

K finančnej gramotnosti študentov vysokých škôl

2.časť

Táto stať je zameraná na analýzu dát zozbieraných dotazníkovou formou, ktorej cieľom bolo získať údaje o finančnej gramotnosti študentov vysokých škôl a odchýlkach od racionálneho správania. Zozbierané dáta analyzujeme v programoch Microsoft Excel a IBM SPSS, kde hľadáme vzťahy medzi premennými a vytvárame prehľadné grafy a tabuľky. Výsledky výskumu pomocou syntézy spájame a metódou dedukcie vytvoríme záver.

Odchýlky od racionálneho správania

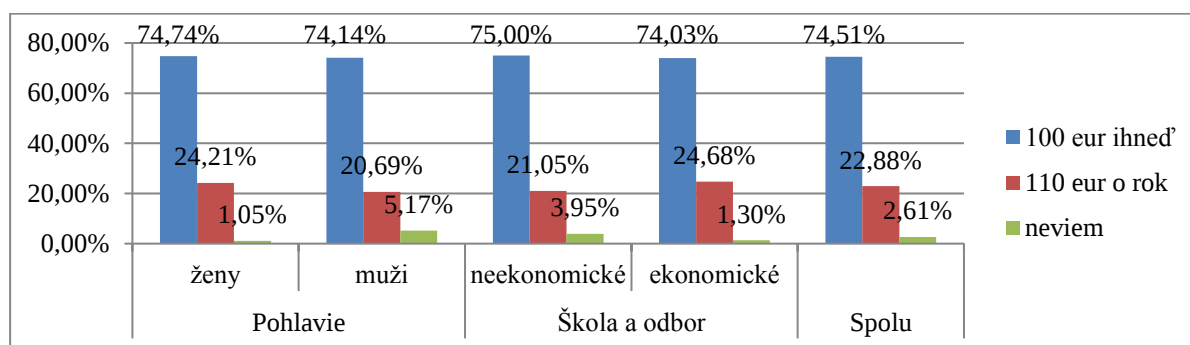
V úvode praktickej časti sme spomínali, že tretím okruhom otázok boli odchýlky od racionality, ktoré sú oblasťou skúmania behaviorálnej ekonómie, respektíve behaviorálnych financií. Tie, ako poukazujú mnohí behaviorálni ekonómovia, bezprostredne súvisia s otázkami finančnej gramotnosti, pretože neracionálne riešenia ovplyvňujú naše konanie. Do dotazníka sme umiestnili tri otázky z tejto oblasti a to konkrétne:

Otázka číslo 8:

Ktorú z možností by ste si vybrali?

- a) 100 EUR vyplatených ihneď
- b) 110 EUR vyplatených o rok
- c) Neviem

Graf č. 1: Vyhodnotenie otázky číslo 8



Zdroj: Vlastné spracovanie

Nedostatok sebakontroly

Základnou premisou tejto otázky je fakt, že pomerne slušný úrok bez rizika. Nejde o horibilnú sumu, ale v percentuálnom vyjadrení získame 10% úrok. Teda ak, by sme bol i ochotný počkať jeden rok, subjekt nám ponúkne 10% zhodnotenie peňažných prostriedkov, čo je vzhľadom na bezrizikovosť tohto kroku ponuka akú v žiadnom prípade na trhu očakávať nemôžeme.

Na výsledku vidíme, že drvivá väčšina študentov by si vybrala peniaze vyplatené ihneď (takmer 75%) a nemajú záujem o zhodnotenie peňazí. Výsledky sú naprieč skupinami veľmi podobné.

Averzia voči riziku a strate

Averzia k riziku je jednou zo základných téz prospektivej teórie, ktorá hovorí o tom, že ľudia preferujú možnosti menej rizikové pred tými viac rizikovými, aj keď sa rizikovejšie možnosti spájajú s vyššou očakávanou hodnotou. Averziu sme monitorovali na otázkach číslo 9 a 12. Analýza nám opäť ukázala štatisticky významnú závislosť, kde ženy majú väčšiu averziu voči riziku a strate ako muži.

Otázka číslo 9:

Predstavte si, že ste jediným živiteľom rodiny a máte dobré zamestnanie, ktoré vám zabezpečuje slušný príjem do konca života. Dostanete ponuku na nové zamestnanie, kde existuje polovičná šanca, že váš príjem bude dvojnásobný ako teraz. Zároveň však existuje polovičné riziko, že príjem bude nižší ako doteraz. Akú stratégiu by ste zvolili?

a) Zostanem v súčasnom zamestnaní, nebudem nič riskovať.

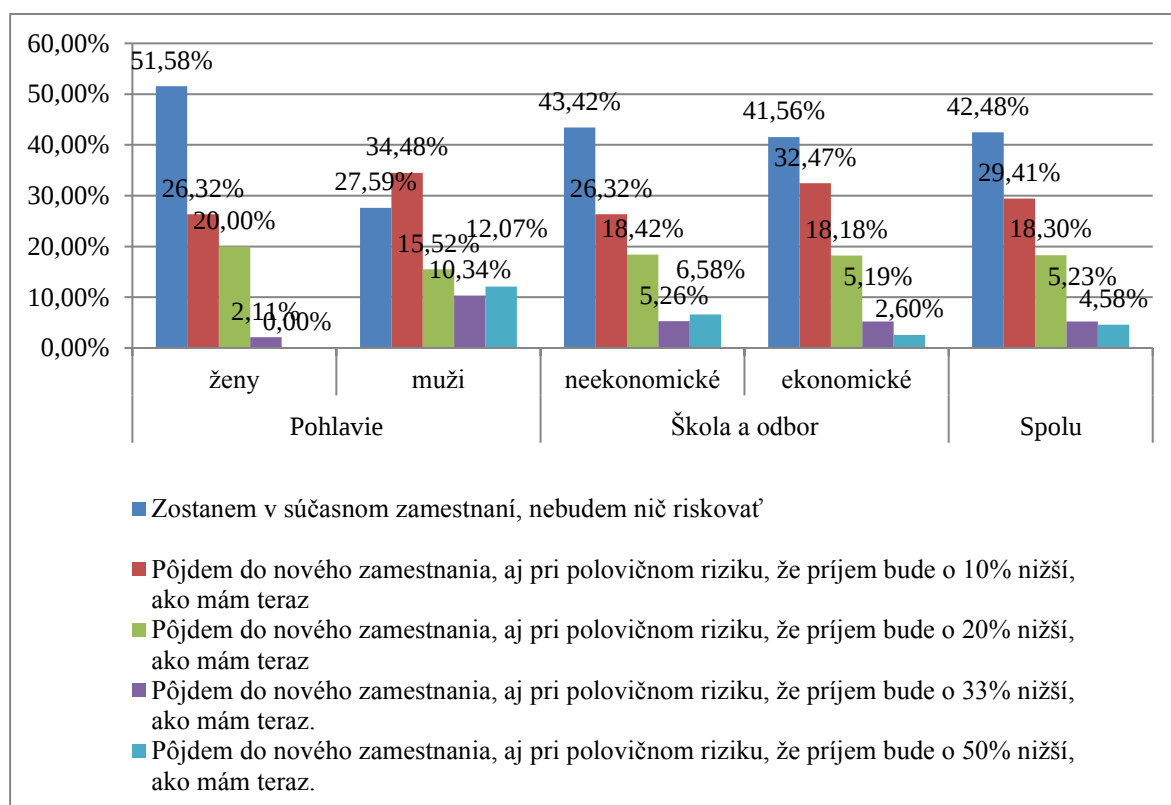
b) Pôjdem do nového zamestnania, aj pri polovičnom riziku, že príjem bude o 10% nižší, ako mám teraz.

c) Pôjdem do nového zamestnania, aj pri polovičnom riziku, že príjem bude o 20% nižší, ako mám teraz.

d) Pôjdem do nového zamestnania, aj pri polovičnom riziku, že príjem bude o 33% nižší, ako mám teraz.

e) Pôjdem do nového zamestnania, aj pri polovičnom riziku, že príjem bude o 50% nižší, ako mám teraz.

Graf č. 2: Vyhodnotenie otázky číslo 9



Zdroj: Vlastné spracovanie

Problematika rizika je širokospektrálna a záleží od situácie, ktorú ovplyvňuje veľa premenných. Ak od nich v tomto prípade abstrahujeme, je nám ponúkaný „zisk“ vo výške 100%. Jednotlivé odpovede nám ukazujú aké riziko sú odpovedajúci ochotní akceptovať. Je zaujímavé, že poslednú možnosť kde je 50% pravdepodobnosť straty vo výške 50% zvolilo len málo respondentov, aj keď

je taká istá pravdepodobnosť dosiahnuť zisk vo výške 100%. To súvisí s odchýlkou od racionálneho správania zvanou averzia voči strate. Tá hovorí, že investori znášajú stratu omnoho intenzívnejšie ako zisky a potvrdzuje averziu voči riziku.

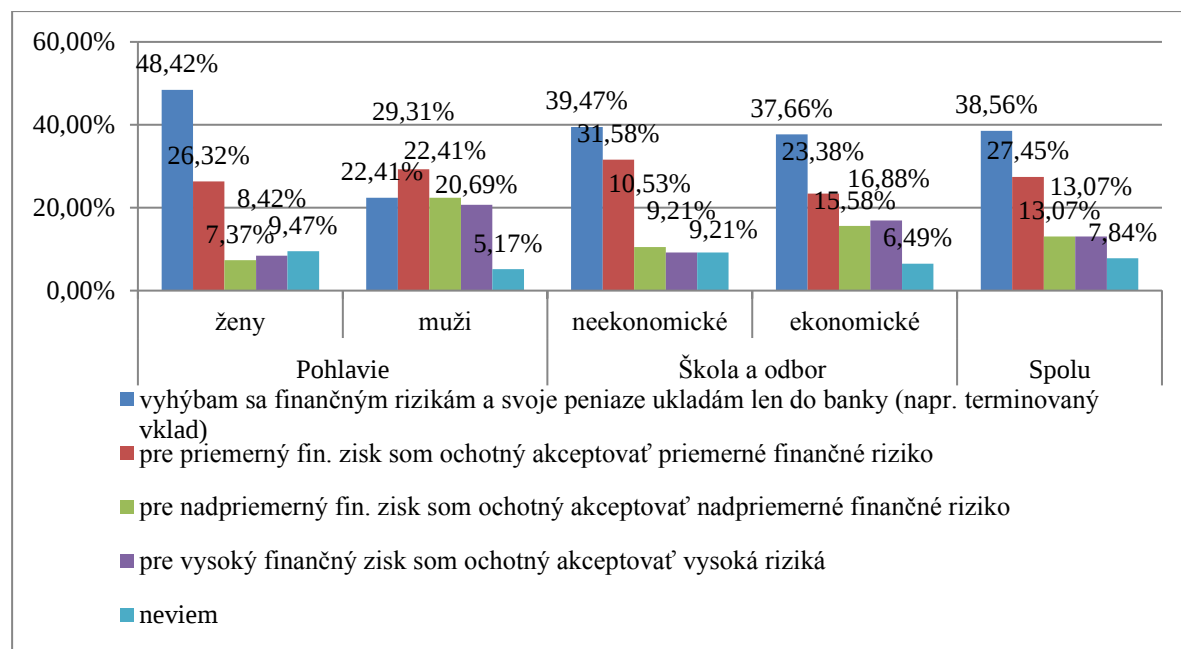
Predpokladané rozdiely medzi pohlaviami sa prejavili na vysokej úrovni. 52% žien nie ochotných akceptovať potencionálnu stratu ani vo výške 10% a zamestnanie nezmenia, pričom túto alternatívu volí len 28% mužov. Väčšiu ochotu riskovať u mužského pokolenia vidíme na poslednej možnosti ísť do straty 50%, ktorú si zvolilo 12% mužov a ani jedna žena.

Otázka číslo 10:

Aký máte postoj k riziku pri hospodárení s peňažnými prostriedkami?

- vyhýbam sa finančným rizikám a svoje peniaze ukladám len do banky (napr. terminovaný vklad)
- pre priemerný fin. zisk som ochotný akceptovať priemerné finančné riziko
- pre nadpriemerný fin. zisk som ochotný akceptovať nadpriemerné riziko
- akceptoval by som aj vysoké finančné riziko, aby som dosiahol vysoký zisk
- neviem

Graf č. 3: Vyhodnotenie otázky číslo 10



Zdroj: Vlastné spracovanie

V predchádzajúcom texte sme sa odvolávali na práce, ktoré dokazujú, že ženy majú pri investovaní väčšiu averziu voči riziku ako muži. Tieto predpoklady sa potvrdili aj v našom výskume. Pri

otázke postoja k finančným rizikám vidíme aj v našom výskume priepastné rozdiely medzi pohlaviami. Finančným rizikám sa vyhýba až 48% žien. Naopak v mužskom pokolení je to len 22% odpovedajúcich a vysoké riziká je ochotných akceptovať až 21% mužov. Žien len 8%.

Nadmerná sebadôvera

Pri bližšom preskúmaní výsledkov pozorujeme na danom súbore anomáliu nazývanú aj nadmerná sebadôvera. Je odchýlkou od racionálneho správania a vyúsťuje do zlých ekonomických rozhodnutí. Veľkosť nadmernej sebadôvery sme si odvodili jednoducho ako rozdiel skóre finančnej gramotnosti, ktoré sa respondentom podarilo dosiahnuť a tým ako deklarovali svoje vedomosti pomocou otázky: Myslíte si, že rozumiete ekonomickým pojmom/oblastiam ako napríklad inflácia, hypotéky, úroky a pod.?

Výsledky ukazujú, že 55,6 % odpovedajúcich precenilo svoje vedomosti a dosiahli nižšiu úroveň finančnej gramotnosti ako deklarovali. Zaujímavé zistenie je z pohľadu študijného odboru. Študenti ekonomických odborov majú tendenciu preceniť svoje vedomosti vo väčšej miere. Dokazuje to výsledok 67,5% študentov ekonomických odborov, ktorí precenili svoje vedomosti. Študenti iných ako ekonomických odborov sa precenili len v 43,4% prípadov, a teda mali naopak sklony podceniť svoje schopnosti. Vykonaný t-test nám preukázal, že toto rozdelenie nie je náhodné a je štatisticky významné na hladine Sig. = 0,02 (2% pravdepodobnosť náhodného rozdelenia).

Primeraná miera sebavedomia je žiaduca, no ak prekročí určité hranice, môže mať negatívne dôsledky. Investori majú vtedy sklony k preceňovaniu svojich vedomostí a svojej odbornosti. Jedným z prejavov nadmernej sebadôvery sú neprimerané reakcie. Tie sa prejavujú napríklad nadmernou frekvenciou obchodovania alebo nedostatočnou diverzifikačnou stratégiou. Sú s ňou tiež spojené ilúzie kontroly a ilúzie poznania. Sklony k nadmernej sebadôvere posilňujú vzdelanie a skúsenosti.

Reálne finančné rozhodnutia

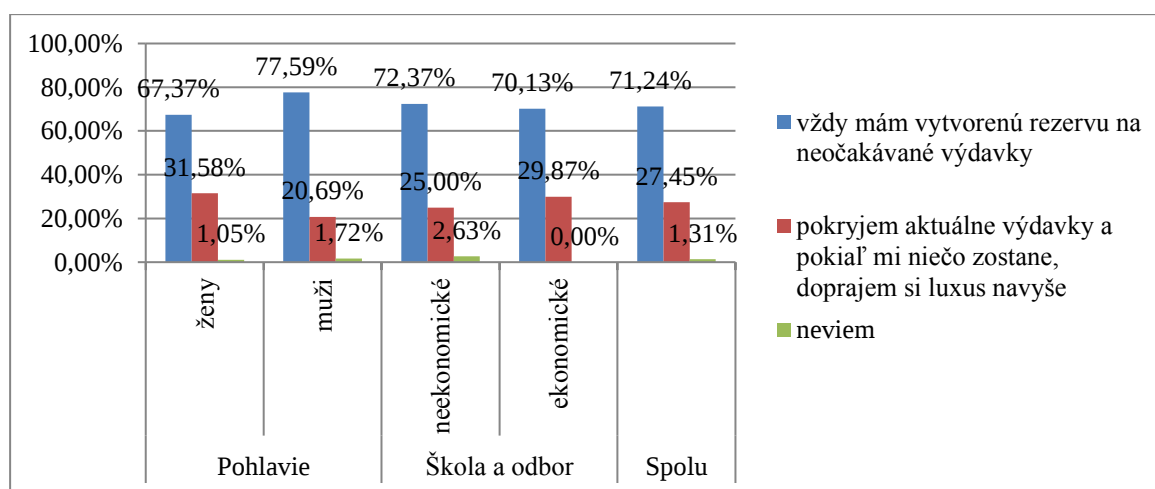
Ďalší typ otázok bol zameraný na finančné správanie, kde sme sledovali veličiny ako hospodárenie s peniazmi, plánovanie a vzťah k sporeniu. Jedna stránka veci je mať veľké vedomosti, ale v konečnom dôsledku záleží na praktických rozhodnutiach v živote.

Otázka číslo 11:

Ktoré z tvrdení vystihuje to ako hospodárite s vašimi peniazmi?

- a) Vždy mám vytvorenú rezervu na neočakávané výdavky.
- b) Pokryjem aktuálne výdavky a pokiaľ mi niečo zostane, doprajem si luxus navyše.
- c) Často si musím požičať, respektíve prečerpám limit na karte.
- d) Nevieľ.

Graf č. 4: Vyhodnotenie otázky číslo 10



Zdroj: Vlastné spracovanie

Finančne gramotný spotrebiteľ by mal vedieť, že jedným zo základných princípov zdravého osobného alebo iného rozpočtu je vytváranie rezervy. Tá môže byť v neočakávaných situáciách použitá na vykrytie neplánovaných výdavkov. Príkladom môže byť vykrytie bežných výdavkov pri neočakávanej strate zamestnania alebo potreba pokrytia nákladov spojených s poškodením majetku (oprava auta, kúrenia a pod.) Väčšina finančných poradcov sa zhoduje, že primeraná finančná rezerva by mala tvoriť minimálne 3-mesačný priemerný príjem daného človeka. V ideálnom prípade by mala byť vo výške polročného príjmu.

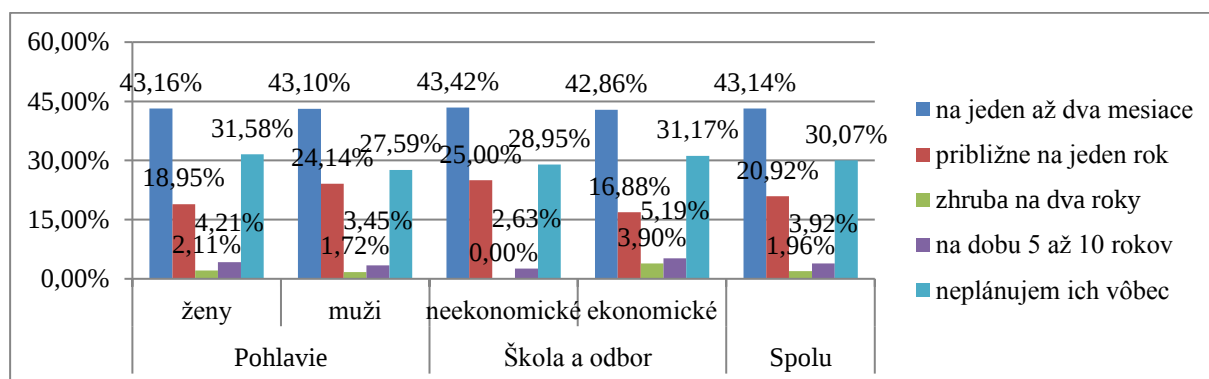
Pozitívnym výsledkom bolo, že ani jeden respondent si na spotrebné veci peniaze nepožičiava a viac ako 71% študentov si vytvára finančnú rezervu. Súvisí to čiastočne s tým, že našu vzorku tvoria študenti študujúci na verejných školách v Slovenskej republike, kde sa neplatia vysoké poplatky ako napríklad na súkromných univerzitách v zahraničí.

Otázka číslo 12:

Čo sa týka vášho osobného, respektíve domáceho rozpočtu, svoje príjmy a výdavky plánujete...

- a) na jeden až dva mesiace
- b) približne na jeden rok
- c) zhruba na dva roky
- d) na dobu 5 až 10 rokov
- e) viac ako na 10 rokov
- f) neplánujem ich

Graf č. 5: Vyhodnotenie otázky číslo 12



Zdroj: Vlastné spracovanie

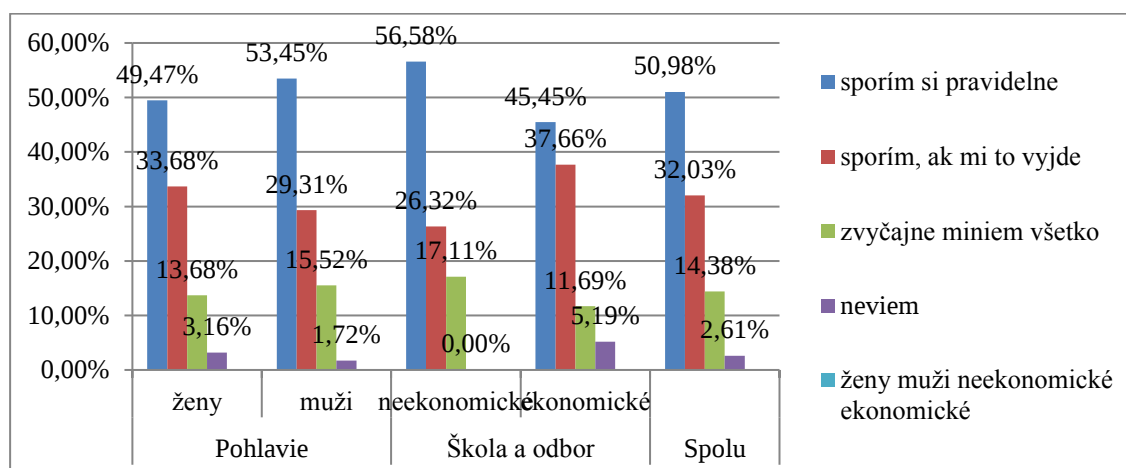
Pri otázke plánovania sme zistili, že dlhodobé plánovanie na 5-10 rokov vykonáva iba 3,92% a viac ako na 10 rokov neplánuje ani jeden študent. Najviac študentov plánuje krátkodobu – 43,14%. Až 30% študentov na otázku odpovedalo, že svoje výdavky vôbec neplánuje, čo je veľkou chybou.

Otázka č. 13:

Aký je váš vzťah k sporeniu?

- a) sporím si pravidelne
- b) sporím ak mi to vyjde
- c) zvyčajne miniem všetko
- d) neviem

Graf č. 6: Vyhodnotenie otázky číslo 13



Zdroj: Vlastné spracovanie

Sporenie je základom pre vytváranie investícií a zhodnocovanie majetku. Pozitívnym prekvapením bol výsledok 51% študentov, ktorý si pravidelne sporia a len 14% minie celý svoj príjem.

Finančné správanie

Najpodstatnejšou vecou pri finančnej gramotnosti sú v konečnom dôsledku konkrétne finančné rozhodnutia, ktoré ľudia vykonávajú. Je pozitívne pokiaľ majú občania úroveň finančnej gramotnosti vysokú na základe vykonaných vedomostných testov, ale aby priniesla efekt, musí sa pretaviť do konkrétnych správnych rozhodnutí v reálnom živote. Zaznamenali sme pozitívne výsledky ohľadom sporenia aj vytvárania rezervy.

Záver

Pre zvyšovanie osobného blahobytu a v konečnom dôsledku aj blahobytu spoločnosti je nevyhnutné, aby bola úroveň finančnej gramotnosti obyvateľov na čo najvyššej úrovni. Výsledky nášho prieskumu ukazujú, že finančná gramotnosť nami skúmaného súboru študentov vysokých škôl je približne na úrovni ostatných krajín, čo nie je zlý výsledok, ale stále je tu priestor na zlepšovanie. Je to zapríčinené tým, že náš súbor tvoria študenti vysokých škôl a ako poukazujú výskumy, vysokoškolsky vzdelaní ľudia dosahujú vyššiu úroveň vo všetkých krajinách. Ak sa na to pozrieme individuálne, nájdeme respondentov, ktorým robili problém aj jednoduché otázky týkajúce sa napríklad inflácie, zloženého úročenia alebo veľmi rozšíreného produktu –

hypotekárneho úveru. Tie by mal ovládať každý dospelý človek v našej spoločnosti, pretože s nimi bežne prichádza do styku. Väčšina prieskumov ukazuje, že vyspelé krajiny dosahujú vo finančnej gramotnosti lepšie výsledky ako Slovensko a vidíme priestor pre zlepšovanie.

Pozitívnym výsledkom bolo toto finančné správanie respondentov. Väčšina si pravidelne sporí a má vytvorenú rezervu na neočakávané výdavky, čo je veľmi dôležité. Isté rezervy boli pri plánovaní výdavkov, kde sa ukázalo, že len málo študentov plánuje svoje financie dlhodobo. Napriek tomu 70% plánuje aspoň krátkodobo a vytvára si akýsi základný návyk, na ktorom sa dá ďalej pracovať. Je to dané najmä tým, že náš súbor tvorili mladí ľudia, u ktorých je to pochopiteľnejšie, aj keď nie úplne správne.

Finančná gramotnosť nie je iba súbor teoretických vedomostí. Tým najpodstatnejším kritériom finančne gramotného človeka sú jeho praktické rozhodnutia v bežnom živote, ktoré ovplyvnia jeho finančnú situáciu. Reálne skúsenosti ovplyvňujú finančné správanie zásadnejším spôsobom ako vedomosti. Tak ako aj v iných oblastiach je rozdiel medzi zvládnutím teoretických poznatkov a ich prevedením do praxe. Naším odporúčaním je preto zohľadniť túto informáciu v iniciatívach na zvyšovanie finančnej gramotnosti na všetkých úrovniach. Nemali by byť len akýmsi zastaraným procesom memorovania teoretických poznatkov o danej téme. Oveľa väčšiu hodnotu pre občanov má prepájanie na praktickú časť. Praktický spôsob výučby by mohol byť zapracovaný aj do NŠFG na školách. Študenti by si mohli fiktívne vyskúšať ako sa robia bankové prevody, vyplňa daňové priznanie, alebo si napríklad na reálnych zmluvách finančných produktov ukazovať, ktoré veci si musia všímať a čo v jednoduchom jazyku znamenajú tie zložité a komplikovane formulované termíny. Rozoberať aké dôsledky nesie hypotéka a aké prípady môžu skomplikovať schopnosť splácania. Bolo by to skutočnou pridanou hodnotou a dané programy by sa zefektívnili. Aby sme nezachádzali do extrému, nezľahčujeme potrebu základných teoretických poznatkov. Tie sú samozrejme dôležité pre orientáciu v danej problematike, pochopenie základných procesov a terminológie a mali by byť základným pilierom.

Ďalším zaujímavým poznatkom, na ktorý poukazuje náš výskum je odlišnosť finančného správania žien a mužov. V našej práci sme sa venovali najmä averzii voči riziku, ale existuje mnoho ďalších. Ženy v našom prieskume vykázali nižšie znalosti, nižšiu sebadôveru a zaangažovanosť pri finančných produktoch. Tu vzniká priestor v súkromnom sektore. Finančné poradenstvo, private banking, dôchodkové sporenie a iné oblasti, kde by bolo žiaduce zamerať sa na špecifické odlišnosti a požiadavky žien. Nehovoriac o tom, že ženy majú dlhšiu priemernú dĺžku života aj dôchodkový vek. To znamená, že budú poberať dôchodok dlhšiu dobu a mali by sa na to primerane zabezpečiť.

Vo výskume sa prejavili odchýlky od racionálneho správania, čím sa potvrdili niektoré hypotézy behaviorálnej ekonómie. Predstava „homo economicus“ – tzv. človeka ekonomického - bola svojho času prínosnou, ale v praxi sa ukazuje, že správanie často nie je racionálne. Človek nemá vždy všetky relevantné informácie potrebné k rozhodnutiu a aj keď nimi disponuje, často ich nevie správne spracovať. Ľudí ovplyvňujú emócie, samotný spôsob akým sa im problém predostrie a nie vždy robia rozhodnutia založené na racionálnych úvahách. Vo výskume sa potvrdila averzia voči riziku, ktorá je jednou z hlavných téz prelomového diela prospektovej teórie. Taktiež averzia voči strate a nadmerná sebadôvera a nedostatok sebakontroly. Tieto aj mnohé iné odchýlky od racionálneho správania, ktorým sa venujú behaviorálne financie majú vplyv na naše „peňaženky“ a bolo by dobre na ne upozorňovať vo väčšej miere a tak isto ich zapracovať do programov finančného vzdelávania.