

Příjmové a majetkové nerovnosti, zadlužení domácností

—

příčiny, důsledky a návrhy řešení

Odborná studie pro Asociaci samostatných odborů

Autoři:

Mgr. Pavel Dohnal, EFA

Mgr. Ivan Procházka, EFA

Mgr. et Mgr. et Mgr. Alena Středová, EFA



Zadání

Popis obsahu studie

Nejviditelnějším projevem polarizace společnosti jsou příjmové nerovnosti, které jsou charakteristické i pro Českou republiku. I v období ekonomického růstu existují v České republice domácnosti, které jsou v tzv. pasti chudoby. Někteří lidé se tak ocitají v chudobě, z níž se jim nedaří uniknout. Snaha o překonání chudoby je u velké části domácností spojena s pocitem beznaděje, a tento pocit ovlivňuje i závislé členy domácnosti (děti). Prohlubování majetkových a příjmových rozdílů může snižovat potenciál národního hospodářství, a proto je nezbytné minimalizovat počet případů uvíznutí v pasti chudoby.

Cíl studie

Cílem studie je popsat aktuální stav v oblasti příjmových a majetkových nerovností v České republice a identifikovat faktory, které jednotlivým domácnostem brání z pasti chudoby uniknout. V rámci studie budou navržena i opatření, jak chudobu ve společnosti minimalizovat.

Obsah

Zadání.....	2
1. Úvod.....	4
2. Příjmová a majetková nerovnost v ČR.....	5
2.1 Nerovnost příjmová.....	5
2.2 Nerovnost majetková.....	6
3. Konzumní společnost	9
4. Společenské třídy v České republice	12
5. Kde je chyba?	15
5.1 Nízká finanční gramotnost	15
5.2 Nízké finanční rezervy domácností	20
5.3 Spekulace.....	21
5.4 Triky úvěrových společností	24
6. Fenomén předlužování z hlediska psychologie a sociální psychologie.....	25
6.1 Techniky manipulace k nákupu.....	25
6.2 Peníze vs. placení	28
6.3 Stádní chování	29
7. Jak to vidí odborníci?	30
7.1 Příčiny majetkových rozdílů očima odborníků	31
7.2 Jak je možné se dostat do pasti chudoby?	33
7.3 Proč je tak těžké dostat se ven?	34
7.4 Opatření pro minimalizaci chudoby	35
7.5 Jak předlužování zastavit?	36
7.6 Nejčastější chyby v hospodaření s rodinným rozpočtem očima odborníků	38
7.7 900 000 lidí v exekuci a jejich oddlužení	39
8. Rizikové chování v hospodaření s penězi	41
8.1 Rizikové faktory a jejich možné příčiny	41
8.2 Nejčastější chyby obecně	44
9. Ukázkový rodinný rozpočet	48
9.1 Případ 1. - „Co vydělám, to utratím“.....	48
9.2 Případ 2. – „Spotřebu pod kontrolou nemám, případné přebytky uložím“	51
9.3 Případ 3. – „Dodržuji pravidlo 10 – 20 – 30 – 40“.....	53
10. Návrhy řešení	57
11. Závěr.....	61
12. Seznam použitých zdrojů	65
13. Autoři.....	70

1. Úvod

Cílem této studie je věnovat se otázkám příjmových a majetkových nerovností v České republice, jejich příčinám, důsledkům a návrhům řešení.

Je naše společnost skutečně polarizovaná? Jsou zde bohatí a ten zbytek? Nebo snad bohatí, střední vrstva a chudí? Formují se v naší společnosti typické sociální skupiny, a pokud ano, existují rozdíly v příjmech a majetku těchto skupin? Od čeho se výše příjmu a majetku odvíjí? Jak je to s úrovní finanční gramotnosti vzhledem k příjmům, majetku, vzdělání a rodinným poměrům našich občanů?

Jak moc bažíme po drahých autech, nejnovějších mobilních telefonech nebo domech napěchovaných nejmodernějšími technologiemi a hlavně proč? Co všechno jsme pohodlnému životu ochotní obětovat? Jak je možné, že rozumní vzdělaní lidé dokáží leckdy dělat tak nerozumná finanční rozhodnutí? Vedou nás materiální statky a konzum obecně ke štěstí a spokojenosti? Můžeme si opravdu všichni dovolit vše, co si v tak hojné míře kupujeme? A proč je dnes každý desátý Čech nad 15 let v exekuci?

Uvádíme příklad otázek, které si budeme v průběhu následujícího textu klást a pokoušet se na ně nalézat odpovědi. Jednotlivá témata budou zasazena do teoretického kontextu a zároveň doplněna o ilustrativní příklady z praxe. Předkládat budeme myšlenky vlastní, názory odborníků i výsledky dostupných sociologických výzkumů.

V závěru budeme věnovat pozornost otázce smysluplného rozložení rodinného rozpočtu, poukážeme na rizikové a z finančního hlediska chybné chování a navrhneme několik doporučení, která by podle nás přispěla k udržitelnému zlepšení finanční situace českých rodin a tím i spokojenějšímu životu nás všech.

2. Příjmová a majetková nerovnost v ČR

2.1 Nerovnost příjmová

Nerovnost v příjmech se obecně sleduje pomocí indikátorů založených na porovnávání X procent nejbohatších obyvatel země s X procenty obyvatel nejchudších. Česká republika v těchto srovnáních vychází až překvapivě homogenně.

V roce 2015 probíhalo u českých domácností šetření nazvané Životní podmínky 2015, které ukázalo, že 10 % nejbohatších osob disponuje zhruba 5,2krát vyššími příjmy než 10 % obyvatel nejchudších. Použijeme-li častěji využívaný koeficient nerovnosti příjmů S80/S20 – v roce 2015 připadalo na 20 % osob s nejvyššími příjmy přibližně 3,5krát více příjmů než na 20 % osob s příjmy nejnižšími. V posledních patnácti letech je tato hodnota víceméně stabilní, pohybuje se v rozmezí 3,4 – 3,6 bez zjevného vývojového trendu k vyšším či nižším hodnotám.¹ I za rok 2018 nalezneme koeficient nerovnosti příjmů na hodnotě 3,5.

Překvapivý je tento údaj především proto, že rozdíl mezi osobami nejbohatšími a osobami nejchudšími je u nás vůbec nejnižší mezi všemi zeměmi Evropské unie. Dalo by se tedy polemizovat, že příjmové nerovnosti pro Českou republiku příliš charakteristické nejsou. Vedle České republiky je možné nízkou hodnotu koeficientu nerovnosti příjmů nalézt také v severských zemích (Norsko, Finsko, Island). Průměr Evropské unie je dlouhodobě okolo pěti, v Rumunsku mírně nad 6, zatímco v Bulharsku mají nejbohatší dokonce osminásobek příjmů osob nejchudších.²

Brázdilová (viz pozn. 1) zmiňuje také index Robina Hooda (Hoover Index), tedy informaci o tom, kolik procent příjmů musí být přerozděleno, aby bylo dosaženo zcela rovnoměrného rozložení příjmů. Pro rok 2015 vykazoval tento index v České republice hodnotu 17,4 %, což znamená, že příjmové rovnosti by bylo dosaženo při přerozdělení necelé pětiny příjmů od bohatých k chudším.

¹ Brázdilová, Michaela: Příjmová nerovnost v České republice, 2016. Zdroj: <https://www.statistikaamy.cz/2016/08/prijmova-nerovnost-v-ceske-republice/>

² Luštinec, Ondřej: Eurostat: Rozdíl mezi nejbohatějšími a nejchudšími je v Česku nejnižší mezi zeměmi EU, 2018. Zdroj: https://www.irozhlas.cz/ekonomika/nerovnost-prijmu-ceska-republika-eurostat-evropska-unie-mzdy_1804271431_dp

Luštinec (viz pozn. 2) situaci dokresluje z pohledu tzv. Giniho koeficientu – Česká republika má za posledních zhruba 20 let stále číslo 25 na stupnici od 0 do 100, kde 0 je maximální rovnost příjmů, 100 minimální). Pro ilustraci například v Německu došlo v posledních letech k navýšení hodnoty tohoto ukazatele až přibližně k hodnotě 30.

Důvody víceméně rovnoměrného rozdělení příjmů osob v České republice vidí odborná veřejnost jednak jako důsledek komunismu, který svobodné možnosti příjmů omezil a deformoval, jednak jako důsledek zdařilé transformace ekonomiky po konci komunismu na model kapitalistický, respektive jako důsledek štědrého sociálního systému a vysokého zdanění práce, které umožňují přerozdělování peněz od lidí s vysokými příjmy k lidem s příjmy nízkými (Marek Dřímál, ekonom Komerční banky).³ Mezi osoby s nejvíce nivelizovanými příjmy patří především důchodci, největší rozdíly ve výši příjmů jsou pak u osob samostatně výdělečně činných (Brázdilová, viz pozn. 1).

Na podstatný nedostatek metod srovnávacích „nejbohatší“ s „nejchudšími“ však upozorňuje například Jan Bureš, hlavní ekonom společnosti Patria Finance: „Pracují s poměrem 20 procent nejbohatších a 20 procent nejchudších lidí ve společnosti a ten zbytek prakticky nereflektují a podle jiných ukazatelů si Česko stojí hůř než některé nám blízké ekonomiky, jako například Slovensko nebo Slovinsko.“ (Luštinec, viz pozn. 2).

2.2 Nerovnost majetková

Při sledování majetkových nerovností v České republice narážíme na absenci relevantních oficiálních statistických dat (výstup ČSÚ, resp. ČNB). Na tento fakt upozorňují například Dubská a Zeman (s. 30).⁴ Pro účely této studie však není uvádění výše majetku osob v absolutních hodnotách nezbytné. Spokojíme se s relativním porovnáváním jednotlivých skupin osob, resp. jejich rozdělením do několika z finančního pohledu podobných tříd.

³ Luštinec, Ondřej: Eurostat: Rozdíl mezi nejbohatějšími a nejchudšími je v Česku nejmenší mezi zeměmi EU, 2018. Zdroj: https://www.irozhlas.cz/ekonomika/nerovnost-prijmu-ceska-republika-eurostat-evropska-unie-mzdy_1804271431_dp

⁴ Dubská, Zeman: Analýza vývoje indikátorů nerovnosti v ČR a jejich dopad na růstový potenciál ČR, 2015. Zdroj: https://www.vlada.cz/assets/ppov/udrzitelny-rozvoj/CR-2030/dubska-Analyza-defin-vc-priloh-C-opraveno_def_2016_11_24.pdf

Na druhou stranu je z pohledu rozebíraného tématu zásadní skutečnost, že výše majetku osob obecně se do značné míry odvíjí od výše jejich příjmů. Zejména u nízkopříjmových skupin obyvatel je mezi výší majetku a jejich aktivním příjmem patrná vysloveně přímá úměra. Hlavním důvodem je fakt, že tyto skupiny obyvatel se z velké části spoléhají pouze na svou mzdu či svůj plat a nesusoustředí se na vytváření dalších zdrojů příjmů.

U vysokopříjmových skupin obyvatel na druhou stranu hraje důležitou úlohu také naakumulovaný rodinný majetek a větší množství různých zdrojů příjmů pasivních (podnikání, nájem pronajímaných nemovitostí, výnosy z kapitálového majetku, výnosy z investic do podnikatelských aktivit jiných osob či start-upů atp.). Dle Thomase C. Corleyho mělo minimálně 65 % milionářů, se kterými se v životě setkal, minimálně 3 různé zdroje příjmů ještě před tím, než vydělali svůj první milion dolarů.⁵

Naprosto klíčový faktor ovlivňující výši majetku obyvatel je schopnost uvažovat nad finančními souvislostmi a umění s vydělanými penězi správně hospodařit. Známy citát Henryho Forda velmi přesně vystihuje chybu, jíž se lidé leckdy dopouštějí a jež vybudování většího majetku velmi úspěšně brání: „Bohatým se člověk nestane z peněz, které vydělá, ale z peněz, které neutratí“. Jak praví staré lidové moudro, s jídlem roste chuť – autoři tohoto textu se dnes a denně setkávají s tím, že vydělává-li člověk měsíčně 20 000,-, utratí je a je spokojený. Dostane-li pak takový člověk přidáno třeba pět tisíc, s velkou mírou pravděpodobnosti bude mít na konci měsíce stejně prázdné konto, jako měl před přidáním, a ani pořádně nepostřehne, kam že se mu těch přidaných 5 000,- podělo.

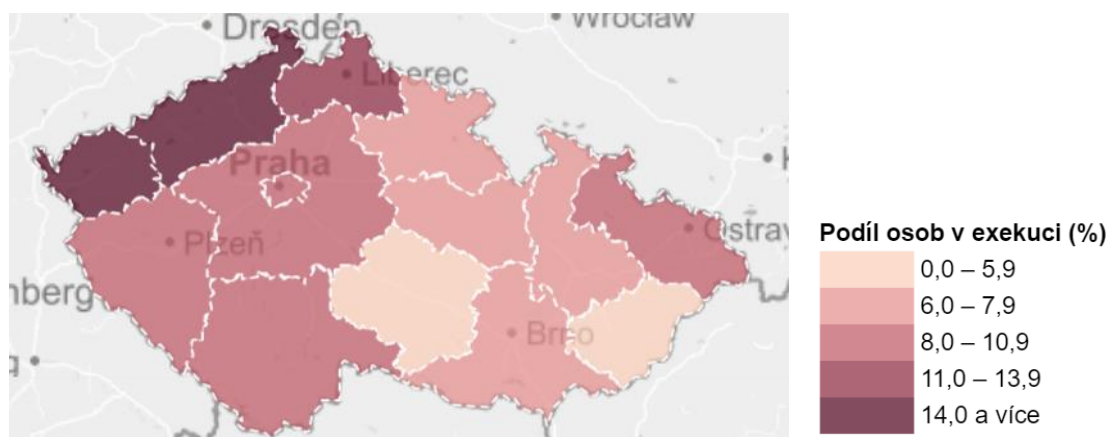
Prohlubující se majetkové rozdíly plynou z rozdílných principů uvažování nad hodnotami a penězi, a především z rozdílných finančních návyků předávaných v rodinách z generace na generaci. Zatímco majetní (a myslíme teď především osoby *majetné mentálně*) se vždy nejprve soustředí na udržení, respektive zvětšování objemu svého majetku a vytváření obecně prospěšných hodnot a až za zbývající peníze užívají luxusu, lidé se středními příjmy a nízkopříjmové skupiny obyvatel (*myšlením chudí*) svůj často jediný příjem vydají „hned po výplatě“ za okamžitou spotřebu a okamžité potěšení (v horším případě na splacení půjček z minulého měsíce) a na vytváření majetku a finančních rezerv

⁵ Corley, Thomas C.: Change Your Habits, Change Your Life: Strategies that Transformed 177 Average People into Self-Made Millionaires Mar 11, 2016.

všeho druhu jim už prostředky nezbyvají. Ne nadarmo se v lidové mluvě traduje, že něco je „dlouhé, jak týden před výplatou“, a ne nadarmo se rychlým půjčkám s astronomicky vysokým RPSN na pokrytí právě období před další výplatou tak dobře daří.

Smutným dokladem pravdivosti výše zmiňovaných tvrzení je skutečnost, že i v době ekonomické konjunktury, nízké nezaměstnanosti a rostoucích příjmů se i nadále zvyšuje počet exekucí, respektive dlužníků majících problémy své finanční závazky splácet.

V roce 2018 byla vedena exekuční řízení vůči 821 337 osobám, k 1. 2. 2019 evidovala Exekutorská komora v České republice celkem 4 679 186 pravomocných exekucí (včetně exekucí latentních)⁶. Podrobnosti velmi detailně mapuje projekt Mapa exekucí⁷.



K tématu exekucí je nejen na internetu k dispozici velké množství dat a nejrůznějších výzkumů. Odhalují například to, že zkušenost s exekucemi má přibližně 16 % Čechů. Přes 821 000 osob má zkušenost vlastní, jak uvádí např. výše zmiňovaná mapa exekucí, nicméně k tomuto číslu je nutné přičíst, že přibližně stejné množství osob přiznává zkušenost zprostředkovanou skrz rodiče či partnera.⁸ V patrnost je třeba brát také fakt, že exekuce rodičů či jiných blízkých

⁶ Exekutorská komora ČR: Statistický list I., 2019. Zdroj: <http://www.statistiky.ekcr.cz/docs/statisticky-list-I.pdf>

⁷ Mapa exekucí. Zdroj: <http://mapaexekuci.cz/>

⁸ iRozhlas: Zkušenost s exekucí přiznává 16 procent Čechů, říká sociolog Prokop. Ukazují to unikátní data z výzkumu, 2019. Zdroj: https://www.irozhlas.cz/zpravy-domov/exekuce-vzdelanostni-mobilita-vzdelani-prokop-tridy_1910080600_jab?latlng=49.82127350693801|15.480000000000018|6

rodinných příslušníků negativně ovlivňují závislé členy domácnosti, tj. jejich nezletilé děti, čímž se celkové procento naší populace, která přímo či nepřímo zažila exekuci a její dopady na vlastní kůži, ještě výrazně navyšuje.⁹

Příznivý ekonomický vývoj, vysoká životní úroveň a vysoký počet exekucí spolu totiž v jistém slova smyslu úzce souvisejí. Společným jmenovatelem je v tomto případě spotřeba – v menší míře nutnost nakupovat věci nezbytné pro běžný provoz domácnosti například u matek samoživitelek, mnohem častěji však nadměrná spotřeba mas cílící na uspokojení nejrůznějších (i těch nejpodivnějších) lidských potřeb, souhrnně označovaná jako „konzum“.

„Vysoká životní úroveň“ je totiž u značného množství lidí jakási „iluze na dluh“. Lidé jsou ochotní se zadlužit, aby si koupili materiální statky, které z objektivního hlediska nepotřebují, ale z nejrůznějších důvodů *chtějí*, nebo si subjektivně myslí, že skutečně *potřebují*. Mnozí doufají, že majetek jim vynahradí ty oblasti, ve kterých strádají, ale nakonec zjišťují, že výroba ani ekonomický růst v konečném důsledku k definitivnímu uspokojení žádného z nich nevedou.¹⁰

Z globálního hlediska má konzumní chování vedle ve finále negativního vlivu na psychiku jednotlivců také výrazně negativní dopad na kvalitu našeho životního prostředí. Drancují se přírodní zdroje, dochází k plýtvání všeho druhu (od potravin a oblečení k elektronice či kosmetice), vzniká nadměrné množství zbytečného odpadu (obalových materiálů, plastů a mikroplastů...), parkoviště výrobců aut se plní zánovními vozy z operativních leasingů, které nikdo nechce, protože si společnost velmi rychle zvykla na nové vozy za „levný“ leasing atd.

3. Konzumní společnost

Konzum definuje známý sociolog Jan Keller jako „orientaci na materiální statky, která vytlačuje coby druhořadé hodnoty nemateriální, nepřipouští spokojit se s úrovní spotřeby předchozí generace a neumožňuje krýt potřeby zcela, či alespoň převážně z lokálních zdrojů“¹¹. Konzumní společnost je pak podle

⁹ Autoři tohoto textu se setkali s šestiletým synem klientů, který si při malování obrázku sám pro sebe tiše šeptal „osobní půjčka Cetelem“. O čem tak asi slyší se doma bavit rodiče?

¹⁰ Hornáková, Michaela: Různé kritické pohledy na spotřebu a spotřební společnost, FFUP 2012, citace Kellera.

¹¹ Keller, Jan: Abeceda prosperity, Brno, Doplněk 2003, s. 48.

Velkého sociologického slovníku taková společnost, ve které „se stále rostoucí konzum materiálních statků stal dominantní kulturní hodnotou a měřítkem sociálního úspěchu“¹². Vytváří se iluze toho, že konzum v nejširší podobě je normální, a dokonce žádaný. Díky tomu dochází k nekontrolované spotřebě, drancování přírodních zdrojů a bezostyšnému plýtvání.

Výše nastíněnou skutečnost, totiž důraz dnešní doby na spotřebu, často v souvislosti s domnělým získáním vyššího sociálního statutu ruku v ruce s vyšším majetkem a bez ohledu na dopady jednání jednotlivců, popisuje celá řada autorů.

Thorstein Veblen rozebírá demonstrativní, respektive okázalou spotřebu, jejímž hlavním smyslem je demonstrovat bohatství a vysoký příjem jednotlivců za účelem získání či udržení určitého sociálního statutu, už ve své knize *Teorie zahálčivé třídy* z roku 1899.¹³

Přední český sociolog Miloslav Petrušek hovoří například o konzumní společnosti, společnosti hédonismu a spotřeby, marnotratné či hrabivé společnosti.¹⁴ „Hrabivá společnost (...) spatřuje smysl ve hromadění vlastnictví, přičemž tomu podřizuje mravní a sociální normy, hodnoty a vzorce chování. (Petrušek, s. 106). Hromadí se ovšem nejčastěji majetek movitý, který postupem času svou hodnotu ztrácí. Společnost se stává tzv. „permissivní“ – vše je dovoleno, stát přestává mít kontrolu nad hodnocením toho, co je mravné. Tuto pravomoc postupně přebírají média (Petrušek, s 235) a sociální sítě. Spotřeba je hlavním motorem ekonomiky, a média proto důraz na ni konstantně přiživují. Fakticky z vysoké spotřeby dlouhodobě těží i stát prostřednictvím daní.

Takřka na každém kroku je dnes možné pozorovat, že velké množství lidí má na první pohled dostatek peněz na „život na vysoké noze“ – luxusní vozidla všeho druhu, časté zahraniční all inclusive dovolené, nejnovější elektronika, stravování v restauracích, značkové oblečení, *vlastní* rodinné domy, využívání nadstandardních služeb atd.

Při podrobnějším zkoumání se ovšem ukazuje, že *vlastní* bydlení je mnohdy na dluh bance či stavební spořitelně; luxusní vozy na leasing; dovolené,

¹² Linhart, J., Petrušek, M., Vodáková, A., Maříková, H.: *Velký sociologický slovník*, Praha: Karolinum 1996., Horňáková, Michaela: *Různé kritické pohledy na spotřebu a spotřební společnost*, FFUP 2012.

¹³ Veblen, Thorstein: *Teorie zahálčivé třídy*, Slon 1999.

¹⁴ Petrušek, Miloslav: *Společnosti pozdní doby*, Slon 2007.

nejmodernější elektronika, oblečení či šperky se platí ze spotřebitelských úvěrů, kontokorentů a kreditních karet. To vše za účelem „zapadnout“ do určité komunity, do níž by se lidé rádi zařadili, i když na to možná finančně nedosahují.

Banky a věřitelé nabízejí stovky dostupných příležitostí, jak spotřebu umožnit okamžitě, reklama láká na uspokojení potřeb a přání bez čekání a „za levno“, mít „půjčky“ se stává „normálním“, společensky akceptovaným chováním (viz sociální schválení níže). Výsledkem ovšem může být i vznik závislosti na cizích penězích. Lidé si pořídí kontokorent – *pro případ, že by náhodou před výplatou chybělo pár set korun*; kreditní kartu – *vždyť je přece výhodné získat z nákupu 2 % zpět a pak, máme bezúročné období*; rozbitá pračka se řeší novou pračkou koupenou „na splátky“ – *vždyť je to přece bez akontace a bez navýšení*. Život za „cizí peníze“ se postupně stává nedílnou součástí běžného života. *Vždyť i stát hospodaří se schodkem, nebo ne?*

Vše může nějakou dobu fungovat, ale jak už to tak chodí, občas se někde něco zadrhne. Pracovní úraz, opožděná platba faktury za odvedenou práci, promeškané bezúročné období u kreditní karty, další spotřebitelský úvěr na „vytlučení klínu klínem“, opožděná splátka hypotéky následovaná problémy s registry dlužníků (BRKI, NRKI, Solus aj.), dluhová past a dluhová spirála... Na konci příběhu stojí v lepším případě insolvence, v horším exekuce.

Zkombinuje-li se totiž a) nízká finanční gramotnost, nevhodné finanční návyky, chybějící vlastní finanční polštář a větší množství úvěrů s b) touhou, chtíčem a představou, že lidé něco „prostě mít musí“, obzvlášť, když „i sousedi už to mají“, přidá-li se c) zoufalá touha po vysokém společenském postavení a uznání okolí, které se domněle získává demonstrací majetku (možná i touha po vysokém množství „lajků“ či „srdíček“ na sociálních sítích), a vše navrch okoření ještě o d) všudypřítomný stres na pracovištích a e) neschopnost efektivní komunikace a vyjadřování vlastních názorů a pocitů, je nasnadě, že může nezdárka docházet k potížím se splácením závazků, ale také ke vzniku psychických problémů jednotlivců, k problémům ve vztazích, zvýšené rozvodovosti, nebo v krajních případech třeba i trestní činnosti či sebevraždám.¹⁵

¹⁵ Pro ilustraci je možné zmínit i filmovou tvorbu týkající se tohoto tématu – část cyklu Nevinné lži České televize nazvaná Druhý dech (<https://www.ceskatelevize.cz/porady/10396559280-nevinne-lzi/21251212027-druhy-dech/>) či americký televizní film Jonesovi: Americký sen z roku 2009.

Exekuce jako takové mají negativní dopad pro celou společnost. Předlužené osoby ztrácejí motivaci legálně pracovat, neboť vědí, že svůj faktický příjem si větším pracovním nasazením stejně nezvýší (maximálně se splatí víc jejich závazků). Padne-li jedinec do dluhové pasti, dochází k menšímu výběru daní, vyšším výdajům na sociální podporu, k růstu kriminality a recidivy.¹⁶ Průzkumy ukazují, že lidé se zkušeností s exekucemi navíc často ztrácí důvěru v právní stát, demokracii, soudní systém a mají sklon k politické apatii.¹⁷ A vlastně se ani není čemu divit, když s dlužníky v podstatě nikdo není ochotný pořádně komunikovat a z exekucí se v průběhu let stal „solidní byznys“.

4. Společenské třídy v České republice

Český rozhlas v nedávné době publikoval brožuru nazvanou Rozdělení svobodou, Česká společnost po 30 letech¹⁸, ve které detailně zkoumá pozici a jistoty člověka v dnešní společnosti. Teoreticky vychází z britského výzkumu Great British Class Survey a přístupu francouzského sociologa Pierre Bourdieua, který zastával názor, že pro rozhodnutí o postavení člověka ve společnosti je kromě jeho příjmu a majetku (souhrnně označovaných jako ekonomický kapitál) klíčové, jaké mají lidé kontakty a vazby ve společnosti (sociální kapitál). Tyto kontakty jim totiž mohou v případě potíží v rychle se měnící společnosti zaručit pevné uplatnění a vyšší potenciál získat dobře placenou práci. Třetím stěžejním faktorem je podle Bourdieua, nakolik člověk sdílí v dané společnosti oceňované kulturní preference (kulturní kapitál).

V českém prostředí byly navíc zohledněny další kompetence rozhodující o úspěchu a uplatnění v globální proměňující se společnosti: znalost jazyků a schopnost práce s počítačem a digitálními technologiemi, v oblasti sociálního

¹⁶ Hábl, Radek: Češi se dostávají z dluhových pastí. Počet skončených exekucí převyšuje ty zahájené. 2019. Zdroj: https://www.lidovky.cz/byznys/pravo-a-justice/cesi-se-dostavaji-z-dluhovyh-pasti-pocet-skoncenyh-exekuci-prevysuje-ty-zahajene.A190310_161626_ln_byznys_pravo_ssu

¹⁷ Alarm: Exekuce, černé svědomí Česka, 2018. Zdroj: <https://a2larm.cz/2018/12/exekuce-cerne-svedomi-ceska/>

¹⁸ iRozhlas: Rozdělení svobodou, 2019. Zdroj: <https://www.irozhlas.cz/sites/default/files/documents/4cb643625998e931d8f0a9aa34bbb254.pdf>

kapitálu bylo rovněž přihlédnuto k tomu, nakolik může respondent čerpat v případě obtížné životní situace podporu ze svého blízkého okolí.

Česká společnost byla touto optikou na základě sofistikované statistické analýzy latentních tříd rozdělena na šest tříd podle různého zastoupení ekonomického, sociálního a kulturního kapitálu, díky nimž získávají různou pozici ve společnosti.¹⁹

Typ	Třída	Složení kapitálů – co je pro ni typické	Jak je velká
Vyšší střední	Zajištěná střední třída	Vysoký příjem a majetek, ale jen mírně nadprůměrný sociální kapitál (kontakty, pomoc v okolí), kulturní kapitál a nové typy kompetencí (jazyky, počítače)	22,1 %
	Nastupující kosmopolitní třída	Vysoký či nadprůměrný příjem, ale omezený majetek. Vysoký sociální kapitál, kulturní kapitál a nové typy kompetencí	11,9 %
Nižší střední	Tradiční pracující třída	Nadprůměrný příjem a majetek, ale velmi nízký sociální, kulturní kapitál i nové typy kompetencí	14,4 %
	Třída místních vazeb	Nadprůměrný majetek a sociální kapitál (kontakty, pomoc v okolí), ale nižší příjmy a kulturní kapitál a nové typy kompetencí	11,8 %
	Ohrožená třída	Solidní sociální, kulturní i lidský kapitál (nové kompetence), ale velmi nízký majetek a příjmy	22,2 %
Nižší	Strádající třída	Velmi nízký příjem, majetek a zároveň malý sociální kapitál a nové typy kompetencí	17,6 %

Dvě skupiny obyvatel patří do vyšší střední třídy: 1) zajištěná střední třída charakteristická vysokými příjmy i vysokým majetkem, ale zároveň do značné míry postrádající nové typy kompetencí (jazykové, ICT); a 2) nastupující kosmopolitní třída charakteristická velmi vysokými všemi typy kapitálů s výjimkou majetku, který *zatím* ještě nestihla vybudovat. Tyto dvě skupiny tvoří celkem zhruba třetinu společnosti.

Tři skupiny patří do nižší střední třídy a tvoří přibližně polovinu společnosti: 3) tradiční pracující třída (blue-collars), tj. nejčastěji manuálně pracující dělníci se solidním majetkem i příjmem, ale omezenými ostatními typy kapitálů, z více než 87 % žijící ve vlastním bydlení, a to v menších městech a na venkově; 4) třída místních vazeb – zpravidla starší obyvatelé venkova s vlastním bydlením a velice silnými sociálními vazbami, a dále pak 5) třída ohrožená.

¹⁹ V britské společnosti byla identifikována ještě sedmá skupina – tzv. elity, do které však v našich podmínkách patří pouze cca 0,5 – 1% populace. Z tohoto důvodu jí pozornost jako samostatné skupině nebyla věnována.

Ohroženou třídu tvoří lidé všech věkových skupin, zpravidla obyvatelé měst se spíše průměrným vzděláním (převážně středoškolské s maturitou i bez ní), často na administrativních pozicích a jako řadoví zaměstnanci ve službách, 62 % jsou ženy. Příslušníci této třídy mají pouze průměrné znalosti jazyků a ICT, chybí jim specifické znalosti a kompetence, a proto jim ani formálně dostačující vzdělání neumožňuje získat kvalifikovanější a lépe placené pozice. Nadprůměrný mají pouze kapitál sociální. Charakteristické je pro tuto třídu nájemní bydlení (38 %). Pro srovnání průměr v ČR je „pouze“ 22 %.

Celkové ohrožení příslušníků této třídy pramení především z toho, že její velkou část tvoří rodiny s dětmi, resp. matkou na rodičovské dovolené. Vrací-li se žena s malými dětmi do pracovního procesu, mohou nastat komplikace (zaměstnavatel si je vědom, že děti mohou být často nemocné a žena s nimi bude nucena zůstat doma). Druhým rizikovým faktorem je fakt, že ačkoli má tato skupina velmi dobrý potenciál zvýšení příjmů i majetku, nedokázala využít hospodářského růstu posledních let a vybudovat rezervy, netěží z globalizace ani digitálních technologií, a s vysokou pravděpodobností tedy nebude schopná rozpoznat a využít ani další nastupující trendy. V této skupině jsou relativně časté exekuce, ztráta zaměstnání a dlouhodobá nezaměstnanost.

Poslední skupinou je tzv. 6) strádající třída, která postrádá de facto všechny typy kapitálů – příjem, majetek, sociální kontakty i nové typy kompetencí a lidský kapitál – což příslušníky této třídy extrémně limituje v možnosti zlepšení jejich situace. Patří sem zpravidla starší osoby s velmi nízkým vzděláním pracující na neodborných a pomocných pozicích a žijící v regionech s nízkou životní úrovní – v Ústeckém, Karlovarském a Moravskoslezském kraji. 60 % jsou ženy, 41 % bydlí v nájmu. Nezaměstnanost v této třídě přesahuje 6 % (což je nejvíce ze všech tříd), exekuce jsou rovněž velmi časté. Strádající třída zahrnuje přibližně šestinu naší společnosti.

Podíváme-li se na relativní zastoupení posledních dvou skupin v naší společnosti pozorněji, dojdeme k alarmujícímu zjištění, totiž k tomu, že potenciálními finančními komplikacemi či dokonce pastí chudoby je dnes ohrožený každý třetí Čech.

Činit závěry na základě obecných statistických dat by však bylo značně zjednodušené. Rizikové chování vedoucí namísto vědomého budování majetku spíše k nekontrolované spotřebě je dle zkušeností autorů této studie (i když v

citelně menší míře) možné stále častěji nalézat i u vysokopříjmových skupin občanů, včetně lidí vysokoškolsky vzdělaných, lékařů, vědců a odborných pracovníků nebo manažerů zastávajících vysoké vedoucí pozice na poli nadnárodních korporací. I ti občas propadnou touze po „novinkách“ moderních technologií, na které zrovna nemají „našetřeno“, a i ti občas doplatí na to, že jim rodiče vštípili nefunkční vzorce finančního chování.

5. Kde je chyba?

5.1 Nízká finanční gramotnost

Většina výše popsaných problémů je u nás stále z velké míry způsobená velmi nízkou hladinou finanční gramotnosti. Průzkum České bankovní asociace (ČBA) ukázal, že index finanční gramotnosti byl v roce 2016 na úrovni 54 bodů, v roce 2017 na úrovni 55 bodů ze sta. Gestorka finančního vzdělávání ČBA Helena Brychová výsledek okomentovala následovně: „Naše znalosti se dlouhodobě příliš nezlepšují. Často je to proto, že jsme si ke světu financí vybudovali negativní vztah. Peníze pro nás často znamenají jen počty a spoustu definic. Jedním z důvodů může být i to, že jsme přesyceni odbornými informacemi, ve kterých se nevyznáme.“²⁰ Hodnota indexu se zvyšuje jen pomalu, poslední dobou zpravidla o jeden bod každý rok. V roce 2019 jsme na hodnotě 57.²¹ Situace je nejhorší u osob se základním vzděláním nebo osob vyučených (pod 50 body), středoškoláci dosahují přibližně 58 bodů, vysokoškoláci jsou na tom o poznání lépe (66 bodů).

Dlouhodobý průzkum společnosti Millward Brown pro Českou spořitelnu na vzorku tisíce lidí odhalil, že vedle vzdělání má na míru finanční vzdělanosti velký vliv také výše rodinných příjmů. „Lidé v domácnostech s příjmy přesahujícími 40 000 Kč měsíčně vykazují téměř dvojnásobnou míru finanční

²⁰ Deník: Češi mají potíž s finanční gramotností, 2017. Zdroj:

<https://www.denik.cz/ekonomika/cesi-maji-potiz-s-financi-gramotnosti-20170329.html>

²¹ E15: Průzkum: Finanční gramotnost Čechů je stále jen průměrná, 2019. Zdroj:

<https://www.e15.cz/finexpert/bydlime/pruzkum-financi-gramotnost-cechu-je-stale-jen-prumerna-1362463>

gramotnosti než ti, kteří žijí v domácnostech s příjmy pod 15 000 Kč měsíčně.²² Nejlépe jsou na tom lidé v Praze, obyvatelé Jihomoravského kraje a Středočeši.

Podprůměrnou úroveň finanční vzdělanosti Čechů uvádí výzkum OECD, podle kterého se Česká republika v úrovni finanční gramotnosti umístila z celkem 30 zemí na nelichotivém 20. místě.²³ Ukazuje se, že Češi nedokáží efektivně finančně uvažovat, většina nemá žádný finanční plán, velké množství lidí navíc vůbec netuší, kolik peněz vlastně každý měsíc utratí a za co.

Na finanční plánování je leckdy (hlavně u starších občanů) nahlíženo s pousmáním jako na něco negativního, nepotřebného, zprofanovaného, komického a utopistického. Tito lidé mají představu, že na základě svých zkušeností se dokáží nejlépe rozhodovat sami, a zaklínají se okřídlenou promluvou postavy učitele Hájka z filmu *Jak básníkům chutná život* z roku 1987: *„Vypracoval jsem si síťový graf. Jedno navazuje na druhé. Náhody jsou vyloučeny anebo se s nimi počítá. Pokud bude vzestup cen rovnoměrný jako dosud, koupíme si první automobil za... malý moment ...za pět a tři čtvrtě roku. Výchozím bodem je samozřejmě svatba. No a potom už jsou jenom samá pozitiva a sociální jistoty. První dovolená v Jugoslávii, následuje první dítě, pak již výše zmíněný automobil, zde se stávám zástupcem ředitele, druhá dovolená v Jugoslávii, druhé dítě. Mezi tím samozřejmě rekreační chata, taktéž i barevný televizor, přívěs, a tak dále, a tak dále, a tak dále na deset let dopředu.“ Štěpán: „Vy jste velice progresivní, celé RVHP jede na pětiletky, a vy už na desetiletku.“ Hájek: „Při platu 2223 korun, 50 haléřů brutto ani jinou možnost nevidím.“*

Pro mladší, vzdělanější ročníky už finanční plánování naštěstí není tak nereálnou představou a konzultace finančních cílů s odborníky v bankách, stavebních spořitelnách či s finančními poradci se pomalu, ale jistě stává standardem.

Jedním z důvodů je bezesporu i skutečnost, že je otázkám financí a finanční gramotnosti od roku 2007 věnována soustavná pozornost při výuce na základních i středních školách. Standardy pro finanční gramotnost žáků základních a středních škol uvádí Ministerstvo financí na svých stránkách.

²² Deník: Průzkum: Nejvíce finančně gramotní jsou lidé v Praze, 2016. Zdroj: <https://www.denik.cz/ekonomika/pruzkum-nejvice-financne-gramotni-jsou-lide-v-praze-20161201.html>

²³ Epale: Finanční gramotnost je špatná, ukázal další průzkum, 2019. Zdroj: <https://epale.ec.europa.eu/cs/content/financni-gramotnost-je-spatna-ukazal-dalsi-pruzkum>

Aktualizovaná podoba z roku 2017 klade oproti verzi původní větší důraz na oblasti bezhotovostního placení, ochrany osobních údajů, kritického posouzení nabídky služeb a zboží, sestavení rozpočtu a porovnání majetku a závazků, úročení, porovnání finančních produktů, krátkodobého a dlouhodobého plánování a rizik dosažení cílů, zabezpečení na stáří, vzniku a rizik půjček, důsledkům nesplácení a řešení zadlužení a předlužení.²⁴

Vzdělávat veřejnost se snaží i Česká národní banka. Na svém webu slibuje, že lidi naučí mít nad penězi kontrolu a přiřadit v rozpočtu každé koruně své místo.²⁵

Snaha vštípit správné finanční zásady již dětem, žákům a studentům by mohla do budoucna pomoci finanční situaci českých rodin a jejich zadluženost výrazně zlepšit. Důležité je zejména soustavné opakování – jako ostatně u všech dovedností, jimž se lidé učí vědomě. Škola prostor pro opakování i prolnutí finančních témat do různých předmětů (a tím fakticky jejich žití) poskytuje. Žáci a studenti mohou řešit tematické slovní úlohy v rámci předmětu matematika, číst odborné články v rámci jazykového vzdělávání, učit se souvislosti v ekonomii atp. Potěšující je fakt, že si žáci vědomosti nabyté v rámci finančních kurzů pamatují, mnozí s nimi seznamují i své rodiče.

Rizikem může být výběr lektora takových kurzů – v řadách učitelů samotných totiž často bývá úroveň finanční gramotnosti nízká a učitelé žáky seznamují pouze s teoretickými informacemi. Je velmi vhodné navázat v této oblasti externí spolupráci s bankami, pojišťovnami či poradenskými společnostmi. Na druhou stranu je třeba kontrolovat, aby externí lektori žáky opravdu vzdělávali a nehledali jen „snadný způsob, jak prodat své služby“.

Kurzy finanční gramotnosti pro dospělé vykazují mnohonásobně horší výsledky. Hlavním důvodem je patrně jejich „nahodilost“.²⁶ Není-li finanční know-how „opakované a žité“, zapomenou jejich účastníci téměř vše a velmi rychle. Autoři tohoto textu se účastnili projektu Evropské unie zaměřeného na finanční vzdělávání osob z úřadů práce, včetně osob po výkonu trestu, a mohou

²⁴ MFČR: Standard finanční gramotnosti, 2017. Zdroj:

<https://www.mfcr.cz/cs/aktualne/aktuality/2017/standard-financni-gramotnosti-29163>

²⁵ ČNB – Peníze na útěku. Zdroj: <https://www.penizenauteku.cz/>

²⁶ Hovorková, Kateřina: Po pěti týdnech neví nic. Kurzy finanční gramotnosti nefungují, lidé se zadlužují dál, 2019. Zdroj: <https://zpravy.aktualne.cz/finance/problem-s-financni-gramotnosti-zapet-tydnu-si-nic-nepamatuji/r~fe19b80a8e7e11e9be22ac1f6b220ee8/>

rovněž potvrdit, že výsledky a dopady těchto kurzů byly naprosto minimální. Účastníci neměli nejmenší zájem se cokoliv nového naučit, natož pak nabyté znalosti přetavit ve svůj prospěch.

Efektivní může být zahrnutí finančních otázek do dětských knih. Zdařilým příkladem je kniha Seana Coveyho *7 návyků šťastných dětí*²⁷. Na postavách zvířátek a jejich osudů se děti dozvídají o tom, že je třeba nejprve plánovat, následně peníze vydělat a pak je možné splnit si své cíle. Pokud se tento proces nedodrží, peníze se rozkutálí. Už děti předškolního věku se v knihách mohou nenásilnou formou učit funkční vzorce finančního chování.

Ať už budeme finanční gramotnost podporovat jakkoli, je třeba stále počítat s tím, že lidé budou mít stále tendenci kopírovat většinu a (domněle) získávat vyšší společenský statut a uznání ostatních pomocí předmětů vysoké hodnoty. Počítat se bohužel bude i iPhone za 40 000,- pořízený na úvěr. Úvěr totiž na první pohled vidět není, nový telefon ano.

Není výjimečné setkat se s názorem, že pražský teenager (konkrétně třináctiletý fotbalista) „prostě potřebuje“ telefon za 25 000,- (a každý rok nový, protože ho do roka stihne rozbít), protože „*takový telefon mají v jeho třídě / klubu všichni*“. Nemůže být ten *divný*, kterému *stačí* telefon za 4 000,-.

Předluženost je jedním z projevů tzv. společnosti pozdní doby, jak ji popisuje Petrusek. Úvěry se postupem času staly velmi dostupným nástrojem pro „získání“ a „demonstrování“ vyšší životní úrovně a co hůř, stávají se jakousi společenskou normou. Je běžné na úvěr bydlet, cestovat, pořizovat elektroniku, bílou techniku, značkové oblečení či hodnotné vánoční dárky. Vše pěkně na úvěr. Jak ale bude situace pokračovat, až iPhone za rok zastará, z oblečení děti vyrostou, s novým rokem přijde další léto, další dovolená a další Vánoce?

Stáváme se v podstatě otroky naší představy o tom, jak nás vnímají ostatní a co je *normální*. Konzervativní rabín Elliot N. Dorff, profesor na americké židovské univerzitě v Kalifornii, situaci shrnul velmi výstižně: „Naše životní úroveň pramení z toho, že utrácíme peníze, které jsme ještě nevydělali, za věci, které nepotřebujeme, proto, abychom udělali dojem na lidi, které nesnášíme.“

Je toto opravdu ta správná cesta?

²⁷ Covey, Sean: *7 návyků šťastných dětí*, FC Czech 2009.

Alarmující je zjištění, že existují lidé, kteří po doplacení insolvence automaticky předpokládají, že hned další měsíc po odeslání poslední splátky mohou znovu požádat banku o úvěr třeba na bydlení. Jako by insolvence byla standardní spotřebitelský úvěr. Jaké je jejich překvapení, když jsou vyvedeni z omylu a dostane se jim odpovědi, že jim na rekonstrukci střechy žádná banka nepůjčí ještě několik let.

Na závěr této podkapitoly je však třeba zdůraznit, že pouhá znalost toho, jak finance fungují, sama o sobě nemůže v žádném případě zaručit vyřešení všech finančních problémů naší společnosti.

Velké množství problémů z předlužení plyne s vysokou mírou pravděpodobnosti z toho, že lidé vůbec netuší, že něco dělají špatně. Patrně se u nich jedná o *návyk*, který se předává a kopíruje z generace na generaci.

K podobnému závěru dochází T. Harv Eker ve své knize *Jak myslí milionáři*.²⁸ Zamýšlí se nad otázkami jako „Proč jsou někteří lidé bohatí a jiní chudí?“, „Jak je možné, že každý z nás s penězi nakládá jinak, a především jiné finanční chování považuje za správné?“ nebo „Jak to, že každý z nás vydělává odlišné množství peněz – někdo profituje na všem, na co sáhne, a jiný bude s neomylnou jistotou vždy živořit?“. Předkládá názor, že vzorce finančního chování jsou vštípeny do našeho podvědomí již v dětství a předurčují náš způsob zacházení s penězi po celý život. Chceme-li svůj „finanční osud“ změnit, je třeba zažité způsoby uvažování nad penězi a majetkem zvědomit, odlišit ty, které nám slouží, a ty, které způsobují potíže, a na změně vzorců nefunkčních následně vědomě pracovat. Nebude-li naše mysl obsahovat možnosti, jak peníze efektivně získávat a udržet, není podle Ekerova překvapivé, že žádné nebudeme mít.

Rodina patrně ovlivňuje náš postoj k penězům a majetku, nejbližší okolí se možná promítá do výše našeho příjmu. John Williams ve své knize *Jak dělat, co vás baví, a dostat za to zapláceno* nabízí zajímavou úvahu: „Sečtěte příjem pěti lidí, se kterými trávíte nejvíc času. Potom výsledek vydělte pěti, abyste získali průměr. Je typické, že váš příjem se poměrně dost blíží právě této částce.“ (s. 189).²⁹ Chceme-li tedy změnit výši našeho příjmu, musíme změnit i sociální skupinu, ve které se pohybujeme.

²⁸ Eker, T. Harv: *Jak myslí milionáři*, Práh 2006.

²⁹ Williams, John: *Jak dělat, co vás baví, a dostat za to zapláceno*, Grada 2012.

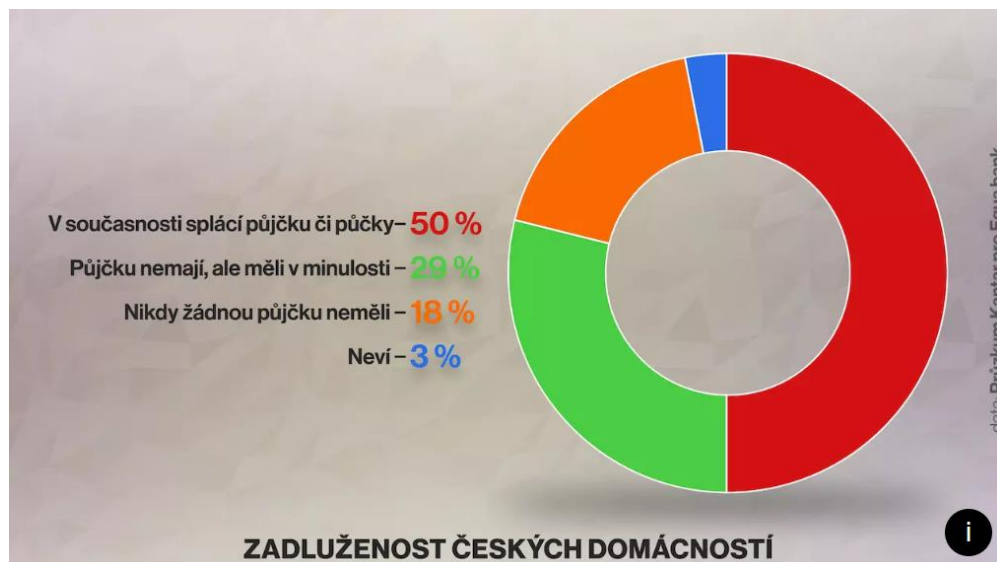
5.2 Nízké finanční rezervy domácností

Dalším faktorem způsobujícím finanční problémy domácností je omezené množství úspor a pohotovostních rezerv a chybějící návyk vlastní rezervy průběžně vytvářet.

Podle průzkumu agentury Kantar zpracovaného pro Equa bank se svým příjmem bez problémů hospodaří a každý měsíc si spoří pouze dvě třetiny Čechů. 31 % domácností sice se svými příjmy vychází, ale neušetří nic. Třem procentům dokonce vydělané peníze nestačí ani na běžný provoz a jsou nuceny pravidelně sahat do rezerv nebo si na chod domácnosti půjčovat.³⁰

Stejný výzkum rovněž potvrzuje, že celá pětina Čechů nemá vůbec žádnou finanční rezervu, čtvrtina má rezervu ve výši pouze jednoho platu, další pětina pak ve výši dvou až tří měsíčních příjmů. Dohromady tedy zarážejících 65 % Čechů nevydrží se svým finančním polštářem v případě finančních komplikací více než 3 měsíce. Minimální doporučená pohotovostní rezerva by přitom dle odborníků měla být alespoň ve výši šestinásobku měsíčních výdajů.

Podle každoročního reprezentativního průzkumu společnosti SC&C je v roce 2019 situace následující:³¹



³⁰ Novinky: Třetina domácností žije nadoraz, nic neušetří, 2019. Zdroj: <https://www.novinky.cz/finance/clanek/tretina-domacnosti-zije-nadoraz-nic-neusetri-40299661?dop-ab-variant=18&seq-no=3&source=hp>

³¹ Novinky: Češi sice spoří, ale z našetřených peněz při výpadku příjmu dlouho nevydrží, 2019. Zdroj: <https://www.novinky.cz/finance/clanek/cesi-sice-spori-ale-z-nasetrenych-penez-pri-vypadku-prijmu-dlouho-nevydrzi-40298002>

Nejvíce ohrožené jsou ženy v domácnosti s dětmi mladšími 14 let. Ti, co se šetřit snaží, nejčastěji odkládají částku ve výši 1 000 – 2 500,-, která má sloužit jako rezerva primárně pro případ nečekané životní události.³²

Nevytvoříme-li si návyk žít za vlastní peníze, nepožítovat zbytečnosti a kupovat si skutečně jen to, na co máme, doslova si koledujeme o problém. Zdravotní komplikace (i menšího rozsahu), změna zaměstnání, porouchané auto, rozbitá myčka nádobí, školní výlet – to vše znamená u lidí bez rezerv problém.

A co teprve, až zjistíme, že jsme zestárlí? Jednoho dne přestaneme (ať už dobrovolně, nebo nuceně) aktivně pracovat a náš příjem se patrně sníží. Obzvláště spoléháme-li se čistě na stát. V dnešní době představuje státní důchod zhruba 40 % průměrné mzdy, do budoucna se počítá spíše s 25 %. Co budeme dělat potom? S návykem žít si na vysoké noze, utratit vše, co máme, a bez jakýchkoli úspor? Ruku na srdce, tři stovky měsíčně odkládané na „penzijko“ nás opravdu nespasí.

5.3 Spekulace

Autoři tohoto textu subjektivně zaznamenali pozoruhodný fenomén rizikového finančního chování u lidí ve věku cca 25 – 40 let, kteří vydělávají okolo 70 – 120 000,- hrubého měsíčně. V této skupině lidí se překvapivě často objevuje touha po spekulacích a pocit, že dokáží velmi efektivně „vydělávat“ na jednorázových obchodech s diskutabilním podtextem. Zarážející je tento fakt i z toho důvodu, že u příjmů kolem 30 – 40 000,-, respektive u příjmů nad cca 150 000,-/měsíc jsme se s níže popsaným chováním zpravidla nesetkali.

Objevuje se spekulativní nakupování pozemků, investičních bytů či jiných nemovitostí a jejich následný rychlý prodej. („*Před pěti lety jsem ten pozemek koupil za 5 milionů, dnes má hodnotu 10. Proč bych měl investovat do fondů s výnosem kolem 7 % ročně, když jde vydělávat takto?*“ Nebo „*S kamarády koupíme tenhle byt za 7 milionů, zrekonstruujeme ho, nájem nám bude platit hypotéku, až bude vhodná chvíle, zase ho prodáme. Počítám, že do dvou let na tom vydělám milion.*“)

³² E15: Průzkum: Finanční gramotnost Čechů je stále jen průměrná, 2019. Zdroj: <https://www.e15.cz/finexpert/bydlime/pruzkum-financni-gramotnost-cechu-je-stale-jen-prumerna-1362463>

Nemalé množství lidí spekuluje při nákupu kryptoměn typu bitcoin, snaží se vydělat nákupem diamantů, zlata a dalších cenných kovů, obchodováním na Forexu, „fušují“ do obchodů s cennými papíry, zajímají se o fondy úzce specializované (voda, zinek apod. – „*Je jasné, že vodní zdroje docházejí, voda bude vlivem dlouhotrvajícího sucha zdražovat, na tom dobře vydělám.*“). Někteří mají své obchody podloženy formálním vzděláním a skutečně pečlivou analýzou dostupných dat, mnozí však „pouze“ měli štěstí a zaznamenali úspěch s jedním nebo dvěma zdařilými obchody a předpokládají, že i nadále to bude fungovat stále snadno stejně.

V posledních cca 10 letech se velmi dařilo akciím, v posledních několika málo letech i kryptoměnám. Je však otázka, nakolik je tato skupina lidí připravena na potenciální pokles hodnoty svých investic v řádech desítek procent, na nájemníky, kteří jim investiční byty poničí (podlahy, kuchyňská linka, vybavení), na fakt, že společnost, jejíž dluhopisy vlastní, jednoduše „zavře krám“ a své věřitele uspokojovat nebude, nebo na skutečnost, že „naletí podvodníkům“.

V dnešní době se stále objevují investiční příležitosti do dluhopisů společností s pochybným kreditem, které *garantují* zhodnocení třeba 8 % ročně, ale neumí odpovědět na otázku: „Kdo vám to garantuje?“, či možnost „někam poslat 100 000 korun“ s tím, že se peníze do týdne zhodnotí např. o 40 %. Nabízí se práce v Saúdské Arábii, ale aby ji zájemce získal, musí předem poslat nejprve 10 000 euro, potom ještě 15 000 euro na účet do Španělska a vyzvednout si balíček s podklady, doklady a směněnými penězi na ambasádě ve Vídni. Tam však takový člověk zjistí, že nikdo o žádném balíčku neví vůbec nic.

Celá plejáda reklam na sociálních sítích láká na vysoké výdělky z domova při minimálním úsilí, ukazují se příklady lidí, kteří už tímto způsobem zbohatli, pořídili si domy v lukrativních exotických lokalitách a plnými doušky si užívají života v hojnosti.

Existují zvláštní leasingové společnosti, do kterých je možné zaslat peníze na koupi nového vozu (řádově i miliony), platit překvapivě nízké „nájemné“ za pronájem daného vozu (např. 500,-/měsíc) a následně své na začátku vložené peníze získat zpět třeba po roce či po dvou, a ještě navíc mírně zhodnocené. Klademe si otázku, jak mohou takové společnosti dosáhnout výnosů, které pokryjí provoz společnosti jako takové, amortizaci pronajímaných luxusních vozidel, a ještě přinést zhodnocení zákazníkům? Příběhy podobného charakteru vyvolávají

dojem spekulativních společností, jimž se lidově říká „pyramidy“ či „letadla“. Několik let může systém fungovat (s tím, jak stále přitékají nové a nové peníze od nových klientů a z nich se uspokojují požadavky klientů dřívějších), jednoho krásného, či spíše nešťastného dne se ovšem kola zadrhnou a mnoha poškozeným zbydou jen oči pro pláč.

Zaznamenali jsme i případy společností, které nabízejí půjčky od soukromých investorů klientům ve vážných finančních problémech, kterým nepůjčí bankovní, ale už ani nebankovní instituce. Na první schůzce byl klient srozuměn s tím, že je třeba nejprve uzavřít investiční životní pojištění s pojistným 1 000,-/měsíčně pro případ, že by zemřel, protože investor by tak přišel o svou investici. Daná úvěrová společnost následně přislíbila, že bude shánět soukromého investora, který za přiměřený úrok dlužníkovi poskytne domluvenou sumu peněz. Při bližším pročtení dokumentace (doma) se ukázalo, že klient podpisem této smlouvy zahájil spolupráci a při odstoupení od již uzavřené smlouvy o spolupráci do dvou let musí zaplatit sankci 25 000,-. Úvěrová společnost bude hledat soukromého investora maximálně po dobu jednoho měsíce. Pokud jej do té doby nesežene, „má klient smůlu“. Ve výsledku tedy klient žádné peníze od soukromého investora nezískal a zbylo mu navíc ke všem závazkům, kterých se tímto krokem chtěl zbavit, ještě pojištění s platbou 1 000,-/měsíčně, nebo sankce 25 000,- jednorázově, pokud smlouvu životního pojištění vypoví do dvou let od jejího sjednání.

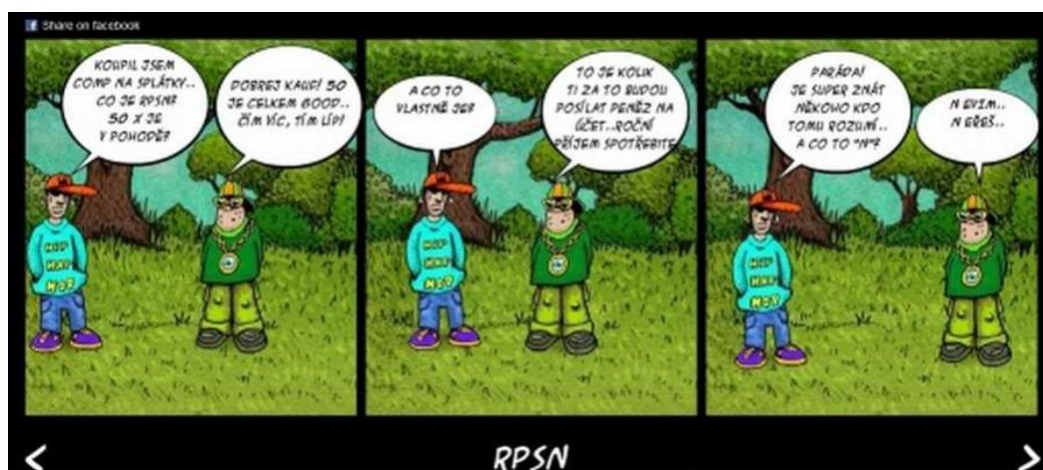
Vyšší finanční gramotnost by většinu takových rizikových nabídek společností s pochybnými až nekalými praktikami měla odhalit – příslib výnosu 30 % ročně na spořicí účet ve „švýcarské bance“, kdy se standard výnosů českých spořicí účtů pohybuje kolem 2 %, je podezřelý i v případě švýcarské banky. Kuponové výnosy dluhopisů neznámých společností slibující 10-20% zhodnocení jsou rovněž na pováženu. Ani tlak uzavřít hned na první schůzce životní pojistku nebo požadavek posílání vysokých sum na neznámé účty nejsou zrovna *proklientské* a zkušený dospělý by měl zbystrit.

Ať tak či tak, spekulování a spekulativní investice mohou do problémů dostat řadu lidí. Obzvláště rizikové je půjčit si na své „zaručeně výnosné obchody“ od příbuzných či známých, a tak i je vtáhnout do rozjetého kolotoče finančních tahanic. Čas ukáže, jestli jsou spekulanti připraveni pokrčit rameny a o část svého majetku přijít a jestli uposlechli základní pravidlo vytváření majetku a zdroje svých budoucích příjmů diverzifikovali.

5.4 Triky úvěrových společností

V neposlední řadě je na vině také dostupnost půjček a do jisté míry rovněž zkreslování informací, které spotřebitel od úvěrových společností dostává. Využívá se jeho finanční ngramotnost a do značné míry také nouze.

Kromě již zmíněného příkladu s nutností založit životní pojistku se objevuje například praktika „skrývání“ RPSN. Poskytovatelé půjček zdůrazňují úrok a RPSN uvedou až mezi posledními informacemi. Do karet jim hraje fakt, že mnozí spotřebitelé parametr RPSN vůbec neznají a nezajímá je. Na tuto skutečnost upozorňuje i jeden z materiálů využívaných v rámci projektu Den finanční gramotnosti, který zaštiťuje společnost Partners Financial Services, a.s.



K častým praktikám poskytovatelů půjček patří uvádění úrokové sazby v jiném formátu než ročním (p.a.), tj. p.s. (pololetní), p.q., (čtvrtletní) p.m. (měsíční), p.d. (denní) apod., mezi nimiž funguje přepočítání na bázi standardního násobení a dělení. Úroková sazba 1 % p.d. vypadá lépe než 365 % p.a., no ne?

Některé společnosti poskytnou novému dlužníkovi první půjčku „zadarmo“. Chtějí mu dát „ochutnat“, jak snadno může svou situaci vyřešit, a doufají, že vyzkoušením na vlastní kůži získá návyk, nebo se návyku alespoň přiblíží.

Placení pomocí kreditní karty bývá bonifikováno navrácením části utracených peněz a spotřebitel opět nabývá dojmu, že čím více bude utrácet, tím víc získá. Klopýtne-li však a nestačí dluh splatit včas, naskakují úroky od prvního dne bezúročného období.

Nezřídka se setkáme i s nejrůznějšími dárky, jež spotřebitelé ke svému úvěru získají „zdarma“ – sedací vaky, hračky, tablet. Podobně se chová ke svým zákazníkům kasino servírující drinky zdarma. Hráčům je v kasinu dobře, dlužníkům je dobře s penězi v kapse. A po nás potopa.

K silnějšímu kalibru praktik patří společnosti, které za poměrně výhodných podmínek poskytnou prostředky na oddlužení, ovšem výměnou za zástavu nemovitosti. Smlouvy však bývají postavené tak, že mnohdy jediná opožděná splátka může znamenat, že dlužník o svou nemovitost rovnou přichází.

6. Fenomén předlužování z hlediska psychologie a sociální psychologie

6.1 Techniky manipulace k nákupu

Sociální psychologie se pokouší pomocí vědeckých metod porozumět tomu a vysvětlit to, jak je lidské myšlení, cítění a chování ovlivňováno skutečnou, představovanou či předpokládanou přítomností druhých. V následující části této studie se pokusíme s využitím psychologie objasnit, jak je možné, že tolik rozumných vzdělaných lidí dělá iracionální finanční rozhodnutí: kupují předražené věci, které nepotřebují, zadlužují se kvůli dovoleným, elektronice a automobilům, platí vysoké úroky na kreditních kartách, využívají vysoce úročený kontokorent, ale v momentě, kdy chtějí konečně jednou vzít „dobrý úvěr“ a pořídit si vlastní byt, zjistí, že ani zdaleka nemají našetřených potřebných 20 % vlastních zdrojů.

Odpověď je vlastně docela prostá – pokročilá úroveň psychologických výzkumů, kvalitní marketing ušitý na míru našemu myšlení, manipulace a touha prodat či pohodlnost a touha po uznání ostatních. Marketingoví specialisté vědí velice dobře, jak s námi manipulovat, abychom nakupovali i to, co nepotřebujeme, a přitom měli skvělý pocit, jak výhodně jsme nakoupili. (A techničtí pracovníci zase velmi dobře vědí, jak vyrobit výrobky, které vydrží přesně po dobu záruky – aby nás pak znovu donutili nakoupit). Ze všech stran na nás útočí reklama, ze všech stran jsme přesvědčováni o tom, co všechno k životu nezbytně nepotřebujeme, až nakonec podlehneme.

Využívá se efekt vystavení, kdy stačí pouze mít danou věc na očích dostatečně dlouho, abychom z čista jasna „pochopili, že ji nutně potřebujeme“; vyvolává se dojem, že daného zboží je „málo“, a musíme si tedy s nákupem pospíšet, že je ve „výprodeji“ a je ho jen omezené množství nebo že „je normální ho mít a všichni ostatní ho taky mají/to taky dělají“³³, abychom se chtěli přidat.

Úspěšnou manipulační techniku nazvanou efekt návnady popsal a dokázal ve své knize *Jak drahé je zdarma* uznávaný psycholog a guru behaviorální ekonomie Dan Ariely³⁴. Pokud jsou dobře nastavena srovnávací kritéria, dokáže si podle Arielyho lidský mozek obhájit i předraženou a v konečném důsledku nepotřenou variantu výrobku / zboží / služby.

Arielyho experiment³⁵ se týkal prodeje popcornu. Pokud si měli zákazníci vybrat mezi malým popcornem za 3 dolary, nebo velkým za 7, zvolila většina malý, protože velký považovali za předražený. Když však byla do nabídky přidána varianta střední za 6,50 dolaru, obrátila se jako mávnutím kouzelného proutku pozornost spotřebitelů k popcornu velkému. Jeho nákup byl totiž najednou v porovnání se střední / referenční variantou velice výhodný. A výhodného nákupu se přece musí využít!

Nakupování „ve slevách“, „v akcích“, „za body“ či „se sbíráním bodů“ se stává dalším z fenoménů dnešní doby a mnohdy se zdá, že český kupující už bez slevy snad nic už ani nekoupí.³⁶ Méně často se však spotřebitel ptá po tom, jaká byla ve skutečnosti cena zboží či služby před tím, než se „do akce dostaly“.³⁷ Je možné setkat se i s experimenty, kdy bylo na viditelné místo v obchodním domě umístěno zboží „bez slevy“ a zákazníci si jej v podstatě nevšimli, a to přesně do momentu, kdy se u něho objevil štítek *akce* a vyšší cena, než byla cena původní. V tu chvíli bylo zboží poměrně rychle rozebráno.

Právě v jednoduchých manipulačních technikách se skrývá kouzlo úspěšného prodeje, ale také nebezpečí pro konzumního spotřebitele. Názor, že lidé

³³ Klesla, Jan. *Lidská psychologie je podobně složitý systém jako počasí*. 2017. Zdroj: http://ceskapozice.lidovky.cz/tema/lidska-psychologie-je-podobne-slozity-system-jako-pocasi.A170110_233606_pozice-tema_lube

³⁴ Ariely, Dan: *Jak drahé je zdarma*, Práh 2009.

³⁵ The Decoy Effect, Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=33aaQdtD20k>

³⁶ Bez akce ani ránu. Češi nakupují ve slevách polovinu zboží, třeba tuzemák. 2018. Zdroj: https://www.idnes.cz/ekonomika/domaci/akce-obchody-trzby-letaky-rum.A180321_220728_ekonomika_amu

³⁷ Svoboda, Jakub. Češi nakupují více podle slev, často se ale spálí, 2016. Zdroj: <https://www.novinky.cz/finance/clanek/cesi-nakupuji-vice-podle-slev-casto-se-ale-spali-347756>

si dokáží velmi snadno spočítat náklady v porovnání s užitekem a že při vynakládání peněz se rozhodují racionálně, se bohužel ukazuje jako mylný.

Ke stejnému závěru docházíme při pozorování některých dlužníků, kteří si často ani nevynásobí výši měsíční splátky počtem splátek, aby zjistili, kolik na úvěru vlastně přeplatí. (V dnešní době už úvěrová dokumentace musí tento údaj obsahovat, takže stačí si jej jen vyhledat – a ani to někteří neudělají.)

Italský sociální psycholog Robert Cialdini popsal experimenty dokazující, že je poměrně snadné zvýšit naši útratu například v restauracích za pomoci číselných či cenových kotev.³⁸ Více peněz lidé utratí za večeři v podniku nazvaném Studio 99 než Studio 17, větší sumu jsou z peněženky ochotní vytáhnout při koupi belgické čokolády, mají-li napsat na papír vyšší číslo atd.

O potřebě rozdělovat úroveň rozhodování člověka na racionální a emocionální hovoří také italský ekonom a sociolog Vilfredo Pareto ve své teorii reziduí a derivací.³⁹ Rezidua jsou v Paretově pojetí to, co v našem myšlení zůstává, odečteme-li jeho logickou složku, tj. jsou to skutečné vnitřní pohnutky našeho jednání (rozhodování emocionální). Derivace pak představují racionální zdůvodnění, obhájení či ospravedlnění našich již dříve uskutečněných rozhodnutí založených na emocích. Rozhodovací proces zřejmě probíhá tak, že náš mozek se podvědomě pro něco rozhodne a následně začne hledat způsob, jak si své vnitřní rozhodnutí racionalizovat.

S jevem racionalizace a ospravedlňování iracionálních rozhodnutí se u dlužníků setkáváme velice často. „*Tu dovolenou u moře jsem nutně potřeboval, abych mohl být i nadále efektivní...*“ (i když jsem ji pořídil na úvěr a i když jsem si patrně mohl stejně dobře odpočinout i ve výrazně levnější destinaci). „*Chtěli jsme dětem ukázat moře. A pak, celý rok dřů, tak si to zasloužím*“. Podobné je to u lidí, kteří nedokáží tvořit rezervy. „*Žiju teď, teď si chci užívat.*“, „*Vždyť důchodu se stejně nedožiju, tak je to zbytečné.*“ Pokračujeme-li v dotazování tohoto typu dlužníků do hloubky, jsou schopní přicházet s dalšími a dalšími (čím dál tím víc neuvěřitelnými až bizarními) důvody, které mají jejich rozhodnutí ospravedlnit a pomoci nám pochopit, že to přece bylo to nejlepší možné a jediné správné rozhodnutí.

³⁸ Cialdini, Robert B.: Před-svědčování, Jan Melvil Publishing 2016.

³⁹ Vilfredo Pareto, Zdroj: https://cs.wikipedia.org/wiki/Vilfredo_Pareto

Našeho podvědomí využívá i rozhodovací metoda Iva Tomana z knihy *Debordelizace hlavy*⁴⁰ nazvaná házení mincí. Máme-li dilema, jak se rozhodnout mezi dvěma možnostmi, například mezi dvěma lokalitami na dovolenou, přiřadíme jedné „pannu“ a druhé „orla“ a hodíme mincí. Zásadní je pak sledovat náš vnitřní pocit, když mince dopadne. Jestli se nám „uleví“, nebo „máme chuť zašvindlovat a hodit ještě jednou“. Uleví-li se nám, víme, že vnitřně chceme jet právě tam, jak rozhodla mince. Chceme-li zašvindlovat, pomohl nám hod mincí uvědomit si, že vnitřně chceme jet jinam. Pak už stačí jen náš vnitřní hlas poslechnout.

6.2 Peníze vs. placení

V dnešní technicky vyspělé době je z hlediska otázky vzniku dluhů a vědomé kontroly našich výdajů rizikovým faktorem i samotné placení.

Za zboží a služby je až neuvěřitelně snadné bleskurychle zaplatit pomocí „kouzelného kousku plastu“ nazývaného platební či kreditní karta, pomocí platební nálepky, módního náramku či rychlou on-line platbou v případě nákupů v internetových obchodech. Odložená spotřeba se mění v okamžitou, a to klidně i v situaci, kdy náš bankovní účet zeje prázdnotou či se nachází hrubě v mínusu. Vaše spokojenost na prvním místě, vážený kliente, bez obav! Nakupujte, nakupujte, finance vyřešíme za vás!

A tak člověk v pohodlí vlastního obývacího pokoje brouzdá po internetu, nic konkrétního nepotřebuje ani nehledá, pomalu, ale jistě je navazován a lákán k určitému druhu zboží a stává se kořistí manipulačních psychologických technik podněcujících jeho chuť nakupovat. Po chvíli zjistí, lépe řečeno spíš ani nezjistí, že podvědomě vybírá, protože jeho mozek se už rozhodl, že koupit chce, a zanedlouho kliká na další „kouzelné“ tlačítko „Objednat“ a *nějak* platí. Druhý den pošta či kurýr doručuje úhledně zabalený balíček.

Pozoruhodné je, že pocit uspokojení z takového „unáhleného“ nákupu bývá ve finále podobný, jako když spotřebitel zboží „pouze vloží do internetového košíku“ a neobjedná. Balíček s věcí, kterou *vlastně nepotřebujeme*, se totiž obvykle někam založí a na zboží se zapomene. Stejně tak touha po dané věci po dvou třech

⁴⁰ Toman, Ivo: *Debordelizace hlavy*, TAXUS International 2009.

dnech vyprchá i v případě, že zboží „pouze zůstane v košíku“ neobjednané. Finančně je ovšem druhá možnost výrazně výhodnější.

Bezhotovostní metody placení jsou „uživatelsky přívětivé“ a pro obchodníky extrémně zajímavé. Efektivní jsou údajně především díky své rychlosti. Behaviorální psychologie se domnívá, že náš mozek v podstatě takovou platbu ani nestihne zaregistrovat. Pokud bychom měli najít peněženku, vytáhnout z ní mince či bankovky, předat je prodáváči, nechat si jím vrátit nadbytečnou sumu peněz, vložit peníze zpátky do peněženky a peněženku znovu uložit do kabelky či brašny, mozek akt placení zaregistruje. Rychlé pípnutí však podle behaviorálních psychologů zaregistrovat nemusí. Cíleně a úspěšně je tak kupujícímu dopřáno na okamžik zapomenout, kolik hodin, dní nebo týdnů strávených v práci vlastně za nově pořizovanou věc či službu vyměňuje.

Dan Ariely přirovnává ve své knize *Peníze a zdravý selský rozum*⁴¹ proces bezhotovostního placení ke kasinu. Každý návštěvník je hned po příchodu do kasina přinucen, aby své peníze směnil za žetony. Rozhodující je totiž skutečnost, že lidský mozek není navyklý barevným kouskům plastu přiřazovat finanční hodnotu. Při sázení kousků plastu si tak hráč v zásadě neuvědomuje, jakou hodnotu dává všanc naprosté náhodě a umu krupiérů a jak vysoká je pravděpodobnost, že přijde o *peníze*. Přijít o zelený kousek plastu zdaleka nebolí tolik, jako přijít o bankovku, jejíž hodnota je evidentní.

6.3 Stádní chování

Nebezpečí pro spotřebitele může představovat i tzv. stádní chování. Několika sociálně psychologickými experimenty bylo dokázáno, že až 2/3 populace mívají tendenci chovat se jako stádo – totiž kopírovat to, co dělá většina.

V oblasti financí se stádní chování projevuje například tím, že plánujeme / neplánujeme, spoříme / nespoříme, zadlužujeme se / nezadlužujeme se podle toho, jaké chování převažuje v našem okolí.

Riziko spočívá především v tom, že dnešní společnost nákup zboží a služeb na úvěr nejen že toleruje, ale v podstatě pozitivně přijímá, čímž se život na dluh stává jakousi pokřivenou společenskou normou. Je *samozřejmé* bydlet s využitím

⁴¹ Ariely, Dan: *Peníze a zdravý selský rozum*, Práh 2019.

hypotečního úvěru, je *normální* mít a využívat kontokorent a kreditní kartu, je *běžné* nakupovat vybavení domácnosti na splátky. Stává se standardem také jezdit vozem z operativního leasingu.

Cialdini hovoří o sociálním schválení neboli principu společenského souhlasu jako o jednom ze šesti hlavních vlivů, které určují naše chování.⁴² Popisuje, jak snadné je ovlivnit chování jednotlivce pouhou zmínkou o tom, jak se v daném případě zachovala většina. 9 z 10 zákazníků doporučuje, e-shop byl ověřen zákazníky, toto zboží získalo hodnocení 4,9 z 5. Jednoduché. Účinné.

Účinnou technikou je i přímé zapojení lidí do procesu uvěřování – a to nejen v pozici dlužníka, ale také v pozici věřitele – například když lidi prostřednictvím nějaké úvěrové společnosti půjčují jiným lidem. Stáváme-li se součástí hry, baví nás to mnohem víc. Máme-li možnost nově učenou dovednost vyzkoušet, mnohem víc si zapamatujeme – a v případě půjčky si na půjčku také mnohem rychleji navykneme.

Vše je podtrženo idylicky harmonickým světem reklam, chytlavou melodií reklamních znělek, roztomilými postavičkami upevňujícími znalost značek jednotlivých bankovních i nebankovních poskytovatelů úvěrů i silnými slogany slibujícími jistotu, podporu a partnerství. Dalo by se říct, že zdařilá reklama obecné přijímání úvěrů do značné míry přímo vyvolává. Bohužel.

7. Jak to vidí odborníci?

V průběhu dosavadního textu jsme prezentovali především své vlastní názory a ilustrovali je na příkladech odborných výzkumů a veřejných publikací. V následující části bude prostor věnován rovněž pohledu odborníků, kteří námi diskutované otázky řeší na denní bázi v praxi, a mohou proto na základě svých zkušeností k tématu doplnit další cenné poznatky.

Odpovědi na naše otázky a profesionální konzultaci ochotně poskytl:

⁴² Cialdini, Robert B., Zbraně vlivu, Jan Melvil Publishing 2011.

- RNDr. Josef Uchytíl, DiS., EFP – ředitel Partners marketu Turnov, matematik, politik, hudebník, finanční poradce s praxí v oboru téměř 14 let
- Tomáš Hummel – Director ve společnosti Partners Financial Services, a.s., praxe v oboru 19 let
- Romana Vášová, EFA – lektorka finanční gramotnosti, finanční poradkyně s praxí v oboru téměř 14 let
- Ing. Jaroslav Gall, Ph.D., EFA – finanční poradce s praxí v oboru 10 let
- Ing. Luděk Švarc, EFP – finanční poradce s praxí v oboru 11 let

Všem dotazovaným byly položeny následující hlavní otázky, z rozhovoru zpravidla vyplynuly ještě otázky doplňující:

- 1) Co jsou podle vás hlavní příčiny majetkových rozdílů ve společnosti (kromě rozdílné výše příjmů)? Proč jsou mezi lidmi takové majetkové rozdíly?
- 2) Jakým způsobem se lidé podle vás nejčastěji dostávají do dluhových pastí?
- 3) Jaké faktory podle vás brání z pasti chudoby uniknout?
- 4) Jak chudobu minimalizovat?
- 5) Co byste navrhoval udělat pro to, aby se lidé nepředlužovali a aby se předlužování lidí zastavilo?
- 6) Jaké nejčastější chyby podle vás dělají lidé při hospodaření s penězi?
- 7) V Čechách máme skoro 900 tisíc lidí v exekuci. Vnímáte jako rozumný návrh je oddlužit (na státní úrovni), nebo je to spíš nesmysl?

Jednotlivé body nyní rozebereme a předložíme závěry, ke kterým jsme dospěli.

7.1 Příčiny majetkových rozdílů očima odborníků

Josef Uchytíl vidí příčiny majetkových rozdílů jako mozaiku složenou z většího množství střípků. V první řadě je to nízká finanční gramotnost. Jako příklad uvádí, že kreditní kartu lidé mnohdy využívají jako nástroj rezervy, není nic neobvyklého vzít si půjčku na vánoční dárky, lidé dle něho žijí v představě, že investice jsou nebezpečné, raději budou žít v nájmu, než aby dlužili apod. Druhým

klíčovým faktorem jsou vzorce chování přejímané z rodiny a programy, které máme v sobě – „*Naše rodina byla vždycky chudá... lepší vrabec v hrsti nežli holub na střeše... K bohatství se prosporím...*“ Formuje nás také prostředí, v němž žijeme – „*co je doma, to se počítá*“. Lidé velmi často neuvažují v souvislostech a činí unáhlená rozhodnutí – „*Potřebuji hlavně pojistit děti a mít ten a ten produkt.*“ – nezajímají se o parametry a nastavení. Rozhodují se emocionálně (luxusnější auto, dovolená, na kterou nemám, neschopnost udržet úspory), a mají tendenci ignorovat míru hrozícího rizika (extrémy typu bitcoin, forex atp.).

Tomáš Hummel vnímá jako základ majetkových rozdílů postoj k rozvoji sebe sama, pohodlnost něco změnit nebo lenost se něco naučit a zvednout tím svoji hodnotu, dále pak ochotu nést riziko a podnikat a schopnost stanovit si dlouhodobé cíle. Obecně se v naší společnosti předpokládá, že ze školy jdou lidé rovnou do zaměstnání, dělají si v tichosti svou práci a snaží se nijak zvlášť nevyčnívat. Podnikatelé jsou považováni Hummelovými slovy za *lotry*, kteří by se měli o svůj příjem dělit s ostatními. Majetkové rozdíly ovlivňuje také to, že lidé chtějí žít život podle sociálních sítí a jsou ochotní utrácet pro to, aby zapadli mezi ostatní. Mladí v životě nezažili žádné těžké období a utrácejí za nepotřebné věci. Lidé neumí šetřit na významnější výdaje a nedokážou ve svém životě „dohlédnout dál než na období za tři roky“. Řídíme se heslem: „nějak to dopadne“. Na peněženky lidí dokáže výborně zaútočit marketing a reklama.

Romana Vášová považuje majetkové rozdíly mezi lidmi za přirozené a do jisté míry žádoucí. Zmiňuje historický, politický i sociálně-psychologický kontext. „Majetkové rozdíly byly mezi lidmi vždycky a nikomu to nepřišlo divné. Svým způsobem to pro ty lidi bylo ulevující, protože patřili do nějaké sociální skupiny, která vykonávala určitou práci a měla za ni adekvátní odměnu. Všechno smazal socialismus, který dal všechno všem, a všichni měli najednou stejně. Pouze ten, kdo byl ve straně, se mohl dostat i k něčemu lepšímu. Opět byl součástí určité sociální skupiny. Kdo konexe neměl, neměl navíc nic. Bylo to jednoduché. Problém přišel po revoluci, kdy se všechny možnosti otevřely všem. Lidé, kteří by za normálních okolností byli svými vědomostmi a prací v nižší sociální skupině, se najednou mohli dostat k prostředkům typickým pro sociální skupiny vyšší – a tím se zdánlivě výš skutečně zařadit. A začalo zadlužování. „*Když má oktávku soused, tak já ji můžu mít taky.*“ Fakt, že jeden si na ni vydělal a ušetřil a druhý si na ni půjčil, už nikdo nezkoumá. A tak lidé dělají, že na tom jsou líp. Většina těch, kteří se zadlužují

nezřízeně, však na tom nejsou „líp“ také intelektuálně. Nezáleží na tom, jestli mají, nebo nemají akademický titul, to je vedlejší, člověk, který vychodil pouze základní školu, se může chovat stejně jako uznávaný pan inženýr. Intelektuálně je zde myšleno jako synonymum pro „selským rozumem“, který říká, že „*když na něco nemám, tak si to prostě nekoupím*“. Tak to ti z vyšších společenských tříd odjakživa dělali.“ Jenže „dlužníci z povolání“ si toto bohužel neuvědomují.

Jaroslav Gall soudí, že rozdílný majetek má „kapitalismus prostě v krvi“. Kdo pracuje víc, může víc mít. Chybu vidí ve vzdělávacím systému, který žáky neučí, jak ze sebe dostat to nejlepší, ale jak se vejít do předem stanovených škatulek, které určují, co je správně a co ne.

Luděk Švarc si myslí, že na vině je absence jakéhokoliv plánování. Žebrák žije ze dne na den, o zítřek se nestará. Kdo chce postavit mrakodrap, musí plánovat na roky dopředu. To vyžaduje přemýšlení a to bolí.

7.2 Jak je možné se dostat do pasti chudoby?

Na otázku: „Jakým způsobem se podle vás lidé nejčastěji dostávají do dluhových pastí?“ odpovídá Uchytíl následovně: „Zpočátku si vezmou nevinně vyhlížející úvěr na něco, co by si neměli pořizovat, a následně se roztočí spirála – stane se něco, co mě donutí vzít další úvěry na splátky úvěru původního. Uvádí, že se ve své praxi zatím nikdy nesešel s případem, kdy by se do dluhové pasti někdo dostal „nevinně“ – nejnevinnější případy jsou u lidí tolerujících dluhy partnera, případně partneri postavení před skutečnost, že jejich partner se už historicky zadlužil.

Hummel přidává názor, že nejčastěji stojí za dluhovou pastí tři situace. 1) Lidé chtějí něco hned a teď a věří, že příjem mají na stálo, nic ho neohrozí a nic se nemůže změnit. 2) Když už si půjčí, přijde náhle potřeba další půjčky (možná dokonce opravdu potřebné) a je zle. 3) Naivně se zavážou za rodinného příslušníka či kamaráda jako spoludlužník či ručitel a původní dlužník přestane splácet.

V touze mít něco *hned* a v absenci plánování a zvažování širších souvislostí vidí riziko i Vášová. Lidé nepřemýšlí o tom, co bude. Teď hned řeší to značkové oblečení, auto, teď hned řeší bydlení. Neplánují. Nepřemýšlí, jak by situace vypadala, kdyby... (doplňme si sami). Druhá věc je nekomunikace. Když už mají

půjčky a dostanou se z jakéhokoli důvodu do problémů, mají tendenci to neřešit. Dělají, že se nic neděje, a doufají, že se stane zázrak a někde se objeví peníze. S poskytovatelem úvěru nekomunikují. Třetí zásadní bod je dostupnost půjček. V každém reklamním bloku jsou alespoň 3 reklamy na půjčku, před Vánocemi 5. Proč tedy nevzít další úvěr či kartu, když to jde? A když se něco pokazí, budu dělat, že nic, ono to nějak dopadne. Jako čtvrtý faktor zmiňuje Vášová stále častější spoléhání se na oddlužení – proč bych se snažil, když to za mě vyřeší stát.

Gall doplňuje, že častou příčinou může být také emoční tlak, že sobě a své rodině nemůžu dopřát to, co svým blízkým dopřávají ostatní, a cítím se proto „jako lůzr“. Dále neřešení a odkládání problémů a netvoření rezerv na horší časy.

Švarc přidává, že lidé v pasti chudoby mají v drtivé většině velice vysoké časové preference – nechtějí čekat, vše musí mít hned (dovolenou, dárky, auto). Pak se zadluží nad rámec rozumné míry a při sebemenším problému padají do systému dluhové spirály, tj. že splácí jednu půjčku půjčkou jinou.

7.3 Proč je tak těžké dostat se ven?

Když už jsou lidé v pasti chudoby, co jim brání z ní uniknout? Podle Uchytla je velmi často příčinou neochota dlužníků přijmout podanou pomocnou ruku, protože se v pozici oběti cítí „dobře“. Velmi sporadicky jde o niterné rozhodnutí, ale i takové případy podle něho jsou.

Hummel považuje za zásadní ztrátu víry v to, že jde jejich svízelná situace vyřešit a že existuje cesta ven. Lidé jsou zoufalí, ale zároveň se jim nechce do oddlužení.

S výše uvedeným se ztotožňuje i Vášová a bez váhání odpovídá: „Myšlení. Nepřemýšlí o tom, co by měli udělat jinak, většina si jich nenechá ani poradit. Jenom se litují a svalují vinu na ostatní. A pořád se spoléhají na to, že to nějak dopadne. Ostatně je to jednodušší než něco vymyslet. Do dluhové pasti či pasti chudoby se většinou nedostávají ti *chytřejší*.“

Gall se ve své odpovědi rovněž soustřeďuje na pocity: „Když jsi třeba nemocný (málo energie), jak snadno by se ti změnila práce? Měl bys čas na dozdělání? Hrozbou je i slabá disciplína. Člověk si musí uvědomit, že samo se to nezlepší, je třeba udělat změnu. Umět říct ne.“

Švarc zmiňuje dvě věci – jednak skutečnost, že část zodpovědnosti za špatné kroky dlužníků přebírá stát (např. zrovna možností oddlužení). Je přesvědčený, že čím menší budou následky nezodpovědného chování, tím bude nezodpovědného chování víc. Zadruhé uvádí náročnost „prvního kroku na cestě z dluhů“ – „i když by se sami chtěli z dluhů dostat, tak začít třeba podnikat je *neskutečný byrokratický opruz*. Kdybys chtěl například pomáhat sousedům za úplatu a tím si něco vydělat, tak musíš zařídit živnostenský list, přihlásit se na zdravotní pojišťovně, okresní správě sociálního zajištění, finančním úřadě, platit si účetního, zajistit všechny související předpisy atd. Prostě se na to radši vykašleš.“

7.4 Opatření pro minimalizaci chudoby

Uchytíl vznáší otázku, jestli je dobře proti chudobě vůbec „bojovat“, když v ní je většina lidí vlastně dobrovolně. Důležité je podle něho mít především funkční systém, který dokáže pomoci těm, kteří chtějí. Domnívá se, že takový systém v našich podmínkách máme.

Hummel by byl v řešení předlužení a chudoby nekompromisní ohledně poskytovatelů půjček. Doporučuje „nasadit stejný metr pro společnosti, co půjčují peníze, jako mají banky pro lidi, kteří chtějí hypotéku“. Lichváře a společnosti bez licencí by nekompromisně likvidoval, včetně jejich představenstva, aby nemohli založit další firmu podobného zaměření jen s jiným názvem.

Ani Vášová si nemyslí, že jde chudoba minimalizovat. Někdo zůstane chudý navždycky, protože „na nic jiného nemá mentálně“. Přemýšlí, že možná by bylo reálné omezit předlužení některých lidí, ale rozhodně ne chudoba.

Gall ve své odpovědi cituje staré čínské přísloví: „Daruješ-li člověku rybu, nakrmíš ho na jeden den, naučíš-li ho lovit, dáš mu potravu pro celý život.“ A dodává, že je třeba učit děti chytat ryby, a ne jim je dávat. Cestu vidí také ve vytvoření extrémně příznivých podmínek pro zahraniční kapitál – „Udělat z naší země *Singapur*.“⁴³

Stejně jako Hummel je v tomto bodě poměrně radikální i Švarc. Zrušil by minimálně 90 % všech omezujících předpisů a víceméně vše nechal na svobodném

⁴³ Forbes: Co bude se Singapurem? Zemřel Lee Kuan Yew, tvůrce nejlépe fungujícího města světa. 2015. Zdroj: <https://www.forbes.cz/co-bude-se-singapurem-zemrel-lee-kuan-yew-tvurce-nejlepe-fungujiciho-mesta-sveta/>

jednání jednotlivců. Pomohlo by „naučit lidi, že chudoba je výchozí stav a bohatství vzniká z užitečné práce. Nedá se omezit chudoba, jde jen zvyšovat bohatství. Není vinou člověka, že je chudý. Je jeho vinou, že není bohatý.“

7.5 Jak předlužování zastavit?

Nejvyšší prioritou je podle Uchytily vzdělávání. Bohužel je však tato cesta během na dlouhou trať a s velkou pravděpodobností bude trvat několik generací, než se úroveň finanční gramotnosti výrazně zlepší. Výchozím předpokladem je, že se správné finanční principy budou skutečně žít, o finanční gramotnosti budou děti učit finančně gramotní rodiče a ve škole se přidají finančně gramotní učitelé. Obává se, že jakákoli regulace je cestou do pekel. Regulace úvěrů například by tento segment vytlačila do šedé ekonomiky a výsledný efekt by byl mizivý.

Hummel navrhuje výrazně tvrdší postup. Podle jeho názoru by spotřebitelé před tím, než získají úvěr či půjčku na spotřebu, měli být nuceni prokázat, jakou životní potřebu mají danou půjčkou v plánu vyřešit. Půjčování na věci zbytné, například na telefony, elektroniku nebo dovolené by mělo být zakázané. Dlužníkům by tedy nezbylo nic jiného, než si na vytoužený telefon naspóřit – svou spotřebu by odložili. Ostatně i dluh potom musí splácet a „rychlé“ získání požitku se tak prodražuje o zaplacené úroky.

Do kategorie zbytných věcí radí Hummel i automobily, což je dle našeho názoru trochu sporné. V jeho pojetí se zřejmě myslí úvěry na dražší typy vozů, včetně vozů luxusních, u lidí s nižšími příjmy. Pokud by však chtěl zastavit půjčování na vozidla všeho druhu obecně, mohlo by to přinést zbytečné negativní důsledky. Úvěr na vůz určený k podnikání (např. dodávka pro zedníka či truhláře) se v jistém slova smyslu může zdát rozumná. Samozřejmě je k volbě vozu nutné přistupovat zodpovědně. Zadluží-li se začínající elektrikář na novou dodávku za 1 200 000,- korun, je to špatně. Požaduje-li však 50 000,- na „dodávku na rozjezd“, protože nemůže nebo nechce jít požádat o pomoc nikoho z rodiny, smysl to dává.

I Vášová se domnívá, že úplně zastavit předlužování se zřejmě nepodaří. Oproti Uchytilovi však stejně jako Hummel uvádí, že regulacemi by se dalo zmírnit. Zamýšlí se nad tím, proč jsou v poskytování půjček regulované pouze banky, ale zbytku trhu se nechává volná ruka? Dle jejího názoru se lidé dostávají do stále

větších problémů a ještě větších dluhů právě proto, že pořád existuje ještě někdo další, kdo jim půjčí. Pokud by nebankovní společnosti musely plnit stejná kritéria jako banky, docházet by k tomu nemohlo. Pro dlužníky by bylo reálnější se svých dluhů zbavit a nemuseli by čekat, jestli jim je jednou někdo odpustí.

Další věcí je dle Vášové, jakožto dlouholeté lektorky finanční gramotnosti, samozřejmě také finanční gramotnost. Zdůrazňuje, že ale ne „v podobě, v jaké se na školách učí teď. Je to ostuda, že i po x letech, co se o finanční gramotnosti mluví a školy ji mají učit, na to nejsou jasné osnovy, každá škola si to učí, jak chce, a předává informace, jaké uzná za vhodné. Není jednotná koncepce, není jednotný obsah, co by se měli žáci na základních školách dozvědět, ani navazující vzdělání pro SŠ a VŠ.“

Jako třetí klíčový faktor zmiňuje absenci kvalitního rodinného finančního poradce jakožto model již několik desítek let úspěšně fungující na západ od nás. Pokud by takový poradce v rodinách existoval, tak „nejen že rodiče na tom budou dobře a děti budou mít co okopírovat, ale automaticky se o děti potom začne prověřený poradce také starat. Mám takových x klientů a funguje to skvěle, nikdo neřeší, jestli je služba finančního poradenství jako taková dobrá, už ji mají prověřenou a na vlastní kůži vyzkoušenou rodiče.“

Vášová je také pro celkový zákaz reklam na finanční produkty, protože vždy obsahují informace vytržené z kontextu. „Na úrok *již od* nikdo nedosáhne, půjčku *pro každého* každý nedostane, pojištění *všech rizik* nakonec nikoho nepojistí, *nejlevnější* auto taky není ve finále *nejlevnější* atd.“ Vášová je přesvědčená, že lidé mají vlivem dobře propracované a často i mírně zavádějící reklamy pocit, že je to „všechno strašně jednoduché“ a hlavně, „že je to pro ně to pravé“.

Gall by při řešení fenoménu předlužení hledal inspiraci v zahraničí, doporučuje rozhlédnout se po tom, co se už jinde osvědčilo a co ne.

Švarc by pro zamezení předlužování nedělal nic. Zdůrazňuje především nutnost silného emocionálního zážitku, díky kterému si člověk skutečně zapamatuje, že něco udělal špatně, a poučí se z toho. Nechal by lidi „svobodně přemýšlet. A když už se zadluží, tak bych je nechal v plné míře nést důsledky svého chování. Škola života.“

7.6 Nejčastější chyby v hospodaření s rodinným rozpočtem očima odborníků

Uchytíl přirovnává „zdravé“ finance ke zdravému životnímu stylu. Nejčastější chyby podle něho pramení z toho, že lidé v podstatě nevědí, jak by měly zdravé finance vypadat. Představu o zdravém životním stylu mají do určité míry snad všichni, přesto se ale nakonec chováme jinak. Jíme tučná a sladká jídla, nemáme dostatek pohybu, holdujeme alkoholu, kouříme atd. U financí je situace o to komplikovanější, že ani nevíme, jak s tou „finanční obezitou“ vlastně bojovat nebo jak jí předcházet.

Hummel se s Uchytílovým názorem ztotožňuje. Lidé „nevědí, jak s penězi pracovat, jak tvořit rezervy.“ Panuje obecný názor a obecné přesvědčení, že peníze prostě každý měsíc přijdou. Když si půjčí, doufají, že to zase v poklidu splatí, že se to *nějak* vždycky všechno nějak vyřeší (samo).

Prezentuje ovšem i další radikální názor. „Zakázal bych karty a *pípání*.“ Cestu spatřuje v donucení lidí platit hotovostí, aby měli neustále na očích, kolik mají a na jak dlouho. Navrhuje také vytvořit jakousi „povinnou aplikaci do telefonu“, která by každý večer nebo ideálně před každým nákupem spotřebiteli ukázala jeho cíle, stav jeho konta, srovnání, zda překročil nějaký průměr, zda je v ohrožení, že do konce měsíce s penězi nevyjde atp. Mohla by se aktivovat vždy při příchodu do obchodního domu při průchodu vstupním terminálem. Před každým nákupem by tak lidé na první pohled viděli, zda si danou věc či službu dovolit mohou, nebo ne. S nadsázkou dodává, že by se na to určitě daly získat i dotace.

Nejčastější chybou, kterou lidé dělají při hospodaření s penězi, je dle Vášové to, že nepřemýšlí, neplánují, nejsou nuceni se téměř o nic sami postarat a nerozdělují si peníze „na hromádky“ podle svých plánů.

Lidé *nepřemýšlí* v okamžiku, kdy se „nechají ukecat známým (ke koupi nějakého exkluzivního a s vysokou mírou pravděpodobnosti také extrémně předraženého výrobku či služby), vidí reklamu v televizi na něco, co se jim zalíbí, a okamžitě si to pořídí. S rozumem jejich rozhodnutí v takových případech mají pramálo společného.

Neplánují – nepřemýšlí do budoucna. „*Kámo, já žiju teď, tak si to teď chci užít.*“ Žijeme v dostatku, nemusíme se nijak výrazně snažit, nemusíme si nic zasloužit, vždycky to nějak dopadne.

I v odpovědi na tuto otázku zmiňuje Vášová politický kontext. Nezkušenost s hospodařením s penězi „určitě souvisí i se socialismem, který všem všechno vzal, ale na druhou stranu všichni všechno měli – práci, bydlení, školky, školy. Nebylo potřeba se o to nějak extra postarat, protože se o to postaral stát.“ Kdybychom žili ve Švýcarsku, kde je normální budovat mezigenerační majetek, tak bychom na tom asi byli jinak. Jenže v našich poměrech právě to něco, nějaká obecně uznávaná autorita, která nás chybějící dovednosti a mentální vzorce naučí, citelně chybí. Pomalejší cestou je počkat, až naše generace (tj. generace dnešních třicátníků), která si ty správné finanční otázky pokládat začala a možnost vybudovat majetek dostala, správné chování naučí svoje děti.

Nerozdělují si peníze na hromádky – opět to souvisí s finanční gramotností. Existují v zásadě dva přístupy: „Když mi přijde výplata na účet, zaplatím bydlení, jídlo, pak si užiju a když mi nic nezbyde, tak nespořím, ne? Není z čeho.“ Nebo to můžu dělat obráceně. „Až mi přijde výplata, rozposílám si peníze na spoření a věci, které jsem si naplánoval, a teprve zbytek utratím.“

I Gall vyjmenovává hned několik důvodů. Lidé utrácejí za věci, které nutně nepotřebují, nehlídají si své výdaje, nedělají si roční rozpočet, kupují značkové věci (nerozhodují se podle poměru cena/výkon, ale podle výrobce), podléhají zlovykům (cigarety, alkohol, káva...), za které vydají nemalé peníze. Uvádí, že osobně zná lidi, kteří prokouří i 5 000,- měsíčně. Dále zmiňuje neznalost či nepoužívání pravidla 10 – 20 – 30 – 40⁴⁴, nákupy na splátky a závislost na kontokorentu / kreditní kartě.

Švarc je ve své odpovědi velice stručný. Odkazuje se na své dřívější odpovědi a zdůrazňuje, že lidé neplánují. Dokážou dohlédnout jen do příští výplaty, maximálně do dalších Vánoc nebo do další dovolené.

7.7 900 000 lidí v exekuci a jejich oddlužení

Poslední otázkou, na niž jsme se respondentů ptali, bylo: „V Čechách máme skoro 900 tisíc lidí v exekuci. Vnímáte jako rozumný návrh je oddlužit (na státní úrovni), nebo je to spíš nesmysl?“

⁴⁴ Bude specifikováno níže.

Uchytil zastává názor, že je to realita, před kterou nemůžeme utíkat, kterou nemůžeme ignorovat. Nenavyšování podle něho napomůže prevence, nikoli regulace. „To, co je už napácháno, by opravdu měl vzít do svých rukou stát a upravit insolvenční zákon tak, aby se možnost oddlužení týkala většiny dlužníků, tj. aby zákon neomezoval tolik jejich „schopnost“ uhradit 30 % závazků během 5 let, resp. byl vstřícnější k těm, kteří nedokážou prokázat, že na splácení a hrazení nákladů insolvenčního řízení mají dostatečné zdroje.“

Hummel v zásahu státu *zvenku* řešení nevidí: „Ne, pokud nebude nějaká prevence“. Domnívá se však, že by pomohlo výrazné snížení odměn exekutorů, a to i zpětně, protože „tam se to nabaluje.“

Vášová se obává, že myšlenka dlužníkům pomoci je sice záslužná, nicméně mohla by v konečném důsledku dlužníkům ublížit. Uvádí srovnání s fyziologickým vývojem malého dítěte. „Pomoc je asi dobrá myšlenka, ale jakákoliv pomoc bývá často *po zásluze potrestaná*. Je to jako když budu chtít malému dítěti pomoci, aby chodilo, a budu ho tahat za ruce a pořád za ním běhat. Neprospěje to mně – budou mě asi bolet záda, ale neprospěje to ani tomu dítěti, protože ještě nemá přesně vyvinuté kosti a svaly, když se narodí, to mají jenom zvířata. My se formujeme pohybem, to znamená, že tak jak tělo roste a přibývají na něm svaly, které dítě může začít používat, a tak, jak postupně dospívá jeho mozek, začínají svaly formovat dětské kosti, které se právě správným používáním sami formují. Takže když budu dítě od malička tahat za ruce, bude mít velmi pravděpodobně už od malička skoliózu, protože jeho páteř nebude mít šanci se utvořit správně. To samé bude platit pro oblast kyčlí a ramen, takže když *přeženu*, udělám z toho dítěte takového mrzáka, kterého budu muset za ruce *tahat celý život*. Stát dělá to samé – ti lidi se z toho nepoučí, a proto se objevují nejenom mnohočetné exekuce, ale také mnohočetná oddlužení a osobní bankroty. Myslím, že by bylo jednodušší zregulovat trh, aby se ti lidi nemohli k půjčkám dostat, a pak jim zprostředkovat lepší práci, aby to mohli splatit.“

Gall by se i v případě oddlužení inspiroval v zahraničí a zahraničními studii, ve kterých by sledoval, co všechno se už někde osvědčilo a co ne. Upozorňuje, že dlužníci, kterých se exekuce týkají, už zpravidla jsou „v dluhovém kole či dluhové spirále“. V sudetských regionech se exekuce týkají až 15 % jejich

obyvatel.⁴⁵ Doporučuje regulovat nepravdivé a matoucí reklamy, které deklarují úrok 0 %, ale zamlčují astronomické poplatky, a zdůrazňuje též nutnou změnu exekučního procesu. Odkazuje na odhady portálu Češi v právu, podle kterých stát ročně vydělává 400 – 500 milionů korun na dani z přidané hodnoty z nákladů exekuce.⁴⁶ Odsuzuje skutečnost, že je možné, aby se z minimálního dluhu stal dluh likvidační. Ocenil by změnu komunikace s dlužníky, obzvláště s těmi, kteří už rezignovali – nenechat je v tom, aby se díky průtahům dostali ještě do větší *šlamastyky*.

Švarc je pro variantu „rozhodně neoddlužovat“. Lidé musí nést odpovědnost za své činy, aby se poučili. A nejen oni. I věřitelé musí nést odpovědnost za svoji lehkomyšlnost. „Když půjčí někomu, kdo mu peníze nevrátí, a nejde je z něj nijak dostat, tak je to také jeho blbost,“ dodává.

8. Rizikové chování v hospodaření s penězi

Pojďme si tedy nyní, před tím, než se budeme věnovat návrhům řešení celé situace, ještě jednou přehledně shrnout nejčastější rizikové faktory a nejčastější chyby, jichž se lidé v hospodaření s rodinným rozpočtem a penězi obecně dopouštějí.

8.1 Rizikové faktory a jejich možné příčiny

Mezi hlavní rizikové faktory ovlivňující finanční zdraví českých rodin řadí autoři této studie především:

- neuvědomování si toho, že je něco špatně,
- absenci dlouhodobého myšlení,
- touhu po vyšším životním standardu, který neodpovídá příjmům,
- a s ním související domnělé získání vyššího společenského statutu,
- hromadění movitých věcí,

⁴⁵ Mapa exekucí: Zdroj: <http://mapaexekuci.cz/index.php/mapa-2/>

⁴⁶ ČTK: Stát vydělává na exekucích až půl miliardy ročně, tvrdí asociace věřitelů, 2019. Zdroj: <https://zpravy.aktualne.cz/ekonomika/stat-vydela-na-exekucich-az-pul-miliardy-rocne-tvrdi-asoci/r~395d65fad5ed11e9b259ac1f6b220ee8/>

- špatné vzory v rodině i sociální skupině,
- nízkou finanční gramotnost
- a skutečnost, že většina lidí se v této oblasti nevzdělává.

Nevíme-li, že je něco špatně, jen těžko můžeme něco změnit. Obzvláště v případě, že se stejně jako my chovají všichni ostatní. Jenže, co je běžné, nemusí být nutně správné.

Chceme-li si užívat teď, máme tendenci zapomínat na budoucí potřeby i přehlížet možná rizika. Nečekáme, že budeme jednou staří a státní důchod bude výrazně nižší než příjem, na který jsme zvyklí. Překvapí nás, že se po pěti letech provozu rozbije bojler, zaskočit nás dokáže i to, že naše auto po letech provozu jednou doslouží (nebo nám na křižovatce někdo nedá přednost). Na vině je částečně i fakt, že jsme navyklí na měsíční příjmy. Kdybychom dostali najednou například peníze na celý rok, s vysokou pravděpodobností bychom si rozplánovali, jak s nimi naložíme.

Krátkodobé myšlení je jednodušší, umožňuje mozku vytěsnit odpovědnost za dlouhodobé úkoly a odsunout ji na neurčito. Neuvědomujeme si, že naše dnešní chování ovlivňuje to, jak bude náš život vypadat a jak se budeme mít v budoucnu.

O touze po vyšším životním standardu, touze po uznání a vysokém společenském statutu nebo touze někomu se vyrovnat a zapadnout do určité sociální skupiny jsme se už zmiňovali několikrát. Na tomto místě pouze zopakujeme, že právě tato touha je jeden z nejsilnějších a nejintenzivnějších motivů lidského jednání, ale také silný nástroj, jak lidi přimět se nějakým způsobem chovat. Naučili jsme se hodnotit ostatní podle toho, co mají, ne podle toho, jací jsou. Závidíme.

Máme tendenci hromadit spotřební zboží, knihy, obuv, oblečení, „co nejvíc peněz“ procestovat, projít a propít a utratit za zážitky. Přitom vlastnictví věcí samo o sobě vyžaduje další náklady – potřebujeme větší byty, větší skladovací prostory, garáže, skříně. Pořízené věci je třeba udržovat a musíme se o ně starat (místo toho, abychom náš čas věnovali třeba hledání investičních příležitostí). Negativně nás ovlivňuje strach, že o svůj majetek přijdeme, telefon se rozbije, cenný náramek ztratíme atp. A přitom je řada z těchto materiálních statků pro náš život naprosto zbytečná.

Některé z kořenů *nutnosti užívat si a peníze co nejdříve roztočit*, tj. chování založeného na konzumu obecně, je možné hledat ve zkušenostech předchozích

generací a vzorcích a pravdách, jež dětem vstúpili rodiče – („*My jsme nemohli, vy si mládí užijte.*“). Občas však ono *užívání si* sklouzává až k pověstnému „utržení se ze řetězu“. Nechce se nám pracovat, neradi se omezujeme, nemáme hranice. S partnery rádi sdílíme jen to pozitivní, ale nechceme ustupovat z vlastních standardů a neradi děláme kompromisy. Rozvádíme se, žijeme single.

Ovlivnění jsme rovněž politikou a stále v nás ještě zůstávají stopy po období socialismu, kdy bylo kumulování majetku ve formě peněz, ale i hodnotných strojů či nemovitých statků vysoce rizikové.

Klíčové jsou emoce – vedle touhy zejména nedůvěra a strach. Jako příklady situací, které v době velmi nedávné doslova podrazily důvěru lidí a negativně se podepsaly na jejich postoji k budování majetku je možné uvést znárodnění, při kterém došlo v roce 1948 k hromadnému převodu soukromého movitého i nemovitého majetku do společného majetku totalitního státu⁴⁷ nebo měnovou reformu z roku 1953, kdy většina národa přišla v podstatě ze dne na den o téměř veškeré své úspory⁴⁸. Postižené generace, ale i generace následující se tak zákonitě o svůj současný majetek bojí a do určité míry (vědomě či nevědomě) počítají s tím, že jednou znovu přijde něco podobného.

Vlastnit drobnosti a užívat si je proto bezpečnější alternativou. Raději si koupím drahý televizor či drahou motorku (a opomím skutečnost, že velmi rychle ztratí velkou část své hodnoty), než aby mi moje peníze jednou někdo vzal.

Nemusíme však chodit ani tak daleko do minulosti. Těžkou ránu zasadily finančně nevzdělanému obyvatelstvu naší republiky také Kuponová privatizace z let 1992 a 1994 a harvardské fondy, kauzy typu H-System⁴⁹, praktiky některých finančně poradenských společností, které celoživotní úspory lidí rozpouštěly v pojistkách investičního životního pojištění a s nimiž se teď celá řada klientů přetahuje o to, na čí straně je právo, s pomocí Finančního arbitra, či společnosti

⁴⁷ ČT24: Řada rodin přišla ze dne na den o všechno. V roce 1948 komunisté naplno rozpoutali znárodnění, 2018. Zdroj: <https://ct24.ceskatelevize.cz/domaci/2460688-rada-rodin-prisla-ze-dne-na-den-o-vsechno-v-roce-1948-komuniste-naplno-rozpoutali>

⁴⁸ iDnes: PŘEHLEDNĚ: Měnová reforma v roce 1953, lístky zmizely a úspory s nimi Zdroj: https://www.idnes.cz/ekonomika/domaci/menova-reforma-1953-listky-uspory-ksc-zlodejina.A180601_405038_ekonomika_hm1

⁴⁹ Novinky: Klienti H-Systemu přijdou definitivně o domy , 2019. Zdroj: <https://www.novinky.cz/domaci/clanek/us-odmitl-stiznost-svatopluku-verdikt-ovyklizeni-domu-dal-plati-40298363>

fungující na bázi pyramidového schématu, ve kterých ještě v dnešní době lidé stále o peníze přicházejí.

Není se tedy čemu divit, že nedůvěra je všudypřítomná a lidé raději své peníze utratí, než aby je o ně *zase někdo obral*. Rozpoznat kvalitní službu od té nekvalitní je v dnešní době, již mnozí nazývají „postfaktickou“⁵⁰, velmi obtížné. Na internetu je možné najít všechno, ale jak se v tom všem vyznat? Rozhodují emoce – a těmi jsou touha, nedůvěra a strach.

Nedostatečná finanční gramotnost se projevuje například neznalostí rozdílů mezi tím, co je nutný výdaj, co aktivum a co pasivum a jejich následnou záměnou. Rodinný dům považují mnozí za výhodnou investici (tj. aktivum, ač je měsíc co měsíc stojí nemalé prostředky na svůj provoz), aktivem na stáří je pro ně motocykl BMW R12 po dědečkovi, ke kterému však mají obrovskou citovou vazbu a reálně ho nikdy neprodají, pozemek, o který se musejí starat a nedokáží ho využít atp. Za nutný výdaj typu oblečení na zimu považují oblečení značkové či designové, ač by je reálně stejně dobře zahřála i jiná zimní bunda, u níž logo vyšité na přední straně nenavyšuje její prodejní cenu o polovinu.

Mezi rizikové faktory je možné zařadit také skutečnost, že se většina lidí v této oblasti nevzdělává ani necítí potřebu něco dělat jinak. Vystačí si s tím, jak to dělali vždycky, jak to dělali jejich rodiče a jak to dělají jejich známí.

8.2 Nejčastější chyby obecně

Mezi hlavní chyby, jichž se lidé ve vztahu ke svým penězům dopouštějí, patří následující:

- neplánují a neuvažují v souvislostech,
- nevědí, za co vydávají peníze ani kolik utratí,
- nevytvářejí si dostatečné finanční rezervy,
- nejsou připravení na nečekané životní situace (včetně zdravotních obtíží),
- půjčují si na spotřebu,

⁵⁰ Aktuálně: Diskuse k článku: Doba postfaktická? Emoce vítězí. Pravdu má ten, kdo má nejvíce lajků, volíme baviče, říká Špok. Zdroj: <https://video.aktualne.cz/dvtv/doba-postfakticka-emoce-vitez-pravdu-ma-ten-kdo-ma-nejvice/r~4868c726ac4011e687f70025900fea04/v~diskuse/>

- když už odkládají, volí nástroje s minimálním zhodnocením, *uctívají* všechno *garantované*,
- pletou si investování se spekulováním,
- věří, že všemu ohledně financí nejlépe rozumí sami a nenechají si poradit,
- když už si poradit nechají, nevydrží odpovědný přístup dlouho a brzy se vrátí k zažitým vzorcům chování,
- pro radu nejdou k profesionálovi, ale ke kamarádům či dealerům určitých konkrétních produktů,
- vsází na jednu kartu.

Autoři tohoto textu i oslovení odborníci se jednohlasně shodují v tom, že hlavní příčinou finančních obtíží jednotlivců je jejich *hlava a zažitý způsob jejich myšlení*. Lidé o svých penězích příliš nepřemýšlejí, neuvažují v souvislostech ani dlouhodobě neplánují. Nejčastěji dohlédnou tak na měsíc až na dva dopředu, stanovují si pouze milníky jako dovolená či Vánoce, horizont 10 a více let už je pro ně příliš vzdálený – „*kdo ví, co bude*“. Argumentují, že žijí teď a teď si chtějí užívat, a tak si větší rezervy na delší dobu z valné části netvoří.

Málokterá domácnost si vede pravidelné záznamy o tom, kolik utratí a za co. Častěji lidé pouze hlídají, kolik jim na kontě v průběhu měsíce zbývá, a jak moc se tedy ještě *mohou rozšoupnout*.

K základnímu rozvržení výdajů existují dva protichůdné přístupy. Typické chování velkého množství lidí je z výplaty nejprve poplatit nutné výdaje na bydlení, jídlo či oblečení (případně doplatit dluhy z měsíce minulého), poté si něčím udělat radost, koupit si něco, co zrovna mám pocit, že nutně potřebuji – a na konci měsíce zeje konto prázdnotou. Scénář je stejný, i když třeba přijdou bonusy a příjem je násobně vyšší. Tato skupina lidí prostě „*utratí vše, co je zrovna k dispozici*“. S jídlem roste chuť, a proto se tento způsob chování objevuje u všech příjmových skupin obyvatel. Dokud peníze na účtu jsou, tak se nakupuje, chodí po restauracích, užívá wellnessů a masáží, cestuje, rozhazuje.

Pozitivní je dle našeho názoru skutečnost, že čím dál tím víc především mladých lidí ale začíná přemýšlet jinak, nad svými příjmy a výdaji strategicky uvažují a souvislosti chápou. Poté, co přijde výplata, zaplatí nutné výdaje, část peněz pošlou na spořicí účet pro případ nečekaných výdajů, odešlou svůj příspěvek na penzijní spoření, zainvestují do podílových fondů, aby si mohli za deset let

skutečně koupit karavan, o kterém sní, zaplatí pojistku. Pak teprve řeší, co je třeba aktuálně koupit a za *kolik* si udělají radost. I tito lidé si radost udělat umí, ale umí také svou spotřebu v případě potřeby odložit.

Ti, co si finanční rezervy nevytvářejí, zpravidla umí briskně své jednání obhájit v duchu Paretovy teorie reziduí a derivací: „*Novou ledničku můžu kdykoli koupit na splátky bez navýšení, tak co pořád všichni máte s tím odkládáním si stranou?*“ Věří, že jejich příjem je stabilní a až do konce (pracovního) života jim prostě bude každý měsíc patnáctého přicházet na účet. Neuvědomují si, že se v současné době patrně nacházíme na vrcholu ekonomického cyklu a že bude brzy s vysokou pravděpodobností hůř. Tvrdí, že důchodu se stejně nedožijí, tak proč se omezovat? Statistika však hovoří jinak. Muži se průměrně dožívají 76 let, ženy 82. A průměrný věk dožití se neustále zvyšuje.

Velká část lidí není připravena na mimořádné výdaje ani nečekané životní situace. Jak už bylo uvedeno výše, přibližně 65 % populace má rezervu pouze ve výši maximálně trojnásobku měsíčních výdajů. Rodinným rozpočtem pak dokáže zamávat rychle rostoucí dětská noha, která daný rok potřebuje už třetí botu, prasklá šestka vlevo dole, kterou je třeba nahradit implantátem za 12 000,-, i rozbitý displej mobilního telefonu. O placení nového podnájmu či alimentů po rozchodu/rozvodu, zlomené noze, diagnostikovaném zhoubném nádoru či úmrtí člena rodiny ani nemluvě.

Stačí několikaměsíční výpadek příjmu (rozuměj jediného příjmu jedince, protože alternativní zdroje se nikdy nebudovaly) a vše se začne hroutit. V kombinaci s našponovaným rozpočtem plným spotřebního zboží, zážitků, cigaret, návštěv restaurací a drahých dovolených pak může docházet k depresivním stavům, kdy najednou nejsou peníze na nic, na co byli tito lidé až doposud zvyklí... Problémy doma se promítnou do sníženého výkonu v práci, který může být pro změnu odměněn výpovědí. Potichu a po špičkách se do takových domácností vloudí první spotřebitelský úvěr...

Úvěry na spotřebu umožňují pořídit požadovanou věc rychle a při minimálních měsíčních nákladech. Problém však spočívá v tom, že lidé mající úvěry se nesnaží odkládat volné zdroje stranou a dluhy doplácet dříve, pouze navyšují svoji spotřebu. Navyknou si na „život na vysoké noze“, a když se nedejbože porouchá auto, automaticky sáhnou po úvěru dalším. A pak už je k potížím blízko.

Častou chybou finančně nevzdělaných lidí, kteří ale mají do vínku dánu schopnost odkládat, je jejich vnitřní potřeba mít zhodnocení svých úspor „garantované“. Pro odkládání peněz tak nejčastěji volí běžný účet (a mají tam klidně v 60 letech připravený milion na stáří), na každého člena rodiny točí již třetí stavební spoření, za nejdynamičtější produkt svého portfolia považují transformovaný fond, o kterém se navíc mylně domnívají, že je také garantovaný. Tito lidé nechápou, jaký vliv má na jejich úspory inflace. A právě těmto lidem by i malá pomoc v rozlišení toho, jaký finanční nástroj je vhodný na co, mohl výrazně pomoci.

Běžně se setkáváme také s tím, že lidé nevnímají rozdíl mezi investováním a spekulováním. Investování považují za vysoce rizikové. Výnosy kolem 7 % p.a. jsou podle nich „nízké“, ale klidně se nechají nalákat na rychlý výnos *hned* a rozhodnou se pro vpravdě spekulativní obchody jako jsou kryptoměny, „garantované“ dluhopisy neznámých společností nebo forex. Anebo naopak volí investiční nástroje strukturované, s garancí například alespoň návratu vložené částky, na nichž ale ve výsledku nic nevydělají, a ještě jim inflace z balíku jejich peněz pořádné sousto ukrojí.

Chybou je také domnívat se, že světu financí nejlépe rozumíme sami a je zbytečné se s někým radit (platí samozřejmě v případě, že v oboru financí nejsme formálně vzdělaní nebo v něm delší dobu nepracujeme). A když už se poradit chceme, obracíme se z velké míry na kamarády, bankéře nebo třeba obchodní zástupce stavebních spořitelén. Co čekáme že nám doporučí? Něco opravdu zajímavého, nebo jeden z produktů společnosti, pro kterou pracují? Naše zkušenost říká, že i kdyby takový člověk stokrát chtěl doporučit něco zajímavého napříč celým trhem, nemá zpravidla vůbec představu o tom, jaká nabídka je jinde.

Jakákoli změna vyžaduje čas. I v případě změny v přístupu k našim penězům si toho musíme být vědomi a neukousnout si hned na začátku příliš velké sousto. Velmi snadné je pak totiž z cesty sejít a už se na ni nikdy nevrátit, tj. začít se znovu chovat podle zažitých vzorců chování.

9. Ukázkový rodinný rozpočet

V následující části této studie uvádíme tři modelové příklady hospodaření s penězi. Uvažujeme třicetiletého člověka s průměrným hrubým příjmem 34 000,- Kč. (Průměrná hrubá mzda byla v ČR ve třetím kvartálu roku 2019 34 105,- Kč⁵¹. Průměrná čistá mzda pro bezdětného člověka 25 553,- Kč.) Pro účely této studie vycházíme z čistého příjmu 25 000,- Kč měsíčně. Chceme ilustrovat, jak diametrálně odlišný může být výsledek v podobě úspor a majetku v 65 letech daného jedince, pokud z totožného výchozího bodu zvolíme do cíle tři různé cesty – utracení všeho, co člověk vydělá; tvoření malých rezerv; a vědomé řízení toků peněz podle obecně uznávaných doporučení.

Spotřebitele lze podle jejich přístupu k tvorbě aktiv rozdělit do tří skupin:

1. Ti, co svoji spotřebu nekontrolují a řídí se pravidlem *co vydělám, to utratím*.
2. Ti, kteří odkládají pouze přebytky příjmů a tvorba jejich majetku je závislá na aktuální spotřebě.
3. Ti, kteří své finance již na vstupu řídí (tj. pravidlo 10 – 20 – 30 – 40).⁵²

9.1 Případ 1. - „Co vydělám, to utratím“

Hodnota úspor je v této skupině lidí zpravidla nulová, zadlužení bývají obvykle na úrovni spotřebitelských úvěrů, kreditních karet a kontokorentních úvěrů. Hodnota úspor na penzi bývá minimální nebo nulová, jakákoli rezerva je v kritických chvílích zlikvidována v důsledku náhlých nutných výdajů. Disponuje-li takový člověk vlastní nemovitostí, je tato nemovitost do značné míry ohrožena potenciálními dluhy. Tato skupina má největší sklon dostat se do dluhové pasti a pasti chudoby.

Hodnota majetku příslušníků první skupiny se zpravidla také pohybuje kolem nuly, případně je dokonce dlouhodobě v mínusu – často žijí na dluh,

⁵¹ Průměrná mzda - vývoj průměrné mzdy, 2019
Zdroj: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/mzdy/>
⁵² Bude vysvětleno níže.

respektive tzv. od výplaty k výplatě. Na každý nový spotřebič nebo větší výdaj si znovu a znovu půjčují, a jejich příjmy jsou tak navíc zatíženy úroky, které platí věřitelům. Jedinou výjimkou jsou lidé, kteří zdědili, případně na úvěr koupili a postupně splatili nemovitost. Takový majetek se ovšem díky způsobu jejich hospodaření stává ohroženým. Jakékoli vážnější životní situace vyžadující finanční náhradu mohou tuto skupinu lidí a jejich blízké ekonomicky vážně poškodit.

A jak že vypadá situace v jejich 65 letech, kdy patrně budou odcházet do důchodu za předpokladu, že celý život měli příjem 25 000,-, tj. $25\,000 \times 12 \times 35$?



Situace, které tohoto člověka nejčastěji ohrožují:

- Ztráta příjmů z důvodu ztráty zaměstnání – vede ke snížení příjmů (podpora v nezaměstnanosti).
- Ztráta příjmů z důvodu nemoci či úrazu – vede ke snížení příjmů (nemocenská). Tato skupina lidí nemívá dostatečné pojištění, často nemá pojištění žádné. V placení pojistky spatřují zbytečný výdaj, který snižuje jejich možnou životní úroveň.
- Náhlé nutné výdaje, například nákup či nákladná oprava automobilu, který potřebují k přesunu do zaměstnání, vada nebo rozbití důležitého spotřebiče (lednice, pračka apod.), nutné výdaje určené pro nejbližší rodinu apod.
- Jednou z nejrizikovějších situací je odchod do důchodu.

Důsledky nebezpečných situací:

- Tento člověk bývá zvyklý na spotřebu, která je ovšem vzhledem k jeho příjmům často neadekvátně vysoká. V důsledku ztráty příjmů může náhle dojít k situaci, že na ni nemá zdroje. Rovněž nutné výdaje jako nájemné či splátka hypotečního úvěru bývají nastaveny neadekvátně vysoko a může docházet i existenčním potížím.
- Nedostatek zdrojů dopadá na celou rodinu. Mohou vznikat psychické potíže, které situaci ještě zhoršují – léčba v případě nemoci či úrazu se může zpomalit, stres situaci při hledání nové práce taktéž zhoršuje.
- Svízelné situace jsou často řešeny kontokorentním úvěrem či kreditní kartou, protože v situaci bez stabilního příjmu zpravidla nelze získat běžný spotřebitelský úvěr s běžnou úrokovou sazbou. Časté jsou neregulované půjčky ze šedé zóny s obrovským RPSN a tzv. vytloukání klínu klínem. Celkové zadlužení může dorůst do extrémních rozměrů. V okamžiku, kdy splátky převýší příjmy po odečtení nutných nákladů, padá takovýto člověk do dluhové pasti. Zde postupně přichází formou exekucí o veškerý hodnotný majetek a jeho návrat zpět do normálního života je ohrožený.
- Trvalá ztráta příjmů (například jako důsledek invalidity) je v tomto případě zničující jak pro jedince, tak pro případnou rodinu.
- Odchod do důchodu bez připravených zdrojů, nebo dokonce s dluhy znamená výrazné snížení životní úrovně. Člověk se stává zcela závislý na příjmu od státu a nemá výraznější naději na změnu.

Nejčastější chyby:

- Odmítání vykročit z běžně zažitého standardu a změnit toky peněz na vstupu (tj. ihned po výplatě)
- Přílišná důvěra v neměnnost příjmů, odmítání představy negativní odchylky od současného stavu
- „Strkání hlavy do písku“ před již známými budoucími výdaji – například pokud vím, že jezdím 10 let starým vozem, je velmi pravděpodobné, že mě

budou brzy čekat nutné výdaje na jeho opravu nebo nákup nového automobilu.

9.2 Příklad 2. – „Spotřebu pod kontrolou nemám, případné přebytky uložím“

Hodnota úspor ani v tomto případě nebývá vysoká, ale určitý finanční polštář zpravidla existuje. Lidé druhého typu mají v povědomí, že rezerva je nutná. Typicky mají finanční rezervu na běžném účtu ve výši přibližně jednoho měsíčního příjmu (tj. 25 000,- Kč), spořicí účet, kam nepravidelně posílají 500 – 1 000,- Kč měsíčně, na penzi si odkládají 300 – 500,- Kč měsíčně do penzijního připojištění / transformovaného fondu. Pojištění mají nejčastěji úrazového charakteru s platbou ve výši okolo 500,- Kč měsíčně. Splátka nájemného nebo úvěru na bydlení bývá ve výši 50 % z příjmů. Zbývající zdroje pak většinou doplní spotřebu. Pokud přeci jen něco zbyde, bývají úložky nepravidelné a spíše nárazové.

Hodnota majetku takového člověka se vyvíjí následovně:

- 1 000,- Kč měsíčně na spořicí účet vytvoří ročně částku pouze lehce vyšší než 12 000,- Kč⁵³
- 1 500,- Kč měsíčně vytvoří každých 6 let jednorázově částku přibližně 100 000,- Kč⁵⁴
- 500,- Kč měsíčně na penzijní připojištění vytvoří v 65 let věku života částku přibližně 585 000,- Kč⁵⁵

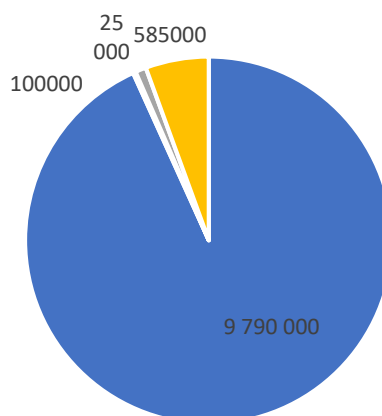
Pokud bychom nyní neuvažovali průběžné navyšování příjmu ani inflaci, vydělal by takový člověk za 35 let aktivního pracovního života celkem více než 10 milionů korun ($25\,000 \times 12 \times 35 = 10\,500\,000,-$). Z celkového objemu vydělaných peněz by v 65 letech měl na běžném účtu rezervu 25 000,-, na střední rezervě 100 000,- a na stáří připraveno cca 585 000,- Kč.

⁵³ Uvažujeme zhodnocení ve výši 1 % p.a. před zdaněním.

⁵⁴ Uvažujeme zhodnocení vkladů 1 %, státní podporu ve výši 10 % z ročního vkladu, poplatků za zpracování ve výši 1 % z cílové částky a poplatku 300,- Kč ročně za vedení vkladového účtu

⁵⁵ Uvažujeme neměnnou úložku 500,- Kč měsíčně se státním příspěvkem 90,- Kč měsíčně a zhodnocením 2 % p.a., inflační znehodnocení neuvažujeme.

Kolik jsem v životě utratil a kolik teď mám?



■ Utratil jsem ■ Krátkodobá rezerva ■ Střednědobá rezerva ■ Dlouhodobá rezerva

Z uvedených výpočtů je na první pohled patrné, že chybějící krátkodobé rezervy mohou způsobit, že jakýkoli větší výdaj povede k zadlužování. Ani na dlouhém horizontu nejsou naspořené částky dostačující. Při prostém čerpání renty 5 000,- Kč měsíčně by částka naspořená na penzi klesla na nulu již za 9,75 roku. Nutné je navíc zohlednit inflaci (počítáme cca 2,5 % p. a.), která kupní sílu peněz, a tedy i úspor, v čase snižuje. Za naspořenou částku 585 000,- si v horizontu 35 let koupíme méně než polovinu toho, co dnes.

Situace, které tohoto člověka nejčastěji ohrožují:

- Ztráta příjmů z důvodu ztráty zaměstnání – vede ke snížení příjmů (podpora v nezaměstnanosti). Dostupná finanční rezerva zpravidla není dostačující.
- Ztráta příjmů z důvodu nemoci či úrazu – vede ke snížení příjmů (nemocenská). Pojištění bývá i u této skupiny lidí nedostatečné – nastavuje se tak, aby „stálo tak těch 500,-/měsíc“. Pokrývá zpravidla pouze rizika spojená s úrazem a opomíjí nemoci (tj. z pohledu ceny pojistky obecně dražší rizika). Invalidita, která by rodinný rozpočet zatížila podle současného pohledu odborníků nejvíce, v pojistkách často úplně chybí.
- Náhlé nutné výdaje, například nákup či oprava automobilu, spotřebiče, výdaje pro rodinu – rezerva opět zcela nepokryje.
- Odchod do důchodu.

Důsledky nebezpečných situací:

- Krátkodobou ztrátu příjmů z důvodu ztráty zaměstnání či opožděné platby faktur v případě OSVČ je tento typ lidí zpravidla schopen překlenout (jeden dva měsíce). Pokud se ovšem hledání nového zdroje příjmu protáhne, hrozí opět existenční potíže.
- Krátkodobou pracovní neschopnost je obdobně schopen překlenout bez vážnějších obtíží. Dlouhodobá nebo dokonce trvalá pracovní neschopnost však i tyto lidi podobně jako v prvním případě zlomí. Finanční rezerva je nedostatečná a pokryje pouze velmi krátkou dobu, pojištění je běžně pouze úrazového charakteru, navíc kryje primárně drobné úrazy. Vážné úrazy či onemocnění kryje pouze okrajově nebo vůbec. Důsledkem pak bývá dramatický pokles životní úrovně, případně ztráta vlastního bydlení.
- Po odchodu do důchodu se příjmy opět propadají a životní úroveň výrazně snižuje. Častým jevem je utracení všech úspor na stáří za jednorázový výdaj – nutná oprava střechy, pořízení chatky... Životní úroveň potom ve výsledku klesá na životní úroveň lidí z první skupiny.

Nejčastější chyby:

- Neodkládají dostatečné zdroje – očekávání ohledně dostatečnosti úložek mají nastavena příliš nízko, například, že na kvalitně prožitou penzi stačí odkládat 500,- Kč měsíčně, kvalitní pojištění mohou pořídit za 500,- Kč měsíčně apod.
- Při zvýšení příjmů zvyšují svoji spotřebu (kupují dražší zboží nebo služby), ale nenavýší úložky do aktiv.

9.3 Příklad 3. – „Dodržuji pravidlo 10 – 20 – 30 – 40“

Tento typ lidí důsledně odkládá peníze podle předem stanoveného scénáře na vstupu, tj. okamžitě po výplatě. Pravidlo 10 – 20 – 30 – 40 je jednou z metod, jak stanovit částky, které limitují konkrétní sféry výdajů.

10 představuje podíl příjmu, který patří na **rezervy a zajištění příjmu** jako takového – tj. 10 % příjmů odesílají tito lidé hned po výplatě jednak na vytvoření a průběžné doplňování nouzové finanční rezervy (celkem 5 % příjmu), jednak na pojištění (dalších 5 %). Cílovým stavem je pohotovostní rezerva ve výši 3 – 6násobku měsíčních výdajů, která slouží výhradně k financování nepředvídaných situací, ať už se jedná o nutný nákup zničeného spotřebiče, opravu vozu nebo třeba financování spotřeby z důvodu ztráty zaměstnání nebo pracovní neschopnosti. Kvalitní pojištění zohledňuje především případy dlouhodobé nebo trvalé ztráty příjmů (způsobené nejen úrazem, ale i nemocí, včetně pojištění invalidity, a dále smrt). Pojištění mladého a zdravého člověka zpravidla právě do 5 % příjmů stojí, a je tedy zásadní, aby takto svůj rozpočet lidé nastavili co nejdříve.

20 % příjmu by mělo být využito pro další tvorbu rezerv a rozděleno do tří základních skupin. Prvních 6 % by mělo plynout do vytváření tzv. **krátkodobých zdrojů**, které slouží pro financování větších výdajů v horizontu následujících 5 let (nákup automobilu, rekonstrukce koupelny). Dalších 6 % by pak mělo plynout na vytváření tzv. **střednědobých zdrojů**, tj. v horizontu cca 10 let. V tomto případě se jedná o větší výdaje spojené například s významnější rekonstrukcí bydlení, nebo s pořízením bydlení nového. Posledních 8 % příjmů by mělo plynout do tzv. **dlouhodobých zdrojů** – tj. typicky financování období penze, ale například i studia nebo zájmy dětí apod.

30 % příjmů pak limituje měsíční spotřebu za tzv. „**běžný život**“. Do této kategorie spadají veškeré náklady na stravování, ošacení, zábavu, dovolené, dárky, kroužky a kurzy, včetně například cestovného do práce.

40 znamená, že 40 % příjmů by lidé měli vynakládat na **bydlení** (nájemné, splátka úvěru na bydlení, cena energií, služeb, pojištění nemovitosti apod.).

Poslední dvě položky mohou být zaměnitelné. Pokud má jedinec nižší náklady na bydlení, může si dovolit vyšší spotřebu a naopak. Celkem by ovšem za tyto dvě položky neměl vydávat více než 70 % toho, co měsíčně vydělá. Jasně stanovená a omezená výše nákladů na spotřebu i na bydlení zaručuje dlouhodobé finanční zdraví rodiny.

U příjmu 25 000,- Kč čistého měsíčně vychází konkrétní rozložení výdajů následovně:

- 10 % příjmu na rezervu a pojištění, tj. 2 500,- Kč měsíčně
 - 1 250,- Kč měsíčně na pohotovostní rezervu
 - 1 250,- Kč na pojištění
- 20 % na realizaci cílů, tj. 5 000,- Kč měsíčně
 - 1 500,- Kč na krátkodobý horizont
 - 1 500,- Kč na střednědobý horizont
 - 2 000,- Kč na dlouhodobý horizont
- 30 % na spotřebu znamená maximální částku 7 500,- Kč měsíčně
- 40 % na bydlení znamená maximální částku 10 000,- Kč měsíčně

Při dodržování výše uvedených pravidel bude v tomto případě jednotlivec schopen naspořit ročně přibližně 15 000,- Kč do nouzové finanční rezervy.

Na horizontu 5 – 6 let (uvažujeme 6 let pro snazší porovnání s předchozím případem) naspoří přibližně 100 000,- Kč, a to pravidelně každých 6 let.

Na středním horizontu si takový člověk může dovolit využít nástrojů s vyšším zhodnocením vkladů, neboť je díky vytvářené nouzové rezervě a vedle ní ještě krátkodobému spoření velmi nepravděpodobné, že peníze určené na střední horizont využije dříve než za 10 let. Při uvažovaném zhodnocení ve výši 5 % ročně, tak na střední horizont připraví s úloškou 1 500,- Kč za měsíc hodnotu ve výši přibližně 220 000,- Kč⁵⁶, a to každých 10 let.

Na dlouhodobém horizontu pak bude možné s platbou 2 000,- Kč dosáhnout poměrně významného zhodnocení, neboť uvažovaný horizont 35 let umožňuje za předpokladu nízkého rizika použít i dynamičtější finanční nástroje. Při využití platby 1 000,- Kč měsíčně do státem podporovaného doplňkového penzijního spoření bude v tomto případě možné získat přibližně celkem 1 370 000,- Kč.⁵⁷ Zbývajících 1 000,- Kč pak bude možné obdobně investovat, tentokrát již bez státního příspěvku, ovšem taktéž s vyšším zhodnocením. Takováto investice dokáže za 35 let vytvořit další hodnotu ve výši přibližně 1 070 000,- Kč⁵⁸.

⁵⁶ Uvažujeme investiční nástroje se zhodnocením 5 % p.a., při placení průběžného vstupního poplatku ve výši 4 % z každé platby, například tedy investice pomocí podílových fondů.

⁵⁷ Uvažujeme zhodnocení 5 % p.a. a státní příspěvek 230,- Kč.

⁵⁸ I na tomto místě uvažujeme zhodnocení 5 % p.a. a vstupní poplatek placený průběžně z každé platby ve výši 4 %, tj. stejný výnos jako v případě střednědobé rezervy. Potenciál výnosu na dlouhodobém horizontu však může být i o něco vyšší (6 – 7 %). V prezentovaném výpočtu však chceme být záměrně mírně pesimističtí, a prezentovat tak vysoce pravděpodobnou výslednou hodnotu.

Kolik jsem v životě utratil a kolik teď mám?



Třetí typ spotřebitele je příkladem toho, že hodnota majetku i u běžného člověka se při smysluplném nakládání s penězi může každoročně významně navyšovat. Takový člověk je výrazně odolnější nepříznivým situacím, jako je ztráta zaměstnání. Nemá zvyklý všechny peníze *roztočit*, má vytvořenou pohotovostní nouzovou rezervu, každý měsíc je schopen odložit stranou 6 250,- Kč, je kvalitně pojištěný. Na období penze si připraví zhruba 5x více zdrojů než předchozí skupina spotřebitelů.

Na tomto místě bychom rádi vyzvali čtenáře této studie k malému experimentu. Vezměte si prosím k ruce kalkulačku a spočítejte, kolik jste si už v průběhu vašeho pracovního života vydělali vy. Vynásobte váš průměrný čistý příjem počtem let, které pracujete, a následně 12 (počet měsíců v roce). Získáte dle našich zkušeností částku ve výši vysokých set tisíc či dokonce částku několikamilionovou. A teď si odpovězte – kolik procent této částky máte nyní na běžném účtu, kolik na rezervách, kolik v nemovitostech a jiném majetku a kolik jste zvládli utratit? Víte za co? Uvědomujeme si, že tento výpočet je samozřejmě hrubě orientační a značně zjednodušený a zkreslený, nicméně pro ilustraci problematiky hospodaření s penězi rozhodně dostačující.

Situace, které tohoto člověka nejčastěji ohrožují:

- Náhlé nutné výdaje v nízkém věku, kdy ještě nejsou vytvořené rezervy.

- Nedůsledné nastavení pojistných částek v pojistných smlouvách tak, že nereflktují pokles příjmů při jednotlivých pojistných událostech.

Důsledky nebezpečných situací:

- Ve výše uvedeném případě jsou téměř všechny rizikové situace řešitelné pomocí rezerv a volných zdrojů. Krátkodobá i dlouhodobá ztráta příjmů je pokryta finanční rezervou, respektive pojištěním. Budoucí výdaje, které nejsou financovatelné běžnou měsíční spotřebou (položka 30 %), pak mají své pokrytí v jednotlivých kategoriích krátkých, středních a dlouhých rezerv.

Nejčastější chyby:

- Při dodržování výše uvedených pravidel není možné udělat příliš mnoho chyb. Zmínit je ovšem třeba fakt, že při zvýšení příjmů tito jedinci často důsledně nezvyšují výdaje do všech uvedených položek – navýší se zpravidla spotřeba. Je proto nezbytné rozvržení zdrojů pravidelně kontrolovat a upravovat.

10. Návrhy řešení

Řešení vzniklé situace vidí autoři této studie na několika úrovních.

V první řadě je třeba docílit toho, abychom si uvědomili, že k životu reálně potřebujeme mnohem méně věcí, než si myslíme, a že je načase začít sebe i ostatní hodnotit podle jiných kritérií, než je výše našeho majetku a předměty, jimiž se obklopujeme. Je třeba upevnit důležitost hodnot, jako jsou například zdraví (a s ním související pohyb), mezilidské vztahy, vnitřní klid.

Pro spokojený život přece není *životně* důležité, jakým vozem jezdíme a jak drahá byla kabelka, kterou náš outfit doplníme. Předmětem nesčetného množství publikací už bylo zkoumání, jak se honba za majetkem na našem životě negativně podepisuje. Například sedminásobný mistr České republiky v karate a kouč

osobního rozvoje Pavel Moric⁵⁹ hovoří o tom, že jsme *feťáci úspěchu*, kteří si neuvědomují, že hojnost lze spatřovat už jen v tom, že máme co jíst, a že *krásný* nemusí být jen americký velkořím, ale třeba jen obyčejná ranní procházka na čerstvém vzduchu.

Bývalý kouč Jaromíra Jágra Marian Jelínek⁶⁰ zase dnešní lidi označuje jako *cílové feťáky*, kteří se pořád za něčím ženou, až dosáhnou úspěchu, zažijí chvilkové potěšení, které velmi rychle vyprchá, a následně zjistí, že je třeba dát si ještě vyšší cíl, aby vůbec nějaké zadostiučinění a nějakou radost pocítili. A přitom i cesta by měla být cíl.

Úspěšný americký podnikatel a autor řady knižních bestsellerů Robert T. Kiyosaki zase rozvádí teorii *krysiho závodu*⁶¹. Ve škole jsme vychováváni k tomu, abychom se dobře učili, měli dobré známky a jednou si našli dobře placenou práci. Následně do práce pravidelně chodíme a vyděláváme na to, abychom poplatili naše výdaje. Za poctivou snahu jsme odměněni povýšením, ale na vyšším postu *se už přece očekává*, že budeme jezdit jiným vozem, takže se s vyšším příjmem zvýší i spotřeba a měsíční náklady a my musíme o to víc pracovat, abychom vše zvládli poplatit. A tak pořád dokola.

Mnohé rodiče jejich děti v podstatě neznají, protože jsou pořád v práci. Vznikají závislosti na počítačových hrách, telefonech, sociálních sítích, vytrácí se schopnost komunikace face-to-face. Fakt, že se pak rodiče svou nepřítomností snaží dětem vynahradit drahými dárky či nákladnými dovolenými, situaci nezlepšuje ani v nejmenším. (Stranou nyní ponecháme obecný důsledek v podobě nadváhy a obezity u dětí i přetížených dospělých).

Je nejvyšší čas s tím něco udělat. Jinak bude trpět nejen psychika lidí a rodinné vztahy, ale také naše životní prostředí a kvalita našeho života jako taková.

Kromě uvědomění si zbytečnosti mnoha věcí, které si pořizujeme, je důležité rovněž pracovat na změně vnímání zadlužování a život na dluh do jisté

⁵⁹ Aktuálně: Něco je s námi špatně. Jsme feťáci úspěchu, jen přebíráme systém a diktát, říká Moric
Zdroj: <https://video.aktualne.cz/dvtv/neco-je-s-nami-spatne-jsme-fetaci-uspechu-jen-prebirame-syst/r~9d72cc28f24511e99ec9ac1f6b220ee8/>

⁶⁰ Českokobudějovický deník: Bývalý kouč Jágra: Tato doba vytváří cílové feťáky, eurosprátky, 2016. Zdroj: https://ceskokobudejovicky.denik.cz/hokej_region/byvaly-kouc-jaromira-jagra-tato-doba-vytvari-cilove-fetaky-eurospratky-20161215.html

⁶¹ Kiyosaki, Robert T.: Utečte z krysiho závodu: Nauč se, jak peníze pracují, a staň se bohatým dítětem. Pragma 2015, nebo Kiyosaki, Robert B. – Krysi závod. Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=NHuix5ufBsQ>

míry stigmatizovat. Podobný proces proběhl dle našeho názoru u fenoménu kouření. Nejprve to byla výsada nejvyšších tříd, postupně se rozšířilo na celou populaci, až se misky vah nakonec převážily a cigareta je dnes spojována především se společenskými vrstvami nejnižšími. Pomohla osvěta, pochopení neblahého vlivu kouření na naše zdraví, vysoká cena a dost možná i zákaz kouření v restauracích.

Obdobně by mělo být ve společnosti *normální* spíše odsuzovat než podporovat život na dluh. Princip společenského souhlasu, jak jej popsal Ariely, funguje u negativních i u pozitivních aspektů. Pokud by většina uznávala život bez dluhů, strhnou s sebou i ty ostatní.

Stejně jako v případě kouření vidíme i v našem případě cestu v osvětě, pochopení zločnosti života na dluh, snížení dostupnosti úvěrů a v neposlední řadě též v regulaci reklamy na úvěry (tak jako je potlačena i v případě alkoholu).

Reklama na úvěry nepatří na ulici, na sociální sítě ani do reklamních bloků televizních stanic. A už vůbec ne v tak hojné míře a s takovou pozorností, jaké se těší dnes. Ukázali jsme si, jaké manipulační techniky tvůrci reklamy využívají a jak bravurně to zvládají, jak funguje efekt vystavení a že se tedy není čemu divit, že lidé neustále další a další půjčky, kreditní karty a kontokorenty využívají. Obzvláště, když to tak *přece dělají všichni*. Spotřebitelské úvěry na překlenutí několika dní před výplatou, na dovolenou ani na vánoční dárky jednoduše správně nejsou a není žádoucí takový dojem vyvolávat.

Osvěta jde ruku v ruce se vzděláváním. U čím mladších dětí začneme, tím lépe. Naše zkušenosti ukazují, že už děti v mateřských školkách jsou schopné pochopit, že je třeba zaplatit za teplo a jídlo a že, když v kasičce penízky nemáme, na pouti si cukrovou vatu koupit nemůžeme.

Je ovšem třeba, aby finanční gramotnost ve školách byla soustavná a vyučovali ji osvědčení profesionálové znající praxi a mající vnitřní integritu, tj. v nejlepším případě ti, kteří se svými radami zároveň skutečně řídí. Je totiž bohužel pravdou, že v našich podmínkách existuje celá řada bankéřů či finančních poradců stejně finančně negramotných a stejně chycených do pastí kreditních karet, kontokorentů či úvěrů na spotřebu jako zbytek populace.

Ve spolupráci s odborníky z praxe by se měly vytvořit detailní osnovy pro výuku finanční gramotnosti na všech úrovních škol s jasnou metodikou finančního vzdělávání. Finanční tematiku je možné začlenit do různých předmětů a získat tak

další prostor pro to, aby si děti měly možnost správné a funkční vzorce finančního chování dostatečně osvojit.

Hledat cesty by se měly rovněž pro zvýšení efektivity finančního vzdělávání dospělých. Pomoci může opakování, vytvoření skupin na sociálních sítích, ve kterých mohou jejich členové diskutovat, kulturní a společenské vzdělávací akce, obecná diskuse apod. Média mohou přinášet příklady správného i špatného chování a ukazovat správné vzory.

Zásadní je také srozumitelnost předávaných informací. Lidé často tápou v terminologii, topí se v přemíře informací, finance jim připadají jako neuvěřitelně složitá oblast. Je tedy třeba soustředit se jen na to nejpodstatnější a dbát na to, aby způsob komunikace byl co nejjednodušší. Žádné *LTV*, *DTI*, *DSTI*, *fixace*, *domicilace*, *indexace* nebo *vinkulace* do vysvětlování nepatří.

Podporovat by se měla oblast zdravých finančních návyků a schopnost dlouhodobého strategického plánování. Od nejútlejšího věku bychom si měli navykat, že je třeba zvažovat, kolik a za co je dobré a dlouhodobě udržitelné (bezpečně) utrácet. Ať už zvolíme metodu rozdělení hotovosti do obálek, excelovskou tabulku, aplikaci do telefonu nebo sofistikovanější programy, které dnes již standardně bývají součástí internetového bankovníctví jednotlivých bankovních ústavů. Využít můžeme výše popsaného pravidla 10 – 20 – 30 – 40, ale klidně i jiného účinného nástroje, který bude sledovat stejný cíl, totiž naučit nás uvažovat v souvislostech a počítat i s tím, že *život nemusí být vždycky růžový*.

Regulace poskytování úvěrů, například formou dokládání účelovosti u všech typů úvěrů, jak navrhuje Hummel, je dle našeho názoru dvojsečná. Již v předchozím textu jsme zmiňovali příklad komplikací, jež by například zákaz možnosti vzít si spotřebitelský úvěr na automobil mohl znamenat pro začínající osobu samostatně výdělečně činnou. Přílišná regulace by však mohla způsobit i to, že část spotřebitelů bude hledat řešení své složité životní situace v šedé zóně ekonomiky, což jejich finanční poměry ve výsledku ještě zhorší.

Jednotliví poskytovatelé úvěrů by však měli mít zájem na tom půjčovat pouze osobám, které jsou s vysokou mírou pravděpodobnosti schopné svůj závazek splatit, a důsledně tedy sledovat a hodnotit bonitu svých klientů.

Oddlužení na státní úrovni je rovněž rozporuplné. Podobně jako Vášová se domníváme, že významná část spotřebitelů se oddlužením nepoučí a brzy se znovu dostane do stejné situace, v níž byli dřív, a možná to tentokrát bude ještě horší.

Spoléhat budou i nadále pouze na stát a své nebezpečné chování omlouvat a považovat za běžné (když stát s oddlužováním běžně počítá). Věřitelé budou nadále přicházet o své peníze a dlužníci se nenaučí nést za nesprávné chování odpovědnost.

Na druhou stranu zákrok proti praktikám mnohých exekutorských společností na místě je. Lidem, kterým se malý prohřešek vinou nejrůznějších průtahů a nekomunikace ze strany exekutorů vyšplhal do astronomických výšek a kteří se aktivně snaží smířící cestu nalézt, bychom pomocnou ruku s klidným srdcem nabídli.⁶²

Napomoci situaci by mohlo rovněž rozšíření služeb kvalitních finančních poradců. Takoví poradci by měli být na první pohled odlišitelní od těch ostatních (asociace, certifikáty, nutnost složit jakési finanční „atestace“ apod.).

11. Závěr

Cílem této studie bylo věnovat se příjmovým a majetkovým rozdílům ve společnosti, jejich příčinám, důsledkům a návrhům řešení, a dále pak aspektu chudoby v naší společnosti. Pokusili jsme se na téma nahlédnout z různých úhlů pohledu a věnovat se i širokým souvislostem.

Každý z autorů této práce má více než desetileté zkušenosti s přímou prací s klientem, a navíc jedno z nejvyšších možných vzdělání dosažitelné v naší republice v oblasti finančního poradenství a plánování – prestižní, mezinárodně uznávaný certifikát EFA (evropský finanční poradce).

Již více než deset let učíme lidi správně finančně přemýšlet, volit vhodné finanční nástroje k vyřešení jejich potřeb a nejrůznějších životních situací, ale také hasíme požáry, které svou unáhleností a nerozumem klienti mnohdy rozpoutají. Jsme lektory finanční gramotnosti na základních a středních školách, pořádáme přednášky na finanční témata pro dospělé, školíme další finanční poradce. Získali jsme tak silný empirický základ, z něhož jsme čerpali i při psaní těchto řádků.

Co se týče příjmových a majetkových rozdílů ve společnosti, domníváme se, že je třeba smířit se s tím, že rozdíly existují a existovat budou, a tento fakt

⁶² Viz také Hábl, Radek: Češi se dostávají z dluhových pastí. Počet skončených exekucí převyšuje ty zahájené. 2019. Zdroj: https://www.lidovky.cz/byznys/pravo-a-justice/cesi-se-dostavaji-z-dluhových-pasti-pocet-skoncenych-exekuci-prevysuje-ty-zahajene.A190310_161626_ln_byznys_pravo_ssu

jednoduše přijmout. Ostatně i historicky tu rozdíly byly vždycky. Rozdíly jsou normální.

Každý z nás máme jinou mentální kapacitu a vlohy pro něco jiného, každého z nás něco jiného baví a naplňuje, každý z nás je ochotný pracovat s jiným nasazením. Někdo je spokojený, může-li pomáhat druhým, jiný chce inspirovat a dosahovat toho, co ještě nikdo nedokázal. A každý by měl sklízet to, co zasévá.

Jsem-li ochotný studovat vysokou školu, věnovat pět šest let svého života prohlubování svých znalostí a dovedností, které v konečném důsledku obohatí celou společnost, mám-li dvě zaměstnání, po večerech jsem místo u piva v hospodě s kamarády v garáži a vymýšlím nějakou novou převratnou technologii nebo pracuji jako OSVČ dvakrát víc než můj kolega, měl bych za to mít právo získat vyšší finanční ohodnocení než například ten, kdo jde po dokončení povinné školní docházky vykonávat pomocné stavební práce. Jsem-li osoba, která aktivně vyhledává pracovní příležitosti sama, vytváří hodnoty, je nucena strategicky uvažovat a investovat, případně dokonce dává práci jiným, měl bych za to mít víc peněz než ten, kdo s čistou hlavou po osmihodinové směně odchází domů za svou rodinou a svými koníčky a nic jiného neřeší.

Co je však důležité, mělo by být přirozené se k sobě navzájem chovat slušně a lidi za dobře odvedenou práci uznávat, respektovat a adekvátně ocenit. Všechny lidi, bohaté i ty ostatní. Ředitele velké společnosti za to, že umožňuje mnoha lidem získat příjem, uživit rodinu a naplnit jejich sny, řidiče autobusu za bezpečnou cestu našich dětí ze školy, uklízečku za to, že je nám v kanceláři či na ulici dobře. Pokud se každý z nás začne soustředit na vlastní spokojenost a přestane se donekonečna srovnávat s ostatními, věříme, že se může celé společnosti ulevit. (A úvěrů a exekucí výrazně ubyde).

Chudoba sice může být způsobená vnějšími vlivy, ale do značné míry bývá také otázkou volby. Stát se silným sociálním systémem poskytuje dle našeho názoru dostatek prostoru, jak z pasti chudoby uniknout. Sociálně slabí dostávají řadu dávek, mají prostor navštěvovat nákladné rekvalifikační kurzy, zapracovat na sobě a najít si dobře placenou práci, na úradech práce se nabízejí tisíce volných pracovních míst. Jak říká jedno staré přísloví, když se chce, tak to jde. Začít se však musí včas. Naše zkušenosti potvrzují, že má-li člověk zájem něco změnit, tak to také změní. Potvrzují ovšem také skutečnost, že řadě lidí status quo vyhovuje a

prostě nic měnit ani nic dělat *nechtějí*. Jsou spokojeni doma, pobírají sociální dávky, pracují na černo, *dojí* systém, kde se dá.

Za to, že někteří vědomě volí život na dluh a na dluh si kupují věci, které nepotřebují, si mohou sami, a stejně tak za to, že pak před svými závazky až příliš dlouhou dobu „strkají hlavu do písku“, nekomunikují a nehledají řešení. Takoví lidé by měli důsledky svého jednání silně pocítit. Ti, kteří se do problémů dostanou nešťastnou souhrou okolností, se většinou dostat z problémů dokáží. Důvod je snadný – udělají pro to maximum a nečekají, co jim kde spadne do klína.

Těžkou finanční situaci nesou těžko především děti, ale položme si otázku – vzpomínáme jako dospělí s respektem spíš na učitele, kteří na nás byli za našich školních let milí, nic po nás nechtěli, ale nic nás ani nenaučili, nebo na ty, kteří na nás soustavně vyvíjeli mírný tlak, nutili nás donekonečna omílat rutinní příklady, letopočty či cizí slovíčka, ale tím nás skutečně posunuli dál? I dítě se těžkou životní situací své rodiny může inspirovat. Buď zjistí, že tak jako jeho rodič se chovat nemá, protože z toho plynou vážné důsledky a už nikdy to nebude chtít zažít znovu, anebo se naučí, že ať se bude chovat jakkoli, ať utratí sebevíc peněz a sebevíc se zadluží, nakonec ho z té bažiny vždycky někdo vytáhne.

A na úplný závěr tu máme ještě jeden malý tip. Většina lidí považuje finance za velmi vážné téma, a vážným tématům máme zpravidla tendenci se raději vyhýbat. Co kdybychom hospodaření s naším rodinným rozpočtem mírně polidštili a udělali z něj i trochu zábavu? Autorům této studie se velmi dobře osvědčilo učit lidi pořídit si kromě *špárkonta* (odvozeno od německého slovesa *sparen*, tj. šetřit), určeného na různé dlouhodobé výdaje, také tzv. *špáskonto* (odvozeno od českého slova rovněž německého původu *špásovat*) určené výhradně pro vlastní zábavu.

Na špáskonto lidé stejně jako na ostatní finanční nástroje v jejich portfoliu každý měsíc posílají určité předem jasně zvolené procento svého příjmu a mají za úkol následně prostředky na špáskontu nahromaděné „pořádně roztočit“ za něco, co udělá radost právě jim. Ne partnerovi, ne dětem. Jim. Někteří špásují každý měsíc (pořídí si každý měsíc novou knihu, pokud je baví čtení, zajdou si na masáž, pokud rádi relaxují atp.), někteří čekají, až bude špáskonto plnější a poté si pořídí třeba vysněné elektrokolo. Bez výčitek. Podstatou špáskonta jsou totiž hranice, možnost si bez výčitek užívat, nebo si bez výčitek pořídit něco nákladného a přitom vědět, že to není na úkor naší rodiny. Existuje totiž nemalé množství lidí, kteří si

každou korunu, kterou věnují sobě, vyčítají. Obzvláště v situacích, kdy je rodinný rozpočet napnutý.

S humorem jde všechno lépe, říká se. A proto změní-li dlužníci postoj k financím, rozhodnou-li se, že budou finančně v pohodě, zapojí-li obyčejný selský rozum a přestanou-li se neustále ohlížet na to, co si o nich myslí ostatní, jsme přesvědčeni, že se změní celá řada věcí kolem nich.

Vždyť peníze nemusí být hrozbou. Mohou nám přinést spokojený život.



Zdroj: Partners Financial Services, a.s., projekt Den finanční gramotnosti

12. Seznam použitých zdrojů

Knížní zdroje:

- Ariely, Dan: Jak drahé je zdarma, Práh 2009.
- Ariely, Dan: Peníze a zdravý selský rozum, Práh 2019.
- Cialdini, Robert B., Zbraně vlivu, Jan Melvil Publishing 2011.
- Cialdini, Robert B.: Před-svědčování, Jan Melvil Publishing 2016.
- Corley, Thomas C.: Change Your Habits, Change Your Life: Strategies that Transformed 177 Average People into Self-Made Millionaires Mar 11, 2016.
- Covey, Sean: 7 návyků šťastných dětí, FC Czech 2009.
- Eker, T. Harv: Jak myslí milionáři, Práh 2006.
- Hornáková, Michaela: Různé kritické pohledy na spotřebu a spotřební společnost, FFUP 2012.
- Keller, Jan: Abeceda prosperity, Brno, Doplněk 2003.
- Kiyosaki, Robert T.: Utečte z krysiho závodu: Nauč se, jak peníze pracují, a staň se bohatým dítětem. Pragma 2015.
- Linhart, J., Petrusek, M., Vodáková, A., Maříková, H.: Velký sociologický slovník, Praha: Karolinum 1996.
- Petrusek, Miloslav: Společnosti pozdní doby, Slon 2007.
- Toman, Ivo: Debordelizace hlavy, TAXUS International 2009.
- Veblen, Thorstein: Teorie zahálčivé třídy, Slon 1999.
- Williams, John: Jak dělat, co vás baví, a dostat za to zapláceno, Grada 2012.

Odborné články na internetu a videa:

Aktuálně: Diskuse k článku: Doba postfaktická? Emoce vítězí. Pravdu má ten, kdo má nejvíce lajků, volíme baviče, říká Špok. Zdroj:
<https://video.aktualne.cz/dvttv/doba-postfakticka-emoce-vitezi-pravdu-ma-ten-kdo-ma-nejvice/r~4868c726ac4011e687f70025900fea04/v~diskuse/>

Aktuálně: Něco je s námi špatně. Jsme fetišáci úspěchu, jen přebíráme systém a diktát, říká Moric. Zdroj: <https://video.aktualne.cz/dvtv/neco-je-s-nami-spatne-jsme-fetaci-uspechu-jen-prebirame-syst/r~9d72cc28f24511e99ec9ac1f6b220ee8/>

Alarm: Exekuce, černé svědomí Česka, 2018. Zdroj:

<https://a2larm.cz/2018/12/exekuce-cerne-svedomi-ceska/>

Bez akce ani ránu. Češi nakupují ve slevách polovinu zboží, třeba tuzemák. 2018.

Zdroj: https://www.idnes.cz/ekonomika/domaci/akce-obchody-trzby-letaky-rum.A180321_220728_ekonomika_amu

Brázdilová, Michaela: Příjmová nerovnost v České republice, 2016. Zdroj:

<https://www.statistikaamy.cz/2016/08/prijmova-nerovnost-v-ceske-republice/>

Českobudějovický deník: Bývalý kouč Jágra: Tato doba vytváří cílové fetišáky, eurospratky, 2016. Zdroj: https://ceskobudejovicky.denik.cz/hokej_region/byvaly-kouc-jaromira-jagra-tato-doba-vytvari-cilove-fetaky-eurospratky-20161215.html

ČNB – Peníze na útěku. Zdroj: <https://www.penizenauteku.cz/>

ČT24: Řada rodin přišla ze dne na den o všechno. V roce 1948 komunisté naplno rozpoutali znárodňování, 2018. Zdroj:

<https://ct24.ceskatelevize.cz/domaci/2460688-rada-rodin-prisla-ze-dne-na-den-o-vsechno-v-roce-1948-komuniste-naplno-rozpoutali>

ČTK: Stát vydělává na exekucích až půl miliardy ročně, tvrdí asociace věřitelů, 2019. Zdroj: <https://zpravy.aktualne.cz/ekonomika/stat-vydelava-na-exekucich-az-pul-miliardy-rocne-tvrdi-asoci/r~395d65fad5ed11e9b259ac1f6b220ee8/>

Deník: Češi mají potíž s finanční gramotností, 2017. Zdroj:

<https://www.denik.cz/ekonomika/cesi-maji-potiz-s-financni-gramotnosti-20170329.html>

Deník: Průzkum: Nejvíce finančně gramotní jsou lidé v Praze, 2016. Zdroj: <https://www.denik.cz/ekonomika/pruzkum-nejvice-financne-gramotni-jsou-lide-v-praze-20161201.html>

Dubská, Zeman: Analýza vývoje indikátorů nerovnosti v ČR a jejich dopad na růstový potenciál ČR, 2015. Zdroj: https://www.vlada.cz/assets/ppov/udrzitelny-rozvoj/CR-2030/dubska-Analyza-defin-vc-priloh-C-opraveno_def_2016_11_24.pdf

E15: Průzkum: Finanční gramotnost Čechů je stále jen průměrná, 2019. Zdroj: <https://www.e15.cz/finexpert/bydlime/pruzkum-financni-gramotnost-cechu-je-stale-jen-prumerna-1362463>

Epale: Finanční gramotnost je špatná, ukázal další průzkum, 2019. Zdroj: <https://epale.ec.europa.eu/cs/content/financni-gramotnost-je-spatna-ukazal-dalsi-pruzkum>

Exekutorská komora ČR: Statistický list I., 2019. Zdroj: <http://www.statistiky.ekcr.cz/docs/statisticky-list-I.pdf>

Forbes: Co bude se Singapurem? Zemřel Lee Kuan Yew, tvůrce nejlépe fungujícího města světa. 2015. Zdroj: <https://www.forbes.cz/co-bude-se-singapurem-zemrel-lee-kuan-yew-tvurce-nejlepe-fungujiciho-mesta-sveta/>
Hábl, Radek: Češi se dostávají z dluhových pastí. Počet skončených exekucí převyšuje ty zahájené. 2019. Zdroj: https://www.lidovky.cz/byznys/pravo-a-justice/cesi-se-dostavaji-z-dluhovych-pasti-pocet-skonceny-exekuci-prevysuje-ty-zahajene.A190310_161626_ln_byznys_pravo_ssu

Hovorková, Kateřina: Po pěti týdnech neví nic. Kurzy finanční gramotnosti nefungují, lidé se zadlužují dál, 2019. Zdroj: <https://zpravy.aktualne.cz/finance/problem-s-financni-gramotnosti-za-pet-tydnu-si-nic-nepamatuj/r~fe19b80a8e7e11e9be22ac1f6b220ee8/>

iDnes: PŘEHLEDNĚ: Měnová reforma v roce 1953, lístky zmizely a úspory s nimi. Zdroj: https://www.idnes.cz/ekonomika/domaci/menova-reforma-1953-listky-uspory-ksc-zlodejina.A180601_405038_ekonomika_hm1

iRozhlas: Rozdělení svobodou, 2019. Zdroj: <https://www.irozhlas.cz/sites/default/files/documents/4cb643625998e931d8f0a9aa34bbb254.pdf>

iRozhlas: Zkušenost s exekucí přiznává 16 procent Čechů, říká sociolog Prokop. Ukazují to unikátní data z výzkumu, 2019. Zdroj: https://www.irozhlas.cz/zpravy-domov/exekuce-vzdelanostni-mobilita-vzdelani-prokop-tridy_1910080600_jab?latlng=49.82127350693801|15.480000000000018|6

Kiyosaki, Robert B. – Krysí závod. Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=NHuix5ufBsQ>

Klesla, Jan. Lidská psychologie je podobně složitý systém jako počasí. 2017. Zdroj: http://ceskapozice.lidovky.cz/tema/lidska-psychologie-je-podobne-slozity-system-jako-pocasi.A170110_233606_pozice-tema_lube

Luštinec, Ondřej: Eurostat: Rozdíl mezi nejbohatějšími a nejchudšími je v Česku nejnižší mezi zeměmi EU, 2018. Zdroj: https://www.irozhlas.cz/ekonomika/nerovnost-prijmu-ceska-republika-eurostat-evropska-unie-mzdy_1804271431_dp

Mapa exekucí. Zdroj: <http://mapaexekuci.cz/>

Mapa exekucí: Zdroj: <http://mapaexekuci.cz/index.php/mapa-2/>

MFČR: Standard finanční gramotnosti, 2017. Zdroj: <https://www.mfcr.cz/cs/aktualne/aktuality/2017/standard-financni-gramotnosti-29163>

Novinky: Češi sice spoří, ale z našetřených peněz při výpadku příjmu dlouho nevydrží, 2019. Zdroj: <https://www.novinky.cz/finance/clanek/cesi-sice-spori-ale-z-nasetrenych-penez-pri-vypadku-prijmu-dlouho-nevydrzi-40298002>

Novinky: Klienti H-Systemu přijdou definitivně o domy, 2019. Zdroj: <https://www.novinky.cz/domaci/clanek/us-odmitl-stiznost-svatopluku-verdikt-o-vyklizeni-domu-dal-plati-40298363>

Novinky: Třetina domácností žije nadoraz, nic neušetří, 2019. Zdroj: <https://www.novinky.cz/finance/clanek/tretina-domacnosti-zije-nadoraz-nic-neusetri-40299661?dop-ab-variant=18&seq-no=3&source=hp>

Průměrná mzda - vývoj průměrné mzdy, 2019. Zdroj: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/mzdy/>

Svoboda, Jakub. Češi nakupují více podle slev, často se ale spálí, 2016. Zdroj: <https://www.novinky.cz/finance/clanek/cesi-nakupuji-vice-podle-slev-casto-se-ale-spali-347756>

The Decoy Effect, Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=33aaQdtD20k>

Vilfredo Pareto, Zdroj: https://cs.wikipedia.org/wiki/Vilfredo_Pareto

13. Autoři

Mgr. Pavel Dohnal, EFA

Finanční poradce, projektový manažer a školitel na centrále společnosti Partners Financial Services, a.s., lektor finanční gramotnosti, kouč. Vzdělání získal na Fakultě informatiky a Pedagogické fakultě Masarykovy univerzity v Brně. V roce 2011 byl jedním z prvních devíti lidí v České republice, kteří složili zkoušku pro získání prestižního profesního certifikátu pro finanční poradce EFA. Praxi v oboru má přes 10 let.



Mgr. Ivan Procházka, EFA

Finanční poradce s třináctiletou praxí v oboru finančního plánování a finančního poradenství, školitel na centrále společnosti Partners Financial Services, a.s. Vystudoval bakalářský obor Sociologie a sociální politika na Fakultě sociálních věd Univerzity Karlovy, magisterský titul získal v oboru Sociologie. Od roku 2016 je držitelem certifikace EFA. Vedle praxe finančního poradce se aktivně věnuje sociální psychologii.



Mgr. et Mgr. et Mgr. Alena Středová, EFA

Finanční poradkyně, školitelka na centrále společnosti Partners Financial Services, a.s., lektorka finanční gramotnosti, překladatelka, tlumočnice, pedagožka. Vystudovala obory bohemistika, obecná jazykověda, anglistika a Učitelství angličtiny pro SŠ na Filozofické fakultě Masarykovy univerzity v Brně. V roce 2011 získala jako jedna z prvních devíti lidí v České republice prestižní profesní certifikát pro finanční poradce EFA. Ve financích se pohybuje více než 10 let.

