

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE**  
**NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

Evidenčné číslo: 101007/I/2019/36069387449419012

**ZVYŠOVANIE FINANČNEJ GRAMOTNOSTI AKO SÚČASŤ**  
**PROCESU SPRÁVY OSOBNÝCH FINANCIÍ**

**Diplomová práca**

**2019**

**Bc. Veronika Gábrišová**

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE**  
**NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

**ZVYŠOVANIE FINANČNEJ GRAMOTNOSTI V PROCESE**  
**SPRÁVY OSOBNÝCH FINANCIÍ**

**Diplomová práca**

**Študijný program:** Financie, bankovníctvo a investovanie

**Študijný odbor:** Bankovníctvo

**Školiace pracovisko:** Katedra bankovníctva

**Vedúci záverečnej práce:** Ing. Ctibor Pilch, PhD.

**Bratislava 2019**

**Bc. Veronika Gábrišová**

**Čestné vyhlásenie**

**Čestne vyhlasujem, že diplomovú prácu som vypracovala samostatne a že som uviedla všetku použitú literatúru.**

**Dátum: 26. apríla 2019**

.....

## **Pod'akovanie**

Týmto sa chcem poďakovať môjmu vedúcemu diplomovej práce Ing. Ctiborovi Pilchovi, PhD. za jeho odbornú pomoc, cenné rady a usmernenia, ktoré mi poskytol pri písaní, Mgr. Gabriele Vörösovej za vytvorenie dostatočného priestoru pre písanie tejto diplomovej práce a Bc. Alžbete Gurínovej za jej podporu pri písaní práce.

## ABSTRAKT

GÁBRIŠOVÁ, Veronika: *Zvyšovanie finančnej gramotnosti ako súčasť procesu správy osobných financií*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Národohospodárska fakulta, Katedra bankovníctva. – Vedúci záverečnej práce: Ing. Ctibor Pilch, PhD. – Bratislava: NHF EU, 2019, 71 s.

Cieľom diplomovej práce je poukázať na prepojenosť úrovne finančnej gramotnosti a úrovne správy osobných financií, ako aj nevyhnutnosť zvyšovania finančnej gramotnosti v procese. Zároveň sa snažíme potvrdiť alebo vyvrátiť priamo úmernú závislosť medzi zvyšovaním finančnej gramotnosti a správou osobných financií. Diplomová práca obsahuje 28 grafov, 4 obrázky a 3 tabuľky. Diplomová práca je rozdelená do 3 kapitol. V prvých dvoch kapitolách sa zameriavame na vymedzenie termínu finančnej gramotnosti, finančnej negramotnosti, behaviorálnych predsudkoch a finančným plánovaním. V tretej kapitole sa charakterizuje metodika práce a metódy skúmania. Posledná, piata kapitola opisuje dosiahnuté výsledky práce.

**Kľúčové slová:** finančná gramotnosť, behaviorálna ekonómia, správa osobných financií, finančné plánovanie

## AKSTRACT

GÁBRIŠOVÁ, Veronika: *Increasing financial literacy in the process of managing personal finances.* – University of Economics in Bratislava. Faculty of National Economy, Department of Banking and International Finance. – Ing. Ctibor Pilch, Phd. – Bratislava: FNE UE, 2019, 71 p.

The aim of the thesis is to point out the interconnection of the level of financial literacy and the level of personal finance management, as well as the necessity of increasing financial literacy in the process. At the same time, we are trying to prove or disprove the directly proportional dependence between increasing financial literacy and managing personal finances. The thesis contains 28 graphs, 4 pictures and 3 tables. The thesis is divided into 3 chapters. In the first two chapters, we focus on defining the term of financial literacy, financial illiteracy, behavioral prejudices and financial planning. The third chapter describes the methodology of work and methods of investigation. The last, fifth chapter describes the results of the work.

**Key words:** financial literacy, behavioral economics, personal finance management, financial planning

# OBSAH

<b>OBSAH</b> .....	<b>7</b>
<b>ÚVOD</b> .....	<b>9</b>
<b>1 SÚČASNÝ STAV RIEŠENEJ PROBLEMATIKY</b> .....	<b>11</b>
Teoretické vymedzenie základnej terminológie .....	11
1.1.1 Vymedzenie pojmu finančná gramotnosť.....	11
1.1.2 Rozdelenie finančnej gramotnosti .....	12
1.1.3 Faktory vplývajúce na finančnú gramotnosť .....	15
Finančná negramotnosť a jej dopady .....	17
1.1.4 Vplyv reklamy na zadlžovanie .....	18
1.1.5 Úvery cez telefón.....	18
1.1.6 Ročná percentuálna miera nákladov .....	19
1.1.7 Zlyhané úvery na Slovensku a osobný bankrot .....	20
1.1.8 Zásady finančnej gramotnosti.....	24
1.1.9 Finančná gramotnosť a iracionalita v spojení s behaviorálnymi financiami 26	
1.1.10 Behaviorálne predsudky .....	27
Finančné plánovanie a správa osobných aktív a pasív .....	30
Finančné plánovanie .....	34
1.1.11 Analýza .....	34
1.1.12 Definovanie cieľa.....	36
1.1.13 Tvorba plánu .....	37
1.1.14 Realizácia plánu.....	38
1.1.15 Revízia .....	41
<b>2 CIELE A METODIKA DIPLOMOVEJ PRÁCE</b> .....	<b>42</b>
<b>3 VÝSLEDKY PRÁCE A DISKUSIA</b> .....	<b>43</b>
3.1.1 Opis skúmaného súboru.....	43
3.1.2 Vyhodnotenie jednotlivých odpovedí.....	44
3.1.3 Vyhodnotenie analyzovaného prieskumu.....	63
<b>4 ZÁVER</b> .....	<b>64</b>

<b>ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY .....</b>	<b>66</b>
<b>ZOZNAM GRAFOV .....</b>	<b>70</b>
<b>ZOZNAM TABULIEK.....</b>	<b>71</b>
<b>ZOZNAM OBRÁZKOV .....</b>	<b>71</b>



# ÚVOD

Touto prácou sa snažíme čitateľa vtiahnuť do problematiky zvyšovania finančnej gramotnosti v procese správy osobných financií. Zároveň má čitateľa povzbudiť a motivovať k tomu, aby zvýšil svoje vlastné povedomie a bol motivovaný k plánovaniu svojich financií a ich neustálemu udržiavaniu v stave, zodpovedajúcem aktuálnej životnej situácii čitateľa. S tým priamo súvisí neustále vzdelávanie sa v tejto oblasti, nakoľko peniaze môžeme považovať za živý organizmus, ktorý veľmi citlivo reaguje na akékoľvek trhové alebo legislatívne zmeny, čo sa v konečnom dôsledku dotkne každého z nás a je iba na nás ako týmito neustálím zmenám budeme čeliť.

V prvej časti tejto práce sme sa zamerali na samotnú charakteristiku finančnej gramotnosti z rôznych uhľov pohľadu a následne sme si zadefinovali jednotlivé zložky finančnej gramotnosti, keďže tento pojem začína byť v posledných rokoch dosť módnym, no generalizuje sa. Na Slovensku zápasíme s nízkou úrovňou finančnej gramotnosti, čo býva často kladené za vinu nedostatočnému vzdelávaniu detí na školách na školách. Na úroveň finančnej gramotnosti však majú vplyv aj iné faktory ako vek, zázemie, rodina. Preto sme sa bližšie pozreli aj na tieto faktory, čo môže pomôcť k odstráneniu všeobecnej dogmy o tom, že za všetko môže nefunkčný vzdelávací systém.

Do protikladu k finančnej gramotnosti predkladáme finančnú negramotnosť, o ktorej sa už hovorí menej. Veľmi nízka finančná gramotnosť alebo aj samotná negramotnosť majú za následok rast úverového zaťaženia a hlavne osobných bankrotov na Slovensku, čo sme taktiež rozvinuli v tejto práci. V časoch dostupných pôžičiek a všeobecnému rastúcemu trendu zadlžovania sa je o to dôležitejšie šírenie osvetly a snaha o edukáciu spoločnosti v oblasti financií. V opačnom prípade by nevzdelaná spoločnosť a jej konanie mohli mať za následok napríklad impulz pre vznik ďalšej finančnej krízy.

Financie sú vždy spojené s emóciami a správaním ľudí. Môžeme sa stretnúť s tým, že niekedy človek nedokáže svoje aktuálne rozhodnutie racionálne odôvodniť a k odbornému riešeniu a odôvodneniu musia prísť na pomoc poznatky z behaviorálnej ekonómie, ktorá v prvom rade skúma správanie ľudí a snaží sa nájsť v ich správaní systematické logické odôvodnenia

Druhú časť našej práce sme otvorili zásadami finančnej gramotnosti, ktoré sú v princípe pravidlami ako by sme mali narábať a hospodáriť so svojimi peniazmi. Rozvinutím týchto je nie len ich aktívne využívanie v danom momente, no zároveň istá forma predikcie určitých situácií alebo dokonca ich naplánovanie v podobe cieľov, čo si však už vyžaduje energiu vynaloženú na vzdelávanie sa v oblasti financií a rozširovanie svojho prehľadu o možnostiach, ktoré trh ponúka. Zostavovanie plánov je postavený na individuálnych preferenciách a finančných možnostiach

každého človeka a preto sme sa pozreli na štyri fázy finančného vývoja jednotlivca a rodiny podľa veku. V každom období má každý človek iné priority a úroveň svojho finančného vzdelania a skúseností, podľa ktorých pristupuje aj k svojim financiám. Na záver teoretickej časti predkladáme teoreticko–praktický návod, na základe odbornej literatúry a svojich niekoľkoročných skúseností v oblasti finančného plánovania, ako je vhodné pristupovať k svojim peniazom, portfóliu finančných produktov a ako si nastaviť svoje finančné toky tak, aby sme nami stanovené finančné ciele dokázali dosiahnuť v čo najkratšom čase.

Praktickú časť sme venovali potvrdeniu alebo vyvráteniu všeobecných poznatkov z oblasti finančnej gramotnosti, plánovania a zloženia finančných produktov. Informácie boli zozbierané prostredníctvom dotazníka Agentúrou FOCUS. Tento prieskum nám bol poskytnutý od Nadácie Partners, ktorej touto cestou ďakujeme, nakoľko veľkosť hodnotiaceho súboru a prestížnosť inštitúcie, ktorá vykonala daný prieskum, iba zvyšuje relevantnosť, výsledky a získané poznatky v rámci tejto diplomovej práce.

Prajeme čitateľom príjemné čítanie, ktoré ich obohatí na ceste zvyšovania svojej osobnej finančnej gramotnosti v procese správy svojich financií.

# 1 Súčasný stav riešenej problematiky

Pre vnorenie čitateľa do problematiky danej témy je podstatné určiť a definovať teoretické východiská problematiky finančnej gramotnosti, jej zložiek. Z toho titulu sa v prvej kapitole budeme zaoberať vymedzením pojmu finančnej gramotnosti, porovnáme finančnú gramotnosť, pozrieme sa na to, čo ju ovplyvňuje, porovnáme si finančnú gramotnosť vo svete a na Slovensku a rovnako sa budeme zaoberať samotným hospodárením a rozhodovaním sa domácností na teoretickej úrovni.

## Teoretické vymedzenie základnej terminológie

### 1.1.1 Vymedzenie pojmu *finančná gramotnosť*

Finančnú gramotnosť vieme definovať užšie, či širšie mnohými spôsobmi. Všetky však majú jedno spoločné – vedieť narábať s peniazmi. Finančnú gramotnosť vieme pomerne ľahko definovať ako znalosť peňazí, t.j. chápať a rozumieť im. V čoraz náročnejšom finančnom prostredí začína byť táto schopnosť nutnosťou. Môžeme konštatovať, že sa nároky na finančnú gramotnosť jednotlivcov za posledné desaťročia niekoľkonásobne zvýšili vďaka prirodzene napredujúcej, rozvíjajúcej sa ponuke finančných produktov. V procese globalizácie a rýchlo rozvíjajúcich sa trhov je najviac ohrozená skupina dnešných mladých ľudí a detí, ktorí budú v čase rozhodovania sa medzi finančnými produktami stáť pred širšími a komplexnejšími možnosťami, než sú teraz. Racionálny proces rozhodovania na základe vecných poznatkov a informácií dokáže byť ovplyvnený aj reálnymi predchádzajúcimi skúsenosťami, marketingom, či psychickým rozpoložením jednotlivca, či všeobecným názorom spoločnosti. Preto otázka zvyšovania finančnej gramotnosti ako aj prevencia pred iracionálnymi vplyvmi pri rozhodovaní na finančných trhoch je a bude aktuálna v každom období u všetkých vekových kategórií.

Ďalšia z mnohých definícií finančnej gramotnosti hovorí o efektívnosti využívania peňazí. Medzi najrelevantnejšie patrí definícia OECD, podľa ktorej je finančná gramotnosť kombináciou vedomostí, zručností, postojov a správania nevyhnutného na prijatie vhodných finančných rozhodnutí, čo vedie k individuálnemu finančnému blahobytu.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> OECD. *Measuring Financial Literacy: Yuestionnaire and Guidance Notes for Conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy*. [online]. Cape Town 2011. [cit. 14.2.2018]. Dostupné na internete: <internet:https://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf>.

V Slovenskej republike je niekoľko inštitúcií zaoberajúcich sa otázkou finančnej gramotnosti, sú to hlavne Ministerstvo financií, Slovenská národná banka, Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu. V roku 2014 vyššie uvedené ministerstvá vydali v spolupráci Národný štandard finančnej gramotnosti, ktorý priamo definuje implementáciu problematiky finančnej gramotnosti v rámci základných, stredných a odborných škôl Slovenskej republiky. Autorka tejto diplomovej práce vo praxi nadobudla skúsenosť, že reálna implementácia vzdelávania finančnej gramotnosti na základných školách je náročná, nakoľko nie je pre ňu vytvorený samostatný výučbový priestor a riaditelia základných škôl sú nútení povinné témy z finančnej gramotnosti implementovať do samostatných predmetov ako je etická výchova alebo slovenský jazyk. Autorka tejto práce v kooperácii s riaditeľkou ZŠ Nitrianske Hrnčiarovce odvieďala 4 výučbové hodiny žiakom 7., 8. a 9. ročníka na základe Národného štandardu finančnej gramotnosti, po čom môže konštatovať, že je pomerne optimistický a deti v tomto veku ešte stále nedokážu dostatočne porozumieť problematike peňazí tak, ako sa očakáva v zmysle štandardov.

V Českej republike pod správou Ministerstva financií bol v roku 2010 vydaný ústredný dokument pre finančné vzdelávanie – Národná stratégia finančného vzdelávania.

Jednou z najkomplexnejších definícií finančnej gramotnosti, z ktorej budeme vychádzať v celej práci, ju definuje ako „súbor znalostí, zručností a hodnotových postojov občana dôležitých k tomu, aby finančne zabezpečil seba a svoju rodinu v súčasnej spoločnosti a aktívne vystupoval na trhu finančných produktov a služieb. Finančne gramotný občan sa orientuje v problematike peňazí a cien a je schopný zodpovedne spravovať osobný/rodinný rozpočet, vrátane správy finančných aktív a finančných záväzkov s ohľadom na meniace sa životné situácie.“<sup>2</sup>

### *1.1.2 Rozdelenie finančnej gramotnosti*

Finančná gramotnosť je štrukturovaná do troch zložiek<sup>3</sup>: peňažnej gramotnosti, cenovej gramotnosti a rozpočtovej gramotnosti.

#### **Peňažná gramotnosť**

Predstavuje schopnosť spravovať vlastné hotovostné a bezhotovostné peniaze, rovnako sem spadajú kompetencie pre správu tomu určených nástrojov. V bankovom sektore je touto

---

<sup>2</sup> Ministerstvo financií. 2007. *Medzinárodná stratégia finančného vzdelávania*. [online]. Praha, 2007. [cit. 2018-11-30]. Dostupný na internete: <<http://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/financni-vzdelavani/narodni-strategie>>

<sup>3</sup> KOVALČÍKOVÍ, Z., SMORONÍ, L., STRENEK, R., 2011. *Základy finančnej gramotnosti*. 1. vydanie. Metodicko – pedagogické centrum: Bratislava. 2011, s.6 ISBN 978-80-8052-375-6.

oblasťou každodenné financovanie – využívanie depozitných produktov. Do tejto kategórie patrí využívanie bežného účtu, používanie internetového bankovníctva a príslušných aplikácií, uvedomovanie si rozdielov medzi kreditnou a debetnou kartou, rovnako aj s rizikami pri ich zneužití. Schopnosť nakladať s voľnými finančnými prostriedkami, orientácia v pojmoch ako sú sporiace účty, termínované vklady alebo vkladné knižky. Súčasťou peňažnej gramotnosti je taktiež aj orientácia v zmenárenských kurzoch, rozlišovanie medzi valutami a devízami a schopnosť porozumieť hodnotám na kurzovom lístku. Výsledkom dobrej peňažnej gramotnosti by malo byť, že jednotlivec by si mal uvedomovať rozdiel medzi bankovým a nebankovým sektorom, rozdielmi medzi využívaním produktov týchto sektorov a rizikami pri neuváženom rozhodnutí pri využívaní služieb niektorých nebankových inštitúcií. V praxi sa mnohokrát stretávame, že už znalosť peňažnej gramotnosti je na nízkej úrovni medzi všetkými vekovými kategóriami a bonitou klientov bánk.

### **Cenová gramotnosť**

Na peňažnú gramotnosť priamo nadväzuje cenová gramotnosť, čo je schopnosť porozumieť princípom ceny peňazí v čase. V rámci cenovej gramotnosti by mal mať jednotlivec znalosť niektorých makroekonomických javov a veličín. Tu je zásadný pojem inflácia. V rámci cenovej gramotnosti je to otázka, čo sa deje s našimi peniazmi, pokiaľ sa inflácia zvyšuje alebo znižuje, ako voči nej chrániť svoje peniaze, prípadne ju eliminovať. Rovnako je dôležité vedieť rozlíšiť pojmy ako nominálna a reálna úroková sadzba, úrok, HDP alebo nezamestnanosť. Rovnako je nutná aspoň základná orientácia v daňovom systéme.<sup>4</sup>

### **Rozpočtová gramotnosť**

Môžeme ju charakterizovať ako schopnosť viesť osobný alebo rodinný rozpočet tak, že v prípade v prípade rôznych životných situácií a neočakávaných výdavkov sa nedostaneme do finančných problémov.<sup>5</sup> Správne a prehľadne skonštruovaný rodinný rozpočet pomáha

---

<sup>4</sup> ŠKVÁRA, M. 2011. *Finanční gramotnost*. 1. vyd. Praha, 2011, 219 s. ISBN 9788090482302.

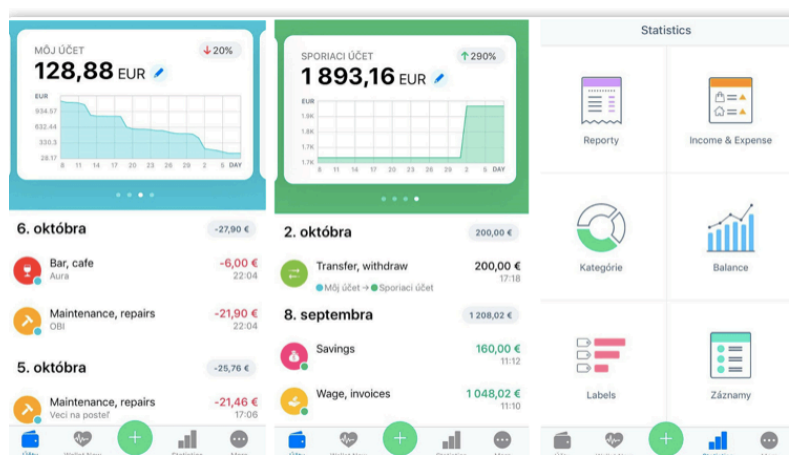
<sup>5</sup> Ministerstvo financií. 2007. *Medzinárodní strategie finančního vzdělávání*. [online]. Praha, 2007. [cit. 2018-11-30]. Dostupný na internete: <<http://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/financni-vzdelavani/narodni-strategie>>

nadobudnúť súčasnú aj budúcu kontrolu nad finančnou situáciou. Zostavenie osobného alebo rodinného rozpočtu je základným krokom k nadobudnutiu finančnej stability. Do problematiky rozpočtovej gramotnosti spadá aj správa finančných aktív a správa finančných záväzkov. Tieto oblasti rozpočtovej gramotnosti sú však pre bežného človeka bez odborného finančného vzdelania častokrát náročné. Obzvlášť zlé menežovanie osobných finančných záväzkov sa môže preklopiť do dlhovej špirály a eskalovať v podobe osobného bankrotu.

V prípade, ak jednotlivec má príjem, či už na pravidelnej alebo nepravidelnej báze, je základom uchopenie vlastných financií a získanie kontroly nad osobnými finančnými tokmi. Vďaka tomu človek získa reálny obraz o vlastnom hospodárení. Najvýznamnejšou časťou osobného rozpočtu je spotreba. Pokiaľ máme kontrolu nad vlastnými financiami dokážeme ich vedome ovplyvňovať, výsledkom čoho môže byť v čase zvýšených príjmov rýchlejšia tvorba aktív alebo v opačnom prípade v období výpadku príjmu vedomé zníženie spotreby a tým pádom aj pomalšie spotrebovávanie disponibilných, či pohotovostných rezerv.

V dnešnej dobe moderných technológií a smartfónov je získavanie kontroly nad osobným rozpočtom oveľa jednoduchšie než v minulosti. Novodobé programy či aplikácie sú schopné vo veľmi jednoduchom užívateľskom rozhraní poskytovať komplexné informácie o hospodárení jednotlivca, či dokonca celej rodiny v podobe tabuliek a komplexných grafov. Nie je prekážkou ani to, pokiaľ človek vlastní a operuje cez niekoľko bežných účtov, pretože tieto aplikácie sú schopné skĺbiť vstupy zo všetkých zdrojov, dokonca samotné banky pripúšťajú možnosť pridania účtu z inej banky do ich aplikácie.

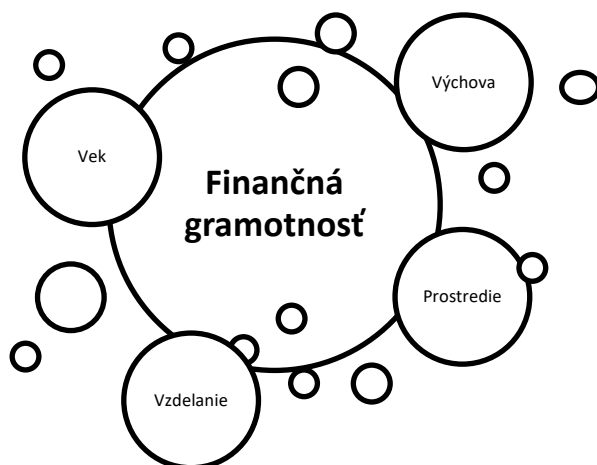
**Obrázok 1: Prierez aplikácie Wallet**



Zdroj: [www.financer.com](http://www.financer.com)

### 1.1.3 Faktory vplývajúce na finančnú gramotnosť

**Obrázok 2: Hlavné faktory vplývajúce na finančnú gramotnosť**



Zdroj: Vlastné spracovanie

#### **Výchova a rodinné prostredie**

„V oblasti vzťahu k hodnotám vo všeobecnosti má nezastupiteľnú úlohu rodina, výchova a osobný príklad. Základom tohto vplyvu je dosiahnuť zodpovedný vzťah k hodnotám a zodpovedný prístup k miere únosného zadlžovania. Správanie rodičov v oblasti vzťahu k financiám predurčuje správanie ich detí. Preto je veľmi dôležité vytvárať také aktivity, ktoré prostredníctvom rôznych médií a nástrojov budú budovať zodpovedné nakladanie s peniazmi.“<sup>6</sup>

Deti sa priamo učia od svojich rodičov pozorovaním, privlastňujú si zvyky a návyky, ktoré sú v rodine zaužívané. Je potvrdené, že pokiaľ rodičia majú tendencie na pravidelnej báze vytvárať rezervu, tak tieto pozitívne návyky prenesú aj na svojich potomkov. Častokrát sa v praxi stretávame s tým, že deti spočiatku dostávajú od rodičov peniaze v podobe vreckového, s ktorým sa učia prirodzene hospodáriť, neskôr od 15 roku si začínajú zvyšovať svoje príjmy prácou. Toto obdobie je ideálnym priestorom na vytvorenie návyku odkladania istého % z každého príjmu do rezervy.

<sup>6</sup> DERIVAT. *Vecné argumenty pre podporu finančnej gramotnosti*. [online]. 2019. [cit. 11.3.2019]. Dostupné na internete: <[http://www.derivat.sk/files/2017financnagramotnost/AAA\\_Financna\\_gramotnost\\_projekt.pdf](http://www.derivat.sk/files/2017financnagramotnost/AAA_Financna_gramotnost_projekt.pdf)>.

## Vplyv ekonomického prostredia

Významný vplyv na priemernú výšku finančnej gramotnosti má aj geografické členenie. Vo vyspelých krajinách je úroveň finančnej gramotnosti vyššia než napríklad v rozvojových krajinách. Najnižšia úroveň finančnej gramotnosti, či žiadna, je v krajinách tretieho sveta, čo je zapríčinené hlavne chudobou a nízkym vzdelaním obyvateľstva. Úroveň finančnej gramotnosti je rôzna aj na priereze krajín celého sveta, ak sa pozrieme hlbšie, zistíme, že tieto rozdiely vznikajú a sú ovplyvnené sociálnymi vrstvami spoločnosti v jednotlivých krajinách. Najohrozenejšími sú najnižšie sociálne vrstvy kde finančná gramotnosť je na veľmi nízkej, či žiadnej úrovni. Výsledkom je úžera a zvýšený počet osobných bankrotov, či exekúcií. Problematike finančnej negramotnosti sa budeme venovať v nasledujúcej podkapitole.

## Vek

Ak by sme chceli graficky vyjadriť závislosť veku a finančnej gramotnosti, mala by zvonový tvar. Od 0. – 35. rokom má finančná gramotnosť rastúcu tendenciu, najvyššia je na vrchole, t.j. medzi 35. – 50. rokom a následne klesá.<sup>7</sup> Klesajúcu tendenciu po 50. roku zapríčiňuje hlavne rýchlo sa rozvíjajúca a neustále sa meniaci ponuka produktov na finančných trhoch. Vo vyššom veku tento klesajúci trend ovplyvňujú aj rastúce civilizačné ochorenia súvisiace s mentálnym zdravím starých ľudí.

## Vzdelanie

Je kľúčovým faktorom ovplyvňujúcim úroveň finančnej gramotnosti. Štandardne vyššiu úroveň zaznamenávame u vysokoškolsky študovaných ľudí, ktorá sa spája s vyššou mierou intelektu a vykonávaním hlavne psychicky založenej práce v nasledujúcom živote. Dôraz je kladený hlavne na mladšie ročníky a preto sa vzdelávanie v oblasti finančnej gramotnosti aplikuje na národnej, či nadnárodnej úrovni v podobe smerníc, štandardov priamo do výučbových osnov základných a stredných škôl. V pravidelných intervaloch sa vykonáva testovanie žiactva v predmetnej problematike v podobe testových otázok. Výsledky slovenských žiakov v testovaní PISA 2015 boli pod priemerom krajín OECD, pričom boli podobné výsledky dosiahli žiaci z Litvy.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> BALÁŽ, V. 2014: *Komplexné voľby*. Bratislava: VEDA Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied, 2014. s 222. ISBN978-80-224-1378-7.

<sup>8</sup> MINEDU.SK. 2015: *Výsledky žiakov v oblasti finančnej gramotnosti v medzinárodnom meraní oecd pisa 2015*. [online]. [cit 14.3.2019] Dostupné na internete: <<https://www.minedu.sk/vysledky-slovenskych-ziakov-v-oblasti-financnej-gramotnosti-v-medzinarodnom-merani-oecd-pisa.2015/>>.



## Pohlavie

Okrem základných 4 determinantov ovplyvňujúcich finančnú gramotnosť existujú aj ďalšie, ako napríklad pohlavie. V prevažnej väčšine domácností sa stretávame s tým, že poverená vedením rodinného rozpočtu je žena, rozhodovaciu funkciu zastáva muž. Muži sa pokladajú za kompetentnejších v otázkach financií, než ženy, ktoré majú tendenciu ustupovať do úzadia, prípadne skôr volia menej rizikové riešenia, prípadne si viac nechajú odborne poradiť.<sup>9</sup>

Môžeme sa stretnúť s aj so zahraničnými prácami, ktoré sa zaoberajú rôznymi demografickými či sociálnymi faktormi v súvislosti s finančnou gramotnosťou. Tu sa môžeme dočítať, že ďalšími faktormi ovplyvňujúcimi výšku finančnej gramotnosti sú napríklad spoločenské postavenie, kultúra národa či náboženstvo.<sup>10</sup>

## Finančná negramotnosť a jej dopady

V dnešnej konzumnej spoločnosti, ktorá je orientovaná na spotrebu je normálne odkladať platby za tovary a služby na neskoršie obdobie s možnosťou následného splácania. Dokonca sú prípady, kedy túto možnosť obchodníci ponúkajú ako benefit, vďaka ktorému sa snažia prilákať ešte viac zákazníkov. Výsledkom sú záznamy v SBCB (Slovak Banking Credit Bureau) – registri bankových a nebankových inštitúcií, o ktorých si ľudia častokrát nie sú vedomí, že ich vôbec majú.

K hlavným následkom finančnej negramotnosti patrí zadlžovanie domácností. Tu je však potrebné upozorniť na to, že je dôležité rozlišovať medzi zodpovedným a nezodpovedným zadlžovaním. V prípade finančnej negramotnosti sa bavíme o nezodpovednom zadlžovaní. Nezodpovedné zadlžovanie odoberá prostriedky z rodinného rozpočtu a mnohokrát má za následok niekoľkonásobné predraženie kupovaných tovarov. Človek by sa nemal určite zadlžovať z dôvodu požičiavania si peňazí na darčeky napríklad v období Vianoc, či kúpi luxusnej dovolenky. Pokiaľ sa nadobúdajú hmotné statky prostredníctvom úveru, pričom aj dĺžka úveru by mala byť nastavená maximálne na životnosť daného statku, nie dlhšie.

Zodpovedné zadlžovanie je charakterizované v dokumente Public consultation on Responsible Lending and Borrowing in EU z dieľne Európskej komisie, kde definuje, že záujemcovia o úver

---

<sup>9</sup> BALÁŽ, V.: *Komplexné voľby*. Bratislava: VEDA Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied, 2014. ISBN 978-80-224-1378-7, s. 222

<sup>10</sup> LUKSANDER, A., BÉRES, D., HUZDIK, K., NÉMETH, E. 2014, *Analisis of the factors that influence financial lieteracy of young people studing in higher education*. [online]. 2014 [cit. 16.3.2019]. Dostupné na internete: <[https://www.asz.hu/storate/files/files/public-finance-quarterly-articles/2014/a\\_luksandera\\_2014\\_2.pdf](https://www.asz.hu/storate/files/files/public-finance-quarterly-articles/2014/a_luksandera_2014_2.pdf)>.

by mali svojim veriteľom poskytovať relevantné, kompletne a presné informácie o vlastnej finančnej situácii.<sup>11</sup> Spotrebitelia sú zároveň podnecovaní k tomu, aby svoje rozhodnutia činili na základe plnohodnotných a objektívnych informácií a rovnako brali do úvahy svoju vlastnú finančnú situáciu a možnosti.<sup>12</sup>

#### 1.1.4 Vplyv reklamy na zadlžovanie

Tu sa pomaly dostávame k problematike spotrebiteľského správania. Ľudia sú ovplyvnení aktuálnymi trendami, reklamou, marketingom, ktorý častokrát sofistikovane podprahovo cieľi na základe poznatkov behaviorálnej ekonómie a psychologických vied na správanie cieľových skupín, kedy je šanca rýchleho predaja a úspechu obchodníkov. Zákazník nemá priestor objektívne zhodnotiť aký bude mať kúpa tovaru či služby na jeho finančné zdravie z dlhodobého hľadiska a ako toto rozhodnutie ovplyvní ďalšie finančné ciele. Zákazníci majú dokonca tendenciu potláčať racionálne rozhodnutia, keď držia v rukách vysnívaný tovar v sezónnej akcii.

#### 1.1.5 Úvery cez telefón

Čoraz väčší dôraz sa kladie na predaj úverov cez telefón. Pre banky to znamená znižovanie nákladov, keďže si klient dokáže úver „vyklikat“ aj sám. Po zadaní hesla „pôžičky cez telefon ihneď“ do najpoužívanejšieho vyhľadávača Google je za 0,29 sekundy nájdených 114 000 výsledkov. Medzi danou ponukou nájdete rovnako pôžičky od bankových ako aj nebankových inštitúcií. Tento výsledok poukazuje na fakt, že získať prostriedky v dnešnej dobe nikdy nebolo jednoduchšie, čím sa finančne negramotný jedinci stávajú ešte zraniteľnejšími. Pri nesprávnom zvážení svojich možností a nezvládnutí záťaže v podobe splátok úverov v svojich osobných rozpočtoch sa jednotlivец môže veľmi ľahko zacykliť v dlhovej špirále alebo do dlhovej pasce, čo predstavuje situáciu, kedy človek nie je schopný vracať peniaze, ktoré si požičal. Na trhu môžeme stále objavovať aj pôžičky so 100% úrokom, ktoré sú využívané. Pri úveroch, na ktoré sa vzťahuje

---

<sup>11</sup> EUROPEAN COMMISSION. 2009. *Financial services: Commission launches consultation on how to ensure responsible lending and borrowing in the EU*. [online]. Brusel. 2009. [cit. 24.3.2019]. Dostupné na internete: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-09-922\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-09-922_en.htm).

<sup>12</sup> TEPLÝ, P. 2013.: *Navigátor bezpečného úveru*. Praha: Karolinum, 2013. s. 64. ISBN 9788024622873.

### 1.1.6 Ročná percentuálna miera nákladov

Zákon o spotrebiteľských úveroch je veriteľ povinný uvádzať aj ročnú percentuálnu mieru nákladov tzv. RPMN. Pokiaľ by tak v úverovej dokumentácii nebolo učinené úver sa považuje podľa zákona č. 129/2010 Z. z. o spotrebiteľských úveroch a o iných úveroch a pôžičkách pre spotrebiteľov a o zmene a doplnení niektorých zákonov za bezúročný.<sup>13</sup>

„Ročná percentuálna miera nákladov (RPMN) je definovaná v zákone č.264/2006, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č.258/2001 o spotrebiteľských úveroch a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č.71/1986 Zb. o Slovenskej obchodnej inšpekcii v znení neskorších predpisov a o zmene zákona č. 634/1992 Zb. o ochrane spotrebiteľa a v smernici Rady 87/102/EHS z 22. decembra 1986 a smernici Rady 98/7/ES zo 16. februára 1998 ktoré sa týkajú spotrebiteľského úveru. Vzorec na výpočet ročnej percentuálnej miery nákladov je v prílohe uvedeného zákona. Ročná percentuálna miera nákladov predstavuje celkové náklady úveru pre klienta, ktoré obsahujú prvok úrokovej sadzby a prvok ostatných súvisiacich nákladov. Pod ostatnými súvisiacimi nákladmi sa rozumejú náklady na zisťovanie informácií, administratívu, prípravu dokumentov, záruky, poistenie úverov a podobne

**Vzorec pre výpočet RPMN :**

$$\sum_{K=1}^{K=m} \frac{A_K}{(1+i)^{t_K}} = \sum_{K'=1}^{K'=m'} \frac{A'_{K'}}{(1+i)^{t_{K'}}$$

Význam symbolov:

$K$  - je poradové číslo spotrebiteľského úveru,  $\{K = 1, 2, \dots, m\}$ ,

$K'$  - je číslo splátky alebo platby nákladov spotrebiteľského úveru,  $\{K' = 1, 2, \dots, m'\}$ ,

$A_K$  - je výška  $K$ -teho spotrebiteľského úveru,

$A'_{K'}$  - je výška  $K'$ -tej splátky spotrebiteľského úveru,

$\Sigma$  - je suma,

$m$  - je poradové číslo posledného spotrebiteľského úveru,

---

<sup>13</sup> Zákona č. 129/2010 Z. z. o spotrebiteľských úveroch a o iných úveroch a pôžičkách pre spotrebiteľov a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

$m'$  - je číslo poslednej splátky alebo platby nákladov spotrebiteľského úveru,  
 $t_K$  - je časové obdobie (vyjadrené v rokoch a/alebo častiach roka) medzi poskytnutím prvého spotrebiteľského úveru a  $K$ -teho spotrebiteľského úveru,  
 $t_{K'}$  - je časové obdobie (vyjadrené v rokoch a/alebo častiach roka) medzi poskytnutím prvého spotrebiteľského úveru a  $K'$ -tou splátkou alebo platbou nákladov spotrebiteľského úveru,  
 $i$  - je ročná percentuálna miera nákladov, ktorú možno vypočítať (buď algebricky alebo numerickou aproximáciou), pretože ostatné prvky rovnice. „<sup>14</sup>

Bohužiaľ sa v praxi často stretávame s faktom, že ľudia tomu ukazovateľovi a jeho plnému významu nerozumejú, výsledkom čoho je, že aj v dnešnej dobe, že aj v dnešnej dobe sa môžeme stretnúť s úverom, ktorého reálna úroková sadzba je 100%. Definitívnym riešením problémov súvisiacich s platobnou insolventnosťou je vyhlásenie osobného bankrotu. „Osobný bankrot alebo oddĺženie je zákonom upravený proces, ktorým sa fyzická osoba môže zbaviť svojich dlhov. Tento proces upravuje zákon č. 7/2005 Z. z o konkurze a reštrukturalizácii. Naposledy bol tento zákon novelizovaný zákonom č. 377/2016 Z. z. Novela je účinná od 1.marca 2017.“<sup>15</sup>

### 1.1.7 Zlyhané úvery na Slovensku a osobný bankrot

„Objem zlyhaných úverov domácnostiam v závere roka 2018 zaznamenal mierny rast a podiel zlyhaných úverov na celkových úveroch klesol na úroveň 2,9 % oproti rovnakému obdobiu minulého roka. V kategórii spotrebiteľských úverov ako absolútna hodnota, tak aj podiel zlyhaných úverov na objeme úverov počas celého roka 2018 rástol a zvýšil sa na úroveň 8,6 %. Najvyšší podiel zlyhaných úverov k decembru 2018 sme zaznamenali v kategórii kreditných kariet a to na úrovni 13,3 %. Z jednotlivých úverov medziročne klesol podiel zlyhaných úveroch pri prečerpaniach bežného účtu na 5,7 % a pri úveroch na bývanie na 1,6 %.“<sup>16</sup>

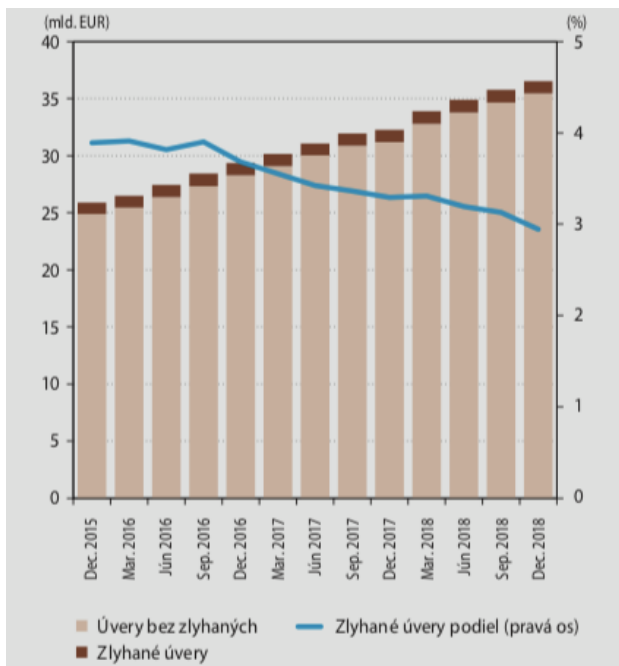
---

<sup>14</sup> Zákon 264/2006 Z. z. ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 258/2001 Z. z. o spotrebiteľských úveroch a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 71/1986 Zb. o Slovenskej obchodnej inšpekcii v znení neskorších predpisov a o zmene zákona č. 634/1992 Zb. o ochrane spotrebiteľa

<sup>15</sup> JANČURA, M., PROZBÍK, J. 2017. *Osobní bankrot*. [online]. Bratislava: Bencont Group, 2017. č. 25. 10 s. [cit. 24.3.2019]. Dostupné na internete: <[http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_Publikacie/BulletinMFS/2018/BulletinMFS\\_122018.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/BulletinMFS/2018/BulletinMFS_122018.pdf)>

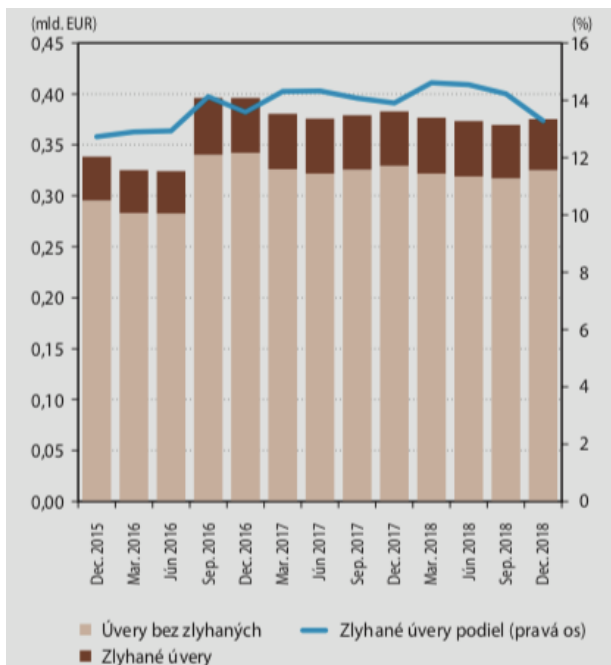
<sup>16</sup> Tamtiež

**Graf č. 1: Podiel zlyhaných úverov na celkových úveroch domácnostiam**



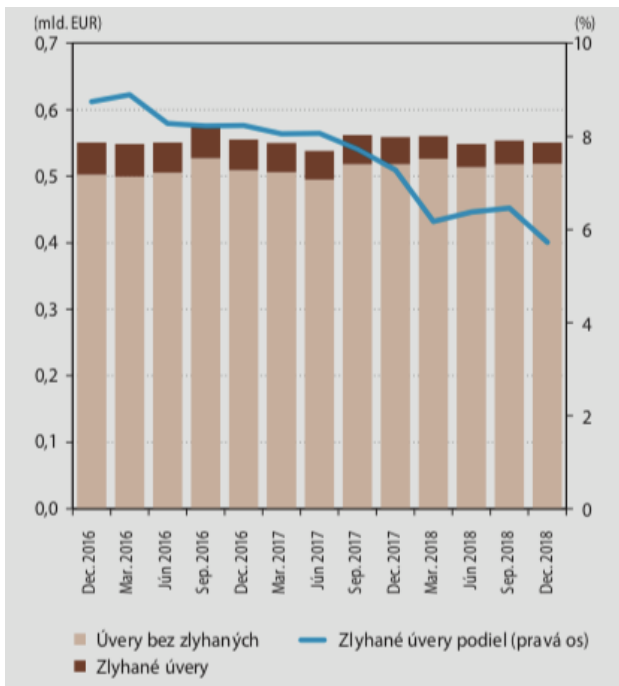
Zdroj: [www.nbs.sk](http://www.nbs.sk)

**Graf č. 2: Podiel zlyhaných úverov na úveroch cez kreditné karty domácnostiam**



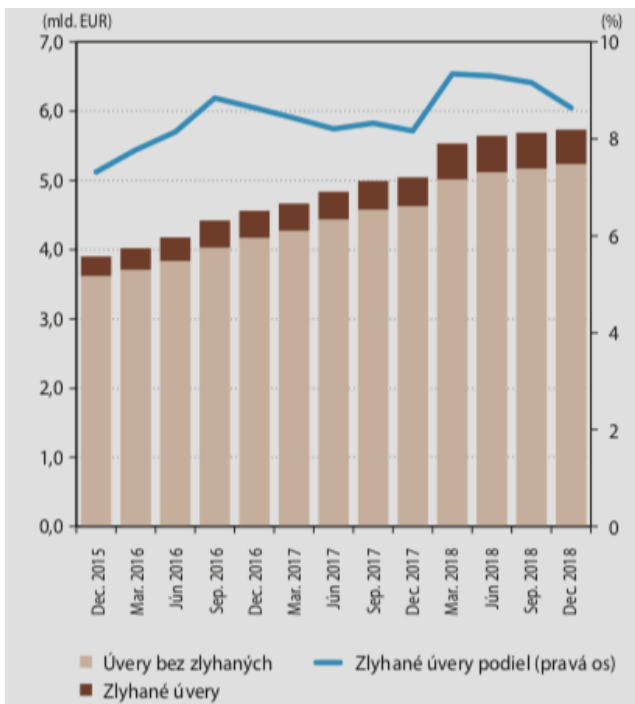
Zdroj: [www.nbs.sk](http://www.nbs.sk)

**Graf č. 3: Podiel zlyhaných úverov na prečerpaniach a revolvingových úveroch domácnostiam**



Zdroj: www.nbs.sk

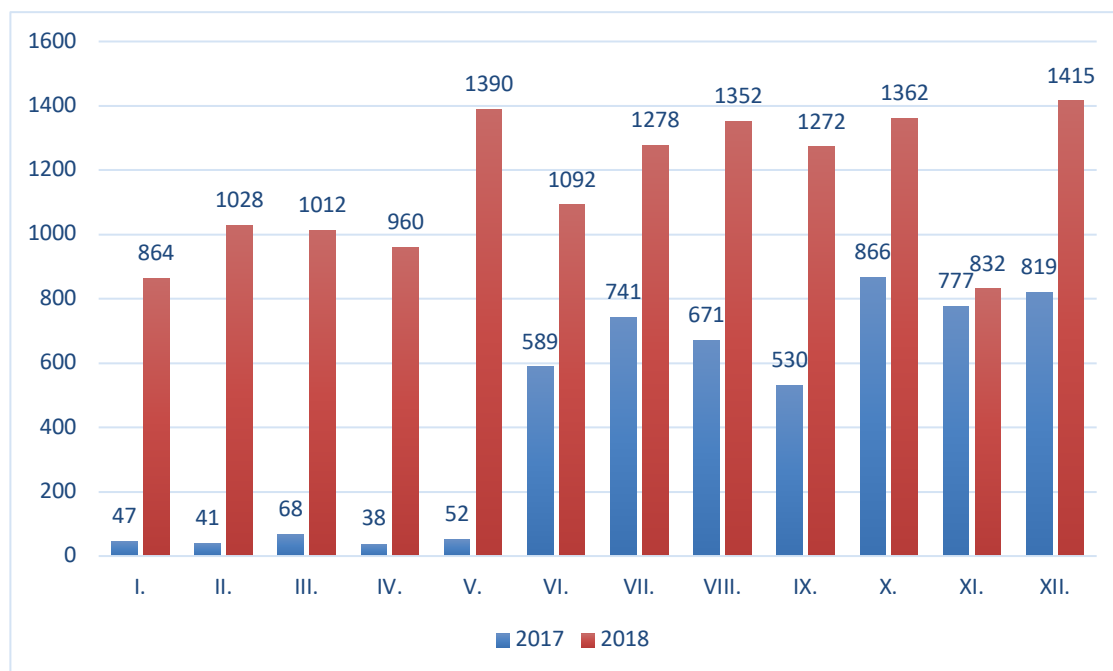
**Graf č. 4: Podiel zlyhaných úverov na spotrebiteľských úveroch domácnostiam**



Zdroj: www.nbs.sk

Vyhlásenie osobného bankrotu nikdy nebolo jednoduchšie a počet osobných bankrotov rastie medziročne závratným tempom. Takmer 90% vyhlásených osobných bankrotov sa uskutočnilo v období posledných 2 rokov.<sup>17</sup> Tieto čísla však nemusia odzrkadľovať úplný obraz o počte ľudí, ktorí vyhlásili osobný bankrot z dôvodu nedostatku vlastných finančných prostriedkov na splácanie svojich záväzkov. Zákon o konkurze a reštrukturalizácii má mnoho nedostatkov a jeho aktuálna novela je pomerne liberálna, čo dáva priestor na vyhlásenie osobného bankrotu formou konkurzu aj jednotlivcom, ktorí nemajú v záujem svoje záväzky uhradiť, aj keď majú dostatok vlastných finančných prostriedkov. Ak sa takýto dlžník dopredu zbaví vlastného majetku, konkurz nemá na neho po majetkovej stránke žiadny reálny dopad. V úvahu pripadá aj druhá alternatíva, kedy je dlžníkovi vyčíslený splátkový kalendár pod kontrolou konkurzného správcu a súdu. Vtedy si dlžník môže majetok ponechať ale za päť rokov musí vyplatiť prinajmenšom 30% svojich záväzkov v podobe dlhov.<sup>18</sup>

**Graf č. 5: Počet osobných bankrotov medzimesačne na Slovensku v roku 2017 a 2018**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: [www.crif.sk](http://www.crif.sk)

<sup>17</sup> TASR. 2019. *Po zmene zákona výrazne stúpili osobné bankroty*. [online]. Bratislava. 2019 [cit. 2019-04-22]. Dostupné na internete: <<https://finweb.hnonline.sk/ekonomika/1902594-po-zmene-zakona-vyrazne-stupli-osobne-bankroty>>.

<sup>18</sup> VALČEK, A. 2018. *Ako sa zmenili osobné bankroty. Ľudia skúšajú úverové podvody* [online]. Bratislava: 2018. [cit. 2019-03-22]. Dostupné na internete: <<https://ekonomika.sme.sk/c/20965737/ako-sa-zmenili-osobne-bankroty-ludia-skusaju-uverove-podvody.html>>.

Osobný bankrot je poslednou inštanciou zrkadliacou nezvládnutie správy osobných financií, pritom stačí dodržiavať jednoduché zásady hospodárenia a k tejto situácii nemusí vôbec prísť. Preto sa v ďalšom texte budeme venovať otázke prevencie a to zásadám finančnej gramotnosti a finančnému plánovaniu.

### 1.1.8 Zásady finančnej gramotnosti

Otázka zásad finančnej gramotnosti je veľmi obľúbenou témou hlavne v kruhoch finančných sprostredkovateľských firiem, ktoré sa do samotného sprostredkovania finančných produktov snažia vniesť pridanú hodnotu v podobe osvetu a vzdelávania klientov v oblasti finančnej gramotnosti. Zásady alebo pravidlá finančnej gramotnosti nájdeme voľne dostupné na mnohých portáloch, či literatúre. Na to, aby boli tieto zásady aplikovateľné aj u bežnej neodbornej populácie, je potrebné, aby boli veľmi zrozumiteľné, jednoduché, najlepšie prenesené do praxe v podobe reálnych situácií. V každodennom hospodárení by sme sa mali riadiť siedmimi jednoduchými pravidlami:

- Nesmieš minúť viac ako zarobiš
- Kontroluj na čo míňaš svoje príjmy
- Nech tvoja rezerva stále rastie
- Ochraňuj svoj majetok
- Bývanie si zabezpeč podľa výšky svojho príjmu
- Neustále vytváraj nové aktíva<sup>19</sup>
- Zabezpečiť sa na dôchodok<sup>20</sup>

Nesmíš minúť viac ako zarobiš – výdavky nesmú prevýšiť príjem. Jedná sa o základné a najdôležitejšie pravidlo zo všetkých zásad. Pokiaľ príde k nesúladu medzi príjmami a výdavkami s krátkodobého hľadiska je to riešiteľné prostredníctvom čerpania rezerv alebo spotrebným úverom, čo však nepovažujeme a úplne optimálne riešenie.

Kontroluj na čo míňaš svoje príjmy – pravidlo dôležité hlavne v začiatkoch práce s osobným rozpočtom. Vďaka kontrole vlastných financií dokážeme ušetriť výdavky zbytočnej spotreby,

---

<sup>19</sup> KALMANCAI, M. 2018. *7 pravidiel finančnej gramotnosti* [online]. Bratislava: 2018 [cit. 2019-03-22]. Dostupné z: <<http://www.akademiarozvoja.sk/financny-tip/7-pravidiel-financnej-gramotnosti/>>.

<sup>20</sup> KYOSAKY ROBERT T., LECHTER SHARON L. 1997. *Bohatý otec chudobný otec – čo bohatí učia svoje deti a chudobní nie*. Bratislava: Motýľ. 2010 s.27 – 39. ISBN 978-80-89482-06-1.



prehodnotíme či výdavok je naozaj dôležitý. Mať svoje financie pod kontrolou zároveň znamená, že v našom portfóliu sa nevytvárajú duplicity – zdvojené platby napríklad za poistenia rovnakého charakteru a taktiež dokážeme odstrániť platby na zastarané finančné produkty.

Nech tvoja rezerva stále rastie – ako budeme aj v ďalšom texte uvádzať, ideálna rezerva by mala byť vytvorená v objeme 6-násobku čistého mesačného príjmu<sup>21</sup>. Po dosiahnutí tejto hranice môže nastať tendencia zastavenia tvorby rezervy. Odporúča sa pokračovať v čiastočnej tvorbe nadrezervy, ktorá má zmierňujúci dopad na celkovú výšku rezervy v prípade väčších výdavkov.

Ochraňuj svoj majetok – svoj majetok vieme chrániť dvomi spôsobmi:

- a) šetrnými zaobchádzaním
- b) poistením

Bývanie si zabezpeč podľa výšky svojho príjmu – vlastné bývanie je potrebné vyberať primerane k svojim finančným možnostiam. V dobe hypotekárnych úverov s nízkymi úrokovými sadzbami majú ľudia tendenciu nadhodnocovať svoje možnosti a rozhodnú sa pre bývanie, ktoré by si za iných okolností nemohli dovoliť. Ideálne riešenie je financovanie bývania z vlastných zdrojov, ale to pri aktuálnej cene nehnuteľností, ktorá je na svojom desaťročnom maxime.<sup>22</sup>

Neustále vytváraj nové aktíva – aktíva sú zdrojom pasívneho príjmu, ktorý môžeme charakterizovať ako príjem, ktorý nám plyní bez nášho fyzického pričinenia – práce. Pasívny príjem môže byť napríklad v podobe nájmu, dividend, úrokov.

Zabezpečiť sa na dôchodok – toto pravidlo po zastropovaní dôchodkového veku na Slovensku na hranicu 64 rokov bude ešte dôležitejšie ako doteraz. Predmetné opatrenie bude mať za následok reálne zníženie vyplácaných dôchodkov, už teraz je jasné, že aktuálnemu tridsiatnikovi klesne

---

<sup>21</sup>Partners Group SK. 2018. *NOVOROČNÉ PREDSAVZATIA PRE PLNÚ PEŇAŽENKU OZDRAVTE FINANČIE PLÁNOM NA SPORENIE* [online]. Bratislava: 2018 [cit. 2019-03-20]. Dostupné z: <<https://www.partnersgroup.sk/ospolocnosti/tlacove-spravy/novorocne-predsavzatia-pre-plnu-penazenu-ozdravte-financie-planom-na-sporenie>>.

<sup>22</sup>ČTK. 2019. *Ceny bytov a domov na Slovensku stúpili na 10 ročné maximum* [online]. Bratislava:2019 [cit. 2019-03-20]. Dostupné na internete:<<https://finweb.hnonline.sk/ekonomika/1885894-ceny-bytov-a-domov-na-slovensku-stupli-na-desatrocne-maximum>>.

dôchodok približne o 13%.<sup>23</sup> Je dôležité aby sa človek nespoliehal na štátny dôchodok a už počas svojho aktívneho života začal vytvárať rezervu, ktorú bude čerpať na dôchodku.

Tieto zásady vôbec nie sú zložité, no aj tak mnoho slovenských domácností má s nimi problémy. Aj v tomto prípade je kľúčom k úspechu disciplína v osobnom alebo rodinnom rozpočte a schopnosť mať ho v každom okamihu pod kontrolou. Človek je však v mnohých smeroch tvor iracionálny so sklonsmi podliehať emóciám, cudzím názorom alebo kopírovať všeobecné správanie spoločnosti.

### *1.1.9 Finančná gramotnosť a iracionalita v spojení s behaviorálnymi financiami*

Tu je dôležité si definovať, čo je to iracionalita. Podľa slovníka cudzích slov je to „čo je nepostihnuteľné rozumom, myslením, nevyjadriteľné logickými pojmami“. Jedná sa o opak racionality, ktorá bola už o minulosti skúmaná rôznymi ekonomickými teóriami. Môžeme hovoriť o tom, že zatiaľ čo výhodná a efektívna racionálna voľba je najčastejšie vždy len jedna, dokonca kvantifikovateľná, pokiaľ sa jedná o iracionálnu voľbu, tak ako riešenie sa nám ponúka spleť rôznych možností, ktorými sa vieme dostať nie vždy k rovnakému výsledku.<sup>24</sup> V mnohých literatúrach sú príčiny iracionálneho konania popísané rôzne, no autori sa zhodujú v akýchsi oblastiach alebo kategóriách, kde môžeme v procese iracionálneho rozhodovania nájsť zhodu, ide o tieto 4 oblasti<sup>25</sup>:

1. Získavanie a spracovávanie informácií – v dnešná doba je definovaná informačným pretlakom a mnohými dezinformáciami. Preto je nesmierne dôležité z akých zdrojov človek čerpá a aké zdroje považuje za relevantné. Faktom však ostáva, že v čase t, kedy je

---

<sup>23</sup> PORACKÝ, M. 2019. *Poslanci schválili zastropovanie dôchodkového veku* [online]. Bratislava: Petit Press, 2019. [cit. 2019-03-29]. Dostupné na internete: <<https://ekonomika.sme.sk/c/22086018/poslanci-schvalili-zastropovanie-dochodkoveho-veku.html>>.

<sup>24</sup> SUNSTEIN C. R., 2000. *Deliberative Trouble? Why Groups Go To Extremes*. [online]. Yale: Law Journal, 2000. roč. 110 č.1. s. 71-119. [cit. 2016-12-19]. Dostupné na internete: <[https://www.yalelawjournal.org/pdf/449\\_3p1xtbdh.pdf?fbclid=IwAR2hirPZb8RR4zdwdyEb2QbagIkjvDNEHm7WpcznychGCW\\_GUnqOFZeBde7Q](https://www.yalelawjournal.org/pdf/449_3p1xtbdh.pdf?fbclid=IwAR2hirPZb8RR4zdwdyEb2QbagIkjvDNEHm7WpcznychGCW_GUnqOFZeBde7Q)>.

<sup>25</sup> THAGARD, Paul a Richard E. NISBETT, 1983. *Rationality and Charity. Philosophy of Science* [online]. Chicago: Journals. 1983. roč.50. č.2, s. 250-267 DOI: 10.1086/289108. ISSN 0031-8248. [cit. 2016-12-19]. Dostupné na internete: <<http://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/289108>>.

jednotlivec nútený učiť rozhodnutie, nikdy nemá k dispozícii všetky informácie pre svoje rozhodnutie, ak by tak mal tak môžeme tvrdiť, že sa nejedná o človeka ale o stroj.

2. Inteligentný kvocient IQ – táto oblasť priamo súvisí s oblasťou získavania a spracovávania informácií. Ide o schopnosť človeka spracovávať získané informácie a pracovať s nimi primeraným spôsobom.
3. Vnútoraná motivácia, dôvody – tretia oblasť môže mať najväčší vplyv na proces rozhodovania a zároveň vytvára priestor pre zvýšenú iracionalitu. Jedná sa o stav, ktorý nie je verejne dostupný, vychádza z presvedčenia jednotlivca. Okolie nemá prístup k pravým dôvodom rozhodovania. Podľa Thagarda a Nisbetta môžeme tvrdiť, že ľudia nemajú súdiť ostatných ľudí a hovoriť, že sa chovajú iracionálne, pokiaľ nemajú empiricky overené, čo robia a prečo robia aj keď zdanlivo porušujú princípy teórie racionálnej voľby. Čo sa môže zdať navonok ako iracionálne konanie, môže mať racionálne motivácie a pre človeka samotného môže mať racionálny a logický základ. Z toho dôvodu je potrebné nerobiť unáhlené závery ohľadom individuálneho rozhodovania iných ľudí.
4. Východisková situácia - tá sa neustále mení a je potrebné jej prispôbovať aj svoje rozhodnutia. To čo v jednom okamihu môžeme považovať za plne racionálne rozhodnutie sa môže v inom okamihu stať úplne iracionálnym rozhodnutím pod vplyvom zmenených okolností.

Môžeme sa stretnúť s názormi, že ekonómia potrebuje nové koncepčné hypotézy a modely, že ekonómia ako taká začína byť neflexibilnou v zrýchľujúcom sa svete, kde nie všetko je možné racionálne odôvodniť a preto je potrebné do faktických ekonomických teórií zakomponovať aj prvky ako emócie, morálny hazard, či sociálne a informačné faktory. Našťastie ekonómovia fakt iracionálneho správania akceptovali a z toho titulu vznikla nová vetva ekonomickej vedy, ktorá sa volá behaviorálna ekonómia.

### *1.1.10 Behaviorálne predsudky*

Na základe vyššie uvedeného môžeme konštatovať, že je človek pri rozhodovaní ovplyvneným mnohými premennými, či faktormi a preto sa chová iracionálne. Silným a zásadným faktorom v procese rozhodovania sú predsudky. Behaviorálna ekonómia už popisuje desiatky

týchto defektov v procese rozhodovania. Aj keď je debata o behaviorálnych predsudkoch veľmi zaujímavá, nie je predmetom tejto práce a preto si bližšie definujeme len niekoľko najvýznamnejších predsudkov podľa behaviorálnej ekonómie.

### **Ukotvenie**

Anglicky anchoring hovorí o tom, že človek v procese rozhodovania využíva iba informácie, ktoré sa priamo alebo nepriamo týkajú čisto predmetu rozhodovania. Ostatné informácie nie sú relevantné a človek ich v čase rozhodnutia nepotrebuje. Takto by sa správal homo economicus, no behaviorálne financie pripúšťajú fakt, že sa človek môže úplne nelogicky upnúť na irelevantnú informáciu, tzv. kotvu, ktorá výrazne skreslí výsledok rozhodnutia

### **Prehnaný optimizmus**

Anglicky overoptimism, v problematike správy osobných financií by sme za prehnaný optimizmus mohli považovať fakt, že človek, ktorý nemá alebo priebežne netvorí finančnú rezervu sa spolieha na to, že mu nestane žiadna neočakávaná situácia, ktorá bude pre neho znamenať nadmerný finančný výdavok. Takisto by sme mohli tento behaviorálny predsudok veľmi jednoducho aplikovať na problematiku investovania, kde môžeme pohybovať na tenkej hranici medzi optimizmom a prehnaným optimizmom. Vo svojej praxi sa často stretávam s tým, že ľudia hoci len s jedno rázovou pozitívnou skúsenosťou v oblasti investovania majú sklony k ospravedlňovaniu a zjednodušovaniu rizika no na druhej strane majú prehnané pozitívne očakávania na strane výnosov. Rovnako známym príkladom na prehnaný optimizmus je príklad s vodičmi áut a ich zručnosťou šoférovať. Podľa Montiera, ak sa spýtate vodičov, či si myslia, že s dobrými vodičmi, približne 80% odpovie áno.<sup>26</sup>

### **Averzia k nejasnosti**

Anglicky ambiguity aversion bias vypovedá o tom, že človek si skôr vyberie známejšie riziko pred neznámym. Človek má sklony uprednosťovať riešenia, pri ktorých si je vedomí rizík bez ohľadu na to, či má na výber aj z možností, ktoré sú síce menej rizikové, no túto skutočnosť nepozná. Často sa ako príklad averzie k nejasnosti uvádza Ellsbergov paradox na príklade výhry vytiahnutím modrej guličky, kedy človek uprednostní voľbu z balíka 50% modrých a 50%

---

<sup>26</sup> MONTIER, J. 2002. *Behavioural Finance: Insights into Irrational Minds and Markets*. Londýn: John Wiley&Sons. 2002, 212 s. ISBN 0470844876.

červených guľičiek, pri ktorej pozná a vie vyhodnotiť riziko výhry a prehry, aj keď má k dispozícii alternatívu s vyšším počtom modrých ako červených guľičiek, no nie je si toho vedomí a domnieva sa opaku.

### **Reprezentatívna heuristika**

Anglicky representativeness heuristic sa často prejavuje pri rozhodovaní za neistoty, kedy má človek tendenciu voliť riešenie, ktoré sa na prvý pohľad zdá ako správne, aj keď je ovplyvnené rôznymi informáciami a nepostupuje podľa zákona o pravdepodobnosti a pravdepodobnosť správnosti je pri inom riešení. Pre lepšie pochopenie uvedieme príklad. Mladá žena s ekonomickým vzdelaním má vedenie účtu bez poplatku vďaka:

- a) tomu, že obyčajne používa svoj účet (na účet je jej poukazovaná mzda, má nastavené trvalé príkazy z tohto účtu a platí kartou
- b) vďaka svojmu vzdelaniu sa vie ľahko orientovať v spletitej ponuke bežných účtov komerčných bánk a vie si v reálnom čase vybrať práve tú s najlepšimi podmienkami. Väčšina ľudí by volila druhú možnosť aj keď je menej pravdepodobná, nakoľko sa ponuky bánk a podmienky poskytovania účtov neustále menia a ekonomické vzdelanie ešte nezaručuje, že v každom okamihu bude mať úplný prehľad a zároveň to najlepšie riešenie, v tomto prípade účet bez poplatku.

### **Ilúzia kontroly**

Alebo v zahraničnej literatúre aj ako illusion of control bias sa využíva na definovanie predsudku, kedy má človek pocit, že dokáže a môže reálne ovplyvňovať výsledok. Toto mylné domnievanie sa vyplýva s množstva informácií, s ktorými človek disponuje, kedy môžeme hovoriť o nadpriemernom počte. Opomína sa však kvalita týchto informácií a ide skôr o kvantitu. V praxi sa môžeme stretnúť s týmto behaviorálnym predsudkom napríklad v oblasti témy poskytovania hypoték, kedy človek v úvodných fázach môže na základe veľkého množstva informácií, kedy sa banky predhávajú v v lepšej a výhodnejšej ponuke, aby ho prilákali, domnievať sa, že je v pozícii kedy si môže vybrať a častokrát vydierať ohľadom podmienok. Keď príde k samotnej realizácii, začne sa prehlbovať rozdiel medzi kvantitou a kvalitou informácií, kedy sa pocit kontroly jednoznačne vytráca.

### **Predsudok dostupnosti**

Anglicky availability bias, ide o predsudok opozitný k ilúzií kontroly. Človek sa rozhoduje na základe malého množstva informácií a vďaka tomu dochádza k skresleniu výsledného

rozhodnutia. Na finančnom trhu zvyknú z predsudku dostupnosti profitovať rôzni sprostredkovatelia finančných produktov, ktorí na základe malého počtu informácií prezentujú svoj produkt alebo riešenie ako za práve to najlepšie a správne.

## **Finančné plánovanie a správa osobných aktív a pasív**

Finančné plánovanie je základom pri správe osobných financií. Pokiaľ svoje finančné ciele alebo plánujeme v konečnom dôsledku sú tieto plánované riešenia lacnejšie ako ich operatívne riešenie za poslednú chvíľu. Z toho titulu je v otázke finančného plánovania dôležitý faktor času. Osobné finančné plánovanie preto z veľkej miery ovplyvňuje vek človeka a v akej životnej fáze sa nachádza. Napriec vývojom života sa prirodzene mení štruktúra príjmov, výdavkov, finančných potrieb, cieľov či rizík, ktorým je človek musí čeliť. Z toho titulu je potrebné k tvorbe finančného plánu pristupovať veľmi obozretne a individuálne a predkladať riešenia šité pre konkrétnu osobu.

Je jasné, že iný prístup k svojim financiám bude mať dvadsaťročný študent, živiť rodiny v stredných rokoch alebo starší človek na dôchodku. Potreby a priority sa časom menia rovnako ako sa mení životná situácia a tak sa menia aj požiadavky na finančné produkty. Preto je potrebné si zdefinovať fázy osobných a rodinných financií podľa veku.<sup>27</sup>

- 1) Fáza nízkych úspor – táto fáza je fázou mladých ľudí a končí približne v 25. roku života. U niektorých jednotlivcov môže skončiť aj skôr. Najčastejšie sa viaže s ukončením stredoškolského alebo vysokoškolského štúdia. Počas štúdií je človek odkázaný na podporu rodiny a jeho príjem je nízky a väčšinou je celý minutý na spotrebu. Príjem mladých ľudí môže pochádzať buď z rôznych brigád alebo z vreckového od rodiny. Tento nízkopříjmový stav sa však mení v okamihu, kedy mladý človek opúšťa školu a nastupuje do svojho prvého zamestnania alebo začína podnikáť. S podnikaním je spojených mnoho rizík a percento úspechu je nízke. Zároveň si podnikanie vyžaduje aj vstupný kapitál, ktorý mladý človek nemusí mať, prípadne nie je v pozícii, aby si požičal. Preto je v prvopočiatku vhodnejšie fázu nízkych úspor opustiť spôsobom zamestnania sa, kde okrem toho, že mladý človek získa pracovné návyky, rovnako získa stabilný príjem do svojho osobného

---

<sup>27</sup> FILIP, M. 2006. *Osobní a rodinné bohatství: kam s penězi*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2006. 474 s. ISBN 80-7179-416-3.

rozpočtu, vďaka ktorému môže začať pracovať na svojich ďalších cieľoch po finančnej stránke.

- 2) Po fáze nízkych úspor nasleduje fáza pôžičiek – v tejto fáze ešte stále mladý človek väčšinou už s svojím partnerom uvažuje o založení spoločnej domácnosti. Hlavnou témou je financovanie spoločného bývania, čo je v prípade hypotekárneho úveru štandardne rozhodnutie na 30 rokov a preto je ho po finančnej stránke veľmi dôležité naplánovať. Na rad prichádza aj zariadovanie domácnosti, deti, kúpa väčšieho a bezpečnejšieho auta, prípadne spoločné rodinné dovolenky. Toto všetko predstavuje nemalé výdavky z rodinného rozpočtu a preto sa minimálne časť týchto výdavkov kryje prostredníctvom rôznych pôžičiek. V tejto fáze je na mieste sa rovnako zamýšľať nad životným poistením, ktoré pomáha zmierniť výpadok príjmu v prípade úmrtia, úrazov, chorôb jedného z partnerov a rovnako zvyšuje celkovú stabilitu domácnosti.
- 3) Ďalšou fázou je fáza investícií. Toto obdobie prichádza od 45. roku života v závislosti od počtu detí, ktoré sú v rodine. Čím viac detí, tým neskôr ľudia prichádzajú do tejto fázy. Zásadný zlom prichádza v čase osamostatňovania sa detí, kedy sa spotreba v rodinnom rozpočte spomaľuje a pomaly sa začínajú vytvárať prebytky. Ideálne riešenie je tieto prebytky odkladať do aktív, ktoré sú schopné generovať pasívny príjem, ktorý posluží ako jeden z finančných zdrojov na dôchodku. Táto fáza však okrem odkladania prebytkov môže obnášať aj prípravu na dôchodok v podobe posledných investícií do obnovy bývania, či kúpu nového auta prípadne iné väčšie výdavky financované prostredníctvom spotrebného financovania, nakoľko podľa zákona je možné poskytovať úvery do 65 rokov.<sup>28</sup> V tomto období je najvyšší čas sa zaoberať tvorbou kapitálu určeného na spotrebu na dôchodku.
- 4) Záverečnou fázou je čerpanie majetku. Vstup na dôchodok je spojený s výrazným znížením príjmu, nakoľko gro príjmu v predchádzajúcich fázach pochádza z aktívnej práce. Ľudia zvyknú prípravu na túto fázu zľahčovať. Môžeme sa stretnúť s názormi, že na dôchodku nebudú potrebovať taký príjem ako majú dnes. Tu je potrebné zohľadniť 2 faktory a to infláciu a zmenu charakteru výdavkov. Áno, zatiaľ čo odpadnú výdavky napr. na rodinu, pribudnú výdavky na zdravotnú starostlivosť a postupne aj na sociálne služby spojené s bežným fungovaním ako obedy domov, upratovacia služba atď. Pokiaľ človek

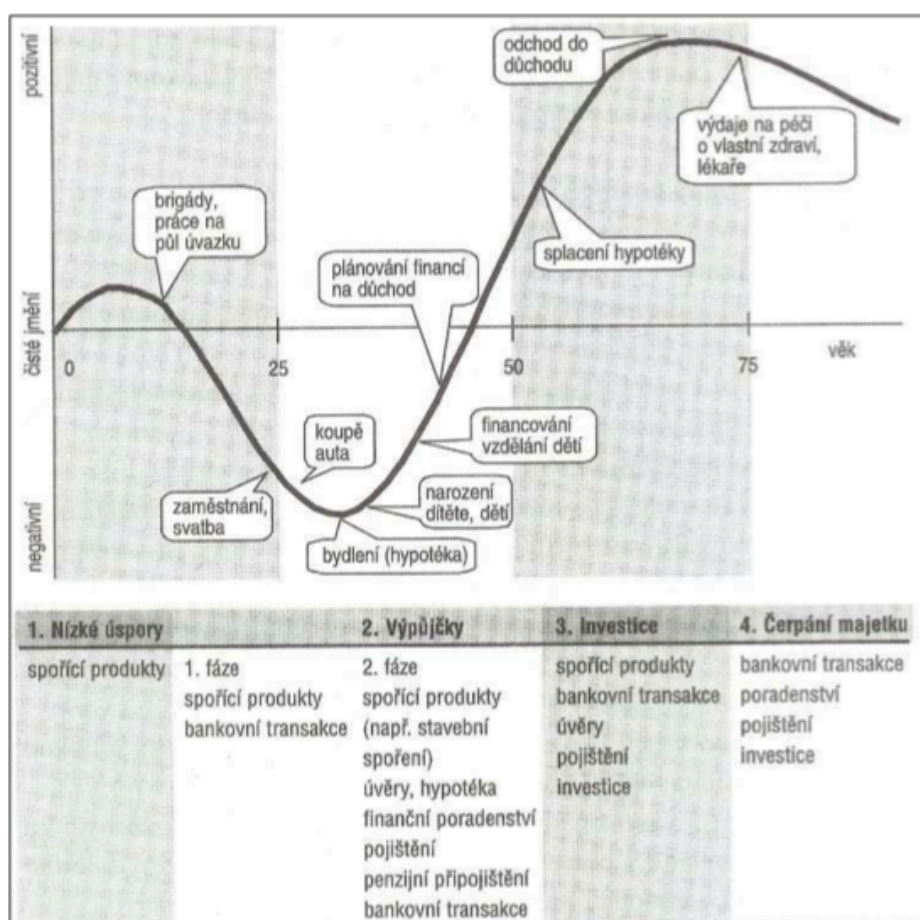
---

<sup>28</sup>Zákon č. 483/2001 Z. z. zákon o bankách a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

v predchádzajúcej fáze investoval, teraz sa začína zaoberať otázkou pozostalosti a dedičstva.

Na nasledujúcom obrázku podľa Filipa môžeme vidieť prierez všetkými fázami pokope, kde v spodnej časti vidíme najčastejšie využívané finančné produkty v jednotlivých fázach osobného finančného plánovania. Takéto štrukturovanie nám prináša aj lepší obraz o tom v aké finančné produkty sa jednotlivci prirodzene zaujímajú, zároveň o nich získava čo najviac informácií, aby sa v nich vedel orientovať a vybrať si.

**Obrázok 3: Fázy osobných financií podľa veku**



Zdroj: FILIP, M. 2006. *Osobní a rodinné bohatství: kam s penězi*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2006. 474 s. ISBN 80-7179-416-3.

Aj keď je model vývoja osobných financií podľa veku prepracovaný, situácie reálneho života môžu priniesť iný než popisovaný stav. O hladine osobného majetku rozhodujú aj iné faktory než len počet detí v domácnosti. Môžeme sa stretnúť aj s bezdetnými rodinami, ktoré výšku svojho majetku zvyšujú rýchlejšie ako rodiny s deťmi. Rovnako však býva v dnešnej dobe bežné, že dieťa

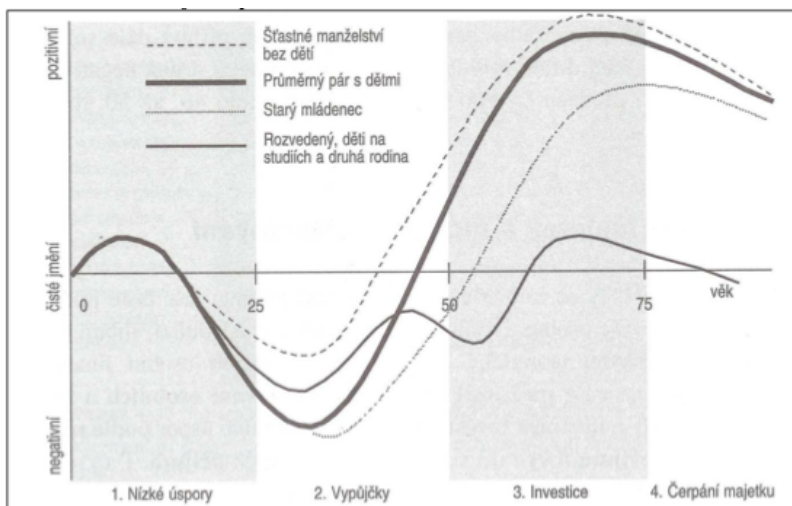


vychováva iba jeden rodič – samo živiť. Štruktúra rodín sa mení a rovnako je potrebné aj prispôsobovať tento model.

Dalo by sa predpokladať, že najlepšie sa bude dariť budovať svoj majetok jednotlivcom bez rodín, pretože sa často venujú svojej kariére a dosahujú nadpriemerné príjmy. Druhá strana mince je však tá, že títo jednotlivci často oveľa viac míňajú na svoju osobnú spotrebu, nakoľko preferujú nákladnejšie koníčky alebo oveľa viac cestujú. Najlepšie vytvárajú prebytky bezdetné páry, ktoré ich tvoria podstatne rýchlejšie ako rodiny s deťmi. Najnáročnejšie z pohľadu tvorby rezervy to majú samoživitelia s deťmi, kedy je príjem do domácnosti iba jeden a zároveň nemajú s kým znášať všetky výdavky. Ak sa navyše stali samoživiteľmi z dôvodu rozvodu, tak prichádzajú v dôsledku delenia majetku o jeho polovicu, ktorú dovtedy spoločne s partnerom budovali.

Nasledujúci obrázok zachytáva vývoj čistého majetku podľa veku a rodinného stavu. V prípade rozvedeného človeka môžeme sledovať anomáliu vo vývoji krivky vývoja majetku, ktorá po druhom vrchole dosahuje vrchol tretí no následne má klesajúcu tendenciu. Tento obrat je zapríčinený založením novej rodiny. Pokiaľ k založeniu rodiny nepríde, tak po dosiahnutí druhého dna vo vývoji má krivka zachovaný rastúci trend.<sup>29</sup>

**Obrázok 4 Čistý majetok podľa veku a rodinného stavu**



<sup>29</sup> FILIP, M. 2006. *Osobní a rodinné bohatství: kam s penězi*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2006. 474 s. ISBN 80- 7179-416-3.

## Finančné plánovanie

Rovnako tak, ako si plánujeme napríklad dovolenku, by sme mali plánovať aj finančné ciele. Zo skúseností však vieme, že ľudia finančné ciele nezvyknú dlhodobo plánovať no jednou z motivácií autora je, aby čitateľ po prečítaní tejto práce mal záujem minimálne viac plánovať svoje financie, než doteraz. Výsledkom zamýšľania sa nad vlastnými financiami a začatím finančného plánovania by mal byť finančný plán. Jeho zostavenie môže trvať od niekoľkých minút do niekoľko rokov. Jedná sa o neustály proces prispôsobovania sa svojich finančných plánov svojej aktuálnej životnej situácií. Na začiatku je podstatné istú dobu sledovať a značiť si svoje výdavky. Touto úvodnou fázou v tvorbe vlastného finančného plánu a so získavaním presného prehľadu o svojich výdavkoch sme sa zaoberali na začiatku práce. Žiadny plán by nebol plánom, keby nemal cieľ a preto je dôležité si premyslieť si aké finančné ciele si chceme naplniť a aké finančné produkty či nástroje budeme musieť na to použiť. Proces zostavovania a plnenia finančného plánu by sa mal skladať z piatich fáz:

- 1) Analýza
- 2) Definovanie cieľa
- 3) Tvorba finančného plánu
- 4) Realizácia finančného plánu
- 5) Kontrola<sup>30</sup>

### 1.1.11 Analýza

Analýza je zameraná na zistenie a zhodnotenie skutočnej finančnej situácie domácnosti. Tak ako aj pri podniku sa hodnotí na základe súvahy, výsledovky a výkazu cash-flow (finančného toku), by sa mala analýza robiť aj pri osobných financiách. Zatiaľ čo výkaz výdavkov a príjmov nám predostiera informácie o výške a štruktúre príjmov a výdavkov, súvaha hovorí o našom čistom imaniu. K základnému zostrojeniu výkazu príjmov a výdavkov nám úplne stačí spísať si

---

<sup>30</sup> FILIP, M. 2006. *Osobní a rodinné bohatství: kam s penězi*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2006. 474 s. ISBN 80-7179-416-3.

svoje príjmy a výdavky. Pre optimálne a neskreslené výsledky odporúčame túto činnosť realizovať aspoň 3 mesiace.

Zvykne sa rozlišovať medzi najvýznamnejšími kategóriami príjmov, a to aktívnymi, portfóliovými a pasívnymi príjmami.<sup>31</sup> Medzi aktívne príjmy patria: mzda, tantiémy alebo príjmy z podnikania. Portfóliovými príjmami môžeme chápať príjmy z investícií a ostatného finančného majetku a pasívne príjmy sme si už definovali, na pripomenutie sú to príjmy, ktoré plynú z držby aktív. Medzi príjmy však nemôžeme opomenúť rôzne sociálne príjmy či sociálne transfery (materský príspevok, rôzne druhy dôchodkov).

Opozitne k príjmom sú výdavky, ktoré sa delia na fixné a variabilné. Nosnou kategóriou výdavkov sú fixné výdavky. Tieto výdavky nie je možné vyňať z cash-flow a zároveň je ich veľmi náročné obmedziť, častokrát to nie je možné vôbec. Medzi tieto výdavky radíme výdavky na bývanie (platby za energie, nájom, splátky hypotéky, dane). Druhou kategóriou výdavkov sú výdavky variabilné, ktoré dokážeme obmedzovať buď znížením svojej spotreby alebo aj samotnou aktualizáciou svojho portfólia. Trh finančných produktov sa rýchlo vyvíja, čoho jedným z výsledkov je meniaci sa cena. Preto napríklad zmluvy neživotného poistenia je vhodné nechávať si auditovať na ročnej báze, vždy pred výročím zmlúv, pretože je vysoký predpoklad, že rovnaké poistenie je možné už získať lacnejšie, čo môže priniesť ďalšiu úsporu do rodinného rozpočtu.

Analýza nám prináša komplexný a priamy pohľad na našu finančnú situáciu, vďaka čomu vieme objektívne zhodnotiť našu situáciu z pohľadu rizík a dokážeme identifikovať práve tie, ktoré by mohli negatívne ovplyvniť našu finančnú situáciu. Výsledkom analýzy je zistenie, či je náš cash-flow vyrovnaný, prebytkový alebo schodkový. V prípade schodkového cash-flow, kedy mesačne v rozpočte chýbajú peniaze je nutné hľadať spôsoby ako navýšiť príjem. Rovnako sa v vo fáze analýzy zamýšľame aj nad vonkajšími rizikami, ktorým by sme mohli byť vystavení, a to napr. riziko straty zamestnania, riziko straty príjmu v dôsledku dlhodobej choroby či úrazu, riziko straty či poškodenia majetku.

Vývoj finančnej situácie je proces dynamický a cash-flow je statický nástroj, preto je potrebné ho pravidelne aktualizovať a meniť. Z praxe sa nám osvedčilo, že postačujúce zostrojenie alebo

---

<sup>31</sup> MÁLEK, P., OŠKRDALOVÁ, G., VALOUCH, P. 2010. *Osobní finance*. 1. Vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2010. 204 s. ISBN 978-80-210-5157-7.

aktualizácia analýzy, t.j. zostrojenie finančného toku a bilancie je postačujúca približne raz na pol roka. Aj v prípade, že neprišli medzičasom k žiadnej zmene, je vhodné urobiť analýzu ako kontrolu, či nastavenie, ktoré bolo stanovené v predchádzajúcom finančnom pláne funguje ako má a nie je ho potrebné vyladiť.

### 1.1.12 Definovanie cieľa

Celá správa osobných financií, zostavovanie osobných finančných plánov a edukácia v procese má jediný účel a to stanovenie si cieľa, ktorý chceme dosiahnuť. Na to, aby sme vôbec nejaký finančný plán mohli zostrojiť je potrebné si ujasniť a presne definovať ciele. K definovaniu cieľa je potrebné stanoviť: čo chceme dosiahnuť, kedy to chceme dosiahnuť a koľko to bude stáť peňazí.<sup>32</sup> Pod otázkou „Čo?“ si definujeme jasné ciele, ktoré chceme dosiahnuť. Najčastejšie si ľudia stanovujú ciele ako: splatenie úveru, vytvorenie rezervy, vytvorenie finančnej podpory pre deti, dôchodok, dovolenka a pod. Rovnako dôležité je aj to, kedy to chceme dosiahnuť. Čas je kľúčovou premennou pri dosahovaní finančných cieľov, pretože ciele, ktoré sú stanovené na splnenie za veľmi krátky čas, nemusia byť splnené, nakoľko by si vyžadovali v tomto prípade veľké finančné úsilie na ich dosiahnutie, ktoré však možnosti osobného rozpočtu neponúkajú. Preto odporúčame svoje ciele prioritizovať a následne zoradiť, vďaka tomu dosiahneme istý kľúč, podľa ktorého vieme vybrať na ktoré ciele sa zameriame viac a na ktoré menej. Vďaka takejto stratégii je možné v konečnom dôsledku dosiahnuť vyšší počet cieľov. Najzásadnejším faktorom pri stanovovaní finančných cieľov je určenie sumy, koľko na to potrebujeme. Tu sa názory odbornej literatúry rozchádzajú. Zatiaľ čo Syrový<sup>33</sup> odporúča vychádzať zo súčasných cien a uvažovať o nich, ako by boli nemenné, Filip<sup>34</sup> navrhuje prepočítať finančné ciele podľa budúcej miery inflácie.

---

<sup>32</sup> SYROVÝ, P. , TYL, T. 2011 *Osobní finance: řízení financí pro každého*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 207 s. ISBN 9788024738130.

<sup>33</sup> Tamtiež

<sup>34</sup> FILIP, M. 2006. *Osobní a rodinné bohatství: kam s penězi*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2006. 474 s. ISBN 80- 7179-416-3.

### 1.1.13 Tvorba plánu

Tvorba plánu si rovnako vyžaduje istú časovú pozornosť. Ide o činnosť zosumarizovania a zostavenia výsledkov predchádzajúcich dvoch fáz do celku. Na finančný plán sa vieme zamerať z dvoch pohľadov:

- A. Z pohľadu tvorby kapitálu (krátkodobý, strednodobý a dlhodobý)
- B. Z pohľadu cieľov

Nasledujúce dve tabuľky nám zobrazujú štruktúry rozdelenia. Prvá sa skladá zo základu, ktorý pozostáva z disponibilnej rezervy a poistenia. Kvalitne vybudovaný základ je alfou a omegou zdravých financií. Pokiaľ základ nie je dobre a dostatočne vybudovaný môže sa stať, že akýkoľvek hoci nie veľký neočakávaný finančný výdavok, bude mať za následok, že celý finančný plán skolabuje. Preto je nutné v počiatku venovať všetku energiu a čas na budovanie práve základu. Samotným budovaním rezervy začíname pracovať na tvorbe vlastného krátkodobého kapitálu. Následný postup budovania kapitálu je, že po to ako máme vybudovaný základ začíname pracovať priebežne na budovaní dlhodobých a strednodobých zdrojov. Nie je efektívne ísť rad radom od krátkodobého po dlhodobý kapitál, pretože v takomto prípade nevyužívame hlavnú devízu, ktorou je čas. Vrchol, pod ktorým môžeme chápať vytváranie dodatočného kapitálu po splnení všetkých cieľov, prichádza na rad až ako posledný. Budovanie vrcholu nie je potrebné, skôr sa jedná o uloženie a zhodnocovanie prebytkov, ktoré môžu vzniknúť od fázy investícií, ktorú sme už si rozobrali.

**Tabuľka č.1: Úrovne finančného plánu**

<b>Vrchol</b>		
<b>Jadro</b>		
Krátkodobý kapitál	Strednodobý kapitál	Dlhodobý kapitál
<b>Základ</b>		
Poistenie majetku + Poistenie osôb		
Rezerva		

Zdroj: Vlastné spracovanie

Druhý spôsob akým sa vieme zamerať na tvorbu finančného plánu je zostavovanie plánu podľa cieľov. Z praxe môžeme potvrdiť, že tento druhý spôsob vytvárania plánu je predovšetkým pre prevažnú časť populácie prijateľnejší, pretože dané ciele sú zosobnené a je jednoduchšie ho chápať v celkovom kontexte.

**Tabuľka č. 2: Štruktúra finančného plánu podľa základných cieľov**



Zdroj: Vlastné spracovanie

### *1.1.14 Realizácia plánu*

Otázkou realizácie finančných plánov sa v dnešnej dobe zaoberá mnoho sprostredkovateľských firiem a finančných agentov. Slovenská legislatíva je v dnešnej dobe nastavená tak, že človek, ktorý sa zaoberá finančným sprostredkovaním a ako sám tvrdí poradenstvom nemusí mať ukončené vysokoškolské vzdelanie ekonomického zamerania, rovnako tak ani zamestnanci bánk, či poisťovní. Zamestnancom finančných inštitúcií dokonca stačí absolvovanie odborných skúšok vo vybraných oblastiach na základnej úrovni a pokiaľ sa venujú investíciám od roku 2019 musia mať zo sektora Kapitálový trh úspešne spravenú skúšku na úrovni stredného stupňa, finanční sprostredkovatelia musia úspešne zvládnuť skúšky stredného stupňa. Tieto odborné skúšky sa realizujú pod záštitou Slovenskej bankovej asociácie a Asociácie finančných sprostredkovateľov a samotné otázky zostavuje Národná banka Slovenska. Druhým negatívnym aspektom realizácie svojich finančných plánov prostredníctvom tretích osôb je to, že každý finančný cieľ sa realizuje pomocou určitého produktu, za ktorého sprostredkovanie je určitá odmena, ktorá ich môže motivovať k predloženiu riešenia, ktoré je najvýhodnejšie pre nich.

Realizovať svoj osobný finančný plán vie v princípe každý sám, je však potrebné vyhradiť pri jeho zostavovaní čas na samo štúdium, ktorý môže zabrať dni, týždne, či mesiace a vzhľadom na často sa meniacu ponuku a zložitost' niektorých finančných produktov môže byť toto samo štúdium

veľmi vyčerpávajúce, mäťuce a ťažko pochopiteľné. Dôležité je sa v každom okamihu riadiť hlavne zdravým sedliackym rozumom.

Autorka tejto práce sa vo svojej praxi stretáva s otázkou, koľko je vhodné vynakladať na jednotlivé ciele, tak aby to bolo efektívne, t. j. nie moc málo alebo naopak príliš veľa? Na to, aby bol finančný plán dlhodobý realizovateľný, je nutné, aby aj odpoveď na túto otázku bola jednoduchá. Stačí nasledovať pravidlo 10 : 20 : 30 : 40<sup>35</sup>, ktoré samozrejme s jemnými úpravami pomerov vie byť aplikovateľné na akýkoľvek rozpočet, finančný plán a rodinu.

Toto pravidlo hovorí o tom, že minimálne 10% z čistého mesačného príjmu je potrebné odkladať do rezervy. Dovolíme si tvrdiť na základe skúseností, že pokiaľ sa toto pravidlo aplikuje od prvého príjmu u mladých ľudí, vďaka čomu sa u nich vytvorí návyk odkladania, ich finančné hospodárenie je úplne iné, než u ľudí, u ktorých tento návyk vybudovaný nie je. Dovolíme si tvrdiť aj to, že títo ľudia sú ďaleko menej náchylní k nadmernému zadlžovaniu sa. Pokiaľ sa bavíme o ľuďoch vo fáze nízkych úspor, odkladať 10% z príjmu je nepostačujúce a je potrebné toto percento navýšiť na maximálnu možnú mieru v rámci voľných finančných zdrojov.

Druhým percentuálnym pomerom je 40%, čo nám hovorí o tom, že maximálne 40% svojich príjmov by sme mali míňať na osobnú spotrebu. V nadväznosti na predchádzajúce pravidlo, pokiaľ sa jedná o mladého človeka bez záväzkov, ktorý stále býva u rodičov je možné nastaviť jeho finančné toky pomerom 40 : 60. 60% z jeho príjmu je krátkodobo posielaných na tvorbu rezervy, vďaka čomu si svoju rezervu vybuduje oveľa rýchlejšie a následne sa toto percento upraví a prostriedky sa použijú na ďalšie ciele. Zvyšných 40% príjmu ostáva človeku k dispozícii a s ním hospodári. Takýto prístup k rozdeleniu cash-flow je u mladých ľudí veľmi dôležitý, lebo má edukatívny charakter. Človek sa naučí, že všetky výdavky odchádzajú ako prvé a následne hospodári zo zvyškom peňazí, toto ho vychováva k umiernennej spotrebe a zároveň k pravidelnému odkladaniu. Získanie návyku odkladať nie je nemožné v žiadnom veku, vyžaduje si však disciplínu a sebazaprenie. Nezdarné dodržiavanie pravidla 40% z príjmu míňať na spotrebu môže zároveň reflektovať aj skutočnosť, že človek alebo rodina je nastavená na nadspotrebu alebo má naozaj nízke príjmy a je nutné hľadať alternatívne riešenia k ich navýšeniam ako napríklad zmenu zamestnania s vyšším príjmom. Zároveň vďaka tomuto pravidlu vieme zistiť, na akú výšku potrebujeme mať nastavený príjem. Napríklad: ak vďaka zostaveniu vlastného finančného toku

---

<sup>35</sup> DFG. 2014. *VÁŠE IDEÁLNE FINANČNÉ MIERY SÚ 10:20:30:40*. [online]. Bratislava: Nadácia Partners, 2014. [citované 2018-02-13]. Dostupné na internete: <<https://www.dfg.sk/detail/vase-idealne-financne-miery-su-10203040>>.

zistíme, že mesačne minieme na spotrebu 400€ vieme si vyrátať, že ak zároveň máme záväzky napríklad v podobe splátok úverov, náš mesačný príjem by sa mal pohybovať na úrovni 1000€ v čistom.

Pravidlo 20% hovorí o tom, že aspoň 20% by malo ísť na dôchodok a ochranu príjmu (dokopy). Toto pravidlo si dovoľíme hlbšie rozvinúť, nakoľko ochrana príjmu je považovaná za základ a dôchodok naopak za tvorbu dlhodobého kapitálu v jadre finančného plánu. Pre lepšie vysvetlenie vychádzajme z predchádzajúceho príkladu, kedy náš mesačný čistý príjem je 1000€. 20% z 1000€ je 200€, toto je suma s ktorou pracujeme v rámci týchto dvoch cieľov. Z tejto čiastky by malo ísť maximálne 5 – 8% na životné poistenie, t.j. 50 – 80€ mesačne. Cenu poistenia príjmu nie je možné stanoviť fixne nakoľko do jej výpočtu vstupuje veľa parametrov od množstva samotných pripoistení, cez vek poisteného v čase založenia poistenia, dĺžka poistenia, či zdravotný stav. Výpočet ceny poistenia nie je predmetom tejto práce, preto ho nebudeme detailnejšie rozoberať. Zvyšné prostriedky, t.j. 150 – 120€ použijeme na tvorbu dôchodku. Bolo by možné oponovať, že odkladať 150€ mesačne na dôchodok od mladého veku je zbytočné, no opak je pravdou, pretože je potrebné zohľadniť pri tomto ciele infláciu, ktorá práve tento cieľ zo všetkých ovplyvňuje najviac.

Ako posledné nám ostalo pravidlo 30%, ktoré nám udáva, že maximálne 30% z čistého príjmu by mali tvoriť splátky úverov. V dnešnej dobe dostupných spotrebných úverov a lacných hypoték mnoho domácností prekračuje túto úroveň, čo je vysoko rizikové. Našťastie jedným z nových už aktívnych opatrení bolo aj zavedenie ochranného vankúša v podobe 20% z príjmu<sup>36</sup>, ktorý sa berie ako mínusová položka pri výpočte dostupných zdrojov pre splátky úverov, čo v konečnom dôsledku vytvára väčší priestor do rodinného rozpočtu a chráni hlavne u menej uvedomelých a vzdelaných jedincov pred finančnými problémami a rizikom meniacich sa úrokových sadzieb. Už keď sa stretne s nadmerným zaťažením v podobe splátok, je možné to riešiť. V takomto prípade je ideálnym a vhodným riešením reštrukturalizácia a konsolidácia úverov s vysokou úrokovou sadzbou do jedného úveru.

---

<sup>36</sup> APOLEN, P. 2016. *NBS sa chystá zmeniť podmienky hypotekárneho trhu*. [online]. Bratislava, 2016. ISSN 1802-5900. [citované 2019-04-20]. Dostupné na internete: <<https://www.investujeme.sk/clanky/nbs-sa-chysta-zmenit-podmienky-hypotekarneho-trhu/>>.



### *1.1.15 Revízia*

Udržovať svoj plán aktuálny je prakticky celoživotná záležitosť a určite sa nekončí jeho zostavením a realizáciou. Už po prvom polroku od začiatku realizácie plánu je potrebné vyhodnotiť, či bol nastavený správne, prípadne doladiť pomery v rámci výdavkov na ciele. Je jasné, že plán treba neustále prispôbovať situáciám, ktoré život prinesie, či už pozitívnych alebo negatívnych. Je potrebné rozlišovať aké ako typy situácií je nutné reagovať nakoľko si budú vyžadovať rôzne typy zmien v portfóliu. Najčastejšou zmenou je zmena výšky príjmu, v tomto prípade stačí pomerovo upraviť platby na jednotlivé ciele, druhým typom zmien sú nové alebo zmenené životné situácie, kedy je potrebné prehodnotiť jednotlivé ciele, ktorých sa zmeny týkajú a následne rovnako prispôbiť výšky platieb na všetky ciele. Takýmito situáciami môže byť napríklad sobáš, rozvod, narodenie nového prírastku do rodiny, choroba, autonehoda a podobne. Poslednou skutočnosťou, ktorá sa v pláne neustále mení je čas, ktorým sa približujeme k stanovenému termínu dosiahnutia svojich cieľov. V tomto prípade ani nemusí byť potrebné meniť výšku platby určenej na naplnenie predmetného cieľa ale stratégiu, ktorá bola volená na jeho naplnenie. Napríklad cieľ dôchodok sa štandardne napĺňa spôsobom pravidelného investovania, pričom v závislosti od počtu rokov do dôchodku je na začiatku nastavená stratégia na dynamický a postupne je preklápaná do čoraz konzervatívnejších až konzervatívnych nástrojov. V prípade ak s odstupom času prídeme k záveru, že sme nijako nepostúpili na ceste k naplneniu určitého cieľa je potrebné tento cieľ úplne revidovať a postupovať úplne od začiatku pri zostavovaní nového cieľa. Tu platí pravidlo, že nový plán zostavujeme tak, ako keby bol náš úplne prvý.

## 2 Ciele a metodika diplomovej práce

Hlavným cieľom diplomovej práce je poukázať na vzájomný vzťah medzi úrovňou finančnej gramotnosti a skladbou portfólia finančných produktov jednotlivca lebo rodín na Slovensku, zároveň potvrdiť priamu úmernosť medzi zvyšovaním finančnej gramotnosti a rozvinutosťou portfólií.

Rovnako sme chceli potvrdiť aj skutočnosť, že finančne negramotní ľudia sa len veľmi obmedzene zaujímajú o svoju finančnú budúcnosť a neplánujú svoje finančné ciele na dlhšie ako 1 ročné obdobie. Výsledkom prieskumu je aj fakt, že ľudia sa radšej spoliehajú v riadení svojich financií na seba, než na odborníkov. Vďaka tomu majú vyššiu mieru rozhodovať sa na základe subjektívneho presvedčenia, než na základe objektívnych faktov a parametrov finančných produktov, nakoľko si sami nevedia vybrať spomedzi spleti rôznych nástrojov a preto preferujú jednoduché a základné bankové produkty a nie vždy najvýhodnejšie poisťné produkty.

Pre lepšiu charakteristiku cieľa a jeho naplnenie v tejto diplomovej práci sme si cieľ rozdelili na tri čiastkové ciele. Na naplnenie týchto cieľov využívame v práci hneď niekoľko metód výskumu.

- Prvým čiastkovým cieľom tejto práce bol rozbor, opis a spracovanie literatúry venovanej problematike finančnej gramotnosti, behaviorálnych predsudkov, kde sme využili okrem odbornej literatúry aj rôzne internetové zdroje.
- V druhom čiastkovom celi sme sa zamerali na definíciu a opis postupu pri zostavovaní a práci s osobným plánom financií.
- Tretím čiastkovým cieľom a zároveň posledným bola analýza dostupného prieskumu so zameraním na finančné správanie, finančné plánovanie a využívanie jednotlivých finančných produktov. Prieskum bol uskutočnený dotazníkovou formou na vzorke 1015 respondentov počas roka 2018. Získané údaje boli spracované štatistickými metódami programu SPSS for Windows. V analýze sa pre prehľadnosť použilo zaokrúhlenie na celé percentá – z tohto dôvodu sa môže stať, že celkový súčet sa nerovná vždy presne 100%, ale napr. 99% alebo 101%. Interval spoľahlivosti pre celú vzorku (N=1 015) bol: max.  $\pm$  3,1 % na 95% hladine významnosti pre frekvenciu javu 50%.

### 3 Výsledky práce a diskusia

#### 3.1.1 Opis skúmaného súboru

Prieskumu bol robený agentúrou FOCUS. Ide o interný materiál, ktorý si dala vypracovať firma Partners Group SK a so súhlasom Nadácie Partners bol poskytnutý pre účely tejto diplomovej práce, do ktorej boli vybrané otázky všeobecného charakteru. Prieskum bol robený v roku 2018 medzi obyvateľmi SR na vzorke 1 015 respondentov vo veku od 18 rokov. Vzorka bola robená kvótnym výberom, kde kvótami sú pohlavie, vek, vzdelanie, národnosť, veľkosť sídla a kraj. Prieskum bol realizovaný dotazníkovou formou a zber dát bol realizovaný metódou face to face (osobné) - rozhovormi vyškolených anketárov s respondentami. Prieskum sa skladá z dvoch hlavných oblastí a to otázok s mierou súhlasu s výrokom a samostatných konkrétnych otázok.

Tabuľka č. 3: Rozdelenie skúmaného súboru

POHLAVIE	v %	RODINNÝ STAV	v %	VEĽKOSŤ OBCE	v %
muži	48,1	slobodný/á	25,6	menej ako 2 tisíc obyvateľov	30,1
ženy	51,9	ženatý/vydatá	59,0	2 – 5 tisíc obyvateľov	15,0
		rozvedený/á	7,9	5 – 20 tisíc obyvateľov	15,8
		vdova, vdovec	7,5	20 – 50 tisíc obyvateľov	16,0
				50 – 100 tisíc obyvateľov	10,6
				nad 100 tisíc obyvateľov	12,5
VEK	v %	ZAMESTNANIE	v %	KRAJ	v %
18 – 24 rokov	10,2	nekvifikovaný manuálny pracovník	4,6	Bratislavský kraj	12,0
25 – 34 rokov	18,5	kvifikov., manuálny / prevádzkový pracovník	23,1	Trnavský kraj	10,5
35 – 44 rokov	20,2	výkonný odborný prac., úradník	17,6	Trenčiansky kraj	11,1
45 – 54 rokov	16,3	tvorivý odborný pracovník	8,8	Nitriansky kraj	12,8
55 – 64 rokov	16,4	podnikateľ, živnostník	6,4	Žilinský kraj	12,6
65 a viac rokov	18,4	dôchodca	23,3	Banskobystrický kraj	12,1
		študent	5,2	Prešovský kraj	14,5
		v domácnosti, na materskej dovolenke	4,4	Košický kraj	14,3
		nezamestnaný	6,5		
VZDELANIE	v %				
základné	13,4				
stredoškolské bez maturity	28,0				
stredoškolské s maturitou	37,5				
vysokoškolské	21,1				
ČISTÝ MESAČNÝ PRÍJEM DOMÁCNOSTI	v %	POČET ČLENOV DOMÁCNOSTI	v %		
do 500 €	4,9	jeden	12,2		
501 – 800 €	12,8	dvojka	31,1		
801 – 1 000 €	14,8	traja	25,3		
1 001 – 1 200 €	12,7	štyria	21,6		
1 201 – 1 500 €	17,4	päť a viac	9,8		
1 501 – 1 800 €	14,9				
1 801 € a viac	16,1				
nevie, neuviedol	6,4				
OSOBNÝ ČISTÝ MESAČNÝ PRÍJEM	v %	NEPLNOLETÉ DETI VO VEKU DO 18 ROKOV	v %		
nemá príjem	2,4	áno	27,6		
do 300 €	12,9	nie	72,4		
301 – 500 €	27,0				
501 – 700 €	23,7				
701 – 900 €	15,5				
901 € a viac	14,7				
nevie, neuviedol	3,8				

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

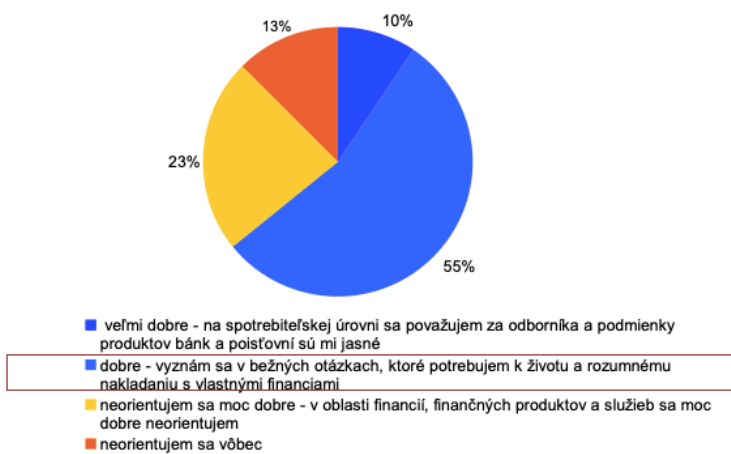
### 3.1.2 Vyhodnotenie jednotlivých odpovedí

V tejto časti sme zamerali na vyhodnotenie odpovedí súvisiacich s predmetom tejto diplomovej práce a zásadným faktorom tohto prieskumu bola veľkosť vzorky, ktorá zvyšuje relevantnosť výsledkov. Snažili sme sa výsledky analyzovať a potvrdiť súvislosť s úrovňou finančnej gramotnosti a potrebou mať vlastný finančný plán, ku ktorému je finančná gramotnosť potrebná.

#### Otázka č. 1: Ako sa podľa Vášho názoru orientujete v otázkach financií?

Vôbec prvá otázka na ktorú respondenti odpovedali bola zameraná na subjektívny pocit respondentov nakoľko sa podľa nich vyznajú vo finančných otázkach. Výsledok hovorí o tom, že 65%, čo predstavuje približne 660 opýtaných si myslí, že sa aspoň dobre vyzná v bežných otázkach, ktoré potrebujú k nakladaniu s vlastnými finančnými prostriedkami.

#### Graf č. 6: Orientácia vo finančných otázkach



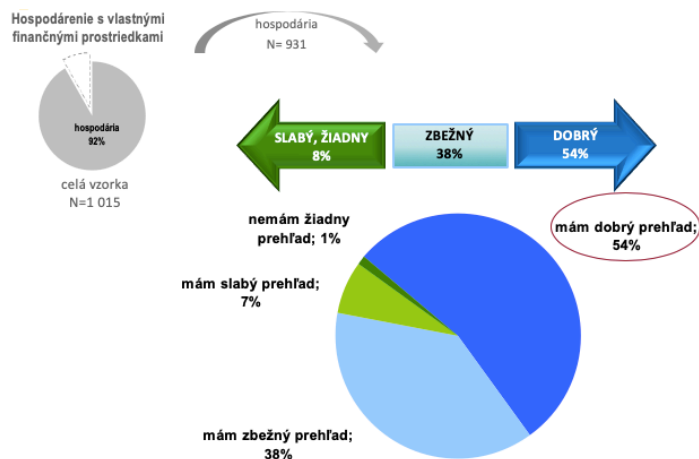
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

#### Otázka č. 2 : Máte prehľad v akom stave máte vaše financie? Ak máte vlastnú domácnosť, tak berte do úvahy prehľad o financiách v domácnosti.

Už pri analýze výsledkov tejto otázky môžeme zaznamenať prvé rozpory medzi povedomím o vlastných financiách respondentov a úrovňou ich finančnej gramotnosti pri nakladaní s vlastnými prostriedkami, pretože zatiaľ čo 660 respondentov si myslí, že sa vo svojich financiách vyzná, tak len 502 respondentov potvrdzuje, že má dobrý prehľad o vlastnom

hospodárení. Základnou úrovní finančnéj gramotnosti je znalosť svojich vlastných financií a z 1015 opýtaných má túto znalosť len približne polovica.

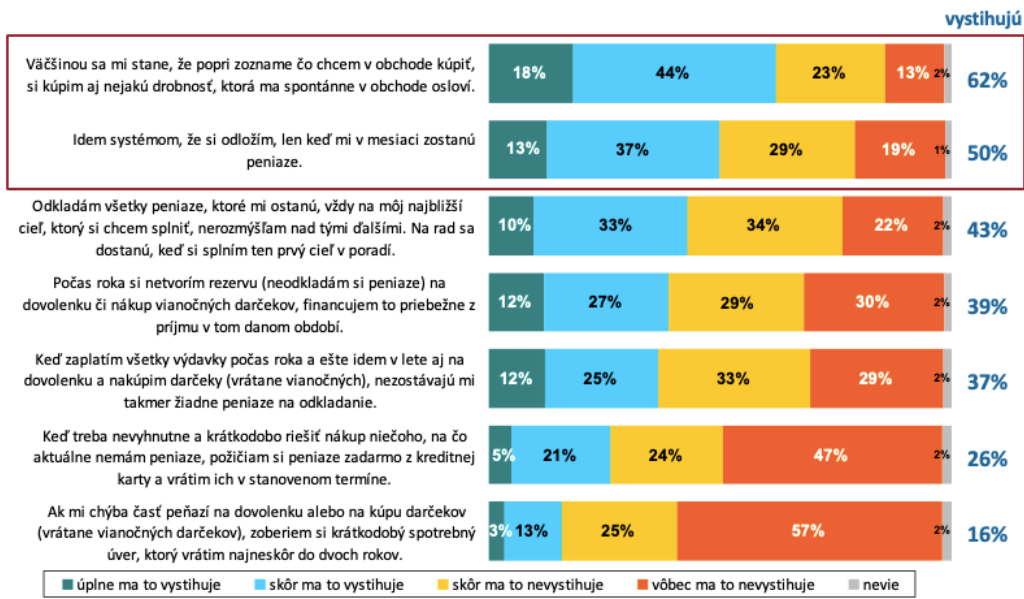
### Graf č. 7: Znalosť vlastných financií



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

Z výsledkov nasledujúceho grafu môžeme konštatovať, že polovica z opýtaných respondentov si netvorí rezervu efektívnym spôsobom. Zároveň 37% opýtaných nemá skoro žiadny priestor na vytváranie rezervy, pretože uprednostňujú negatívnu spotrebu. Respondenti s takýmto správaním sa často preklapia do kategórií dlžníkov. Najohrozenejšou 16%-tnou skupinou respondentov sú tí, ktorí nemajú problém zadlžovať sa na statky ako dovolenka alebo darčeky, štandardne sa jedná o ľudí s najnižšou finančnou gramotnosťou.

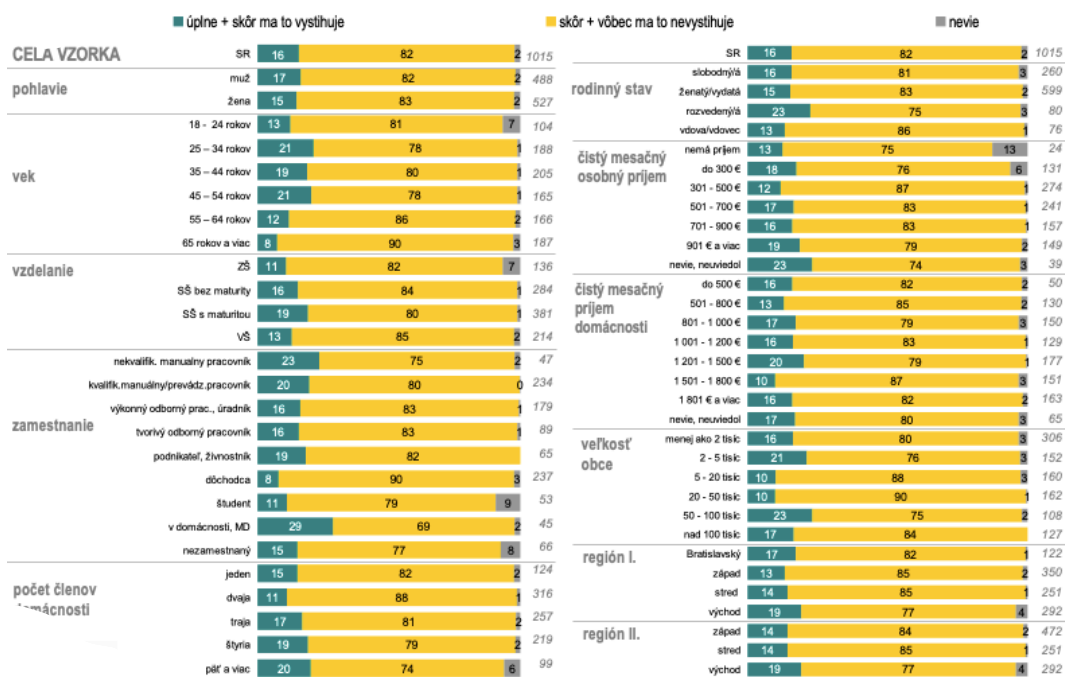
## Graf č. 8: Spotrebiteľské správanie



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

Ak sa pozrieme bližšie na kritickú skupinu respondentov z pohľadu ochoty zadlžovania sa podľa výsledkov prieskumu majú tieto tendencie ľudia v domácnosti a na materskej dovolenke, čo je negatívnym predpokladom pre finančnú výchovu ich detí.

## Graf č. 9: Spotrebiteľské správanie rozdelené podľa kvót respondentov

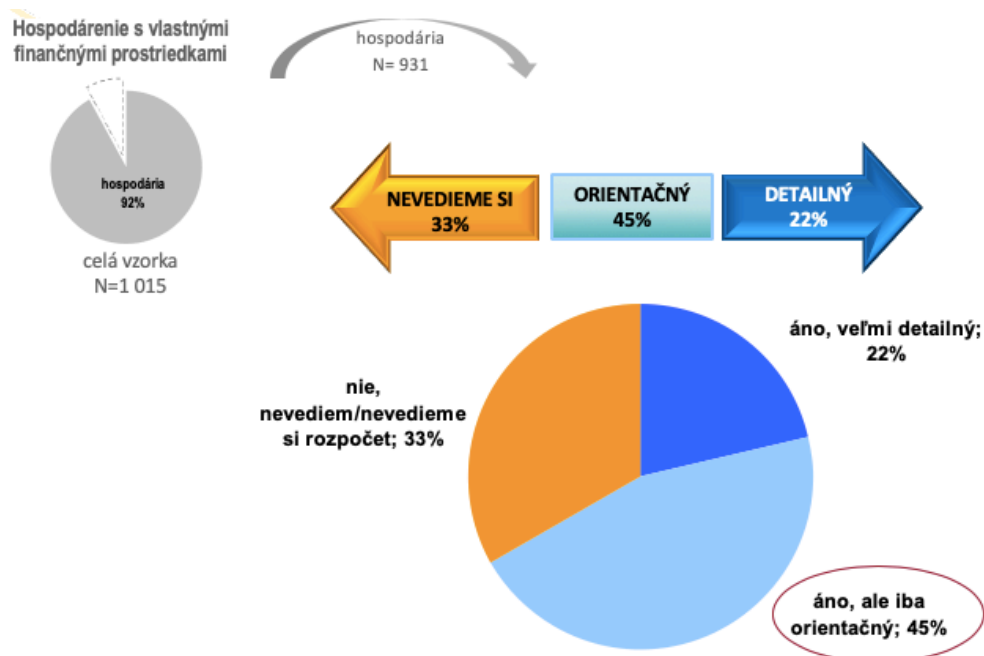


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Otázka č. 3:** *Vediete si rozpočet, teda robíte si pravidelný prehľad príjmov a výdavkov? v prípade, že máte vlastnú domácnosť – robí niekto v domácnosti pravidelný prehľad príjmov a výdavkov vašej domácnosti?*

Iba 22% opýtaných si vedie detailný rozpočet, čo znamená, že má svoje výdavky plne pod kontrolou. 33% opýtaných si nevedie žiadny rozpočet, čo predstavuje tretinu respondentov. Títo ľudia by mohli bez problémov efektívnejšie naplňovať svoje ciele, keby sa viac zamerali na kontrolu svojho rozpočtu. Častokrát sa stretávame v praxi s tým, že po získaní kontroly nad rozpočtom, sa zvýši objem prostriedkov dostupných na naplňovanie cieľov zhruba o 100%.

**Graf č. 10: Kontrola nad osobným rozpočtom**



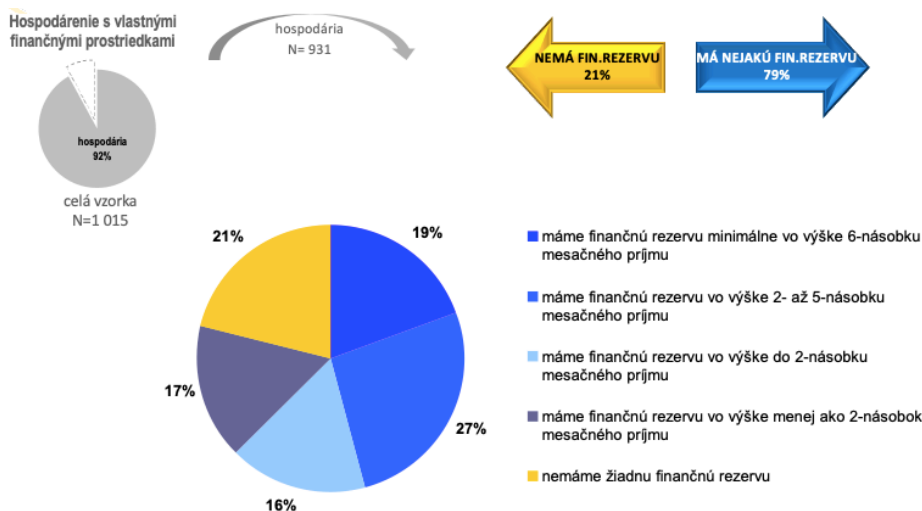
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Otázka č. 4:** *V akej výške máte aktuálne máte zabezpečenú finančnú rezervu pre nepredvídané udalosti? V prípade, že máte vlastnú domácnosť – v akej výške máte aktuálne zabezpečenú finančnú rezervu vo Vašej domácnosti?*

Len 19% z opýtaných respondentov má vytvorenú disponibilnú rezervu vo výške 6 – násobku mesačného príjmu. 60% opýtaných síce rezervu vytvára, ale nemá ju vytvorenú v dostatočnej výške. Pri týchto opýtaných je edukácia v oblasti tvorby rezerv jednoduchá, pretože návyk vytvorený majú, je potrebné len zefektívniť spôsob odkladania. Kritická je 21% skupina

respondentov, ktorá si rezervu nevytvára. V prípade vyšších finančných výdavkov sa môžu jednoducho dostať do finančných problémov. V praxi sa stretávame s tým, že vytvoriť pevný návyk odkladať u ľudí na 35 rokov je ťažké vybudovať, nakoľko majú tendenciu priebežne míňať nasporené peniaze, t.j. nie sú schopní dosiahnuť úroveň dostatočnej rezervy.

**Graf č. 11: Tvorba rezervy**

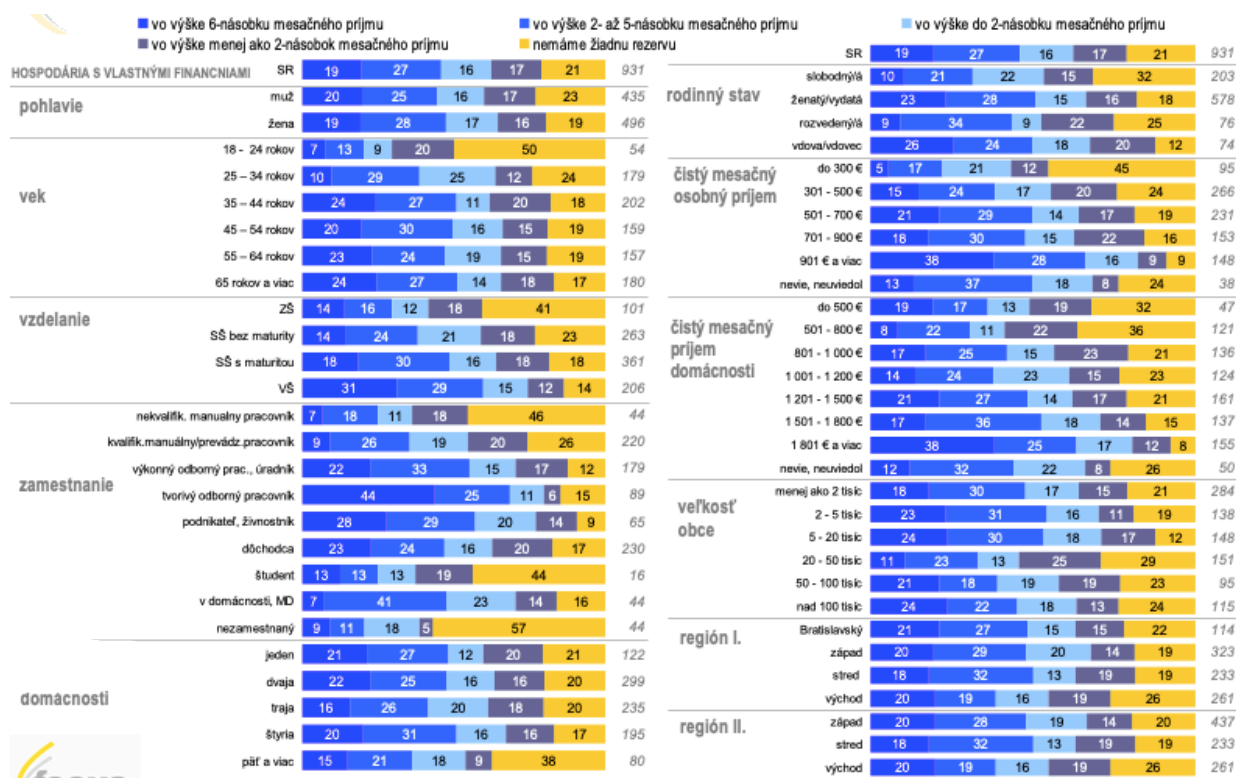


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

Ak sa pozrieme bližšie a rozdrobíme si, ktoré skupiny respondentov nevytvárajú rezervu vôbec, môžem prísť k záveru, že sa jedná skôr o mužov, nekvalifikovaných, manuálnych pracovníkov so základným vzdelaním. Tu sa vraciame späť k primárnemu vzdelávaniu na základných školách, kde vyučovanie finančnej gramotnosti chce a má byť zapracovaná, v praxi však nefunguje.



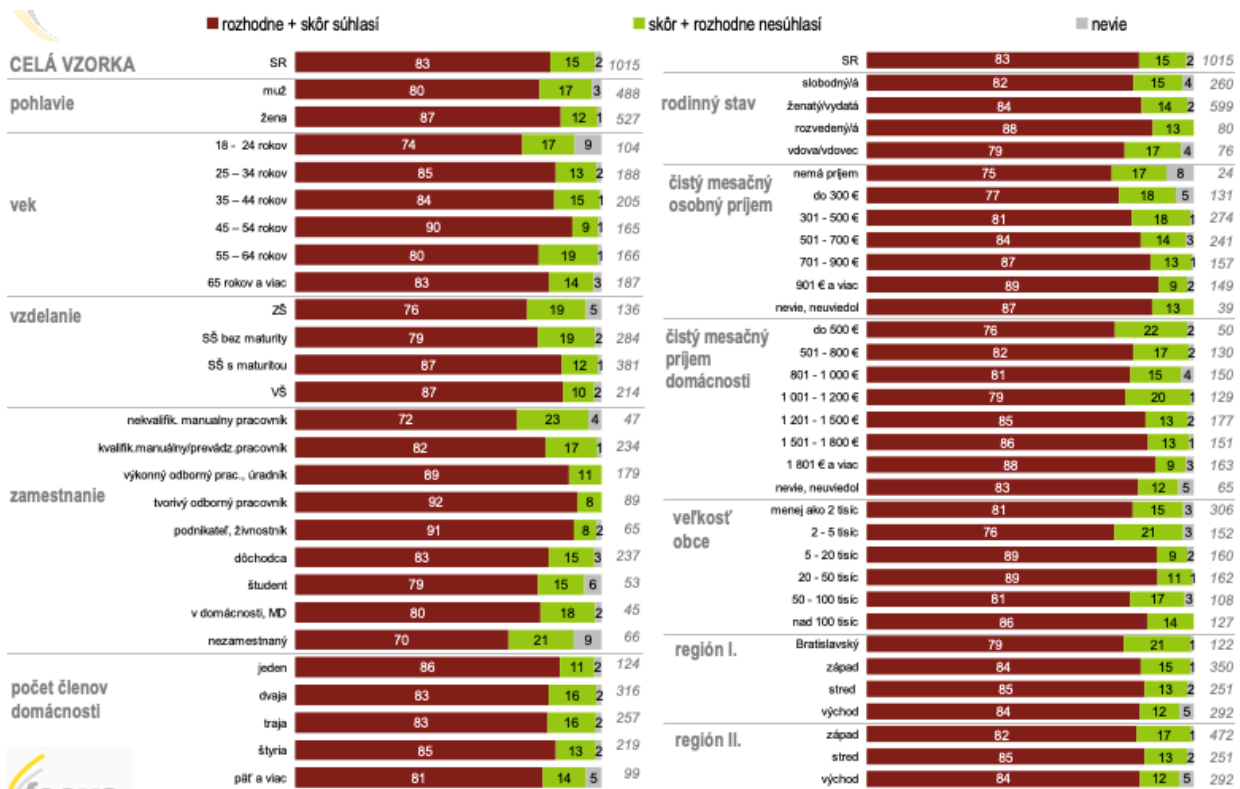
**Graf č. 11: Tvorba rezervy rozdelená podľa kvót respondentov**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

Ak však otázku tvorby rezervy predostrieme spôsobom nutnosti jej vytvárania v priemere viac ako 80% opýtaných súhlasí s tým, že považuje za dôležité, aby každá rodina mala finančnú rezervu pre prípad neočakávaných udalostí. Výsledkom tohto a predchádzajúcich porovnaní je skutočnosť, že ľudia chcú tvoriť rezervu, ale buď nie sú naučení si odkladať alebo nevedia ako správne odkladať.

**Graf č. 12: Potreba finančnej rezervy**

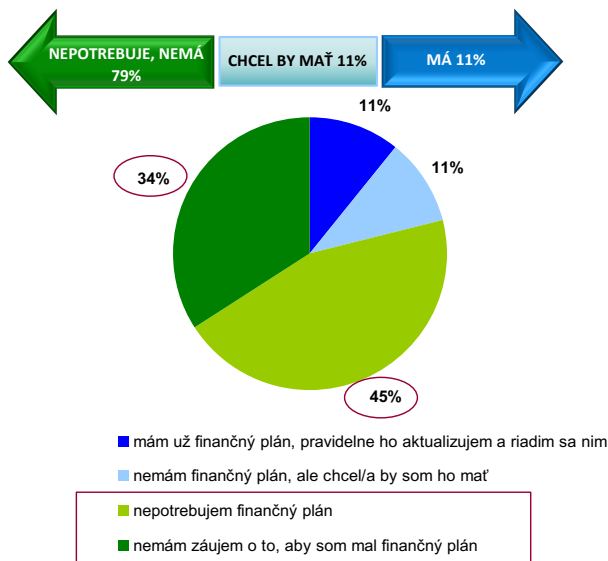


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Otázka č. 5:** *Chceli by ste mať svoj finančný plán? V prípade, že máte vlastnú domácnosť – chceli by ste mať plán pre vašu domácnosť? Finančný plán je plán ako čo najlepšie nastaviť vaše financie alebo financie vašej domácnosti, aby ste postupne počas života dosiahli všetky vaše potreby a ciele?*

Prekvapivo 79% opýtaných respondentov nemá potrebu svoje financie plánovať. V tomto prípade sa nám naplno prejavuje behaviorálny predsudok reprezentatívnej heuristiky, kedy majú respondenti tendenciu odmietať riešenia plánovania z dôvodu, že si nevedia predstaviť aký by mal na ich financie dopad. Namiesto toho volia osvedčené a zaužívané metódy (ne)riadenia svojich financií.

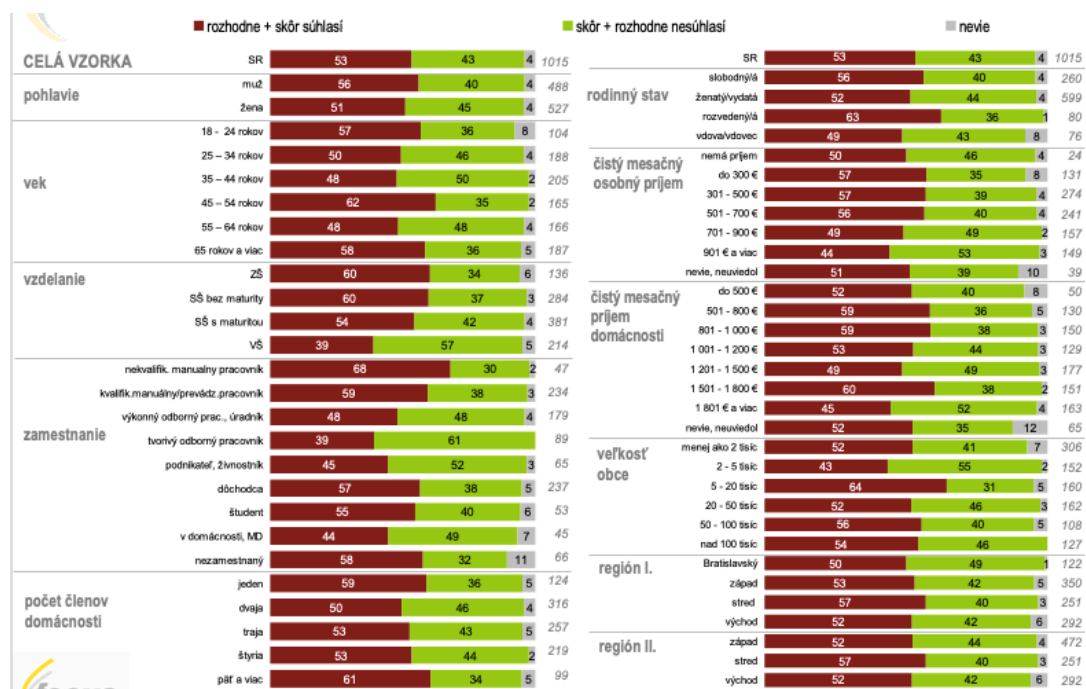
**Graf č. 13: Potreba plánovania financií**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

Ďalšou z príčin, prečo ľudia nechcú svoje financie riadiť plánovaním môže byť okrem nižšej finančnej gramotnosti skutočnosť, že si nevedia predstaviť situácie o viac než 2 roky, nakoľko život prináša stále zmeny. Tu je potrebné hlbšie komunikovať priebežnú revíziu, nakoľko vnímajú určenie a nastavenie plánu za fixné a nemenné

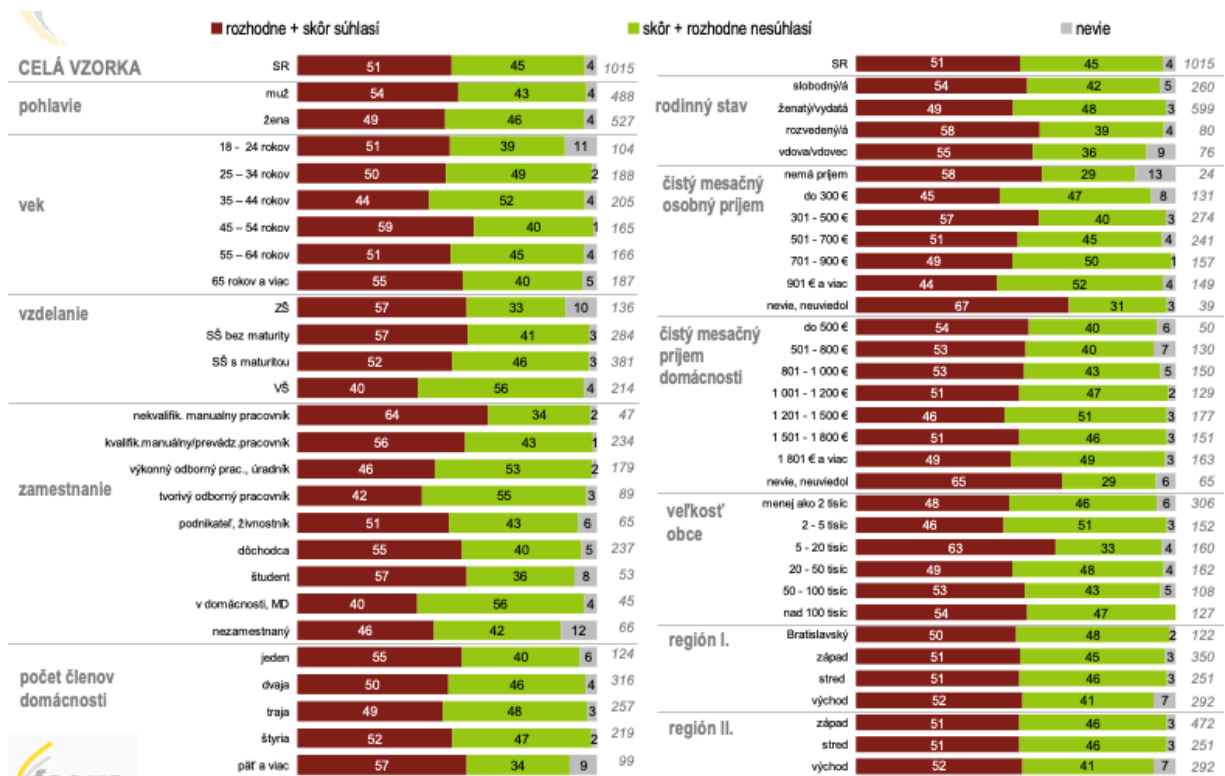
**Graf č. 14: Neschopnosť nastavenia finančných plánov na viac ako 2 roky**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Nadácie Partners a agentúry FOCUS

Rovnako polovica opýtaných nemá záujem plánovať svoje financie. Medzi pozitívne naladených ohľadom plánovania svojich financií patria respondenti s príjmom od 1000€, najlepšie výsledky boli zaznamenané medzi tvorivými odbornými pracovníkmi a respondentami s dosiahnutým vysokoškolským vzdelaním. Táto skupina respondentov má tendencie hľadať riešenia a preto aj v otázke osobných financií sa snaží hľadať riešenia a myslieť na budúcnosť.

**Graf č. 15: Nezáujem o plánovanie financií**



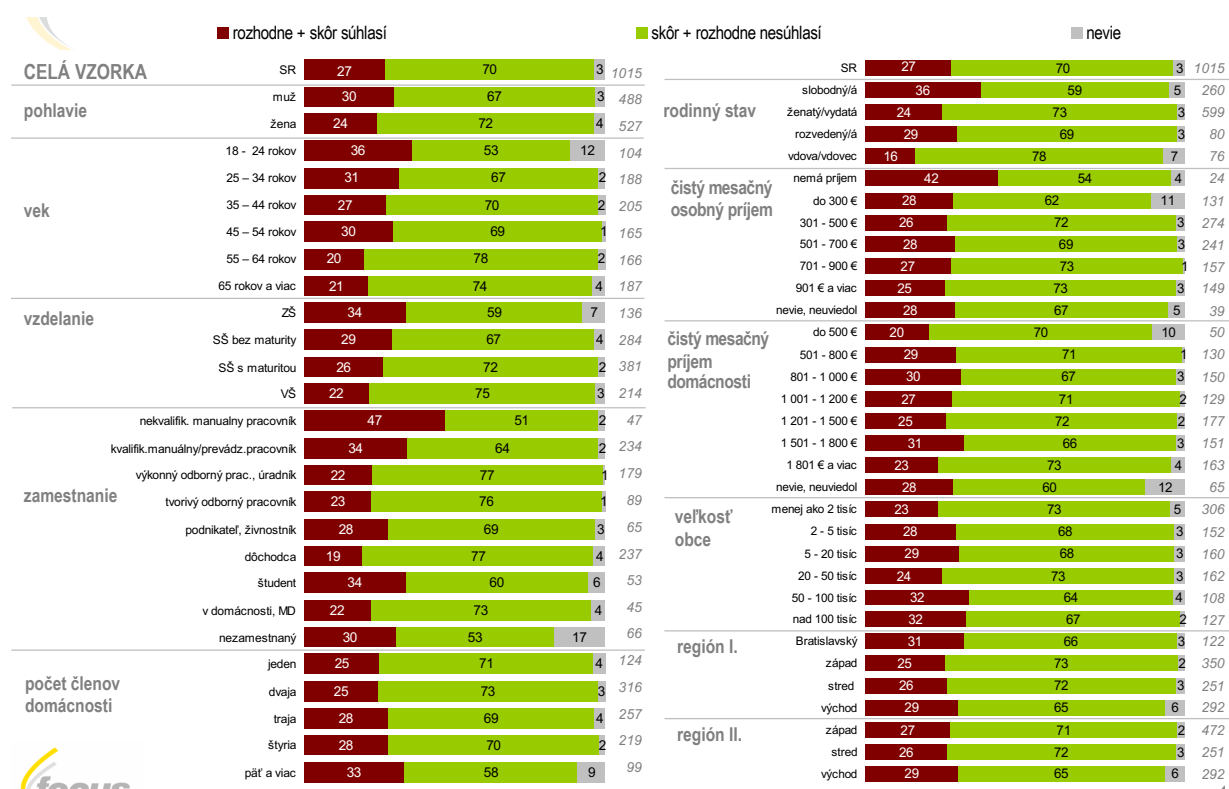
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Miera súhlasu s výrokom č. 3: *Financie si plánujem až vtedy, keď zbadám, že je zle.***

Na základe získaných výsledkov je jasné, že viac ako 75% opýtaných respondentov uvažuje o revízií a plánovaní svojich financií až po to, čo prídu problémy. Je dôležité si uvedomiť, že jedným zo spôsobov akým sa dajú prostriedky v osobnom rozpočte šetriť, je prevencia. V čase, keď už príde k problémom, býva často finančne náročné ich riešiť alebo dokonca nemožné ich riešiť. Ako príklad uvedieme dve rozdielne situácie. Prvou situáciou je rodina, ktorej hlavný živiteľ závažne ochorie, nemá vytvorenú dostatočnú finančnú rezervu a síce má životné poistenie, ale toto poistenie nikdy neaktualizoval a nepokrýva jeho aktuálnu životnú situáciu. Výsledkom je, že rodina musí výrazne znížiť svoj životný štandard, vzdať sa cieľov ako napríklad rekonštrukcia bývania, pretože je potrebné uhrádzať vysoké náklady na liečbu. Druhou situáciou je, keď človek

príde do banky, že by si rád zobral úver na obnovu svojho bývania pred dôchodkom. Na tento cieľ dopredu nemyslel a neodkladal si naň peniaze, prípadne ho neriešil formou úveru skôr. Síce má príjem rovnaký ako pred piatimi rokmi, no doba splácania úveru, ktorú mu je banka ochotná poskytnúť je už výrazne nižšia ako pred piatimi rokmi. Z toho dôvodu je vypočítaná splátka úveru výrazne vyššia, než úveru s dlhšou splatnosťou a to si nemôže zo svojho rozpočtu dovoliť. Úver mu poskytnutý nie je.

**Graf č. 16: Impulz k plánovaniu financií**



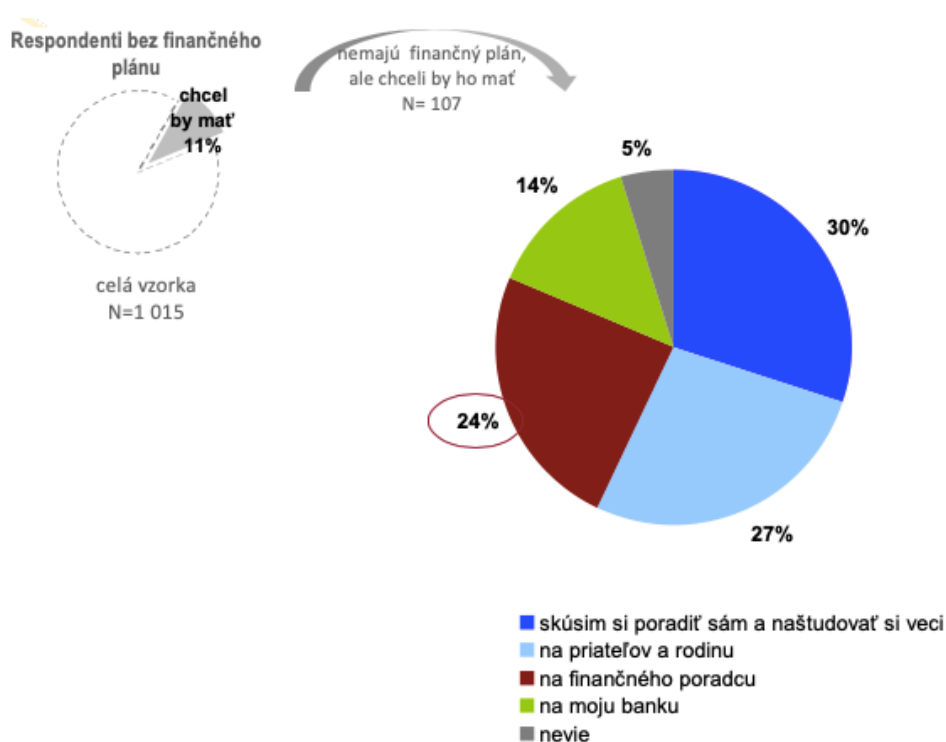
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

V nasledujúcej časti práce sa zameriame na respondentov, ktorý svojej financie plánujú, aká je podľa nich miera dostupnosti plánov, či je potrebné aby ich robila tretia osoba - odborník a podrobne sa pozrieme aj na jednotlivé ciele, ktoré si respondenti stanovili a akým spôsobom ich riešia.

Porovnanie nasledujúcich troch grafov zobrazuje protirečenie samotných respondentov, čo je veľmi zaujímavé. Z toho vyplýva jasná neinformovanosť, ktorá vyplýva z veľkého počtu rôznych, častokrát protichodných alebo skreslených informácií, ktoré sú dostupné a mohli by sme konštatovať ďalšiu behaviorálnu disfunkciu a to predsudok dostupnosti. V nasledujúcich

výsledkoch hodnotíme vzorku 107 respondentov, čo je 11% z celkovej vzorky 1015 respondentov, ktorí v predchádzajúcich otázkach vyjadrili, že žiadny plán nemajú ale chceli by ho mať. Podľa výsledkov sa tretina respondentov pokúsi naštudovať problematiku sama, čo je pozitívne, pretože toto číslo vypovedá o ochote respondentov sa samovzdelávať. Ďalšia nie malá skupina 27% opýtaných by sa poradila s rodinou alebo priateľmi. Toto riešenie nevnímame ako vhodné, nakoľko nastolené odporúčanie je subjektívne a častokrát emočne ovplyvnené. Zároveň je malý predpoklad, že osoba požiadaná o pomoc pozná celú finančnú anamnézu, nakoľko sa jedná o súkromnú vec a bežne tieto otázky detailne s nikým nezdievame. Zvyšní respondenti sa pri tvorbe svojho plánu obrátia na odborníka – finančného poradcu alebo na človeka v banke. Úroveň odborného vzdelania týchto ľudí je s vysokým predpokladom vyššia ako priateľa (ak nepracuje vo financiách), no v tomto prípade vstupuje do procesu riziko voľby podľa najvyššej odmeny.

**Graf č. 17: Spôsob tvorby plánu**



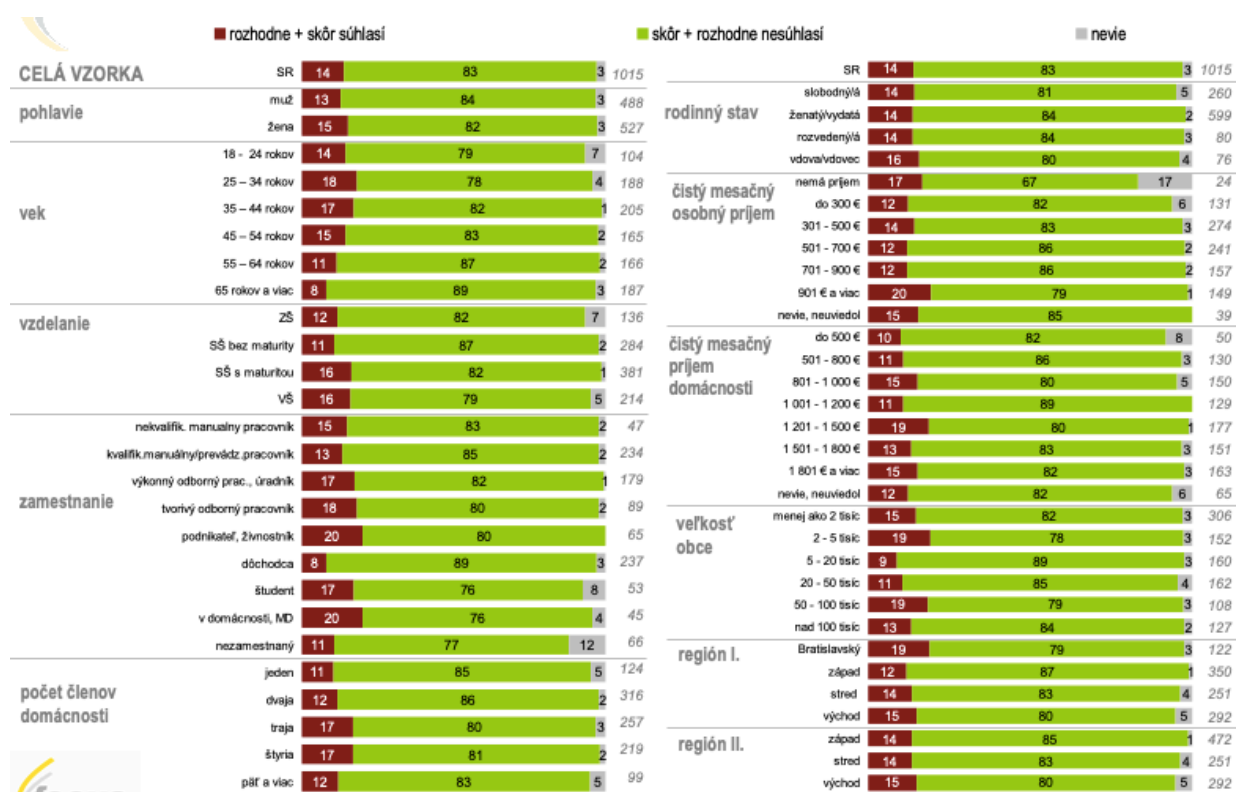
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Miera súhlasu s výrokom č. 4:** *Cítim sa istejšie, keď sa mi o rozpočet a financie stará niekto iný (napr. finančný poradca, externý odborník).*

Rovnako ako z výsledkov predchádzajúceho grafu vyplynulo, že pokiaľ ide o plánovanie svojich financií najradšej sa spoliehame na seba, prípadne sa poradíme s blízkymi osobami, rovnako tak

sme veľmi citliví pokiaľ ide o zverenie svojich financií do rúk tretej osoby. Vyše 80% opýtaných sa cíti istejšie, keď sa o svoje financie starajú sami, než by ich zverili do rúk externého odborníka. Tu môžeme vnímať veľký rozdiel medzi západným svetom, kde je úplne bežné, že o financie sa nestarajú ľudia sami ale pomáhajú im a o financie sa im starajú ich finanční a daňový poradcovia. Táto skutočnosť len potvrdzuje fakt o veľkom rozdiel medzi úrovňou finančnej gramotnosti na Slovensku a v zahraničí.

**Graf č. 18: Istota zverenia riadenia financií do cudzích rúk**



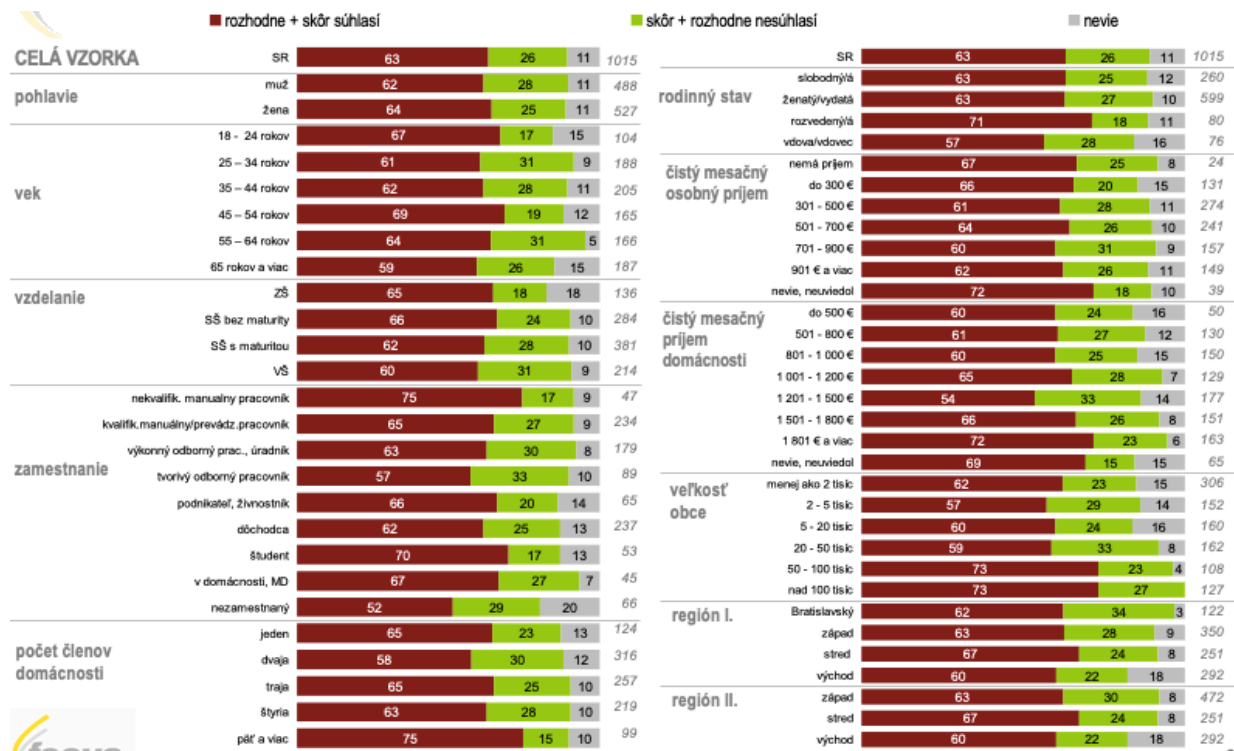
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

Nakoľko je mienka o službách sprostredkovateľských firiem na Slovensku všeobecne nízka a bolo už veľa prípadov, kedy bola tretia osoba motivovaná odmenou pri poradenstve klientom, výsledky prieskumu ďalšieho výroku len potvrdzujú všeobecnú skutočnosť, že ľudia na Slovensku neveria, že im bude dobre poradené, ak človek, ktorí im radí je motivovaný odmenou z predaja finančných produktov. Preto by bolo dôležité urobiť zmenu v systéme a neodmeňovať na základe objemu sprostredkovaných produktov finančnej inštitúcie ale samotným klientom na základe práce s ním, jeho vzdelávania v oblasti financií a na aktívneho poradenstva v oblasti otázke jeho financií.

**Miera súhlasu s výrokom č. 5: Len ťažko bude finančný sprostredkovateľ objektívny, keď je platený finančnou inštitúciou.**

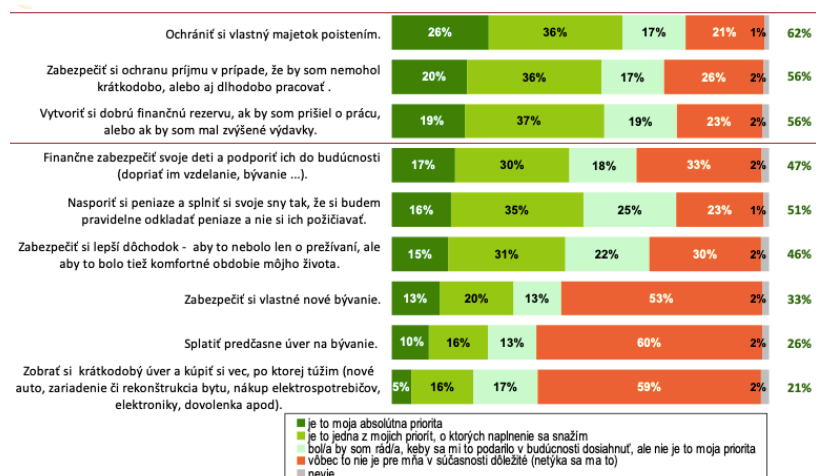
Súhlasne sa s týmto výrokom sa vyjadrilo približne 65% opýtaných. Respondenti neveria v nestrannosť rád finančných sprostredkovateľov.

**Graf č. 19: Mienka objektívnosti rád finančných sprostredkovateľov**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Graf č. 20: Ciele respondentov podľa priorit**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners



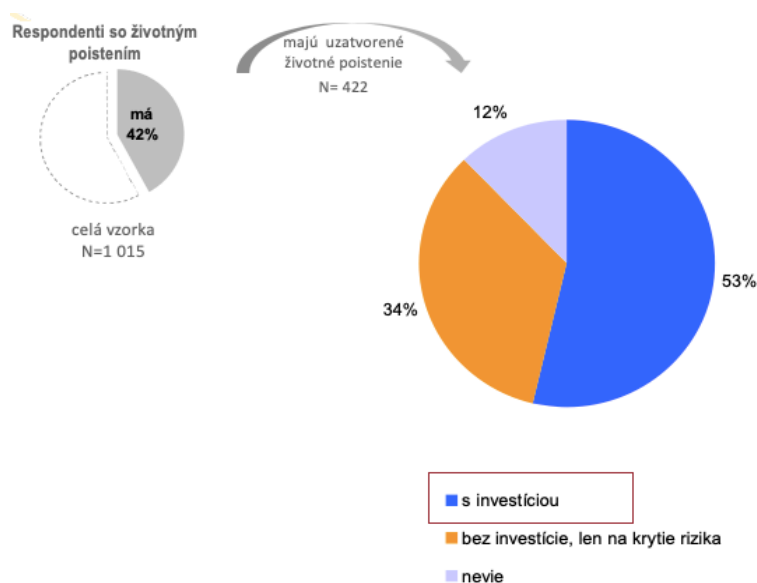
Respondentom bola položená otázka, aké finančné ciele sú pre nich dôležité. Na prvých troch priečkach sa umiestnili ciele, ktoré tvoria základ zdravých financií, čo opýtaní vnímajú rovnako. Zaujímavé je poradie, ktoré určili, pretože na najvyššej priečke sa umiestil cieľ ochrany majetku. Toto môžeme odôvodniť tým, že človek na získanie majetku musí vynaložiť čas, energiu a hlavne prostriedky a preto je v neho následnom záujme tento majetok chrániť. Druhou najvyššou prioritou rovnako zo základu je ochrana vlastného príjmu a treťou je tvorba rezervy. Rodiny s deťmi dávajú cieľ finančného zabezpečenia detí rovnako na popredné priečky. Ostatné ciele sú pre respondentov menej prioritné alebo ich vo svojej životnej situácii aktuálne neriešia.

Teraz sa bližšie pozrieme na to akým spôsobom si respondenti riešia vybrané ciele a aké náročné finančné produkty na to využívajú.

### Otázka č.6: Aké máte uzatvorené životné poistenie?

Z celkovej vzorky respondentov má životné poistenie iba 426 opýtaných a z nich 51 ani nevie, aké má uzatvorené životné poistenie. 226 opýtaných má uzatvorené životné poistenie s investíciou. Po osobnom rozhovore s ekonómom Vladimírom Balázom aj z našej strany bol prehodnotený beztak zmiešaný postoj investičnému životnému poisteniu. Jedná sa o produkt uzatváraný na dlhé obdobie a z pohľadu nákladovosti sa jedná o extrémne drahý produkt pre investovanie. 144 respondentov má životné poistenie, ktoré kryje výlučne riziká, t. z. svoju ochranu príjmu a života rieši prostredníctvom rizikového životného poistenia.

**Graf č. 21: Pomer druhov životného poistenia v portfóliach respondentov**

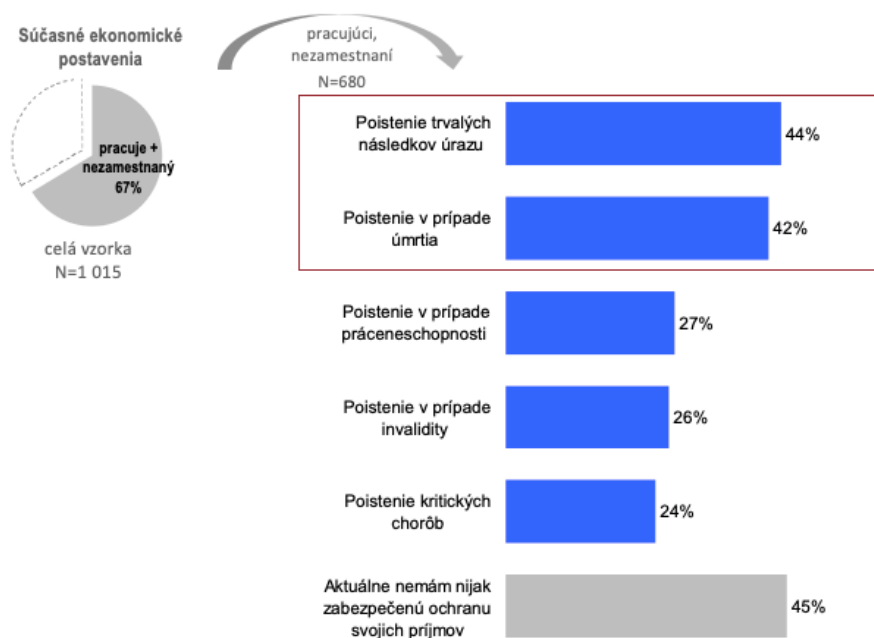


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Otázka č. 7:** Máte prostredníctvom niektorého z nasledujúcich poistení kryté situácie, keď by ste nemohli dlhšiu dobu, prípadne vôbec pracovať kvôli svojmu zdravotnému stavu? Ak áno, ktoré poistenia pre tento prípad máte uzatvorené?

Zo sledovanej vzorky 306 ľudí nemá aktuálne nijako zabezpečenú ochranu svojich príjmov, pri hlbšej analýze môžeme konštatovať, že ochrana svojho príjmu a života je najmenej atraktívna pre ľudí, ktorí sú nezamestnaní a pre mladých ľudí. V prípade nezamestnaných sa táto skutočnosť štandardne spája s tým, že nemajú z čoho financovať platby na životné poistenie. Pri mladých ľuďoch je dôvodom nízke povedomie o potrebe zabezpečenia ich rodičov, prípadne krátke nastavenie trvania týchto zmlúv štandardne na dožitie v 18 alebo v 25 roku života. Následne znovu uzatvorenie zmlúv ostáva na mladých ľuďoch, ktorí túto otázku nepovažujú za dôležitú. Z toho titulu je dôležité, aby rodičia viac dbali na zabezpečenie svojich detí a postarali sa o ich zabezpečenie aj vo fáze medzi dospievaním a založením si vlastnej rodiny ich detí, kedy až najčastejšie vzniká záujem z ich strany o ochranu svojho príjmu.

**Graf č. 22: Druhy poistenia pre krytie výpadku príjmu**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Graf č. 23: Druhy poistenia pre krytie výpadku príjmu podľa kvótného rozdelenia respondentov**



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Otázka č. 8:** Aké spôsoby vytvárania finančnej rezervy využívate pre vaše neplnoleté deti vo veku menej ako 18 rokov? Uved'te všetky, ktoré využívate.

Z celkovej vzorky 280 opýtaných má deti a z nich 207 sporí a 73 nesporí svojim deťom. V tomto prípade sa zameriame na spôsob akým je deťom sporené, než na kvótné výsledky. 41% respondentov sporí svojim deťom na sporiaci účet. Depozitné produkty majú veľmi nízke úročenie a hlavnou nástrahou pri tomto spôsobe sporenia je inflácia, ktorá reálne znižuje hodnotu nasporených peňazí v budúcnosti. Iba 3% opýtaných, t.j. 6 ľudí sporí svojim deťom prostredníctvom pravidelného sporenia do podielových fondov. Týchto 6 ľudí môžeme považovať z tejto vzorky za finančne najgramotnejších, nakoľko si uvedomujú silu zloženého úročenia v čase a taktiež eliminujú dopady inflácie na budúce úspory svojich detí.

## Graf č. 24: Spôsoby sporenia pre deti



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Otázka č. 9:** *Sporíte si na dôchodok? Ak áno, ktorými z nasledujúcich spôsobov si sporíte na dôchodok? Ak si nesporete, z akého dôvodu?*

Z opýtaných si sporí na dôchodok určitým spôsobom 778 respondentov, z toho 42% v 2. pilieri. Ak to predstavuje jediný spôsob sporenia na dôchodok, jedná sa o nepostačujúci spôsob sporenia. 43% opýtaných si na dôchodok nespore vôbec, vyprofilované sú 3 skupiny respondentov, to prvú a tretiu môžeme prakticky zlúčiť do jednej so záverom, že to nepovažujú za dôležité. Človek, ktorý nepovažuje za dôležité svoje zabezpečenie na dôchodku vykazuje značné medzery vo svojom finančnom vzdelaní.

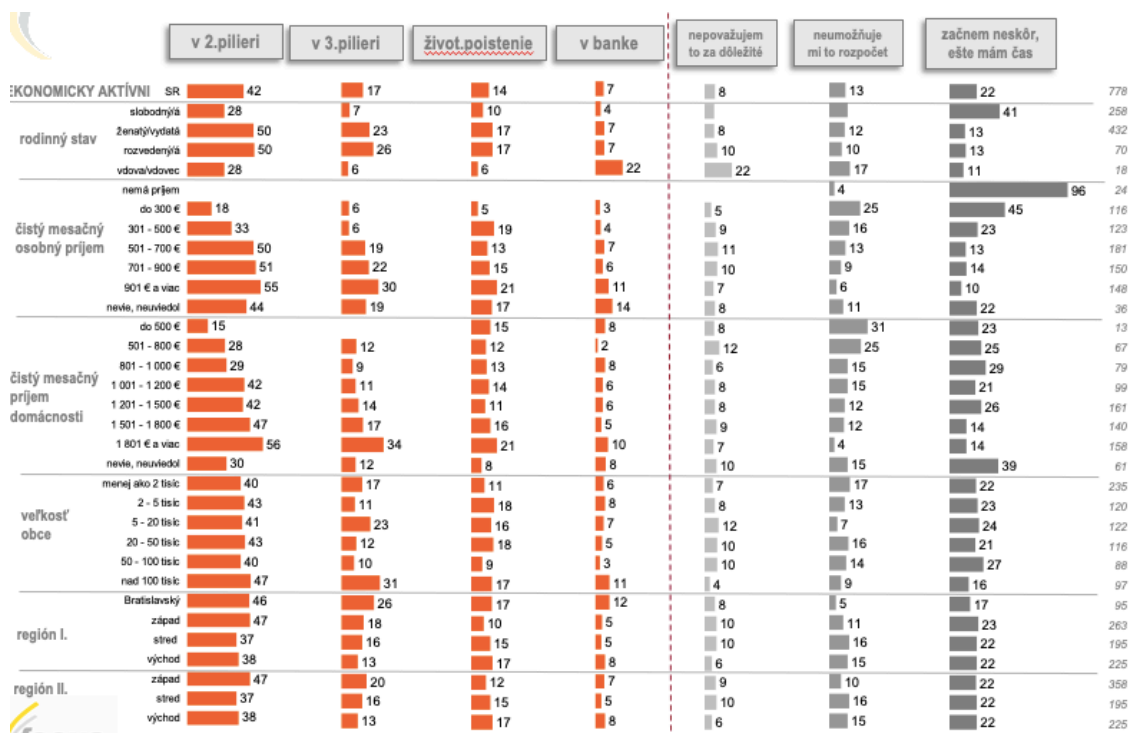
## Graf č. 25: Spôsoby sporenia na dôchodok



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

Ak sa bližšie pozrieme aké skupiny si na dôchodok sporia, tak výsledkom je, že sú to buď manželia alebo rozvedení ľudia, štandardne ľudia medzi 35 – 55 rokom života, ktorí vďaka svojmu veku už nadobudli istú finančnú gramotnosť a uvedomujú si dôležitosť tohto cieľa. Zároveň sú často motivovaní tým, že v dôchodkovom veku nechcú byť finančnou záťažou pre svoje deti. Zaujímavý výsledok bol zistený pri respondentoch bez príjmu, kde až 96% opýtaných prakticky ospravedlňuje, to, že nemá z čoho odkladať pocitom, že majú ešte čas na sporenie na dôchodok.

**Graf č. 26: Spôsobu sporenia na dôchodok podľa kvótného rozdelenia respondentov**

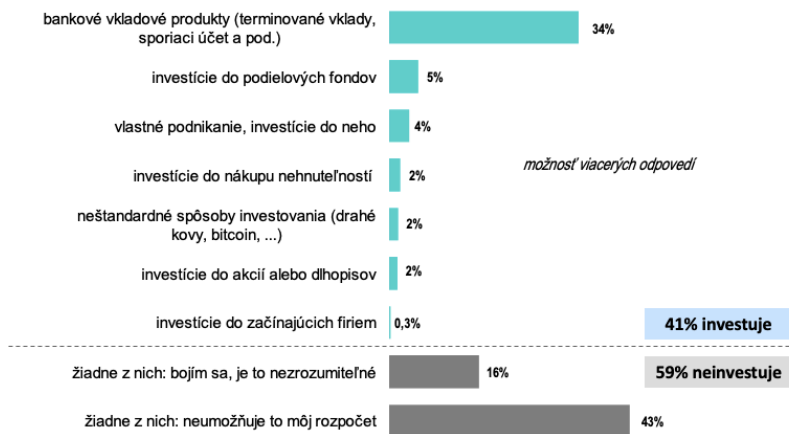


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

**Otázka č. 10: Ktoré z nasledujúcich foriem investovania v súčasnosti využívate?**

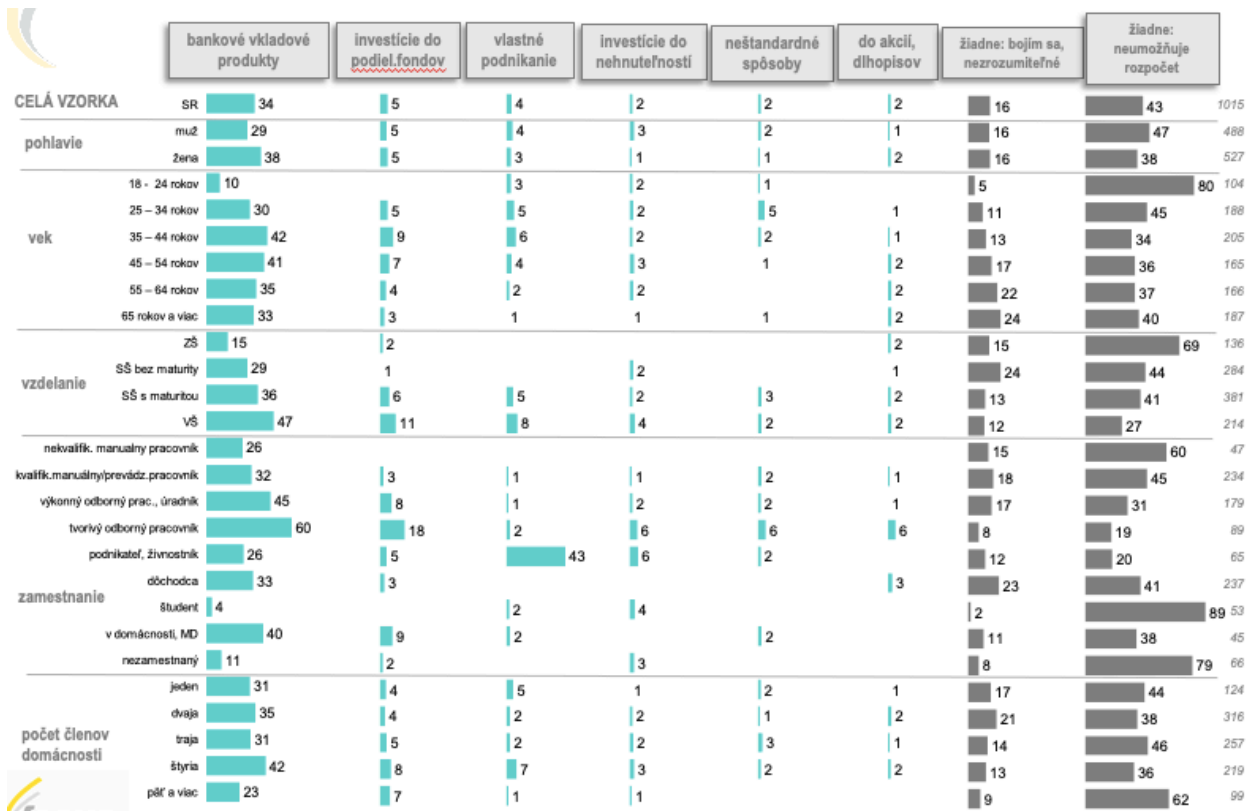
Táto otázka je zásadnou z pohľadu úrovne finančného vzdelania, nakoľko si táto problematika vyžaduje vyššie finančné vzdelanie. Autorka tejto práce sa vo svojej praxi stretáva s tým, že najúspešnejší investori nadobudli potrebné vzdelanie samo štúdiom, a svoje poznatky neustále zdokonaľujú vzhľadom na rýchlo sa meniace finančné trhy. Až 51% zo všetkých respondentov nevyužíva investovanie k naplneniu svojich finančných cieľov, pričom 16% uvádza, že je to preto, lebo investovaniu nerozumejú. Zo 41% respondentov, ktorí investovanie využívajú, 345 považuje za investovanie vkladové bankové produkty.

## Graf č. 27: Formy investovania



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Nadácie Partners a agentúry FOCUS

## Graf č. 28: Formy investovania rozdelené podľa kvót respondentov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa: Interný prieskum agentúry FOCUS pre Nadáciu Partners

Pri hlbšom pohľade na spôsoby investovania zaznamenávame, že navyše investujú tvoriví odborní pracovníci a ľudia s vysokoškolským vzdelaním. Tento výsledok nie je prekvapivý, keďže nadpriemerná úroveň finančného vzdelania sa nám potvrdila už aj medzi predchádzajúcimi analyzovanými otázkami. Špecifickou skupinou v tomto prípade sú živnostníci a podnikatelia,

ktorý vo výraznej miere uprednostňujú investície do vlastného podnikania pred akýmikoľvek inými formami investícií.

### *3.1.3 Vyhodnotenie analyzovaného prieskumu*

Cieľom našej praktickej časti bolo porovnanie finančných vedomostí a ich reálna aplikácia do bežného života podľa preferovaných finančných cieľov a použitia konkrétnych finančných produktov vybranej vzorky respondentov.

Na základe výsledkov prieskumu môžeme konštatovať, že z analyzovaných výsledkov sme zistili aj isté iracionálne prvky správania opýtaných respondentov. Opýtaní si napríklad uvedomujú dôležitosť ich zabezpečenia príjmu alebo tvorby rezervy, no na druhej strane nerobia pre ich dosiahnutie to, čo treba, prípadne reálne tieto základné otázky neriešia. Zároveň respondenti neradi zverujú starostlivosť o svoje financie do cudzích rúk a najradšej sa rozhodujú na základe svojich poznatkov, skúseností a rád svojich priateľov a rodiny. Pokiaľ ide o napĺňanie cieľov ako je tvorba rezervy, zabezpečenie dôchodku alebo investovanie najuvedomejší a finančne najgramotnejší sú ľudia s vysokoškolským vzdelaním a ľudia pracujúci ako tvoriví odborní pracovníci. Toto zistenie nie je prekvapujúce, keďže vysokoškolsky vzdelaní ľudia sa vyznačujú vyššou mierou IQ, sú naučení selektovať informácie podľa relevantnosti a ľahšie sa učia nové veci. Rovnako tak tvoriví odborní pracovníci sú naučení vo svojich profesiách hľadať riešenia, pri tom sa neustále zdokonaľovať a rovnako pristupujú aj k svojim finančným otázkam.

Na základe zistených odpovedí, ktoré sme získali z dotazníka navrhujeme nasledovné riešenie:

- Základné finančné vzdelávanie nemá ostať v réžii školského vzdelávacieho systému, ale má byť od útleho veku vychovávané rodičmi, ktorí pôjdu svojim deťom príkladom
- Zvýšiť odbornosť učiteľov na základných a stredných školách v problematike finančnej gramotnosti a tomuto predmetu vyhradiť náležité vyšší časový priestor
- Zvýšiť osvetu v oblasti potreby finančného plánovania na úrovni štátu
- Sprísniť legislatívnu ohľadom dosiahnutého vzdelania finančných sprostredkovateľov minimálne na úroveň 1. stupňa VŠ s ekonomickým zameraním

## ZÁVER

Témy finančnej gramotnosti a správy osobných financií sú čoraz viac diskutované na Slovensku ale aj vo svete. Slovensko je aktuálne najrýchlejšie sa zadlžujúcou krajinou spomedzi krajín Európskej únie. V mnohých smeroch je táto skutočnosť pripisovaná úverovej dostupnosti ale iným uhl'om pohľadu je skutočnosť, že ľudia si nedostatočne vedia vyhodnotiť riziká a prípadné následky svojho rozhodnutia, ktoré budú niest' v niektorých prípadoch až do svojho dôchodkového veku. Prienikom úrovne finančnej gramotnosti a správy osobných financií je potreba prirodzená potreba finančného plánovania, vďaka ktorému je možné dosiahnuť svoje finančné ciele podstatne skôr, pri nižšej úrovni vynaloženej energie a peňazí. Čím vyššiu úroveň finančného povedomia človek vykazuje, tým je jeho rozvíja svoje plánovanie na dlhšie a dlhšie obdobie.

Ľudia nie sú stroje a preto do procesu rozhodovania vstupujú okrem objektívnych príčin a faktorov aj subjektívne potreby a názory. Potreba alebo túžba niečo vlastniť, či dosiahnuť v určitom čase môže byť silnejšia, než racionálny odklad tohto cieľa na neskoršie obdobie. Ak nemajú vytvorenú dostatočnú rezervu, vystavujú zbytočnému riziku napätého rozpočtu, kedy sa môže jednoducho stať, že sa dostanú do problémov, ktorú sú nútení riešiť buď vyčerpaním aktuálnej rezervy alebo dokonca úverom, pričom môže problém eskalovať s končí až fatálnym riešením v podobe vyhlásením osobného bankrotu.

Na Slovensku je veľmi výrazne pokrivená mienka o finančnom sprostredkovaní a úrovni odbornosti finančných poradcov a bankových pracovníkov. Z toho titulu sa slovenská populácia skôr prikláňa k riešeniu svojich finančných otázok samostatne, bez pomoci tretích osôb, čo je zároveň však pozitívne, pretože sú prinútení venovať čas samoštúdiu v procese voľby konkrétnych finančných produktov a tým zvyšovať úroveň svojej vlastnej finančnej gramotnosti. Tento proces je pre bežného v problematike neodborného človeka náročný, pretože úroveň základného finančného vzdelávania a tým pádom aj finančnej gramotnosti na Slovensku je všeobecne nízka. Aktuálne sa pohybujeme v zacyklenej špirále, kedy rodičia niesú dostatočne finančne vzdelaní na to, aby mohli ísť pozitívnym príkladom svojim deťom. Z toho dôvodu je nutné aby štát zvýšil efektivitu výučby finančnej gramotnosti na školách a tak produkoval finančne vzdelaných a odolných jedincov, ktorý budú racionálnejší pri svojich finančných rozhodnutiach.



Hlavným cieľom diplomovej práce bolo poukázať na vzájomný vzťah medzi úrovňou finančnej gramotnosti a skladbou portfólia finančných produktov jednotlivca lebo rodín na Slovensku, zároveň potvrdiť priamu úmernosť medzi zvyšovaním finančnej gramotnosti a rozvinutosťou portfólií.

To sa nám podarilo naplniť vďaka čiastkovým cieľom, kedy sme najprv predostreli problematiku finančnej gramotnosti ako takej, definovali si základné zásady správneho finančného správania a tie plynulo rozvinuli z základných princípov plánovania osobných financií a nekončiacej práci na aktualizácií svojho plánu.

Prácu sme završili a hlavný cieľ naplnili vďaka prieskumu s nadpriemernou výpovednou hodnotou, ktorý sme analyzovali a vyhodnocovali. Cieľ práce bol preukázateľne potvrdený, pričom bola potvrdená závislosť medzi úrovňou finančnej gramotnosti, štruktúrou portfólia a komplexnosťou definovaných cieľov medzi skupinami respondentov.

# ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

## Knihy/monografie/časopisy

- [1] KOVALČÍKOVÍ, Z., SMOROŇ, L., STRENK, R., 2011. *Základy finančnej gramotnosti*. 1. vydanie. Metodicko – pedagogické centrum: Bratislava. 2011, s.6 ISBN 978-80-8052-375-6.
- [2] ŠKVÁRA, M. 2011. *Finanční gramotnost*. 1. vyd. Praha, 2011, 219 s. ISBN 9788090482302.
- [3] BALÁŽ. V. 2014: *Komplexné voľby*. Bratislava: VEDA Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied, 2014. s 222. ISBN978-80-224-1378-7.
- [4] TEPLÝ, P. 2013.: *Navigátor bezpečného úveru*. Praha: Karolinum, 2013. s. 64. ISBN 9788024622873.
- [5] KYOSAKY ROBERT T., LECHTER SHARON L.1997. *Bohatý otec chudobný otec – čo bohatí učia svoje deti a chudobní nie*. Bratislava: Motýľ. 2010 s.27 – 39. ISBN 978-80-89482-06-1.
- [6] MONTIER, J. 2002. *Behavioural Finance: Insights into Irrational Minds and Markets*. Londýn: John Wiley&Sons. 2002, 212 s. ISBN 0470844876.
- [7] FILIP, M. 2006. *Osobní a rodinné bohatství: kam s penězi*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2006. 474 s. ISBN 80-7179-416-3.
- [8] MÁLEK, P., OŠKRDALOVÁ, G., VALOUCH, P. 2010. *Osobní finance*. 1. Vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2010. 204 s. ISBN 978-80-210-5157-7.
- [9] SYROVÝ, P. , TYL, T. 2011 *Osobní finance: řízení financí pro každého*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 207 s. ISBN 9788024738130.

## Internetové elektornické dokumenty

- [10] ČTK. 2019. *Ceny bytov a domov na Slovensku stúpili na 10 ročné maximum* [online]. Bratislava:2019 [cit. 2019-03-20]. Dostupné na internete:<<https://finweb.hnonline.sk/ekonomika/1885894-ceny-bytov-a-domov-na-slovensku-stupli-na-desatrocne-maximum>>.
- [11] PORACKÝ, M. 2019. *Poslanci schválili zastropovanie dôchodkového veku* [online]. Bratislava: Petit Press, 2019. [cit. 2019-03-29]. Dostupné na internete:<<https://ekonomika.sme.sk/c/22086018/poslanci-schvalili-zastropovanie-dochodkoveho-veku.html>>.

- [12] SUNSTEIN C. R., 2000. *Deliberative Trouble? Why Groups Go To Extremes*. [online]. Yale: Law Journal, 2000. roč. 110 č.1. s. 71-119. [cit. 2016-12-19]. Dostupné na internete:<  
[https://www.yalelawjournal.org/pdf/449\\_3p1xtbdh.pdf?fbclid=IwAR2hirPZb8RR4zdwdyEb2QbaglkjvDNEHm7WpcznyhGCW\\_GUnqOFZeBde7Q](https://www.yalelawjournal.org/pdf/449_3p1xtbdh.pdf?fbclid=IwAR2hirPZb8RR4zdwdyEb2QbaglkjvDNEHm7WpcznyhGCW_GUnqOFZeBde7Q)>.
- [13] THAGARD, Paul a Richard E. NISBETT, 1983. *Rationality and Charity. Philosophy of Science* [online]. Chicaho: Journals. 1983. roč.50. č.2, s. 250-267 DOI: 10.1086/289108. ISSN 0031-8248. [cit. 2016-12-19]. Dostupné na internete: <<http://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/289108>>.
- [14] Partners Group SK. 2018. *NOVOROČNÉ PREDSAVZATIA PRE PLNÚ PEŇAŽENKU OZDRAVTE FINANČIE PLÁNOM NA SPORENIE* [online]. Bratislava: 2018 [cit. 2019-03-20]. Dostupné z: <<https://www.partnersgroup.sk/o-spolocnosti/tlacove-spravy/novorocne-predsavzatia-pre-plnu-penazenuku-ozdravte-financie-planom-na-sporenie>>.
- [15] OECD. *Measuring Financial Literacy: Yuestionnaire and Guidance Notes for Conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy*. [online]. Cape Town 2011. [cit. 14.2.2018]. Dostupné na internete: <[internet:https://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf](https://www.oecd.org/finance/financial-education/49319977.pdf)>.
- [16] Ministerstvo financií. 2007. *Medzinárodná stratégia finančného vzdelávania*. [online]. Praha, 2007. [cit. 2018-11-30]. Dostupný na internete: <<http://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/financni-vzdelavani/narodni-strategie>>.
- [17] Ministerstvo financií. 2007. *Medzinárodná stratégia finančného vzdelávania*. [online]. Praha, 2007. [cit. 2018-11-30]. Dostupný na internete: <<http://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/financni-vzdelavani/narodni-strategie>>.
- [18] DERIVAT. *Vecné argumenty pre podporu finančnej gramotnosti*. [online]. 2019. [cit. 11.3.2019]. Dostupné na internete:<[http://www.derivat.sk/files/2017financnagramotnost/AAA\\_Financna\\_gramotnost\\_projekt.pdf](http://www.derivat.sk/files/2017financnagramotnost/AAA_Financna_gramotnost_projekt.pdf)>
- [19] MINEDU.SK. 2015: *Výsledky žiakov v oblasti finančnej gramotnosti v medzinárodnom meraní oecd pisa 2015*. [online]. [cit 14.3.2019] Dostupné na internete:

- <<https://www.minedu.sk/vysledky-slovenskych-ziakov-v-oblasti-financnej-gramotnosti-v-medzinarodnom-merani-oecd-pisa.2015/>>
- [20] LUKSANDER, A., BÉRES, D., HUZDIK, K., NÉMETH, E. 2014, *Analisis of the factors that influence financial lieteracy of young people studing in higher education.* [online]. 2014 [cit. 16.3.2019]. Dostupné na internete: <[https://www.asz.hu/storate/files/files/public-finance-quarterly-articles/2014/a\\_luksandera\\_2014\\_2.pdf](https://www.asz.hu/storate/files/files/public-finance-quarterly-articles/2014/a_luksandera_2014_2.pdf)>
- [21] EUROPEAN COMMISSION. 2009. *Financial services: Commission launches consultation on how to ensure responsible lending and borrowing in the EU.* [online]. Brussel. 2009. [cit. 24.3.2019]. Dostupné na internete: <[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-09-922\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-09-922_en.htm)>.
- [22] JANČURA, M., PROZBÍK, J. 2017. *Osobní bankrot.* [online]. Bratislava: Bencont Group, 2017. č. 25. 10 s. [cit. 24.3.2019]. Dostupné na internete:<[http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_Publikacie/BulletinMFS/2018/BulletinMFS\\_122018.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/BulletinMFS/2018/BulletinMFS_122018.pdf)>
- [23] TASR. 2019. *Po zmene zákona výrazne stúpili osobné bankroty.*[online].Bratislava. 2029 [cit. 2019-04-22]. Dostupné na internete: <<https://finweb.hnonline.sk/ekonomika/1902594-po-zmene-zakona-vyrazne-stupli-osobne-bankroty>>.
- [24] VALČEK, A. 2028. *Ako sa zmenili osobné bankroty. Ľudia skúšajú úverové podvody* [online]. Bratislava: 2018. [cit. 2019-03-22]. Dostupné na internete:<<https://ekonomika.sme.sk/c/20965737/ako-sa-zmenili-osobne-bankroty-ludia-skusaju-uverove-podvody.html>>.
- [25] KALMANCAI, M. 2018. *7 pravidiel finančnej gramotnosti* [online]. Bratislava: 2018 [cit. 2019-03-22]. Dostupné z: <<http://www.akademiarozvoja.sk/financny-tip/7-pravidiel-financnej-gramotnosti/>>.
- [26] DFG. 2014. *VAŠE IDEÁLNE FINANČNÉ MIERY SÚ 10:20:30:40.* [online].Bratislava: Nadácia Partners, 2014. [citované 2018-02-13]. Dostupné na internete:<<https://www.dfg.sk/detail/vase-idealne-financne-miery-su-10203040>>.
- [27] APOLEN, P. 2016. *NBS sa chystá zmeniť podmienky hypotekárneho trhu.* [online].Bratislava, 2016. ISSN 1802-5900. [citované 2019-04-20].Dostupné na internete:<<https://www.investujeme.sk/clanky/nbs-sa-chysta-zmenit-podmienky-hypotekarneho-trhu/>>.

- [28] Národná banka Slovenska. 2018. *Menová a finančná štatistika*. [online]. Bratislava: Národná banka Slovenska. 2018. ISSN 1338-6328. [cit. 24.3.2019]. Dostupné na internete: <[http://www.nbs.sk/\\_img/Documents/\\_Publikacie/BulletinMFS/2018/BulletinMFS\\_122018.pdf](http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/BulletinMFS/2018/BulletinMFS_122018.pdf)>

## Internetové stránky

- [29] [www.financer.com](http://www.financer.com)  
[30] [www.crif.sk](http://www.crif.sk)

## Zákony

- [31] Zákon č. 129/2010 Z. z. o spotrebiteľských úveroch a o iných úveroch a pôžičkách pre spotrebiteľov a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
- [32] Zákon 264/2006 Z. z. ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 258/2001 Z. z. o spotrebiteľských úveroch a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 71/1986 Zb. o Slovenskej obchodnej inšpekcii v znení neskorších predpisov a o zmene zákona č. 634/1992 Zb. o ochrane spotrebiteľa

## ZOZNAM GRAFOV

- Graf č. 1: Podiel zlyhaných úverov na celkových úveroch domácnostiam
- Graf č. 2: Podiel zlyhaných úverov na úveroch cez kreditné karty domácnostiam
- Graf č. 3: Podiel zlyhaných úverov na prečerpaniach a revolvingových úveroch domácnostiam
- Graf č. 4: Podiel zlyhaných úverov na spotrebiteľských úveroch domácnostiam
- Graf č. 5: Počet osobných bankrotov medzimesačne na Slovensku v roku 2017 a 2018
- Graf č. 6: Orientácia vo finančných otázkach
- Graf č. 7: Znalosť vlastných financií
- Graf č. 8: Spotrebiteľské správanie
- Graf č. 9: Spotrebiteľské správanie rozdelené podľa kvót respondentov
- Graf č. 10: Kontrola nad osobným rozpočtom
- Graf č. 11: Tvorba rezervy rozdelená podľa kvót respondentov
- Graf č. 12: Potreba finančnej rezervy
- Graf č. 13: Potreba plánovania financií
- Graf č. 14: Neschopnosť nastavenia finančných plánov na viac ako 2 roky
- Graf č. 15: Nezáujem o plánovanie financií
- Graf č. 16: Impulz k plánovaniu financií
- Graf č. 17: Spôsob tvorby plánu
- Graf č. 18: Istota zverenia riadenia financií do cudzích rúk
- Graf č. 19: Mienka objektívnosti rád finančných sprostredkovateľov
- Graf č. 20: Ciele respondentov podľa priorít
- Graf č. 21: Pomer druhov životného poistenia v portfóliach respondentov
- Graf č. 22: Druhy poistenia pre krytie výpadku príjmu
- Graf č. 23: Druhy poistenia pre krytie výpadku príjmu podľa kvótného rozdelenia respondentov
- Graf č. 24: Spôsoby sporenia pre deti
- Graf č. 25: Spôsoby sporenia na dôchodok
- Graf č. 26: Spôsoby sporenia na dôchodok podľa kvótného rozdelenia respondentov
- Graf č. 27: Formy investovania
- Graf č. 28: Formy investovania rozdelené podľa kvót respondentov

## **ZOZNAM TABULIEK**

Tabuľka č. 1: Úrovne finančného plánu

Tabuľka č. 2: Štruktúra finančného plánu podľa základných cieľov

Tabuľka č. 3: Rozdelenie skúmaného súboru

## **ZOZNAM OBRÁZKOV**

Obrázok 1: Prierez aplikácie Wallet

Obrázok 2: Hlavné faktory vplyvajúce na finančnú gramotnosť

Obrázok 3: Fázy osobných financií podľa veku

Obrázok 4: Čistý majetok podľa veku a rodinného stavu