

Finanční gramotnost seniorů ve městech a na vesnici

Pavλίna Lysá

Bakalářská práce
2016



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta humanitních studií


INSTITUT
MEZIOBOROVÝCH STUDIÍ

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta humanitních studií
Institut mezioborových studií
akademický rok: 2015/2016

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Pavλίna Lysá**
Osobní číslo: **H128340**
Studijní program: **B7507 Specializace v pedagogice**
Studijní obor: **Sociální pedagogika**
Forma studia: **kombinovaná**

Téma práce: **Finanční gramotnost seniorů ve městě a na vesnici**

Zásady pro vypracování:

Zadané a zvolené téma bude zpracováno podle pokynů obsažených v SR UTB ve Zlíně č. 7/2014, včetně příloh, případně podle dalších materiálů. Zejména bude dbáno na dodržování zásad publikační etiky a pravidel společenskovedního výzkumu. Průběžné výsledky práce budou pravidelně konzultovány s vedoucím bakalářské práce. S vědomím těchto zásad a pravidel a po konzultaci s vedoucím bude práce zaměřena na:

- srovnání úrovně finanční gramotnosti seniorů ve městě a na vesnici;
- vliv finanční gramotnosti na zadlužení seniorů;
- zkušenosti seniorů s nekalými praktikami podomních prodejců;
- programy a kurzy finanční gramotnosti zaměřené na seniory.

Součástí práce bude empirické šetření eventuálně realizovaný výzkum (kvalitativní, kvantitativní, smíšený) zaměřený na dané téma.

Rozsah bakalářské práce:

Rozsah příloh:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

Bertl, I. **Kapitoly o finanční gramotnosti**. Praha: TRITON, 2012.

Kociánová, H. **Finanční gramotnost v kostce-aneb co vás neměl kdo naučit**. Olomouc: Anag, 2012.

Navrátilová, P. **Finanční gramotnost-metodika**. Kralice na Hané: Computer media, 2012.

Syrový, P., Tyl, T. **Osobní finance-řízení financí pro každého**. Praha: Grada, 2014.

Tyl, T. **10 způsobů, jak se (ne)nechat připravit o peníze**. Praha: Grada, 2012.

Vysekalová, J. **Psychologie spotřebitele. Jak zákazníci nakupují**. Praha: Grada, 2014.

Vedoucí bakalářské práce:

PhDr. Alena Plšková

Institut mezioborových studií

Datum zadání bakalářské práce:

4. prosince 2015

Termín odevzdání bakalářské práce:

29. dubna 2016

Ve Zlíně dne 4. prosince 2015


doc. Ing. Anežka Lengalová, Ph.D.
děkanka




doc. PhDr. Miloslav Jůzl, Ph.D.
ředitel ústavu

Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen v příruční knihovně Fakulty humanitních studií Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně a jeden výtisk bude uložen u vedoucího práce;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s přípoště-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

- že jsem na bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
- že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

V Brně 15.2.2016

PAULINA LUSA
.....
Jméno, příjmení a podpis diplomanta

ABSTRAKT

Tématem mé bakalářské práce je finanční gramotnost seniorů. Cílem její teoretické části je vysvětlení pojmů z oblasti finanční gramotnosti, osobních financí a možných právních a sociálních dopadů nedostatečné znalosti této problematiky. Součástí práce jsou specifika věkové kategorie seniorů v této oblasti. Praktická část je zaměřena na zjištění úrovně finanční gramotnosti seniorů ve městě a na vesnici a její vzájemné porovnání.

Klíčová slova: senior, finanční gramotnost, peníze, úvěr, spoření, pojištění, osobní rozpočet, spotřebitel, předlužení, exekuce, insolvence

ABSTRACT

The topic of my thesis is the financial literacy of seniors. The aim of the theoretical part is explaining the concepts of financial literacy, personal finances and potential legal and social implications of a lack financial literacy. My work contains the specific age groups of seniors in the area of financial literacy. The practical part is focused on finding the level of financial literacy of seniors citizens in the city and the village and its comparison.

Keywords: senior, financial literacy, money, credit, saving, insurance, personal budget, consumer, overindebtedness, seizure, insolvency

Poděkování

Především děkuji paní PhDr. Aleně Plškové za cenné rady a připomínky, které mi při vedení bakalářské práce poskytla a její vstřícnost při konzultacích.

Také bych chtěla poděkovat všem, kteří mi pomohli s dotazníkovým šetřením včetně oslovených seniorů za vyplnění dotazníku.

V neposlední řadě patří poděkování mé rodině, která mě po celou dobu studia podporovala.

Prohlášení

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

OBSAH

ÚVOD	8
I TEORETICKÁ ČÁST	9
1 FINANČNÍ GRAMOTNOST	10
1.1 FINANČNÍ GRAMOTNOST JAKO OBECNÝ POJEM	10
1.2 PENĚŽNÍ GRAMOTNOST	11
1.3 CENOVÁ GRAMOTNOST	21
1.4 ROZPOČTOVÁ GRAMOTNOST	25
1.5 PRÁVNÍ GRAMOTNOST	29
2 SOCIÁLNÍ A PRÁVNÍ DOPADY NEDOSTATEČNÉ FINANČNÍ GRAMOTNOSTI	33
2.1 SOCIÁLNÍ DOPADY.....	33
2.2 PRÁVNÍ DOPADY.....	34
3 SENIOŘI A FINANČNÍ GRAMOTNOST	39
3.1 SPECIFIKA KOMUNIKACE SE SENIORY	39
3.2 PODOMNÍ PRODEJ A PŘEDVÁDĚCÍ AKCE	40
II PRAKTICKÁ ČÁST	42
4 VÝZKUM	43
4.1 CÍLE, METODY A STANOVENÍ HYPOTÉZ.....	43
4.2 VYMEZENÍ VÝZKUMNÉHO VZORKU	44
4.3 ANALÝZA A INTERPRETACE VÝSLEDKŮ	48
ZÁVĚR	60
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	62
SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	64
SEZNAM GRAFŮ	65
SEZNAM TABULEK	66
SEZNAM PŘÍLOH	67

ÚVOD

Jako téma mé bakalářské práce jsem si zvolila „Finanční gramotnost seniorů ve městě a na vesnici“. V oblasti financí a peněžnictví došlo od konce 20. století k obrovskému vývoji a rozvoji. V současné době je trh v této oblasti přesycen nabídkou finančních produktů a služeb různých poskytovatelů. Nejedná se však pouze o bankovní instituce a pojišťovny, na něž dohlíží a jejichž činnost reguluje Česká národní banka. V případě nebankovních institucí, které touhu získat peníze za každou cenu maskují pod nabídku různorodých výhodných produktů, jde o velmi obtížně kontrolovatelnou část trhu s těmi nejhoršími prodejními taktikami a nátlaky.

Orientovat se v této oblasti a nepodlehnout vidině snadno dostupných rychlých peněz, např. v období prožívání tíživé životní situace, je velmi těžké. Proto je dobré mít alespoň základní přehled v pojmech z finanční oblasti, vědět, na co si ve smluvním dokumentu dát pozor, být si vědom možných dopadů, ale i svých práv - např. zákonné možnosti odstoupení od smlouvy. Zkrátka být připravený, protože právě prodejci a poradci jsou pečlivě připraveni na nás, své potenciální klienty, poněvadž jsou velmi dobře proškolení v oblasti psychologie a komunikace se zákazníky.

Za jednu z nejohroženějších skupin z hlediska nabízení nevýhodných produktů, které jsou přímo finanční nebo s financemi úzce souvisí, jsou považováni právě senioři. Dnešní senioři byli v době svého produktivního věku zvyklí na naprosto odlišný způsob hospodaření se svými finančními prostředky. Mzda jim byla vyplácena hotově, úspory se ukládaly na vkladní knížky a půjčka byla novomanželská nebo podniková, navíc bezúročná. Starší lidé proto dnes častěji podlehnou učeným slovům „odborníka“, který jim, s úsměvem a zdarma poradí, jak naložit s jejich úsporami, jak získat velmi výhodné volání či levnější energie. Upravený zevnějšek a příjemné vystupování těchto lidí je klíčem pro získání důvěry, na základě které je senioři ochotně pouští do svých domů a bytů. Často potom podlehnou jejich nejen psychické, ale mnohdy také početní převaze.

Cílem mé bakalářské práce je tedy zjistit úroveň znalostí vybraných pojmů z finanční oblasti dnešních seniorů a jaké využívají nejčastěji finanční produkty. Také chci zjistit jejich zkušenosti s nabízením finančních produktů formou podomního prodeje.

Výzkumné šetření je zaměřeno na dvě skupiny – seniory žijící ve městě a seniory žijící na venkově. Výsledky jednotlivých skupin budou porovnány.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 FINANČNÍ GRAMOTNOST

„Vysoká životní úroveň spočívá v tom, že vydáváme peníze, které ještě nemáme, za věci, které nepotřebujeme, abychom imponovali lidem, které nesnášíme.“ (Orson Welles)

Finanční gramotnost je v současné době stále častěji diskutovaným pojmem jak ve společnosti, tak na úrovni školství, a politiky. Dnes již existuje mnoho odborných publikací, slovníků a učebnic na téma finanční gramotnost, které mají za úkol zvýšit míru vzdělání v této oblasti nejen dětem, ale také dospělým a v neposlední řadě také seniorům.

System placení a platidel prošel na konci 20. století značnou změnou a vývojem od převážně hotovostních plateb k bezhotovostním. Peníze začínají být abstraktním, téměř imaginárním pojmem. Také díky celosvětovým ekonomickým krizím na počátku 21. století, hlavně v roce 2008 v USA, dostává finanční gramotnost váženost a je prostředkem prevence proti předlužení a s tím souvisejícím sociálním vyloučením. Proto se tato problematika stala jedním ze základních nástrojů aktivní politiky zaměstnanosti, ale i školního vzdělávacího plánu.

1.1 Finanční gramotnost jako obecný pojem

Přesná a stručná definice pojmu finanční gramotnost neexistuje, většinou je pojmána jako *„Soubor základních znalostí z oblasti finančních produktů, právních norem s tím souvisejících a hodnotových postojů daného jedince nezbytných k tomu, aby byl schopen finančně zabezpečit sebe a svou rodinu. Finančně gramotný člověk se orientuje v oblasti peněz a cen a je schopen odpovědně spravovat osobní či rodinný rozpočet, a to jak finančních aktiv, tak závazků s ohledem na měnící se životní situace.“*¹

Finanční gramotnost je strukturálně rozdělená na tyto základní složky

- Peněžní gramotnost
- Cenovou gramotnost
- Rozpočtovou gramotnost
- Informační gramotnost
- Právní gramotnost

¹ Národní strategie finančního vzdělávání 2010. Ministerstvo financí. Dostupné také: <http://www.msmt.cz/vzdelavani/zakladni-vzdelavani/narodni-strategie-financniho-vzdelavani-2010>.

1.2 Peněžní gramotnost

„Peněžní gramotnost představuje dovednosti nezbytné pro správu hotovostních a bezhotovostních peněz, pro transakce s nimi a znalost nástrojů určených k jejich správě (např. běžný účet, platební nástroje atd.)“²

- Bankovní produkty

Běžný účet

Na běžném účtu máme uloženy peníze, které ovšem z velké části jen protékají. Příchozí platby, odchozí platby, výběry z bankomatů, platby prostřednictvím platební karty. Správu běžného účtu dnes nejčastěji provádí sám klient prostřednictvím elektronického bankovníctví. Je dobré mít přehled o poplatcích, které za běžný účet platíme. Mnoho bank dnes nabízí běžné účty za určitých podmínek zcela zdarma. K běžnému účtu bývá vydána platební karta, v tomto případně tzv. debetní, která umožňuje výběry z bankomatů, platby u obchodníků, dokonce i na internetu.

Spořicí účet

Spořicí účet je vhodný pro přesunutí peněz navíc z běžného účtu. Jedná se o dostupnou pohotovostní rezervu, a peníze jsou zde oproti běžným účtům úročeny vyšší úrokovou sazbou. Je však nutné podotknout, že úroková sazba zde není garantovaná, jedná se o tzv. vyhlášenou sazbu, tedy závislou na ČNB (Česká národní banka) a z toho důvodu bývá po určité době většinou snížena.

Terminované vklady

Jak již název napovídá, jedná se o uložení peněz na nějakou předem určenou dobu, po kterou s tímto vkladem nesmíme disponovat. Nabízený úrok bývá garantovaný a je vyšší než u spořicíh účtů.³

Kreditní karty

Jedná se o formu platební karty, při jejímž používání čerpáme peníze banky až do výše předem daného limitu. Kreditní karta je výhodná, pokud ji pouze krátkodobě využijeme v tzv. bezúročném období a částku poté v termínu splatnosti vrátíme zpět bance. Pokud vše

² NOVÁKOVÁ, Vladimíra a Věroslav SOBOTKA. *Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti. 2., aktualiz. vyd.* Praha: COFET, 2011. ISBN 978-80-904396-1-0. s. 127

³ KOCIÁNOVÁ, Helena. *Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co vás neměl kdo naučit.* Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-80-7263-767-6. s. 16-35

řádně doplatíme, nic nás to nestojí. Její používání vyžaduje disciplínu. Jestliže začneme kartu používat a nedoplatíme včas celou částku, stává se karta drahým úvěrovým produktem. Je tedy nutné opravdu dobře zvážit, zda kreditní kartu opravdu potřebujeme, a nenechat se k jejím pořízení dotlačit neodbytným prodejcem. Ještě navíc prostřednictvím telefonu.

Kontokorent

Kontokorent je sjednaná služba k běžnému účtu s definovaným rámcem peněz navíc. Je to určitým způsobem produkt podobný kreditní kartě, opět zde využíváme peníze banky, ale v tomto případě jsou úročeny ihned, jakmile začneme čerpat. Je to tedy služba k běžnému účtu, vhodná pro krátkodobé řešení výpadku příjmu, dostaneme-li se však do roviny pouhého splácení, jedná se o méně výhodný úvěrový produkt.

- Spořicí produkty

Stavební spoření

Stavební spoření je specifický střednědobý spořicí produkt. Jeho specifická vyplývá z kombinace spořicí a úvěrové fáze. Licenci pro poskytování a uzavírání smluv stavebního spoření mají pouze stavební spořitelny – v současné době je na českém trhu 5 stavebních spořitelien. Tento produkt je podporován státem formou poskytování státního příspěvku, jehož výše je v současné době 10% z ročního vkladu klienta, maximálně však 2 000,- Kč za rok na jedno rodné číslo. Stavební spoření má ve spořicí i úvěrové fázi garantovanou výši úrokové sazby. Pokud je stavební spoření využito pouze jako spoření, je vázací doba, po kterou jsou podmínky ve smlouvě garantovány, 6 let. Také na výplatu státní podpory má klient nárok nejdříve po uplynutí 6 let. Jedná se dnes o již tradiční spořicí produkt, který je u české populace velmi oblíben. Často bývá využíván i jako dlouhodobější spoření pro děti.

Penzijní spoření

Penzijní připojištění je dlouhodobý finanční produkt, který stát podporuje státním příspěvkem. V posledních letech prošel reformou, která byla součástí důchodové reformy. V současné době je maximální roční státní podpora 2 760,- Kč. Hlavním důvodem podpory ze strany státu je fakt, že si vláda uvědomuje, že nebude moci zajistit budoucím důchodcům penzi v takové míře, jako je tomu nyní. Procentuální poměr průměrné penze k průměrnému čistému příjmu bude nadále klesat. Jedná se o investiční

nástroj, kde příspěvky klientů jsou spravovány penzijními společnostmi a následně investovány do státních dluhopisů, akcií atd. Klient si může volit strategii investování od konzervativní po dynamickou. I zde platí pravidla pro nárok na výplatu státních příspěvku a to, že penzijní spoření trvalo alespoň 60 měsíců a klient dosáhl věku 60 let. Jakmile dovršíme věk 60 let, lze si opět penzijní spoření uzavřít, a to opět na dobu 5 let a takto opakovat. Penzijní spoření je hojně využíváno klienty všech věkových kategorií. Stát podporuje i možnost přispívat zaměstnavateli na penzijní spoření svým zaměstnancům. Podpora spočívá v daňových úlevách. Penzijní spoření je velmi oblíbené právě mezi seniory pro jeho spolehlivost a vysokou míru výnosu díky státním příspěvkům.

➤ Investice

Rozdíl mezi spořením a investováním je ten, že spoření je určeno k pravidelnému ukládání peněz na spořicí či bankovní produkt s předem známou úrokovou sazbou. Investování se definuje jako *„vzdání se známé současné hodnoty finančních prostředků, abychom v budoucnu získali neznámou hodnotu prostředků. Přitom předpokládáme, že budoucí hodnota bude vyšší. Jinými slovy – nyní někam dáme peníze s tím, že v budoucnu jich budeme chtít vybrat více, než kolik jsme jich vložili. Také víme, že nevíme, kolik přesně z toho nakonec dostaneme. Pracujeme přitom s nejistotou“*⁴

V případě investování je již nutné počítat s rizikem, že naše investice nedosáhne očekávaného výnosu, a také s tím, že se jedná spíše o dlouhodobý finanční produkt. Investování probíhá tak, že nakupujeme tzv. aktiva. Aktiva jsou majetek, který pořizujeme s vidinou budoucího výnosu. Klasickým nástrojem investování jsou cenné papíry. Rozložení rizika investicí mezi více aktiv se nazývá diverzifikace.

Investovat lze prostřednictvím investičních a podílových fondů. Ty dnes patří mezi nejdůležitější zprostředkovatele obchodování na finančních trzích. Drobný investor si při investici do podílových fondů nakupuje podíl fondu. Tento podíl se jmenuje podílový list.

⁴ SYROVÝ, Petr a Tomáš TYL. *Osobní finance: Řízení financí pro každého. 2., aktualiz. vyd.* Praha: GRADA, 2014. ISBN 978-80-247-4832-0. s. 55

Zajištěné podílové fondy

Zajištěné podílové fondy ve většině případů garantují návratnost vložených prostředků po odečtení vstupního poplatku. Nejčastěji jsou nastaveny na dobu 4 – 6 let.

Otevřené podílové fondy

Otevřené podílové fondy se vyznačují kolektivním investováním. Drobný investor se tak i malou částkou podílí na výnosech velkých světových společností. Pokud by investor investoval sám, potřeboval by spoustu znalostí, času a také peněz. Jeden fond může sdružovat několik desítek jednotlivých titulů (akcií, dluhopisů...). Odborníci v těchto fondech neustále hlídají dění na finančních trzích, prodávají méně výhodné tituly a nakupují jiné.

Základní rozdělení otevřených podílových fondů

- Fond peněžního trhu
- Dluhopisový
- Akciový
- Realitní
- Komoditní
- Smíšený

I přesto, že se jedná o dlouhodobější finanční produkt, je možné v případě nutnosti, byť s rizikem, svoje prostředky kdykoliv vybrat. Výnos z investování nepodléhá dani z příjmu.⁵

- Úvěrové produkty

Jedná se o možnost získat finanční prostředky z jiných zdrojů formou úvěru. V této oblasti je potřeba věnovat pozornost několika zásadním pojmům – úroková sazba, RPSN a anuitní splátka.

Úroková sazba

Úrok vyjadřuje cenu peněz. Je to částka, kterou zaplatí dlužník např. bance za půjčené peníze. Pro věřitele je to naopak částka, kterou dostane zapláceno za to, že někomu půjčil peníze na určitou dobu.⁶

⁵ KOCIÁNOVÁ, Helena. *Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co vás neměl kdo naučit*. Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-80-7263-767-6. s. 52-68

Úroková sazba je procentní vyjádření podílu úroku k hodnotě půjčeného kapitálu. Váže se k období, ke kterému se vztahuje úrok. Úroková sazba může být

- Roční, zkratka p.a. (per annum)
- Pololetní, zkratka p.s. (per semestrum)
- Čtvrtletní, zkratka p.q (per quartale)
- Měsíční, zkratka p.m. (per mensem)
- Denní, zkratka p.d. (per dies)

Úrokové období je doba, ke které se úroky vztahují. Proto je velmi důležité přečíst si pozorně smlouvu k úvěru či půjčce a vědět, k jakému období se vztahuje daná úroková sazba.

RPSN

RPSN je tzv. roční procentní sazba nákladů, kterou banka či úvěrové společnosti musí dle zákona klientovi sdělit. Je vyšší než úroková sazba a obsahuje v sobě všechny náklady, které s úvěrem souvisejí. Tedy např. poplatek za správu úvěrového účtu, poplatek za zřízení apod., a to vše rozpočítáno na celou dobu splácení a přepočteno na jeden kalendářní rok.

Anuitní splátka

Anuitní splátka je nejčastějším typem splátky. Zahrnuje v sobě jak splátku jistiny, tak úroku z dlužné částky. Úrok je vztažen k aktuální nesplacené částce a tím pádem je v počátku splácení velmi vysoký, a jak se snižuje nesplacená částka, klesá i výše části za úrok.⁷

Typy úvěrů

Úvěry poskytují bankovní i nebankovní instituce. Rozlišení úvěrů je podle délky splácení na

- Krátkodobé (do 1 roku)
- Střednědobé (do 4 až 5 let)

⁶ NOVÁKOVÁ, Vladimíra a Věroslav SOBOTKA. *Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti. 2., aktualiz. vyd.* Praha: COFET, 2011. ISBN 978-80-904396-1-0. s. 140

⁷ KOCIÁNOVÁ, Helena. *Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co vás neměl kdo naučit.* Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-80-7263-767-6. s. 70-71

- Dlouhodobé (nad 4-5 let)

Obecně platí, že čím delší doba splatnosti úvěru, tím větší je pro banku riziko nesplacení úvěru. Klient může projít těžkým životním obdobím, kdy nebude moci splácet. Proto banka u dlouhodobějších úvěrů, např. hypotečních, požaduje zajištění.

Spotřebitelský úvěr

Spotřebitelské úvěry dále ještě rozlišujeme na

- Neúčelové (peníze jsou obvykle zaslány na účet klienta)
- Účelové (peníze jsou obvykle poukázány přímo prodávajícímu – např. koupě auta, elektroniky, konsolidace či refinancování již poskytnutých úvěrů)
- Zaručené nemovitostí (tzv. americké hypotéky)

Hlavní rozdíl mezi typy spotřebitelských úvěrů je v úrokové sazbě. Nejvyšší úroková sazba je u neúčelového financování, ale i u nákupů spotřebního zboží na splátky, kde je poskytovatel půjčky většinou nebankovní instituce. Výhodou je rychlá dostupnost peněz a věřiteli většinou postačí jen minimum informací o klientovi – občanský průkaz a jen výjimečně např. potvrzení o příjmu. Tím jsou tyto půjčky rizikovější, proto vyžaduje věřitel vyšší výnosnost.

Speciálním typem spotřebitelského úvěru je tzv. **americká hypotéka**. S klasickou hypotékou nemá nic společného, ty se řídí jiným zákonem. Jejich výhoda spočívá v získání větší sumy peněz na nákup libovolného zboží, v delší době splatnosti než u klasických spotřebitelských úvěrů, a tím i menším měsíčním zatížením pro klienta. Nevýhodou však je nutnost ručení nemovitostí, o kterou klient může přijít v případě nesplacení úvěru.⁸

Úvěr ze stavebního spoření

„Cílem stavebního spoření není pouze ukládání peněz, ale jeho primárním cílem a smyslem je vytvářet lepší předpoklady pro financování bydlení a bytových potřeb občanů – pomoci těm, kteří sice ještě nemají naspořeno dostatek prostředků, ale zároveň již peníze na investice do bydlení potřebují.“⁹

⁸ KOCIÁNOVÁ, Helena. *Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co vás neměl kdo naučit*. Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-80-7263-767-6. s. 72-74

⁹ NOVÁKOVÁ, Vladimíra a Věroslav SOBOTKA. *Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti. 2., aktualiz. vyd.* Praha: COFET, 2011. ISBN 978-80-904396-1-0. s. 221

Klient může využít dva typy úvěrů ze stavebního spoření a to řádný úvěr nebo překlenovací úvěr.

Řádný úvěr ze stavebního spoření

U řádného úvěru je smlouvou o stavebním spoření předem garantována úroková sazba a je poskytován po splnění určitých podmínek, které jsou dány zákonem o stavebním spoření. Základní podmínkou je dosažení daného procenta naspoření z cílové částky, kterou si klient smlouvou o stavebním spoření sjednal, a výše hodnoticího čísla. U řádného úvěru není vyžadováno zajištění nemovitosti, pokud poskytnutý úvěr nepřesáhne částku obvykle 500 000,-Kč. Tento typ úvěru lze kdykoliv bezplatně splatit. Úroková sazba se pohybuje od 2,95 až po 5% p.a.

Překlenovací úvěr ze stavebního spoření

Jedná se o alternativu hypotečního úvěru. Klient, který ještě nesplnil podmínky pro poskytnutí řádného úvěru, může využít tzv. překlenovacího úvěru. V tomto případě je klientovi poskytnuta celá sjednaná cílová částka a ten následně splácí dvěma částkami – úrokem z poskytnutého překlenovacího úvěru a dospořováním. Jakmile klient naspoří do požadované procentuální hodnoty a splní podmínky pro řádný úvěr, pokračuje klient splácením řádného úvěru. Překlenovací úvěr je od určité částky (zpravidla nad 500 000,-Kč) zajištěn nemovitostí a výše poskytnutého úvěru závisí právě na hodnotě dané nemovitosti. Jedná se o zřízení tzv. zástavního práva na danou nemovitost pro věřitele, což je zapsáno i do katastru nemovitostí.

Úroková sazba překlenovacích úvěrů je různá a to dle výše poskytnuté částky, poměru výše poskytnutého úvěru a hodnoty nemovitosti a také podle doby splatnosti. Úroková sazba je garantována buď po celou dobu překlenovacího úvěru, nebo na dobu určitou (tzv. fixační období), což je stále častější.

Předčasné splacení překlenovacího úvěru je možné bezplatně v době konce fixačního období. Pokud klient požaduje splatit překlenovací úvěr mimo fixační období nebo jej neměl sjednáno, tak je na stavební spořitelně, zda mu souhlas udělí a za jakých podmínek.

Pro oba typy úvěrů ze stavebního spoření platí, že je účelové, a to pouze na bytové potřeby nebo refinancování jiného účelového úvěru na bydlení, což klient po poskytnutí

také doloží pro případ kontroly z ministerstva financí. Velkou výhodou pro klienta je, že zaplacené úroky u obou typů úvěrů je možno odečíst ze základu daně.

Hypoteční úvěr

Hypoteční úvěr je (kromě americké hypotéky) účelový úvěr, který slouží k bytovým účelům, a jejím poskytovatelem jsou výhradně banky. Jedná se o dlouhodobý úvěr poskytovaný až na dobu 40 let. Banka poskytne hypoteční úvěr na základě ručení nemovitostí, na kterou má posléze zřízeno zástavní právo, což je opět zapsáno v katastru nemovitostí. Výše hodnoty zastavované nemovitosti v poměru k půjčované částce je jedním z hlavních ukazatelů ovlivňujícího úrokovou sazbu. Tento poměr se označuje jako LTV (Loan to Value). Čím vyšší je poměr půjčované částky k zástavě, tím vyšší je i úroková sazba.¹⁰

Např. **70 % LTV** značí, že hypoteční úvěr je poskytnut do výše 70 % z hodnoty zastavované nemovitosti. V tomto pásmu mají většinou banky nejlepší úrokové podmínky. Velmi ojediněle či téměř vůbec nejsou poskytovány hypoteční úvěry na 100 % LTV. Skutečnou hodnotu zástavy určí bankou daný znalec prostřednictvím tržního odhadu. Často se stává, že odhadce ve svém znaleckém posudku hodnotu zastavované nemovitosti sníží oproti např. sjednané kupní ceně a pak může mít klient problém s dofinancováním celé investice.

Úroková sazba je u hypotečních úvěrů stanovena a garantována po **dobu fixace**, ta může být na 1 rok, 3 roky, 5 a více let. Nejnižší úroková sazba bývá poskytována na fixační období 5 let. Při výročí fixace může klient hypoteční úvěr celý splatit, a to jak z vlastních prostředků, tak formou převedení k jiné hypoteční bance či stavební spořitelně.

Klient, respektive kterýkoliv účastník úvěrového případu, má možnost uplatnit si daňový odpočet ve výši zaplacených úroků hypotečního úvěru.

Pojištění

Pojištění je vědomé vytváření finanční rezervy sloužící k úhradě potřeb nebo škod, které vzniknou pojištěným z nahodilých událostí. Tato rezerva se vytváří z prostředků

¹⁰ KOCIÁNOVÁ, Helena. *Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co vás neměl kdo naučit*. Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-80-7263-767-6. s. 80-81

pojištěných subjektů, tedy pojistného, které je cenou za poskytované služby nebo též cenou za převzetí rizika.¹¹

Základními pojmy v oblasti pojištění jsou pojistitel, pojistník, pojištěný, oprávněná osoba, obmyšlená osoba a pojistná smlouva.

Pojistitel

Pojistitel je právnická osoba (akciová společnost nebo družstvo), která je oprávněna provozovat pojišťovací činnost – pojišťovna.

Pojistník

Pojistník je osoba, která uzavřela s pojistitelem pojistnou smlouvu, ze které vyplývá povinnost platit pojistné. Pojistník je většinou zároveň pojištěným, ale nemusí tomu tak být vždy. Např. za dítě uzavírá pojistnou smlouvu rodič.

Pojištěný

Pojištěný je ta osoba, na jejíž život, zdraví, majetek, odpovědnost za škodu nebo jiné hodnoty pojistného zájmu se vztahuje pojištění.

Oprávněná osoba

Oprávněná osoba je osoba, které vzniká v důsledku pojistné události právo na pojistné plnění.

Obmyšlená osoba

Obmyšlená osoba je osoba, kterou určí pojistník v pojistné smlouvě, která v případě smrti pojištěného má nárok na pojistné plnění. V tomto případě nepodléhá příjem dědickému řízení.

Pojistná smlouva

V pojistné smlouvě se pojistitel zavazuje v případě vzniku pojistné události vyplatit sjednané pojistné plnění a pojistník se zavazuje platit pojistné. Pojistná smlouva také

¹¹ NOVÁKOVÁ, Vladimíra a Věroslav SOBOTKA. *Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti. 2., aktualiz. vyd.* Praha: COFET, 2011. ISBN 978-80-904396-1-0. s. 183

musí obsahovat pojistné podmínky, musí být uzavřena písemně a podepsaná oběma stranami s výjimkou pojištění kratšího než 1 rok.¹²

Obecně se pojištění dělí na **životní** a **neživotní**.

Životní pojištění

Životní pojištění slouží k zajištění příjmů pro případ nenadálé situace, kdy bychom nemohli dočasně či trvale vydělávat. Jde o naši zodpovědnost vůči sobě i našim blízkým a to s ohledem na aktuální situaci. Nastavení dobré kvalitní pojistky musí být zcela individuální s ohledem na daného klienta a jeho situaci. Jiná pojistka bude pro mladého klienta bez rodiny a větších finančních závazků a naprosto odlišná bude pojistka pro živitele rodiny s vysokým hypotečním úvěrem. Do pojištění dospělých je možné zahrnout i děti, protože i jejich vážná nemoc či úraz mohou výrazně ovlivnit finanční situaci v rodině.

Životní pojištění v sobě zahrnuje možnost pojistit se pro případ smrti (úrazové nebo obecné), pro případ vážných chorob, pro případ invalidity (I, II nebo II. stupně), pro případ pracovní neschopnosti (a to od 15. dne, od 29. dne nebo až od 57. dne), pro případ hospitalizace v nemocnici a úrazová rizika jako trvalé následky a denní odškodnění úrazu po dobu nezbytně nutnou.

Pojistka má tedy hlavně **pojišťovat a zajišťovat rizika**, spořit je vhodnější v jiných produktech. Proto není vhodné zahrnovat do pojistky spořicí složku. Bohužel v tomto směru bývá některými zástupci poradenských společností životní pojištění zneužíváno, klienti jsou lákáni na vysoké zhodnocení vložených prostředků, nakonec však z takové pojistky má prospěch pouze samotný zprostředkovatel ve formě tučné provize za sjednání. A klient v lepším případě nepřijde o všechny své peníze, ale jen o část.

Neživotní pojištění

Neživotní pojištění je pojištění majetku nebo pojištění odpovědnosti.

➤ Pojištění majetku

Pojištění majetku vychází z odlišné filozofie než pojištění osob. Majetek má poměrně jasně danou hodnotu, pojistnou částkou se tedy stává hodnota, za kterou bychom pořídili

¹² NOVÁKOVÁ, Vladimíra a Věroslav SOBOTKA. Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti. 2., aktualiz. vyd. Praha: COFET, 2011. ISBN 978-80-904396-1-0. s. 184-185

pojištěný majetek znovu, pokud by došlo k úplnému zničení. Pokud je majetek pojištěný na nižší částku, nazýváme tuto skutečnost jako podpojištění. Podpojištění má dopad na plnění pojišťovny v případě pojistné události.

Mezi druhy pojištění majetku zahrnujeme **pojištění nemovitosti** – zde je nutné, aby pojistná částka vycházela z tzv. reprodukční ceny (hodnota, za kterou nemovitost znovu postavím) a **pojištění domácnosti** – jedná se o vnitřní vybavení.

➤ Pojištění odpovědnosti

Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou jinému je velmi důležitým pojištěním. Nejznámějším typem toho pojištění je povinné ručení u automobilů. Je však důležité i v rámci občanského života a z důvodu držby nemovitosti.

Pojištění odpovědnosti znamená, že pokud způsobíme neúmyslně újmu jinému na zdraví či majetku, vyplatí pojišťovna vzniklou škodu za nás. Mezi újmu se počítá i ušlý zisk v důsledku způsobeného úrazu. Proto se nárokové částky ze strany poškozených mohou vyšplhat až k miliónům a bez tohoto pojištění mohou doslova finančně zlikvidovat člověka, který škodu či újmu způsobil, a také jeho rodinu. Toto pojištění je velmi důležité.

1.3 Cenová gramotnost

Cenová gramotnost je další ze složek finanční gramotnosti, která zahrnuje problematiku inflace, cenových a tržních mechanismů. S cenovou gramotností souvisí i veřejné finance a daňový systém. Daňový systém značně ovlivňuje finanční zdroje občanů.

➤ Inflace

„Inflace je růst cen (tzv. cenové hladiny) neboli zmenšování kupní síly peněz. Inflace zmenšuje množství zboží a služeb, které si můžeme koupit za peněžní jednotku (za korunu), ale nezmenšuje množství zboží a služeb, které si můžeme koupit za náš důchod.“¹³

¹³ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 285.

Inflaci se zvyšují nejen ceny zboží a služeb, ale i mzdy, nájemné, úroky atd. Naopak snižování cen neboli pokles cenové hladiny je **deflace**, tedy opak inflace. S deflací se v současné době setkáme velmi vzácně, obvykle nastává v době hluboké hospodářské deprese.

Peníze mají svou hodnotu, která je dána ekonomickými vztahy mezi lidmi. Lidé však mají tendenci vždy peníze nadhodnocovat, než je jejich objektivní hodnota. Ta by měla odpovídat množství a kvalitě zboží, jejichž směnu má zprostředkovat. Tento jev vede ke znehodnocování peněz tedy inflaci. Míra inflace je velmi důležitý ukazatel nejen každé národní ekonomiky, ale i v mezinárodním srovnávání.

Inflace znehodnocuje vklady a úvěry – např. pokud míra inflace překročí úrokovou sazbu u vkladů, potom hodnota vkladu reálně klesne. A právě takto postihuje inflace i věřitele, které poskytl úvěr s pevnou úrokovou sazbou. Naopak dlužníci vydělávají, protože reálně vracejí menší částky.

Občané usilují o to, aby hodnota jejich majetku a příjmu reálně neklesala, proto se snaží ukládat své finanční prostředky do produktů, ve kterých je výnos vyšší než míra inflace. Také se snaží, aby vzrostl jejich příjem a vyrovnal tak pokles hodnoty peněz. Vyvíjejí tlak na růst příjmů, např. mezd.¹⁴

➤ Veřejné finance

Veřejné finance jsou mimořádně významnou součástí veřejné ekonomiky, jsou také jedním z nástrojů realizace veřejné politiky a zásadně určují existenci, rozsah, strukturu a fungování veřejného sektoru.¹⁵

Základním nástrojem veřejných financí je rozpočtová soustava, která je tvořena veřejnými rozpočty. Do této soustavy spadá i **státní rozpočet**. Státní rozpočet je centralizovaný peněžní fond, jež můžeme chápat jako bilanci příjmů a výdajů, finanční plán vlády právně zakotvený zákonem.

Výkonnost národní ekonomiky hodnotíme ukazatelem, který nazýváme domácí produkt. Domácí produkt představuje součet statků a služeb vyrobených v národním hospodářství

¹⁴ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 295

¹⁵ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 298

za určité období (obvykle 1 rok). V ekonomické praxi se nejčastěji používá pojem **HDP** neboli hrubý domácí produkt.

„HDP je součet všech finálních statků a služeb vyrobených za jeden rok na území jednoho státu vyjádřený v penězích.“¹⁶

➤ **Důchodová a cenová politika státu**

Důchodová a cenová politika státu je činnost, kterou stát reguluje příjmy a výdaje domácností. Nástroj pro regulaci příjmů jsou mzdy. Nástrojem pro regulaci výdajů jsou ceny. Ceny jsou sice tvořeny spíše trhem, ale stát určité komodity reguluje, aby ochránil domácnosti. Jedná se například o regulaci cen nájemného, elektřiny, plynu, topení, vody atd.¹⁷

➤ **Zdravotní pojištění**

Zdravotní pojištění je jednou z největších příjmových položek státního rozpočtu. Funguje systémem přerozdelení části příjmů výdělečně činných obyvatel směrem k těm, kteří z určitého důvodu pracovat nemohou, např. děti, studenti, nemocní, důchodci, nezaměstnaní atd.

Každá fyzická osoba musí být ze zákona pojištěna u některé **zdravotní pojišťovny**. Měsíčně potom platí pojistné na zdravotní pojištění, jehož výši stanoví zákon. Toto pojištění spravují zdravotní pojišťovny a ty potom hradí lékařům za lékařské výkony a léky. Výše zdravotního pojištění by měla odpovídat takovému poměru, aby na straně jedné pokryla standardní lékařskou péči a na straně druhé pojištěnce neúměrně nezatěžovala.

➤ **Sociální pojištění**

Sociální pojištění řeší sociální situace, na které se může člověk připravit, tedy pojistit. Jedná se především o **důchodové pojištění** – jsou z něj hrazeny důchody (starobní, invalidní, vdovský, sirotčí apod.), nemocenské pojištění – jsou z něj hrazeny nemocenské dávky a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti – stát z něj vyplácí podpory

¹⁶ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 300

¹⁷ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 303

v nezaměstnanosti a financuje z něj také rekvalifikace, regionální podpůrné programy a různá opatření na boj s nezaměstnaností.

Velkým problémem současnosti je disproporce v peněžích, které jsou vybrány, a penězi, které jsou naopak vypláceny. Systém financování důchodů je průběžný, to znamená, co se v daném měsíci vybere od pracujících, tak se vyplatí na důchody. Tyto problémy jsou způsobeny jak demografickým vývojem populace, tak nutnou, zatím však stále nedořešenou, důchodovou reformou.¹⁸

➤ Daňový systém

Daňový systém představuje souhrn všech daní, které na daném území zpravidla státním vybírají. Je stanoven příslušnými zákony a jednotlivé země se v daních výrazně liší. Stát je v této oblasti pod tlakem – na straně jedné potřebuje vybrat co nejvíce peněz, aby mohl rozvíjet své aktivity, na straně druhé občané chtějí naopak co nejméně daní odvádět. Stát však musí zohlednit sociální únosnost daní, to vytváří systém úlev, výjimek apod.

V mezinárodním měřítku je tlak na sjednocování daňových systémů z důvodu mezinárodního obchodu. V neposlední řadě jde také o efektivnost výběru a vymahatelnost daní. Čím složitější systém daní, tím větší náročnost na mzdové výdaje, výdaje na techniku a vybavení.

V České republice jsou daně rozděleny do dvou skupin, na přímé a nepřímé. **Přímé daně** jsou vypočteny z předmětu daně poplatníka a ten také daň odvede. **Nepřímé daně** (až na výjimky) vybírá a odvádí jiná osoba než poplatník.

Přímé daně

- Daň z příjmu (daň z příjmu fyzických osob, daň z příjmu právnických osob)
- Majetkové daně (daň z nemovitosti, pozemků a staveb)
- Daň silniční
- Daně převodové (dědická, darovací, z nabytí nemovitosti)

Nepřímé daně

- Univerzální (daň z přidané hodnoty)
- Selektivní – spotřební (z alkoholu, tabákových výrobků, z lihu atd.)

¹⁸ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 305

- Selektivní – ekologické (energetické-např. z elektřiny)
- Ostatní – cla¹⁹

1.4 Rozpočtová gramotnost

*„Rozpočtovou gramotnost představují kompetence nezbytné pro správu osobního/rodinného rozpočtu (např. schopnost vést rozpočet, stanovovat finanční cíle a rozhodovat o alokaci finančních zdrojů) a zahrnuje i schopnost zvládat různé životní situace z finančního hlediska. Rozpočtová gramotnost zahrnuje vedle výše popsané obecné složky také dvě složky specializované – správu finančních aktiv (např. vkladů, investic a pojištění) a správu finančních závazků (např. úvěrů, leasingů). To předpokládá v obou případech orientaci na trhu různě komplikovaných finančních produktů a služeb, schopnost mezi sebou jednotlivé produkty a služby porovnávat a volit ty nejvhodnější s ohledem na konkrétní životní situaci“.*²⁰

Osobní/rodinný rozpočet

Osobní či rodinný rozpočet je jeden z nástrojů jak jedinec či domácnost může zvládnout požadavky na život v ekonomické realitě. Rozpočet obecně si lze představit jako souhrn příjmů a výdajů. **Rodinný rozpočet je tedy souhrn příjmů a výdajů jedince** či celé domácnosti za určité období. S jeho pomocí můžeme odhalit problematická místa, nebo naopak zjistit finanční rezervy. Rozpočet nám může poskytnout návod, jak snížit svoje dluhy či získat zdroje pro spoření.²¹

Domácí rozpočet by měl zahrnovat rezervu, která by měla rodinu ochránit před výpadkem jejich příjmů nebo před nečekanou událostí spojenou s výdajem financí. Mít finanční rezervu znamená být připraven na ztrátu zaměstnání, nemoc, poškození majetku. Mít finanční rezervu znamená nebát se o svoji budoucnost.²² Je to také prevence před nutností řešit nepředvídatelnou situaci nákladnou půjčkou a tím značně zatížit svůj rodinný rozpočet.

¹⁹ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 307-308

²⁰ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 335

²¹ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 335

²² BERTL, Ivan. *Kapitoly o finanční gramotnosti*. 1.vyd. Praha: Triton, 2012. ISBN 978-80-7387-622-7. s. 54-55

Příjmy domácnosti

Příjmy domácnosti jsou peněžní částky, které obdrželi jednotliví členové domácnosti v hotovosti nebo převodem na účet. Základním příjmem domácnosti je čistá mzda nebo čistý příjem z podnikání, tedy po odpočtu odvodu na zdravotní pojištění, sociální pojištění a zálohy na daň z příjmu. Příjmem mohou být také sociální dávky (např. přídatky na děti, rodičovský příspěvek, podpora v nezaměstnanosti atd.), důchody, příjmy z pronájmu, úroky z vkladů.

Výdaje domácnosti

Výdaje domácnosti jsou peněžní částky, které byly utraceny na zajištění chodu domácnosti, bydlení a jiných potřeb jednotlivých členů. K nejčastějším výdajům patří nájemné, platby za energie, splácení úvěrů, výdaje za jídlo, oblečení, služby (např. telefon, internet), pojištění. Do výdajů zahrnujeme i pravidelně spořené částky.

Rodinný rozpočet

K sestavení rodinného rozpočtu postačí tužka, papír a kalkulačka, lze samozřejmě využít i sofistikovanější metody např. prostřednictvím počítačového programu. Základ je však stále stejný, je nutné na jednu stranu dát příjmy a na stranu druhou dát výdaje. V účetnické latině dal/ má dáti. Nejdříve vytvoříme soupis pevných výdajů – jedná se o platby jako je nájemné, splátky hypotéky či jiných úvěrů a půjček, dále pojištění, bankovní poplatky, platby za elektřinu, plyn, vodu, telefony, internet, výdaje za dopravu, pohonné hmoty a další věci, které musí být zaplacený. Jsou platby, které platíme ročně, pololetně či čtvrtletně – tyto je dobré přepočítat na výdaje za měsíc. Dále je nutné sepsat další částky, které každý měsíc vynakládáme, které ale kolísají. Jedná se o výdaje za nákupy jídla, léků, oblečení, ale i využívané služby.

Výdaje i příjmy je důležité důsledně evidovat.

Jakmile máme rodinné finance pod kontrolou, následuje tzv. ovládnutí rodinných financí, to znamená jejich cílevědomé řízení s využíváním různých bankovních produktů s cílem zlepšit rodinný rozpočet.²³

²³ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 342

K sestavení rodinného rozpočtu lze využít neplacené stránky na internetu. Např. www.mesec.cz.

Když je tedy spočten rozdíl mezi příjmy a výdaji, zjistí se, zda jsou naše finanční prostředky kumulovány pro budoucí spotřebu, nebo zda jsou vytvářeny dluhy. Základní pravidlo je, že rozpočet by měl být vyrovnaný, to znamená, že peníze, které přichází, musí být rovny těm, které odchází. Když jsou výdaje větší jak příjmy, nastává problém, který je nutno řešit. Je potřeba některé výdaje seškrtnat či zmenšit. Nebo zajistit vyšší příjmy, popřípadě udělat nějakou zásadnější změnu jakou je třeba změna bydlení. Je zřejmé, že rodinný rozpočet se časem vyvíjí a mění, tak jak dochází ke změně jednotlivých položek a našich potřeb. Proto je dobré jej po určité době přehodnotit – po půl roce až roce.

„Existuje nepsané pravidlo, podle kterého se nedoporučuje, aby celkové zadlužení (půjčky, hypotéky, kreditní karty apod.) a z něj vyplývající měsíční splátky, přesahovalo více než třetinu vašich příjmů.“²⁴

Dluhová past

Pokud je porušeno základní pravidlo, aby příjmy byly v rovnováze s výdaji, a domácnost nemá vytvořeny žádné finanční rezervy, může dojít k tomu, že snaha vyrovnat tento schodek začne postupně zadlužovat domácnost. Toto může dojít až tak daleko, že jeden dluh je řešen dalším dluhem, jelikož dlužník nemá jiné prostředky, kterými by tento propad řešil. Tato situace se nazývá dluhová past.

„Přicházející peníze často umožňují lidem kupovat věci, které aktuálně chtějí, bez ohledu na to, zda je opravdu potřebují nebo zda výdaje na jejich nakoupení neohroží vyrovnanost peněžních toků. Dluhová past ovšem nastane, pokud se nepředvídaně objeví nezbytné výdaje a rovnováha mezi příjmy a výdaji je porušena. Pokud něco takového nastane, dost lidí pak, z nedostatku jiných příležitostí a možností, využije nabídek rychlých půjček, půjček v rámci kreditních karet nebo limitů kontokorentních úvěrů. Často bez ohledu na nákladnost a rizikovost takového řešení.“²⁵

²⁴ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 343

²⁵ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 343

Finanční plánování

Podstatou finančního plánování je **formulace životních cílů, přání a potřeb** a následně cest, jak těchto cílů a potřeb dosáhnout. Každý jedinec má jiné priority a cíle ve svém životě.

Hlavním cílem rodinného finančního plánování je zajištění jak přítomnosti, tak budoucnosti rodiny prostřednictvím správné kombinace příjmů a výdajů s optimálním využitím všech volných prostředků.

Jednotlivé cíle zajištění rodiny

- Zajištění přítomnosti (ochrana osob, majetku a úspor)
- Zajištění budoucnosti (zajištění bydlení, výnos z úspor, příjem v důchodu, životní cíle)

Při sestavování finančního plánu je doporučeno postupovat v tomto pořadí

- Cíle – co si chceme za peníze pořídit
- Zdroje – kolik máme peněz, popřípadě kolik chceme mít peněz na splnění cílů (pravidelné, jednorázové)
- Rizika – co nám hrozí a jak to pokrýt
- Přiřadit cílům zdroje – kolik peněz dáme na jaké finanční produkty²⁶

Finančním plánem si stanovíme priority těchto jednotlivých cílů s porovnáním s našimi reálnými možnostmi. Je zřejmé, že naše priority se budou v čase měnit. S tím souvisí **fáze životního cyklu rodiny**. Každá životní fáze klade důraz na jiné potřeby.

- Mladí lidé – zábava, vzdělání
- Plné hnízdo I (manželé s dětmi do 6 let) – nezbytnosti, nábytek, bydlení
- Plné hnízdo II (manželé s dětmi nad 6 let) – sportovní vybavení, kroužky dětí
- Plné hnízdo III (manželé s dospívajícími dětmi) – auto, domácí elektronika, zájezdy, vzdělání dětí
- Prázdné hnízdo I – znovu vybavení domácnosti, pomoc mladým, koníčky
- Prázdné hnízdo II - zdravotnictví, nezbytnosti

²⁶ SYROVÝ, Petr a Tomáš TYL. *Osobní finance: řízení financí pro každého*. 2. aktualiz.vyd: Grada, 2014. Finance. ISBN 978-80-247-4832-0. s. 59

Smyslem osobního/rodinného finančního plánování je stanovit si cíl, ke kterému se chceme dostat, a sestavit si takový plán, který nás k tomuto cíli dovede. Je nutné zvážit všechna rizika (např. ztráta zaměstnání, dlouhodobá nemoc, zvýšení cen) a mít připravenou alespoň malou finanční rezervu pro pokrytí nepředpokládaných výdajů.²⁷

1.5 Právní gramotnost

„Právní gramotnost je souhrnem znalostí z oblasti platného práva, které by měl spotřebitel mít, aby byl schopný účinně prosazovat svá práva, patřičně plnit své povinnosti a kvalifikovaně se v této pozici rozhodovat.“²⁸

Právní gramotnost je v oblasti financí zaměřena především na postavení spotřebitele, na co si dát pozor při uzavírání smluv o poskytování peněžních prostředků a na možné následky neplnění smluvních ujednání.

Spotřebitel a jeho ochrana

Cílem ochrany spotřebitele je napomoci klientům činit informovaná rozhodnutí a efektivně řešit vzniklé situace a spory.²⁹

Je sice pravdou, že každý by měl nést odpovědnost za svá rozhodnutí, každý svéprávný občan má právo se rozhodovat podle svého uvážení, ale musí mít šanci rozhodnout se na základě dostatečného množství informací, znalostí a pochopení všech podstatných údajů.

Mezi ty nejzranitelnější skupiny lidí patří ti, kteří se z jakékoliv příčiny ocitnou v hmotné nouzi a řeší tento nedostatek peněz půjčkou, nejhůře rychlou půjčkou. S největší pravděpodobností se z nich stanou chroničtí dlužníci, kteří budou mít následně problém se splácením. Firem, které se na poskytování půjček právě této cílové skupině zaměřují, je celá řada a stále přibývají. Jejich hlavním lákadlem je rychlost půjčky a snadná dostupnost peněžních prostředků. Disponují také velmi dobře propracovaným systémem vyhledávání neplaticích dlužníků a následného vymáhání.

Bohužel dopady jsou velmi smutné, někdy až tragické, a při soudních sporech vychází najevo, že spotřebitel – dlužník vůbec neví, co je obsahem smlouvy, kterou podepsal.

²⁷ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 355

²⁸ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 358

²⁹ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 133

Instituce ochrany spotřebitele

V ČR je celá řada institucí, které poskytují radu, právní pomoc, ale zabývají se i organizováním preventivních programů z oblasti financí a finanční gramotnosti.

Ústředním orgánem pro ochranu spotřebitele na finančním trhu je **Ministerstvo financí ČR**. V jeho kompetenci je příprava zákonů a souběžně také vykonává státní dozor nad poskytováním státních příspěvků jak na penzijní připojištění, tak stavebního spoření. Tvůrcem většiny prováděcích předpisů a orgánem dohledu nad finančním trhem je **Česká národní banka**. Některé dozorové funkce vykonává také **Česká obchodní inspekce**.

Nestátní neziskové organizace

- Sdružení obrany spotřebitelů - Asociace, z.s
- Poradna při finanční tísni, o.p.s.
- Asociace občanských poraden
- dTest, o.p.s.

Co by měl spotřebitel vědět a na co by si měl dát pozor

- Smlouva o spotřebitelském úvěru musí být uzavřena písemně
- Smlouva musí obsahovat podmínky, za kterých lze od ní odstoupit
- Smlouvu pečlivě prostudovat a nepodlehnout nátlaku rychlého podpisu či neumožnění prostudovat si smlouvu doma
- Způsob úročení úvěru-místo ročního období (zkratka p.a.) je uvedeno např. měsíční (zkratka p.m.)
- Smlouva o spotřebitelském úvěru - musí zde být uvedeny celkové roční procentuální náklady úvěru - zkratka RPSN. Na základě této hodnoty si porovnávat nabídky a ne jen podle výše samotného úroku. Musí být také uvedena celková zaplacená částka a počet splátek.
- Smlouva musí obsahovat ujednání o právu předčasně splatit před stanovenou lhůtou
- Smlouva musí obsahovat také všechny platby, které s poskytnutím spotřebitelského úvěru souvisí (např. vedení účtu, za poskytnutí úvěru atd.)

Právní pojmy

Věřitel

Osoba, která má právo na plnění určitého dluhu. Osoba, jež na základě smlouvy poskytuje úvěr.

Dlužník

Osoba, která má povinnost dluh plnit. Osoba, která si úvěrem opatřuje peněžní prostředky.

Pohledávka

Právo jedné osoby – věřitele na plnění určitého dluhu druhou osobou – dlužníkem.

Závazek

Povinnost jedné osoby – dlužníka plnit určitý dluh druhé osobě – věřiteli.

Smlouva

Ujednání dvou či více stran o jejich vzájemných právech a povinnostech.

Zajištění vrácení půjčky či úvěru

Při sjednání půjčky a úvěru si věřitelé různým způsobem zajišťují svoje pohledávky na vrácení poskytnutých prostředků. Jedná se o smluvní ujednání, které usnadní v případě, že dlužník neplní svoje závazky, co nejrychleji uspokojit svoje pohledávky.

Nejčastější způsoby zajištění

- **Smluvní pokuta**
- **Ručení** – jedná se o závazek třetí osoby, tzv. ručitele, který se zaváže uspokojit pohledávku věřiteli, jestliže ji neuspokojí dlužník.
- **Zástavní právo** – věřitel, v jehož prospěch je zástavní právo zřízeno, se může v případě neplnění závazku dlužníka, domáhat prodeje věci zatížené zástavním právem, nejčastěji nemovitostí.
- **Zajišťovací převod práva** – spočívá v tom, že dlužník a věřitel uzavřou dohodu, na základě níž dlužník převede na věřitele nějaké svoje majetkové právo – zpravidla vlastnické.
- **Směnka** – listina (cenný papír), kterou výstavce směnky slibuje osobě uvedené na směnce, že ji v určené době a na určeném místě zaplatí určitou částku.

Zajištění vystavením směnky spočívá v tom, že směnka v sobě obsahuje právo na zaplacení určité částky a věřitel se na základě ní může přímo domáhat zaplacení, aniž by musel prokazovat existenci nějaké smlouvy.³⁰

³⁰ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 377

2 SOCIÁLNÍ A PRÁVNÍ DOPADY NEDOSTATEČNÉ FINANČNÍ GRAMOTNOSTI

2.1 Sociální dopady

Sociální vyloučení

Sociální vyloučení je proces, při kterém dochází k postupnému oddělování, vyčleňování jedinců či skupin obyvatelstva ze sociálního, ekonomického a kulturního života společnosti v důsledku nedostatečného přístupu nejen k rozdělování bohatství, ale i k dalším zdrojům ve společnosti jako jsou zaměstnání, vzdělávání, bydlení, zdravotní péče a sociální ochrana. Společnost se tím dělí na ty, co jsou uvnitř a na ty co jsou vně společnosti³¹

K těmto skupinám patří

- Příslušníci etnických skupin
- Osoby se zdravotním postižením
- Osoby s nízkou kvalifikací
- Dlouhodobě nezaměstnaní
- Osoby žijící ve znevýhodněných oblastech s vysokou mírou nezaměstnanosti
- Migranti

Míra rizika sociálního vyloučení se stupňuje u jedince, u něhož dochází ke kombinaci výše uvedených znevýhodnění. Jedinci takto ohrožených a vyloučených skupin obyvatelstva mají velké finanční problémy a jsou nejčastější cílovou skupinou nabídek s nebankovními půjčkami. Dochází u nich k **předlužování** a tím se jejich sociální vyloučení ještě umocňuje.³²

³¹ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 65

³² BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 65

Kriminalita

Pojem kriminalita představuje souhrn trestných činů, které byly spáchány buď úmyslně, nebo z nedbalosti trestně odpovědnými jedinci na stejném místě za určité období, zpravidla jeden rok.³³

2.2 Právní dopady

V oblasti financí existuje mnoho typů trestné činnosti, ať už majetkové nebo nemajetkové povahy. Ty, které se týkají poskytování úvěrů, jsou – úvěrový podvod, předlužení, exekuce, insolvence a oddlužení.

Úvěrový podvod

Za účelem získání úvěru, případně za účelem co nejvýhodnějšího úvěru, neposkytne dlužník věřiteli všechny informace nebo poskytne přímo nepravdivé informace – především informace o ekonomické situaci dlužníka. Nebo např. použije úvěr na jiný než určený účel. Jedná se o trestný čin úvěrového podvodu podle §211 trestního zákona.

Předlužení

Předlužení znamená stav, kdy jsou splatné závazky určité osoby vyšší než její majetek. Potom se jedná o trestný čin způsobení úpadku podle §224 trestního zákona. Zde postačí vědomá nedbalost, aby byl čin spáchán. Ta spočívá v tom, že dlužník věděl, že jeho jednání jej může přivést do stavu neschopnosti splácet své závazky, ale bez přiměřeného důvodu spoléhal, že se tak nestane. Skutková podstata tohoto trestného činu je v jednání v hrubém nepoměru k majetku dlužníka. Znamená to tedy, že dlužník přijme další závazek nebo zřídí zástavu ke svému majetku, ač ví, že je předlužen. Sankce za tento trestný čin je v podobě odnětí svobody až na jeden rok nebo zákaz činnosti, popřípadě peněžitý trest.

Exekuce

Pokud dlužník v situaci, kdy je proti němu vydáno pravomocné rozhodnutí soudu, kde je stanovena povinnost uhradit věřiteli dlužnou částku – tzv. exekuční titul, tuto povinnost nesplní, může být proti němu zahájeno exekuční řízení. Exekuční titul – jedná se o jakékoliv pravomocné a vykonatelné rozhodnutí soudu, rozhodnutí vydané v rámci

³³ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 53

rozhodčího řízení, notářský či exekuční zápis se svolením k vykonatelnosti, různé platební výměry, výkazy nedoplatků ve věcech daní, poplatků, pojištění atd. Exekuční titul musí věřiteli přiznávat právo proti dlužníkovi, nejčastěji je to dlužníková povinnost uhradit dlužnou částku a její příslušenství.

Základní pojmy v exekučním řízení

Oprávněný = věřitel

Povinný = dlužník

Exekuční titul = podklad pro nařízení exekuce – způsobilý právní titul svědčící o opodstatněnosti požadavku věřitele, např. pravomocné rozhodnutí soudu.

Ještě než podá oprávněný návrh na exekuci, může přistoupit k tomu, že soudu navrhne, aby povinného předvolal a vyzval ho k prohlášení majetku. Na toto předvolání se musí povinný dostavit osobně, nemůže být v zastoupení. V tomto řízení musí povinný uvést pravdivě veškeré údaje o svém majetku – zejména výši příjmu a zaměstnavatele, čísla svých bankovních účtů, veškeré nemovitosti, které vlastní či spoluvlastní.

Exekuční řízení

Exekuční řízení je dle zákona 120/2001 Sb. prováděno exekutory, případně zaměstnanci příslušného exekutorského úřadu. V exekučním řízení jde o **vymáhání pohledávek** a o co nejrychlejší uspokojení věřitele. Mezi způsoby provedení exekuce, pokud exekuční titul ukládá povinnost zaplatit peněžitou částku, patří – srážky ze mzdy, důchodů, příp. jiných příjmů, příkázání pohledávky – zejména příkazem k výplatě z účtu v bance, prodej movitých věcí a nemovitostí.

Nepostižitelné movité věci

Občanský soudní řád vymezuje movitý majetek, který nemůže být postižen exekucí a jehož prodej je zakázán podle zvláštních předpisů.

Jedná se zejména o tyto věci

- Potřebné k uspokojování hmotných potřeb svých a své rodiny
- Potřebné k plnění svých pracovních záležitostí
- Běžné oděvní součásti
- Obvyklé vybavení domácnosti

- Zdravotnické potřeby, které povinný potřebuje vzhledem ke své nemoci či tělesné vadě
- Snubní prsten a jiné osobní věci
- Hotové peníze do 1 000 Kč
- Potřebné k výkonu podnikatelské činnosti

Exekuce se týká nejen povinného, ale i jeho rodiny. Jde-li o vymáhání závazku vzniklého za doby trvání manželství, **exekuce se vztahuje i na majetek ve společném jmění manželů**. K zúžení SJM je v tomto případě přihlíženo, jen pokud byl o její existenci věřitel prokazatelně informován již v době vzniku závazku. Ani rozvodem se dluhů nelze zbavit. Vypořádání majetku při rozvodu totiž vychází ze zásady, že nesmí být dotčena práva věřitelů, jinak by byl tento právní úkon neplatný. Z manželství si tedy každý z manželů odnese příslušnou část majetku i závazků, které je povinen vypořádat.³⁴

Soupis movitých věcí provádí tzv. vykonavatelé (zaměstnanci exekutorů) na místě u povinného, jenž musí umožnit přístup na všechna místa, kde má svůj movitý majetek umístěn. Poté se sepsané věci označí, případně zajistí, a následně prodají. Z výtěžku je potom uspokojena pohledávka oprávněného včetně nákladů na exekuci. U prodeje nemovitosti je postup stejný jako u prodeje movitých věcí. V tomto případě však exekutor (příp. soud) provede zápis do katastru nemovitostí, přičemž povinný tak nemůže již s nemovitostí disponovat. Sepsané věci i věci nemovité se prodají v dražbě. Povinný a manžel povinného dražit nesmějí. Vydražitel se vlastníkem dané věci stává udělením příklepu, poté, co učinil nejvyšší podání.

Rozhodně je lepší se exekuci vyhnout, rozhodně svůj **dluh neřešit nečinností**, ale co nejdříve zaplatit. Jakmile se o exekuci dlužník dozví, je nejlepší co nejdříve kontaktovat příslušný exekutorský úřad a domluvit se na vhodném řešení. Náklady na exekuci průběžně narůstají s tím, jak rostou úkony, které exekutor musel učinit. Zabavený majetek je v dražbě dost často prodáván hluboko pod cenou.

Insolvence

Může se stát, že není možné z majetku dlužníka uspokojit pohledávky všech věřitelů. Potom se daný dlužník ocitá v úpadku.

³⁴ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 413

Úpadek dlužníka je dán především tehdy, jestliže se ocitne v platební neschopnosti, tedy má-li více věřitelů a peněžité dluhy po splatnosti delší než 30dnů a tyto dluhy není schopen plnit.³⁵

Zahájení insolvenčního řízení je možné pouze na návrh (tzv. **insolvenční návrh**) věřitele nebo dlužníka. Soud o této věci nijak nerozhoduje, pouze tuto skutečnost oznámí tzv. vyhláškou o zahájení insolvenčního řízení. Pokud bude proti dlužníkovi zahájeno insolvenční řízení na základě návrhu věřitele, soud dlužníkovi tento návrh zašle a ten má možnost se v určené lhůtě k návrhu vyjádřit.

Dlužník, který je podnikatelem – právnickou i fyzickou osobou, je povinen podat insolvenční návrh bez zbytečného odkladu poté, co zjistí, že se nachází v úpadku.

Výhody zveřejnění vyhlášky jsou

- Nelze provést exekuci na majetek ani pokračovat v probíhající exekuci
- Lze požádat soud o povolení oddlužení
- Věřitelé musí přihlásit své pohledávky u soudu do 30 dnů od zahájení insolvenčního řízení jinak se k nim již nebude přihlížet
- Úroky z prodlení a další příslušenství již nadále nenarůstají

Nevýhody zahájení insolvenčního řízení

- Omezení možnosti nakládat s majetkem
- Předložení všech rozhodných skutečností týkajících se majetku a příjmů
- Jméno dlužníka se objeví v insolvenčním rejstříku – může výrazně ovlivnit jednání ostatních s dlužníkem

Způsoby řešení insolvence v podnikatelské sféře

- **Konkurz** – jedná se o „likvidaci“ dlužníka, kdy je zpeněžen jeho majetek a výtěžek rozdělen mezi věřitele
- **Reorganizace** – určena pro velké podniky, jejím principem je zachování daného podniku v reorganizované podobě zajištěné ozdravnými opatřeními s cílem dosáhnout postupného uspokojení věřitelů

³⁵ BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1.vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4. s. 416

Oddlužení /osobní bankrot

Institut oddlužení dle insolvenčního zákona je určen pro dlužníky nepodnikatele (dluh z podnikání nebrání oddlužení pouze za podmínek uvedených v insolvenčním zákoně), kteří jsou schopni svým nezajištěným věřitelům (nemají své pohledávky zajištěny např. zástavním právem) jednorázově nebo ve splátkách, **po dobu 5 let uhradit alespoň 30% jejich pohledávek**. Tato možnost poskytuje dlužníkovi druhou šanci, jakmile jsou splněny všechny zákonné podmínky oddlužení, je dlužník osvobozen od placení zbytku závazku. Nesmí se však jednat o nepoctivý záměr dlužníka.

Rozhodnutí o schválení oddlužení

Insolvenční soud schválí oddlužení rozhodnutím, ve kterém bude uvedeno, zda oddlužení bude provedeno formou zpeněžení majetkové podstaty, nebo plněním splátkového kalendáře. Vždy je také uvedeno, kdo je **insolvenčním správcem**. Účinky schválení oddlužení nastávají okamžikem zveřejnění rozhodnutí o schválení oddlužení v insolvenčním rejstříku.

Vyhlásit osobní bankrot a podat kvalifikovaný návrh je pro laika poměrně složité. Musí obsahovat striktně dané zákonné náležitosti. Tomu odpovídá skutečnost, že téměř polovina osobních bankrotů je zamítnuta či odmítnuta. Pozor je potřeba si dávat na podvodné společnosti, které se v této oblasti na trhu vyskytují. Místo deklarované nezištné pomoci dlužníkům využívají jejich zoufalství k vlastnímu obohacení a pod hlavičkou oddlužení zatíží dlužníka dalšími půjčkami.

3 SENIOŘI A FINANČNÍ GRAMOTNOST

3.1 Specifika komunikace se seniory

V průběhu života dochází u jedince k mnoha změnám zasahujícím nejen do oblasti tělesných schopností, ale také k transformacím emocionálním, kognitivním a psychosociálním. V souladu s respektováním těchto odlišností v období stáří je nezbytné přizpůsobení komunikačních technik schopnostem a dovednostem naslouchajícího – akceptace omezení či poruch smyslových funkcí, změny kognitivních funkcí. Velmi výraznou determinantou komunikace se seniory jsou také další změny v sociální oblasti. Starý člověk je vystaven tzv. **generační osamělosti**, musí se smířovat s úmrtím životního partnera, sourozenců a přátel.³⁶

Bariéry komunikace se seniory

Interní – vyplývají se schopnosti a dovednosti jedince, jeho prožívání a zdravotního stavu

- Obava z neúspěchu
- Negativní emoce (strach, zlost)
- Bariéry postoje (xenofobie)
- Nepřípravenost
- Fyzické nepohodlí, nemoc

Externí – dány zevním prostředím, jeho uspořádáním

- Vyrušení další osobou
- Hluk, šum
- Vizuální rozptylování
- Neschopnost naslouchat
- Komunikační zahlcení³⁷

Sociální interakce při komunikaci se seniory je ovlivněna jejich sníženou schopností přijímat sdělovaný obsah. Hlavním důvodem jsou poruchy sluchu, zraku a kognitivních funkcí. Senioři mají také sníženou schopnost porozumět obsahu sdělení a produkovat

³⁶ POKORNÁ, Andrea. *Komunikace se seniory*. 1.vyd. Praha: Grada, 2010. Sestra. ISBN-978-80-247-3271-8. s. 16

³⁷ POKORNÁ, Andrea. *Komunikace se seniory*. 1.vyd. Praha: Grada, 2010. Sestra. ISBN-978-80-247-3271-8. s. 18

vyjádření, což se projevuje pomalejším tempem řeči. Mají problém nalézt správné slovo, či pojem, a proto potřebují delší čas k odpovědi.

Manipulace v komunikaci se seniory

Manipulace je soustavné heteronomní ovlivňování a usměrňování jedince sledující určitý cíl, např. obchodní. Nástrojem jsou různé sociální techniky jako zastrašování, popírání, lichocení, stěžování si, verbální násilí. Úmyslná manipulace využívá všech těchto technik včetně přesvědčování až po záměrné zkreslení či nepředání informací.

Manipulátorem je označována osoba, která je schopna lhát, klamat či využívat lsti s úmyslem dosáhnout vlastních cílů a uchyluje se k zahrávání si s ostatními osobami.³⁸

Manipulátor jedná většinou tak, aby na začátku získal u svých obětí sympatie. Často využívá charisma a znalost slabých stránek ostatních lidí.

Využívání odborné terminologie, profesního jazyka a žargonu

Používání specifických pojmů charakteristických pro určitou společenskou nebo profesně zaměřenou skupinu, je typickým znakem moderní společnosti. Stejně tak používání zkratk, neologismů a cizích slov. Porozumění takovým specifickým pojmům je pro osoby, které nejsou členy dané sociální skupiny, velmi obtížné. Používání profesního jazyka tam, kde je nezbytné vzájemné porozumění komunikujících osob, je velmi nežádoucí, až nebezpečné. Neporozumění může mít až fatální následky.

3.2 Podomní prodej a předváděcí akce

Podomní prodej (prodej mimo obchodní prostory) neumožňuje spotřebiteli pořádně si prohlédnout kupovanou věc či řádně promyslet a porovnat nabízenou službu, což je způsobeno tím, že předem nečeká, že k nabídce dojde. Nový občanský zákoník požaduje, aby spotřebitelé měli ještě před uzavřením smlouvy dostatek relevantních informací a to v písemné podobě na papíře. Dále spotřebiteli umožňuje **odstoupení od smlouvy ve lhůtě 14 dnů od podpisu** či dodání zboží a určuje podmínky vrácení peněz od podnikatele.

³⁸ POKORNÁ, Andrea. *Komunikace se seniory*. 1.vyd. Praha: Grada, 2010. Sestra. ISBN-978-80-247-3271-8. s. 86

Nejčastěji se podomní prodejci a organizátoři předváděcích akcí zaměřují právě na seniory, kteří velice snadno podlehnou záměrně zkresleným informacím o výrobcích, či výhodnosti změny poskytovatelů služeb. Scénář bývá obdobný - úsměv, milé vystupování, ale pokud člověk odolává, končí velmi hrubým jednáním, urážením, dokonce i agresí.

Obecně prospěšná společnost dTest vydala brožuru s názvem „Jak nepadnout do pasti“, která je určena převážně seniorům a je zaměřená právě na rady a doporučení, jak čelit těmto nekalým praktikám. Nejdůležitější doporučení této publikace je **naučit se říkat ne**, vůbec se nezúčastňovat prodejních akcí a nepouštět k sobě domů žádné dealery a podomní prodejce. Součástí této publikace je i vzor odstoupení od kupní smlouvy uzavřené při předváděcí akci nebo podomním prodeji.³⁹

Fenoménem poslední doby je nabídka značných finančních úspor formou podomního prodeje, za předpokladu změny dodavatele elektřiny nebo plynu, popř. mobilního operátora. Prodejci se falešně vydávají za zástupce současného poskytovatele, domáhají se předložení vyúčtování, a pokud jsou vpuštěni do bytu či domu, je velmi obtížné nepodlehnout jejich přesvědčování. Samozřejmostí je, že trvají na okamžitém podpisu smlouvy bez možnosti si návrh smlouvy prostudovat či ověřit informace přímo u poskytovatele služby. Je důležité tyto lidi důrazně odmítnout a vůbec nepouštět domů.

³⁹ REDAKČNÍ KOLEKTIV dTest, o.p.s.. *Jak nepadnout do pasti*. Praha: dTest, o.p.s., 2014.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

4 VÝZKUM

Tato kapitola se ve své první části věnuje vytyčenému cíli výzkumu, zvolené metodologii a stanoveným hypotézám. Druhá část analyzuje složení výzkumného vzorku a ve třetí části jsou prezentovány výsledky výzkumu.

4.1 Cíle, metody a stanovení hypotéz

Cíl výzkumu

Cílem této bakalářské práce je zjistit úroveň finanční gramotnosti seniorů, zda se orientují v současné nabídce finančních produktů, jestli si své finance řídí sami nebo využívají služeb finančního poradce, jaké produkty nejčastěji využívají a zda mají vytvořenu finanční rezervu pro případ většího výdaje financí. Také mě zajímalo, jaké jsou jejich zkušenosti s nabízením finančních produktů formou podomního prodeje.

Dílčí otázky, na které chci tímto výzkumem odpovědět, jsou:

- Má na úroveň finanční gramotnosti vliv, zda senior žije ve městě či na vesnici?
- Mají senioři vytvořenu finanční rezervu?
- Byli v rámci podomního prodeje častěji obtěžováni senioři žijící na vesnici?

Metoda výzkumu

Ve společenských vědách je výzkum prováděn dvěma metodologickými přístupy, lišícími se od sebe způsobem sběru dat: kvantitativní metodologie a kvalitativní metodologie. Pro můj výzkum finanční gramotnosti jsem zvolila kvantitativní metodologii, konkrétně dotazníkové šetření. Dotazník je nejfrekventovanější technikou hromadného zjišťování údajů a sběru dat. Dotazníkem je možné získat velké množství informací při malé investici času.⁴⁰

Dotazník vyžaduje pečlivé vypracování otázek, aby umožnil potvrdit nebo vyvrátit stanovenou hypotézu. Má být tvořen jednoduchými otázkami, na které dovedou respondenti odpovědět. Je důležité se vyvarovat dvojitému otázkám, protože respondent nám může odpovědět pouze na jednu z nich.

⁴⁰ GAVORA, Peter. *Výzkumné metody v pedagogice: příručka pro studenty, učitele a výzkumné pracovníky*. Brno: Paido, 1996. Edice pedagogické literatury. ISBN 80-85931-15-X. s. 53

Dotazník tvoří 21 otázek a dle doporučení obsahuje jak uzavřené (nabízejí dvě nebo více alternativních odpovědí), polouzavřené (ano/ne a jestliže ano, tak uveďte konkrétně...)tak otevřené otázky (nenabízejí alternativní odpovědi a nutí, aby se respondent vyjádřil širěji)⁴¹. Tím dotazník působí osvěživě a zlepšuje pozornost a zájem ze strany respondentů.⁴² Dotazník byl anonymní.

Ještě před samotným dotazníkovým šetřením jsem provedla tzv. pilotáž, kdy jsem svým příbuzným a známým rozdala 9 dotazníků a ověřovala si srozumitelnost kladených otázek. Na základě pilotáže jsem zredukovala počet otázek z 26 na 21. Pilotáž také odhalila jeden nedostatek a to velikost použitého písma v dotazníku. Většina oslovených seniorů v pilotáži si stěžovala, že je příliš malé. Na základě tohoto zjištění jsem písmo zvětšila.

Stanovení hypotéz

Na základě uvedeného cíle bakalářské práce jsem si stanovila tyto hypotézy:

H1 - Senioři žijící ve městě využívají více finančních produktů než senioři na vesnici.

H2 - Senioři žijící ve městě mají vyšší znalosti finančních pojmů než senioři žijící na vesnici

H3 – Senioři na vesnici byli obtěžováni podomními prodejci častěji než senioři ve městě.

H4 – Více než 70 % seniorů má vytvořenu finanční rezervu pro případ nečekaného finančního výdaje.

4.2 Vymezení výzkumného vzorku

Výzkumný soubor je tvořen seniory od 60 let z vesnic v okolí Velké Bíteše a Náměště nad Oslavou. Dále senioři od 60let z Brna, Velkého Meziříčí a Třebíče. Z části se jedná o seniory z okruhu mých kolegů, rodiny, známých. Část oslovených tvoří senioři, kteří byli hospitalizováni v nemocnici, kde mi po předešlé domluvě a se součinností zdravotního personálu, umožnili výzkum provést. Další část tvoří spoluobčané, jejich známí a příbuzní.

⁴¹ RADVAN Eduard a Michal VAVŘÍK. *Metodika psaní odborného textu a výzkum v sociálních vědách*. Brno: Institut mezioborových studií Brno, 2012. ISBN 978-80-97182-25-3. s. 43

⁴² GAVORA, Peter. *Výzkumné metody v pedagogice: příručka pro studenty, učitele a výzkumné pracovníky*. Brno: Paido, 1996. Edice pedagogické literatury. ISBN 80-85931-15-X. s. 60

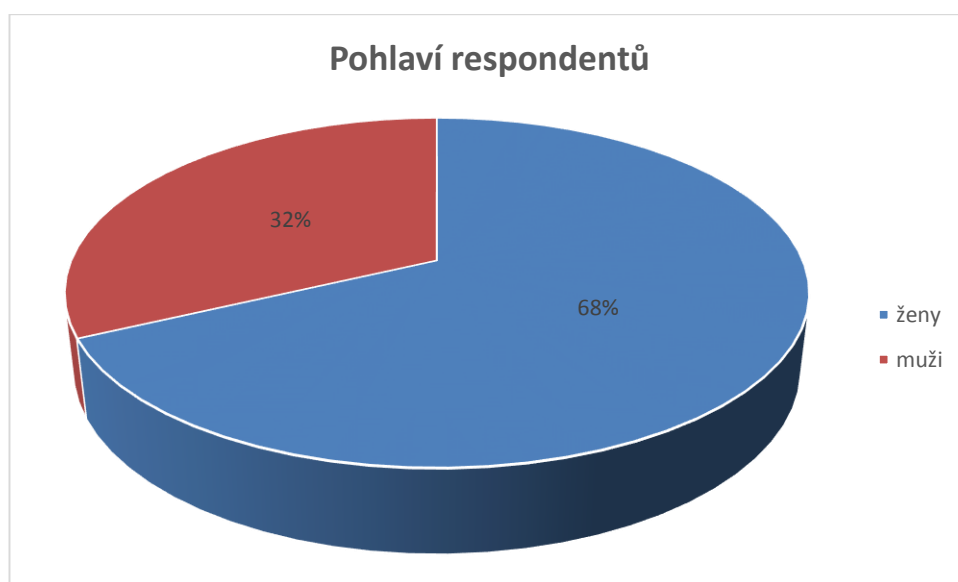
Výzkum probíhal od prosince 2015 až do února 2016.

Celkem bylo osloveno 108 respondentů. Zpět mi bylo vráceno a vyplněno **102 dotazníků**. Z celkového počtu byla návratnost 94,5 %. Žádný vrácený dotazník již nebyl vyřazen.

Otázka č. 1 – Vaše pohlaví, jste žena nebo muž?

pohlaví	počet	%
ženy	69	68
muži	33	32

Tabulka č. 1: Pohlaví respondentů

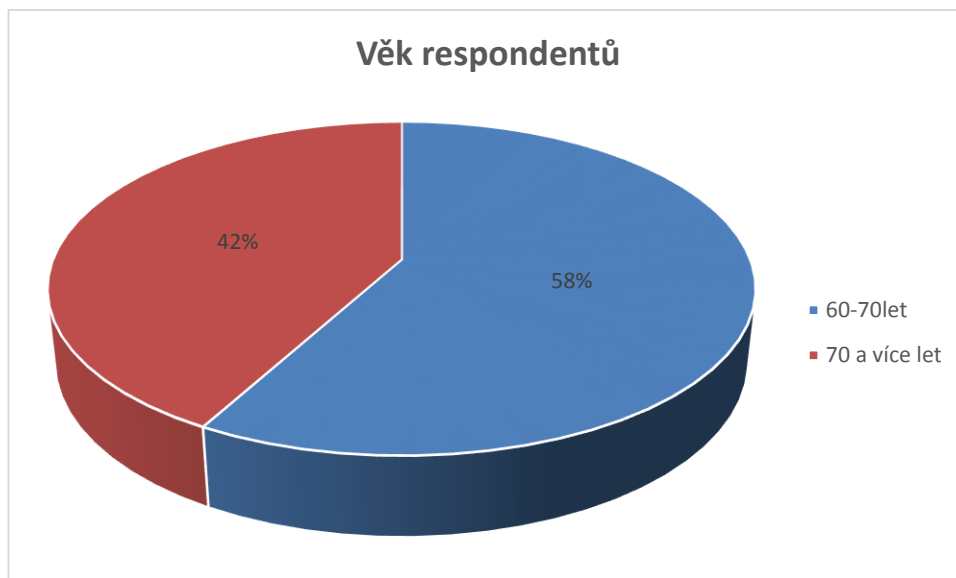


Graf č. 1 Pohlaví respondentů

Otázka č. 2 – Patříte do věkové kategorie 60 -70 let nebo 70 a více let?

věk	počet	%
60-70let	59	58
70 a více let	43	42

Tabulka č. 2: Věk respondentů

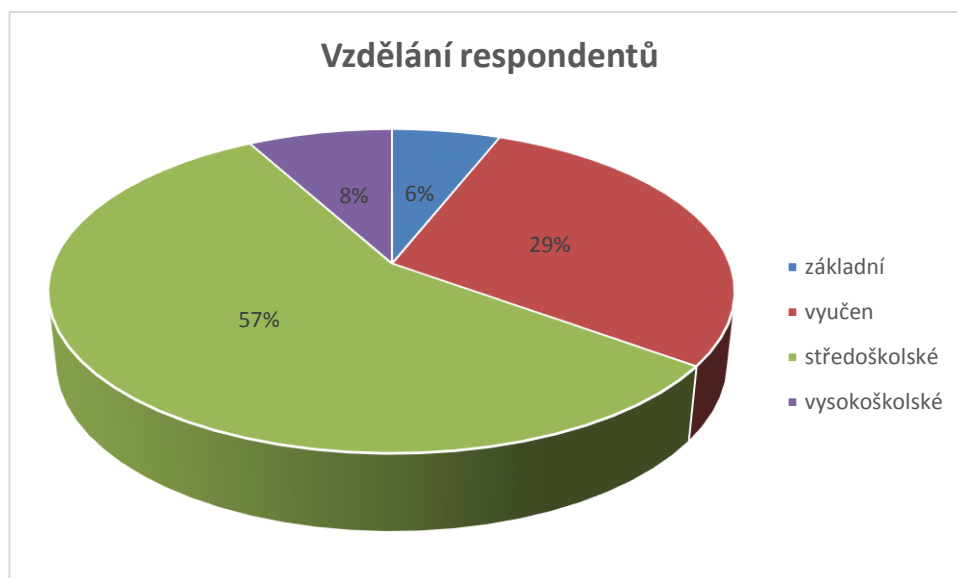


Graf č. 2: Věk respondentů

Otázka č. 3 – Vaše nejvyšší dosažené vzdělání?

vzdělání	počet	%
základní	6	6
vyučen	30	29
středoškolské	58	57
vysokoškolské	8	8

Tabulka č. 3: Vzdělání respondentů

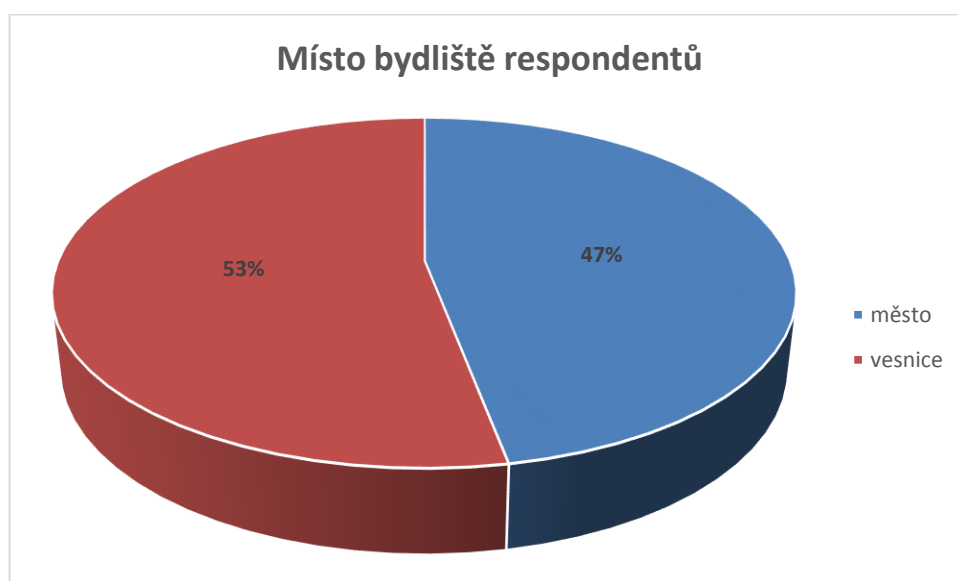


Graf č. 3: Vzdělání respondentů

Otázka č. 5 – Trvale žijete ve městě, na vesnici?

bydliště	počet	%
město	48	47
vesnice	54	53

Tabulka č. 4: Místo bydliště respondentů

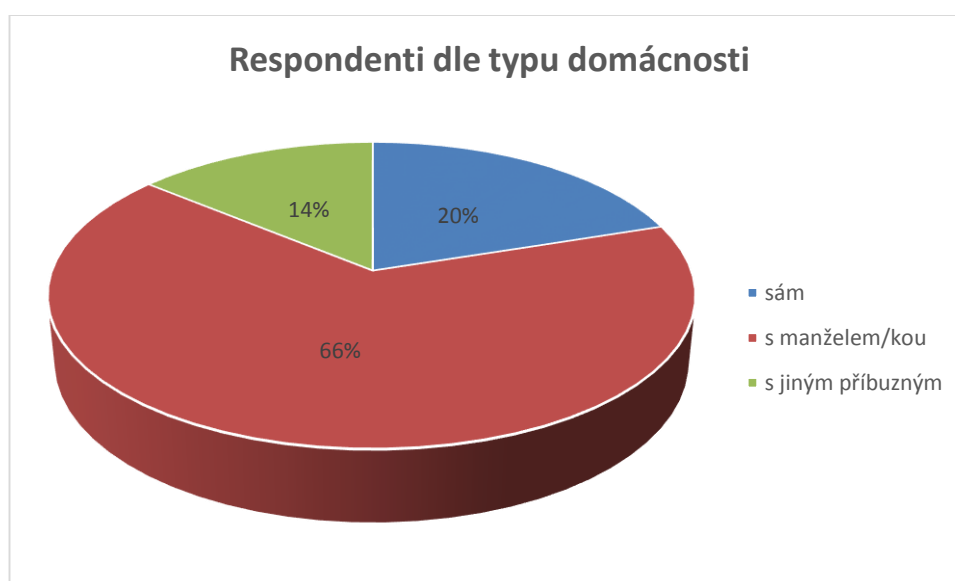


Graf č. 4: Místo bydliště respondentů

Otázka č. 4 – V domácnosti žijete sám, s manželem/manželkou, s jiným příbuzným?

senior žije	počet	%
sám	20	20
s manželem/kou	67	66
s jiným příbuzným	14	14

Tabulka č. 5: Respondenti dle typu domácnosti



Graf č. 5: Respondenti dle typu domácnosti

4.3 Analýza a interpretace výsledků

V této části jsou zpracované otázky, které slouží k verifikaci či falzifikaci stanovených hypotéz.

Celkem bylo dotazníkovým šetřením zpracováno 102 dotazníků – 48 dotazníků seniři z města a 54 dotazníků seniři z vesnice.

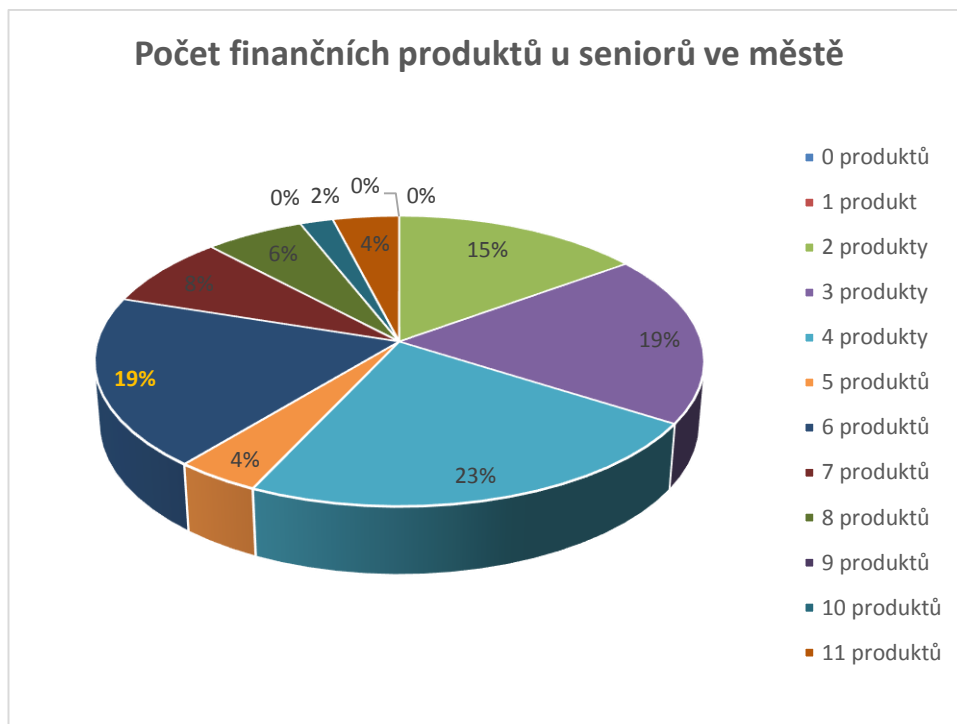
H1 – Senioři žijící ve městě využívají více finančních produktů než senioři na vesnici

U této hypotézy jsem vycházela z otázky č. 10 – Nyní zaškrtněte finanční produkty, které využíváte. V otázce bylo uvedeno 14 typů finančních produktů a u každého byla možnost zaškrtnutí. Zvlášť jsem počítala počet využívaných finančních produktů u seniorů z města a zvlášť z vesnice. Poté jsem vypočítala aritmetický průměr počtu využívaných finančních produktů u kategorie senioři z města a senioři z vesnice. Následně jsem výsledky porovнала.

Senioři ve městě

počet finančních produktů	počet seniorů	%
0	0	0
1	0	0
2	7	15
3	9	19
4	11	23
5	2	4
6	9	19
7	4	8
8	3	6
9	0	0
10	1	2
11	2	4

Tabulka č. 6: Počet finančních produktů u seniorů ve městě



Graf č. 6: Počet finančních produktů u seniorů ve městě

Mezi nejoblíbenější finanční produkty u seniorů ve městě patří:

- Běžný účet
- Platební kartu
- Pojištění nemovitosti/domácnosti
- Internetové bankovníctví
- Penzijní spoření
- Stavební spoření
- Spořicí účet

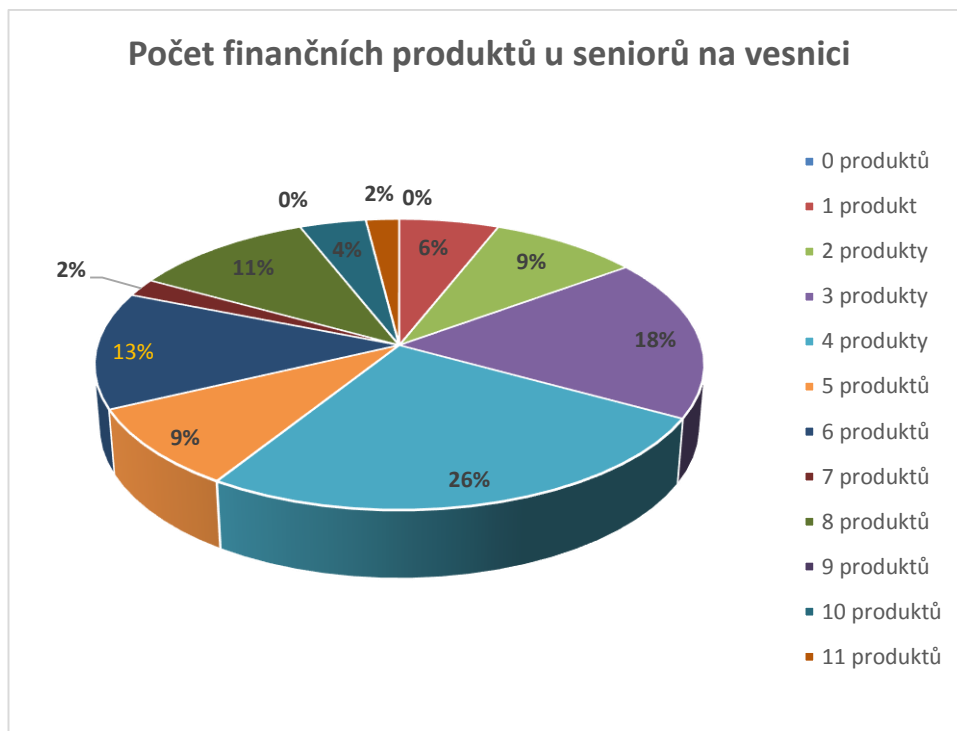
Senioři ve městě využívají nejčastěji 4 finanční produkty a to ve 23 % z celkového počtu 48 dotázaných, dále 19 % seniorů z města shodně využívá 3 nebo 6 finančních produktů. Žádný senior z města neuvedl, že by neměl ani jeden finanční produkt. Nejvyšší počet využívaných finančních produktů u jednoho seniora z města je 11 kusů, a to u 2 seniorů (4 %) z celkového počtu 48 oslovených seniorů z města.

Průměrně senioři z města využívají 5 finančních produktů.

Senioři na vesnici

počet finančních produktů	počet seniorů	%
0	0	0
1	3	6
2	5	9
3	10	18
4	14	26
5	5	9
6	7	13
7	1	2
8	6	11
9	0	0
10	2	4
11	1	2

Tabulka č. 7: Počet finančních produktů u seniorů na vesnici



Graf č. 7: Počet finančních produktů u seniorů na vesnici

Mezi nejoblíbenější finanční produkty u seniorů na vesnici patří:

- Běžný účet
- Pojištění nemovitosti/domácnosti
- Platební kartu
- Penzijní spoření
- Stavební spoření
- Spořicí účet
- Internetové bankovníctví

Senioři na vesnici využívají nejčastěji 4 finanční produkty a to v 26 % z celkového počtu 54 dotázaných. Dále 18 % seniorů z vesnice využívá 3 finanční produkty a 13 % využívá 6 finančních produktů. Žádný senior nevedl, že by neměl ani jeden finanční produkt. Nejvyšší počet využívaných finančních produktů na jednoho seniora z vesnice je 11 kusů, a to u jednoho seniora z celkového počtu 54 oslovených seniorů z vesnice.

Průměrně senioři z vesnice využívají 4,8 finančních produktů.

H1 – Senioři žijící ve městě využívají více finančních produktů než senioři na vesnici. Z uvedených výpočtů průměrného počtu využívaných finančních produktů jak ve městě, tak na vesnici vyplývá, že senioři ve městě mají průměrně stejný počet finančních produktů jako senioři na vesnici. **Hypotéza H1 se nepotvrdila.** Předpokládala jsem, že ve městě jsou senioři častěji oslovováni nabídkami finančních institucí a také, že větší počet finančních produktů bude ovlivněn větší koncentrací těchto institucí než na vesnici.

H2 – Senioři žijící ve městě mají vyšší znalosti finančních pojmů než senioři žijící na vesnici.

U této hypotézy jsme vycházela z těchto otázek:

č. 16 – Víte co znamená zkratka RPSN a jak se označuje?

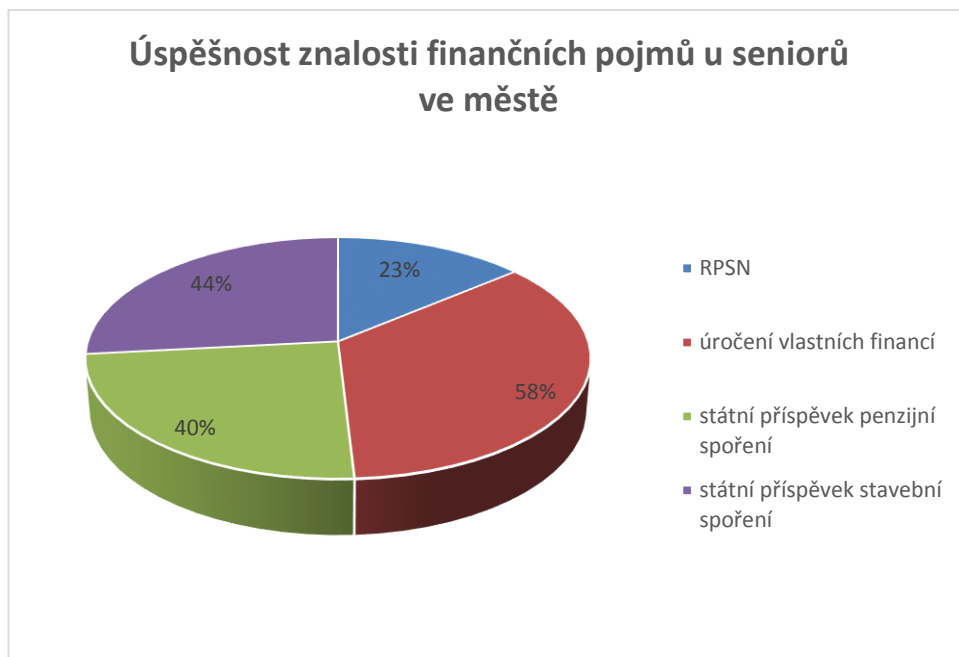
č. 17 – Víte, jakou úrokovou sazbou se vám vaše finance zhodnocují, úročí?

č. 18 – Víte, jaký je v současné době státní příspěvek na penzijní spoření?

Č. 19 – Víte, jaká je výše státní podpory na stavební spoření?

finanční pojem	odpověď vědělo	%
RPSN	11	23
úročení vlastních financí	28	58
státní příspěvek penzijní spoření	19	40
státní podpora stavební spoření	21	44

Tabulka č. 8: Úspěšnost znalostí finančních pojmů u seniorů z města



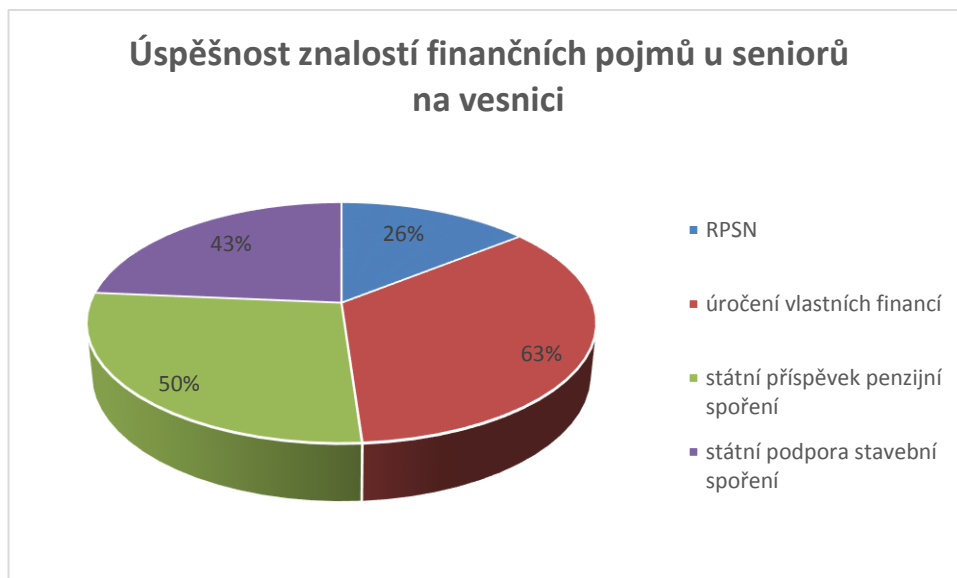
Graf č. 8: Úspěšnost znalostí finančních pojmů u seniorů ve městě

Z uvedené tabulky č. 8 a grafu č. 8 vyplývá, že nejčastěji senioři ve městě věděli, jak se úročí jejich vlastní finanční prostředky a to v 58 %. Dále senioři v 44% znali výši státního příspěvku na penzijní spoření a v 40 % věděli jaká je státní podpora u stavebního spoření. Co znamená zkratka RPSN vědělo 23 % seniorů žijících ve městě.

Průměrná znalost uvedených finančních pojmů u seniorů žijících ve městě je 41 %.

finanční pojem	odpověď vědělo	%
RPSN	14	26
úročení vlastních financí	34	63
státní příspěvek penzijní spoření	27	50
státní podpora stavební spoření	23	43

Tabulka č. 9: Úspěšnost znalostí finančních pojmů u seniorů na vesnici



Graf č. 9: Úspěšnost znalostí finančních pojmů u seniorů na vesnici

Z uvedené tabulky č. 9 a grafu č. 9 vyplývá, že nejčastěji senioři na vesnici věděli, jak se jim úročí jejich finanční prostředky a to z 63 %. Dále senioři na vesnici znali v 50 % výši státního příspěvku na penzijní spoření a v 43 % výši státní podpory u stavebního spoření. Co znamená zkratka RPSN vědělo 26 % seniorů žijících na vesnici.

Průměrná znalost uvedených finančních pojmů u seniorů žijících na vesnici je 45 %.

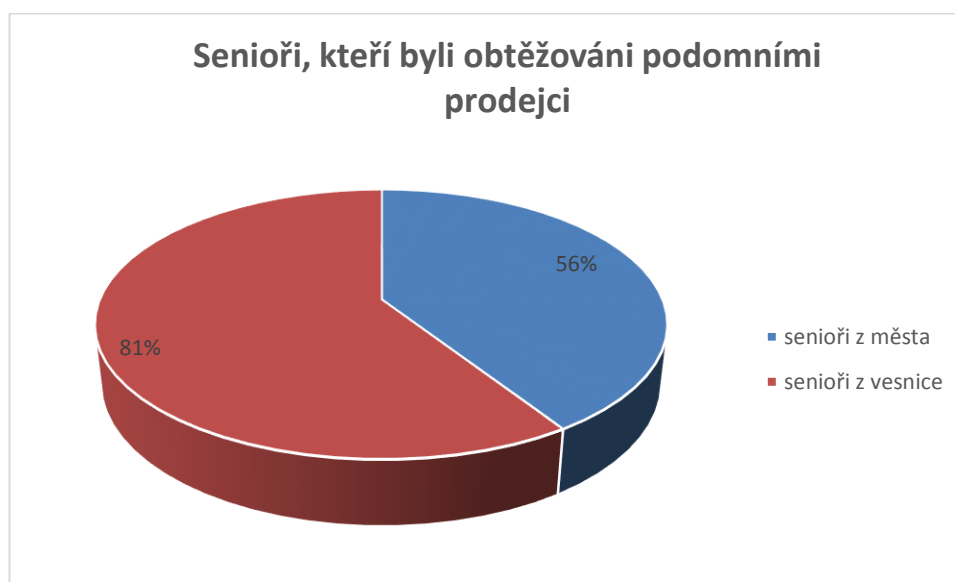
H2 – Senioři žijící ve městě mají vyšší znalosti finančních pojmů než senioři žijící na vesnici. Zkratku RPSN znalo 26 % seniorů z vesnice a jen 23 % seniorů z města. Jak má úročeny vlastní finanční prostředky vědělo 63 % seniorů z vesnice a 58 % seniorů z města. Výši státního příspěvku na penzijní spoření znalo 50 % seniorů z vesnice a jen 40 % seniorů z města. U stavebního spoření prokázali mírně větší znalost senioři z města a to v 44 % oproti 43 % seniorů z vesnice. **Hypotéza H2 se nepotvrdila.** Mé očekávání bylo, že senioři z města budou mít vyšší úroveň znalosti z oblasti financí a vyplývalo to z mého předpokladu, že ve městě je větší a lepší dostupnost finančních institucí, proto budou senioři ve městě využívat více finančních produktů a budou mít také více informací o nich.

H3 – Senioři na vesnici byli obtěžováni podomními prodejci častěji než senioři ve městě

K verifikaci či falzifikaci této hypotézy sloužila otázka č. 20 – Setkal/a jste se s nabízením produktů formou podomního prodeje (např. změna poskytovatele energií, telefonu, zdravotní pojišťovny atd.)? Většina respondentů také uvedla, o jaký typ podomního prodeje se jednalo. V případě kladné odpovědi byla možnost konkrétně napsat, co se respondentovi líbilo či nelíbilo v otázce č. 21 – Pokud jste na předchozí otázku odpověděl/a ano, tak uveďte, zda byla vaše zkušenost pozitivní či negativní, uveďte konkrétně, co vám bylo příjemné či nepříjemné.

	senioři z města	senioři z vesnice
počet	27	44
%	56%	81%

Tabulka č. 10: Senioři, kteří byli obtěžováni podomními prodejci



Graf č. 10: Senioři, kteří byli obtěžováni podomními prodejci

H3 – Senioři na vesnici byli obtěžováni podomními prodejci častěji než senioři ve městě. Z uvedené tabulky č. 10 a grafu č. 10 vyplývá, že **81 %** seniorů, žijících na vesnici, byli obtěžováni podomními prodejci a pouze **56 %** seniorů žijících ve městě.

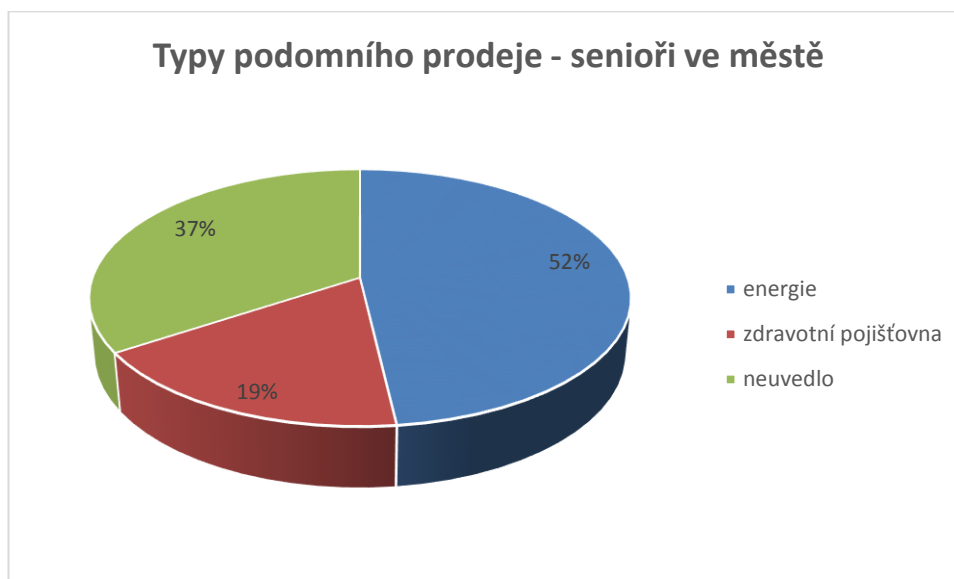
Hypotéza H3 se potvrdila.

Otázka č. 21 – Uveďte, zda byla vaše zkušenost s podomním prodejem pozitivní či negativní.

	senioři ve městě	senioři na vesnici
negativně	85%	86%
pozitivně	7%	5%
neuvádí	7%	9%

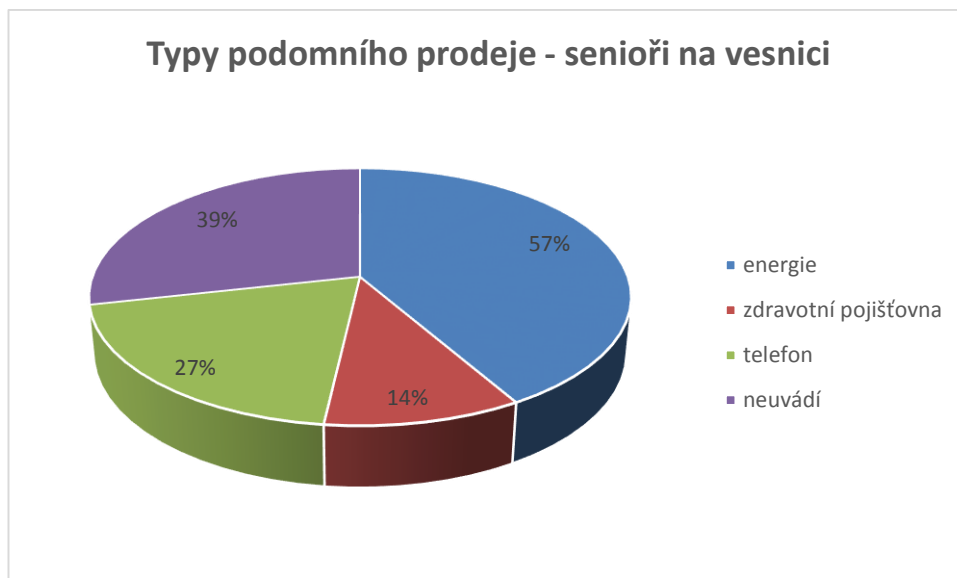
Tabulka č. 11: Srovnání vnímání podomního prodeje

V grafu č. 11 je uvedeno procentuální vyjádření typů podomního prodeje, které uvedli senioři z města.



Graf č. 11: Typy podomního prodeje – senioři ve městě

Většina seniorů z města uvádí, že byli oslovení podomními prodejci nabízející změnu poskytovatele energií (52 %). Dále uvádí nabízení změny zdravotní pojišťovny (37 %) ostatní oslovení neuvádí konkrétní typ podomního prodeje (19 %).

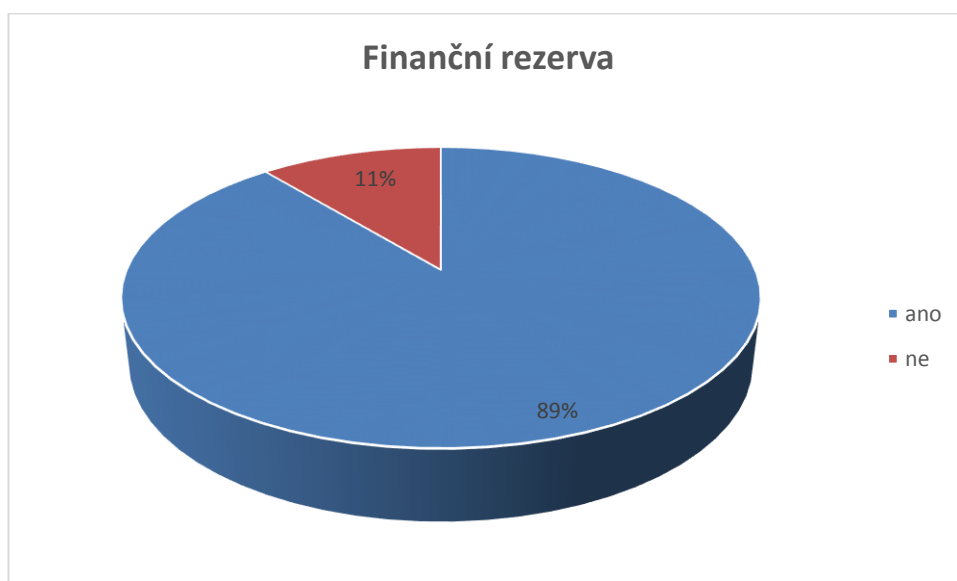


Graf č. 12: Typy podomního prodeje - senioři na vesnici

Většina seniorů z vesnice uvádí, že byli oslovení podomními prodejci nabízející změnu poskytovatele energií (57 %). Dále uvádí nabízení změny mobilního operátora (27 %) a změny zdravotní pojišťovny (14 %) Ostatní oslovení neuvádí konkrétní typ podomního prodeje (39 %).

H4 – Více než 70 % seniorů má vytvořenu finanční rezervu pro případ nečekaného finančního výdaje.

Ke stanovení verifikace či falzifikace této hypotézy sloužila odpověď na otázku č. 8 – Máte finanční rezervu pro případ nečekaného finančního výdaje?



Graf č. 13: Finanční rezerva.

H4 – Více než 70 % seniorů má vytvořenu finanční rezervu pro případ nečekaného finančního výdaje. Z uvedeného grafu č. 12 je patrné, že velká většina seniorů má vytvořenu finanční rezervu pro případ nečekaného finančního výdaje (89 %) a pouze malá část uvedla, že nemá (11 %). **Hypotéza H4 se potvrdila.**

Jsem si vědoma, že výsledky výzkumu nelze zobecnit na všechny seniory, jednalo se o záměrný výběr respondentů, žijící pouze v Jihomoravském kraji a kraji Vysočina.

ZÁVĚR

Cílem mé bakalářské práce bylo zjistit, jaká je úroveň znalostí dnešních seniorů v oblasti financí, jaké nejčastěji využívají finanční produkty a jaké jsou jejich zkušenosti s podomním prodejem.

Bakalářská práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. V první kapitole teoretické části je uveden přehled finančních produktů z oblasti spoření, zajištění a úvěrů. Tato kapitola je také věnována oblasti rodinného finančního plánování, což je hlavní preventivní prostředek před finanční tísni. Ve druhé kapitole jsou pak popisovány sociální a právní dopady, které mohou nastat právě v případě nezvládnutí finanční situace. Třetí kapitola je zaměřena na problematiku komunikace se seniory a manipulativních technik.

Praktická část je věnována vlastnímu výzkumu, který jsem provedla formou dotazníkového šetření u 102 seniorů, z nichž 48 žije ve městě a 54 na vesnici. Výzkumem jsem chtěla mimo jiné také zjistit, zda existuje rozdíl v úrovni znalostí finančních pojmů a využívání finančních produktů u seniorů z města a venkova. Předpokládala jsem, že senioři z města budou využívat více finančních produktů a jejich znalosti finančních pojmů budou kvalitnější než u seniorů z vesnice, především z důvodu lepší dostupnosti informací. Výzkum ukázal, že senioři z města i vesnice jsou na tom shodně, průměrně mají uzavřeno 5 finančních produktů. Mezi nejoblíbenější finanční produkty u seniorů patří běžný účet včetně platební karty, pojištění domácnosti a nemovitosti, penzijní spoření a stavební spoření. Oproti mému původnímu předpokladu se ukázalo, že vyšší úroveň znalostí finančních pojmů mají senioři z vesnice. Celkově dosáhla znalost pojmů z oblasti financí úrovně 43 %. Nejvyšší procento úspěšných odpovědí se týkalo výše úročení vlastních prostředků (60 %), dále výše státních příspěvků na stavebním a penzijním spoření (45 %) a nejméně seniorů vědělo, co je to RPSN (25 %).

Z výzkumu vyplynulo, že v otázce finanční rezervy, pro případ nečekaných finančních výdajů, jsou na tom senioři velmi dobře, 89% z nich má odloženy peníze právě pro takovou situaci. Z jednotlivých odpovědí bylo patrné, že toto považují za naprostou samozřejmost.

Součástí výzkumu bylo zjistit, jakou zkušenost mají senioři s podomním prodejem. Většina seniorů se shodla, že velmi negativní. Prodejci, kteří jim nejčastěji nabízeli

změnu poskytovatele energií, se chovali neodbytně až drze. Zde se potvrdila hypotéza, že senioři na vesnici jsou daleko častěji obtěžováni podomními prodejci (81 %) než ve městě (56 %). Dle mého názoru je to způsobeno tím, že podomní prodejci se na vesnice více zaměřují z důvodu jednoduššího přístupu k nemovitostem.

Dnešní senioři se v oblasti domácího finančního rozpočtu, tvoření rezerv, sledování svých příjmů a výdajů chovají zodpovědně. Pouze 5 seniorů z dotázaných přiznalo, že se již dostalo do finanční tísně. V oblasti financí spoléhají sami na sebe, na rady rodiny a doporučení známých. Jen velmi málo seniorů využívá služeb finančního poradce.

Oblast finanční gramotnosti se v poslední době stala součástí vzdělávání a výchovy dětí. Je vyučována na školách, jsou pořádány olympiády, soutěže a přednášky. Je však důležité věnovat v této oblasti stejnou pozornost i průběžnému vzdělávání seniorů. V tomto směru se mi zdá velmi vhodná brožura „Jak nepadnout do pasti“ (dTest), která je určena právě starším lidem a je napsána opravdu jednoduše a srozumitelně. Problém však vidím v její dostupnosti právě pro seniory. Brožura, kterou je možné získat pouze prostřednictvím internetu, ztrácí pro tuto věkovou skupinu smysl. Podle mého názoru je daleko přínosnější podporovat pořádání kurzů, přednášek a setkání pro seniory, kde by se i formou předávání vlastních zkušeností naučili vyvarovat se nekalým praktikám prodejců a podvodníků. V této činnosti vidím možnost velkého uplatnění sociálního pedagoga, jehož úloha je právě v preventivním působení a předcházení následků, které ze špatné finanční situace mohou vzejít. Určitě by se měla stát finanční gramotnost i součástí výuky na univerzitách třetího věku, které jsou velmi oblíbené u dnešních seniorů.

Při svém výzkumu jsem se setkala s mnoha seniory a byla jsem potěšena jejich zájmem spolupracovat. Většina ochotně vyplnila dotazník, zajímala se o danou problematiku a také vyjádřila svůj zájem o zpětnou vazbu z tohoto výzkumu.

Tato práce by mohla v praxi sloužit jako podpůrný učební materiál pro kurzy finanční gramotnosti, jelikož obsahuje souhrn aktuálních pojmů a produktů, se kterými se v současném světě financí můžeme setkat. Vzhledem ke zkušenostem, které vyplývají nejen z tohoto dotazníkového šetření, ale i z mnohaleté praxe finančního poradce, bych se do budoucna tematikou kurzů finanční gramotnosti pro seniory ráda zabývala. Přinejmenším na místní úrovni v okolí svého bydliště.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] BALABÁN, Zdeněk a Ivan, NOVESKÝ. *Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 1. vyd. PRAHA: COFET, c2009. ISBN 978-80-254-4207-4
- [2] BERTL, Ivan. *Kapitoly o finanční gramotnosti*. 1. vyd. Praha: Triton, 2012. ISBN 978-80-7387-622-7
- [3] DOŇKOVÁ Olga, a Jan, Sebastian NOVOTNÝ. INSTITUT MEZIOBOROVÝCH STUDIÍ. *Vývojová psychologie pro sociální pedagogy*. Brno: Bonnypress. 2010
- [4] GAVORA, Peter. *Úvod do pedagogického výzkumu*. 2. rozš. vyd. Brno: Paido, 2010. Edice pedagogické literatury. ISBN 978-80-7315-185-0
- [5] GAVORA, Peter. *Výzkumné metody v pedagogice: příručka pro studenty, učitele a výzkumné pracovníky*. Brno: Paido, 1996. Edice pedagogické literatury. ISBN 80-85931-15-X
- [6] CHRÁSKA, Miroslav. *Metody pedagogického výzkumu: základy kvantitativního výzkumu*. Vydání 1. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1369-4
- [7] JANDA, Josef. *Jak žít šťastně na dluh*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013. Finance pro každého. ISBN 978-80-247-4833-7
- [8] JANDA, Josef. *Zajištění na stáří: jak se co nejlépe připravit na podzim života*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4400-1
- [9] KOCIÁNOVÁ, Helena. *Finanční gramotnost v kostce, aneb, Co vás neměl kdo naučit*. Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-80-7263-767-6
- [10] KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Stárnutí z pohledu pozitivní psychologie: možnosti, které čekají*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3604-4
- [11] Národní strategie finančního vzdělávání 2010. Ministerstvo financí. Dostupné také z: <http://www.msmt.cz/vzdelavani/zakladni-vzdelavani/narodni-strategie-financniho-vzdelavani-2010>
- [12] NOVÁKOVÁ, Vladimíra a Věroslav SOBOTKA. *Slabikář finanční gramotnosti: učebnice základních 7 modulů finanční gramotnosti*. 2., aktualiz. vyd. Praha: COFET, 2011. ISBN 978-80-904396-1-0

- [13] POKORNÁ, Andrea. *Komunikace se seniory*. 1.vyd. Praha: Grada, 2010. Sestra. ISBN-978-80-247-3271-8
- [14] RADVAN, Eduard a Michal, VAVŘÍK. *Metodika psaní odborného textu a výzkum v sociálních vědách*. Brno: Institut mezioborových studií, 2012. ISBN 978-80-87172-25-3
- [15] REDAKČNÍ KOLEKTIV dTest, o.p.s.. *Jak nepadnout do pasti*. Praha: dTest, o.p.s., 2014
- [16] SUTTON, Garrett. *Jak se zbavit dluhů: místo dluhů získáte dobrý kredit*. Hodkovičky (Praha): Pragma, c2010. Poradci bohatého táty. ISBN 978-80-7349-129-1
- [17] SYROVÝ, Petr a Tomáš TYL. *Osobní finance: Řízení financí pro každého. 2., aktualiz. vyd.* Praha: GRADA, 2014. ISBN 978-80-247-4832-0
- [18] TEPLÝ, Petr. *Navigátor bezpečného úvěru*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2013. ISBN 978-80-246-2287-3
- [19] Testy finanční gramotnosti. [www.denfinancnigramotnosti](http://www.denfinancnigramotnosti.cz/testy-financni-gramotnosti). Dostupné také z: <http://www.denfinancnigramotnosti.cz/testy-financni-gramotnosti>
- [20] Tisková zpráva ze dne 6.9.2015. Den finanční gramotnosti: Jak jsou na tom lidé ve věku. Dostupné také z: <http://www.denfinancnigramotnosti.cz/pro-media/den-financni-gramotnosti:-jak-jsou-na-tom-lide-ve-veku-25---60-let-s-financni-gramotnosti-450>
- [21] TYL, Tomáš. *10 způsobů, jak se (ne)nechat připravit o peníze*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013. Osobní a rodinné finance. ISBN 978-80-247-4467-4
- [22] VEČEŘA, Jiří. *Ochrana spotřebitele v České republice a Evropské unii: (včetně úpravy podle nového občanského zákoníku 2014) : právní stav k 1.1.2013*. Vyd. 1 Praha: Leges, 2013. Praktik. ISBN 978-80-87576-34-2
- [23] VRBKOVÁ, Lucie. *Už nikdy dlužníkem: pro všechny, kteří si půjčili, půjčují a hodlají si půjčit peníze*. 3. vyd. Praha: COFET, 2009. ISBN 978-80-904396-0-3
- [24] VYSEKALOVÁ, Jitka. *Psychologie spotřebitele: jak zákazníci nakupují*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004. Manažer. ISBN 80-247-0393-9

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

RPSN Roční procentní sazba nákladů.

HDP Hrubý domácí produkt.

ČNB Česká národní banka.

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Pohlaví respondentů.....	45
Graf č. 2: Věk respondentů.....	46
Graf č. 3: Vzdělání respondentů.....	47
Graf č. 4: Místo bydliště respondentů.....	47
Graf č. 5: Respondenti dle typu domácnosti.....	48
Graf č. 6: Počet finančních produktů u seniorů ve městě.....	49
Graf č. 7: Počet finančních produktů i seniorů na vesnici.....	52
Graf č. 8: Úspěšnost znalosti finančních pojmů u seniorů ve městě.....	54
Graf č. 9: Úspěšnost znalosti finančních pojmů u seniorů na vesnici.....	55
Graf č. 10: Seniori, kteří byli obtěžováni podomními prodejci.....	56
Graf č. 11: Typy podomního prodeje – seniori ve městě.....	57
Graf č. 12: Typy podomního prodeje – seniori na vesnici.....	58
Graf č. 13: Finanční rezerva.....	58

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Pohlaví respondentů.....	45
Tabulka č. 2: Věk respondentů.....	45
Tabulka č. 3: Vzdělání respondentů.....	46
Tabulka č. 4: Místo bydliště respondentů.....	47
Tabulka č. 5: Respondenti dle typu domácnosti.....	48
Tabulka č. 6: Počet finančních produktů u seniorů ve městě.....	50
Tabulka č. 7: Počet finančních produktů u seniorů na vesnici.....	51
Tabulka č. 8: Úspěšnost znalostí finančních pojmů u seniorů z města.....	53
Tabulka č. 9: Úspěšnost znalostí finančních pojmů u seniorů z vesnice.....	54
Tabulka č. 10: Senioři, kteří byli obtěžováni podomními prodejci.....	56
Tabulka č. 11: Srovnání vnímání podomního prodeje.....	57

SEZNAM PŘÍLOH

P 1 – Dotazník

PŘÍLOHA P 1: DOTAZNÍK

Dotazník pro seniory na finanční gramotnost

Dobrý den,

mé jméno je Pavlína Lysá a jsem studentkou dálkového studia Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, oboru sociální pedagogika v Brně na Institutu mezioborových studií. Jako téma svojí bakalářské práce jsem si zvolila **finanční gramotnost seniorů**, jejíž součástí je i výzkum na toto téma.

Chci vás tímto poprosit o vyplnění následujícího dotazníku na téma financí, který obsahuje 21 otázek. Dotazník je anonymní a jeho výsledky budou sloužit pouze ke zpracování praktické části bakalářské práce, jinak nebudou nikde zveřejněny.

Předem děkuji za vaši ochotu a vstřícnost.

1. Vaše pohlaví:

- Žena
- Muž

2. Patříte do věkové kategorie:

- 60 – 70let
- 70 a více let

3. Vaše nejvyšší dosažené vzdělání:

- Základní
- Vyučen
- Středoškolské
- Vysokoškolské

4. V domácnosti žijete:

- Sám
- S manželem/manželkou či druhem/družkou
- S jiným příbuzným
- Ostatní

5. Trvale žijete

- Ve městě
- Na venkově

6. Jakým způsobem vám je vyplácen váš důchod:

- Hotově
- Na účet v bance

7. Máte přehled o svých měsíčních výdajích a příjmech, vedete si jejich evidenci:

- Ano
- Ne

8. Máte finanční rezervu pro případ nečekaného většího finančního výdaje:

- Ano
- Ne
-

9. Zaškrtněte, které uvedené finanční produkty znáte:

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Běžný účet | <input type="checkbox"/> Stavební spoření | <input type="checkbox"/> Investiční podílový fond |
| <input type="checkbox"/> Platební karta | <input type="checkbox"/> Životní pojištění | <input type="checkbox"/> Kontokorent |
| <input type="checkbox"/> Spořicí účet | <input type="checkbox"/> Pojištění nemovitosti/do mácnosti | <input type="checkbox"/> Kreditní karta |
| <input type="checkbox"/> Terminovaný účet | | <input type="checkbox"/> Spotřebitelský úvěr |
| <input type="checkbox"/> Penzijní spoření | | <input type="checkbox"/> hypotéka |

10. Nyní zaškrtněte finanční produkty, které využíváte

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Běžný účet | <input type="checkbox"/> Životní pojištění |
| <input type="checkbox"/> Běžný účet s internetovým bankovníctvím | <input type="checkbox"/> Pojištění nemovitosti/do mácnosti |
| <input type="checkbox"/> Platební karta | <input type="checkbox"/> Investiční podílový fond |
| <input type="checkbox"/> Spořicí účet | <input type="checkbox"/> Kontokorent |
| <input type="checkbox"/> Terminovaný vklad | <input type="checkbox"/> Kreditní karta |
| <input type="checkbox"/> Penzijní spoření | <input type="checkbox"/> Spotřebitelský úvěr |
| <input type="checkbox"/> Stavební spoření | <input type="checkbox"/> Hypotéka |

11. Jakým způsobem se o své finanční produkty staráte:

- Sám/sama
- Manžel/manželka
- Rodina
- Finanční poradce
- Někdo
jiný:.....

12. Jak jste si svoje finanční produkty založila či zvolila:

- Vybrala jsem si sama
- Poradil mi známý, rodina
- Podle reklamy
- Oslovil mě finanční poradce s nabídkou
- Byla jsem oslovena nabídkou z banky

13. Býváte často oslovován/a s nabídkou finančního produktu

- Ne
- Ano (uveďte jakého produktu a jakým způsobem – např. telefonicky, při návštěvě banky, pošty, osobně...
.....
.....
.....
.....

14. Máte zkušenost s nabízením finančních produktů spíše:

- Pozitivní
- Negativní

Uveďte konkrétně, s čím jste byl/a či nebyl/a spokojen/a :

.....

.....

.....

.....

15. Dostal/a jste se někdy do finanční tísně:

- Ne
- Ano (uveďte, jak jste tuto situaci řešil/a)

.....

.....

.....

16. Víte co znamená RPSN a jak se označuje?

.....

.....

17. Víte, jakou úrokovou sazbou se vám vaše finance v současné době zhodnocují, úročí?

.....

.....

18. Víte, jaký je v současné době státní příspěvek na penzijním spoření?

.....

.....

19. Víte, jaká je výše státní podpory na stavební spoření?

.....
.....

20. Setkal/la jste se s nabízením produktů formou podomního prodeje (např. změna poskytovatele energií, mobilního operátora, zdravotní pojišťovny atd.)

- Ne
- Ano

21. Pokud jste na předchozí otázku odpověděl/a ano, tak uveďte, zda byla vaše zkušenost pozitivní či negativní, a co vám konkrétně bylo příjemné či nepříjemné.

.....
.....
.....
.....