele: šetrný spotřebitel.
- Vztah k riziku: averzní, preference bezpečí a jistoty.

Jednotlivým kritériím jsem dosadil hodnoty z údajů ČSÚ a některá jsem doplnil dle vlastního uvážení a poznatků z teoretické části.

Dle výchozího kritéria a to vzdělání jsem přiřadil povolání domácnosti A a to podle přílohy č. 3. Ta popisuje vztah úrovně vzdělání a zaměstnání. Nejčastějšími povoláními se

základním vzděláním jsou řemeslníci a opraváři a to konkrétně 48% celkových domácností s nejnižším vzděláním.

Průměrný měsíční čistý příjem domácnosti A jsem odvodil z hodnot přílohy č. 4. Postup byl následující: na základě vzdělání (oba základní) jsem osobám v domácnosti přiřadil celkový roční čistý příjem (odpočteno sociální, zdravotní pojištění a daň z příjmu FO). ČSÚ automaticky odečítá daňové zvýhodnění na dítě, jelikož rodina zatím nemá děti, přičetl jsem jej zpět a tuto částku vydělil počtem měsíců. Pro zjednodušení modelu A mají obě osoby stejný příjem. Součtem obou příjmů jsem dospěl k měsíčnímu čistému příjmu domácnosti.

V analýze rizik použiji situaci, kdy si domácnost pořizuje vlastní bydlení. Proto volím v modelovém příkladě formu bydlení v pronajatém bytě, stejně tak tomu je u modelové domácnosti B.

Průměrné měsíční výdaje domácnosti jsou podrobněji popsány v příloze č. 1. Největší podíl na měsíčních výdajích mají potraviny a to zhruba 20,2%. Druhým největším výdajem je bydlení, voda, energie, které tvoří 20,1% celkových výdajů. Pro příklad ještě uvedu, že výdaje na alkoholické nápoje a tabák tvoří 3,1% celkových výdajů, přičemž výdaje na zdraví jsou jen 2,6%. Průměrné výdaje domácnosti jsou 10.729 Kč měsíčně a téměř tak vyrovnávají jeden z měsíčních příjmů domácnosti A, který je 10.906 Kč. Přebytek financí při vypadnutí jednoho z příjmů je jen 177 Kč, proto zde hrozí vysoké riziko platební neschopnosti při absenci jednoho z příjmů. Taktéž neočekávané velké výdaje (porouchaná lednička, pračka, auto) nelze hradit z tohoto malého přebytku.

Průměrný měsíční zůstatek domácnosti A z obou příjmů je 11.083 Kč. Je dostačující na pokrytí neočekávaných jednorázových výdajů, na tvorbu rezervy či spoření. Dlouhodobé velké výdaje/investice lze z tohoto přebytku uskutečňovat jen v podmínkách dobře nastaveného rozpočtu a zajištění.

Při shrnutí a porovnání vzdělání, zařazení příjmové skupiny a typu povolání jsem domácnost zařadil do nižší sociální třídy. Minimální mzda od 1. 1. 2016 je 9.900 Kč měsíčně, čistá minimální mzda je tedy 8.810 Kč. Průměrný čistý příjem osoby domácnosti A je jen zhruba o 1/5 vyšší než minimální čistá mzda (21).

Nižší příjmové skupině odpovídá šetrný typ spotřebitele, proto jsem jej zvolil v této modelové situaci. Je charakterizován podprůměrnými příjmy, racionálním chováním při nákupu, většinou nakupuje akční/zlevněné zboží, kupuje nezbytné zboží pro svoji potřebu.

Vztah k riziku modelové domácnosti A určuji jako averzní. Vycházím z racionálního chování spotřebitele, zařazení sociální třídy a nižšího měsíčního příjmu domácnosti. Racionálně chovající se spotřebitel chce maximalizovat svůj užitek. V tomto případě si uvědomuje vysoké riziko toho, že průměrné měsíční výdaje téměř odpovídají jednomu z platů domácnosti a výpadek právě jednoho příjmu může značně ohrozit budoucí chod domácnosti. Preferuje zajištění základních potřeb bydlení, jídla a základního vybavení před luxusním zbožím. Proto dává přednost jistotě očekávané hodnoty svého majetku před rizikem z určitého hazardu.

### **2.1.2 Životní situace - modelový příklad domácnosti B**

Kritéria domácnosti B:

- Vzdělání: Vyšší – vysokoškolské magisterské a doktorské studium (dle metodiky ČSÚ).
- Počet členů domácnosti: 2.
- Stádium životního cyklu: novomanželské období.
- Povolání: zaměstnanci - specialisté, techničtí, odborní pracovníci (příloha č. 3).
- Průměrný měsíční čistý příjem osoby A: 22.161 Kč (příloha č. 4).
- Průměrný měsíční čistý příjem osoby B: 45.000 Kč (příloha č. 2).
- Průměrný měsíční čistý příjem domácnosti: 67.161 Kč.
- Bydlení: pronajatý byt.
- Průměrné měsíční výdaje domácnosti: 10.729 Kč
- Průměrný měsíční zůstatek domácnosti: 56.432 Kč
- Sociální třída: vyšší.
- Spotřební chování: racionální.
- Typ spotřebitele: hospodárny spotřebitel.
- Vztah k riziku: spíše lhostejný až částečně ochotný k riziku.

Zásadním rozdílem mezi modelovými domácnostmi A a B je dosažené vzdělání, od tohoto kritéria se odvíjí i zbylé rozdíly mezi rodinami. Domácnosti B jsem přiřadil vyšší tedy vysokoškolské vzdělání.

Dle přílohy č. 3 jsem určil pracovní pozice domácnosti B. Nejčastějším zaměstnáním vysokoškolského absolventa je pozice specialisty a to celkem 57,5%. Technické a odborné pozice jsou druhé nejčastěji obsazované posty absolventy vysokých škol a to ze 17,3%. Osoba A vykonává právě pozici odborného pracovníka a osoba B zastává pozici specialisty.

Průměrné čisté měsíční příjmy osoby A jsem odvodil z přílohy č. 4, na základě vzdělání a pracovní pozice jsem příjem zařadil do nejvyšší příjmové skupiny. Stejným způsobem jako u domácnosti A je příjem očištěný o sociální, zdravotní pojištění, daň z příjmu FO a také zvýhodnění na dítě. V příloze č. 2 je popsáno rozložení domácností podle jejich příjmů v závislosti na vzdělání. Z této tabulky vycházím pro určení čistého měsíčního příjmu osoby B dle jejího vzdělání. Příjmy jsou v příloze rozděleny mezi 9 skupin, vybírám prostřední hodnotu dle procentuálního zastoupení a tou je skupina příjmu od 30.001 – 50.000 Kč. Pracovní pozice specialisty určuje osobě B vyšší průměrný čistý měsíční příjem, který zároveň potvrzuje další průzkum ČSÚ – Mzdy specialistů ve vědě, technice, zdravotnictví a ICT v České republice. Průměrný čistý příjem domácnosti B je 67.161 Kč (22).

Průměrné měsíční výdaje domácnosti B odpovídají výdajům domácnosti A, tedy 10.729 Kč. Důležité je říct, že se jedná o modelový příklad a je dosti pravděpodobné, že v reálném životě bude platit pravidlo: vyšší příjem = vyšší spotřeba.

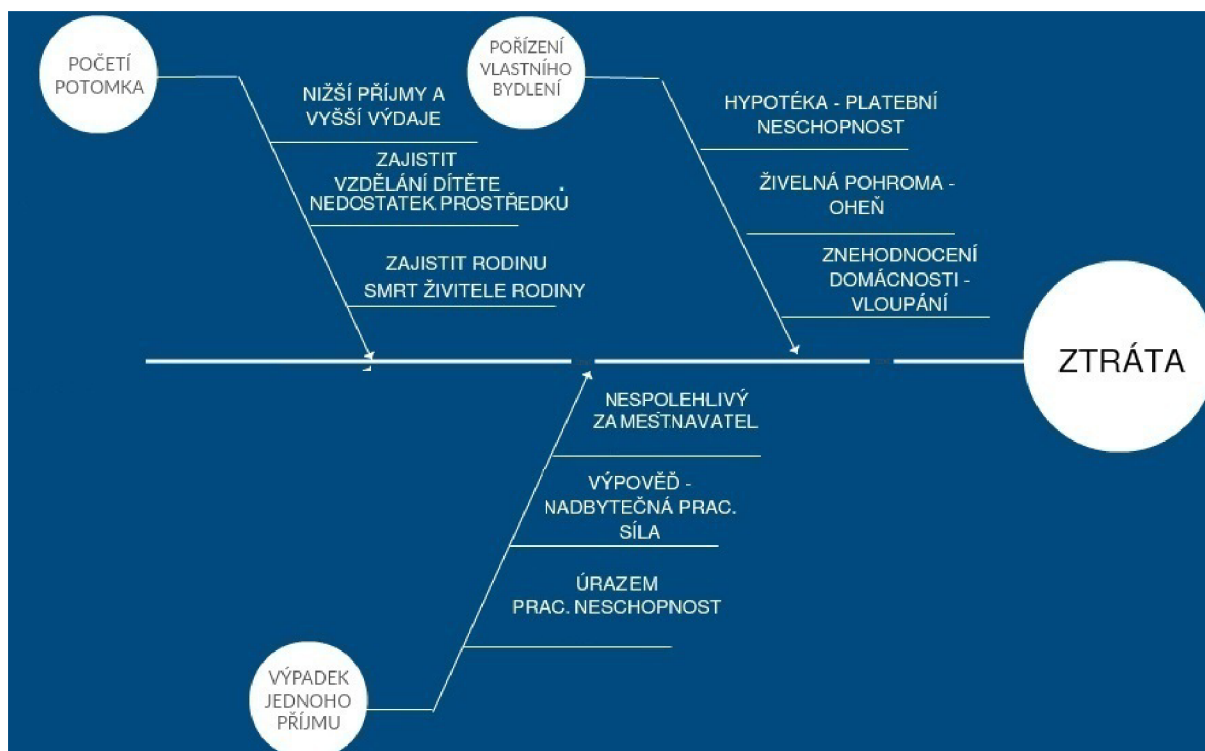
Průměrný měsíční zůstatek po odečtení výdajů je 56.432 Kč. Je dobré zmínit, že ve výdajích jsou zahrnuty základní potřeby pro život. Při takto vysokém přebytku, lze odhadnout, že se domácnost v reálném životě nebude uskromňovat a spíše bude inklinovat k luxusu, zvýší své výdaje a sníží přebytek. Pro modelový případ užívám předpoklad, že rodina/domácnost B je pár let po dokončení studií a svým racionálním chováním se připravuje na budoucí život, tedy nezvyšuje svoji spotřebu. Při absenci příjmu osoby A, je přebytek finančních prostředků 34.271 Kč a při absenci příjmu osoby B je přebytek 11.432 Kč. Oba tyto přebytky více než dostatečně stačí na pokrývání výdajů i nečekaných jednorázových výdajů.

Osoby v domácnosti B vzhledem ke vzdělání, příjmů a typu povolání řadím do vyšší sociální třídy. Dobrému postavení a kupní síle odpovídá zvolený typ hospodárného spotřebitele. Domácnost je tvořena mladými lidmi, u kterých uvažuji racionální chování,

zachování některých návyků z chudých studentských let. Proto domácnost sleduje u zboží cenovou hladinu a obchody si vybírají dle cenové výhodnosti a slev. Lze uvažovat nad tím, že po zajištění základních životních potřeb při nezměněné finanční situaci domácnosti se v budoucnu z hospodárného typu spotřebitele přesune k velkorysému spotřebiteli.

Modelová domácnost B tvořená rodinou ze dvou osob je pro zatím bezdětná, velice dobře finančně zajištěná a má nízké životní výdaje, nevlastní žádný velký majetek. I při absenci vyššího příjmu jí nehrozí riziko platební neschopnosti. Proto hodnotím vztah rizika domácnosti B jako lhostejný až částečně ochotný k riskování. Je nerozhodný mezi volbou rizika či jistoty, pokud je výsledek jistoty stejný jako výsledek rizikové možnosti.

## 2.2 ANALÝZA PŘÍČIN A DŮSLEDKŮ – ISHIKAWA DIAGRAM



**Obrázek č. 2: Ishikawa diagram – analýza příčin a důsledků (zdroj: vlastní zpracování)**

V této kapitole praktické části se věnuji rozboru možných problémů a rizik, které mohou v běžném životě nastat a vést ke ztrátě. Jako zdroje možných rizik jsem zvolil životní situace, které jsou v životě běžné: početí potomka, pořízení vlastního bydlení, výpadek jednoho z příjmů.

## 2.2.1 Identifikace rizik

- *S pořízením vlastního bydlení souvisí tyto rizika:*
  - riziko - platební neschopnosti splácet hypotéku,
  - riziko – živelné pohromy – oheň, povodeň, zemětřesení a další,
  - riziko – vloupání – znehodnocení majetku.
  
- *Početí potomka může skýtat následující rizika:*
  - riziko – nižších příjmů (mateřská) a současně zvýšených výdajů (ošacení, jídlo, vybavení pro dítě),
  - riziko – zajištění vzdělání dítěte – nedostatek financí,
  - riziko – zajištění rodiny - smrt živitele rodiny.
  
- *Výpadek jednoho příjmu může být zapříčiněn těmito riziky:*
  - riziko – nespolehlivého zaměstnavatele,
  - riziko – výpověď z důvodu nadbytečné pracovní síly,
  - riziko – úrazu – pracovní neschopnosti.

## 2.2.2 Následky rizik

- *Pořízení vlastního bydlení:*
  - následek - platební neschopnosti splácet hypotéku může vyústit až k existenčním problémům, exekuci, dlouhodobé finanční tísni, problém se zajištěním základních životních potřeb, v nejhorším případě zabavení nemovitosti,
  - následek – živelné pohromy může znamenat dočasné snížení komfortu bydlení, snížení životní úrovně, zničení kompletního majetku, ztráta bohatství,
  - následek – vloupání – zničení majetku, ukradnutí cenností.

➤ *Početí potomka:*

- následek – nižších příjmů a současně zvýšených výdajů může způsobit finanční potíže v pokrývání běžných výdajů, nemožnost tvořit rezervu, zhoršení podmínek pro výchovu dítěte,
- následek – nezajištění vzdělání dítěte – nevyrovnané životní podmínky potomka a okolí, sociální vyloučení, zhoršení budoucích vyhlídek dítěte na vyšší příjem a postup do vyšší sociální třídy,
- následek – smrti živitele rodiny znamená ztrátu hlavního příjmu, snížení kvality života, zhoršení podmínek pro výchovu dítěte, v extrémním případě existenční problémy.

➤ *Výpadek jednoho příjmu:*

- následek – nespolehlivého zaměstnavatele může dojít až ke ztrátě několika měsíčních platů, ztráta zaměstnání ze dne na den, ztížení finanční situace,
- následek – výpovědi z důvodu nadbytečné pracovní síly se může promítnout psychickými problémy v osobním životě, problémem zajistit si základní životní potřeby, splácet úroky,
- následek – úrazu může znamenat pracovní neschopnost, snížení finančních příjmů krátkodobě či dlouhodobě dle typu úrazu.

### **2.2.3 Návrh opatření**

➤ *Pořízení vlastního bydlení:*

- opatření - platební neschopnosti splácet hypotéku – spoření, tvorba rezervy, pojištění proti platební neschopnosti, pronájem bytu či jeho části dlouhodobě, pronájem bytu krátkodobě formou, např. Airbnb, nízké splátky hypotéky, prodej nemovitosti,
- opatření – živelné pohromy – pojištění, výběr nemovitosti v lokalitě bez živelných pohrom, tvorba rezervy,

- opatření – vloupání – pojištění domácnosti, bezpečnostní dveře, zabezpečovací systém.

➤ *Početí potomka:*

- opatření – nižších příjmů a současně zvýšených výdajů – spoření či dlouhodobá tvorba rezervy před plánovaným rodičovstvím, příprava na budoucí situaci – vytvoření rozpočtu a předpovědi situace po narození dítěte, přivýdělek z domova, nákup použitého vybavení pro dítě,
- opatření – zajištění vzdělání dítěte – spoření, pronájem nemovitosti,
- opatření – zajištění rodiny (smrt živitele rodiny) – životní pojištění, spoření, rozložení příjmu – investice do nemovitostí.

➤ *Výpadek jednoho příjmu:*

- opatření – nespolehlivého zaměstnavatele – průzkum a sledování trhu práce, výběr nadnárodní silné společnosti,
- opatření – výpověď z důvodu nadbytečné pracovní síly – sebevzdělání, zvyšování kvalifikace, školení, získání odbornosti, vysoká iniciativa a proaktivita, rezerva financí,
- opatření – úrazu – úrazové pojištění, rezerva, zdravý životní styl, prevence, pravidelné lékařské prohlídky.

## 2.3 ANALÝZA RIZIK METODOU FMEA

Prostřednictvím Ishikawa diagramu jsem zjistil, jaká rizika mohou být spjata s uvedenými životními situacemi a mohou vést ke ztrátě. Na základě expertního odhadu každé riziko posuzuji z hlediska pravděpodobnosti výskytu, velikosti dopadu a pravděpodobnosti jeho odhalení. Výsledkem je rizikové prioritní číslo (dále jen „RPC“), které je násobkem číselných hodnot jednotlivých kategorií. Vyšší hodnota RPC znamená vyšší rizikovitost. Následně jednotlivým situacím a jejich rizikům přiřadím opatření dle averzního chování



k rizikům modelových rodin. Poté zhodnotím vliv daných opatření a to pomocí změny RPČ v jednotlivých situacích, tuto změnu zobrazím pro jednoduchou názornost v síťovém grafu.

**Tabulka č. 7: Hodnoty expertních ratingů – pravděpodobnost výskytu rizika (zdroj: vlastní zpracování)**

Pravděpodobnost výskytu	Popis	Hodnota
Nemožná	Pravděpodobnost výskytu rizika je téměř nulová.	1
Velmi malá	Pravděpodobnost výskytu rizika je velmi malá, není jej třeba řešit akutně.	2
Malá	Pravděpodobnost výskytu rizika je malá, je třeba ho řešit, ale ne naléhavě.	3
Střední	Pravděpodobnost výskytu rizika je středně velká, je třeba včasného řešení.	4
Vysoká	Pravděpodobnost výskytu rizika je vysoká, je třeba bezodkladného řešení.	5

**Tabulka č. 8: Hodnoty expertních ratingů – pravděpodobnost odhalení rizika (zdroj: vlastní zpracování)**

Odhalitelnost rizika	Popis	Hodnota
Nemožná	Odhalitelnost rizika je zcela nepředvídatelná.	5
Velmi malá	Riziko je těžko odhalitelné.	4
Střední	Pravděpodobnost odhalení rizika je střední.	3
Vysoká	Odhalitelnost rizika je vysoká.	2
Téměř jistá	Riziko lze téměř s jistotou odhalit.	1

**Tabulka č. 9: Hodnoty expertních ratingů – tvrdost dopadu rizika (zdroj: vlastní zpracování)**

<b>Tvrdost dopadu rizika</b>	<b>Popis</b>	<b>Hodnota</b>
Nepostřehnutelná	Tvrdost dopadu rizika neohrožuje fungování domácnosti.	1
Bezvýznamná	Tvrdost dopadu rizika je pro domácnost bezvýznamná.	2
Středně významná	Tvrdost dopadu rizika je středně významná a může částečně ohrozit fungování domácnosti.	3
Závažná	Tvrdost dopadu rizika je závažná, může dojít k zásadnímu narušení fungování domácnosti.	4
Velmi závažný	Tvrdost dopadu rizika je velmi závažná, může dojít k závažným až zdrcujícím poruchám fungování domácnosti.	5

**Tabulka č. 10: Hodnoty RPC – míry rizika (zdroj: vlastní zpracování)**

<b>Míra rizika (RPC)</b>	<b>Popis</b>	<b>Hodnota</b>
Malá	Rizika spojená se situací jsou malá, potřeba řešení problémů není naléhavá, výskyt rizika je snadno předvídatelný, opatření k předcházení jsou známa a snadno použitelná.	1 - 18
Střední	Rizika spojená se situací nejsou významná, potřeba řešení problémů není naléhavá, je však doporučeno riziko co nejdříve eliminovat. Výskyt je častý, snadno předvídatelný, opatření k předcházení jsou známa a standardně používána.	19 - 35
Významná	Rizika spojená s činnostmi mohou způsobit významné potíže, potřeba řešení je naléhavá, výskyt je předvídatelný, opatření k předcházení jsou známa a standardně používána, zjednání nápravy je v silách domácnosti.	36 - 61
Kritická	Riziko spojené se situací je z hlediska domácnosti extrémně významné, potřeba řešení je prioritní, výskyt je předvídatelný, opatření k předcházení jsou známa a používána, výskyt rizika působí přímé ztráty, poškození zdraví, majetku.	62 - 125

### 2.3.1 FMEA Modelová domácnost A

Tabulka č. 11: FMEA modelová domácnost A (zdroj: vlastní zpracování)

	Riziko	Pravděpod.	Dopad/tvrdost	Odhalitelnost	RPČ
<b>Pořízení vlastního bydlení</b>	Platební neschopnost splácet hypotéku	4	4	3	48
	Živelná pohroma	3	4	3	36
	Znehodnocení majetku - vloupání	2	4	2	16
<b>Početí potomka</b>	Nižší příjmy a vyšší výdaje	4	4	2	32
	Zajistit vzdělání	4	3	2	24
	Smrt živitele rodiny	3	5	5	75
<b>Výpadek jednoho příjmu</b>	Nespolehlivý zaměstnavatel	3	4	4	48
	Výpověď - nadbytečná prac. síla	4	4	3	48
	Úraz - pracovní neschopnost	3	4	3	36

V tabulce č. 11 jsem ohodnotil jednotlivá rizika pro modelovou domácnost A, která je averzní vůči riziku. V následujících odstavcích připojuji komentáře a podrobněji rozebírám ty nejnebezpečnější rizika. Navrhuji opatření a dále uvádím novou tabulku č. 12 metody FMEA i s návrhem opatření a novými hodnotami.

Nejnebezpečnější riziko spojené se situací pořízení vlastního bydlení je případ platební neschopnosti a tudíž nehrazení splátek hypotéky. Má nejvyšší hodnotu RPČ z těchto tří rizik, jelikož průměrný měsíční zůstatek domácnosti je 11.083 Kč a při vypadnutí jednoho z příjmů zůstatek klesne na 177 Kč, z této částky by domácnost nezvládla platit hypotéku. Dále mohou nastat kdykoliv neočekávané velké finanční výdaje, které mohou taktéž vést k platební

neschopnosti. Nízký přebytek domácnosti značí vysokou pravděpodobnost tohoto rizika, proto nevolím pojištění platební neschopnosti, které by bylo pro domácnost drahé. Doporučuji toto riziko snížit a to způsobem nastavení co nejnižších splátek hypotéky a přebytek měsíčního zůstatku po odečtení nákladů na hypotéku odkládat na spořicí produkt. Dále navrhuji tvořit finanční rezervu pronájmem pokoje formou Airbnb (ubytování turistů na pár dnů v měsíci). Tyto finanční prostředky investovat do nízkorizikových finančních instrumentů, popřípadě je zvolit dle úrokové sazby hypotéky, tak aby investice pokrývala právě tyto úroky a v budoucnu bylo možné z této investice hypotéku doplatit.

- opatření: nízké splátky hypotéky, tvorba rezervy z přebytku, pronájem Airbnb.

Vůbec nejrizikovější situací ze všech je smrt živitele rodiny po narození potomka a s tím související zajištění rodiny. Modelová domácnost A nemá dostatečně vysoký přebytek financí a je averzní k riziku, je pravděpodobné že nevyužije investici do nemovitosti a tvorby pasivního příjmu. Pravděpodobnost smrti živitele je malá, avšak tvrdost rizika je maximální. V této kombinaci pravděpodobnosti a tvrdosti navrhuji využít pojištění smrti jako opatření.

- opatření: životní pojištění.

Životní situace vypadnutí jednoho z příjmů má na stejné úrovni rizikovitost nespolehlivého zaměstnavatele a výpovědi z důvodu nadbytečné pracovní síly. Pravděpodobnost nespolehlivého zaměstnavatele je malá, tvrdost na fungování rodiny je závažná, jak již jsem zmiňoval přebytek domácnosti A při jednom příjmu je jen 177 Kč a odhalitelnost tohoto problému je malá. Pokud nastane zmíněná situace a zaměstnavatel se ocitne v platební neschopnosti, může zaměstnanec za určitých podmínek požádat krajskou pobočku úřadu práce o uspokojení mzdového nároku nevyplacené zaměstnavatelem. Předcházet tomuto riziku lze průzkumem pracovního trhu, hledání informací o budoucím zaměstnavateli, dotazování se aktuálních i minulých zaměstnanců, průzkum veřejně dostupných finančních zpráv podniku nebo také výběrem velké nadnárodní společnosti, která má dobré renomé. Riziko výpovědi z důvodu nadbytečné pracovní síly je v případě domácnosti A vzhledem k jejímu vzdělání vysoké. Osoby zastávající pozice s nízkými nároky na kvalifikaci jsou snadněji nahraditelní. Zvýšením své odbornosti, absolvováním rekvalifikačních kurzů, školení mohou svou kvalifikaci zvýšit a tím riziko snížit. S připojením proaktivity a zvyšování tacitních zkušeností se mohou vypracovat v nenahraditelné zaměstnance a snížit tím riziko výpovědi na minimum (23).

- opatření: průzkum prac. trhu, výběr silné nadnárodní spol., zvyšování kvalifikace.

**Tabulka č. 12: FMEA a návrh opatření modelová domácnost A (zdroj: vlastní zpracování)**

	Riziko	Opatření	Pravděpod.	Dopad/ tvrdość	Odhalitelnost	RPČ
<b>Pořízení vlastního bydlení</b>	Platební neschopnost splácet hypotéku	Nízké splátky, rezerva z přebytku, pronájem Airbnb, tvorba rozpočtu	2	4	2	16
	Živelná pohroma	Pojištění, výběr vhodné lokality	2	2	3	12
	Znehodnocení majetku - vloupání	Pojištění domácnosti	2	3	2	12
<b>Početí potomka</b>	Nižší příjmy a vyšší výdaje	Příprava rozpočtu, tvorba rezervy, použité vybavení	2	3	2	12
	Zajistit vzdělání	Spoření	4	2	2	16
	Smrt živitele rodiny	Pojištění	3	3	5	45
<b>Výpadek jednoho příjmu</b>	Nespolehlivý zaměstnavatel	Průzkum pracovního trhu, výběr nadnárodní společnosti	2	4	3	24
	Výpověď - nadbytečná prac. Síla	Sebevzdělání, zvyšování kvalifikace, proaktivita	2	4	3	24
	Úraz - pracovní neschopnost	Úrazové pojištění, zdravý životný styl	2	3	3	18

Všechny nejrizikovější situace se mi povedlo pomocí navrhovaných opatření snížit nejméně o jednu až dvě rizikové kategorie.

### 2.3.2 FMEA Modelová domácnost B

Tabulka č. 13: FMEA modelová domácnost B (zdroj: vlastní zpracování)

	Riziko	Pravděpod.	Dopad/tvrđost	Odhalitelnost	RPČ
<b>Pořizení vlastního bydlení</b>	Platební neschopnost splácet hypotéku	2	4	3	24
	Živelná pohroma	3	4	3	36
	Znehodnocení majetku - vloupání	3	4	4	48
<b>Početí potomka</b>	Nižší příjmy a vyšší výdaje	2	2	2	8
	zajistit vzdělání	4	2	2	16
	smrt živatele rodiny	3	5	5	75
<b>Výpadek jednoho příjmu</b>	Nespolehlivý zaměstnavatel	2	4	3	24
	Výpověď - nadbytečná prac. Síla	2	4	3	24
	úraz - pracovní neschopnost	3	4	3	36

V tabulce č. 13 popisují a přiřazují hodnoty rizikům z pohledu modelové domácnosti B. Z předešlé analýzy spotřebitelského chování domácnosti jsem odvodil její vztah k riziku jako spíše lhostejný až částečně ochotný k podstupování riziku. Tento vztah k riziku se projevuje v tabulce č. 14, kde navrhuji opatření vůči hrozícím rizikům. K nejvážnějším rizikům připojuji komentáře.

Modelovou domácnost B z pohledu příjmu hodnotím jako vysoko příjmovou. Riziko platební neschopnosti při splácení hypotéky je malá, jelikož celkový přebytek domácnosti je tak vysoký, že si mohou dovolit toto riziko podstoupit. Avšak pokud dodrží tvorbu rezervy, sníží tím pravděpodobnost a riziko minimalizují. Nejvážnějším rizikem spjatým s pořízením

vlastního bydlení je v tomto případě riziko znehodnocení majetku a to vloupáním. Pravděpodobnost vloupání je vyšší nežli u domácnosti A. Jelikož domácnost B disponuje vyšší hodnotou majetku, která je pro zloděje atraktivnější. Pravděpodobnost rizika navrhuji snížit pomocí zavedení elektronického zabezpečovacího systému, popřípadě takové maličkosti jako pořízení hlídacího psa, který může na nebezpečí upozornit, zloděje dokonce vystrašit a odradit od vloupání. Pokud by se i přes veškerá opatření vloupání povedlo uskutečnit, navrhuji snížit dopad rizika pojištěním domácnosti a zejména cenných věcí.

- opatření: zabezpečovací systém, pojištění domácnosti.

Početí potomka a následné navýšení výdajů na dítě a snížení příjmů pro domácnost B netvoří velké riziko, stejně jako budoucí zajištění vzdělání dítěte. Nejvyšší hodnota rizika při situaci početí potomka je shodné s domácností A a to při smrti živitele rodiny. Opět je nejvýznamnějším rizikem ze všech situací. Tato závažnost je zapříčiněna především tvrdostí dopadu rizika, pokud by zemřel živitel rodiny, který tvoří 2/3 celkového příjmu domácnosti a zároveň takřka nemožnost předpovědět toto riziko. Vysoká tvrdost a střední pravděpodobnost mne vede ke snížení rizika pomocí pojištění. Avšak rodina tvoří takový přebytek, který může využít k rozložení příjmů např. ke koupi investičního bytu, který částečně vykryje výpadek příjmu a tím snížit dopad rizika. Tato investice je zároveň nízkoriziková, vzhledem k pravděpodobné změně vnímání rizika po smrti živitele rodiny.

- opatření: pojištění, rozložení příjmů (např. investiční byt).

Všechna rizika při situaci výpadku jednoho z příjmů rodiny mají poměrně vysoký dopad na fungování rodiny, avšak z celkového pohledu jsou nejméně riziková. Je to dáno především tím, že i při výpadku vyššího z příjmu domácnosti B je celkový měsíční přebytek 11.432 Kč, což je o 349 Kč více než přebytek domácnosti A z celkových společných příjmů. Pracovní pozice osob domácnosti B jsou více odborná, k jejich výkonu je potřeba vyšší a dlouhodobější kvalifikace, proto je pravděpodobnost rizika výpovědi z důvodu nadbytečné pracovní síly na nízké úrovni. Pravděpodobnost nespolehlivého zaměstnavatele je při výkonu odborných pozic také na nízké úrovni. Proto je nejnebezpečnějším rizikem úraz a následná pracovní neschopnost. Zde navrhuji snížit pravděpodobnost pravidelnými lékařskými prohlídkami a tak odhadnout hrozící riziko, zároveň dodržovat zdravý životní styl. Dopad rizika snížit pomocí pojištění.

- pravidelné lékařské prohlídky, zdravý životní styl, pojištění.

**Tabulka č. 14: FMEA a návrh opatření modelová domácnost B (zdroj: vlastní zpracování)**

	<b>Riziko</b>	<b>Opatření</b>	<b>Pravděpod.</b>	<b>Dopad/ tvrdość</b>	<b>Odhalitelnost</b>	<b>RPČ</b>
<b>Pořízení vlastního bydlení</b>	Platební neschopnost splácet hypotéku	Retence, rezerva, tvorba rozpočtu	1	3	2	6
	Živelná pohroma	Pojištění, výběr vhodné lokality	3	2	2	12
	Znehodnocení majetku - vloupání	Zvýšení zabezpeč. systému, pojištění	2	2	4	16
<b>Početí potomka</b>	Nižší příjmy a vyšší výdaje	Retence	2	2	2	8
	zajistit vzdělání	Spoření	4	1	2	8
	smrt živitele rodiny	Pojištění, rozložení příjmů	3	2	5	30
<b>Výpadek jednoho příjmu</b>	Nespolehlivý zaměstnavatel	průzkum trhu, rezerva, vlastní podnikání	1	4	2	8
	Výpověď - nadbytečná prac. síla	zvýšení kvalifikace, vlastní podnikání	1	4	3	12
	úraz - pracovní neschopnost	úrazové pojištění, lékařské prohlídky, zdravý životní styl	2	3	2	12

Pomocí navrhovaných opatření se mi povedlo snížit rizikové kategorie u všech nejvážnějších rizik o jednu až dvě kategorie.

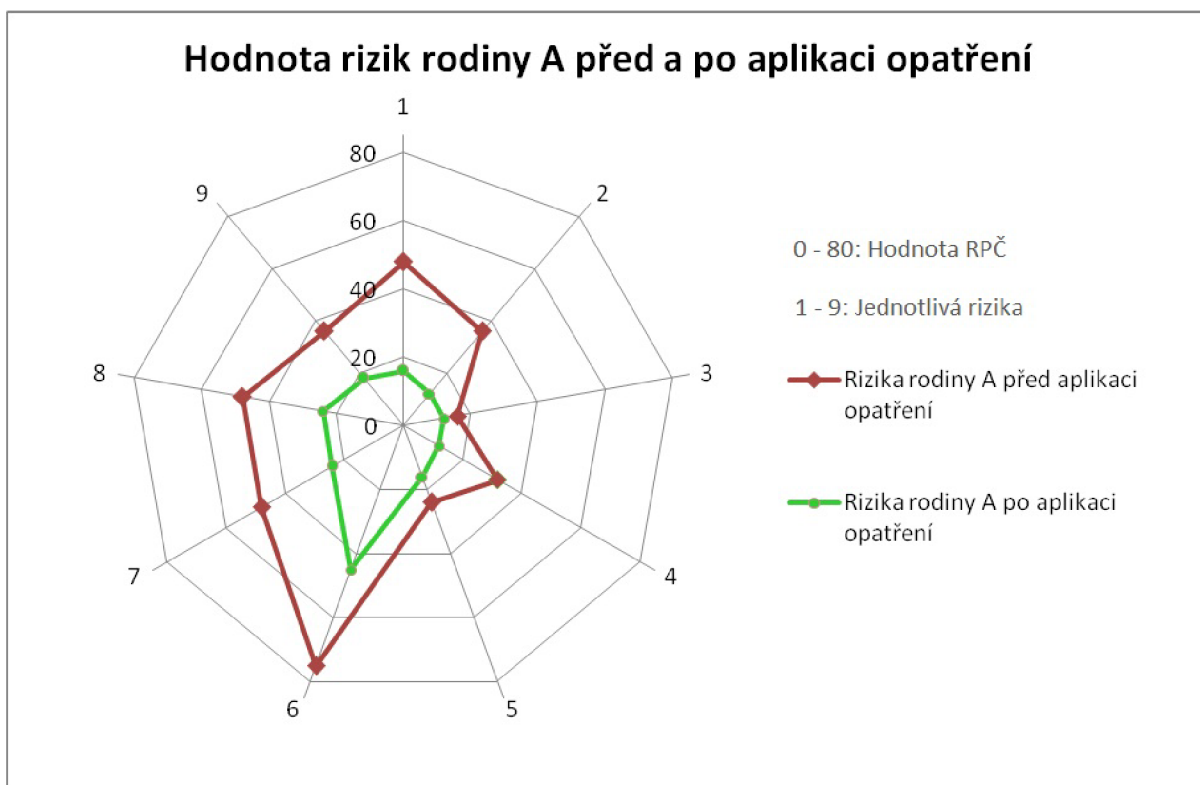


## 2.4 ZHODNOCENÍ RIZIK A OPATŘENÍ

Ke zhodnocení rizik a jejich opatření využívám pavučinový graf, ve kterém znázorňuji rizika před procesem aplikování opatření a po aplikaci jednotlivých opatření.

### 2.4.1 Pavučinový graf modelové domácnosti A

Graf č. 5: Pavučinový graf hodnot rizik rodiny A (zdroj: vlastní zpracování)



Pavučinový graf znázorňuje rozložení rizik dle jejich rizikovosti před aplikací opatření a po jejich aplikaci. Na okraji grafu jsou čísla 1-9 znázorněny jednotlivá rizika v pořadí, ve kterém byly uvedeny v tabulce FMEA. Stupnice 0-80 zobrazuje hodnoty rizikovosti (RPČ) daných rizik. Tmavě červenou barvou jsou spojena rizika před aplikací opatření, zeleně jsou znázorněny rizika po aplikaci opatření. Můžeme si všimnout, že nejvyšší riziko hrozí ze situace s číslem 6, což je riziko spojené se zajištěním rodiny způsobené smrtí živitele rodiny. Toto riziko jako jediné bylo v nejrizikovější kategorii kritických rizik, po aplikování opatření se přesunulo do druhé nejrizikovější kategorie významných rizik.

Srovnáním sumy RPČ u jednotlivých životních situací zjistíme, že pořadí jejich rizikovosti je:

1. výpadek jednoho z příjmu – suma RPČ = 132,

2. početí potomka – suma RPČ = 131,
3. pořízení vlastního bydlení – suma RPČ = 100.

Po aplikaci opatření je rizikovost životních situací následující:

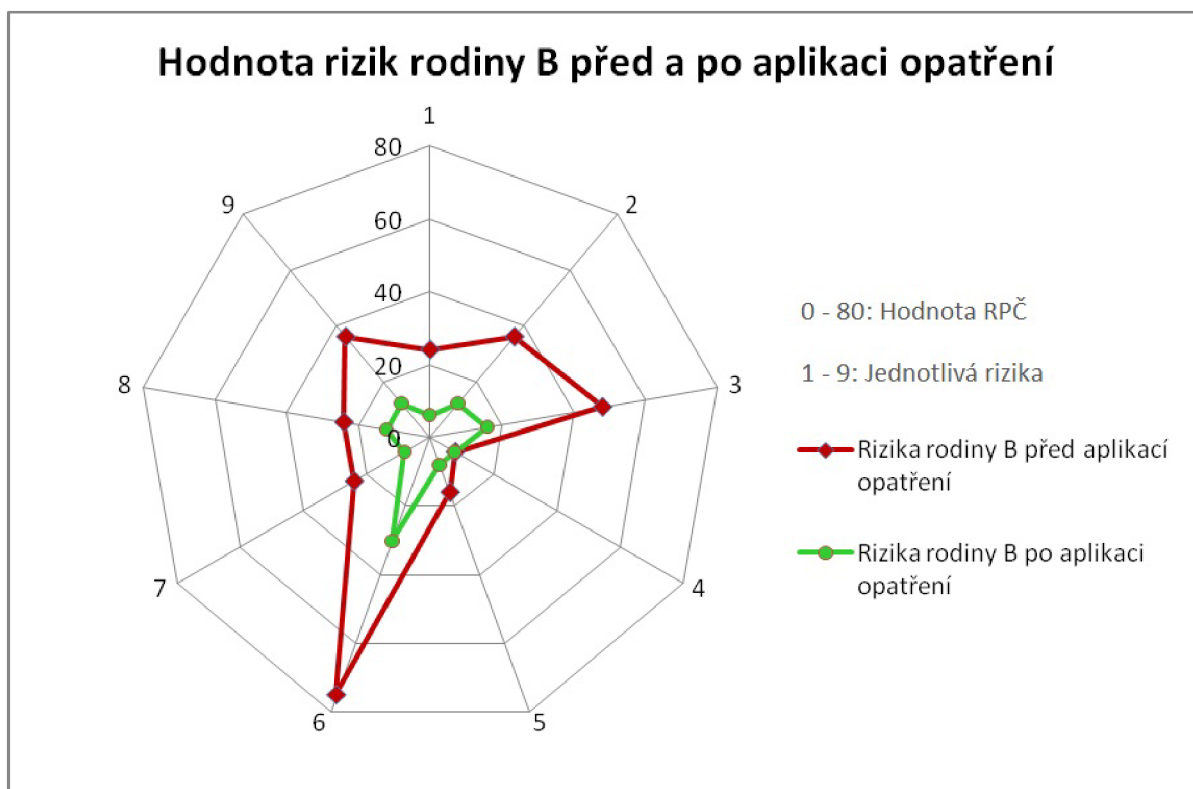
1. početí potomka – suma RPČ = 73,
2. výpadek jednoho z příjmů – suma RPČ = 66,
3. pořízení vlastního bydlení – suma RPČ = 40.

Nejrizikovější životní situací před aplikací opatření je výpadek jednoho z příjmu, po aplikaci opatření se nejrizikovějším stává početí potomka. Z tohoto srovnání můžeme usoudit, že nejefektivnější opatření jsou použita u rizika výpadku jednoho z příjmu, kde se suma RPČ snížila o 66 bodů.

Součet všech rizikových prioritních čísel před aplikováním opatření je 363 bodů, po aplikaci opatření se povedlo snížit na 179 bodů. Rizikovost se snížila o 50,7%.

## 2.4.2 Pavučinový graf modelové domácnosti B

Graf č. 6: Pavučinový graf hodnot rizik rodiny B (zdroj: vlastní zpracování)



Pavučinový graf rodiny B je sestrojený na stejném principu rozložení rizik před a po aplikaci opatření jako u rodiny A. Na okraji grafu jsou čísla 1-9 znázorněny jednotlivá rizika v pořadí, ve kterém byly uvedeny v tabulce FMEA. Stupnice 0-80 zobrazuje hodnoty rizikovitosti (RPČ) daných rizik. Tmavě červenou barvou jsou spojeny rizika před aplikací opatření, zeleně jsou znázorněny rizika po aplikaci opatření. Nejnebezpečnějším rizikem je stejně jako u rodiny A číslo 6, tedy opět zajištění rodiny navazující na smrt živitele rodiny. Po aplikaci opatření se riziko přesouvá z kategorie kritických rizik do kategorie významných rizik. Lhostejný vztah k riziku domácnosti B se projevuje především u nižších rizik, která jsou ochotna částečně přejímat.

Srovnáním sumy RPČ u jednotlivých životních situací zjistíme, že pořadí jejich rizikovitosti u modelové rodiny B je:

1. pořízení vlastního bydlení – suma RPČ = 108,
2. početí potomka – suma RPČ = 99,
3. výpadek jednoho z příjmu – suma RPČ = 84.

Po aplikaci opatření je rizikovitost životních situací následující:

1. početí potomka – suma RPČ = 46,
2. pořízení vlastního bydlení – suma RPČ = 34,
3. výpadek jednoho z příjmu – suma RPČ = 32.

Nejrizikovější životní situací před aplikací opatření je souhrn rizik při pořízení vlastního bydlení, důvodem je zejména vysoká hodnota majetku rodiny B a tím vyšší riziko týkající se ztráty majetku domácnosti. Po aplikaci opatření se nejrizikovějším stává situace početí potomka. Z tohoto srovnání můžeme usoudit, že nejefektivnější opatření jsou použita u rizika pořízení vlastního bydlení, kde se suma RPČ po aplikaci opatření snížila o 74 bodů.

Součet všech rizikových prioritních čísel před aplikováním opatření je 291 bodů, po aplikaci se celkové rizikové prioritní číslo povedlo snížit na 112 bodů. Celkovou rizikovitost domácnosti se mi povedlo snížit o 61,5 %.

### **2.4.3 Srovnání modelových domácností A a B**

Nejvážnějším rizikem je u obou rodin stejná situace a to zajištění rodiny po smrti živitele rodiny. U modelové domácnosti A je nejméně riziková situace znehodnocení majetku vloupáním, což lze odvodit z nízkého celkového příjmu domácnosti, menší hodnota bohatství

domácnosti. Nejméně riziková situace modelové rodiny B jsou nižší příjmy a vyšší výdaje po početí potomka. Je to dáno tím, že příjem živitele rodiny tvoří 2/3 celkového příjmu domácnosti a po narození dítěte bude rozpočet domácnosti stále převyšovat základní standard.

Při srovnání celkových rizikových prioritních čísel jsem zjistil, která rodina bude náchylnější na rizika z uvedených běžných životních situací. Celková rizikovost domácnosti A před aplikací opatření je 363 bodů, u domácnosti B je to 291 bodů. Po aplikaci opatření je celková rizikovost domácnosti A 179 bodů, domácnosti B je 112 bodů. Před i po aplikaci opatření je domácnost B méně náchylná na rizika. Důvod hledejme na počátku srovnání modelových rodin a to ve vzdělání a na něj navázané příjmy domácností, životní úroveň.

## **2.5 NÁVRHY POJISTNÝCH A REZERVOTVORNÝCH PRODUKTŮ**

Jednou z možností opatření, které v práci používám, jsou pojištění a tvorba rezervy. Pro tyto dva modelové příklady rodin jsem s odbornou finanční poradkyní, Evou Burianovou, navrhnul produkty, které by rodiny mohly využít při ochraně před riziky.

### **2.5.1 Návrh pojištění a tvorba rezervy domácnosti A**

Příloha č. 7 – 11 obsahuje návrhy pojištění a investičních produktů pro modelovou domácnost A.

Prvním produktem je návrh hypotéky na pořízení vlastního bydlení pro domácnost A. Hypotéka je navržena na částku 1.200.000 Kč, při 30% podílu vlastních finančních prostředků. Úroková sazba je stanovena hypoteční bankou na 1,79% p.a., doba splatnosti je 25 let, fixace po dobu 5 let. Při těchto podmínkách je splátka úvěru 4.965 Kč měsíčně. Z měsíčního přebytku 11.083 Kč zůstane domácnosti 6.118 Kč.

Tento zůstatek může domácnost použít na pravidelnou investici do produktu, kterým bude tvořit rezervu pro případ platební neschopnosti hypotéky. Produkt je nastaven na pravidelný měsíční vklad 1.000 Kč. Při této investici stále zůstává rodině v rozpočtu 5.118 Kč měsíčně navíc. Investice je nastavena tak, že v průběhu 19. roku může rodina z naspořené částky předčasně splatit hypotéku a tím eliminovat riziko platební neschopnosti úplně.

Životní pojištění jsme zvolili do 53 let pojištěnce, protože v tomto věku bude podle plánu doplacena hypotéka a dítě dosáhne věku 25 let, pravděpodobně dokončí studia,

osamostatní se a začne být ekonomicky aktivní. V životním pojištění je zahrnuto úrazové pojištění trvalých následků, pojištění pro případ pracovní neschopnosti, pobyt v nemocnici a invalidity. Pracovní neschopnost je nastavena tak, že pojištěný bude dostávat od patnáctého dne neschopnosti každý den 200 Kč, což je do konce prvního měsíce 3.000 Kč. Od zaměstnavatele bude dostávat 60% svého platu, v našem případě tedy 6.544 Kč. V součtu těchto dvou částek je celkový příjem v neschopnosti 9.544 Kč v prvním měsíci a 12.544 Kč v druhém a každém následujícím měsíci. Celková náhrada výpadku příjmu je dostačující na pokrytí splátek hypotéky i životního pojištění, případně pojištění domácnosti a spoření. Cena pojištění je 870 Kč měsíčně. Jelikož rodina A je vysoce averzní vůči riziku, životní pojištění budou mít obě osoby, měsíční náklad na životní pojistku je tedy dvojnásobný a to 1.740 Kč, měsíční zůstatek domácnosti je 3.378 Kč.

Jako čtvrtý produkt jsme zvolili spoření na vzdělání dítěte. Zvolili jsme spoření 1.000 Kč měsíčně po dobu 20 let od narození potomka. Při zvolené investiční strategii bude mít domácnost na konci období naspořeno 402.136 Kč. Za předpokladu, že dítě půjde na veřejnou vysokou školu, která se nebude ještě v tu dobu platit. Bude studovat 5 let s ukončeným magisterským vzděláním, bude mít měsíčně k dispozici 6.702 Kč na pokrytí všech měsíčních nákladů. Z vlastních zkušeností mohu hodnotit tuto částku jako dostačující. Měsíční zůstatek financí domácnosti po tomto spoření je 2.378 Kč.

Posledním navrhovaným produktem je pojištění domácnosti a v něm zahrnuto pojištění odpovědnosti občanů. Pojistná částka je stanovena na 270.000 Kč, je nejnižší možná, avšak stále dostatečně vysoká pro případ vyhoření a nutnosti náhrady všech základních spotřebičů a vybavení domácnosti. Měsíční platba pojištění je 129 Kč. Přebytek financí po pojištění domácnosti je 2.249 Kč.

### **2.5.2 Návrh pojištění a tvorba rezervy domácnosti B**

Návrhy na snížení rizika pomocí pojištění a tvorby rezervy domácnosti B jsou znázorněny v příloze č. 12 – 15. Princip postupu snižování rizik je stejný jako u domácnosti A.

Parametry hypotečního úvěru jsou obdobné jako u rodiny A. V potaz jsem vzal vyšší příjmy a životní standard, který si rodina pravděpodobně bude chtít promítnout i do vlastního bydlení. Proto hlavním rozdílovým parametrem je výše úvěru a to 3.500.000 Kč. Pro jednodušší srovnání jsme zvolili stejný úrok 1,79 p.a., dobu splatnosti 25 let, fixace 5 let a 30% podíl vlastních prostředků. Při těchto podmínkách je měsíční splátka stanovena na

částku 14.480 Kč. Ze společného přebytku domácnosti 56.432 Kč po odečtení měsíční splátky zůstává 41.952 Kč. Hrozí tu částečné riziko platební neschopnosti při výpadku vyššího příjmu v domácnosti, kdy přebytek je jen 11.432 Kč. Vztah rodiny k riziku je lhostejný až ochotný k částečnému riskování, proto tuto situaci podstoupí. Pro eliminaci tohoto rizika navrhuje další komplexní produkty.

Snížení rizika platební neschopnosti při výpadku vyššího příjmu může rodina B snížit pomocí tvorby rezervy přímo určené k hypotéce. Investice je navržena na vyšší částku, a to 5.000 Kč, zůstatek přebytku domácnosti po této investici je 36.952 Kč. Tato rezerva zajistí rodině možnost předčasného splacení hypotečního úvěru téměř o 10 let dříve, a to v průběhu 16. roku.

V životním pojištění je zahrnuto pojištění smrti, které jsme nastavili na pojistnou částku 3.500.000 Kč, tedy na částku hypotečního úvěru. Pojistná doba je stanovena na 25 let, proto aby pokrylo celou délku splácení hypotéky a zároveň do doby osamostatnění se dítěte ve věku 25 let. Pokud by došlo k úrazu s trvalými následky, výplata pojistky může dosáhnout částky až 4.800.000 Kč, která převyšuje hypoteční úvěr i s jeho náklady. Životní pojistka obsahuje i pojištění v pracovní neschopnosti, které kryje výpadek vyššího z příjmu domácnosti. Ze zákona bude pojištěný dostávat od zaměstnavatele 27.000 Kč, z pojištění mu bude vypláceno od 15. dne 300 Kč denně tzn., že do konce prvního měsíce mu bude vyplaceno 4.500 Kč, od následujícího měsíce bude výplata 9.000 Kč měsíčně. I když celková náhrada v pracovní neschopnosti je tvořena z většiny zákonnou dávkou, celkem bude pojištěnému vyplaceno 31.500 Kč respektive 36.000 Kč měsíčně, což domácnosti postačí na zajištění všech potřeb a nutných splátek. Cena pojištění je 1.770 Kč. Měsíční zůstatek rodiny po splátce na životní pojištění je 35.182 Kč. Rodina B je méně averzní k riziku, proto životní pojištění uzavírá jen na osobu, která tvoří hlavní příjem rodiny.

Zajištění vzdělání dítěte opatřujeme spořením pravidelné měsíční částky 2.000 Kč. Kalkulujeme s odchodem dítětem na soukromou vysokou školu ve 20 letech jeho stáří. Semestr výuky na soukromé škole odhadujeme na částku 30.000 Kč, při magisterském vzdělání je celkové školné 300.000 Kč. Předpokládaná hodnota spoření po 20 letech je 804.272 Kč, po odečtení školného zbývá na pokrytí ostatních nákladů se studiem 504.272 Kč. Při rozdělení této částky mezi 60 měsíců studia zjistíme, že měsíčně zůstává 8.404 Kč na pokrytí nákladů. Měsíční zůstatek domácnosti po zajištění investice na vzdělání dítěte je 33.182 Kč.

Posledním komplexním produktem je pojištění domácnosti, nemovitosti a odpovědnosti. Pojištění nemovitosti volíme na hodnotu hypotéky, 3.500.000 Kč. Vybavení domácnosti je pojištěno na částku 1.000.000 Kč. Tato hodnota je stanovena na vyšší částku, tak aby pokryla vyšší životní standard rodiny. Celkové pojištění stojí rodinu 404 Kč měsíčně. V porovnání o jakou hodnotu může rodina přijít, je tato částka pojištění nízká. Zůstatek přebytku domácnosti je 32.778 Kč.

## 2.6 ZHODNOCENÍ NÁVRHŮ

Modelová domácnost A při využití všech výše uvedených návrhů na krytí rizika zaplatí celkem 3.869 Kč měsíčně. Po přičtení splátky hypotéky je měsíční platba 8.834 Kč a při této situaci domácnosti zůstává 2.249 Kč volných peněžních prostředků. I když rodina v tomto případě investuje většinu svého přebytku do produktů na snížení rizika a zajištění vlastního bydlení, může žít s klidným pocitem. Pokud nastane jakákoliv z výše uvedených rizikových situací, bude zajištěno plynulé fungování domácnosti.

Modelová domácnost B při využití navrhovaných produktů na krytí rizik zaplatí celkem 9.174 Kč měsíčně. S měsíční splátkou hypotéky je konečná platba 23.654 Kč Rezerva měsíčního přebytku příjmu za této situace bude 32.778 Kč, které rodina může dále volně použít. Rodina pomocí tohoto komplexního návrhu sníží či eliminuje většinu rizik a zároveň jí zůstane vysoký přebytek, který může dále investovat.

Pomocí navrhovaných produktů se mi povedla snížit celková rizikovost situací. Avšak v návrzích spatřuji nová rizika. Riziko finanční gramotnosti a dodržení předem stanovených podmínek, které hrozí zejména domácnosti A. Nízký přebytek rodiny a velké úspory mohou lákat vybrat spoření na studium dítěte dříve a použít jej na jiný účel. Riziko nepoctivého makléře, který může navrhnout produkty výhodné z hlediska své provize, ale o to méně vhodné pro opatření rizik domácnosti. Riziko nedodržení pojistných podmínek. Pokud pojištěný není přímo finanční poradce, je pravděpodobné, že nebude znát dokonale pojistné podmínky. Následně stačí, aby se situace při pojistné události odehrála jiným způsobem, než je popsáno v podmínkách pojištění, a nárok na pojistné plnění nemusí vzniknout.

I z hlediska těchto nových rizik, doporučuji domácnostem nevsázet jen na jedno opatření. Rozložení rizika mezi více opatření může působit jako silnější a komplexnější ochrana.

## ZÁVĚR

Rizika běžného života jsou kolem nás a denně se s nimi setkáváme. I když je možná občas nevidíme či přehlízíme, stále tu jsou. Úplná eliminace rizika a jeho působení na člověka je takřka nemožná. Snad pokud by člověk nevycházel z domu a nesnažil se žít aktivní život, dalo by se nad tím uvažovat. Přestože je tato práce postavena na modelových příkladech, které se v reálném životě budou lišit a je hodnocena mými subjektivními názory, považuji práci jako užitečný návod, který člověku může pomoci k ochraně před některými životními riziky. Právě tento návod, sestavený z různých opatření, popsany v praktické části naplňuje úspěšně cíl této diplomové práce. Cílem diplomové práce bylo navrhnout postup opatření vedoucí ke snížení rizik ztráty v různých životních situacích rodin.

V diplomové práci jsem zpracoval teoretické poznatky z oblasti teorie spotřebitele. Popsal jsem chování spotřebitele dle jeho typologie, jak ovlivňuje jeho rozhodování okolí, především rodina. V druhé polovině teoretické části jsem se zabýval rizikem. Riziko jsem rozřadil do kategorií a zkoumal postoje k riziku. Poslední kapitola teorie se týká pojištění, jakožto jednoho z nejčastějších opatření vůči riziku.

V praktické části jsem na základě dat poskytnutých Českým statistickým úřadem vytvořil dvě modelové domácnosti. Zvolil jsem tři náhodné životní situace (pořízení vlastního bydlení, početí potomka, výpadek jednoho z příjmu), které mohou potkat každého z nás. Těmto životním situacím jsem vystavil obě modelové domácnosti. Na základě Ishikawa diagramu, jsem určil problémy/rizika, která hrozí rodinám z těchto situací. Stanovil jsem následky jednotlivých rizik a navrhnul opatření. Ke zhodnocení navrhovaných opatření u jednotlivých rodin jsem využil formulář FMEA. Pomocí procentuálního poměru rizikového prioritního čísla z analýzy FMEA před opatřením a po opatření, jsem došel ke snížení rizikovosti domácnosti A o 50,7%, domácnosti B o 61,5%. V poslední části jsem s pomocí finanční poradkyně navrhnul komplexní opatření životních rizik. Návrhy se týkají především pojištění a spoření a jsou navrženy univerzálně, v reálných případech se mohou lišit ve spoustě drobností. Přestože se mi povedla rizikovost rodin snížit, doporučil bych jim využívat více opatření na jednou a nespolehat se jen na pojištění či spoření.



## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- (1) Zákon č. 89/2012 Sb. ze dne 3. února 2012, občanský zákoník
- (2) Zákon č. 634/1992 Sb. ze dne 16. prosince 1992, o ochraně spotřebitele
- (3) Zákon č. 321/2001 Sb. ze dne 17. srpna 2001, o některých podmínkách sjednávání spotřebitelského úvěru a o změně zákona č. 64/1986 Sb.
- (4) Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/65/ES ze dne 23. září 2002 o uvádění finančních služeb pro spotřebitele na trh na dálku a o změně směrnice Rady 90/619/EHS a směrnic 97/7/ES a 98/27/ES
- (5) Směrnice rady 93/13/EHS ze dne 5. dubna 1993 o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách
- (6) VYSEKALOVÁ, Jitka. *Psychologie spotřebitele: Jak zákazníci nakupují*. Praha: Grada, 2004, 284 s. ISBN 80-247-0393-9
- (7) SMEJKAL, Vladimír a RAIS, Karel. *Řízení rizik*. Praha: Grada, 2003, 272 s. ISBN 80-247-0198-7
- (8) TICHÝ, Milík. *Analýza a management: ovládání rizika*. Praha: C.H. Beck, 2006, 396 s. ISBN 80-7179-415-5
- (9) Evropský sociální fond v ČR. *Psychologie prodeje* [online]. 2013 [cit. 2016-4-12] Dostupné z: [http://vzdelani.sso.cz/sablony/Aplikovan%C3%A1%20psychologie/VY\\_32\\_INOVA\\_CE\\_APS\\_081-100/12%20Psychologie%20spot%C5%99ebn%C3%ADho%20chov%C3%A1n%C3%AD%20-%20osobnost%20obchodn%C3%ADka.pdf](http://vzdelani.sso.cz/sablony/Aplikovan%C3%A1%20psychologie/VY_32_INOVA_CE_APS_081-100/12%20Psychologie%20spot%C5%99ebn%C3%ADho%20chov%C3%A1n%C3%AD%20-%20osobnost%20obchodn%C3%ADka.pdf)
- (10) MULAČOVÁ, Věra a MULAČ, Petr. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada, 2013, 520 s. ISBN 978-80-247-4780-4
- (11) HOŘEJŠÍ, Bronislava aj. *Mikroekonomie*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Management Press, 2010, 574 s. ISBN 978-80-7261-218-5.
- (12) BUCHTA, Miroslav. *Mikroekonomie II*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2005, 183 s. ISBN 80-7194-683-4.
- (13) HEBÁK, Petr. *Rozhodování podnikatelů při riziku a nejistotě*. 1.vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1993, 94 s. ISBN 80-7079-111-X.

- (14) KRULIŠ, Jan. *Jak vítězit nad riziky: Aktivní management rizik – nástroj řízení úspěšných firem*. Praha: Linde, 2011, 566 s. ISBN 978-80-7201-835-2.
- (15) ZAMAZALOVÁ, Marcela. *Marketing obchodní firmy*. 1.vyd. Praha: Grada, 2009, 240 s. ISBN 978-80-247-2049-4
- (16) KOUDELKA, Jan. *Spotřební chování*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2010, 155 s. ISBN 978-80-245-1698-1.
- (17) VARIAN, Hal R. *Mikroekonomie: moderní přístup*. 1. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1995, 643 s. ISBN 80-85865-25-4.
- (18) WAGNEROVÁ, Irena. *Investiční rozhodování z pohledu psychologie*. 1. vyd. Praha: I. Wagnerová, c2010, 83 s. ISBN 978-80-254-7728-1.
- (19) Český statistický úřad. *Příjmy, výdaje a životní podmínky domácností* [online]. 2015 [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: [https://www.czso.cz/csu/czso/zivotni\\_uroven\\_spotreba\\_domacnosti\\_prace](https://www.czso.cz/csu/czso/zivotni_uroven_spotreba_domacnosti_prace)
- (20) Český statistický úřad. *Metodické vysvětlivky* [online]. 2015 [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/20543103/16002115mc.pdf/4f18cf5e-f616-4892-b3b5-cd1f1a734910?version=1.1>
- (21) Ministerstvo práce a sociálních věcí. *Minimální mzda od 1.1.2016* [online]. 2015 [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/22117>
- (22) Český statistický úřad. *Mzdy specialistů ve vědě, technice, zdravotnictví a ICT v České republice* [online]. 2014 [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: [https://www.czso.cz/documents/10180/23186331/2\\_sae\\_platy\\_14.pdf](https://www.czso.cz/documents/10180/23186331/2_sae_platy_14.pdf)
- (23) Stormware. *Co dělat při platební neschopnosti zaměstnavatele* [online]. 2015 [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <https://portal.pohoda.cz/zakon-a-pravo/pracovni-pravo/ochrana-zamestnancu-pri-platebni-neschopnosti-zame/>

## SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: Rozšířený pohled životního cyklu rodiny .....	19
Obrázek č. 2: Ishikawa diagram – analýza příčin a důsledků .....	45

## SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Celkový a mezní užitek .....	22
Graf č. 2: Averse k riziku - celkový a mezní užitek.....	23
Graf č. 3: Milovník rizika - celkový a mezní užitek.....	23
Graf č. 4: Lhostejný vztah k riziku - celkový a mezní užitek.....	24
Graf č. 5: Pavučinový graf hodnot rizik rodiny A.....	57
Graf č. 6: Pavučinový graf hodnot rizik rodiny B .....	58

## SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Přístupy sociálních tříd .....	17
Tabulka č. 2: Příklad maxmin a maximax pravidla .....	28
Tabulka č. 3: Příklad minimax pravidla .....	29
Tabulka č. 4: Laplaceovo a Bayeosovo pravidlo rozhodování.....	30
Tabulka č. 5: Doporučené metody pro snížení rizika.....	34
Tabulka č. 6: Souhrn postojů k rizikům .....	37
Tabulka č. 7: Hodnoty expertních ratingů – pravděpodobnost výskytu rizika.....	49
Tabulka č. 8: Hodnoty expertních ratingů – pravděpodobnost odhalení rizika.....	49
Tabulka č. 9: Hodnoty expertních ratingů – tvrdost dopadu rizika.....	50
Tabulka č. 10: Hodnoty RPC – míry rizika.....	50
Tabulka č. 11: FMEA modelová domácnost A .....	51
Tabulka č. 12: FMEA a návrh opatření modelová domácnost A .....	53
Tabulka č. 13: FMEA modelová domácnost B .....	54
Tabulka č. 14: FMEA a návrh opatření modelová domácnost B .....	56

## SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Spotřeba domácností .....	69
Příloha č. 2: Rozložení domácností a jejich příjmů dle vzdělání .....	70
Příloha č. 3: Pracovní pozice dle vzdělání.....	71
Příloha č. 4: Příjmy dle osob v čele domácností a vzdělání .....	72
Příloha č. 5: Vliv vzdělání na úroveň bydlení/žítí .....	73
Příloha č. 6: Náklady na bydlení .....	74
Příloha č. 7: Návrh hypotečního úvěru domácnost A.....	75
Příloha č. 8: Investice k ochraně platební schopnosti domácnost A .....	76
Příloha č. 9: Životní pojištění domácnost A.....	77
Příloha č. 10: Spoření na studium dítěte domácnost A.....	78
Příloha č. 11: Pojištění domácnosti A .....	79
Příloha č. 12: Návrh hypot. úvěru a spoření k ochraně platební schopnosti domácnosti B .....	80
Příloha č. 13: Životní pojištění domácnost B .....	81
Příloha č. 14: Spoření na studium dítěte domácnost B.....	82
Příloha č. 15: Pojištění domácnosti a nemovitosti domácnost B.....	83

Příloha č. 1: Spotřeba domácností (zdroj: ČSÚ, 2015, [19])

**Tab. 1c Typy domácností**

STATISTIKA RODINNÝCH ÚČTŮ

Skupiny spotřebních vydání - průměry na osobu v Kč za měsíc, struktura v %, indexy: stejné období m.r. = 100

4. čtvrtletí 2015

	Domácnosti celkem	z toho domácností					
		zaměstnanců			samostatně činných	nezaměstnaných	důchodců bez EA členů
		celkem	bez dětí	s dětmi			
<b>Průměry na osobu v Kč za měsíc:</b>							
SPOTŘEBNÍ VYDÁNÍ (CZ-COICOP)	10 729	10 839	14 803	8 990	10 809	7 803	10 868
01 Potraviny a nealkoholické nápoje	2 169	2 069	2 802	1 727	2 044	1 689	2 612
02 Alkoholické nápoje, tabák	337	321	541	219	308	270	372
03 Odívání a obuv	647	721	869	652	754	413	425
04 Bydlení, voda, energie, paliva	2 160	1 963	3 050	1 456	1 907	2 099	2 878
z toho: základní bydlení	2 008	1 827	2 820	1 365	1 765	2 028	2 658
05 Bytové vybavení, zařízení domácnosti; opravy	733	742	1 039	604	802	276	756
06 Zdraví	274	247	354	197	218	117	396
07 Doprava	1 050	1 167	1 607	962	1 152	910	733
08 Pošty a telekomunikace	450	465	617	394	487	347	394
09 Rekreace a kultura	982	1 044	1 288	930	1 006	548	881
10 Vzdělávání	49	60	17	79	73	24	10
11 Stravování a ubytování	525	601	609	597	614	281	311
12 Ostatní zboží a služby	1 354	1 438	2 008	1 172	1 444	830	1 101
<b>Struktura vydání v %:</b>							
SPOTŘEBNÍ VYDÁNÍ (CZ-COICOP)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
01 Potraviny a nealkoholické nápoje	20,2	19,1	18,9	19,2	18,9	21,6	24,0
02 Alkoholické nápoje, tabák	3,1	3,0	3,7	2,4	2,9	3,5	3,4
03 Odívání a obuv	6,0	6,6	5,9	7,3	7,0	5,3	3,9
04 Bydlení, voda, energie, paliva	20,1	18,1	20,6	16,2	17,6	26,9	26,5
z toho: základní bydlení	18,7	16,9	19,0	15,2	16,3	26,0	24,5
05 Bytové vybavení, zařízení domácnosti; opravy	6,8	6,8	7,0	6,7	7,4	3,5	7,0
06 Zdraví	2,6	2,3	2,4	2,2	2,0	1,5	3,6
07 Doprava	9,8	10,8	10,9	10,7	10,7	11,7	6,7
08 Pošty a telekomunikace	4,2	4,3	4,2	4,4	4,5	4,5	3,6
09 Rekreace a kultura	9,1	9,6	8,7	10,3	9,3	7,0	8,1
10 Vzdělávání	0,5	0,5	0,1	0,9	0,7	0,3	0,1
11 Stravování a ubytování	4,9	5,5	4,1	6,6	5,7	3,6	2,9
12 Ostatní zboží a služby	12,6	13,3	13,6	13,0	13,4	10,6	10,1

**Příloha č. 2: Rozložení domácností a jejich příjmů dle vzdělání (zdroj: ČSÚ, 2014, [19])**

		Úplné rodiny podle nejvyššího dosaženého vzdělání: 1 - manžela, 2 - manželky Two-parent families by highest level of education: 1 - husband, 2 - wife						Ostatní domácnosti Other households					
		1 - základní / primary		1 - střední / secondary			1 - VŠ / university		nejvyšší dosažené vzdělání osoby v čele HD highest level of education of head of hh				
		2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	základní primary	střední secondary			VŠ university
Počet domácností	absol.	459 000	285 306	153 551	329 195	118 533	146 261	211 051	310 778	336 259	164 956	Number of households	abs.
Počet osob	absol.	1 531 723	962 605	523 400	1 078 006	384 723	470 489	675 279	544 909	549 701	246 264	Number of persons	abs.
Skupiny podle čistého měsíčního příjmu na osobu (Kč)												Per capita net monthly income brackets (CZK)	
podíl domácností ve skupině v %												households in bracket (%)	
do 6000		7,2	4,7	7,5	3,6	2,0	1,1	1,8	4,7	1,2	1,3	less than 6000	
6001 - 8000		19,1	13,8	16,3	8,6	7,6	5,8	1,5	8,1	5,2	3,1	6001 - 8000	
8001 - 10000		20,5	21,9	19,0	15,8	13,2	10,8	8,2	9,5	9,4	4,5	8001 - 10000	
10001 - 12000		18,2	14,3	16,3	12,3	14,7	13,5	12,3	16,3	9,6	6,6	10001 - 12000	
12001 - 15000		18,7	18,9	21,6	21,0	19,2	15,0	19,7	22,3	19,5	12,4	12001 - 15000	
15001 - 20000		12,3	17,5	13,3	20,8	19,5	22,6	20,4	26,5	25,0	25,4	15001 - 20000	
20001 - 30000		3,5	6,1	5,9	13,7	22,0	21,3	19,2	10,6	23,4	27,8	20001 - 30000	
30001 - 50000		0,4	2,6	0,0	3,5	1,5	8,4	13,9	1,9	5,0	13,5	30001 - 50000	
50001 a více		0,1	0,2	0,0	0,6	0,3	1,4	3,0	0,0	1,7	5,5	50001 or more	
podíl osob ve skupině v %												persons in bracket (%)	
do 6000		9,3	5,8	9,8	4,8	2,6	1,9	3,0	8,2	1,9	2,1	less than 6000	
6001 - 8000		22,2	15,9	19,5	10,0	10,7	7,7	2,1	10,9	8,0	5,1	6001 - 8000	
8001 - 10000		21,9	24,5	21,5	18,7	14,3	13,9	10,0	11,5	13,8	7,1	8001 - 10000	
10001 - 12000		17,6	15,5	16,6	14,0	17,0	15,9	14,1	18,2	12,9	9,1	10001 - 12000	
12001 - 15000		15,7	17,2	17,5	20,9	20,5	15,4	21,6	22,1	21,5	16,4	12001 - 15000	
15001 - 20000		9,5	13,8	10,8	17,8	17,5	21,5	19,9	20,9	20,4	25,0	15001 - 20000	
20001 - 30000		3,4	4,9	4,4	10,8	16,2	16,8	15,2	6,8	17,4	21,8	20001 - 30000	
30001 - 50000		0,2	2,1	0,0	2,6	1,1	6,0	11,3	1,4	3,1	9,4	30001 - 50000	
50001 a více		0,1	0,2	0,0	0,4	0,2	0,9	2,8	0,0	1,0	3,9	50001 or more	
Domácnosti podle vztahu příjmu <sup>1)</sup> k životnímu minimu (ŽM):												Income <sup>1)</sup> / subsistence minimum ratio brackets	
pod 1,0 ŽM		1,2	1,3	1,8	0,6	0,0	0,0	0,0	4,7	1,9	2,5	under 1,0	
1,0 až 1,5 ŽM		5,4	2,7	3,0	1,6	0,2	0,0	0,3	5,9	2,8	1,5	1,0 - 1,5	
1,5 až 2,0 ŽM		10,1	4,5	7,5	4,7	2,4	1,6	1,3	10,4	4,5	2,7	1,5 - 2,0	
2,0 až 2,5 ŽM		17,1	11,2	11,0	7,6	6,0	4,7	2,9	10,9	10,5	4,8	2,0 - 2,5	
2,5 až 3,0 ŽM		16,8	16,4	17,3	10,3	7,7	8,0	5,6	13,3	11,7	7,8	2,5 - 3,0	
3,0 až 3,5 ŽM		14,6	14,7	18,1	11,0	12,2	11,0	8,9	15,8	14,7	8,6	3,0 - 3,5	
3,5 až 4,0 ŽM		11,6	11,4	12,6	13,4	13,3	11,1	10,7	12,0	11,1	11,2	3,5 - 4,0	
4,0 až 5,0 ŽM		13,7	19,1	15,6	21,0	17,8	18,4	16,3	15,0	16,3	17,7	4,0 - 5,0	
5,0 a více		9,6	18,7	13,0	29,8	40,4	45,3	54,0	12,0	26,7	43,2	5,0 or more	
Průměrné životní minimum domácnosti v Kč měsíčně		9 177	9 119	9 260	8 799	8 603	8 669	8 490	5 249	4 920	4 539	Average monthly subsistence minimum per household (CZK)	
Domácnosti podle vztahu k mediano průměrného příjmu na osobu (M):												Income/median income ratio brackets (per capita)	
do 40% M		3,2	1,9	2,6	1,3	0,2	0,4	0,5	1,4	0,7	0,0	less than 40%	
40 - 50% M		4,6	2,9	5,0	2,3	1,8	0,7	1,3	3,8	0,5	1,3	40 - 50%	
50 - 60% M		10,6	5,4	8,5	4,2	4,0	2,3	0,6	4,8	2,3	1,0	50 - 60%	
60 - 70% M		11,4	13,5	11,1	7,9	7,0	5,0	3,4	5,6	4,0	3,2	60 - 70%	
70 - 80% M		14,2	13,9	13,9	10,0	6,6	7,8	4,4	5,9	6,6	1,8	70 - 80%	

Příloha č. 3: Pracovní pozice dle vzdělání (zdroj: ČSÚ, 2014, [19])

	Úplné rodiny podle nejvyššího dosaženého vzdělání: 1 - manžela, 2 - manželky Two-parent families by highest level of education: 1 - husband, 2 - wife					Ostatní domácnosti Other households					
	1 - základní / primary		1 - střední / secondary			1 - VŠ / university		nejvyšší dosažené vzdělání osoby v čele HD highest level of education of head of hh			
	2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	základní primary	střední secondary	VŠ university	
<b>Věk osoby v čele:</b>											<b>Head of household, age brackets:</b>
do 25 let	1,3	0,7	0,7	1,8	0,8	0,0	0,0	2,8	5,1	1,0	less than 25
25-34 let	10,5	16,3	14,8	19,8	27,8	17,8	29,0	16,8	22,0	35,3	25-34
35-44 let	30,0	36,3	28,9	34,1	40,0	33,0	33,2	28,6	25,0	27,5	35-44
45-54 let	27,8	25,0	32,7	27,5	22,7	25,0	20,6	29,4	28,1	20,2	45-54
55-64 let	29,5	21,0	19,9	14,7	8,3	17,7	14,2	20,5	17,1	14,6	55-64
65-74 let	0,8	0,7	3,0	1,8	0,5	5,9	2,8	1,9	2,7	1,1	65-74
75 a více let	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,7	0,2	0,0	0,0	0,4	75 or more
<b>Stáří manželství:</b>											<b>Marriage duration:</b>
celkem	81,3	81,1	79,3	79,1	75,5	81,0	82,4	0,0	0,0	0,0	total
do 6 let	5,4	8,2	3,5	11,2	18,7	11,8	22,4	0,0	0,0	0,0	less than 6
6-15 let	13,8	19,7	19,6	21,7	30,1	21,5	24,2	0,0	0,0	0,0	6-15
16-25 let	24,8	22,1	24,1	21,5	14,6	18,5	13,2	0,0	0,0	0,0	16-25
26-35 let	24,3	22,3	20,4	17,0	9,5	17,2	16,4	0,0	0,0	0,0	26-35
36 a více let	13,0	8,8	11,7	7,5	2,6	12,0	6,1	0,0	0,0	0,0	36 or more
faktické manželství	18,7	18,9	20,7	20,9	24,5	19,0	17,6	0,0	0,0	0,0	cohabitation
nepřichází v úvahu, neuvedeno	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	not applicable, unknown
<b>Vzdělání osoby v čele:</b>											<b>Education attained, head of hh:</b>
základní (vč. neukončeného)	5,6	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,4	0,0	0,0	primary (incl. incomplete)
nižší střední, vyučení	94,4	97,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	88,6	0,0	0,0	lower or vocational secondary
úplně střední, nástavbové, pomaturitní	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	upper-secondary, post-secondary
vyšší odborné, bakalářské, vysokoškolské a doktorské	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0	bachelor's degree university and doctoral
<b>Postavení osoby v čele:</b>											<b>Status of head of hh:</b>
zaměstnanec s nižším vzděláním	75,1	77,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	87,0	0,0	0,0	employee, lower education
zaměstnanec s vyšším vzděláním	0,0	0,0	86,0	72,3	72,7	77,7	82,2	0,0	86,0	80,2	employee, upper education
samostatně činný	24,9	22,9	14,0	27,7	27,3	22,3	17,8	13,0	14,0	19,8	self-employed
nezaměstnaný	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	unemployed
důchodce s pracujícími členy	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	pensioner with EA persons
důchodce bez pracujících členů	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	pensioner without EA persons
pobírající rodičovský příspěvek	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	on parental leave
ostatní	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	others
<b>Zaměstnání osoby v čele:</b>											<b>Occupation, head of hh:</b>
zákonodárci, řidiči pracovníci	1,3	4,0	7,3	9,0	10,5	11,6	16,6	0,9	4,1	9,6	managers, legislators
specialisté	0,4	0,2	4,6	8,0	11,5	46,6	57,6	0,3	8,1	62,5	professionals
techničtí a odborní pracovníci	4,8	5,6	26,4	32,6	37,8	27,6	17,3	5,0	31,2	14,9	technicians, associate professionals
úředníci	1,0	1,2	8,2	3,6	2,4	2,1	1,8	4,0	18,7	8,3	clerical support workers
pracovníci ve službách a prodeji	9,5	7,9	9,0	14,1	17,7	7,8	3,1	21,8	16,5	3,4	service and sales workers
kvalifikovaní pracovníci v zemědělství, lesnictví a rybnářství	3,1	2,3	1,2	1,0	1,7	0,8	0,4	2,0	1,1	0,0	skilled agricultural, forestry and fishery workers
řemeslníci a opraváři	48,0	51,8	25,2	19,5	12,5	1,6	3,0	32,4	10,8	1,1	craft and related trades workers
obsluha strojů a zařízení, montéři	27,0	22,6	12,7	9,6	4,8	0,8	0,0	21,5	7,2	0,0	plant, machine operators, assemblers
pomocní a nekvalifik. pracovníci	5,0	4,2	3,6	1,5	0,4	0,0	0,2	11,9	1,5	0,0	elementary occupations
nepracující	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	non-working

**Příloha č. 4: Příjmy dle osob v čele domácností a vzdělání (zdroj: ČSÚ, 2014, [19])**

		Úplné rodiny podle nejvyššího dosaženého vzdělání: 1 - manžela, 2 - manželky Two-parent families by highest level of education: 1 - husband, 2 - wife						Ostatní domácnosti Other households					
		1 - základní / primary		1 - střední / secondary			1 - VŠ / university		nejvyšší dosažené vzdělání osoby v čele HD highest level of education of head of hh				
		2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	základní primary	střední secondary			VŠ university
Počet domácností	absol.	459 000	285 306	153 551	329 195	118 533	146 261	211 051	310 778	336 259	164 856	Number of households	abs.
	v %	25,8	16,0	8,6	18,5	6,7	8,2	11,9	38,3	41,4	20,3		%
Počet členů domácností	absol.	1 531 723	962 605	523 400	1 078 006	384 723	470 489	675 279	544 909	549 701	246 264	Number of persons	abs.
	v %	26,1	16,4	8,9	18,3	6,5	8,0	11,5	40,6	41,0	18,4		%
Průměrný počet na domácnost:												Per household averages:	
Členů		3,34	3,37	3,41	3,27	3,25	3,22	3,20	1,75	1,63	1,49	Members	
pracujících		1,93	1,99	1,89	1,88	1,81	1,83	1,81	1,21	1,16	1,08	working persons	
vyživovaných dětí		0,88	0,99	1,07	1,07	1,10	1,05	1,06	0,26	0,31	0,27	dependent children	
nezaměstnaných		0,23	0,13	0,17	0,08	0,05	0,03	0,04	0,06	0,04	0,01	unemployed	
nepracujících důchodců		0,18	0,11	0,14	0,08	0,08	0,11	0,05	0,21	0,12	0,11	non-working pensioners	
ostatních členů		0,12	0,15	0,13	0,16	0,21	0,20	0,24	0,01	0,00	0,02	other members	
Spotřebních jednotek	OECD	2,54	2,52	2,56	2,45	2,41	2,41	2,38	1,50	1,42	1,31	Equivalencies	OECD scale
	OECD modif.	2,07	2,05	2,08	1,99	1,96	1,96	1,94	1,35	1,29	1,22		OECD modified scale
<b>PŘEHLED PŘÍJMŮ za rok 2013 (Kč)</b>												<b>INCOME, 2013 (CZK)</b>	
<b>A. Hrubé peněžní příjmy (1 až 4)</b>												<b>A. Gross money income (1-4)</b>	
1. Příjmy ze závislé činnosti		99 323	121 498	121 848	142 875	151 013	172 874	214 474	125 828	169 862	243 778	1. Income from employment	
z toho z hlavního zaměstnání		98 495	119 885	121 235	141 262	149 563	171 740	212 392	124 920	167 944	241 265	incl. main employment income	
2. Příjmy z podnikání		29 266	31 688	15 895	38 913	33 532	41 492	46 396	19 397	27 895	38 279	2. Income from self-employment	
z toho z hlavní činnosti v podnikání		29 009	30 932	14 765	37 499	32 820	39 072	43 548	19 242	27 379	36 995	incl. income from main activity	
3. Sociální příjmy		15 300	13 169	13 312	11 773	13 410	14 965	14 715	28 147	18 619	17 512	3. Social income	
z toho: důchody		9 302	6 520	6 418	5 958	4 782	10 287	5 540	23 751	16 359	15 915	incl. pensions	
dávky státní sociální podpory		2 721	3 843	2 723	3 495	5 475	2 660	5 989	1 471	779	229	state social support benefits	
4. Ostatní příjmy		3 033	3 358	1 915	5 188	5 896	7 509	5 627	5 385	11 187	20 427	4. Other income	
B. Zdravotní a sociální pojištění		10 871	13 259	13 369	15 544	16 494	18 905	22 427	13 763	18 611	25 537	B. Contributions to mandatory social security schemes	
C. Daň z příjmů fyzických osob		9 760	13 524	10 711	18 869	19 839	26 124	34 756	12 370	20 986	38 593	C. Income tax	
D. Bonus u daňového zvýhodnění na děti		919	693	888	527	609	432	180	644	317	188	D. Tax bonus	
E. Čisté peněžní příjmy (A-B-C+D)		127 210	143 622	129 779	164 864	168 126	192 243	224 209	153 269	188 283	256 054	E. Net money income (A-B-C+D)	
z toho z hlavního zaměstnání		81 842	97 724	99 161	112 316	117 764	133 215	162 981	101 753	132 973	183 560	incl. main occupation	
F. Naturální příjmy		4 578	5 121	6 142	6 970	8 405	8 797	9 274	5 003	7 799	10 075	F. Income in kind	
G. Celkové čisté příjmy (E+F)		131 788	148 743	135 921	171 834	176 532	201 041	233 482	158 272	196 082	266 130	G. Net income, total (E+F)	
<b>STRUKTURA PŘÍJMŮ v %:</b>												<b>INCOME (%):</b>	
Hrubé příjmy		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	Gross money income	
Zdravotní a sociální pojištění		7,4	7,8	8,7	7,8	8,1	8,0	8,0	7,7	8,2	8,0	Contributions to mandatory social security schemes	
Daň z příjmů fyzických osob		6,6	8,0	7,0	9,5	9,7	11,0	12,4	6,9	9,2	12,1	Income tax	
Bonus u daňového zvýhodnění na děti		-0,6	-0,4	-0,6	-0,3	-0,3	-0,2	-0,1	-0,4	-0,1	-0,1	Tax bonus	
Čisté příjmy		86,6	84,6	84,8	83,0	82,5	81,2	79,7	85,7	82,7	80,0	Net money income	
Z hrubých peněžních příjmů v %:												Gross money income=100 %:	
příjmy ze závislé činnosti		67,6	71,6	79,7	71,9	74,1	73,0	76,3	70,4	74,6	76,2	income from employment	
příjmy z podnikání		19,9	18,7	10,4	19,6	16,4	17,5	16,5	10,9	12,3	12,0	income from self-employment	
sociální příjmy		10,4	7,8	8,7	5,9	6,6	6,3	5,2	15,7	8,2	5,5	social income	
ostatní příjmy		2,1	2,0	1,3	2,6	2,9	3,2	2,0	3,0	4,9	6,4	other income	
Domácnosti s příjmy <sup>1)</sup>	absol.	5 680	3 733	2 749	1 870	0	0	0	14 501	6 277	4 064	Households with income <sup>1)</sup>	abs.
pod životním minimem	v %	1,2	1,3	1,8	0,6	0,0	0,0	0,0	4,7	1,9	2,5	below subsistence minimum	%



Příloha č. 5: Vliv vzdělání na úroveň bydlení/žití (zdroj: ČSÚ, 2014, [19])

	Úplné rodiny podle nejvyššího dosaženého vzdělání: 1 - manžela, 2 - manželky Two-parent families by highest level of education: 1 - husband, 2 - wife						Ostatní domácnosti Other households					
	1 - základní / primary		1 - střední / secondary			1 - VŠ / university		nejvyšší dosažené vzdělání osoby v čele HD highest level of education of head of hh				
	2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	základní primary	střední secondary	VŠ university		
Počet domácností absol.	459 000	285 306	163 551	329 195	118 533	146 261	211 051	310 778	336 259	164 956	abs.	
Problémy s bydlením:											Problems with dwelling:	
vlhkost v bytě	10,7	7,2	7,8	4,8	6,5	6,8	6,7	11,5	8,4	7,2	dampness	
tmavý byt	3,7	3,3	2,1	2,5	3,7	3,6	3,8	5,7	4,1	1,5	too dark, not enough light	
malý byt	9,4	7,7	8,0	7,0	6,6	9,1	7,0	7,2	7,0	4,7	too small	
hluk z domu, resp. ulice	15,8	13,4	11,0	14,5	11,5	12,3	14,0	13,7	14,8	13,1	noise from neighbours, from the street	
znečištěné okolní prostředí	15,6	12,1	12,1	16,2	13,0	14,7	12,9	12,8	13,7	15,6	pollution, grime	
vandalství, kriminalita v okolí	11,9	12,7	10,9	16,4	15,3	9,8	12,8	13,9	12,7	13,2	vandalism, criminality in the area	
Náklady na bydlení jsou:											Housing costs:	
velkou zátěží	29,1	22,8	24,4	20,6	11,7	12,0	10,5	33,4	25,1	17,7	a heavy burden	
určitou zátěží	65,4	70,4	70,7	70,8	74,8	73,2	71,3	60,8	64,6	60,3	somewhat a burden	
vůbec nejsou zátěží	5,5	6,8	5,0	8,7	13,5	14,8	18,2	5,8	10,3	22,0	not burden at all	
Splácení půjček (kromě bytových) je:											Repayment of loans, hire purchases:	
velkou zátěží	11,1	5,7	7,3	5,0	7,7	3,0	2,3	9,7	4,3	3,3	a heavy burden	
určitou zátěží	14,9	12,9	12,9	13,6	10,6	17,8	8,7	10,4	11,0	7,0	somewhat a burden	
vůbec není zátěží	1,1	0,8	1,0	0,9	3,2	2,2	1,6	0,2	0,7	0,2	not burden at all	
netýká se (domácnost půjčky nemá)	72,9	80,5	78,7	80,5	78,5	77,0	87,4	79,8	83,9	89,5	not applicable	
Domácnost vycházela s příjmem:											Household ability to make ends meet:	
s velkými obtížemi	10,8	5,2	3,1	3,6	0,7	0,5	1,5	11,7	6,8	6,3	with great difficulty	
s obtížemi	25,8	19,0	23,9	17,5	13,0	9,5	6,4	30,0	23,4	10,4	with difficulty	
s menšími obtížemi	40,0	47,7	43,4	39,0	34,5	31,4	25,5	39,6	37,8	27,7	with some difficulty	
docela snadno	19,8	23,3	21,5	29,6	37,0	39,5	42,7	13,1	21,6	34,1	fairly easily	
snadno	3,4	4,8	7,5	9,2	14,1	17,7	19,8	4,5	9,5	17,3	easily	
velmi snadno	0,3	0,0	0,6	1,1	0,8	1,4	4,0	1,0	0,9	4,2	very easily	
Domácnost si nemohla dovolit:											Household could not afford:	
ročně týdenní dovolenou											annual one-week holiday	
mimo domov	44,4	30,2	35,2	22,0	16,9	7,1	7,9	47,4	27,8	17,0	away from home	
jist obden maso	15,3	10,4	6,9	4,7	2,9	2,7	0,6	17,0	9,4	6,7	a meal with meat every second day	
dostatečně vytápět byt	6,6	2,9	2,0	4,4	2,0	0,7	1,1	10,0	5,4	4,0	keep home adequately warm	
zaplatit neočekávaný výdaj 9600 Kč	49,2	36,7	36,9	29,6	21,2	14,1	7,8	60,8	44,4	25,5	unexpected expenses of CZK 9600	
Posledních 12 měs. problémy s úhradou:											In last 12 month areas on:	
nájemného											paying rent	
ano	3,9	1,7	1,7	2,5	0,7	2,2	1,9	7,0	2,6	1,0	yes	
ne	46,5	44,1	53,1	49,3	52,0	52,0	58,0	55,3	69,1	74,1	no	
netýká se	49,6	54,2	45,3	48,2	47,3	45,7	40,0	37,7	28,3	24,8	not applicable	
plateb za teplo, elektřinu, plyn, vodu											paying heating, electricity, gas, water	
ano	5,3	3,2	1,5	2,2	1,0	2,2	2,1	7,1	3,4	2,1	yes	
ne	94,7	96,4	97,8	97,5	98,3	97,4	97,9	92,3	96,3	97,4	no	
netýká se	0,0	0,4	0,7	0,4	0,7	0,4	0,0	0,6	0,3	0,4	not applicable	
splátek hypotéky a jiných půjček na byt											repaying mortgages and other dwelling-related loans	
ano	0,9	0,6	0,4	0,4	0,0	0,0	0,0	1,0	0,1	0,0	yes	
ne	16,0	24,6	19,1	31,2	31,8	28,7	29,4	9,5	14,1	15,5	no	
netýká se	83,1	74,8	80,5	68,5	68,2	71,3	70,6	89,5	85,8	84,5	not applicable	
splátek ostatních půjček a úvěrů											repaying other loans	
ano	2,7	1,4	0,9	0,8	0,7	0,0	0,0	2,7	0,4	2,0	yes	
ne	24,0	17,6	20,4	18,5	20,8	23,0	12,2	17,5	15,6	8,5	no	
netýká se	73,2	81,0	78,7	80,6	78,5	77,0	87,8	79,8	84,0	89,5	not applicable	

**Příloha č. 6: Náklady na bydlení (zdroj: ČSÚ, 2014, [19])**

	Úplně rodiny podle nejvyššího dosaženého vzdělání: 1 - manžela, 2 - manželky Two-parent families by highest level of education: 1 - husband, 2 - wife						Ostatní domácnosti Other households					
	1 - základní / primary		1 - střední / secondary			1 - VŠ / university		nejvyšší dosažené vzdělání osoby v čele HD highest level of education of head of hh				
	2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - základní 2 - primary	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	2 - střední 2 - secondary	2 - VŠ 2 - university	základní primary	střední secondary	VŠ university		
<b>Celková plocha na osobu v m<sup>2</sup>:</b>												<b>Total floor area, per capita:</b>
do 10	1,3	0,3	1,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	less than 10	
10 - 20	27,8	24,8	27,8	22,0	16,8	17,6	15,9	6,8	3,2	2,1	10 - 20	
20 - 30	34,4	36,0	37,7	34,7	35,1	39,0	38,6	18,3	18,8	11,7	20 - 30	
30 - 40	21,5	20,5	20,6	19,9	24,1	21,3	21,7	19,0	20,9	15,4	30 - 40	
40 a více	15,0	18,4	12,7	23,2	24,0	22,1	23,9	55,7	57,1	70,8	40 or more	
<b>Počet osob na obytnou místnost:</b>											<b>Residents per room:</b>	
do 1	46,4	44,8	42,5	48,6	51,0	47,8	49,9	74,4	79,0	81,0	less than 1	
1 - 2	48,8	52,2	50,0	47,8	44,3	50,8	50,1	24,7	19,9	18,5	1 - 2	
2 - 3	6,3	2,8	7,4	3,0	4,0	0,8	0,0	0,5	1,1	0,5	2 - 3	
3 - 4	0,4	0,2	0,0	0,5	0,7	0,6	0,0	0,4	0,0	0,0	3 - 4	
4 a více	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4 or more	
<b>Průměrná plocha na osobu v m<sup>2</sup></b>	<b>25,41</b>	<b>26,89</b>	<b>25,30</b>	<b>28,67</b>	<b>29,30</b>	<b>29,68</b>	<b>29,96</b>	<b>39,40</b>	<b>42,90</b>	<b>48,40</b>	<b>Total floor area, per capita average</b>	
<b>Prům. počet osob na obytnou místnost</b>	<b>0,90</b>	<b>0,88</b>	<b>0,92</b>	<b>0,84</b>	<b>0,84</b>	<b>0,83</b>	<b>0,82</b>	<b>0,58</b>	<b>0,54</b>	<b>0,50</b>	<b>Average number of residents per room</b>	
<b>Vybavenost domácnosti:</b>											<b>Household equipment:</b>	
a) domácnost je vybavena předměty:											a) hh owns:	
pračka	99,9	100,0	99,6	99,8	99,1	99,6	100,0	97,0	96,1	94,5	washing machine	
barevný televizor	99,8	99,9	100,0	99,5	96,2	95,9	91,9	97,9	94,8	87,3	color TV	
telefon (pevná linka, mobil)	100,0	99,8	100,0	100,0	99,6	100,0	100,0	99,1	99,6	100,0	phone (fixed, mobile)	
osobní počítač	88,8	96,7	94,6	99,1	99,3	99,7	100,0	71,4	89,6	94,0	PC	
osobní auto	83,8	93,2	91,5	94,9	93,8	93,5	91,2	57,3	64,5	69,1	car	
b) domácnost by předměty chtěla, ale nemůže si je z finančních důvodů dovolit:											b) hh would like to but cannot afford to buy:	
pračka	0,1	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,6	0,3	0,9	washing machine	
barevný televizor	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,8	0,6	0,2	0,0	color TV	
telefon (pevná linka, mobil)	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	phone (fixed, mobile)	
osobní počítač	3,4	0,4	1,2	0,1	0,0	0,0	0,0	6,9	1,7	0,6	PC	
osobní auto	8,1	3,2	3,0	2,0	1,2	2,2	1,7	21,6	12,6	8,9	car	
<b>Náklady na bydlení:</b>											<b>Housing costs:</b>	
v Kč měsíčně na domácnosti celkem	6 050	5 880	5 931	6 340	5 811	6 412	6 790	5 253	5 699	6 154	in CZK per household and month	
z toho nájemné	1 170	1 021	1 137	1 266	1 030	1 302	1 585	1 348	1 586	1 788	incl. rent	
elektrina	1 835	1 795	1 743	1 870	1 656	1 825	1 693	1 292	1 396	1 327	electricity	
plyn z dálkového zdroje	952	1 048	1 107	1 124	1 302	1 180	1 399	849	858	1 029	gas	
teplo a teplá voda	699	673	725	774	712	853	861	804	939	1 094	hot water, heat energy	
vodné a stočné	591	598	590	666	606	621	713	404	447	477	water supply, sanitation	
ostatní služby	325	333	326	375	350	329	434	264	327	345	other utilities	
tuhá a tekutá paliva	480	412	304	264	156	301	107	292	147	94	solid and liquid fuels	
v % z čistých peněžních příjmů domácnosti	17,1	14,6	16,1	14,1	12,8	12,4	11,4	23,5	22,2	19,3	as percentage of net money household income	
<b>Struktura nákladů na bydlení v %:</b>											<b>Housing costs (%):</b>	
celkem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	total	
z toho nájemné	19,3	17,4	19,2	20,0	17,7	20,3	23,3	25,7	27,8	29,1	incl. rent	
elektrina	30,3	30,5	29,4	29,5	28,5	28,5	24,9	24,6	24,5	21,6	electricity	
plyn z dálkového zdroje	15,7	17,8	18,7	17,7	22,4	18,4	20,6	16,2	15,1	16,7	gas	
teplo a teplá voda	11,6	11,5	12,2	12,2	12,3	13,3	12,7	15,3	16,5	17,8	hot water, heat energy	
vodné a stočné	9,8	10,2	9,9	10,5	10,4	9,7	10,5	7,7	7,8	7,8	water supply, sanitation	
ostatní služby	5,4	5,7	5,5	5,9	6,0	5,1	6,4	5,0	5,7	5,6	other utilities	
tuhá a tekutá paliva	7,9	7,0	5,1	4,2	2,7	4,7	1,6	5,6	2,6	1,5	solid and liquid fuels	

## Příloha č. 7: Návrh hypotečního úvěru domácnost A (zdroj: vlastní zpracování)

### Orientační propočet hypotečního úvěru

12.5.2016 14:54:54  
ver: 6.1.34 build 6  
verze sazeb: 8/2016 - 5.5.2016

#### Účel a typ úvěru

Účel úvěru Rekonstrukce nemovitosti, Nákup nemovitosti  
Typ úvěru Hypotéka do 70 % hodnoty nemovitosti  
Pěkná hypotéka, Bez faktur (SP/ohlášení)

#### Financování investičního záměru

Celkový investiční záměr	0 Kč	Cizí zdroje (prostředky z jiných úvěrů)	0 Kč
Vlastní zdroje	0 Kč	Zdroje z poskytnutého hypotečního úvěru	1 200 000 Kč

#### Úvěr

Požadovaná výše úvěru	1 200 000 Kč	Maximální možná výše úvěru	-
Podíl úvěru na zajištění (LTV)	70 %	Minimální hodnota zajištění	1 714 286 Kč
Délka úvěru / Počet splátek	25 let / 300	Doba čerpání úvěru	24 měsíců

#### Úroková sazba

Typ úrokové sazby (období fixace)	5 let	Úrokovou sazbu vypočtenou s přihlédnutím k Vámi zadaným podmínkám Vám garantujeme od 12.5.2016 do 11.6.2016 za předpokladu, že úvěr bude skutečně poskytnut za podmínek Vámi zadaných pro její výpočet.
Základní úroková sazba	2,59 % p.a.	Uvedená individuální sleva bude poskytnuta pouze v případě, že zájemce předá kompletní žádost o přípravu návrhu smlouvy o úvěru, kterou Hypoteční banka a.s. kladně vyhodnotí.

Individuální sleva z úrokové sazby -0,80 % p.a.

**Výsledná úroková sazba 1,79 % p.a.**

(Složení odchylek: Akční nabídka = -0,60, Inkaso z ČSOB = -0,10, Individuální = -0,10)

#### Celková výše měsíční splátky

Splátka úvěru	4 965 Kč	Pojištění úvěru: 1 osoba 50 % V1 = 124 Kč
Pojištění úvěru	124 Kč	Limitní věk: 18-64 let; zdravotní stav viz. "dotazník"; další podmínky viz. "předmluvní informace k Pojištění hypotéky".
Pojištění nemovitosti/domácnosti	Neuvedeno	Varianta 1 - smrt nebo invalidita, Varianta 2 - smrt nebo invalidita, pracovní neschopnost, Varianta 3 - smrt nebo invalidita, pracovní neschopnost, ztráta zaměstnání
Splátka vč. pojištění	5 089 Kč	

#### Poplatky

Zpracování úvěru	0 Kč	Sleva 100 %
Zpracování odhadu	dle Sazebníku Banky	
Správa úvěru měsíčně	0 Kč/měs.	Sleva 100 %



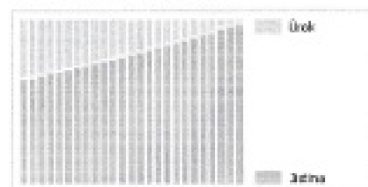
**Příloha č. 8: Investice k ochraně platební schopnosti domácnost A (zdroj: vlastní zpracování)**

**Rozvaha Hypoteční banka úvěr 1 200 000,- Kč na 25 let**

**Přehled**

Doba:	<b>25 let</b>
Úroková sazba:	<b>1,79% p.a.</b>
Fixace:	<b>5 let</b>
Splátka:	<b>4 964,- Kč</b>
Minimální příjem:	<b>22 812,- Kč</b>
Minimální odhad nemovitosti:	<b>1 714 286,- Kč</b>

**Poměr Jistina / Úrok**



**Úvěr**

Zaplaceno za 25 let:	<b>1 489 339,- Kč</b>
Celkové úroky (1,79 % p.a.):	<b>289 339,- Kč</b>
Daňová úspora:	<b>43 401,- Kč</b>
Celkový náklad:	<b>245 938,- Kč</b>

**Investiční účet**

Pravidelné investice:	<b>1 000,- Kč</b>
Průměrný roční výnos:	<b>7% p.a.</b>
Vstupní poplatky:	<b>14 286,- Kč</b>
Investovaná částka:	<b>285 714,- Kč</b>
Koncová hodnota:	<b>749 971,- Kč</b>
Celkový výnos:	<b>449 971,- Kč</b>

**Úvěr - Kalendář**

Roky	Jistina	Součet jistiny	Úrok	Součet úroků	Úroky
1.	38 408 Kč	38 408 Kč	21 166 Kč	21 166 Kč	7 %
2.	39 101 Kč	77 508 Kč	20 473 Kč	41 639 Kč	14 %
3.	39 806 Kč	117 315 Kč	19 767 Kč	61 406 Kč	21 %
4.	40 525 Kč	157 840 Kč	19 049 Kč	80 454 Kč	28 %
5.	41 256 Kč	199 096 Kč	18 317 Kč	98 772 Kč	34 %
6.	42 001 Kč	241 097 Kč	17 573 Kč	116 344 Kč	40 %
7.	42 759 Kč	283 856 Kč	16 815 Kč	133 159 Kč	46 %
8.	43 531 Kč	327 386 Kč	16 043 Kč	149 202 Kč	52 %
9.	44 316 Kč	371 703 Kč	15 257 Kč	164 459 Kč	57 %
10.	45 116 Kč	416 819 Kč	14 458 Kč	178 917 Kč	62 %
11.	45 930 Kč	462 749 Kč	13 643 Kč	192 560 Kč	67 %
12.	46 759 Kč	509 508 Kč	12 814 Kč	205 375 Kč	71 %
13.	47 603 Kč	557 111 Kč	11 971 Kč	217 345 Kč	75 %
14.	48 462 Kč	605 573 Kč	11 111 Kč	228 457 Kč	79 %
15.	49 337 Kč	654 910 Kč	10 237 Kč	238 694 Kč	82 %
16.	50 227 Kč	705 137 Kč	9 346 Kč	248 040 Kč	86 %
17.	51 134 Kč	756 271 Kč	8 440 Kč	256 480 Kč	89 %
18.	52 057 Kč	808 327 Kč	7 517 Kč	263 997 Kč	91 %
19.	52 996 Kč	861 323 Kč	6 578 Kč	270 574 Kč	94 %
20.	53 952 Kč	915 276 Kč	5 621 Kč	276 196 Kč	95 %
21.	54 926 Kč	970 202 Kč	4 647 Kč	280 843 Kč	97 %
22.	55 917 Kč	1 026 119 Kč	3 656 Kč	284 499 Kč	98 %
23.	56 927 Kč	1 083 046 Kč	2 647 Kč	287 146 Kč	99 %
24.	57 954 Kč	1 141 000 Kč	1 620 Kč	288 765 Kč	100 %
25.	59 000 Kč	1 200 000 Kč	574 Kč	289 339 Kč	100 %

**Investiční účet - Kalendář**

Roky	Stav účtu	Výnos
1.	11 857 Kč	-143 Kč
2.	24 545 Kč	545 Kč
3.	38 120 Kč	2 120 Kč
4.	52 646 Kč	4 646 Kč
5.	68 189 Kč	8 189 Kč
6.	84 820 Kč	12 820 Kč
7.	102 614 Kč	18 614 Kč
8.	121 655 Kč	25 655 Kč
9.	142 028 Kč	34 028 Kč
10.	163 828 Kč	43 828 Kč
11.	187 153 Kč	55 153 Kč
12.	212 111 Kč	68 111 Kč
13.	238 816 Kč	82 816 Kč
14.	267 391 Kč	99 391 Kč
15.	297 966 Kč	117 966 Kč
16.	330 681 Kč	138 681 Kč
17.	365 686 Kč	161 686 Kč
18.	403 141 Kč	187 141 Kč
19.	443 218 Kč	215 218 Kč
20.	486 101 Kč	246 101 Kč
21.	531 986 Kč	279 986 Kč
22.	581 082 Kč	317 082 Kč
23.	633 615 Kč	357 615 Kč
24.	689 826 Kč	401 826 Kč
25.	749 971 Kč	449 971 Kč

## Příloha č. 9: Životní pojištění domácnost A (zdroj: vlastní zpracování)

**PARAMETRY POJIŠTĚNÍ PERSPEKTIVA**

Pojistné

**870 Kč**  
měsíčně

Minimální lhůtní pojistné hrazené pojistníkem-zaměstnancem -

Modelový stav účtu na konci  
**18 876 Kč**

Předpokládaná prémie za bezeškolní průběh  
**40 835 Kč**

Pojištění od **1. 6. 2016** > na **47** let > do **75** let věku hlavního pojištěného

### HLAVNÍ POJIŠTĚNÝ

Pohlaví **žena**    Vstupní věk **28**    Povolání **uklízeč**    Riziková skupina **1**  
 Požadované dokumenty **úplný ZD**    Invalidita **Ne**

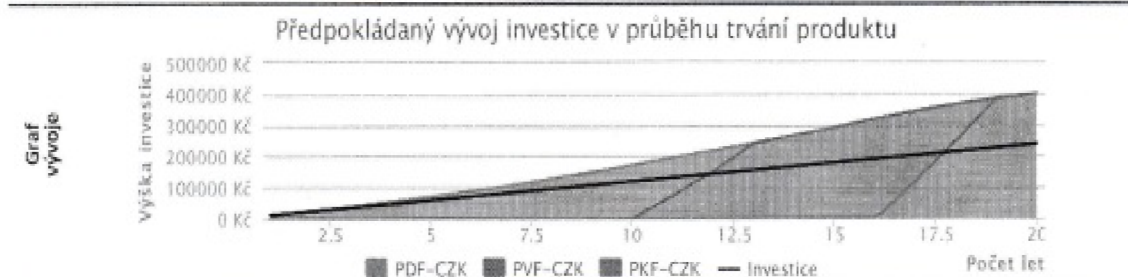
	ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ	Varianta	Do věku	Pojistná částka/roční důchod	Aktuální měsíční rizikové pojistné (vč. přírůžky)
	Základní pojištění – smrt		<b>75 let</b>	<b>10 000 Kč</b>	<b>1 Kč (-100%)</b>
	Pojistná částka pro případ smrti, nebo aktuální hodnota účtu pojistníka, je-li tato hodnota vyšší než pojistná částka pro případ smrti (var. Maximum)				
	Smrt s konstantní poj. částkou	s konstantní poj. částkou	<b>53 let</b>	<b>1 200 000 Kč</b>	<b>84 Kč</b>
	ÚRAZOVÉ POJIŠTĚNÍ	Varianta	Do věku	Pojistná částka/roční důchod	Aktuální měsíční rizikové pojistné (vč. přírůžky)
	Trvalé následky úrazu od 0,1 %	s progresivním plněním (6-nás.)	<b>75 let</b>	<b>400 000 Kč</b>	<b>72 Kč</b>
	Pojistné plnění se stanoví procentem z pojistné částky a podle závažnosti následků úrazu může dosáhnout až 2 400 000 Kč.				
	Denní odškodné za následky úrazu	s karenční dobou 7 dnů	<b>75 let</b>	<b>200 Kč</b>	<b>130 Kč</b>
	POJIŠTĚNÍ PRO PŘÍPAD NEMOCI, INVALIDITY, MEDIKOMPAS	Varianta	Do věku	Pojistná částka/roční důchod	Aktuální měsíční rizikové pojistné (vč. přírůžky)
	Pracovní neschopnost	s karenční dobou 14 dnů	<b>65 let</b>	<b>200 Kč</b>	<b>130 Kč</b>
	Pobyt v nemocnici		<b>75 let</b>	<b>200 Kč</b>	<b>16 Kč</b>
	Za prvních 30 dnů hospitalizace se plní denní dávka 200 Kč, za 31. až 90. den hospitalizace 300 Kč a od 91. dne hospitalizace 400 Kč.				
	Invalidita I., II. nebo III. stupně	s výplatou konstantní poj. částky	<b>65 let</b>	<b>400 000 Kč</b>	<b>96 Kč</b>
	Pojistné plnění pro invaliditu I. stupně 100 000 Kč / II. stupně 400 000 Kč / III. stupně 400 000 Kč.				

## Příloha č. 10: Spoření na studium dítěte domácnost A (zdroj: vlastní zpracování)

Jméno a příjmení klienta:	<input type="text"/>	Datum zpracování:	19. 5. 2016
Návrh vypracoval:	<input type="text"/>	Kontakt na poradce:	-

Nastavení produktu	Pravidelná měsíční investice:	<input type="text" value="1 000 Kč"/>
	Jednorázová investice po zřízení produktu:	<input type="text" value="0 Kč"/>
	Doba trvání produktu (v letech):	<input type="text" value="20"/>
	Cílová investovaná částka (= součet předpokládaných investic bez započítání výnosů):	<input type="text" value="240 000 Kč"/>
	Vstupní poplatek investičního programu:	<input type="text" value="8 880 Kč"/>
	Předpokládané roční zhodnocení:	Fáze 3: 7% Fáze 2: 5% Fáze 1: 1%

Ukončení produktu	Jednorázový odkup na konci produktu:	<input type="text" value="402 136 Kč"/>
	Pravidelný odkup po skončení produktu:	<input type="text"/>
	Částka vyplácená měsíčně*:	<input type="text"/>
	Doba vyplácení částky (roky):	<input type="text"/>
	Částka vyplácená za dobu trvání pravidelných odkupů:	<input type="text"/>
Výše pravidelného odkupu je informativní		



Tabulka vývoje	Vývoj investice po uplynutí	Investovaná částka	Podíl vstupního poplatku z investované částky	Předpokládaný výnos	Předpokládaná hodnota investice
	5 let	60 000 Kč	12,89 %	2 316 Kč	71 196 Kč
	10 let	120 000 Kč	6,89 %	42 172 Kč	171 052 Kč
	15 let	180 000 Kč	4,70 %	103 718 Kč	292 598 Kč
	20 let	240 000 Kč	3,57 %	153 256 Kč	402 136 Kč
	Na konci trvání produktu	240 000 Kč		162 136 Kč	402 136 Kč

Popis produktu	<p><b>Chcete si vytvořit rezervu na vysněné cíle ?</b>                  PARTNER Invest Plus přináší jednoduchý způsob, jak si vytvořit dlouhodobou finanční rezervu. Nemusíte se o nic starat, PARTNER Invest vše zařídí za vás.</p> <p><b>Výhody produktu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• investiční brzda</li> <li>• online přístup prostřednictvím internetu 24 hodin denně</li> <li>• možnost neomezeného počtu bezplatných výběrů v případě nenadálé potřeby</li> <li>• daňová výhoda - po uplynutí 3 let bez daně z výnosu (15%)</li> <li>• flexibilita produktu</li> </ul>
	<p><b>Jak investovat ?</b>                  Číslo bankovního účtu: 3001500002700                  Variabilní symbol: uveden v potvrzení o založení produktu</p>

## Příloha č. 11: Pojištění domácnosti A (zdroj: vlastní zpracování)

### Kalkulace

#### Pojištění majetku a odpovědnosti občanů



**Pojistitel: Allianz pojišťovna, a.s.**  
 Ke Štvanici 656/3, 186 00 Praha 8, Česká republika  
 IČ: 47115971, obch. rejstřík u Měst. soudu v Praze  
 oddíl B, vložka 1815  
 www.allianz.cz, info@allianz.cz, tel.: +420 241 170 000



**Pojišťovací zprostředkovatel**  
 Jméno a příjmení/ Název: Eva Burianová  
 Telefon: 737195592  
 E-mail: eva.burianova@svbmail.cz



**Klient**  
 Jméno a příjmení/  
 název firmy:



**Majetek**  
 Místo pojištění budovy: -  
 Místo pojištění domácnosti: Velkopavlovská 1, 628 00 Brno

**Datum vyhotovení kalkulace:** 19.5.2016

Kalkulace je platná 1 měsíc od data vyhotovení.

#### Přehled pojištění

Roční pojistné

Pojištění budovy		Roční pojistné	
Typ budovy: -	Stav budovy: -		
Pojistná částka: -	Spoluúčast: -	Bonus za bezeškodní průběh: -	
Nepojištěno			-
Pojištění domácnosti		Roční pojistné	
Typ domácnosti: v bytovém domě	Riziková zóna: zvýšené riziko		
Pojistná částka: 270 000 Kč	Spoluúčast: 0 Kč	Bonus za bezeškodní průběh: 30%	
Optimal	požár, výbuch, imploze, úder blesku, zřícení letadla, vichřice a krupobití, voda z vodovodního zařízení, krádež vloupáním, loupež, loupežné přepadení, povodeň nebo záplava, náhlý sesuv hornin a zemin nebo zřícení lavin, tíha sněhu, pád stromů, složení a jiných předmětů, náraz vozidla, mraz na topném systému a vodovodním zařízení, zemětřesení		786 Kč
Pojištění odpovědnosti		Roční pojistné	
Optimal	činnost běžná v občanském životě, vedení domácnosti, rekreační sport, rekreační cyklistika, chov psa (jednoho), výkon vlastnictví k rodinnému domu (chatě, chalupě) nebo bytu v osobním vlastnictví, svěpomocné provádění drobných stavebních prací, používání malých přehrad, jezdectví		513 Kč



**Roční pojistné celkem**

**1 299 Kč**



**Urgentní asistenční služby**  
**K dispozici NON-STOP +420 241 170 000**  
 • rychlá technická pohotovostní služba těchto profesí: služby instalatéra, topnáře, plynáře, zámečníka, elektrikáře, sklenáře a pokrývače  
 • pomoc při zabouchnutí klíčů  
 • servis domácích elektrospotřebičů (Exkluziv a Bytové domy)  
 • deratizace, dezinfekce

Lze využít 2 zásahy ročně s limitem na zásah:

**Modré stránky Allianz**  
**K dispozici NON-STOP +420 241 170 000**  
 Operátoři Vám zajistí zprostředkování dodavatelů služeb na:  
 • opravy  
 • rekonstrukce  
 • stavební úpravy budovy nebo bytu

Garantujeme doporučení kvalitních a prověřených dodavatelů, kteří provedou potřebné v dohodnutém termínu a za odpovídající cenu.

**Příloha č. 12: Návrh hypotečního úvěru a spoření k ochraně platební schopnosti domácnosti B (zdroj: vlastní zpracování)**



**Rozvaha Hypoteční banka úvěr 3 500 000,- Kč na 25 let - Jana Nováková**

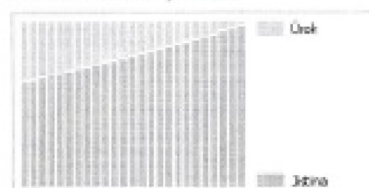
**Přehled**

Doba:	<b>25 let</b>
Úroková sazba:	<b>1,79% p.a.</b>
Fixace:	<b>5 let</b>
Splátka:	<b>14 480,- Kč</b>
Minimální příjem:	<b>67 161,- Kč</b>
Minimální odhad nemovitosti:	<b>5 000 000,- Kč</b>

**Úvěr**

Zaplaceno za 25 let:	<b>4 343 906,- Kč</b>
Celkové úroky (1,79 % p.a.):	<b>843 906,- Kč</b>
Daňová úspora:	<b>126 586,- Kč</b>
Celkový náklad:	<b>717 320,- Kč</b>

**Poměr Jistina / Úrok**



**Investiční účet**

Pravidelné investice:	<b>5 000,- Kč</b>
Průměrný roční výnos:	<b>7% p.a.</b>
Vstupní poplatky:	<b>71 429,- Kč</b>
Investovaná částka:	<b>1 428 571,- Kč</b>
Koncová hodnota:	<b>3 749 854,- Kč</b>
Celkový výnos:	<b>2 249 854,- Kč</b>

**Úvěr - Kalendář**

Roky	Jistina	Součet jistiny	Úrok	Součet úroků	Úroky
1.	112 022 Kč	112 022 Kč	61 734 Kč	61 734 Kč	7 %
2.	114 044 Kč	226 066 Kč	59 712 Kč	121 446 Kč	14 %
3.	116 102 Kč	342 169 Kč	57 654 Kč	179 100 Kč	21 %
4.	118 198 Kč	460 366 Kč	55 559 Kč	234 659 Kč	28 %
5.	120 331 Kč	580 697 Kč	53 425 Kč	288 084 Kč	34 %
6.	122 502 Kč	703 200 Kč	51 254 Kč	339 338 Kč	40 %
7.	124 713 Kč	827 913 Kč	49 043 Kč	388 381 Kč	46 %
8.	126 964 Kč	954 877 Kč	46 792 Kč	435 173 Kč	52 %
9.	129 256 Kč	1 084 133 Kč	44 501 Kč	479 673 Kč	57 %
10.	131 588 Kč	1 215 721 Kč	42 168 Kč	521 841 Kč	62 %
11.	133 963 Kč	1 349 684 Kč	39 793 Kč	561 634 Kč	67 %
12.	136 381 Kč	1 486 065 Kč	37 375 Kč	599 010 Kč	71 %
13.	138 842 Kč	1 624 907 Kč	34 914 Kč	633 924 Kč	75 %
14.	141 348 Kč	1 766 255 Kč	32 408 Kč	666 332 Kč	79 %
15.	143 899 Kč	1 910 154 Kč	29 857 Kč	696 189 Kč	82 %
16.	146 496 Kč	2 056 650 Kč	27 260 Kč	723 450 Kč	86 %
17.	149 140 Kč	2 205 790 Kč	24 616 Kč	748 066 Kč	89 %
18.	151 831 Kč	2 357 621 Kč	21 925 Kč	769 991 Kč	91 %
19.	154 572 Kč	2 512 193 Kč	19 185 Kč	789 175 Kč	94 %
20.	157 361 Kč	2 669 554 Kč	16 395 Kč	805 570 Kč	95 %
21.	160 201 Kč	2 829 756 Kč	13 555 Kč	819 125 Kč	97 %
22.	163 093 Kč	2 992 848 Kč	10 664 Kč	829 789 Kč	98 %
23.	166 036 Kč	3 158 884 Kč	7 720 Kč	837 509 Kč	99 %
24.	169 033 Kč	3 327 917 Kč	4 724 Kč	842 233 Kč	100 %
25.	172 083 Kč	3 500 000 Kč	1 673 Kč	843 906 Kč	100 %

**Investiční účet - Kalendář**

Roky	Stav účtu	Výnos
1.	59 287 Kč	-713 Kč
2.	122 724 Kč	2 724 Kč
3.	190 602 Kč	10 602 Kč
4.	263 231 Kč	23 231 Kč
5.	340 945 Kč	40 945 Kč
6.	424 098 Kč	64 098 Kč
7.	513 072 Kč	93 072 Kč
8.	608 274 Kč	128 274 Kč
9.	710 141 Kč	170 141 Kč
10.	819 138 Kč	219 138 Kč
11.	935 764 Kč	275 764 Kč
12.	1 060 555 Kč	340 555 Kč
13.	1 194 081 Kč	414 081 Kč
14.	1 336 954 Kč	496 954 Kč
15.	1 489 828 Kč	589 828 Kč
16.	1 653 403 Kč	693 403 Kč
17.	1 828 428 Kč	808 428 Kč
18.	2 015 705 Kč	935 705 Kč
19.	2 216 092 Kč	1 076 092 Kč
20.	2 430 505 Kč	1 230 505 Kč
21.	2 659 928 Kč	1 399 928 Kč
22.	2 905 410 Kč	1 585 410 Kč
23.	3 168 075 Kč	1 788 075 Kč
24.	3 449 128 Kč	2 009 128 Kč
25.	3 749 854 Kč	2 249 854 Kč



**Příloha č. 13: Životní pojištění domácnost B (zdroj: vlastní zpracování)**

**PARAMETRY POJIŠTĚNÍ PERSPEKTIVA**

**Pojistné**

**1 770 Kč**  
měsíčně

Minimální lhůtní pojistné hrazené pojistníkem-zaměstnancem -

Modelový stav účtu na konci **44 047 Kč**

Předpokládaná prémie za bezeškodní průběh **85 789 Kč**

Pojištění od **1. 6. 2016** > na **47 let** > do **75 let** věku hlavního pojištěného

**HLAVNÍ POJIŠTĚNÝ**

**Pohlaví** muž

**Vstupní věk** 28

**Povolání** lékař – všechny profese s výjimkou záchr. služby

**Riziková skupina** 1

**Požadované dokumenty** úplný ZD, výpis ze ZD, interní prohlídka

**Invalidita** Ne

	ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ	Varianta	Do věku	Pojistná částka/roční důchod	Aktuální měsíční rizikové pojistné (vč. přírůžky)
	Základní pojištění – smrt		<b>75 let</b>	<b>10 000 Kč</b>	1 Kč (-100%)
	Pojistná částka pro případ smrti, nebo aktuální hodnota účtu pojistníka, je-li tato hodnota vyšší než pojistná částka pro případ smrti (var. Maximum)				
	Smrt s konstantní poj. částkou	s konstantní poj. částkou	<b>53 let</b>	<b>3 500 000 Kč</b>	245 Kč
	ÚRAZOVÉ POJIŠTĚNÍ	Varianta	Do věku	Pojistná částka/roční důchod	Aktuální měsíční rizikové pojistné (vč. přírůžky)
	Trvalé následky úrazu od 0,1 %	s progresivním plněním (6-nás.)	<b>75 let</b>	<b>800 000 Kč</b>	144 Kč
Pojistné plnění se stanoví procentem z pojistné částky a podle závažnosti následků úrazu může dosáhnout až 4 800 000 Kč.					
	Denní odškodné za následky úrazu	s karenční dobou 7 dnů	<b>75 let</b>	<b>400 Kč</b>	260 Kč
	POJIŠTĚNÍ PRO PŘÍPAD NEMOCI, INVALIDITY, MEDIKOMPAS	Varianta	Do věku	Pojistná částka/roční důchod	Aktuální měsíční rizikové pojistné (vč. přírůžky)
	Pracovní neschopnost	s karenční dobou 14 dnů	<b>65 let</b>	<b>300 Kč</b>	195 Kč
	Pobyt v nemocnici		<b>75 let</b>	<b>500 Kč</b>	40 Kč
Za prvních 30 dnů hospitalizace se plní denní dávka 500 Kč, za 31. až 90. den hospitalizace 750 Kč a od 91. dne hospitalizace 1 000 Kč.					
	Invalidita I., II. nebo III. stupně	s výplatou konstantní poj. částky	<b>65 let</b>	<b>800 000 Kč</b>	192 Kč
Pojistné plnění pro invaliditu I. stupně 200 000 Kč / II. stupně 800 000 Kč / III. stupně 800 000 Kč					

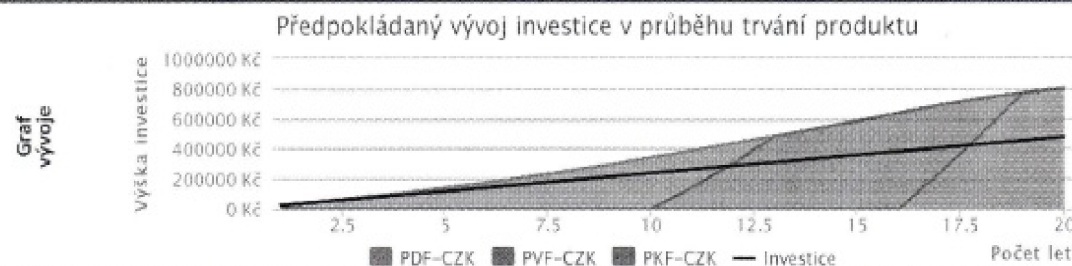
## Příloha č. 14: Spoření na studium dítěte domácnost B (zdroj: vlastní zpracování)

Jméno a příjmení klienta:  Datum zpracování: 19. 5. 2016  
 Návrh vypracoval:  Kontakt na poradce: -

Nastavení produktu	Pravidelná měsíční investice:	2 000 Kč
	Jednorázová investice po zřízení produktu:	0 Kč
	Doba trvání produktu (v letech):	20
	Cílová investovaná částka (= součet předpokládaných investic bez započítání výnosů):	480 000 Kč
	Vstupní poplatky Investičního programu:	17 760 Kč
	Předpokládané roční zhodnocení:	Fáze 3: 7% Fáze 2: 5% Fáze 1: 1%

Ukončení produktu	Jednorázový odkup na konci produktu:	804 272 Kč
	Pravidelný odkup po skončení produktu:	
	Částka vyplácená měsíčně*:	
	Doba vyplácení částky (roky):	
	Částka vyplácená za dobu trvání pravidelných odkupů:	

Výše pravidelného odkupu je informativní.



Vývoj investice po uplynutí	Investovaná částka	Podíl vstupního poplatku z investované částky	Předpokládaný výnos	Předpokládaná hodnota investice
5 let	120 000 Kč	12,89 %	4 632 Kč	142 392 Kč
10 let	240 000 Kč	6,89 %	84 343 Kč	342 103 Kč
15 let	380 000 Kč	4,70 %	207 435 Kč	585 195 Kč
20 let	480 000 Kč	3,57 %	306 512 Kč	804 272 Kč
<b>Na konci trvání produktu</b>	<b>480 000 Kč</b>		<b>324 272 Kč</b>	<b>804 272 Kč</b>

**Popis produktu**

**Chcete si vytvořit rezervu na výměnné cíle ?**  
 PARTNER Invest Plus přináší jednoduchý způsob, jak si vytvořit dlouhodobou finanční rezervu. Nemusíte se o nic starat, PARTNER Invest vše zařídí za vás.

Výhody produktu:

- investiční brzda
- online přístup prostřednictvím internetu 24 hodin denně
- možnost neomezeného počtu bezplatných výběrů v případě nenadálé potřeby
- daňová výhoda - po uplynutí 3 let bez daně z výnosů (15%)
- flexibilita produktu

Jak investovat ?  
 Číslo bankovního účtu: 3001500002700  
 Variabilní symbol: uveden v potvrzení o založení produktu

**Příloha č. 15: Pojištění domácnosti a nemovitosti domácnost B (zdroj: vlastní zpracování)**

**Kalkulace**

Pojištění majetku a odpovědnosti občanů



**Pojistitel: Allianz pojišťovna, a.s.**  
 Ke Štvanici 656/3, 186 00 Praha 8, Česká republika  
 IČ: 47115971, obch. Rejstřík u Měst. soudu v Praze  
 oddíl B, vložka 1816  
 www.allianz.cz, info@allianz.cz, tel. +420 241 170 000



**Pojišťovací zprostředkovatel**  
 Jméno a příjmení/ Název: Eva Burianová  
 Telefon: 737195592  
 E-mail: eva.burianova@ovbmail.cz



**Klient**  
 Jméno a příjmení/  
 název firmy:



**Majetek**  
 Místo pojištění budovy: Komárovská 1, 628 00 Brno  
 Místo pojištění domácnosti: Komárovská 1, 628 00 Brno

**Datum vyhotovení kalkulace:** 19.5.2016 Kalkulace je platná 1 měsíc od data vyhotovení.

**Přehled pojištění**

**Roční pojistné**

**Pojištění budovy**

Typ budovy: Rodinný dům Stav budovy: Dokončená stavba  
 Pojistná částka: 3 500 000 Kč Spolučást: 0 Kč Bonus za bezeškodní průběh: 30%

Optimal	požár, výbuch, imploze, úder blesku, zřícení letadla, víchřice a krupobíjí, voda z vodovodního zařízení, krádež vloupáním, loupež, povodeň nebo záplava, náhlý sesuv hornin a zemin nebo zřícení lavin, tíha sněhu, pád stromů, stožárů a jiných předmětů, náraz vozidla, mraz na topném systému a vodovodním zařízení, zemětřesení, rozbití skla z jiné příčiny než pojištěným nebezpečím	<b>3 381 Kč</b>
	Lze připojistit:	
	přepětí	47 Kč
	vandálismus	47 Kč
	zkrat v elektromotorech	47 Kč
	vystoupení vody z odpadního potrubí	47 Kč

**Pojištění domácnosti**

Typ domácnosti: v rodinném domě Riziková zóna: zvýšené riziko  
 Pojistná částka: 1,000 000 Kč Spolučást: 0 Kč Bonus za bezeškodní průběh: 30%

Optimal	požár, výbuch, imploze, úder blesku, zřícení letadla, víchřice a krupobíjí, voda z vodovodního zařízení, krádež vloupáním, loupež, loupežné přepadení, povodeň nebo záplava, náhlý sesuv hornin a zemin nebo zřícení lavin, tíha sněhu, pád stromů, stožárů a jiných předmětů, náraz vozidla, mraz na topném systému a vodovodním zařízení, zemětřesení	<b>2 603 Kč</b>
---------	---	-----------------

**Pojištění odpovědnosti**

Optimal	činnost běžná v občanském životě, vedení domácnosti, rekreační sport, rekreační cyklistika, chov psa (jednoho), výkon vlastnictví k rodinnému domu (chatě, chalupě) nebo bytu v osobním vlastnictví, svépomocné provádění drobných stavebních prací, používání malých plavidel, jezdeckví	<b>513 Kč</b>
---------	---	---------------



**Roční pojistné celkem**

**41848 Kč**



**Urgentní asistenční služby**  
**K dispozici NON-STOP +420 241 170 000**  
 • rychlá technická pohotovostní služba těchto profesí: služby instalátéra, topnáře, plynáře, zámečníka, elektrikáře, sklenáře a pokrývače  
 • pomoc při zabouchnutí klíčů  
 • servis domácích elektrospotřebičů (Exkluziv a Bytové domy)  
 • deratizace, dezinfekce

**Modré stránky Allianz**  
**K dispozici NON-STOP +420 241 170 000**  
 Operátoři Vám zajistí zprostředkování dodavatelů služeb na:  
 • opravy  
 • rekonstrukce  
 • stavební úpravy budovy nebo bytu