



Príručka pre DoFin mentorov a ambasádorov

Milý/-á DoFin Mentor/-ka a Ambasádor/-ka,

ďakujeme, že ste sa rozhodli pre projekt DoFin a spolu s nami budete podporovať finančnú gramotnosť. Spolu s vami si posvietime na podvodníkov, úžerníkov a ostatných ľudí, ktorým z anatomického hľadiska čo-to v chrbte chýba.

Ak vám dvíha tlak každá správa o oklamanej babičke, ktorá prišla o úspory, vedzte, že v podobnej tenzii sme spolu. Preto sa potrebujeme uvoľniť a zhlboka vdýchnuť naše skúsenosti s peniazmi aj ostatným - práve Dofákom, ktorí ich budú šíriť medzi spolužiakov, dôchodcov, deti v škôlke či kdekoľvek inde, kde je to potrebné. Dobrá vec, no nie?

Podíme si ukázať, ako na to!

DoFin



CYKLUS PRE MENTOROV

SEP

Online infostretnutie

Možnosť absolvovať bezplatné školenie pre DoFin vedúcich

...a stať sa tak mentorom DoFinu aj vedúcim účastníkov

Zladenie sa s koordinátorom na škole

Koľko účastníkov DoFin si má ideálne zvoliť DoFin? Ako náborovať DoFin účastníkov?

Nábor DoFin účastníkov

Ideálne je, ak sa účastníci registrujú do 15.10.
- zodpovedný za schválenie registrácie je ich DoFin Vedúci

OKT-NOV

Zladenie sa s DoFin účastníkmi

Mentor sa s účastníkmi dohodne na **3-5 stretnutiach**, kde preberú **3 úvodné témy** na základe odporúčaní a podkladov v **Príručke pre mentorov a ambasádorov** (každý mentor získava Príručku po absolvovaní 2. školenia) a nastaví si s účastníkmi ciele pre Rozvoj talentu a Dobrovoľníctva v jednej z 8 oblastí (*investovanie, reklama, kryptomeny...*)

Školenia DoFin mentorov

12.-13.10.
a 15.-16.11.

**OKT-
-NOV**

Nastavenie DoFin cieľov (Rozvoj talentu, Dobrovoľníctvo)

do 30.11.

Realizácia stretnutí s DoFin účastníkmi

**DO 30.
JÚNA**

Plnenie cieľov

Vyplnenie hodnotenia účastníka v ORB do 30.6.

na základe e-mailovej notifikácie po ukončení plnenia danej oblasti (Rozvoj talentu/ Dobrovoľníctvo)

DEC-JÚN

DoFin



5peňazi



NADÁCIA
NÁRODNEJ
BANKY
SLOVENSKA

CYKLUS PRE AMBASÁDOROV

SEP

Online infostretnutie

Možnosť absolvovať bezplatné školenie pre DoFE vedúcich

...a stať sa tak mentorom DoFinu aj vedúcim účastníkov

Zladenie sa s koordinátorom na škole

Kolko účastníkov DoFE si má ideálne zvoliť DoFin? Ako náborovať DoFin účastníkov?

Nábor DoFin účastníkov

Ideálne je, ak sa účastníci registrujú do 15.10.
- zodpovedný za schválenie registrácie je ich DoFE Vedúci

OKT-NOV

Zladenie sa s DoFin účastníkmi

...a s mentorom na 3-5 stretnutiach kde spoločne preberiete 3 úvodné témy. na základe odporúčaní a podkladov v **Príručke pre mentorov a ambasádorov** (každý mentor získava Príručku po absolvovaní. 2. školenia) a nastavíte s účastníkmi ich ciele pre. Rozvoj talentu a Dobrovoľníctva v jednej z 8 oblastí (investovanie, reklama, kryptomeny...)

Školenia DoFin ambasádorov

12.-13.10. a 15.-16.11.

Pomoc účastníkom pri nastavovaní DoFin cieľov (Rozvoj talentu, Dobrovoľníctvo).

do 30.11.

OKT-NOV

Realizácia stretnutí s DoFin účastníkmi

DEC-JÚN

PRIEBEŽNE

Pomoc účastníkom s realizáciou dobrovoľníctva a pomoc so zapisovaním evidencie v ORB

Nábor do DoFinu

DoFin nábor prebieha spolu s klasickým DofE náborom.

Aby všetko prebehlo čo najhladšie, odporúčame sa vopred zladiť s Koordinátorom/Mentorom/Ambasádormi na spôsobe náboru a počte účastníkov, ktorých chcete do DoFinu v tomto roku zapojiť.

Inšpiráciu pre nábor nájdete na

<https://www.dofe.sk/naborove-materialy>.

Zároveň sme pre vás na tomto linku pripravili

DoFin náborový balíček, v ktorom nájdete:

- plagáty A4,
- letáky A5,
- náborové videá,
- prezentáciu
- a ďalšie materiály, ktoré môžete pri náboře využiť.

Nezabudnite však, že je potrebné **registrovať účastníkov do 15. 10.** - registráciu do ORB a poplatky rieši, rovnako ako pri klasickom DofE, Vedúci účastníka.

Metodika nastavovania cieľov

DoFin si účastník môže zvoliť na **bronzovej** alebo **striebornej úrovni**.

Na bronzovej úrovni si môže program vyskúšať a zistiť, aké to je určité obdobie cieľavedome pravidelne pracovať, vnútorne sa motivovať vo vybraných oblastiach a dosiahnuť stanovený cieľ.

Strieborná úroveň má v programe DofE svoje špeciálne miesto. Pri nastavovaní a hodnotení strieborných cieľov sme už prísnejší a pri týchto úrovniach sa nutne zvyšujú aj nároky na účastníka.

Bronzová úroveň

Rozvoj talentu

- Cieľ musí mať jasne popísaný merateľný začiatkový stav a merateľný konečný stav.
- Cieľ si účastník stanovuje v rámci jednej z 8 tém - *Investovanie, Reklama, Podvody, Kryptomeny, Hazard, Behaviorálna ekonómia (Psychológia peňazí), Optimalizácia rozpočtu alebo Sociálno-zelená ekonómia*.
- Účastník musí uviesť do cieľa realistickú verziu konečného stavu. Ak má účastník vyššiu ambíciu, môže uviesť do znenia cieľa aj tú.

- Príklad správne stanoveného cieľa:

• Niečo som už o investovaní počul, ale neviem, ako to vlastne robiť. Zistím, aké rôzne typy investičných stratégií existujú. Potom si nájdem appku, v ktorej si môžem vyskúšať simulované investovanie, odskúšam aspoň 3 rôzne investičné stratégie a vyhodnotím si, ktorá by bola pre mňa najvyhovujúcejšia.

Dobrovoľníctvo

- V celi musia byť jasne popísané

- problém/potreba,
- riešenie a aktivity (čo chce urobiť účastník pre vyriešenie problému/naplnenie potreby).

- Cieľ v dobrovoľníctve by mal byť zameraný na multiplikáciu vedomostí a zručností, ktoré účastník získal v rámci Rozvoja talentu alebo v iných finančných témach.

- Cieľ má obsahovať odhad, na koľkých ľuďoch bude mať účastník dosah.

- Príklad správne stanoveného cieľa: *Zistil som, že moji spolužiaci nevedia o tom, že investovať sa dá rôznymi stratégiami a nepoznajú riziká, ktoré majú. Vytvorím virálne video, kde predstavím 3 investičné stratégie a ich za a proti. Následne poprosím učiteľku, aby sme si na občianskej/inej hodine video pustili a budem diskutovať so spolužiakmi (je ich 25), ktorú stratégiu by si zvolili oni.*

Strieborná úroveň

Rozvoj talentu

- Platia všetky minimálne štandardy z bronzovej úrovne.
- Cieľ musí mať navyše uvedený dôvod, prečo si účastník vybral túto aktivitu, prečo je preňho cieľ atraktívny/aký má cieľ prínos pre jeho ambície a budúcnosť.
- Príklad správne stanoveného cieľa:
 - *Momentálne neviem, kde by som si vedel mesačne ušetriť peniaze, aby som si mohol kúpiť nové AirMaxy. Zmapujem svoje výdavky a výdavky ďalších dvoch spolužiakov a na konci troch mesiacov budem mať vypracovaný môj rozpočet. Môj rozpočet bude vypracovaný tak, že mesačne si ušetrím 30 eur. Tento cieľ som si vybral, lebo som zistil, že som „míňač“ a vreckové miniem takmer hneď, ako ho dostanem. Rád by som sa naučil šetriť si, aby som si mohol kúpiť vysnívané tenisky.*

Dobrovoľníctvo

- Platia všetky minimálne štandardy z bronzovej úrovne.
- V celi musí byť okrem problému/potreby a riešení/aktivít jasne popísaný aj dosah na účastníka (čo sa účastník pri realizácii dobrovoľníctva naučí).

- Príklad správne stanoveného cieľa:

- *Zistil som, že mnoho mojich spolužiakov si nerobí rozpočet a väčšinu peňazí minie hneď. Pripravím pre nich hodinu s aktivitou, vďaka ktorej spoznajú svoj Money mindset a následne si každý z nich skúsi vypracovať svoj rozpočet aj s cieľom, koľko chce ušetriť. Hodinu zrealizujem aspoň v 4 triedach. Pomôžem tak spolužiakom naučiť sa lepšie narábať so svojimi peniazmi a zároveň si zlepším prezentačné zručnosti, zabojujem proti tréme a naučím sa viesť spolužiakov pri skupinovej práci.*

Pri každej oblasti musí mať účastník v ORB uvedeného Mentora oblasti - pre oblasť Rozvoja talentu a Dobrovoľníctva je to DoFin Mentor.

Pri nastavovaní cieľov si účastník môže pomôcť témami a cieľmi v dokumente Sprievodca pre účastníkov, slúžia však len ako inšpirácia a povzbudzujeme účastníkov, aby si vytvorili vlastné ciele.

Viac informácií a tipov pri nastavovaní cieľov nájdete v **Metodike nastavovania cieľov a práce s Dofákmi** na <https://www.dofe.sk/materialy-na-stiahnutie>

Často kladené otázky

Čo sa vás môžu pýtať účastníci?

Aký je rozdiel medzi DoFinom a DoFe?

DoFin je nadstavbou DoFe - účastník si v rámci neho nastavuje ciele v tých istých troch oblastiach (Šport, Rozvoj talentu, Dobrovoľníctvo) a rovnako absolvuje aj Expedíciu. Rozdielom je, že v oblasti Rozvoj talentu si nastavuje cieľ zameraný na niektorú z finančných tém a v oblasti Dobrovoľníctvo niektorú z finančných tém ďalej šíri medzi svojich spolužiakov, v domove dôchodcov, v materskej škole a podobne. S nastavením cieľov pre tieto dve DoFin oblasti (Rozvoj talentu, Dobrovoľníctvo) účastníkovi pomáha Mentor/Hodnotiteľ aktivity, ktorý prešiel DoFin školením.

Čo musím splniť, aby som mohol robiť DoFin?

Stačí sa prihlásiť svojmu Vedúcemu alebo DoFin Mentorovi v škole, registrovať sa do ORB a zaplatiť účastnícky poplatok. Následne účastník absolvuje 3 úvodné stretnutia s DoFin Mentorom a v oblasti Rozvoj talentu a Dobrovoľníctva si zvolí finančné ciele.

Môžem DoFin robiť aj na zlate?

Bohužiaľ, nie - keďže cyklus DoFin kopíruje školský rok, účastník by na zlate nemal ako naplniť všetky potrebné hodiny aktivitami súvisiacimi s DoFinom.

Musím sa prihlasovať do ORB iným spôsobom ako pri DofE?

Nie - do ORB sa účastník prihlasuje úplne rovnako ako pri klasickom DofE. Stačí, ak si v Kategórii a Podkategórii oblastí Rozvoj talentu a Dobrovoľníctvo zvolí príslušné možnosti.

Môžem si do ORB zapisovať k Rozvoju talentu aj stretnutia s Mentorom?

Určite áno - 3 úvodné stretnutia s Mentorom pokryjú účastníkovi hodinu plnenia oblasti Rozvoj talentu v 3 daných týždňoch, keď sa stretnutie zrealizuje.

Musím robiť Dobrovoľníctvo a Rozvoj talentu v rovnakej téme?

Nemusíte. Ak sa napríklad rozhodnete venovať v Rozvoji talentu investovaniu, ale medzi svojimi spolužiakmi vnímate skôr potrebu nastaviť si rozpočet, je úplne v poriadku si zvoliť odlišné témy. Vo všeobecnosti však platí, že ak sa téme účastník venuje v rámci Rozvoja talentu, bude ju o to lepšie vedieť podať aj tým, ktorým bude pomáhať v rámci Dobrovoľníctva.

Musím mať Rozvoj talentu alebo Dobrovoľníctvo ako hlavnú úroveň?

Nie, nemusíte. Avšak ak si účastník zvolí ako hlavnú oblasť Šport, je potrebné nastaviť si všetky ciele (Rozvoj talentu, Dobrovoľníctvo aj Šport) do 30. 11., aby ste ich stihli naplniť.

Môžem si začať plniť Dobrovoľníctvo až po splnení oblasti Rozvoj talentu?

Ak má účastník ukončený Rozvoj talentu, je na svoju tému väčším odborníkom a vie ju lepšie sprostredkovať ďalším, preto je ideálne začať s Dobrovoľníctvom až po uzavretí oblasti Rozvoja talentu.

Môžete si ho začať plniť aj naraz, no mali by ste mať absolvované aspoň 3 úvodné stretnutia s Mentorom.

Musím v Dobrovoľníctve len učiť spolužiakov?

Nie. Účastník môže napríklad pomôcť dôchodcom brániť sa pred podvodmi, vzdelávať deti v nízkoprahovom centre o tom, ako si vytvoriť rozpočet, alebo rodičov o kryptomenách a podobne.

Čo môže zaujímať vás?

Musím sa registrovať ORB?

Nie, nemusíte. Stačí, ak si do ORB účastník zapíše vaše údaje ako údaje Hodnotiteľa a po ukončení oblastí Rozvoj talentu/Dobrovoľníctvo vyplníte hodnotenie účastníka.

Som zároveň DofE Vedúci?

Nie. Ste len Hodnotiteľom oblasti Rozvoj talentu/Dobrovoľníctvo. Každý účastník má okrem vás vlastného DofE Vedúceho. Ak by ste však chceli s účastníkmi pracovať intenzívnejšie, môžete sa stať

Vedúcim - školenie je pre vás vďaka DoFinu bezplatné. Viac o školeniach Vedúcich nájdete na <https://www.dofe.sk/skolenia>.

Čo ak som Ambasádor a nemám v škole DoFin Mentora?

Sú dve možnosti. Prvou je prehovoriť niekoho z učiteľov, aby sa zapojil do DoFinu ako Mentor. 😊 V prípade, že sa zrealizovať prvú možnosť nepodarí, prepojí vás Národná kancelária s DoFin Mentorom z biznisu.

Ako mám viesť stretnutia s účastníkmi?

S účastníkmi sa v úvode zladíte na termínoch 3 stretnutí, kde pokryjete spoločné úvodné témy (Money mindset - psychológia peňazí, Životné zdroje a Môj život po škole) a nastavíte si ciele DoFin oblastí Rozvoj talentu a Dobrovoľníctva. Usmernenia k tomu, ako viesť úvodné stretnutia, nájdete na ďalších stránkach spolu s odkazom na aktivity, ktoré môžete využiť s účastníkmi, ale aj so žiakmi na bežných hodinách.

Viem sa ďalej vzdelávať o finančných témach? Kde nájdem materiály?

Prehľad výstupov zo školenia nájdete na nasledujúcich stránkach príručky. K témam sú pripojené i zdroje, kde sa o témach môžete dozvedieť viac.

Výstupy zo školení

Hlavný cieľ DoFinu

Hlavným cieľom DoFinu je, aby účastníci DoFinu získali **základy** z finančnej gramotnosti, Money mindsetu a zo životných zdrojov.

Dôvod tejto kombinácie je ten, že:

1. Mladí vnímajú peniaze ako dospelácku tému, ale nemajú s ňou žiadne skúsenosti, t. j. nevedia, čo ich v dospelom živote čaká – na toto poslúži dokument „Môj život po škole“.
2. Chceme, aby sa o peniazoch hovorilo/učilo nielen v rovine finančnej, ale aj v rovine psychologickej – toto docielime tak, že s účastníkmi prejdeme tému ich Money mindsetu, ku ktorej dostanú aj pracovný hárok.
3. Chceme, aby prišlo k uvedomeniu, že peniaze nie sú jediným zdrojom na úspešný život. Toto taktiež dosiahneme predstavením témy, prácou s pracovným listom a diskusiou.

Tieto tri body sú základom, ktorý si prejde každý účastník DoFinu – t. j. viem, čo ma čaká, a poznám teóriu základov financií, môj vzťah k peniazom z niečoho pramení a peniaze nie sú jediný zdroj, ktorý rozvíjam.

Ďalej chceme, aby si mladí vybrali jednu zo **zaujímavých tém**, ktorej obsah budú vedieť **multiplikovať**. Téma môže byť inšpirovaná tými, ktoré sú prezentované, ale môže ísť aj o inú tému.

Sprievodca pre účastníkov a témy vhodné na multiplikačný efekt

Cieľom finančných tém uvedených v Sprievodcovi pre účastníkov je jednak ponúknuť tému, ktorá je atraktívna na spracovanie, ale aj možnosť túto tému posunúť ďalej do spoločnosti a splniť multiplikačný efekt. Navrhované ciele sú ponúkané ako problémy na vyriešenie, prípadne dilemy. Ich spracovanie vyžaduje od žiaka hlbší pohľad do problematiky, nie iba jednoduché googlenie pojmov. Každá téma sa začína úvodom, v ktorom sa študent dozvie, čo ho asi čaká, a je doplnená o navrhované ciele. Jazyk je zámerne zvolený ako partnerský a nie odborný.

Táto príručka je zameraná na teoretické poznatky v témach, ktoré odznejú počas DoFin školení. Návod na aktivity a know-how, ako predstaviť témy, je uvedený len pri témach Money mindsetu a zdrojov. Ostatné témy stačí mentorovi poznať z teoretického hľadiska. Účastníci DoFinu by sa mali zorientovať v nimi vybranej problematike a vedieť danú tému posunúť do praxe sami. Jednotlivé témy sú napísané tak, aby poslúžili čitateľovi ako úvod do problematiky, každá z nich je následne doplnená o praktické zdroje určené na hlbšie porozumenie.



MONEY MINDSET

I. Čo to je?

Money mindset (peňažné myslenie) sa vzťahuje na myšlienky, presvedčenia a postoje človeka k peniazom a bohatstvu. Zahŕňa, ako človek vníma svoj vzťah k peniazom, a netreba opomenúť, že Money mindset môže mať významný vplyv na finančné správanie a úspech človeka.

II. Prečo je porozumenie Money mindsetu dôležité?

- a) Môže ovplyvniť finančné správanie a úspech: Peniaze človeka môžu mať významný vplyv na jeho finančné správanie a úspech. Napríklad neustály pocit nedostatku môže viesť k zameraniu sa na úspory a rozpočtovanie, čo môže byť dôležité pre krátkodobé finančné zabezpečenie, ale nemusí viesť k dlhodobému finančnému rastu.
- b) Môže ovplyvniť finančnú pohodu: Zmýšľanie ľudí o peniazoch môže tiež ovplyvniť ich celkovú finančnú pohodu. Tí, ktorí majú zdravé peňažné myslenie, majú tendenciu byť finančne odolnejší, majú lepšie finančné návyky a menej stresu súvisiaceho s peniazmi.
- c) Dá sa odovzdávať: Zmýšľanie o peniazoch sa môže dediť z generácie na generáciu, čo znamená, že rodičia a rodinní príslušníci môžu zohrávať veľkú úlohu pri formovaní zmýšľania svojich detí o peniazoch.

d) Nehovorí sa o ňom často: O Money mindsete sa často nehovorí otvorene a úprimne, čo môže ľuďom sťažiť pochopenie a zmenu vlastného zmýšľania o peniazoch. Diskutovaním o tejto téme sa ľudia môžu naučiť rozpoznať a spochybňovať svoje vlastné obmedzujúce presvedčenia a postoje k peniazom a rozvíjať zdravšie a pozitívnejšie myslenie týkajúce sa peňazí.

e) Môže ovplyvniť život ľudí: Peniaze môžu ovplyvniť životy ľudí mnohými spôsobmi, od výberu povolania cez vzťahy až po ich celkové šťastie a pohodu. Pochopenie a riadenie vlastného zmýšľania o peniazoch môže viesť k lepšiemu finančnému rozhodovaniu sa a v konečnom dôsledku môže viesť k lepšiemu životu.

Je dôležité viesť otvorený a úprimný rozhovor o zmýšľaní o peniazoch, aby sme ľuďom pomohli pochopiť a spravovať ich vlastné zmýšľanie o peniazoch a v konečnom dôsledku zlepšiť ich finančnú pohodu a úspech.

Mať zdravé „myslenie“/postoj k peniazom znamená pochopiť, že peniaze sú nástrojom na dosiahnutie cieľov a že nie sú vo svojej podstate dobré alebo zlé. Znamená to tiež uvedomiť si svoje vlastné myšlienky a presvedčenia o peniazoch, a byť ochotný ich spochybniť a zmeniť, ak nám neslúžia dobre.

III. Čo sa s tým dá robiť?

Peňažné myslenie sa dá časom rozvíjať a pestovať, nie je to niečo, s čím sa človek narodí, naopak, dá sa zmeniť správnym nastavením mysle a konaním. Prvým krokom na zmenu je uvedomenie si svojho nastavenia v rámci jednotlivých tendencií. To nám následne otvára možnosť zmeny.

Na školení sme hovorili o 2 oblastiach finančného myslenia. Prvou boli kvadranty, na ktorých sme si vysvetlili vplyv rodinného zázemia na postoje voči peniazom, druhou boli tendencie. Tendencie hovoria o spôsobe, akým narábame s peniazmi - ani jeden zo spôsobov nie je dobrý alebo zlý, ale v extrémnych hodnotách nám znižuje našu kvalitu života.

IV. Ako viesť stretnutie

Návrh ako viesť stretnutie, spolu s aktivitami a ďalšími zdrojmi, nájdete na <https://www.dofe.sk/dofin>.





INVESTOVANIE

V dnešnom svete sa zabezpečenie našej finančnej budúcnosti stalo dôležitejším ako kedykoľvek predtým. Jedným z kľúčových spôsobov, ako tento cieľ dosiahnuť, je investovanie. V tejto sekcii preskúmame koncept investovania, ako sa odlišuje od sporenia, popíšeme rôzne dostupné investičné možnosti, prediskutujeme dôvody, prečo je investovanie dôležité a pod.

I. Čo je investovanie a ako sa líši od sporenia?

Investovanie a sporenie sa často používajú zameniteľne, ale predstavujú odlišné prístupy k správe peňazí. Sporenie zvyčajne zahŕňa odloženie časti príjmu na bezpečný a ľahko dostupný účet, ako je sporiaci účet (pre skôr narodených napríklad aj vkladná knižka), prípadne aj jednoduché odkladanie hotovosti „do šuflíka“. Na druhej strane investovanie predstavuje nákup investičných aktív (akcie, dlhopisy, komodity, fondy...) s pozitívnym očakávaným výnosom, ale aj možnou stratou. Zatiaľ čo sporenie má za cieľ zachovať kapitál (peňazí), investovanie sa snaží o jeho rast. Sporenie by nemalo byť, resp. nie je vystavené trhovému riziku, ako je to pri peniazoch určených na investovanie. To znamená, že ak si dáme peniaze na sporenie, nemalo by sa stať, že o ne „cez noc“ prídeme pre nejakú krátkodobú ekonomickú krízu.

Pri investovaní môžeme využiť rôzne stratégie a návody, ako efektívne investovať. Tieto stratégie sa dajú rozdeliť do 2 veľkých skupín, investovať pasívne a dlhodobo alebo investovať špekulatívne a skúšať „poraziť“ trh. Cieľom špekulatívneho investovania je zarábať na jednotlivých výkyvoch. Ľudskou rečou to znamená, že investor sa

snaží kúpiť akciu lacno a predáť ju drahšie. Tento proces opakuje ľubovoľný počet krát a teoreticky bohatne. Táto stratégia je veľmi jednoduchá, a preto aj príťažlivá pre začínajúcich investorov. Žiaľ, realita je často pre mnohých investorov iná a dáta ukazujú, že väčšina týchto „day traders“ na ich obchodovaní prerába. Naopak, pasívne investovanie je dlhodobé a pravidelné investovanie do vybraných investičných produktov s cieľom zhodnotiť investované peniaze počas dlhšieho časového obdobia. Pre pasívne investovanie sú ideálne dobre diverzifikované nástroje (to sú také, ktoré minimalizujú riziko rozložením medzi rôzne investičné nástroje/aktíva), ako napríklad indexové ETF fondy.

II. Investičné možnosti

Investovať môžeme do veľkého množstva vecí. Nižšie je uvedených niekoľko možností, medzi ktoré sme zaradili aj špekulatívne možnosti investovania.

a) Akcie: Investovanie do akcií poskytuje čiastočné vlastníctvo vo verejne obchodovateľných spoločnostiach. Akcie môžu ponúknuť zhodnotenie kapitálu aj dividendový príjem, ale prinášajú vyššiu mieru rizika v dôsledku výkyvov na trhu. Preto investovanie do akcií považujeme za dlhodobú činnosť.

Jednoduchšie povedané, akcie sú akoby kúsky vlastníctva spoločnosti-firmy. Keď vlastníme akcie spoločnosti, znamená to, že vlastníme časť tejto spoločnosti. Spoločnosť si môžeme predstaviť ako koláč. Každá akcia spoločnosti je ako kúsok z koláča. Ak vlastníte jednu akciu, máme malý diel spoločnosti (koláča). Ak vlastníte viac

akcií, napríklad 50% akcií danej spoločnosti, t. j. polovicu koláča, máte polovičný podiel, resp. vlastníte polovicu zo spoločnosti. Spoločnosti predávajú svoje akcie preto, aby získali peniaze na svoj rozvoj výmenou za časť svojho vlastníctva.

Hodnota akcií môže rásť a klesať. Je to trochu ako cena vecí v obchodoch - mení sa na základe toho, koľko ľudí chce kúpiť alebo prediť danú vec/akciu. Keď teda kupujeme akcie, berieme si na seba trochu rizika a dúfame, že hodnota nášho vlastníctva (akcií) bude rásť.

Ako príklad investície do akcií uvedieme akciu Apple.



Zdroj: Google.com

Ak si kúpime 1 akciu Apple, bude nás to stáť 190,69\$ (táto cena môže byť v čase vášho čítania iná). Pod cenou vidíme vývoj ceny akcie Apple v období 5 rokov. Pod grafom sú rôzne informácie o akcii, z ktorých nám stačí vedieť:

i) Dividend yield (výnos): Výnos z dividend je finančný termín, ktorý je pre investora veľmi dôležitý. Je to spôsob ako pochopiť, koľko peňazí môžeme získať z investície do akcií nejakej spoločnosti. Môžeme si to predstaviť takto: Keď investujeme do spoločnosti tým, že kupujeme jej akcie, staneme sa čiastočným majiteľom tejto spoločnosti. Ako čiastočný majiteľ môžeme dostať časť zisku spoločnosti ako odmenu za našu investíciu. Táto odmena sa nazýva dividendy. Dividendový výnos, udávaný v %, nám povie, koľko dostanem \$\$\$ z ceny akcie v určitom časovom období (napr. raz za rok, 2x za rok, 4x za rok – je to individuálne od firmy). V našom prípade to je 0,5 % z ceny akcie 190,69 \$, t. j. 9,54 \$. Dividendy svojim akcionárom vyplácajú hlavne veľké a zabehnuté spoločnosti (poistovne, elektrárne), ktoré si to môžu dovoliť, a ktoré už nereinvestujú všetky svoje zisky do ďalšieho rastu spoločnosti.

ii) Market capitalization (trhová kapitalizácia): Je to hodnota spoločnosti na burze na základe ceny akcií a akcií v obehu. Podľa tohto vieme, či ide o malú firmu, strednú alebo veľkú. Veľká trhová kapitalizácia môže naznačovať, že spoločnosť je veľká a etablovaná (dlhodobá a stabilne pôsobiaca na trhu). Malá trhová kapitalizácia môže zase značiť, že ide o menšiu, rastúcu spoločnosť.

iii) P/E ratio (Price-Earnings Ratio): Pomer P/E nám hovorí, ako trh oceňuje zisky spoločnosti. Vyšší P/E pomer môže naznačovať, že investori sú ochotní zaplatiť viac za zisk, možno preto, že očakávajú rast spoločnosti. Nižší P/E pomer môže znamenať, že akcie sú relatívne lacnejšie vzhľadom na zisky, čo by mohlo naznačovať, že trh nepovažuje spoločnosť za takú rastovú. Nie je to, samozrejme, jediný indikátor, podľa ktorého sa riadiť pri investovaní, existujú ďalšie dôležité faktory, ako je rast spoločnosti, stabilita a budúce vyhliadky. Vyšší P/E nemusí vždy znamenať lepšiu investíciu, a nižší P/E nemusí nutne znamenať horšiu investíciu.

Ak by sme teda kúpili akciu Apple, môžeme ju následne kedykoľvek predať (v rámci burzových obchodných hodín). Ak by cena klesla pod našu kúpnu hodnotu, môžeme buď akciu predať so stratou, alebo počkať, kým jej cena znova neprekročí našu nákupnú hodnotu.

b) Dlhopisy: Predstavme si, že spoločnosť potrebuje peniaze na rozšírenie svojho podnikania alebo na financovanie nových projektov. Namiesto toho, aby si požičiavala peniaze od banky, môže sa rozhodnúť vydávať dlhopisy. Keď si my kúpime dlhopis, dávame spoločnosti peniaze ako pôžičku. Spoločnosť sľubuje, že nám požičané peniaze vráti spolu s ďalšou časťou, ktorú nazývame „úrok“. Úrok je akoby odmena za to, že ste požičali svoje peniaze. Napríklad, ak si kúpime dlhopis za 100 € s úrokovou sadzbou 5 %, spoločnosť nám sľubuje, že nám o určitý čas vráti 100 € plus ďalších 5 € ako úrok.

Dlhopisy majú rôzne lehoty splatnosti. Niektoré môžu byť splatené o niekoľko rokov, iné až o desaťročie. To znamená, že musíme počkať do určitého času, kým dostaneme späť svoje peniaze.

Dlhopisy sú pre investorov atraktívne, pretože ponúkajú istotu vrátenia peňazí (ak spoločnosť alebo vláda nemajú finančné problémy) a pravidelný príjem z úrokov. Pre spoločnosti sú dlhopisy spôsobom, ako získať potrebný kapitál - peniaze na projekty alebo financovanie bez toho, aby museli predávať akcie a zdieľať vlastníctvo.

c) Nehnutelnosti: Investovanie do nehnuteľností predstavuje nákup nehnuteľnosti s cieľom zarobiť peniaze z prenájmu alebo tým, že nehnuteľnosť nadobudne po čase vyššiu hodnotu. Nevýhoda tohto investovania je taká, že človek musí mať jednoducho veľký kapitál, za ktorý si nehnuteľnosť kúpi.

d) Podielové fondy: Podielové fondy sú spôsob, ako mnoho ľudí dokopy investuje svoje peniaze do rôznych druhov aktív, ako sú akcie, dlhopisy alebo iné investičné možnosti. Ide o spôsob, ako môžete investovať, aj keď nemáte veľa skúseností alebo veľa peňazí. Spravujú ich profesionáli a investorom ponúkajú výhodu diverzifikácie a odbornosť (iní sa nám postarajú o investície). Jednoducho povedané, je to produkt, v ktorom je balík investičných produktov, medzi ktoré sa naša investícia rozdelí, a niekto, komu platíme, tento balík zostavuje a manažuje. Pri podielových fondoch si však treba strážiť poplatky, ktoré môžu byť relatívne vysoké.

e) ETF (Exchange-Traded Funds): ETF je spôsob investovania, ktorý

sa podobá na nákup akcií, ale namiesto toho, aby sme si kúpili akcie jednej spoločnosti, kupujeme podiel v celom portfóliu. Môžeme si to predstaviť ako veľký košík, kde sú rôzne druhy investícií. Môžu to byť akcie viacerých spoločností, dlhopisy alebo iné veci. ETF je akoby kúsok tohto košíka, ktorý môžeme kúpiť na burze, podobne ako akcie. Keď si kúpime ETF, stávame sa majiteľom malého podielu v tomto veľkom portfóliu. Napríklad ak ETF obsahuje akcie spoločností A, B a C, a kúpime toto ETF, stávame sa majiteľom malého kúska týchto akcií. Na nákup ETF budeme potrebovať investičný účet v banke alebo u obchodníka s cennými papiermi.

f) NFT: Non-Fungible Tokens (NFT) sú jedinečné digitálne aktíva, ktoré môžu predstavovať vlastníctvo alebo dôkaz pravosti digitálnych umeleckých diel, zberateľských predmetov a iných virtuálnych predmetov. NFT si získali popularitu ako špekulatívna investícia s potenciálom vysokých výnosov, no zároveň prichádzajú so značnou neistotou pri udržaní si ceny. Najznámejšie NFT je opica ktorá sa predala za 2,7 milióna. Inak povedané, ten, kto zaň zaplatil, má „originálne“ .jpg tejto opice: (<https://www.businessinsider.in/cryptocurrency/news/most-expensive-bored-ape-nft-sells-for-2-7-million/articleshow/87162740.cms>). Akú pridanú hodnotu to v realite predstavuje, necháme na zhodnotenie každého z vás.

g) Kryptomeny: Kryptomeny sú digitálne peniaze alebo virtuálna mena, ktorá existuje len v online svete. Sú to akoby peniaze, ktoré neexistujú vo fyzickej podobe ako mince alebo bankovky. Predstavme si, že máme obyčajné peniaze, ktoré používame na nákupy

a platby v obchodoch. Kryptomeny sú podobné, ale sú digitálne. Týmto digitálnym peniazom hovoríme kryptomeny, pretože používajú šifrovanie (tajné kódy) na zabezpečenie a správu finančných transakcií. Namiesto toho, aby sme mali peňaženku v reálnom svete, kde držíme mince alebo bankovky, používame digitálnu peňaženku na internete, ktorá nám umožňuje uchovávať, posilať a prijímať kryptomeny. Najznámejšou kryptomenou je bitcoin, ale existuje veľa ďalších, ako napríklad ethereum, ripple a mnohé ďalšie. Každá kryptomena má svoju vlastnú technológiu a spôsob fungovania. Viac o krypte napíšeme v samostatnej téme.

h) Zlato: Zlato sa dlho považovalo za uchovávateľa hodnoty a zabezpečenie proti inflácii. Dá sa kúpiť v rôznych formách vrátane fyzického zlata, zlatých ETF alebo akcií na ťažbu zlata. Investície do zlata ponúkajú potenciálne bezpečné útočisko v časoch ekonomickej neistoty, ale v stabilných trhových podmienkach nemusia poskytovať významné výnosy. Čo sa týka spomínaných výhod, existuje aj polemika, či je to vôbec pravda. Napríklad infláciu nie vždy zlato poráža, takže nemôžeme vždy s istotou tvrdiť, že zlato slúži na zabezpečenie proti inflácii. Z dlhodobého hľadiska to možno pravdivé bude, z krátkodobého určite nie. Taktiež, čo sa týka uchovania hodnoty, záleží na tom, o akom období zlata hovoríme. Ak by sme kúpili zlato koncom 80. rokov, reálne by sme ho predali so ziskom (bez započítania inflácie) až cca o 30 rokov – pozri link: <https://www.macrotrends.net/1333/historical-gold-prices-100-year-chart>.

i) Indexové fondy: Indexové fondy sú typom podielového fondu

alebo ETF, ktorého cieľom je replikovať výkonnosť špecifického trhového indexu, ako je napríklad S&P 500. S&P 500 znamená Standard and Poor 500. Číslo 500 predstavuje top hospodársky najsilnejších firiem v USA, do ktorých pri kúpe indexového fondu investujeme. Európsky ekvivalent S&P 500 je Europe Stoxx 600 Index. Indexové fondy sú pasívne spravované a ponúkajú nízke náklady v porovnaní s aktívne spravovanými fondmi.

Indexové fondy aj ETF ponúkajú investorom výhody diverzifikácie, nízkych nákladov a transparentnosti. Môžu byť vhodné pre jednotlivcov, ktorí uprednostňujú pasívny investičný prístup. To znamená, že investujeme peniaze bez toho, aby sme aktívne sledovali a menili svoje investičné rozhodnutia. V praxi to znamená, že nebudeme robiť časté kúpy a predaje investičných nástrojov, ako sú akcie, na základe krátkodobých cenových výkyvov (ak mi zrazu investícia zarobí/stratí 10 %, tak ju hneď nepredám). Na tento typ investovania by sme chceli upozorniť aj v DoFE, v zmysle dobrej voľby pre začínajúceho investora. Síce môže byť lákavé denne obchodovať na burze a špekulovať s akciami, ale riziko straty je obrovské.

III. Význam investovania

a) Tvorba bohatstva: Investovanie nám umožňuje bohatnúť v priebehu času pomocou zloženého úročenia. Prostredníctvom reinvestovania zisku môžu aj skromné investície z dlhodobého hľadiska výrazne rásť.

Reinvestíciu zisku si môžeme ukázať na príklade.

Čo sa stane s 300 € (áno, pre Slováka je to možno veľa) každome-
sačnou investíciou po 40 rokoch pri 8-percentnom ročnom zisku?
Ak by sa investícia neúročila, skončila by na peknom čísle 144 000
(pri inflácií za 40 rokov to možno nebude až tak veľa peňazí). Na-
opak, vďaka zloženému úročeniu by sme po 40. roku dosiahli svoj
vysnívaný milión, pričom drvivú väčšinu z tohto balíka predstavuje
práve úrok.

b) Ochrana pred infláciou: Investovanie môže byť účinným nástro-
jom proti inflácii. Tým, že investície prekonávajú (mali by) mieru
inflácie, pomáhajú udržiavať kúpnu silu peňazí.

c) Plánovanie odchodu do dôchodku: Včasné a dôsledné investova-
nie prispieva k budovaniu dobrého dôchodku (podľa ekonómov by
mal byť na úrovni 70% nášho príjmu). Umožňuje nám využiť poten-
ciál rastu počas dlhého obdobia.

IV. Hlavné investičné možnosti - krátke porovnanie

a) Riziko a výnos: Akcie nám ponúkajú vyššie potenciálne výnosy,
ale nesú vyššie riziko, zatiaľ čo dlhopisy poskytujú nižšie výnosy, ale
s vyššou stabilitou. Nehnutelnosti v sebe spájajú príjem a potenciálne
zhodnotenie, vyžadujú si však aktívne riadenie. Podielové fondy a ETF
poskytujú diverzifikáciu (zníženie rizika) a profesionálne riadenie
s rôznou úrovňou rizika a výnosu. Pri dlhodobom investovaní do akcií
(nad 20 - 30 rokov) riziko straty spojené s investíciou značne klesá.

b) Likvidita (to, ako rýchlo premením investíciu na „cash“): Akcie, dlhopisy a ETF sú vo všeobecnosti likvidné a dajú sa rýchlo kúpiť alebo predáť. Nehnuteľnosti sú na druhej strane pomerne nelikvidné a ich premena na hotovosť si vyžaduje viac času a úsilia.

c) Prístupnosť: Akcie, dlhopisy, podielové fondy a ETF sú nám prístupné prostredníctvom investičných účtov, vďaka čomu sú ľahko dostupné individuálnym investorom. Investície do nehnuteľností môžu vyžadovať výraznejší počiatočný kapitál a odborné znalosti.

d) Poplatky: Alfou a omegou pri dlhodobom investovaní sú poplatky spojené s investovaním. Typy poplatkov môžu byť rôzne a ich výška nám môže na konci nášho investičného obdobia poriadne odkrojiť z investičného koláča. Odporúčaná výška poplatkov v literatúre býva max. 1 % ročne, čím nižšie, tým, samozrejme, lepšie. Ak by sme investovali jednorazovo 50 000 € na 50 rokov pri ročnom zisku 7 %, tak rozdiel v poplatku 2,85 % p. a. a 0,85 % p. a. bude 572 170 €. S prvým poplatkom zarobí naša investícia 333 789 € a s druhým až 905 979 €.

V tomto článku nájdeme pekné porovnanie: <https://www.listenmoney.com/the-scariest-1-the-impact-of-fees-in-the-long-term/>.

Návrh na aktivity a ďalšie zdroje nájdete na www.dofe.sk/dofin.





KRYPTOMENY

Kryptomeny priťahujú pozornosť investorov a nadšencov po celom svete. Ale čo to vlastne kryptomeny sú? Ako vznikli a ako fungujú?

I. Zrod kryptomien

Kryptomeny sa prvýkrát objavili v roku 2009 so zavedením bitcoinu, priekopníckej digitálnej meny. Ich tvorca, používajúci pseudonym Satoshi Nakamoto, vydal publikáciu s názvom „Bitcoin: Peer-to-Peer Electronic Cash System“. Cieľom bitcoinu bolo vytvoriť decentralizovanú (t. j. neriadenú ani kontrolovanú centrálnou organizáciou, ako je vláda alebo banka), bezpečnú a transparentnú formu digitálnych peňazí. Za hlavný dôvod vzniku bitcoinu sa považujú banky a ich vplyv na ekonomický systém a finančná kríza v roku 2008.

II. Ako fungujú kryptomeny

Kryptomeny fungujú na základe špeciálnej technológie nazývanej blockchain. Predstavme si, že máme veľkú digitálnu účtovnú knihu, ktorá zaznamenáva všetky transakcie s kryptomenami. Táto kniha sa nazýva blockchain. Každý, kto používa kryptomenu, má prístup k tejto knihe, a všetky transakcie sú v nej zapísané. Keď niekto chce poslať kryptomenu niekomu inému, vytvorí sa nový záznam v tejto knihe. Tento záznam obsahuje informácie o odosielateľovi, prijímateľovi a množstve kryptomeny, ktoré sa posieľa. Každý záznam v blockchaine je zabezpečený šifrovaním a je spojený s predchádzajúcimi záznamami. To znamená, že ak by sme chceli zmeniť jeden záznam, museli by zmeniť aj všetky ostatné záznamy v blockchaine, čo je takmer nemožné.



← →

Tento blok sa nachádza v blockchaine – účtovnej knihe, kde sú zapísané transakcie.

Number	Hash	Miner	Mined	Tx Count	Nonce	Fill	Size	Total Sent	Total Fees
808700	0000-e4c1	Unknown	18m 58s	4,580	539,155,558	182.11%	1,909,522 Bytes	163 BTC	0.24BTC
808699	0000-9bb	Mara Pool	19m 30s	1,121	3,902,031,918	165.05%	1,730,647 Bytes	3,249 BTC	0.34BTC
808698	0000-cf72	ViaBTC	21m 15s	1,804	3,134,947,882	149.38%	1,566,382 Bytes	2,784 BTC	0.51BTC
808697	0000-9715	Unknown	35m 17s	2,094	3,795,903,752	151.55%	1,589,077 Bytes	982 BTC	0.29BTC
808696	0000-3bde	Antpool	38m 4s	3,133	2,774,718,993	187.95%	1,970,777 Bytes	1,916 BTC	0.33BTC
808695	0000-0979	Unknown	41m 53s	1,396	1,544,783,133	180.31%	1,890,729 Bytes	2,543 BTC	0.41BTC
808694	0000-fea4	Unknown	50m 51s	3,256	3,313,492,077	160.86%	1,686,710 Bytes	1,819 BTC	0.30BTC
808693	0000-ee17	Unknown	53m 46s	1,961	1,566,731,830	157.63%	1,652,896 Bytes	5,307 BTC	0.44BTC
808692	0000-1993	Antpool	1h 7m 47s	2,553	1,810,545,898	150.89%	1,582,222 Bytes	2,604 BTC	0.30BTC
808691	0000-c1fc	Mara Pool	1h 10m 12s	2,152	853,341,452	165.27%	1,732,932 Bytes	5,018 BTC	0.44BTC
808690	0000-477f	Antpool	1h 31m 21s	2,855	1,280,378,450	143.60%	1,505,719 Bytes	11,980 BTC	0.31BTC

Zdroj: blockchain.com

III. Technológia blockchain

V srdci kryptomien leží technológia blockchain. Ako sme písali, je to ako verejná účtovná kniha, ktorá zaznamenáva všetky transakcie transparentným a nemenným spôsobom. Pozostáva z reťazca blokov, z ktorých každý obsahuje zoznam overených transakcií. Táto distribuovaná účtovná kniha je udržiavaná a aktualizovaná sieťou počítačov, známych ako P2P (peer to peer) network, ktoré spolupracujú na overovaní a potvrdzovaní transakcií. Vďaka blockchainu je sieť transparentná a nemôže dôjsť k falšovaniu resp. duplikovaniu existujúcich bitcoinov. Je to vďaka tomu, že aj keby došlo k falšovaniu, účastníci blockchainu to zistia. Všetci majú identické kópie blockchainu a môžu porovnať, či sú údaje v blokoch stále zhodné. Ak by sa našla nejaká odchýlka, zmena by sa odhalila.



Zdroj: istockphoto.com

Ilustračný obrázok, ako si predstaviť blockchain - na obrázku vidíme blok, ktorý je tvorený jednotlivými transakciami. Keď sa blok naplní, pridá sa do existujúceho blockchainu, kde je navždy uložený. Ako sme spomínali, je to akoby účtovná kniha.

IV. Kľúčové vlastnosti kryptomien

- a) Decentralizácia: Kryptomeny sú decentralizované, čo znamená, že neexistuje žiadna centrálna autorita, ktorá by ich spravovala. Tento decentralizovaný charakter podporuje transparentnosť, bezpečnosť a nezávislosť od tradičných finančných systémov.
- b) Bezpečnosť: Kryptomeny používajú pokročilé kryptografické algoritmy na zabezpečenie transakcií, vďaka čomu sú vysoko odol-

né proti podvodom a pokusom o hekovanie. To znamená, že každý blok v blockchaine je spojený s predchádzajúcim blokom a obsahuje špeciálny kľúč, ktorý je vypočítaný z údajov v bloku.

c) Obmedzená ponuka: Mnoho kryptomien, ako napríklad bitcoin, má obmedzenú ponuku, čo znamená, že počet mincí, ktoré je možné vytvoriť, je obmedzený. Tento nedostatok môže časom prispieť k ich hodnote. Posledný bitcoin bude vytvorený v roku 2140.

d) Súkromie: Aj keď kryptomeny ponúkajú určitú úroveň súkromia, je dôležité si uvedomiť, že transakcie sa stále zaznamenávajú na blockchaine, ktorý je verejne prístupný. Identita účastníkov transakcií je však často pseudonymná. Toto sa zrejme ešte v budúcnosti zmení, keďže vlády jednotlivých štátov tlačia na zníženie súkromia.

e) Riziká kryptomien: Riziká pramenia z ich kľúčových vlastností. Ak je niečo decentralizované a nie je nad tým externá kontrola, počet možností, ako podviesť ľudí, stúpa.

V. Populárne kryptomeny

Bitcoin ako prvá kryptomena zostáva najznámejšou a široko prijímanou. V priebehu rokov sa však objavilo množstvo ďalších kryptomien, z ktorých každá má svoje jedinečné vlastnosti a prípady použitia. Populárne kryptomeny zahŕňajú napríklad ethereum, bitcoin-cash, litecoin.

VI. Prípady použitia a potenciál

Kryptomeny majú možnosti nad rámec digitálnych platieb. Napríklad vytváranie inteligentných zmlúv postavených na technológii blockchain, umožňujúce realizáciu samovykonateľných zmlúv bez

sprostredkovateľov. Samovykonateľné zmluvy sú akoby digitálne dohody, ktoré sa automaticky naplnia, keď nastanú určité podmienky. V zmysle ak sa stane „toto a ono“, potom pošli peniaze „tam a tam“. Okrem toho kryptomeny otvorili cesty na získavanie finančných prostriedkov v krajinách tretieho sveta alebo v krajinách s totalitným režimom.

Kryptomeny od svojho vzniku prešli dlhú cestu a ponúkajú alternatívny finančný systém, ktorý spochybňuje tradičné ekonomické prístupy. Aj keď majú obrovský potenciál, je dôležité pristupovať ku kryptomenám opatrne, pretože ich cena môže byť nepredvídateľná. Pochopenie základnej technológie, ako je blockchain a informovanosť o kryptonovinkách, nám umožní orientovať sa v tomto digitálnom prostredí.

Návrh na aktivity a ďalšie zdroje nájdete na www.dofe.sk/dofin.





BEHAVIORÁLNA EKONÓMIA

V oblasti normatívnej ekonómie sa už dlho predpokladá, že jednotlivci sú pri rozhodovaní racionálni, vďaka čomu robia rozhodnutia, ktoré maximalizujú ich zisky. Behaviorálna ekonómia však spochybňuje tento predpoklad tým, že tvrdí, že ľudské správanie je často iracionálne, ovplyvnené psychologickými a sociálnymi faktormi. Začlenením poznatkov z psychológie do ekonomickej analýzy spôsobila behaviorálna ekonómia revolúciu v našom chápaní rozhodovacích procesov a má využitie na tvorbu politík, obchodných stratégií, ale aj v každodennom živote.

I. Základy behaviorálnej ekonómie

Behaviorálna ekonómia sa zaoberá tým, ako ľudia robia rozhodnutia o peniazoch a zdrojoch. Skúma, prečo ľudia často nerozhodujú úplne „racionálne“, ako by sme očakávali, ale sú ovplyvnení emóciami, vzormi správania a ďalšími faktormi. V tradičnej ekonómii sa predpokladá, že ľudia robia rozhodnutia, ktoré sú pre nich úplne racionálne a vychádzajú z logického uvažovania. Napríklad, ak majú možnosť získať viac peňazí, budú si vždy túto možnosť vyberať. Behaviorálna ekonómia však ukazuje, že skutočné rozhodnutia ľudí sú oveľa zložitejšie. Ľudia často reagujú na svoje emócie, postoje a situácie, v ktorých sa nachádzajú. V behaviorálnej ekonómii sa často používa tzv. dualistický systém myslenia. To znamená, že máme v našom mozgu systém 1 a systém 2. Systém 1 je rýchly, impulzívny, emočný a často iracionálny. Systém 2 je opakom systému 1 a je pomalý, ale zato racionálny, logický. Systém 1 nám slúži na prežitie a funguje perfektne pri bežných automatizovaných činnostiach počas dňa. Ak však neprepneme zo systému 1 na 2 napríklad v ekonomických otázkach, môžeme si narobiť zlými rozhodnutiami veľké škody.

II. Prospektová teória a hodnota strát

Jedným z najvplyvnejších konceptov v behaviorálnej ekonómii je prospektová teória, ktorú vytvorili Daniel Kahneman a Amos Tversky (bola im ako jediným psychológom udelená aj Nobelova cena za ekonómiu). Spochybňuje predpoklad tradičnej ekonomickej teórie o averzii k riziku a zavádza pojem averzia k strate. Predpoklad je, že ako ľudia máme tendenciu viac pociťovať averziu k stratám ako „príťažlivosť“ zisku. To znamená, že inak hodnotíme zisk 50 €, ak ich získame spôsobom, že niekto by nám dal 100 € a 50 € by sme stratili, ako v prípade, že by sme dostali iba 50 €. V oboch prípadoch je zisk 50 €. Tento rozdiel vedie k vyhľadávaniu rizika v situáciách, keď hrozia potenciálne straty a, naopak, k vyhľadávaniu istoty, ak ide o zisk. Na lepšie porozumenie uvedieme 2 príklady.

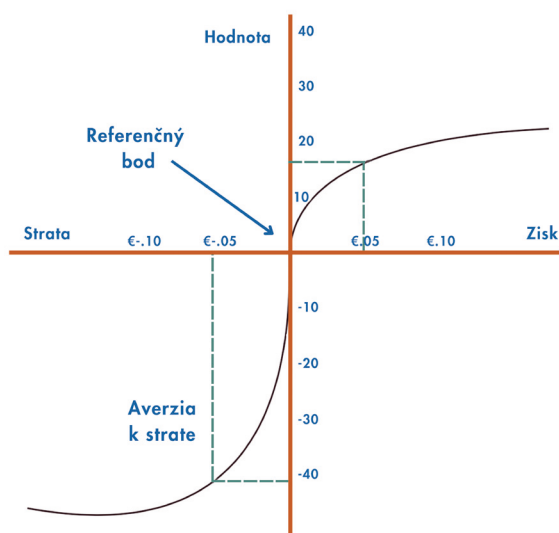
Pre lepšie porozumenie uvedieme 2 príklady.

1. Vyber si jednu z možností a) alebo b).
 - a) Máš 50-percentnú šancu získať 1 000 \$ a 50-percentnú šancu získať 0 \$.
 - b) Máš 100-percentnú šancu získať 500 \$.

2. Vyber si jednu z možností a) alebo b).
 - a) Máš 50-percentnú šancu stratiť 1 000 \$ a 50-percentnú šancu stratiť 0 \$.
 - b) Máš 100-percentnú šancu stratiť 500 \$.

V príklade 1 máme na výber medzi 2 možnosťami. Z ekonomického hľadiska v obidvoch prípadoch máme možnosť získať 500\$, no ľudia „idú po istote“ a volia možnosť b). V druhom príklade máme istotu straty rovnako 500 \$, no ľudia častejšie volia možnosť a). Z toho vyplýva, že ľudia preferujú v rámci zisku istotu, pričom riskovaním by mali možnosť získať viac, a naopak, pri možnej strate idú do rizika, ak existuje možnosť tieto straty minimalizovať. Je to z dôvodu, že straty vnímame citlivejšie ako zisky.

Na obrázku nižšie je tento vzťah zobrazený. Rovnakú sumu vnímame rôzne, ak ide o stratu alebo zisk, pomer je približne dvojnásobný. Na to, aby sme vykompenzovali stratu 10 €, potrebujeme získať 20 €. Jednoducho povedané, straty nás boľia viac ako nás tešia zisky. 😊



Zdroj: Daniel Kahneman; Amos Tversky (1979)/zdroj grafu

https://en.wikipedia.org/wiki/Loss_aversion

III. Postrčenia (nudges)

Vďaka behaviorálnej ekonómii vieme, že jemné úpravy v prezentácii informácií môžu významne ovplyvniť konečné rozhodovanie. Tento pohľad viedol k rozvoju konceptu „postrčení“. Postrčenia (nudges) sú zásahy, ktoré vedú jednotlivcov k lepším (iným) rozhodnutiam bez toho, aby obmedzovali ich slobodu voľby. Príklady úspešných postrčení zahŕňajú napríklad:

- a) Predvolené možnosti darcovstva orgánov: V krajinách, kde sa ľudí pýtajú, či chcú byť darcami orgánov, majú problém s nedostatkom takýchto povolení. Väčšina ľudí zaškrtnie, že nechce byť darcom orgánov. Opakom sú krajiny, kde je táto možnosť predvolene zaškrtnutá a zmeniť sa môže iba vtedy, ak človek vyvinie úsilie a napíše odvolanie proti tomuto rozhodnutiu. V týchto krajinách majú menší problém s nedostatkom darcovských orgánov.
- b) Úspora energie: Ak ľuďom ukážeme ich spotrebu energie napríklad oproti ich susedstvu, táto informácia vedie k väčšej úspore energie.
- c) Liga proti rakovine: Na tomto linku (<https://www.trend.sk/trend-archiv/staci-stuchanec-clovek-zmeni-svoje-spravenie>) nájdeme pekný príklad (a aj iné) z praxe ako pomocou jednoduchšej zmeny textu SMS vieme vzbierať viac peňazí na dobrú vec.

Alebo príklad zo Slovenska - nasmerovanie fajčiarov na Hlavnej stanici v Bratislave na miesta, kde je povolené fajčiť.

Zdroj: dennikn.sk



Ďalší príklad zo Slovenska, v ktorom je použitý tzv. social proof (tendencia ľudí prispôbovať sa konaniam a názorom ostatných). Tento istý efekt je použitý aj v bratislavskej MHD, ktorý má za cieľ zredukovať cestovanie bez lístka.



IV. Mentálne účtovníctvo

Mentálne účtovníctvo je psychologický proces, ktorým rozdeľujeme svoje peniaze do rôznych kategórií. Vďaka tomuto mentálnemu rozdeleniu pristupujeme k našim peniazom rôznorodo, resp. na základe kategórií, do ktorých ich priradíme, ich aj rozdielne mýňame. V praxi môžeme sledovať vplyv mentálneho účtovníctva napríklad pri vyplácaní bonusov, keď tieto peniaze máme skôr tendenciu minúť, ako si ich usporiť. Je to preto, že tieto neočakávané peniaze považujeme akoby za „bonusové“ a máme tendenciu k nim pristupovať inak ako k bežne mesačne zarobeným peniazom.

Z psychologického hľadiska je preto dobré si odkladať peniaze z výplaty na samostatný sporiaci účet, lebo tieto peniaze ťažšie minieme. Ich minutie by nás mrzelo viac ako minúť peniaze, ktoré nám stoja na bežnom účte, ktorého cieľom je spotreba. Z normatívno-ekonomického hľadiska by to malo byť jedno, peniaze sú peniaze, ale tým, že dávame význam/posolstvo našim peniazom, máme tendenciu sa k nim aj inak správať.

Dobrým príkladom je experiment, v ktorom ľudia odpovedali na otázku, či by boli ochotní si kúpiť 10-eurový lístok do kina, ak:

- A. Cestou do kina stratili už zakúpený lístok a musia si kúpiť ďalší;
- B. Cestou do kina stratili 10 €, ktoré mali na kúpu lístka, a musia si ešte kúpiť lístok.

Zatiaľ čo v prvom prípade ľudia neboli ochotní minúť ďalších 10 €, v druhom prípade si boli ochotní tento lístok kúpiť. Z ekonomického hľadiska ide v oboch prípadoch o stratu 10 €, no vďaka mentálnemu účtovníctvu dostaneme rozdielny výsledok pri zmene kontextu.

V. Kotvenie (anchoring)

Kotvenie je v kognitívnej psychológii jav, pri ktorom sa ľudia pri prijímaní rozhodnutí riadia prvou informáciou, ktorú dostanú. Táto prvotná informácia sa nazýva kotva a môže mať výrazný vplyv na to, ako ľudia posudzujú a hodnotia ďalšie informácie.

Kotvenie bolo prvýkrát pozorované v experimente Daniela Kahnemana a Amosa Tverskyho v roku 1974. V tomto experimente požiadali výskumníci účastníkov, aby odhadli hodnotu obchodnej firmy. Účastníci najprv dostali rôzne zoznamy cien, za ktoré boli nedávno predané podobné firmy. Tí, ktorí videli vyššie ceny, odhadovali vyššiu hodnotu firmy, zatiaľ čo účastníci, ktorí videli nižšie ceny, odhadovali nižšiu hodnotu firmy. Kotvenie je silný kognitívny jav, ktorý môže mať významný vplyv na naše rozhodovanie. Je dôležité byť si vedomý tohto javu, aby sme sa vyhli jeho negatívnym vplyvom. Zameriava sa naň aj aktivita uvedená nižšie, ktorú si môžete vyskúšať v triede.

VI. Iracionalita a trhové anomálie

Tradičná ekonómia predpokladá, že investori sú racionálni, a tak sa správajú aj na trhoch. Behaviorálna ekonómia však túto predstavu

spochybňuje zdôrazňovaním rôznych trhových anomálií, vyplývajúcich z iracionálneho správania.

Medzi príklady môžeme zaradiť:

- a) Dispozičný efekt: Dispozičný efekt sa týka tendencie investorov držať stratové investície príliš dlho a predávať víťazné investície príliš rýchlo. Toto správanie je v rozpore s racionálnym rozhodnutím maximalizovať zisky a minimalizovať straty a je poháňané averziou k realizácii strát a túžbou zabezpečiť si zisk. Dispozičný efekt naznačuje, že rozhodovanie investorov je skôr ovplyvnené emocionálnou zaujatosťou než postavené na racionálnej analýze.
- b) Stádovité správanie: Vyskytuje sa, keď jednotlivci napodobňujú alebo sledujú akcie iných na trhu namiesto toho, aby robili samostatné rozhodnutia. Toto správanie je poháňané sociálnym tlakom a strachom z premeškania príležitosti. Stádovité správanie môže viesť k finančným bublinám a prehnaným nárastom cien, ktoré sa odchyľujú od základných hodnôt. Ako príklad stádovitého investovania môžu slúžiť akcie Tesly alebo cena bitcoinu.
- c) Nadmerná sebadôvera: Predsudok nadmernej sebadôvery sa týka tendencie ľudí preceňovať svoje vlastné schopnosti, znalosti a presnosť svojich predpovedí. Táto tendencia nás vedie k nadmernému riziku, častejšiemu obchodovaniu a príliš sebedovomým investičným rozhodnutiam.

d) Utopené náklady: sú to náklady ktoré už boli vynaložené a nedajú sa už nijako použiť. Aj keď sa tieto náklady už použili, máme tendenciu ich zahrňať do nášho budúceho rozhodovania. Napríklad zostrojenie lietadla Concorde bola natoľko predražená, že sa jednoducho neoplatila. Dôvod, prečo bol projekt stále financovaný, bol ten, že sa predsa naň minulo už toľko veľa peňazí.

VII. Úloha sociálnych a kultúrnych faktorov

Behaviorálna ekonómia uznáva, že správanie jednotlivcov nie je poháňané len individuálnymi preferenciami a presvedčeniami, ale aj sociálnymi a kultúrnymi faktormi. Ľudia sú silne ovplyvnení svojimi rovesníkmi, spoločenskými normami a kontextom, v ktorom sa prijímajú rozhodnutia. Behaviorálna ekonómia skúma, ako sociálny tlak, sociálne normy a efekty rámcovania ovplyvňujú výber.

VIII. Nedostatky – na čo si dávať pozor

Počas boomu v behaviorálnej ekonómii došlo k nárastu manipulácie dát výskumov s cieľom publikácie bombastických zistení. Ak by išlo o malé štúdie, nebol by dôvod o tom písať, ale takéto prípady sa vyskytli aj v renomovaných časopisoch a následne boli prezentované v bestsellerových knihách o behaviorálnej ekonómii. Preto je pri čítaní niektorých kníh o behaviorálnej ekonómii dobré overiť si nové

zistenia o opisovanom výskume. Druhým nedostatkom niektorých známych štúdií je ich nereplikovateľnosť, no týmto trpí vo všeobecnosti celá psychologická disciplína.

Behaviorálna ekonómia zmenila naše chápanie rozhodovania, spochybňuje tradičný model človeka ako neustále racionálne rozhodujúceho sa a vrhá svetlo na zložitosť ľudského správania. Integráciou psychologických poznatkov do ekonomickej analýzy táto oblasť odhalila predsudky a heuristiky (myšlienkové skratky), ktoré ovplyvňujú naše rozhodnutia. Od návrhu verejných politík až po marketingové stratégie a finančné rozhodovanie poskytuje behaviorálna ekonómia cenné nástroje na zlepšenie rozhodovacích procesov v rôznych oblastiach života.

Návrh na aktivity a ďalšie zdroje nájdete na www.dofe.sk/dofin.





REKLAMA

V dnešnom spotrebiteľskom svete nás reklama obklopuje všade, kam sa otočíme. Od televíznych obrazoviek až po informačné kanály sociálnych médií sa reklamy snažia upútať našu pozornosť a ovplyvniť naše nákupné rozhodnutia. Za kreatívnym vizuálom a chytľavými sloganmi sa skrýva pochopenie ľudskej psychiky. Využívaním našich túžob, emócií a kognitívnych predsudkov inzerenti používajú celý rad psychologických techník na vytváranie presvedčivých kampaní, ktoré u nás spotrebiteľov rezonujú. V tejto časti sa zameriame na jednotlivé príklady reklám postavených na psychologických princípoch.

Princíp reklamy

Princípov, ako vytvoriť reklamu, je veľké množstvo a budeme sa venovať iba niektorým. Úplne základné rozhodnutie ako komunikovať, by sa dalo rozdeliť do 2 kategórií, podľa toho, kto je našou cieľovou skupinou. Ak je naša cieľová skupina laická, komunikujeme s cieľom vzbudiť emóciu, napríklad: „Vďaka nášmu vysávaču budete mať viac času na rodinu!“ Ak je profesionálna, musíme komunikovať technikálie, ktorými ju presvedčíme. Napríklad: „Vďaka tejto full frame zrkadlovke dosiahnete spomalený záber (až 180 fps) v 4K rozlíšení.“ Ak sa nevyznáte vo fotoaparátoch, tak vám táto veta nič nehovorí, ale u autora tejto brožúrky to vzbudí pozornosť. 😊

Ďalej uvedieme jednotlivé príklady stratégií používaných na zatriak-
tívnenie daného produktu.

a) Kotvenie, akciový tovar a Baťove ceny



Ktoré maslo vyzerá príťažlivejšie? Maslo používajúce akciovú cenu navodzuje pocit urgentnosti (akcia sa môže skončiť), zároveň používa tzv. kotvu (anchor), vďaka ktorej pri pohľade na pôvodnú cenu 3,99 € nám nová cena príde naozaj výhodná. Posledná vec je zaokrúhlenie cien (,99), tzv. Baťove ceny.

b) Časový tlak môže vyzeráť rôzne. Napríklad môže mať formu informácie, že izieb v danom hoteli je už málo a daný hotel si prezerá 6 ďalších ľudí.

Raňajky v cene



Hotel Sant'Angelo Palace

★★★★★

Neapol hlavná stanica, Neapol [Zobrazit mapu](#) 2 km od centra

Malá dvojlôžková izba
1 veľká manželská posteľ

Raňajky v cene
Na našej stránke zostáva za túto cenu už len 1 izba

Dobré 7,9
623 hodnotení


1 noc, 1 dospelý
€ 170
Zahrňuje dane a poplatky

[Zobrazit dostupnost](#)

Zdroj: booking.com

c) V inzerátoch a reklamách sa používa aj tzv. sociálne schválenie. Kupujeme produkty na základe toho, čo preferujú iní ľudia.


Najpredávanejšie



KALLAX
Policový diel, 147x147 cm

€115
★★★★★ (428)

Na sklade v Bratislava




KALLAX / LACK
Úložná kombinácia s policou, 189x39x147 cm

€107,97
★★★★★ (7)

Na sklade v Bratislava

Nová nižšia cena



KALLAX / LACK
Úložná kombinácia s policou, 224x39x147 cm

Pôvodná cena € 226,79
€207,99
★★★★★ (4)

Najpredávanejšie


KNIHY

E-KNIHY

MUŠKA A FILMY


HRY A HRAČKY

EXTRA




Yes! Angličtina...
Andrea Billiková, S...

23,50 € **21,21 €**




Atómové návyky
James Clear

15,90 € **13,56 €**




Jazzy (Blis a Ra...
Jana Lier Horst, Th...

15,95 € **13,56 €**




Pochované kosti...
Lisa Regan

12,99 € **15,29 €**




Messi je macher!
Simon Muggford, D...

7,96 € **7,55 €**




Kukucie vajce
Camilla Läckberg

16,95 € **14,41 €**



Toto mal čítať n...
Philippe Perceval

12,90 € **11,00 €**

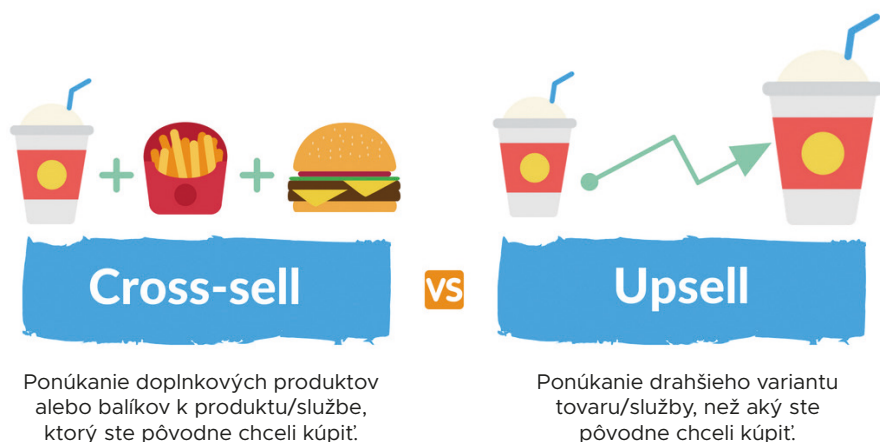


Súčasné kvetiny
Kolektív autorov

5,20 € **0,99 €**

Zdroj: ikea.sk a Panta Rhei

d) Ďalšími príkladmi trikov v reklamách sú je upselling a cross-selling.



Reklama je sofistikovanou zmesou umenia a vedy, ktorú poháňa pochopenie ľudskej psychiky. Využitím emocionálnej príťažlivosti, kognitívnych predsudkov, vizuálneho rozprávania môžu marketéri vytvárať presvedčivé reklamy, ktoré upútajú našu pozornosť a ovplyvňujú naše rozhodnutia.

Návrh na aktivity a ďalšie zdroje nájdete na www.dofe.sk/dofin.





HAZARD

Hazardné hry uchvacujú ľudí po stáročia a ponúkajú prísľub vzrušenia, zábavy a šance na veľké výhry. Za leskom a pôvabom kasín a online platforiem sa skrýva komplexná súhra psychológie a kognitívnych skratiek. V tejto časti sa ponoríme do psychológie hazardných hier, objasníme si motivácie nášho hráčskeho správania, ilúzie kontroly a potenciálne riziká spojené s touto populárnou aktivitou.

I. Vzrušenie z neistoty

Jedným z hlavných psychologických faktorov, ktoré poháňajú hazardné hry, je vzrušenie z neistoty. Ľudia majú vrodenu túžbu po vzrušení a novinkách, a hazardné hry ponúkajú perfektnú platformu na zažitie týchto pocitov. Očakávanie potenciálnej výhry spúšťa uvoľňovanie dopamínu v mozgu, vytvára pocity potešenia a posilňuje správanie. Ak sú výhry nepredvídateľné a zriedkavé, vytvárajú silnú psychologickú túžbu pokračovať v hraní. Paradoxne je tento efekt vyvolávajúci pocit vzrušenia pomocou očakávania možnej výhry silnejší ako konečná radosť z výhry.

II. Ilúzia kontroly

Hazardní hráči často vnímajú pocit kontroly nad výsledkami, aj keď náhoda hrá významnú úlohu (často jedinú). Táto ilúzia kontroly pramení z kognitívnych predsudkov, ako je „ilúzia zručnosti“ a „klam hráča“. K ilúzii zručnosti dochádza, keď ľudia veria, že ich vedomosti alebo zručnosti môžu ovplyvniť výsledok hazardných hier, čo ich vedie k preceňovaniu svojich schopností. Hráčov omyl alebo „klam

hráča“ sa týka mylného presvedčenia, že minulé výsledky ovplyvňujú budúce pravdepodobnosti, ako je napríklad názor, že reťaz prehíer zvyšuje pravdepodobnosť ďalšej výhry. Napríklad: „Ak nám 5x za sebou padla pri hodení mincou hlava, tak na 6. pokus to už určite musí byť znak.“ Ilúziu kontroly zažívame aj mimo hazardu, keď napríklad zaklopeme 3x na drevo, aby sa nám nič nestalo. Je to bežná vec, ktorú môžeme pozorovať v každodennom živote.

III. Heuristické a neobjektívne presvedčenia o dostupnosti

Heuristika dostupnosti zohráva významnú úlohu v hráčskom správaní. Keď sa ľudia spoliehajú na bezprostredné príklady alebo živé spomienky, majú tendenciu preceňovať pravdepodobnosť výskytu zriedkavých udalostí. Napríklad počúvanie príbehov o niekom, kto vyhral veľký jackpot, môže vyvolať dojem, že výhra je bežnejšia, než v skutočnosti je, a povzbudiť ľudí, aby sa zapojili do hazardných aktivít. Predpojaté presvedčenia a kognitívne skreslenia, ako napríklad efekt „near-miss effect“ (vnímanie takmer výhry), ešte viac posilňujú príťažlivosť hazardných hier. Near-miss effect môžeme vidieť na hráčskych automatoch, keď nám po vytočení padne skoro ideálne kombinácia.

IV. Únik a emocionálna regulácia

Hazardné hry často slúžia ako únik z každodennej reality a emócií. Môže poskytnúť dočasnú úľavu od stresu, úzkosti alebo nudy, keď sa jednotlivci ponoria do vzrušenia a atmosféry prostredia hazard-

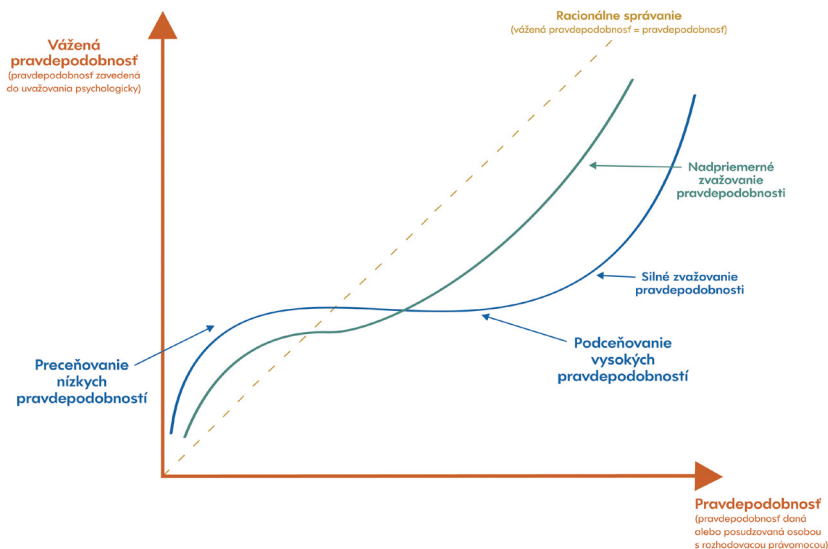
ných hier. Pre niektorých sa hazardné hry stávajú prostriedkom emocionálnej regulácie, spôsobom, ako hľadať potešenie alebo zmierniť negatívne emócie. Toto spoliehanie sa na hazardné hry ako na mechanizmus zvládania však môže viesť k návykovému správaniu a potenciálnym negatívnym dôsledkom. Tento únik sa popisuje v literatúre aj ako ZÓNA, v ktorej okolitý svet prestáva existovať a hráč je úplne ponorený do hrania.

V. Preceňovanie nízkej pravdepodobnosti výhry

Hazardné hry ťažia z ďalšieho kognitívneho skreslenia, a to z preceňovania nízkej pravdepodobnosti. Inak napísané, ľudia nevedia správne odhadnúť málo pravdepodobné udalosti, a preto ich často nadhodnocujú. V prípade gamblingu to znamená, že jednotlivec si prisudzuje oveľa vyššiu šancu vyhrať jackpot, než aká v realite je.

Tento vzťah nadhodnocovania môžeme pozorovať v grafe. Našťastie zvolením správneho zobrazenia informácií o možnosti výhry vieme tento efekt zmierniť. To sa nám podarilo pomocou jednoduchej hry na www.loteria.nbs.sk.

VÁŽENIE PRAVDEPODOBNOSTI



Zdroj: Wickham, P. A. (2006). Overconfidence in new start-up success probability judgement.

Psychológia hazardných hier odhaľuje komplexnú súhrnu ľudského správania, kognitívnych predsudkov a emocionálnych faktorov, ktoré prispievajú k príťažlivosti a rizikám hazardných hier. Hoci môžu poskytnúť zábavu, je dôležité, aby sme k nim pristupovali opatrne. Princípom takýchto súťaží je, aby sa ekonomicky oplatili majiteľovi súťaže. Preto hazard, stávkovanie, SMS hlasovanie, súťaženie a podobne nie sú dobrou investíciou. Pri stávkovaní sme tými, ktorí vždy ťahajú za kratší koniec. Na gamblingu je najviac závažná neskoršie vytvorená závislosť, z ktorej vedie dlhá cesta na slobodu.

Návrh na aktivity a ďalšie zdroje nájdete na www.dofe.sk/dofin.





PODVODY

Podvody, podobne ako hazard, tu boli s nami od nepamäti. Jeden z najstarších podvodov sa datuje do roku 300 pred naším letopočtom. Odohral sa v Grécku, kde Hegestratos chcel spáchať poistný podvod. Každý z nás je potenciálnou obeťou podvodov a neexistuje proti nim 100-percentná prevencia. Podvody fungujú, lebo existuje dôvera - ak by neexistovala dôvera medzi ľuďmi, nefungovali by ani podvody. Žiaľ, to by znamenalo, že ani vzťahy a ani spoločnosť by nefungovali. Naším cieľom by mala byť zvýšená opatrnosť, nie zvyšovanie celkovej nedôverčivosti. Je to aj z toho dôvodu, že vyššie bohatstvo krajiny koreluje s dôverou v danej krajine. V tejto časti si popíšeme, kto sú obeť podvodov, aké taktiky sa najčastejšie používajú, aké typy podvodov poznáme a ako na prevenciu.

I. Kto sú obeť podvodov

Keď si zapneme televíziu, väčšinou počujeme správy o tom, ako ďalší dôchodca naletel podvodníkom. Vďaka tejto heuristike dostupnosti si väčšina ľudí predstaví typickú obeť ako seniora. Podľa dostupných informácií v EÚ a v USA je komplikované jednoznačne povedať, ktorá veková skupina je najčastejšie podvedená – výskum sa skôr prikláňa k strednému veku. Problémov je viacero, prvý je reportovanie údajov úradom. Nie každá obeť oznámi podvedenie a ak ide napríklad o romantický podvod, tak ani si nemusí byť vedomý/-á, že bol/-a podvedená/-ý. Druhý problém je početnosť podvodov - niektorí ľudia sú podvedení niekoľkokrát a v reportoch

tak môže rovnaká osoba figurovať viackrát. Posledným problémom je množstvo peňazí - seniori dostávajú väčší priestor v novinkách o podvodoch práve preto, že majú tendenciu byť okradnutí o väčšie množstvo peňazí. Lepšie, ako sa snažiť zistiť, kto je vo všeobecnosti najčastejšie podvedený vzhľadom na vek, je však zamerať sa na to, u ktorých ľudí sú dané typy podvodov úspešnejšie. Pridaním ďalšej premennej sa nám začnú ukazovať jasnejšie spojitosti.

II. Typy podvodov

Typov podvodov je mnoho, preto spomenieme iba niekoľko z nich. Online podvody: Toto sú podvody, ktoré sa odohrávajú na internete. Výhoda pre podvodníkov na internete spočíva v tom, že majú prístup k obrovskému množstvu užívateľov. Ak podvodník rozhodí dostatočne veľkú sieť, určite do nej chytí nejakú tu rybu. Preto sú internetové podvody používané vo veľkom.

V internetovom svete môžeme naraziť napríklad na romantické podvody, keď sa do nás zamiluje údajný vojak slúžiaci na misii v Kongu a chce sa s nami stretnúť. Nemá však peniaze na letenku a my mu na ňu musíme poslať peniaze. Tento podvod sa môže ťahať veľmi dlhé obdobie a obeť príde o veľké množstvo peňazí. Väčšinou sú obeťou týchto podvodov ženy.

Ďalšou početnou kategóriou sú investičné podvody alebo lotériové podvody. V týchto podvodoch ide o ponuku zisku veľkých peňazí, ktorá väčšinou za malý vklad bude následne vyplatená. Tento typ podvodov láka hlavne mužov.

Poslednou veľkou skupinou sú phishingové emaily, ktorých cieľom

je získanie osobných údajov alebo prístupových údajov napríklad k bankovému účtu alebo k platobnej karte. Útočník sa vydáva za známú inštitúciu, vďaka čomu vzbudí vo svojej obeti dôveru.

Telefonické podvody sú typom podvodu, pri ktorom podvodník zavolá obeť a pokúsi sa ju oklamať, aby prezradila osobné informácie alebo aby získal peniaze. Existuje mnoho typov telefonických podvodov, ale medzi tie najbežnejšie patria:

Technická podpora, keď sa útočník snaží dostať do PC obeť, a tak získať prístup k jej údajom. Tento typ podvodov je rozšírený skôr na západe, hlavne v anglicky hovoriacich krajinách.

Autorita, keď sa útočník vydáva napríklad za autoritu z banky alebo zo štátnej inštitúcie.

Osobné podvody: Toto je typ podvodov, ktorý poznáme hlavne z minulosti, keď ľudia púšťali do svojich domov falošných plynárov alebo elektrikárov. Dnes sa môžeme s takýmto priamym podvodom stretnúť cez tzv. turistické pasce.

Všetky tieto podvody môžu mať rôzne formy a vyhotovenia a môžu sa jednotlivito dopĺňať, napr. keď útočník použije aj telefón, aj internet.

III. Charakteristika

Pri podvodoch môžeme vidieť charakteristiky, ktoré sa opakujú a väčšina podvodov je postavená práve na nich:

Naliehavosť: Podvodníci často vytvárajú pocit naliehavosti a hovoria obeť, že musia konať rýchlo, inak premeškajú skvelú príležitosť.

Strach: Podvodníci sa môžu pokúsiť vystrašiť obeť, aby konala tým, že jej povedia, že je v nebezpečenstve alebo že stratila peniaze.

Emocionálna príťažlivosť: Podvodníci sa môžu pokúsiť apelovať na emócie obete, ako je chamtivosť, strach alebo súcit.

Nedostatok transparentnosti: Podvodníci sa často vyhýbajú poskytovaniu jasných a presných informácií o sebe alebo o podvode.

Vysoký tlak: Podvodníci môžu vyvíjať veľký tlak na obeť, aby konala rýchlo a bez premýšľania.

Nezvyčajné požiadavky: Podvodníci môžu požiadať obeť, aby poskytla osobné informácie, vykonala platbu alebo si stiahla softvér, ktorý nepotrebuje.

IV. Prevencia podvodov

Ako sme v úvode písali, neexistuje jeden návod, ktorý funguje ako prevencia proti všetkým podvodom. Preto je dôležité navrhnúť osvetovú kampaň tak, aby zohľadňovala typ podvodu, na aké charakteristiky podvodov budeme upozorňovať a hlavne aká cieľová skupina má tendenciu danému podvodu najčastejšie podľahnúť.

Návrh na aktivity a ďalšie zdroje nájdete na www.dofe.sk/dofin.





SOCIÁLNA A ZELENÁ EKONÓMIA

I. Sociálna ekonomika

Sociálna ekonomika je ekonomický systém, ktorý uprednostňuje sociálne a environmentálne ciele pred ziskom. Zahŕňa širokú škálu organizácií, ako sú vzájomné spoločnosti, sociálne podniky a komunitné organizácie. Tieto organizácie zvyčajne vlastnia a kontrolujú ich členovia, a svoje zisky využívajú v prospech svojich členov alebo komunity ako celku. Sociálna ekonomika má dlhú históriu, no v posledných rokoch si získala novú pozornosť ako spôsob riešenia problémov klimatických zmien, nerovnosti a sociálneho vylúčenia.

II. Zelená ekonomika

Zelená ekonomika je ekonomický systém, ktorého cieľom je znížiť vplyv na životné prostredie a zároveň podporovať ekonomický rast a sociálnu spravodlivosť. Zahŕňa celý rad aktivít, ktoré sú navrhnuté tak, aby chránili prírodné zdroje, znižovali znečistenie a podporovali trvalo udržateľný rozvoj.

a) Udržateľné poľnohospodárstvo: Udržateľné poľnohospodárstvo je spôsob hospodárenia, ktorý minimalizuje používanie chemikálií a iných vstupov a zároveň maximalizuje zdravie pôdy a životného prostredia. Udržateľné poľnohospodárstvo môže pomôcť znížiť emisie skleníkových plynov, zlepšiť kvalitu vody a zachovať biodiverzitu.

b) Obnoviteľná energia: Obnoviteľná energia je energia, ktorá sa vyrába zo zdrojov, ktoré sa prirodzene dopĺňajú, ako sú slnečná,

veterná a vodná energia. Obnoviteľná energia môže pomôcť znížiť závislosť od fosílnych palív, ktoré prispievajú k zmene klímy.

c) Energetická účinnosť: Energetická účinnosť je použitie menšieho množstva energie na výrobu rovnakého množstva tovarov a služieb. Energetická účinnosť môže pomôcť znížiť emisie skleníkových plynov, ušetriť peniaze a zlepšiť kvalitu ovzdušia.

III. Green washing

V rámci zelenej ekonomiky spomenieme aj fenomén green washingu. Green washing sa dá definovať ako snaha propagovať svoje produkty/služby ako zodpovedné k životnému prostrediu, pričom to tak v konečnom dôsledku nemusí byť. Prípadne je na túto kampaň vyložených viac prostriedkov ako na konečný zelený efekt. Príkladov zo sveta je nespočetne veľa a nájdete ich v časti o zdrojoch. V rámci zelenej ekonomiky sa často diskutuje aj o tom, ako najlepšie znížiť CO₂ a neohroziť tým ekonomiku. Keďže je to robustná téma plná technických záležitostí, nie je možné ju v krátkosti popísať. Z toho dôvodu bude k tejto téme uvedených hneď niekoľko zdrojov.

IV. Chudoba a jej zdroje

Chudoba je stav, v ktorom ľuďom chýbajú základné životné potreby, ako je jedlo, prístrešie, oblečenie a zdravotná starostlivosť.

Čo je a čo nie je chudoba, môžeme určiť podľa viacerých

premenných – od najjednoduchších, ako je denný finančný príjem, až po multifaktorálne, ktoré zahŕňajú viaceré oblasti, v ktorých môžu ľudia pociťovať nedostatky.

Situačná chudoba a generačná chudoba

Situačná chudoba je prechodná a krátkodobá. Takýto človek sa nečakane ocitol v núdzovej situácii, ktorá je spôsobená okolnosťami, napr. úmrtím v rodine, živelnou pohromou, úrazom, chorobou, rozvodom, stratou zamestnania a pod.

Generačná chudoba je dlhodobá - človek sa narodil do rodiny, ktorá žije v núdzi dlhoročne. Postihuje dve a viac po sebe idúce generácie. Zo skúseností vieme, že jednotlivec zo strednej triedy, ktorý sa ocitol v situačnej chudobe, sa dokáže z tejto chudoby dostať za jeden až dva roky. Pomôžu mu pritom známosti, úspory, skúsenosti, vzdelanie, zručnosti, znalosti skrytých pravidiel strednej triedy a používanie formálneho jazyka.

Z generačnej chudoby sa dá dostať v priebehu dvoch až troch generácií. Jednotlivec z chudobnej triedy sa vlastnými silami môže dostať z generačnej chudoby iba vo výnimočných prípadoch, napr. vďaka svojmu talentu, húževnatosťou počas štúdia a následným získaním práce alebo pomocou mentora, tútora či sponzora.

Niekoľko ďalších vecí o chudobe, ktoré treba mať na pamäti:

- a) Chudoba je zložitý problém s mnohými príčinami. Nejde len o to, že ľudia nepracujú dostatočne tvrdo alebo nie sú dostatoč-

ne inteligentní. Chudoba je často výsledkom štrukturálnych faktorov, akými sú diskriminácia, nerovnosť a nedostatočný prístup k vzdelaniu a k zdravotnej starostlivosti.

- b) Chudoba nie je len problémom jednotlivcov. Je to problém pre celú spoločnosť. Chudoba môže viesť ku kriminalite, k sociálnym nepokojom a politickej nestabilite. Môže mať negatívny vplyv aj na hospodársky rast.
- c) Znižovanie chudoby je spoločnou zodpovednosťou. Vyžaduje si úsilie vlád, podnikov a organizácií občianskej spoločnosti. Vyžaduje si aj účasť samotných ľudí žijúcich v chudobe.

V. Životné zdroje

Človek okrem peňazí potrebuje k spokojnému a naplnenému životu aj iné ako finančné zdroje. V prílohách z prvého školenia sú všetky zdroje uvedené. Na demonštráciu toho, do akej miery sú financie dôležité v živote človeka, nám poslúži Happiness study (TedX video je uvedené v zdrojoch). Výsledky štúdie v oblasti peňazí sú nasledujúce:

- a) Vplyv peňazí na šťastie: Štúdia zistila, že hoci je nevyhnutné mať dostatok peňazí na uspokojenie základných potrieb a pohodlný život, nad určitou úrovňou príjmu dodatočné bohatstvo výrazne neprispieva k celkovému šťastiu. Po uspokojení základných potrieb sa vplyv peňazí na blahobyt zmenšuje.
- b) Vzťahy prevyšujú bohatstvo: Výskum neustále zdôrazňuje, že kvalita vzťahov má väčší vplyv na šťastie a spokojnosť so životom

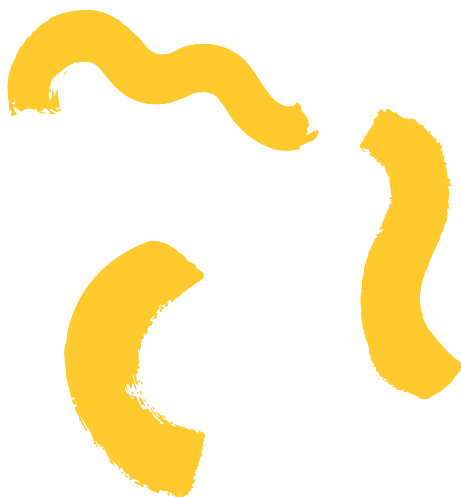
ako finančný stav. Emocionálna podpora, láska a spojenie pochádzajúce zo zmysluplných vzťahov majú hlbší vplyv na blaho-
byt ako finančné bohatstvo.

- c) Samotné bohatstvo nezaručuje šťastie: Štúdia zistila, že jed-
notlivci, ktorí sa zameriavali výlučne na hromadenie bohatstva
alebo materiálnych statkov, mali tendenciu byť menej šťastní
a spokojní so svojím životom. Zatiaľ čo peniaze môžu poskytnúť
dočasné potešenie, dlhotrvajúce šťastie je užšie spojené s kvali-
tou vzťahov a emocionálnou pohodou.
- d) Vplyv finančného stresu na vzťahy: Štúdia tiež naznačila, že
finančný stres a ekonomická nestabilita môžu mať negatívny
vplyv na vzťahy. Finančné obavy môžu viesť k zvýšenému stresu,
napätým vzťahom a zníženej pohode, čo ešte viac zdôrazňuje
dôležitosť nájdania rovnováhy medzi peniazmi a vzťahmi.

VI. Ako to odškoliť?

Návrh ako viesť stretnutie, spolu s aktivitami a ďalšími zdrojmi,
nájdete na www.dofe.sk/dofin.





**Máte otázku ohľadom projektu alebo
vám chýbajú informácie?**

Ozvíte sa koordinátorke projektu
Michaela Maličkej.

[**michaela.malicka@dofe.sk**](mailto:michaela.malicka@dofe.sk)



**Neviete si rady s témou
v oblasti financií?**

Poradí vám Ján Štubňa
z Národnej banky Slovenska.

[**jan.stubna@nbs.sk**](mailto:jan.stubna@nbs.sk)

DoFin

