



Zdravotně
sociální fakulta
Faculty of Health
and Social Studies

Jihočeská univerzita
v Českých Budějovicích
University of South Bohemia
in České Budějovice

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Zdravotně sociální fakulta
Katedra právních oborů, řízení a ekonomiky

Bakalářská práce

Finanční gramotnost seniorů

Vypracoval: Soňa Kocandová
Vedoucí práce: Bc. MUDr. Rostislav Čevela, PhD.

České Budějovice 2014

Abstrakt

Tato bakalářská práce se zaměřuje na seniory a jejich finanční gramotnost. Každý člen společnosti by měl mít osvojené určité minimum znalostí týkajících se peněz a hospodaření s nimi. Ve společnosti také roste informovanost ohledně předváděcích akcí, což znamená menší účast na těchto akcích a větší obezřetnost seniorů.

Práce se člení na dvě části a to na teoretickou a praktickou část. **Teoretická část** vymezuje aktuální poznatky o tématu a dělí se na dvě podkapitoly: úvod do problematiky stárnutí a finanční gramotnost. V první podkapitole popisují seniory, jejichž počet se neustále navyšuje a do budoucna se jejich počet má zdvojnásobit, demografickou situaci stárnutí, která se vyznačuje rostoucí nadějí dožití a mimo jiné jsem se zaměřila na základní formy bydlení seniorů a spokojenost s ním. Dále jsem definovala důchodové zabezpečení ve stáří a zaměstnávání ve vyšším věku, které je mezi seniory méně časté. V druhé podkapitole blíže definuji finanční gramotnost a pojmy s ní spojené jako například průměrný důchod, rozpočet skládající se z příjmů a výdajů, dále i sociální vyloučení, předlužení, úvěry a s nimi spojenou lichvu. Také jsem věnovala pozornost prodejním či předváděcím akcím, na kterých se objevuje manipulace, a díky kterým se senioři mohou dostat do finančních problémů. Problematika podomních prodejců je také stále aktuální a je spojena s různými riziky.

Praktická část zahrnuje samotnou realizaci výzkumu s interpretací dat a je rozdělena na čtyři podkapitoly. První podkapitola se věnuje cíli práce a výzkumným otázkám. Cílem práce je zmapovat povědomí seniorů v oblasti účelného nakládání s jejich financemi. Stanovila jsem také dílčí výzkumné otázky a hlavní výzkumnou otázku, která zní: Jak se senioři orientují v otázkách svého finančního zajištění. Druhou podkapitolou je metodika výzkumu, která zahrnuje kvalitativní výzkum a metodu polostrukturovaných rozhovorů. Rozhovory obsahovaly patnáct dílčích otázek, které pomohou zodpovědět hlavní výzkumnou otázku. Rozhovory jsem rozdělila do tří oblastí. První se nazývá úvodní informace a mapují zde základní informace o respondentech, kde bydlí, jak prožívají život v důchodu a jaký zaujímají postoj

k reklamě. Druhou oblastí je finanční zajištění odvíjející se od finanční situace, tvorby rozpočtu a šetření peněz. Třetí a poslední oblastí jsou předváděcí akce, kde zkoumám návštěvy seniorů podomními prodejci, názor na tyto akce a zda si senioři koupili nějaký produkt. V metodice výzkumu také charakterizují zkoumaný soubor, který tvoří deset respondentů starších šedesáti pěti let a bydlí na Třeboňsku. Výzkumný soubor se skládal ze čtyř mužů a šesti žen. Třetí a nejrozsáhlejší podkapitolou jsou výsledky, ve kterých analyzuji výsledné odpovědi. Senioři odpovídali rozmanitě, ale v některých skutečnostech se shodovali. Jazyk, jakým odpovídali senioři, je ponechán a vyznačen písmem kurzívou. Poslední podkapitolou je diskuse, ve které zhodnotím výsledky a nastíním zde vlastní názor. Z odpovědí mi vyplynulo, že respondenti mají různorodé zájmy a koníčky a v důchodu se jim věnují více než dříve v aktivním životě. Co se týče bydlení, všichni dotazovaní jsou s ním spokojeni. Šest respondentů bydlí ve svém vlastním bytě, dva bydlí v domě s pečovatelskou službou a poslední dvě respondentky žijí v domově pro seniory. Jsou tedy zastoupeny tři formy bydlení. V důchodu, ve kterém jsou všichni respondenti více než deset let, jim příjmy stačí v případě, když žijí v domácnosti dva členové a společně přispívají. Ohledně reklam mi sedm seniorů z deseti uvedlo, že je sledují a nejčastěji v televizi. Svou finanční situaci osm seniorů popsalo jako dobrou, někteří jako průměrnou. Výše důchodů respondentů byla v několika případech menší než celostátní průměr, dále průměrná a čtyřikrát nadprůměrná. Převážná většina si o svých financích rozhoduje sama a poradila by se s rodinou při koupi dražšího výrobku. Padesát procent seniorů má zkušenost s úvěry a rozpočet si sestavují pouze dva senioři. Poslední kategorií byly předváděcí akce, kdy je zajímavé, že většina respondentů s nimi má zkušenost. Shodli se na tom, že letáky s reklamou na předváděcí akce chodí méně často a všem seniorům se zboží zdá předražené. Poslední kapitolou je závěr, ve kterém shrnuji získané informace.

Analýza výsledků mého výzkumu zahrnuje závěrečnou tezi, že všichni respondenti mají přehled o svých financích. Výzkumná otázka zní: Jak se senioři orientují v otázkách svého finančního zajištění. Z výsledků lze usoudit, že se senioři orientují velmi dobře a umí optimálně hospodařit s penězi. Také zaujímají negativní postoj k předváděcím akcím a jsou obezřetní s úvěry a půjčkami. Raději si na vše našetří a

převládá názor, že na co senioři nemají, to si nekupují. Je dobře, že jsou informováni a mohou se tak lépe ubránit nástrahám, které existují v tomto světě, ať chceme nebo nechceme.

Tato práce může být užitečná v praxi pro seniory, kteří si chtějí zkusit sestavit domácí rozpočet. Také může přispět k vyšší informovanosti seniorů ohledně rizik, která se pojí s prodejními akcemi.

Klíčová slova – finanční gramotnost, senior, rozpočet, předváděcí akce

Abstract

This bachelor thesis focuses on the elderly and their financial literacy. Every member of society should have acquired a minimum of knowledge concerning money and management. There raises awareness about presentations of products, which means less participation in these events and the elderly, might become more vigilant.

This thesis is divided into two main parts, theoretical and practical. **The theoretical part** defines actual knowledge about this theme and is divided into two chapters – an introduction to issues about ageing and financial literacy. In the first chapter, the author talks about seniors, whose number is rapidly increasing and in the future their number could double, demographic situation of ageing with raising hope of living and at last but not least about basic forms of living and satisfaction with them. There is also defined secured retirement in old age and employment, which is quite uncommon among the elderly. The second chapter further defines financial literacy and related topics such as average income, budget consisting of revenue and expenditure, as well as social exclusion, over-indebtedness, loans and the associated usury. The author also paid attention to presentations of products which contain manipulation and can cause financial problems. Problems with door-to-door sellers are still current and are connected with various dangers.

The practical part includes the actual implementation of research and interpretation of the data is divided into four chapters. The first chapter is devoted to the work and objectives of the research questions. The aim is to map the awareness of seniors in the effective management of their finances. The author also set partial research questions and the main research question is whether seniors are aware of their financial security. The second chapter researches methodology, which includes a qualitative research method of semi-structured interviews. The interviews include fifteen partial research questions which help answer the main research question. The interviews are divided into three fields. The first is introductory information and there can be found basic information about respondents, where they live, how they live in

retirement and their opinion about advertising. The second field is financial literacy which depends on financial situation, making budget and saving money. The third and last field is presentations of products, where are examined visits of door-to-door sellers, an opinion about these presentations and if seniors buy any products. The research methodology also characterizes the surveyed group, which consists of ten respondents over sixty five years old and lives in the Trebon region. The research group consisted of four men and six women. In the third and the most extensive chapter there are the results and data. The elderly mostly answered in a different way however in some ways they agreed. The language of the elderly people is marked in italics. The last chapter evaluates results and draws the author's opinion.

It has been found out that respondents have diverse interests and hobbies in retirement and they participate in them very actively. All respondents are satisfied with their accommodation. Six respondents live in their own apartment, two live in a nursing home and the last two respondents live in a home for the elderly. There are thus represented three forms of housing. The income of the respondents is satisfactory to those who live in a household of two members. Regarding the commercials, seven seniors out of ten said they were watching them frequently on television. The financial situation has been described as good as well as average. The amount of income of the respondents was in some cases lower than the national average, below average and four times above average. The vast majority also makes the decisions about their finances alone or is advised by his family when buying a more expensive product. Fifty percent of the respondents have experience with credit and only two of them create the budgets. The last set of questions was about demonstrations of goods and majority of the respondents have some experience with them. They agreed that leaflets advertising the demonstrations are delivered less often and all of them see those goods as overpriced. The last chapter is the conclusion which summarizes the information obtained.

The main research question is whether seniors are aware of their financial security. The results show that all respondents have an over view of their finances. The elderly people orientate themselves well in money matters and they can optimally manage their

money. They are vigilant in connection with credit and loans. They rather save money and they say that they do not buy anything when they do not have money. It is good that they are informed and can thus better resist the pitfalls that exist in this world, whether we like it or not.

This thesis might be useful in practice for the elderly who want to try to draw up the budget. It can make a contribution to higher awareness about dangers of presentations of products.

Key words – financial literacy, the elderly, budget, presentation of products

Prohlášení

Prohlašuji, že svoji bakalářskou práci jsem vypracoval(a) samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury.

Prohlašuji, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své bakalářské práce, a to – v nezkrácené podobě – v úpravě vzniklé vypuštěním vyznačených částí archivovaných fakultou – elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejich internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

V Českých Budějovicích dne 2. 5. 2014

.....

Soňa Kocandová

Poděkování

Ráda bych zde poděkovala za cenné rady a připomínky vedoucímu mé bakalářské práce a to Bc. MUDr. Rostislavovi Čevelovi, PhD. a také všem respondentům.

Obsah

Úvod.....	12
I. Teoretická část.....	14
1 Úvod do problematiky stáří a stárnutí.....	14
1.1 Stáří a stárnutí.....	14
1.2 Demografická situace populace České republiky.....	16
1.3 Bytová situace seniorů.....	18
1.4 Životní styl.....	20
1.5 Sociální a finanční zabezpečení ve stáří.....	21
1.5.1 Důchodové pojištění.....	22
1.6 Zaměstnanost starších lidí.....	23
2 Finanční gramotnost.....	25
2.1 Sociální aspekty finanční gramotnosti.....	29
2.1.1 Předlužení a exekuce.....	29
2.2 Propagace a prodej.....	32
2.3 Prodejní akce a ochrana spotřebitele.....	34
II. Praktická část.....	38
3 Cíl práce a výzkumné otázky.....	38
4 Metodika výzkumu.....	40
4.1 Charakteristika zkoumaného souboru.....	41
5 Výsledky.....	43
5.1 Analýza výsledných odpovědí.....	43
6 Diskuse.....	61

III. Závěr.....	65
IV. Seznam použitých zdrojů.....	67

Úvod

„Společnost šedne, i když si lidé – především ženy – barví vlasy.“ Jiřina Šiklová

Jak praví tento citát, společnost stárne a markantně se zvyšuje počet starších lidí. Touto problematikou se zabývá nejen odborník, ale i světové organizace a široká veřejnost. Starších lidí je třeba si vážit, protože mají mnoho zkušeností, jsou moudří a zaslouží si určitý respekt. Kvůli onomu stárnutí populace jsem si vybrala téma mé bakalářské práce, kterým je „finanční gramotnost seniorů“ a zkoumám zde, jak se senioři orientují v oblasti financí, jak umí hospodařit s penězi, zda ví, kolik mají financí a kolik mohou utratit. Zjišťuji také sestavování domácího či osobního rozpočtu, podepsání úvěru nebo půjčky, a zda z příjmů, které mají, něco ušetří. V neposlední řadě jsem se zaměřila na předváděcí akce, jimž je ve společnosti věnována stoupající pozornost. Významným krokem je také natočení filmu „Šmejdi“, jehož autorkou je Silvie Dymáková. Velkou měrou tak přispěla k seznámení širšího publika s praktikami prodejců, které nejsou zrovna lichotivé. Právě díky těmto prodejním akcím mi toto téma přijde zajímavé pro jeho aktuálnost. Jelikož se někteří lidé mohou stát obětmi manipulace, ať už při prodeji výrobků na prodejních akcích, tak i při reklamě, je třeba dbát na dostatečnou informovanost a obeznámenost s riziky, které tyto akce přinášejí.

Bakalářská práce se člení na teoretickou a praktickou část. V teoretické části práce jsou nastíněny základní pojmy, ze kterých vycházím ve druhé části práce. Zabývám se zde pojmy, jako je senior, stáří a stárnutí, které je doprovázeno určitými změnami. Dále popisují demografické prognózy stárnutí a akcelerující stárnutí společnosti v Evropě i celém světě. Důležité je zmínit se o bydlení seniorů, jejich zabezpečení ve stáří a o zaměstnanosti ve vyšším věku. Nezbytné je definovat finanční gramotnost, tvorbu rozpočtu a problematiku dluhů a úvěrů. V neposlední řadě jsem zařadila i prodejní akce, které jsou spojeny s řadou záludných skutečností, díky kterým se senior může ocitnout v nepříjemné situaci.

V praktické části je podrobně popsána realizace výzkumu. Zaměřuji se na cíl práce, který zní: Zmapovat povědomí seniorů v oblasti účelného nakládání s jejich financemi.

Dále jsem stanovila patnáct dílčích výzkumných otázek, které pomohou zodpovědět hlavní výzkumnou otázku: Jak se senioři orientují v otázkách svého finančního zajištění. Metodika práce se skládá z kvalitativního výzkumu, který bude proveden technikou dotazování pomocí metody polostrukturovaných rozhovorů se seniory. Také jsem na úvod metodické části charakterizovala zkoumaný soubor, který tvoří deset respondentů starších šedesáti let v oblasti Třeboňska. V kapitole Výsledky podrobně nastíním výsledné odpovědi seniorů. Na závěr bakalářské práce jsou v kapitole Diskuse zanalyzovány odpovědi seniorů a poznatky shrnuty v kapitole Závěr.

I. Teoretická část

1 Úvod do problematiky stáří a stárnutí

1.1 Stáří a stárnutí

Lidská rasa je zvědavá a proto vymyslela mnoho věd, zákonů, pouček či experimentů, díky kterým se lépe porozumí životu na tomto světě. S ohledem na stáří existuje věda, která se touto problematikou zabývá a nazývá se gerontologie. Název této vědy byl odvozen z pojmu „gerón“ neboli stařec, který se dnes již neužívá. Gerontologie se zaměřuje na biologické, behaviorální a sociální fenomény od dospělosti po stáří. Je nutné odlišit geriatrii, která se naopak specializuje na zdravotní aspekty a léčbu nemocí seniorů. Je třeba tedy zdůraznit, že gerontologie se zabývá zdravými jedinci v období stáří. (16) Další vědou je gerontopsychologie, která se zabývá vývojovou psychologií stáří a dospělosti, přičemž na prvním místě stále zůstává důležitost studia postnatálního vývoje. (24)

Pokud jde o vymezení pojmu senior, jedná se většinou o osobu starší šedesát let, přičemž vymezení přesného věku k definování stáří neexistuje a je individuální záležitostí. „*Starý člověk bývá charakterizován svou příslušností k věkové skupině definované dosažením 60 resp. 65 let.*“ (27). S postupem času přibývají léta, moudrost a vnitřní i vnější podoba seniora se mění. Někdy se může cítit jako cizinec v zemi mladých, přesto má stále čím zaujmout. Jak upozorňuje J.T. Erber ve své knize, když máme staršího člena rodiny nebo přítele, můžeme více porozumět změnám přicházejícím s věkem. (14) Tyto změny se odehrávají bez našeho souhlasu a mohou se týkat vnějšího vzhledu například změny barvy vlasů, tvorby vrásek nebo naopak neviditelných změn celé osobnosti. Za nejvýraznější změny u starších lidí se považuje zhoršení smyslového vnímání, zhoršení paměti a v neposlední řadě i jeho sociální zařazení, které s sebou nese pozbývání některých sociálních vazeb. (24) Tyto změny se

dají ovlivnit životním stylem, ale záleží i na predispozicích. Definovat starého člověka je tedy obtížné díky variabilitě obyvatelstva. (2) I přes všechny změny, dobré či špatné, většina seniorů chce být stále součástí dění ve společnosti a v přítomnosti ostatních lidí. I proto existují dnes rozšířené Univerzity třetího věku, které zvyšují kvalitu života seniorů a udržují je v kontaktu s přáteli.

S důchodci se pojí stereotypní adjektiva jako neaktivní, neproduktivní či polymorbidní, ale ne všichni senioři jsou takoví. (27) Část seniorů je stále aktivní i v důchodovém věku a je schopna se dále vzdělávat, navazovat nové vztahy a celkově se angažovat. (2)

Stárnutí je variabilní proces, který každý člověk prožívá jinak. Někdo se na stáří těší, druhý jej vnímá neutrálně a někoho může i děsit. Stáří je: „*souhrn změn ve struktuře a funkcích organismu, které podmiňují jeho zvýšenou zranitelnost a pokles schopností a výkonnosti jedince a jež kulminují v terminálním stadiu a ve smrti*“. Přináší s sebou i biologické změny ovlivňující nervovou soustavu nebo odolnost vůči nemocím. (24) Pokud jde o rozdělení stáří, M. Vágnerová ho rozděluje na období raného stáří mezi 60-75 lety a období pravého stáří u osob starších 75 let. (32) Co se týče jiného rozdělení stáří, existuje i stáří biologické, kalendářní a sociální. (8) Etapě stáří předchází pozdní dospělost či presenium, které trvá až do šedesátého roku věku a nese s sebou novou roli prarodiče, kdy babička s dědečkem mohou významně pomáhat s péčí o vnoučata. (24)

Stárnutí populace je globálním fenoménem, se kterým se postupem času budou zabývat všechny země. Populačnímu stárnutí nezabráníme, je na společnosti, aby seniorům zajistila důstojný život po všech stránkách, kdy nejdůležitější se může zdát stránka finanční. (15) Seniorům hrozí i různé formy násilí, které mohou zahrnovat i finanční vydírání, je tudíž třeba, aby senioři byly obezřetní. (16)

1.2 Demografická situace populace České republiky

Ke stáří patří v dnešní době i různé statistiky, srovnávání a věda zvaná demografie. „*Demografie je vědní obor zabývající se demografickou reprodukcí lidské rasy.*“ Tento obor vznikl již v 17. století a primárně se věnoval problematice úmrtnosti. Vedle zkoumání reprodukce se tato věda zaměřuje i na stárnutí a konec života. V demografii stárnutí jde o rapidní zvyšování počtu starých lidí, které ovlivňuje nízká porodnost a lepší naděje dožití. (20)

Na prodlužování střední délky života a snižování porodnosti má vliv i růst neplodnosti, obliba života bez partnera a nižší zájem mít děti. Poprvé se objevuje fenomén dlouhověkosti společnosti a celkově akcelerované stárnutí. Již zmíněná naděje dožití je jedním z demografických ukazatelů, která udává životní délku či průměrné roky, které osobě zbývají k dožití. Někdy se užívá pojmu střední délka života. Ve světě je průměrný věk naděje dožití 66 let u mužů a u žen 70 let. Pro srovnání, v České republice to je 73 let u mužů a 80 let u žen. (22)

D. Glosová se zaměřuje na otázku, kolik let takto dlouhého života bude probíhat v dobrém zdravotním stavu. V dnešní době senioři užívají rozmanité léky a lékařské postupy a dožívají se tak vyššího věku, ale na druhou stranu existují i zhoubné chronické a degenerativní nemoci spojené s omezením soběstačnosti. Tím bude více zatížen veřejný sektor a služby. Tento proces má alarmující ekonomické i společenské důsledky a zvyšuje se tlak na důchodové zabezpečení a služby určené seniorům. Naše země za pár let bude stát před nezadržitelnými změnami věkového rozvrstvení. (15) Stárnutí také způsobuje snižování počtu produktivních osob a s tím i zatížení ekonomiky. Na základě informací ČSÚ bude v roce 2050 podíl seniorů až 31 procent populace. Také na 100 aktivních osob bude připadat pouze 78 neaktivních. (22)

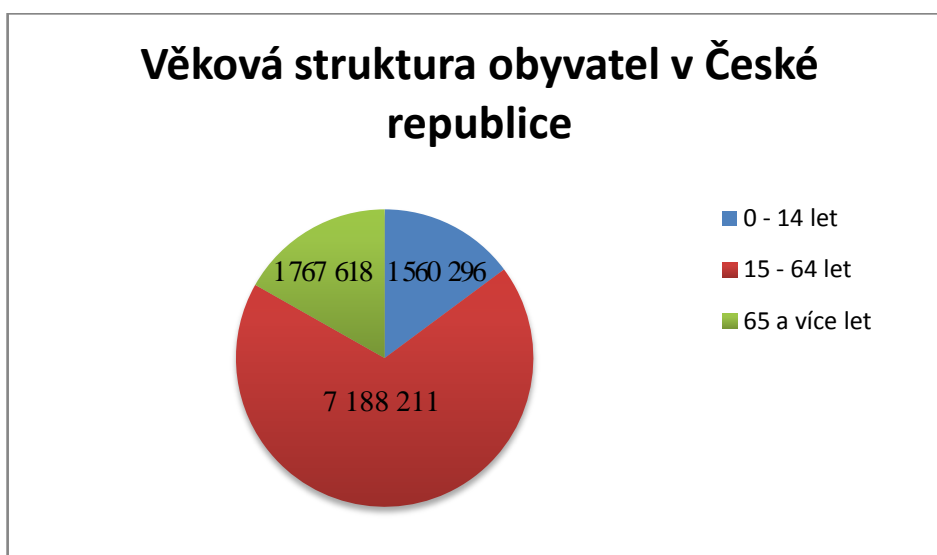
Demografické prognózy poukazují na zvyšující se počet seniorů, protože nyní do důchodu vstupují velmi silné generace. Pro Českou republiku je typické střídání slabých a silných ročníků, což znamená nerovnoměrnou věkovou strukturu obyvatelstva, ke

kteřé přispěla i emigrace po druhé světové válce. Dlouholeté snižování počtu obyvatel naštěstí narušili dvě natalitní vlny, které ale neměly dlouhého trvání. (22)

Problematika staršího věku se v dnešní době stává vážným problémem, proto se tímto tématem zabývá svět na mezinárodní úrovni a snaží se zkvalitnit život seniorů na základě principů nezávislosti, účasti a důstojnosti. (24) Celkový vývoj společnosti nevypadá pozitivně a proto byl rok 2012 vyhlášen jako Evropský rok aktivního stárnutí a mezigenerační solidarity, přičemž Helena Haškovcová byla jeho patronkou. Přínosem tohoto vývoje je, že se lidé dožívají stále vyššího věku, ale v rámci mezigenerační solidarity je nutné si uvědomit propast mezi ekonomicky aktivními občany – mladými a těmi v penzi. Evropský projekt má za cíl posílit solidaritu mezi těmito generacemi. (16) V dnešní společnosti je na místě zrychlené tempo stárnutí a fakt, že staří budou tvořit celé národy a jejich počty budou převyšovat počet narozených dětí. Evropané také žijí déle a zároveň mají méně dětí. (31)

Co se týče statistického vyjádření, demografie stárnutí zahrnuje fakt změny světové populace po 18. století, kdy se změnila věková struktura obyvatel. Začalo přibývat lidí starších šedesát let. V roce 2007 senioři tvořili 11 % světové populace. Za posledních více než padesát let tedy rapidně vzrostl počet obyvatel planety a tím i počet seniorů. Největší procentuální zastoupení evropských starších lidí je v Německu a to přes 20 % populace. V České republice v roce 2007 tvořili lidé starší šedesáti pěti let 14 % populace. Aktuálně v roce 2014 je seniorů skoro 17 %, což je přes jeden a půl milionu a počet stále stoupá. V jihočeském kraji je kolem 107 000 lidí starších šedesát pět let. (7)

Graf č. 1 – Věková struktura obyvatel v České republice (k roku 2014)



Zdroj: Vlastní zpracování z informací poskytnutých ČSÚ

1.3 Bytová situace seniorů

Je třeba vymezit bytovou situaci, jelikož senioři hodně finančních prostředků vydají například na nájem a ostatní výdaje spojené s bydlením. Žádoucí je, aby senior dožil nejlépe v domácím prostředí, existují ale i zařízení uzpůsobená pro seniory, kteří se o sebe z nějakého důvodu nedokážou postarat sami.

- Nejlepší a někdy i nejlevnější formou je dožití v **přírodném prostředí** zejména kvůli zajištění potřeby bezpečí a uchování nezměněného životního prostoru. To znamená žít v místě, na které jsme zvyklí, na které jsme nějak vázáni a jež je pro nás tak významné. (15)
- Neústavní bydlení je u nás zastoupeno nejčastěji **domy s pečovatelskou službou**, které podporuje a dotuje stát. Nabízejí pohodlné byty, na druhou stranu se ztrátou soběstačnosti hrozí přestěhování do nového a neznámého prostředí. (15) Domy s pečovatelskou službou jsou určeny pro osoby s částečnou ztrátou

soběstačnosti. Stavěly se spíše v sedmdesátých letech a výstavba byla omezena z důvodu nedomyšleného umístění seniorů v případě zhoršení zdravotního stavu. (16)

- Naopak ústavní bydlení je typické pro domovy důchodců, kde je poskytována celková péče a s ní spojené rozmanité služby. Většinou mají tyto domovy velké kapacity, což někdy pro seniora může znamenat obavy. Lidé zde žijí většinou v jednolůžkových nebo dvoulůžkových pokojích a mohou se sdružovat v ostatních místnostech. (15) Klasické nechvalně proslulé domovy důchodců nahradily **domovy pro seniory**. Jedná se o nejznámější formu služeb pro seniory a kořeny můžeme nalézt již za socialismu. (16)

Senioři jsou velkou skupinou důležitou pro trh – jsou spotřebiteli, pro které by společnost měla hledat nové a vhodnější varianty bydlení. V České republice je bytová situace specifická byty v panelákové výstavbě, kdy mladé generace, které v nich bydlely, vstupují do seniorského věku. Tyto byty ale potřebují nutnou rekonstrukci. V bydlení mají senioři větší nároky než minulé generace a mezigenerační domy již nejsou oblíbené. To zapříčiňuje nedostatek bytů. Jelikož se ženy dožívají vyššího věku než muži (tzv. „nadúmrtnost mužů“), hrozí větší výskyt jednočlenných domácností důchodkyň. To se pro ně může stát ekonomicky neúnosnou variantou a některé raději zvolí dožití v rodině u svých dětí. Je otázkou, zda mají potomci dostatek peněz a sil, aby mohli své rodiče zabezpečit. (15)

Senior se může ocitnout dokonce i bez střechy nad hlavou. S finanční situací tedy souvisí pojem bezdomovectví, kdy spolu s vysokými náklady na bydlení senior může přijít o střechu nad hlavou, a azylové domy nemusí mít dostatečnou kapacitu. (16)

1.4 Životní styl

F. Schirmacher uvádí, že co se týče ekonomického chování seniorů, po odchodu z práce jsou nepatrně zmateni, trvá jim zvyknout si na nové životní situace, ale po určitém čase se tento chaos vytratí. (31)

Životní styl starších osob je utvářen celoživotními hodnotami a je formován v určitém časoprostoru, životním prostředí a za určitého stavu společnosti. Neskládá se pouze z aktivit ve volném čase, zahrnuje i pracovní proces, při kterém se volný čas zužuje. Díky práci se životní styl mění, stejně jako při soužití s partnerem a s výchovou dětí. Střední věk a stáří s sebou nesou také potřebu reorganizace času. Pokud jde o stáří, zdraví na začátku není až tak limitující jako v pozdějších letech. Senior má hodně svobody, nemusí do práce a může o svém volném čase rozhodovat sám, což může být někdy dokonce frustrující. (22)

Mezi nejfrekventovanější volnočasové aktivity seniorů patří sledování televize, poslech rozhlasu, četba, procházky, práce na zahradě či na počítači. Některé aktivity jsou méně zastoupené u lidí starších osmdesáti let a některé u mladších ročníků. Sledování televize je nejvíce oblíbené, protože k provozování této aktivity není potřeba žádné příslušenství a dá se vypnout, kdy senior chce. Problémem může být kvalita vysílání, ale ani ta nemá vliv na návykovost sledování. Někteří senioři naopak volí aktivní vzdělávání a celoživotní učení. Jsou to především ženy, které touží po nových impulsích a zapisují se do Univerzit třetího věku. Někdy také využívají informační technologie, které skýtají mnoho nových možností a dovedností. Životní styl seniorů je utvářen i rodinou jakožto významnou institucí. Například prarodič je důležitý při hlídání vnoučat, ale někdy se bohužel mohou objevit určité konflikty mezi manželi. Dříve byly více oblíbené mezigenerační rodiny, kdy si generace navzájem pomáhaly. (22)

1.5 Sociální a finanční zabezpečení ve stáří

Se zvyšujícím počtem seniorů souvisí i otázka zabezpečení ve stáří, jak po finanční stránce, tak po té sociální. Stárnutí znamená jednak luxus dožít se vysokého věku, na druhou stranu s sebou nese i různé změny ve společnosti, které v minulosti nemají obdoby. Ty nejmarkantnější spočívají ve financování důchodů a zdravotní péči o seniory. Většina zemí se snaží reformovat penzijní systémy, uměle zvyšovat věk odchodu do důchodu či nalézt více zdrojů pro jejich financování, ale důležité bude řešení otázky stárnutí do budoucnosti. (20)

Sociální zabezpečení v České republice se skládá ze tří pilířů či propojených oblastí a to jsou sociální pojištění, státní sociální podpora a sociální pomoc. Sociální pojištění je povinné a státem garantované a řeší sociální situace, na které se lze předem připravit. Druhý pilíř řeší situace, které stát uznává za potřebné k řešení. Sociální pomoc zabezpečuje sociální nebo hmotnou nouzi, kdy se o sebe člověk již nemůže sám postarat. (1) Důchodovému pojištění je věnována následující kapitola. Nemocenské pojištění je účinné v době vzniku sociální události, jako je například nemoc, úraz či těhotenství. Veřejné zdravotní pojištění financuje zdravotní péči a jsou pro něj důležité principy solidarity, vícezdrojového financování, dostupnost služeb a vysoký podíl samosprávy. (1)

Většina seniorů je aktivních a naplno žijících, nelze ale opomenout riziko závislosti na pomoci druhých, ať už fyzické nebo finanční. Obavy starších lidí umocňují i klesající příjmy, které plynou ze starobních důchodů, a vyšší výdaje především za léky, stále dražší potraviny a jiné nezbytné položky. **Finanční zabezpečení** ve stáří tedy spočívá v časném ukládání finančních prostředků v produktivním období života, ze kterého by se dalo vyžít v důchodovém věku. (26)

Lidé toužící po penězích musí najít způsob, jak jich dosáhnout, přičemž nejrozšířenější a nejefektivnější cestou k zajištění sebe a rodiny je všem známá „práce“. Za práci získáme mzdu, za kterou můžeme nakoupit spotřební statky a dovolit si dobře

trávit volný čas. V důchodovém věku je možno si také přivydělat prací, vzhledem k někdy špatnému zdravotnímu stavu to ale vždy nemusí být možné. Kdo dá raději přednost volnému času před prací se může rychle ocitnout nezabezpečený, protože podpora v nezaměstnanosti není nekonečná. Tím více je člověk ohrožen sociálním vyloučením a patologickými jevy. (34)

1.5.1 Důchodové pojištění

Odchod do důchodu je pro člověka individuální záležitostí, kterou každý snáší jinak. Jednak jde o změnu pracovní role a dá se říci i ztrátu prestiže. Důchodce je postaven do nové nenávratné role, jež s sebou může nést horší postavení ve společnosti a s tím spojené předsudky. V okamžiku odchodu do důchodu je na místě důchodové pojištění. (32)

Důchodové pojištění slouží pro zabezpečení občana v případě stáří, úmrtí živitele či invalidity. „*Důchodový systém ČR je založen na povinném základním důchodovém pojištění podle zákona č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění a dále na doplňkových spořeních.*“ (29) Důchodové pojištění je jedním z nejdůležitějších částí sociálního zabezpečení a určitým způsobem je spojeno s každým občanem. Dávky z tohoto systému pobírá 25,7 % celé populace a na jejich financování se podílí ekonomicky aktivní občané a zaměstnavatelské organizace. (1)

Výše důchodu seniorů je obvykle různá. Většinou je ale menší než celostátní průměr, který byl v srpnu roku 2014 přibližně 10 900 Kč a nejvíce zastoupený je důchod mezi pěti a deseti tisíci. (16) Pokud chceme zažádat o přiznání důchodu a jeho výplaty, musíme navštívit Okresní správu sociálního zabezpečení. Výše důchodů závisí na stanovené základní výměře a individuální procentuální výměře, která se vypočítává z délky doby pojištění a výše předdůchodového platu. Důchodové pojištění v České republice se také dělí na různé druhy důchodů a to na přímé a pozůstalostní. Mezi přímé řadíme důchody starobní, plné a částečné invalidní a mezi pozůstalostní vdovské,

vdovecké a sirotčí. Podmínkou k nároku na starobní důchod je doba pojištění a dosažení důchodového věku. Tzv. důchodový věk může být různý podle pohlaví. U mužů může být také nižší u speciálních povolání před rokem 1993 a u žen je rozlišen podle počtu dětí, které vychovaly. (33) V nejbližší době bude třeba důchodové reformy, protože lidstvo rychleji stárne a bude třeba nějak zabezpečit příjmy starších lidí. „*Příspěvky odváděné do sociálního systému aktivně pracujícími jdou na penze současných důchodců.*“ a pro společnost je toto do budoucnosti neúnosné, protože ekonomicky aktivních lidí ubývá. (21)

1.6 Zaměstnanost starších lidí

Důchod v životě nastávajícího seniora znamená důležitý společenský milník, kterým končí pracovní proces. Většině seniorů se zmenší možnost zasahovat do společenského dění a orientují se tak více na své soukromí a někdy jim hrozí úplná izolace. Každý člověk tento stav může přijmout jinak, buď s pocity nejistoty a strachu nebo s nadšením a klidem. (32) Důchod je legitimním právem zaslouženým díky odpracovaným rokům, znamená rovněž i ztrátu placené práce a měsíčního příjmu. Otázkou je placení nákladů na své živobytí. Někteří mohou mít přístup k příjmu i po odchodu do důchodu, někteří si našetřili během svého života a drtivá většina pobírá penzi buď z veřejného, nebo soukromého sektoru. (14)

Sociologický výzkum Respekt institutu se zabýval přednostmi a slabostmi lidí nad padesát let na trhu práce. Mezi respondenty převládal názor, že mají méně příležitostí než mladší generace a někteří také uvedli, že zaznamenali skrytou věkovou a genderovou diskriminaci. Mezi silné stránky starších lidí patří dlouhodobá praxe v oboru, užitečné kontakty, zodpovědnost a vyrovnanost. Personalisté také tvrdí, že starší zaměstnanci jsou rozvážnější a klidnější. Slabé stránky zahrnují neznalost cizích jazyků, práci na počítači, někdy i nepřizpůsobivost pro nové podmínky či větší pravděpodobnost nemoci. Na závěr autorka uvádí, že postoje zaměstnanců často

kopírují stereotypní postoj vzhledem k věku v české společnosti. (3) Pro starší lidi je lepší pracovat tam, kde mohou být užiteční se svými zkušenostmi, než se učit něčemu novému. Také jsou výkonnější, jestliže mohou pracovat svým tempem a s účinnou motivací. (24)

Odchodem z nezávislého produktivního statutu na trhu práce do částečně závislého postavení se mění velké množství okolností, například denní režim, okruh kontaktů a přátel, někdy i životní standard. Zmírnit tento dopad dokáže částečný pracovní proces, nebo nový styl života a reorganizace volného času. (24) Přejít do neproduktivity se odehrává rozdílně u seniorů, kteří bydlí v paneláku a u těch, kteří vlastní chalupu či nějakou zahradu. S tím jsou spojeny různé činnosti, které senior může provozovat i po ukončení zaměstnání. Naopak obyvatelé sídlišť pocítí tuto změnu radikálněji. Další skupinou jsou samostatně žijící senioři, kteří se mohou se současným důchodem ocitát na hranici chudoby a více se mohou poohlížet po nějakém přivýdělku. (22)

Důležitá je motivace k práci, kterou je vnější odměna – peníze, také vnitřní faktory jako potěšení, seberealizace, využití dovedností a schopností jedince a konečně i sociální interakce. (34)

2 Finanční gramotnost

Je důležité mít alespoň základní povědomí o hospodaření s penězi, vědět, co kolik stojí, a zda si to můžeme dovolit, protože dopady finanční ngramotnosti mohou být závažné. Pokud jde o koupi nových věcí, senior má často pocit, že nic nepotřebuje. A kdyby si chtěl něco pořídit, musel by zvážit, jestli by na to měl dostatek financí. Finanční gramotnost vztažena k seniorům tedy znamená jisté hospodaření s penězi, uvědomění, kolik má senior peněz a kolik může utratit.

Dnes je matoucí i zavedení internetového bankovníctví, díky kterému lze utratit mzdu, aniž bychom měli peníze skutečně v ruce. Existuje tedy zvýšená potřeba finančního vzdělávání, protože lidé si nemusí uvědomovat hodnotu peněz či aktuální stav financí. Je také třeba mít povědomí o rizicích, které by vyplynuly z podepsání nějaké smlouvy nebo rychlé půjčky. (34)

Člověk se snadno ocitne v dluhové pasti. Dluhovou pastí je míněno půjčování peněz jedince na zaplacení starých půjček. Zadlužování se stalo frekventovanějším po roce 1997, když se lidé více přiklonili ke spotřebě a začali si pořizovat svá bydlení. Vše urychlila dobře zacílená reklama a špatné povědomí o financích. V tomto roce dosahovaly úvěry 48 miliard korun, o deset let později již 688 miliard, což je více jak čtrnáctinásobek a toto číslo stále roste. (12)

Je třeba, aby sám stát varoval občany před problémem zadlužování a podporoval tak osvětu. Prevencí předlužení by měla být odpovědnost samotného jedince. K tomu je potřeba znalostí, které si člověk osvojuje celý život, to znamená, že je třeba celoživotního vzdělávání, které by mělo začínat již na základní či střední škole. (12)

Ministerstvo financí České republiky zavedlo Národní strategii finančního vzdělávání, která má za cíl zvýšit finanční gramotnost u obyvatel České republiky a vytvořit komplexní systém finančního vzdělávání. Také klade důraz na instituce státní správy a mezinárodní projekty. (28)

Finanční gramotnost je definována jako: „*způsobilost či schopnost jedince získat a porozumět důležitým informacím, které se týkají peněz*“. Finančně schopní lidé si umí udělat závěr o svých penězích, počítat, udělat si rozpočet, platit účty včas a s penězi nakládat efektivně. Jsou schopni zhodnotit své potřeby pojištění a ochrany. Dokážou zhodnotit rizika různých půjček a investic. (25) Také je to: „*soubor znalostí nezbytných k tomu, aby člověk finančně zabezpečil sebe a svou rodinu v současné společnosti s ohledem na měnící se životní situace.*“ V. Vybíhal rozděluje finanční gramotnost na několik okruhů a to na gramotnost peněžní, cenovou a rozpočtovou. Peněžní gramotnost zahrnuje dovednosti jako schopnost nakládat s penězi, rozlišovat nástroje vhodné ke správě peněz, umět naložit s hotovostí a mít povědomí o virtuálních financích na běžných účtech. Cenová gramotnost je také součástí finanční gramotnosti a slouží k lepšímu porozumění cenám a inflaci. Rozpočtová gramotnost zahrnuje státní rozpočet, ale i tvorbu domácího rozpočtu. (34)

Je dobré si uvědomit, kolik peněz získáváme a kolik utratíme. K tomu existuje pomůcka, která nám poradí - rozpočet. Když si sestavíme rozpočet, tak se budeme lépe orientovat v naší situaci a snáze tak předejdeme dluhům a nepříjemným situacím. Nejčastějším příkladem je rozpočet vyrovnaný, kdy se příjmy a výdaje rovnají. U přebytkového rozpočtu příjmy převažují nad výdaji a lze proto hovořit o finanční rezervě, kterou lze použít v situaci náhlé potřeby. Posledním druhem je schodkový (deficitní) rozpočet, kde převládají výdaje. (18)

Rozpočet je rámcem pro zmenšování dluhů a tvorbu naspořených prostředků. Rozpočet by měl obsahovat i rezervu a úspory pro nečekané výdaje jedince nebo celé domácnosti. Úspory znamenají prostředky pro budoucnost, které se nespotřebují běžnými náklady jako je doprava, bydlení nebo potraviny. Příjmy domácností tvoří peníze, které mohou být v hotovosti či na účtu, získané především příjmy ze zaměstnání nebo podnikání, sociálními transfery či jinými pasivní příjmy. Na druhou stranu mají domácnosti i výdaje tvořené penězi, kterými je třeba zajistit chod domácnosti. Výdaje dělíme na sedm kategorií a to na běžnou spotřebu, bydlení zahrnující náklady spojené s užíváním bytu – nájem, energie, voda, internet a doplatky. Dále i vzdělání a zábava,

kam patří koníčky, sport, kultura nebo dovolená. Další kategorií je ochrana členů domácnosti, která zahrnuje například pojištění. Dále i spoření, dluhy a ostatní výdaje. Dobře sestavený rozpočet vytvoří přehled o aktuálním stavu našich peněz. Důležitý je i celkový stav majetku, který je tvořen nemovitostmi, movitými věcmi, finančním a nehmotným majetkem a pohledávkami. (34)

Rozpočet se snadno počítá pomocí tabulky, kam napíšeme dvě položky a to příjmy a výdaje. Nejlepší cestou je také analýza příjmů a výdajů domácností, které se mapují např. za poslední měsíc či rok. (18)

Příjmy	Výdaje
<ul style="list-style-type: none"> • Čistý příjem • Příjem partnera • Sociální a jiné dávky • Pobíraný důchod • Příjem z pronájmu • Příjem z investic • Jiné příjmy 	<ul style="list-style-type: none"> • Nájemné • Ostatní výdaje spojené s bydlením • Auto – benzín, pojištění, údržba • Nákupy pro domácnost, potraviny • Internet, telefon, televize • Oblečení, boty • Spoření • Hygienické potřeby • Dovolená, cestování • Zábava, kultura • Cigarety, alkohol • Jiné výdaje
<hr/> PŘÍJMY CELKEM	<hr/> VÝDAJE CELKEM

Omezením zbytečných výdajů lze ušetřit i pár tisíc korun. Jestliže se dostaneme do mínusu, vytvoříme dluhy a jestli nechceme jít dále do deficitu, musíme někde výdaje snížit nebo ještě lépe zvýšit příjmy. Rozpočet se také skládá z odlišných položek v různých fázích života. U seniorů je již více či méně ustálen. (34)

Důležité je vytvořit si peněžní zdroje, které budeme moci využít v penzi, protože dnes, v roce 2014, se nelze spoléhat pouze na státní finance, jejichž budoucnost je nejistá. Zajištění peněz do budoucna je důležité pro náš pocit bezpečí a odvíjí se od naší zodpovědnosti. Příjem se dá získat například majetkem, který se dá okamžitě zpeněžit, pasivními příjmy jako jsou nájmy či renty, nebo dobře zvolenou pojistkou. Zde se jedná především o životní pojištění. V případě stáří hovoříme spíše o denním hospodaření s penězi. Kdybych měla shrnout rozmanité finanční produkty denní potřeby, které užívají senioři, byly by to běžné účty, které můžeme přirovnat k peněžence, dále spořicí účty, kontokorent umožňující jít do mínusu, úvěry a další. (21)

Nasadě je tedy i finanční vzdělávání či výuka finanční gramotnosti, která občanům pomůže lépe se orientovat ve svých financích a usnadní sestavení vlastního rozpočtu. Přínosem finanční gramotnosti pro ekonomiku je nižší procento osob, které nebudou schopné dostát svým závazkům a tím tedy pokles dlužníků a sociálně vyloučených osob, o kterých se zmíním později. (34)

Česká národní banka ve spolupráci se společností STEM/MARK a.s. provedla kvantitativní výzkum s 1005 respondenty, kde zkoumala finanční gramotnost obyvatel v České republice. Na základě tohoto výzkumu zjistila, že téměř všichni respondenti mají přehled o svých financích. Skoro polovina dotázaných si tvoří rozpočet, schovává si účtenky a má k dispozici finanční rezervy. Více než polovina přemýšlí o zajištění na stáří a 43 % lidí se chce spoléhat pouze na důchod. Co se týče internetového bankovníctví, využívá jej pouze třetina respondentů. Mnoho z nich platí účty včas, a když nemají peníze, snaží se nepůjčovat si. Ohledně smluv si pouze třetina přečte celé znění smlouvy. (4)

2.1 Sociální aspekty finanční gramotnosti

Pokud jedinec není finančně gramotný, nechá se ovlivnit nějakým přesvědčivým obchodníkem nebo špatně hospodaří, může se dostat do finančních problémů. Tyto problémy mohou zapříčinit sociální exkluzi a ohrožení sociálně patologickými jevy. Nejvíce ohroženou skupinou jsou lidé před nástupem do důchodu, nezaměstnaní a lidé z nižších sociálních vrstev. (12)

Při absenci finanční gramotnosti jsou sociálně znevýhodnění jedinci ohroženi sociálně patologickými jevy a dále i problémy jako je předlužení, exekuce majetku, závislost na sociálních dávkách, vystěhování, na vydělané peníze by byla uvalena exekuce, proto se jim ani nevyplatí pracovat. Dále by byli vytlačováni na okraj společnosti a vystaveni kriminalitě a sociálně nežádoucím jevům. Proto je nutná výuka finanční gramotnosti, jež je účinným nástrojem prevence předlužení. V Evropě pomalu začínají projekty, které tento typ výuky podporují. V prevenci lze také využít služby terénní sociální práce či komunitní plánování. (34)

2.1.1 Předlužení a exekuce

Předlužení se odvíjí od neschopnosti splatit dluhy spojené s půjčkami, bydlením nebo například pokutami. Boom zadlužování nastal po roce 2000, kdy se úvěry staly snadno dosažitelnými. Začal být častý konzumní styl a tzv. život na dluh. V situaci tak nepříznivé jako je předlužení přitahují lidé tímto ohrožení například lichváře či obchodníky nabízející „rychlé půjčky“ s nepatřičným úrokem. Výše dluhu potom strmě roste, pro zadluženou rodinu se stává nesplacitelnou a není lehké se z tohoto koloběhu vymanit. Na poskytnutí úvěru ani zprostředkovatelé nepožadují žádné doložené příjmy nebo výpisy z účtu osoby, která chce peníze půjčit. V této situaci se ale nabídka odmítá jen těžko. Lichva je tedy nejproblematictější záležitostí v uzavřených chudších komunitách, na které se ovšem podílejí nejen Romové a Vietnamci, ale i různé

nebankovní instituce. Pokud jde o proces lichvy, po nalákání a podepsání smlouvy lichvář vydělává na úrocích a v okamžiku, kdy nedorazí první splátka, pošle upomínku. Poté následuje osobní vyjednávání a práce pověřeného exekutora. Probíhá zabavení majetku, obstavení účtu či exekuce sociálních dávek. To znamená, že předlužení je nejen problémem sociálním, ale i ekonomickým, kdy lidé schopní práce jsou demotivováni, nepracují a skončí v sociální síti. (34)

Pokud jde o exekuci, má dlužník povinnost uhradit věřiteli závazek, a jestliže tak neučiní, přichází výkon rozhodnutí – exekuce. Důležité je rozhodnutí soudu nebo notářský zápis jako tzv. exekuční titul. Exekutor poté postupuje dle seznamu sepsaných věcí určených k zabavení nebo přikáže srážky ze mzdy či pohledávky nebo uskuteční prodej movitých a nemovitých věcí. Když je vyhlášena exekuce, hlavní je neodporovat a domluvit se s exekutorem na dalším postupu. (34)

Firem, které půjčují peníze, v poslední době opravdu přibýlo a disponují prostředky, jako jsou reklamní kampaně, rychlost a dostupnost půjčky a také si umí vyhledat dlužníky, kteří nesplácí své závazky a pronásledovat je kvůli vymáhání peněz. Osud dlužníků pak bývá někdy i tragický. Ochrana spotřebitele v této oblasti zahrnuje pomoc při účelném řešení vzniklých konfliktů a při tvorbě informovaných rozhodnutí. Každý má zodpovědnost sám za sebe, rozhoduje o svých financích zcela sám, ale je potřeba, aby disponoval dostatečným kvantem znalostí a informací a vše si dokázal dát do souvislostí. Na druhou stranu poskytovatel úvěrů také není nevinný a cíleně se zaměřuje na občany s nižší gramotností, kteří ani nemusí porozumět napsané smlouvě. Předlužení je tedy velkou překážkou ke zpětnému začlenění do společnosti. Na místě je tedy prevence již na začátku tohoto koloběhu. Také je důležitá role státu, který by měl lépe informovat spotřebitele o jejich právech a také uzákonit trestný čin lichvy tak, aby se nedal obejít a lépe se využil v každodenním životě. V zákoně se dá totiž výklad trestného činu lichvy chápat různě, a proto je odsouzeno pouze malé procento lichvářů. Existuje totiž i „trvale udržitelný dluh“, který rodina může splácet do nekonečna. Znamená to, že dlužník splácí pouze úroky a penále, ale na samotný úvěr mu peníze již nezbudou a dluh se stává trvale udržitelným či doživotním. Zmíněná prevence zahrnuje

osvojení finančního minima, které pomůže ochránit před útoky půjček. Vzdělávání populace ale vyžaduje určitý čas a u sociálně vyloučených skupin to může být problém vyžadující i desítky let. Jednou z alternativ je i nízko úročená půjčka od státu, která by mohla konkurovat lichvářům. (34)

Rozdíly v zadluženosti mezi mladou generací a seniory jsou výrazné, přičemž senioři žijí ze svých úspor nebo se svými příjmy převážně vychází. Více dluhů mají mladší generace, které často před výplatou mají finanční problémy. S ohledem na malý důchod, ale senioři své náklady ztěžka pokryjí, spíše vychází z úspor, z dalšího příjmu či je podporují děti. Senior se také může dostat do kolotoče dluhů například, když navštíví nějakou předváděcí akci a je donucen podepsat nějakou smlouvu, kterou si sám neprostuduje. (22)

Co se týče smluv, mohou také někdy klamat. Vždy je třeba přečíst celou smlouvu ať je jakkoli dlouhá a nepřehledná. Může i obsahovat odkazy na jiné zákony, které si málokdo vyhledává, nebo délka smlouvy je uměle natahována. Při podpisu je také možné, že prodejce bude chvátat a řekne, že se čtením smlouvy nemusíme zdržovat. V takovém případě by si kupující měl dobře rozmyslet, zda takovou smlouvu chce vůbec podepsat a být vystaven nátlaku a nemožnosti přečtení smlouvy. Někteří prodejci také tvrdí, že smlouva je platná pouze tady a teď, to je dalším alarmujícím signálem k odstoupení. (34)

S předlužením souvisí, jak jsem již naznačila, sociální vyloučení. Je definováno jako: „*proces vylučování jedinců ze sociálního, ekonomického a kulturního života společnosti v důsledku nedostatečného přístupu nejen k rozdělovanému bohatství, ale i k dalším zdrojům jako je zaměstnání, vzdělávání, bydlení, zdravotní péče a sociální ochrana.*“ Tím rozděluje jedince na ty, kteří se nacházejí uvnitř společnosti a na ty mimo ni. Finanční problémy či předlužení mohou být jednou z příčin sociální exkluze a návrat zpět do společnosti nemusí být snadný. (34) Toto vyloučení se může týkat jak jednotlivců seniorů, tak skupin. Jedná se o vyloučení z akcí důležitých pro život a společenské dění, je důsledkem nepříznivé situace a může způsobit i chudobu.

V západních zemích se objevuje spíše chudoba relativní, při které člověk nemá dostatečný příjem a naopak v zemích třetího světa je to chudoba absolutní, při které je ohrožena sama existence člověka. V České republice se chudoba vyskytuje u devíti procent lidí, přičemž část z nich tvoří senioři. (16)

Osoba, která je ohrožena předlužením, je často vystavena hmotné nouzi. Této osobě ze zákona náleží pomoc při zajištění základních podmínek pro život, přičemž se pracuje s pojmy životní a existenční minimum. Senior, který se ocitne v této situaci, může požádat o dávky v hmotné nouzi. (34)

2.2 Propagace a prodej

U finanční gramotnosti je důležitá informovanost a obezřetnost. Abychom si nekoupili vše, co nám nabízejí reklamy, je třeba přiřadit reklamám a ostatním médiím správnou míru závažnosti a důvěryhodnosti. Jelikož jde prodejci o zisk, v reklamě ukáže výrobek v tom nejlepším světle, a ještě více přitáhne pozornost nápis „sleva“ s výraznými barvami a rychle si druhý den jde výrobek koupit.

Co se týče marketingu pro seniory, jsou důležití pro budoucnost naší ekonomiky, což znamená, že ubude zákazníků, ale přibude seniorů. Další tezí je, že generace starších lidí může rozhodovat o budoucnosti mnoha firem, jelikož senioři budou potřebovat více produktů a služeb než mladé generace. Pro úspěšnost produktu je tedy důležité dbát na potřeby této generace. (30)

Propagace výrobků je definována jako činnost, která má seznámit klienta s nabízenou službou nebo výrobkem, jejich vlastnostmi a výhodami a: *„napomoci přesvědčit jej k nákupu či jej k nákupu připravit.“* Nejsilnějším nástrojem propagace je reklama a podpora prodeje, kde je klíčovým prvkem přesvědčování. (34) Reklama je: *„oznámení, předvedení či jiná prezentace šířená zejména komunikačními médii, mající za cíl podporu podnikatelské činnosti“* a je spojována s podporou prodeje (sales

promotion), která povzbuzuje k nákupu zboží propagovaného reklamou. Mezi základní principy, na kterých je reklama ve světě i u nás postavena, patří legálnost, pravda, slušnost a společenská zodpovědnost. Důležitá je i samoregulace reklamy, která zodpovídá za obsah sdělení. Nejlepší reklama je lidská, relevantní, překvapivá a jedinečná s nádechem humoru. (35)

Reklama si klade za cíl zvýšení spotřeby výrobku nebo podporu prodeje nemovitosti, bytu a ostatního zboží. Také chce ovlivnit zákazníka a přimět ho ke koupi výrobku, který ani zrovna nepotřebuje. Díky zajímavému vzhledu a propůjčené tváři výrobku cíleně přiláká spotřebitele a snadno se pak zboží prodá. Proto někdy reklama stojí i přes stovky tisíc korun. Mezi vlastnosti reklamy, která může ovlivňovat náš úsudek působením na lidskou psychiku, patří působivost, originalita, sympatičnost a aby co nejlépe znevýhodnila konkurenci. (34) Hlavní rolí reklamy je informování, přesvědčování a prodej. Důležitými médii, která mohou obsahovat reklamu, jsou noviny, rozhlas, televize, časopisy či internet. Senioři nejvíce sledují televizi, čtou noviny a poslouchají rozhlas, podléhají také tlaku, který reklama vyvolává a podbízí je ke koupi zboží. Méně často senioři navštěvují internetové stránky, ale i zde hrozí upoutávka na nějaký úvěr či půjčku. (35)

Pokud jde o šíření reklamy, podléhá zákonu o regulaci reklamy, který udává přísná pravidla. Nepravdivá reklama je zde označována jako nekalá obchodní praktika, proto musí obsahovat jen pravdivé skutečnosti. Samozřejmě, že prodejce uvede jen informace, které se mu hodí a jež mají nalákat klienty. Pro ukázkou uvedu reklamu na spotřebitelský úvěr s poutavým titulkem „Půjčka vyřízená za 1 minutu, dáme Vám milion na cokoliv!“. Člověk v tísní snadno naletí a na reklamu zareaguje, i když by později neměl jak úvěr splácet. Pokud jde o regulaci v oblasti spotřebitelských úvěrů, reklama by měla zmiňovat důležité informace jako RPSN, konečnou výši úvěru, výši splátek a dobu trvání. Správný je tedy výrok: „*Nikdo vám nic nedá zadarmo, i když se tak tváří! A už vůbec ne, když se tak tváří prostřednictvím reklamy.*“ Tento výrok platí i pro předváděcí akce. Než se tedy udělá závazný krok, je třeba vše promyslet, spočítat, shrnout klady a zápory nebo si nechat poradit v jedné z občanských poraden, které

bezplatně podávají informace v mnoha právních aspektech každodenního života. Také je tu odbor sociální péče, který je nápomocný s nepříznivou situací a např. i oddlužením. (34)

2.3 Prodejní akce a ochrana spotřebitele

Manipulativních technik, které používají obchodníci, je mnoho. Když zjistí, že se s argumentací daleko nedostanou, zvolí nepřátelské manipulativní techniky, kterých je nespočet, a které se na předváděcích akcích hojně vyskytují. Součástí může být i skryté vyhrožování a neférové ovlivňování. Když obchodník omezuje svobodu názoru, užívá manipulativní nátlak. Ochrana před manipulací spočívá například v tom, abychom zůstali věcní, v klidu a například na slovní útok odpověděli „zajímavé“. (13)

Pokud jde o definici předváděcí nebo prodejní akce, za organizovanou akci se považuje: *„akce určená pro omezený počet spotřebitelů, kteří na ni byli adresně či neadresně pozváni, a v jejímž průběhu dochází k prodeji výrobků či poskytování služeb nebo jejich propagaci či nabízení, přičemž není rozhodující, zda je součástí akce též doprava osob účastnících se této akce.“* (5)

S prodejními akcemi souvisí i nekalé obchodní praktiky, které jsou zakázané a znamenají, že obchodník jedná v rozporu s obecně danými požadavky a může ovlivnit klienta v rozhodování. Tímto se zabývá i občanské sdružení spotřebitelů TEST, které zprostředkovává bezplatné poradenství ohledně uzavřených smluv, reklamací, podomních prodejců, klamavých reklam, škodlivých potravin a mnoha dalších problémů. Dále v této oblasti působí i Česká obchodní inspekce – ČOI, jež je nápomocna s nekalými praktikami prodejců či zamlčenými a lživými informacemi. (34)

Předváděcí akce začínají nevinně – barevným letákem, který láká k návštěvě levného zájezdu či nějaké zábavy s obědem a dárky. Starší lidé, kteří se účastní

takovýchto akcí, mohou být nemile překvapeni a nabádáni k nákupu zbytečných a předražených věcí. (19)

Občanské sdružení spotřebitelů se touto problematikou také zabývá a vydalo příručku „Jak nepadnout do pasti“ určenou především seniorům. Popisuje v ní, že se spotřebitel musí naučit říkat ne a rozhodně číst to, co se chystá podepsat. Protože když už si senior pozve domů nějakého dealera a vyjde mu vstříc, může rázem přijít o úspory, které šetřil celý život, nebo se může dokonce zadlužit či přijít o byt. Senioři si musí uvědomit, že nemají povinnost podomní prodejce a dealery vůbec pustit do svého bytu. Také oplývají naivitou a důvěřivostí, a proto těžko uvěří, že existují takoví lidé, kterým jde pouze o zisk, a nabízejí spotřebič, který není tak zázračný jak uváděli. Když slyší, že je přístroj vyléčí a prodejci je o tom přesvědčí, těžko odolávají. Jestliže některý důchodce nepodlehne, přichází na řadu výhrůžky, nátlak, zamknutí v místnosti s předváděnými výrobky nebo nemožnost navštívit toaletu. Prodejci vždy přinutí alespoň jednoho kupujícího podepsat smlouvu, díky které se zaplatí ještě více peněz, než by se uhradilo hotově. Když už se smlouva podepíše a kupující si uvědomí, že udělal chybu, je třeba rychle jednat. Odstoupit lze písemně do dvou týdnů od podpisu, nebo v případě, že prodejce nekomunikuje, je možnost obrátit se na pomoc soudu. (10)

Hlavní zásady:

- Umět říci ne.
- Nejezdit na předváděcí akce (když ano, tak s někým známým).
- Nepodepisovat smlouvy.
- Důkladně si je pročítat.
- Po podpisu nerezignovat a jednat rychle.

Podnikání má více podob, někdy může skrývat i podvod a klam. Psycholožka Silvie Dymáková, ve filmu Šmejdi, uvádí, jak takovéto akce mohou vypadat, a popisuje důvody, proč lidé podlehnou nátlaku a taktice. Často jsou na místě i výhrůžky a fyzický útok. Když senior podlehně, podepíše smlouvu a v nejhorším případě i nějaký úvér. Název „Šmejdi“ je odvozen od samotných prodejců a schopných manipulátorů, ale také

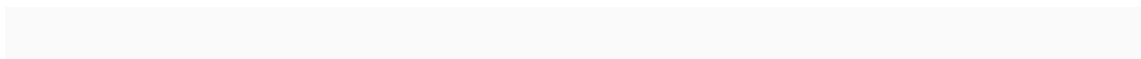
od řidičů autobusů a pronájemců sálů, kde se podvodné akce konají. Jediným doporučením je vyhýbat se takovému akcím, aby se člověk nedostal do nepříjemné situace, a hledat si jiné zájmy. Ve filmu také popisuje různé situace právník a sděluje nám informace o nezákonnosti takového jednání. Také byly provedeny analýzy předmětů, zda jsou opravdu tak unikátní a výsledkem je fakt, že se jedná o obvyčejně levné věci. Nejvíce alarmující jsou pak záběry ze skryté kamery obsahující výhrůžky týkající se potomků seniorů. Na druhou stranu zklamaní senioři vyrážejí na obdobné akce znovu z důvodu samoty a blízkosti ostatních lidí. Autorka popisuje, že se někdy může jednat o psychickou závislost, kdy se postižený neumí vyprostit ze spárů bludných nákupů a akcí, a jelikož jsou slabí odolat vábení slov *zdarma* nebo *sleva*, snadno tak opětovně podlehnou. Mediálním partnerem filmu je již zmíněné sdružení dTest. (19)

Senioři navštěvují tyto akce, protože je láká barevný reklamní leták, který nabízí zdarma oběd či různé dárky a o předvádění výrobku se nezmíní. Chtějí být stále součástí dění ve společnosti, ale toho lze dosáhnout i jinými způsoby. Lepší je využít svůj volný čas jinak a sdružovat se například v klubech seniorů, které také uspořádávají různé akce či v Univerzitách třetího věku. (11)

Dtest se také zabývá novým občanským zákoníkem, který obsahuje několik změn týkajících se spotřebitelských práv. Zahrnuje také podomní prodej nebo prodej mimo obchodní prostory, který se týká organizovaných zájezdů kvůli propagaci zboží. Novinkou je, že klient může od podepsané smlouvy odstoupit do dvou týdnů, jestliže smlouvu podepsal ihned a neměl čas na rozmyšlenou. Také zákon o ochraně spotřebitele č. 634/1992 Sb. definuje nekalé a klamavé obchodní praktiky: „*jednání podnikatele vůči spotřebiteli v rozporu s požadavky odborné péče a je způsobilé podstatně ovlivnit jeho rozhodování.*“ Klamání spotřebitele znamená uvádění lživých a nepřesných informací či zamlčení některých skutečností. (11)

Díky novele tohoto zákona také mají pořadatelé akcí, kde se bude předvádět nějaký produkt, oznamovací povinnost vůči České obchodní inspekci a musí ohlásit datum a místo konání akce. Zvýší se tak kontrola průběhu těchto akcí a neposkytnutí těchto

informací je postihnutelné pokutou až pěti milionů korun. Oznámení může být písemné, ústní či elektronické a musí obsahovat identifikační číslo a adresu firmy, adresu místa, kde bude akce uskutečněna a datum. Dále i identifikaci nabízených produktů a kopii pozvánky na akci. (5)



II. Praktická část

3 Cíl práce a výzkumné otázky

Na základě zvoleného tématu – finanční gramotnost seniorů – byl stanoven cíl mé bakalářské práce: zmapovat povědomí seniorů v oblasti účelného nakládání s jejich financemi. K cíli práce se vztahuje i výzkumná otázka, ze které vplynuly i dílčí výzkumné otázky, které jsem rozdělila do tří oblastí – úvodní informace, finanční zajištění a předváděcí akce. Otázky byly zaměřené zejména na finanční situaci jedinců a na předváděcí akce, které vypovídají o finanční i sociální gramotnosti jedince.

Výzkumná otázka

„Jak se senioři orientují v otázkách svého finančního zajištění?“

Dílčí výzkumné otázky

I. ÚVODNÍ INFORMACE

1. Mohl/a byste se krátce představit?
2. Kde a s kým bydlíte? Jste spokojen/a?
3. Jak prožíváte život v důchodu?
4. Sledujete reklamu? Kupujete výrobky „v akci“?

II. FINANČNÍ ZAJIŠTĚNÍ

5. Jak byste zhodnotil/a svou finanční situaci?
6. Stačí vám příjmy, které máte? Přivyděláváte si?
7. Kdo rozhoduje o vašich financích? Radíte se s někým při koupi nějakého výrobku?
8. Vzal/a jste si někdy úvěr či půjčku?
9. Dokážete si ušetřit? Vytváříte si finanční rezervu?
10. Sestavujete si osobní / domácí rozpočet?

III. PŘEDVÁDĚCÍ AKCE

11. Navštěvují vás podomní prodejci? Kontaktují vás telefonicky?
12. Reagujete na letáky s reklamou na převáděcí akce?
13. Navštěvujete je? Co si o nich myslíte?
14. Setkal/a jste se na nich s nějakou formou agrese?
15. Myslíte, že kvalita nabízeného zboží odpovídá ceně?

4 Metodika výzkumu

První částí této práce je část teoretická, která nám osvětlila nejnovější poznatky vztahující se k tématu finanční gramotnosti seniorů, domácímu rozpočtu a prodejním akcím. Po zpracování této části, ve které jsem čerpala převážně z tištěných monografií a elektronických zdrojů, následuje výzkumná část. Ta se zabývá hledáním odpovědí na výzkumnou otázku, která se vztahuje k cíli práce.

Ve výzkumu jde o plánovanou a systematickou činnost, která má přinést něco nového do zvoleného oboru. Výzkum se člení na přípravu, plán, provedení studie a analýzu výsledků a odpovědí. V rámci přípravy jsem zvolila výzkumné téma. Dále následuje výzkumný plán, kde jsem stanovila podrobnosti a zvolila respondenty. Provedení studie je nejdůležitějším krokem, který se realizuje v terénu a posledním krokem je analýza výsledků výzkumu, kde se zhodnotí celkový stav a dosažení výzkumných otázek. K dosažení informací a cíle práce byl zvolen **kvalitativní výzkum**, který byl dříve chápán spíše jako doplnění ostatních výzkumů. Dnes se ale stává oblíbenou formou, nevýhodou ale je časová zdlouhavost. Často je kvalitativní výzkum pružný a přizpůsobuje se vzniklým situacím. Odehrává se v přirozeném prostředí respondentů. (17)

Pro získání dat jsem využila metodu dotazování a techniku polořízených či polostrukturovaných rozhovorů, které jsou přechodem mezi volným rozhovorem a dotazníky s pevně danou strukturou. Polostrukturované dotazování má svou osnovu v podobě předem připravených otázek, ale může se pružně vyvíjet v závislosti na odpovědích respondenta. (23) Rozhovor je určen pro nejrozmanitější výzkumné situace. Kvalitativní rozhovor vyžaduje schopnosti a naslouchání, je třeba také vymezit obsah připravených otázek. Je důležitá rovnocennost komunikace a navržení průběhu a délky rozhovoru. Kvalitativní data budou rozklíčována pomocí analýzy odpovědí respondentů. Jednotlivé rozhovory budou zpracovány jako samostatné kasuistiky. (17)

Vhodným výběrem byl náhodný stratifikovaný výběr, jenž je typický nějakým kritériem, pod který řadíme výběr kvótní. (23) Kvótním znakem byl důchodový věk

(nad 65 let), ochota spolupracovat a poskytnout informace, a domov v oblasti Třeboňska.

Tento výzkum byl, díky ochotě seniorů, realizován v březnu a na začátku dubna roku 2014. Výzkum se skládal z deseti rozhovorů, které byly rozděleny na tři oblasti a obsahovaly patnáct otázek, které byly flexibilně přizpůsobeny dotazům seniorů. Každý z rozhovorů trval přibližně jednu hodinu. Vlastní odpovědi respondentů jsou odlišeny písmem kurzívou a uvozovkami. Co se týče etiky výzkumu, všichni respondenti s rozhovorem souhlasili, byli informováni o průběhu výzkumu a byli také seznámeni s tématem bakalářské práce. Ujistila jsem je o anonymitě výsledných odpovědí. (17) Také jsem jim sdělila, že mají možnost rozhovor ukončit kdykoliv budou chtít.

4.1 Charakteristika zkoumaného souboru

Výzkumný soubor mé práce tvořilo deset seniorů z oblasti Třeboňska. Společným znakem byl věk šedesáti pěti let a vyšší. Rozhovory byly provedeny v přirozeném prostředí seniorů, tzn. v jejich domácnostech, dále i v domově seniorů a v domě s pečovatelskou službou, kam jsem byla pozvána.

Dotázala jsem se deseti seniorů (čtyř mužů a šesti žen), z nichž ani jeden mě neodmítl. Výzkumný soubor tvořili senioři, z nichž čtyři bydlí v panelákovém bytě, další dva v domě s pečovatelskou službou, dále se účastnily dvě respondentky z Domova seniorů Třeboň a poslední dva senioři žijí v rodinném domku se zahradou. Objevily se zde tři manželské páry. Byly zastoupeny různé stupně vzdělání, od základního přes odborné učiliště či střední školu s maturitou, po vysokoškolské magisterské studium a dokonce v jednom případě i Univerzitu třetího věku. Nejmladšímu seniorovi bylo šedesát pět let a nejstaršímu osmdesát let. Základní informace jsem shrnula do přehledné tabulky č. 1.

Tabulka č. 1 – Základní informace o seniorech

Respondent	Věk	Stav	Vzdělání	Bydlení	Příjmy	Návštěva předváděcích akcí
Č. 1	69	Vdaná	VŠ (Mgr.)	Panelákový byt	Důchod, přivýdělek	Ano
Č. 2	74	Ženatý	SŠ	Panelákový byt	Důchod	Ano
Č. 3	71	Vdaná	ZŠ	Rodinný dům	Důchod,	Ano
Č. 4	76	Ženatý	Střední odborné učiliště	Rodinný dům	Důchod, přivýdělek	Ano
Č. 5	80	Vdovec	SŠ	Panelákový byt	Důchod	Ne
Č. 6	65	Vdaná	ZŠ	Dům s pečovatelskou službou	Důchod	Ano
Č. 7	78	Ženatý	ZŠ	Dům s pečovatelskou službou	Důchod	Ano
Č. 8	74	Vdova	VŠ (Ing.)	Domov seniorů Třeboň	Důchod	Ne
Č. 9	75	Vdova	-	Domov seniorů Třeboň	Důchod	Ne
Č. 10	76	Vdaná	SŠ	Panelákový byt	Důchod	Ano

Zdroj: Vlastní zpracování

5 Výsledky

Polostrukturované rozhovory se dělily na tři oblasti. V oblasti „úvodní informace“ jsem stručně analyzovala život a bydlení seniorů, poté jsem se zaměřila na subjektivní prožívání vstupu do důchodu a jako poslední jsem zvolila sledování reklamy. Druhá oblast „finanční zajištění“ se odvíjela od finanční situace seniorů, přivýdělků, úvěrů, půjček a šetření peněz. Také jsem sem zařadila tvorbu domácího rozpočtu. Poslední oblast „předváděcí akce“ se zabývala podomními prodejci a návštěvami předváděcích akcí.

5.1 Analýza výsledných odpovědí

Respondentka č. 1

První respondentkou byla šedesáti devítiletá žena, která se věnuje čtení, historii, plení i jízdě na kole. Je velice aktivní. Žije s manželem, má tři dcery a šest vnoučat. Vystudovala vysokou školu pedagogickou a celý život pracovala jako učitelka. Nyní studuje Univerzitu třetího věku – teologickou a zdravotně sociální fakultu v Českých Budějovicích. Také je zapsána na virtuální univerzitě v Třeboni a je členkou Klubu absolventů U3V. Respondentka bydlí v Třeboni v panelovém domě s manželem a dodává: *„Jedná se o třípokojový byt s pěkným výhledem, ve kterém jsem spokojená.“* V důchodu je 15 let a popisuje, že ztráta příjmu byla znatelná a důchod stačí v případě, že v bytě bydlí dva a společně přispívají na nájem. Popisuje situaci takto: *„Ze začátku to bylo divné, protože ubylo práce a nevěděla jsem, co dělat s volným časem. Začala jsem více plést, číst a chodit na procházky. Také jsme dříve měli s manželem chatu, ale tu jsme nakonec museli prodat. Také se více věnuji rodině a ráda jezdím na výlety se Spolkem přátel Třeboně.“* Ohledně dotazu na reklamy uvedla, že ji v televizi sleduje velice málo, a pokud přijde reklama do schránky, tak si ji přečte a většinou zahodí. Letáky si pročítá, sleduje různé akce a to, co se jí hodí, tak si koupí. Nabídku jednotlivých prodejen srovnává a střídavě obchody navštěvuje.

V oblasti **finančního zajištění** respondentka hodnotí svou finanční situaci jako dobrou a v současné době její důchod nedosahuje výše průměrného důchodu, který činí cca 10 900. *„Zatím to jde, ale doufám, že to nebude horší. Zdražuje se zboží a jsou větší výdaje na léky. Ve dvou se to lépe táhne.“* Uvedla, že jí příjmy stačí, jelikož žije s manželem. Když by si chtěla něco koupit, musí si na to našetřit. *„K důchodu si přivydělávám vždy, když to jde. Například pětkrát v měsíci hlídám výstavy ve zdejšímu muzeu, dále se zabývám prodejem ekologických výrobků.“* Respondentka je OSVČ a dává tedy daňové přiznání. Na otázku, kdo rozhoduje o jejich financích, odpověděla, že si o nich rozhoduje sama a při koupi nějakého dražšího výrobku (př. televize, notebook) se radí s manželem nebo rodinou. V problematice úvěrů má zkušenost s podepsáním smlouvy na předváděcí akci: *„Vzala jsem si úvěr na produkty z předváděcí akce, kde nám dali podepsat nějaké papíry, ale neřekli nám, že se upíšeme k úvěru na několik let. Problémy se splácením jsem neměla, protože jsem dala ve spořitelně příkaz k pravidelnému měsíčnímu splácení.“* Co se týče šetření peněz, respondentka si ušetřit dokáže, ale někdy jí to trvá delší dobu, než si může něco koupit. Vždy má na účtu volné finanční prostředky, které by použila v případě potřeby. Je svědomitá a sestavuje si osobní i domácí rozpočet. *„Domácí rozpočet si vedu a mám jej rozdělený na kolonky. Každý den si napiši celkovou útratu, některé účtenky si schovávám a dokládám k útratě. Na konci měsíce si kolonky sečtu. Příjmy tvoří důchod popřípadě vedlejší činnost a mezi výdaje patří vše, co si koupím za měsíc např. jídlo, léky a doplňky stravy, poplatky za U3V, obuv, dary k narozeninám, kadeřník či pedikúra. Platím si také penzijní připojištění.“*

Respondentka má osobní zkušenost s **předváděcími akcemi** a i s podomními prodejci. Občas ji navštěvují, někdy jim otevře, ale nic nechce a někdy vůbec neotevívá. Telefonicky ji také kontaktují, vyslechne je a občas něco využije, ale většinou brzy zavěsí. V začátcích předváděcích akcí letáky s reklamou využívala a jezdila na ně. Bylo to něco nového a chtěla prý vědět, co se bude předvádět. Poprvé si něco koupila před dvaceti lety a potom ještě několikrát – například deky, hrnce či vysavač. Se vším jsou s manželem spokojeni a produkty využívají. Zeptala jsem se, zda to nebylo příliš drahé a odpověděla, že vždy dostali spoustu dárků. *„V současné době navštěvujeme jenom*

jednu společnost a to dvakrát do roka. S tou jsme spokojeni. Výrobky se většinou týkají jídla a stravování, takže je to i praktické.“ Na jiné akce už nechodí a po zhlédnutí filmu Šmejdi ani nenavštěvuje akce v Třeboni. Na otázku, zda se na nich setkala s agresí, odpověděla, že osobně ne. *„Akce byly dlouhé, psychicky zde zpracovávali lidi, ale občas jsme si něco koupili. Když jsem se usmívala na prodejce, nelíbilo se mu to a vykázal mě z místnosti. Alespoň mě odradil od koupě zboží. Také někdy naslibovali výrobky zdarma, ale ty jsme nakonec nedostali.“* Ohledně kvality zboží uvedla, že nabízené zboží je předražené, dá se možná koupit levněji, ale nikdy to prý nezkoumala. S výrobky je přesto spokojena.

Respondent č. 2

Druhým respondentem byl sedmdesáti čtyřletý muž, který se věnuje přírodě a zahradničení, četbě, luštění křížovek a sbírání hub a borůvek. Rád jezdí na kole, sportuje a dříve měl zahrádku a chatu. Je ženatý, má tři dcery a šest vnoučat. Má středoškolské vzdělání bez maturity v zemědělsko-obchodním oboru. Pracoval v obchodě jako skladník zeleniny a v pivovaru. Bydlí v Třeboni v bytě v osobním vlastnictví s manželkou. Byt je veliký 3+1 a je šťastný, že má balkón, na kterém pěstuje různou zeleninu. *„Je to naše bydlení na úrovni. Moc se nám tu s manželkou líbí a jinak bychom nechtěli.“* V důchodu je již 13 let a přechod do důchodu se projevil tak, že nemusel tolik do práce a měl více volna na své zájmy. Začal více luštit křížovky, vařit, pomáhat v domácnosti, sledovat televizní soutěže a sportovní přenosy. Co se týče příjmů, důchod byl znatelně menší než plat. *„Důchod mám o trochu větší než je průměr, protože před důchodem jsem pracoval v pivovaru, kde jsem byl evidován jako pracovník s nebezpečným materiálem a dostal jsem přidáno.“* Na téma reklamy uvádí: *„Reklamu moc nesleduju a výrobky z reklam nekupuju. Kupuju pouze to, co sám usoudím, že je dobré. Reklama je nestabilní, nevěřím jim. Reklamní letáky pročítám a vybírám podle nich slevy na nákupu. V akci nakupuju, každý asi vybírá to levnější. Když si jdu pro jednu věc, vždy toho nakoupím víc.“*

V rámci **finančního zajištění** hodnotí svou finanční situaci takto: „*Hodnotím ji kladně, nestěžuju si, protože s důchodem vystačím a jsem s ním spokojen. Mám důchod dostatečný a naštěstí trochu vyšší než průměrný.*“ Příjmy mu stačí také proto, že žije se manželkou dohromady a mají dva důchody, se kterými hospodaří. Vždy si přivydělával na různých brigádách - sedm let byl u lesů ČR, poté pomáhal dva roky v parku u památkového úřadu. Co se týče financí, uvedl: „*O financích si rozhoduju sám, žena má svůj důchod a já také a každý si hospodaří s tím svým. Při koupení výrobku se s nikým neradím, nebo někdy s rodinou.*“ Na otázku, zda si někdy vzal úvěr nebo půjčku mi odpověděl, že si ji nikdy nevezl ani na byt, ani na auto. Vždy si našetřil a koupil nějakou věc za hotovost. Sdělil mi, že je lepší si nepůjčovat a zbytečně tak neriskovat exekuci. V šetření je respondent zodpovědný a uspořít si dokáže. Když už má nějakou větší částku, obvykle jede se ženou na dovolenou. Vytváří si také menší finanční rezervu, kdyby se něco stalo. „*Pohřeb je drahý a nechci, aby jeho zařizování platil někdo jiný z vlastních peněz. Také kdyby se stalo něco nečekaného, tak je třeba mít peníze stranou. Dřív, když jsem byl v práci, se těžko šetřilo, ale teď se ze dvou důchodů našetří lépe.*“ Domácí rozpočet si na rozdíl od respondentky č. 1 nesestavuje, ale ví, že příjmy tvoří důchod a nejčastější výdaje má za nájem, poplatky spojené s bydlením (plyn, elektrika, voda) a za potraviny. Do jeho osobního rozpočtu patří dovolená, koupě auta a poplatky s ním spojené.

Podomní prodejci ho párkrát navštívili, ale do bytu je nepouští. Také se mu ozývají telefonicky, ale nebaví se s nimi. Ukončuje hovory, protože je má za podvodníky, kteří lákají, ať přejde k jiné firmě, nabízí slevy, ale nakonec se v důsledku zaplatí více peněz. Letáky s reklamou na **předváděcí akce** už mu nechodí, ale dříve je všechny pročetl a na „předváděčky“ chodíval. „*Dříve jich bylo ale více. Jsou to podvodní prodejci, zboží je předražené a využívají důchodce k ožebračení. Nyní jezdíme jen na prezentaci výrobků jedné společnosti, která je sice předražená, ale kvalitní. Jezdíme tam dvakrát za rok a vždy si něco přivezeme domů. Viděl jsem film Šmejdi a jsem rád, že natočili takovýhle film a otevřeli lidem oči.*“ Sdělil mi, že na žádné předváděcí akci se s agresí nesetkal. Nátlak se někdy objevil, ale když si to koupit nechtěl, tak si to nekoupil. Řekl mi, že prodejci manipulují s lidmi a chtějí z nich vytáhnout peníze. Je to neslušné a prodejci by

se měli stydět. Na otázku kvalita versus cena odpověděl: *„Zboží je předražené, proto jim stačí, když prodají jednu deku a vystačí si na celý pobyt nebo prezentaci těch výrobků. Asi je to nekvalitní, ale s tou společností, o které jsem mluvil, jsme za ta léta spokojeni.“*

Respondentka č. 3

Respondentka č. 3 je žena, které je sedmdesát jedna let. Mezi její zájmy patří zahrádka, která ji moc baví a často si všechnu zeleninu vypěstuje sama. Sdělila mi, že je to výhoda, když má člověk svoji zahradu. Dále vaří a často peče, protože se schází s rodinou každou neděli. Hodně čte, sleduje televizi a poslouchá Šlágr. Také dostala k narozeninám od syna elektrokolo, tak jezdí s přáteli a s manželem na vyjížďky. Má totiž potíže s nohou a kotníkem, takže se nechtěla vzdát výletů na kole, a tak využívá elektrokolo. Dále pořádá s kamarádkou pravidelné kávové dýchánky. Je vdaná, má tři syny a pět vnoučat. Vzdělání má základní a pracovala jako dělnice a uklízečka. Bydlí s manželem v rodinném domku, v kterém žijí již 46 let. Líbí se jí tady a nechtěla by nikam jinam. Její dům má spoustu pokojů, sklep, podkroví, ale nejradši má svoji zahradu. V důchodu je sedmnáct let a má více volného času. Ze začátku se ještě starala o rodiče, takže měla o práci postaráno. S postupem času ji začala bolet noha, raději by přivítala důchod bez nemocí. Jinak je to prý dobré a nestěžuje si. *„Když jsem ještě pracovala, byla jsem více mezi lidma, tak to bylo lepší. Teď se vidáme pouze s pár rodinama, ale i to mi vyhovuje, člověk chce na jednu stranu i svůj klid.“* V rámci marketingu a reklam uvádí, že reklamu sleduje nejčastěji v televizi, ale nic moc si prý nekupuje. *„Když jsem v obchodě, tak se kouknu, co je v akci a zlevněný, a když se mi něco hodí, tak to koupím. Někdy kupuju sladkosti pro vnoučata, tak se koukám i do letáků.“*

Ke svému **finančnímu zajištění** uvádí, že ve dvou je to dobré, ale neumí si představit život o samotě. Důchod má menší než je celostátní průměr, ale dodává, že ve dvou se všechno dá zvládnout. *„Nijak si ale nestěžuju, máme na všechno, co*

potřebujeme.“ Příjmy, které respondentka má, jí stačí, protože žije ve dvou a nekupuje si nepotřebné věci. Při důchodu si přivydělávala jako uklízečka na zvláštní škole. Na začátku důchodu nemohla, protože se starala o své rodiče. O financích si rozhoduje sama a s důchodem si hospodaří po svém. Když si chce něco koupit, radí se s manželem, a když jde o nějakou dražší věc, zvažuje, zda ji opravdu potřebují. Na problematiku úvěru a půjček mi odpověděla, že: „*Dříve, když jsem byla mladá, tak jsem si vzala úvěr, ale ten se splatil a pak už jsem si radši nic nepůjčovala ani nevezala úvěr. Je lepší si na všechno našetřit.*“ Pokud jde o ušetření peněz, respondentka si dokáže z důchodu ušetřit, a když má volné peníze, tak koupí dárky rodině, nebo něco lepšího k jídlu. Pokud jde o finanční rezervu, tak tu pro jistotu má, kdyby se něco stalo a potřebovalo se něco rychle zaplatit. Domácí rozpočet si nesestavuje, plus mínus má přehled o tom, kolik má peněz, kolik může utratit a podle svého odhadu se řídí. „*Příjmy tvoří můj důchod. Někdy utratíme víc a někdy míň. Výdaje platíme s manželem dohromady, takže to není tak hrozný. Patří mezi ně někdy oblečení, jídlo nebo léky. Také jezdíme se známými na kole na různý výlety.*“

Podomní prodejci ji nenavštěvují, a i kdyby přišli, tak by je dovnitř nepustila. Telefon má jen na nouzové případy, takže cizí čísla nebere a telefonicky je tedy nemají šanci zastihnout. Letáky na **převáděcí akce** přestávají pomalu chodit, ale dříve akce navštěvovala. Protože ji bolí noha, tak nechce nikoho obtěžovat, aby ji doprovodili a pomohli jí. Předváděcí akce navštěvuje, ale: „*Poslední dobou už chodí pozvánky míň často. Myslim si, že je to jedna velká lumpárna a postupem času nás to taky přestalo bavit. Na předváděčkách jsme si koupili matrace, ale jsem s nimi spokojená, protože vypadají kvalitně a dobře se na nich spí. Takže tady se asi vyplatí si připlatit. Potom nabízeli i deky.*“ Pokud jde o agresivitu, jednou se s ní setkala a byli na ní prodejci zlí. Dříve to prý nebylo tak hrozný, ale dnes jsou ti prodejci, co předvádějí zboží, čím dál více drzí a ničeho se neštítí. Na otázku, zda nabízené zboží odpovídá kvalitě, odpověděla, že rozhodně neodpovídá. Myslí si, že je zboží předražené, ale někdy se najde i kvalitní věc.

Respondent č. 4

Respondent č. 4 je sedmdesáti šestiletý muž, který celý život opravuje jízdní kola, rád a často jezdí na kole, také je činný u dobrovolných hasičů ve městě nedaleko Třeboně a pravidelně se schází s kamarády. Komentuje své zájmy takto: „*Chovám slepičky a mám zálibu ve zbraních.*“ Respondent má základní vzdělání a je vyučen v oboru zámečnick. Byl zaměstnán jako nákupčí v zemědělském podniku a celý život má jako koníček spravování jízdních kol. Také má doma dílnu, ve které tráví spoustu času. Je ženatý, má tři syny a pět vnoučat. Bydlí s manželkou v rodinném domě se zahradou a jsou zde nadmíru spokojeni. Má u domu zahradu i dílnu, kůlnu na kola a ohradu na své slepice. V důchodu je již 14 let a popisuje jej takto: „*V důchodu je mi velmi dobře a žádná změna koníčků mě nepostihla. Vždy jsem byl aktivní a věnoval se rodině a svým zálibám a stejně tak pokračuju i v důchodu. Ztráta příjmu pro mě nebyla nijak velkou. Protože žijeme ze dvou důchodů, lépe se vyžije a ušetří.*“ Reklamy respondent sleduje, ale zásadně nic nekupuje. Na reklamy kouká v televizi s manželkou a nadává na ně, protože jsou moc často. Pouze když je v akci pivo, tak si koupí i do zásoby. Reklamní letáky pročitá, porovnává, a když je něco v akci, koupí si to. Konstatoval, že něco sice může být ošizené, ale co s tím má dělat.

Finanční zajištění a finanční situace se respondentovi zdá dobrá, hodnotí je velmi dobře a nestěžuje si. Má vše, co potřebuje a zbytečnosti nekupuje. Doufá, že se snad nebude opět něco zdražovat. Ale protože doma žijí ze dvou důchodů, jde to hned lépe. Výše důchodu respondenta dosahuje průměrného. Co se týče příjmů, stačí mu, jelikož mají dva důchody. Z jednoho zaplatí poplatky a z druhého potraviny, léky a co je zrovna potřeba. Také si navíc přivydělává opravou jízdních kol, ale výdělky nemá prý nijak závratné. Při rozhodování o penězích hraje roli on i manželka: „*V zásadě rozhoduje manželka, ale i já sám. Když bych si měl něco koupit, radím se se syny, vyslechnu si je, ale sám si rozhodnu.*“ Úvěrům se vyhýbá: „*Úvěr ani půjčku jsem si nikdy nevezl a ani nikdy nevezmu.*“ V rámci ušetření financí si vede dobře, dokáže si ušetřit, protože nekupuje zbytečné věci, takže mu něco zbývá. Vytváří si také finanční rezervu pro náhlé situace. Pokud jde o rozpočet, nesestavuje si ho, ale zapisuje si

významné události, které se udály a přihodily u nás v rodině. Také si zapisuje, co se kdy a kde koupilo. Jeho příjmy tvoří důchod a někdy přivýdělek. „*Moje nejčastější výdaje? To jsou energie za barák, pak i poplatky za televizi a telefon. Potom hodně utratíme za potraviny a jídlo.*“ Auto nemá, ani internet, nekouří a raději si koupí lahev vína. Dříve také více cestoval.

Podomní prodejci ho už nenavštěvují, ale dříve chodili a telefonicky volali. Respondent je vyhazoval a telefon zavěšoval. Nemá zájem cokoliv měnit. Nedávno ho prý kontaktovali, že něco vyhrál a zvali ho do hotelu Hvězda. On si ale myslí, že to byla nějaká předváděcí akce: „*Stejně to už nebereme vážně a asi bysme už nešli.*“ Letáky s reklamou na **předváděcí akce** chodí už méně a respondent na ně prý nereaguje. Pročte si je, ale nebere je v potaz. „*Jo, chodili jsme, ale už moc ne. Hlavně je to samá lumpárna. Je dobrý, že tam spolu jedou známí, společně si popovídají. Taky chtějí dostat dárečky, ale je logický, že když nic nekoupí, nic nedostanou. Jednou jsme si s manželkou koupili nějaký věci, ale na úvěr jsme je neměli, platím všechno radši hned.*“ Co se týče agrese na předváděcích akcích, na žádnou z poslední doby si nepamatuje. „*To už je dávno, asi jednou byli zlí a hrubí, ale je to jasný, když chtěj odměnu, tak musí ty lidi přitlačit. Není to slušný, ale s tím nic neudělám.*“ Také odpověděl, že kvalita nabízeného zboží určitě neodpovídá ceně, že jsou to věci předražené a určitě to lze koupit levněji.

Respondent č. 5

Respondent č. 5 je osmdesátiletý muž a mezi jeho zájmy patří četba, hra šachů, ponovu i počítač – koupil si notebook. Rád luští křížovky, pěstuje kytky a chodí na procházky. Dlouho měl psa, ale ten mu zemřel. Pasivně sleduje sport, dříve hrál fotbal, také hrál v divadle a na hudební nástroj. Je vdovec, protože mu před pěti lety zemřela žena. Má dva nevlastní syny a čtyři vlastní děti. Studoval na střední průmyslové škole oděvní s maturitou. Je vyučen krejčím, šití se stalo jeho koníčkem a ve volném čase šije pro přátele. Také pracoval jako ředitel závodu. Bydlí sám v panelovém domě 3+1.

Dříve bydlel s manželkou a se psem. V bytě měl spoustu kytěk a balkón s pěkným výhledem, kde chce také pěstovat nějaké kytky. Je zde spokojený, ale má strach, že až se sníží jeho soběstačnost, bude muset jít jinam. „*V důchodu jsem už 20 let. Byl to dost velký přelom a výrazná změna příjmu. Před důchodem jsem pracoval jako ředitel závodu a příjem jsem měl dosti dobrý. Pokud jde o koníčky, začal jsem na ně mít čas, dříve jsem byl pasivní, moc koníčků jsem neměl, protože jsem žil prací.*“ Teď chodí více do divadla, čte a sleduje přenosy. Tvrdí, že důchod je velká životní změna, protože člověk ztratí příjem. V práci byl ve styku s třemi sty lidmi, ale den ze dne se uzavřel do „ulity důchodce“ a skoro s nikým se nevidal, proto začal chodit více ven. Ve dvou jsou příjmy lepší, ale když je člověk sám, tak platí vše z jednoho příjmu. Něco měl ušetřeno, takže bídu prý nemá. Přestal také kouřit díky manželce. K reklamě má negativní postoj: „*Zásadně se vyhýbám reklamám, v notebooku mi to vadí nejvíce. V televizi to automaticky přepínám, zlobím se s nimi a výrobky z reklam nekupuju. Reklamní letáky čtu, srovnávám si úroveň cen věcí a taky sleduju akce, někdy si nakoupím, ale reklamy nemám rád.*“

Finančně na tom není nejhůře a hodnotí svoji **finanční situaci** jako průměrnou. „*Ani dobrá ani špatná, já vím, že jsou na tom lidé lépe i hůře.*“ Důchod má větší než průměr, protože má starobní i vdovský po manželce. Příjmy mu stačí na skromnější život, na cestování do daleka mu nezbyvá. Nemá také drahé koníčky, takže lze vyjít. Nepřivydělává si, pouze šije pro kamarády a baví ho to. Na otázku rozhodování o financích odpověděl: „*Rozhoduju si sám, protože žiju sám a nikdo mě neomezuje. Když bych si chtěl něco dražšího koupit, tak se poradím se svým vnukem.*“ Úvěry ani půjčky si nikdy nevezal, odpověděl, že je ještě ze staré školy, a když na něco nemá, tak si to nekoupí. S tím souvisí šetření peněz, kdy si respondent dokáže něco málo ušetřit a má také základní finanční rezervu pro případ, kdyby se něco stalo. Když ale člověk žije sám, moc se ušetřit nedá, ve dvou se přece jen dá ušetřit více. Domácí rozpočet si sestavuje a dělá si týdenní a někdy i denní rozpočet. Vyšlo mu, že může utratit 165,- za den, to znamená přibližně 5000,- měsíčně. „*Moje příjmy tvoří důchod, žádné přivýdělnky nebo příjmy z pronájmu nemám. Hlavním výdajem je nájem, pak i potraviny.*“ Platí si také penzijní připojištění, internet a mobil. Dále i další základní platby, které je třeba

platit. Rozpočet mívá vyrovnaný, ale někdy, když má člen jeho rodiny narozeniny, tak to je prý „průšvih“ a pozve rodinu na oběd. Auto má, takže také utratí za benzín.

Podomní prodejci u respondenta neuspějí. Navštěvují ho, ale on je posílá pryč. *„Říkám jim Černí havrani, protože nosí kvádra a nejde se jich zbavit.“* Někdy ho navštěvují i Svědkové Jehovovi. Telefonicky mu také volají, ale neodpovídá jim a cizí čísla raději nebere. Ze všech stran totiž slyší, že chtějí okrást staré lidi, kteří žijí sami. **Převáděcím akcím** se vyhýbá a vyhazuje letáky, které se jich týkají. Popisuje je jako „lumpárnu“ a past na staré lidi. Nedůvěřuje jim, protože jeho žena je navštěvovala celkem často a podepsala také jednu smlouvu. Dodává: *„Myslím, že koupila nějaké nádobí.“* Sám se od toho distancoval. Nakonec si to jeho manželka uvědomila, zareagovala včas a do dvou týdnů odstoupila od smlouvy. Vše nakonec dopadlo dobře. S agresí se nesetkal, protože osobně na ně nejedí. *„Také vím, že kvalita zboží neodpovídá ceně, to je všeobecně známo, že je to předražené, proto tam možná nejedím.“*

Respondentka č. 6

Respondentka č. 6 je šedesáti pětiletá žena. *„Baví mě jízda na kole, četba, jezdím také na zahrádku, kde si pěstuju kytky a zeleninu. Mám ráda ruční práce a nejvíce háčkování.“* Paní mi ukázala své nejrůznější výrobky a výzdobu na Velikonoce. Je vdaná, má tři děti a čtyři vnoučata. Má základní školu, nedokončenou zahradnickou školu, živila se jako švadlena ve zdejším závodu a tuto práci považuje za nejpocitivější. Dále pracovala devět let v zemědělství, na lázních v prádelně a u hlídací služby na vrátnici. Bydlí s manželem v pečovatelském domě. Velikostí je to 1+1, ale je na výsost spokojená. *„Služby zde poskytuje pečovatelská služba za peníze – vše je otázka peněz.“* V důchodu je již 15 let. Když nastal tento zlom, začala se více věnovat koníčkům, a když má volný čas, tak háčkuje. Nejvíce v důchodu schází lidi a společnost. Teď se stýká jen s malým okruhem lidí. S důchodem lze vyžít, ale pouze, protože bydlí s manželem. Reklamy respondentka sleduje a nadává na ně kvůli tomu, že jsou moc

často. Reklamní letáky prohlíží a srovnává ceny a dojede si do obchodů pro to, co si vyhlídne. „*Kupuju pouze nezbytné potraviny, pivo někdy ano, ale slazené vody ne. To si radši udělám vodu s citronem.*“ V akci nakupuje, pouze když něco s manželem potřebuje. Na internetu sleduje nabídky, ale nereaguje na ně. Uvádí, že reklamy jsou podvrhy a půjčky jsou špatné. Nechtěla by se tak dostat do problémů.

Se svým **finančním zajištěním** je spokojená, důchod má sice malý, menší než průměr v tomto státě, ale popisuje, že ve dvou je to lepší. Jeden důchod si společně s manželem ukládá na účet a spoří, a z jednoho žijí a nakupují potraviny. Má úspory na nečekané události. Jak vyplývá z výše uvedeného, respondentce příjmy stačí, protože žije s manželem. Nepřivydělává si, místa nechává mladším generacím. Konstatovala: „*Dříve se dělalo i za míň a stačilo to.*“ Pokud jde o rozhodování o financích, je hlavou rodiny ona. „*Jsem hlava rodiny, o všem rozhoduju já. Manžel má sklony kupovat nepotřebné věci, je těžkopádný, tak rozhoduju já.*“ Když jde o koupi dražších výrobků, tak se radí s mladším synem, který se podívá na internet a pomůže jí. K úvěrům má nevraživý postoj a půjčku si nikdy nevezala. Když na to prý nemá, tak to nechce. Raději spoří, než aby si na něco půjčovala. Ušetřit peníze respondentka dokáže, když si nekupuje zbytečné věci. Ve dvou se žije lépe a rychleji zbudou nějaké peníze. Na dovolenou s manželem nejezdí, akorát cestují na kolech a na to žádné příslušenství nepotřebují. Finanční rezervu si vytváří stále pro případ, kdyby se něco stalo. Také si platí penzijní připojištění, kde má uložené peníze k dispozici. Rozpočet si nesestavuje, ale spočítá si, co musí zaplatit a co zbude, jde do rezervy. Její příjmy tvoří důchod a nejčastějšími výdaji jsou poplatky spojené s bytem, dále i léky, základní potraviny a jídlo. „*Křepelčí vajíčka si nekupujeme.*“ Někaké výdaje má i za kulturu a divadlo, někdy i za časopisy nebo dárky mladým.“

Podomní prodejci mají do pečovatelského domu zákaz vstupu, takže dnes je již nenavštěvují. Dříve jim otvírala, zjistila, o co jde a zavřela dveře. Telefonicky ji kontaktují jen málo, ale respondentka je posílá pryč. Jednou také volali, že byla vylosovaná, ale radši je odmítla, protože nic nepotřebuje. „*Také nabízí tarify a podobně. Nebavím se s nima.*“ Letáky s reklamou na **převáděcí akce** jí někdy chodí, ale

vyhazuje je. Nereaguje na ně a konstatovala, že poslední dobou se dělají také zájezdy do zahraničí, aby nalákali seniory. Na předváděcí akce v minulosti jezdila, ale už nejedí. *„Taková předváděčka zabrala hromadu času, jezdilo se daleko a předváděli furt to samé. Dvakrát mě napálili, a tak už s tím nechci mít nic společného.“* Koupila si tam polštáře a podložku, kterou nepoužívá. Říká si, že lidé jsou nepoučitelni a jezdí na ně stále dál, asi kvůli společnosti a popovídání s lidmi. Na téma agresivity mi odpověděla, že prodejci umí přesvědčovat, lžou, manipulují a podvádí. S agresí se osobně nesetkala. Také si myslí, že je zboží předražené, že sice mohou předvádět kvalitní věci, ale pak dovezou zboží horší kvality.

Respondent č. 7

Respondent č. 7 je muž, kterému je sedmdesát osm let. *„Mezi moje koníčky patří křížovky, televize, psi, zvířata a ptáčky.“* Je ženatý, má tři děti a čtyři vnoučata. Vzdělání má základní a dva roky studoval zemědělskou školu v Třeboni. Nejprve hospodařil doma s otcem a poté jezdil s koňmi a byl i traktorista. Před důchodem byl noční hlídač na statku. Bydlí v pečovatelském domě s manželkou. Ze začátku se mu tam nelíbilo, ale upravil si byt o velikosti 1+1 podle sebe a už je zde spokojen. Dříve totiž bydlel ve Staré Hlíně, kde měl více možností a znal zde mnoho lidí. V důchodu je 18 let a začal se více věnovat svým zálibám. Měl také kanárky a psy. V neděli chodí na procházky nebo jezdí na kole. *„Cykloturistiku mám rád. Také se koukám často na televizi.“* V důchodu se mu výrazně snížily finance, proto si přivydělával k důchodu celých deset let jako noční hlídač. Na téma reklam uvedl, že je sleduje, zlobí se ale, když trvají moc dlouho. *„Nejvíce mě baví ty po desáté večer.“* Reklamní letáky pročítá a někdy podle nich i něco koupí.

Finančně na tom není nejhůře: *„Jsem celkem v pohodě, s manželkou máme dva důchody, z jednoho se hradí všechno a druhý se ukládá. Ve dvou je to lepší. Mám průměrný důchod kolem 10 700 Kč.“* Respondent je tedy dobře **finančně zajištěn** a příjmy mu stačí. Ještě si i ušetří a může něco koupit manželce. Nyní si již nepřivydělává

kvůli operaci kolen, ale dříve si přivydělával jako hlídač podniku. Uznává, že neumí moc hospodařit s penězi, a kdyby mohl, všechno by utratil. Proto vše, co se týká peněz, nechává raději na manželce. Na otázku úvěrů mi odpověděl, že si půjčku vzal asi dvakrát a to na nábytek a předělání dveří. Žádné problémy se splácením naštěstí neměl. „*To už ale bylo před 40 lety. Nyní už bychom si nic nepůjčili.*“ Ohledně šetření peněz byl upřímný: „*Dokázal bych ušetřit, ale rozhoduje manželka. Proto také máme finanční rezervu na manželky účtu.*“ Kdyby ale něco potřeboval, zaplatilo by se to z toho. Úspory má a platí si z nich penzijní připojištění. Rozpočet si nesestavuje a ani o tom nepřemýšlel. Příjmy tvoří důchod a má také půdu ve Staré Hlíně, takže mu plynou peníze z pronájmu půdy. Nejčastější výdaje tvoří nájem a poplatky spojené s bytem, cestování a poznávací zájezdy se spolkem důchodců. Někdy také vstupenky do divadla nebo kina, nebo občas jezdí na Babouky.

Podomní prodejci respondenta nenavštěvují, ale již dříve před nimi zavíral dveře. Telefonicky mu také někdy volají, ale nic nechce a nedává jim kontakt. Letáky s reklamou na **převáděcí akce** mu chodit přestaly, ale dříve na ně většinou reagoval. Teď už radši nikam jezdit nechce. „*Byl jsem na předváděčce dvakrát, a taky jsem navštívil Hobby. Prodejci se jednou ptali, proč jste teda jel, když si nechcete nic koupit?!*“ Tak už prý ví, že by ho ošidili a přesvědčili, tak raději jezdit už nechce. „*Jsou to šmejdi, dělají z lidí blbce a okrádají lidi.*“ Ohledně agresivních prodejců mi odpověděl, že na něj byli drzí, když se ptali, proč teda jel a zda si přišel pouze pro dárek. Odradilo ho to naštěstí od koupě výrobku, ale dárek stejně nakonec dostal, i když si nic nekoupil. Je přesvědčen o tom, že kvalita zboží ceně neodpovídá, protože za dva dny se výrobek, který si koupil, rozbil. Nic ale nereklamoval, jelikož si myslí, že by to zabralo jen spoustu času a nic by se nevyřešilo.

Respondentka č. 8

Respondentka č. 8 je sedmdesátí čtyřletá žena. „*Baví mě stromy a kytky. Zním a učila jsem se i názvosloví a jednou jsem tu vypěstovala stromek – ginkgo bilobu, kterou*

jen tak někdo nevytěstuje.“ Taky ráda čte a jezdila na kole i autem. Byla dvakrát vdaná, ale už je vdova. Má čtyři dcery a deset vnoučat. Má vysokoškolské vzdělání na dopravní škole v oboru stavebnictví. Pracovala na okresním výboru na odboru výstavby, kde povolovala stavby. Bydlí v Domově seniorů v Třeboni v menším pokoji po dvou. Líbí se jí tady, ale měla více možností, když ještě v prosinci mohla chodit. Spadla totiž z postele a teď již nechodí a je upoutaná na lůžko. Konstatuje: *„Celý svět se mi smršknul do jednoho pokoje.“* V důchodu je již 20 let a dříve pracovala v pekárně. Řekla mi, že to byla těžká změna a velký útok na psychiku. Měla také mrtvici a učila se znovu chodit. Teď tráví svůj život v jednom pokoji. Dříve jezdila po jihočeském kraji, jezdila na kole i autem, někdy až na Slovensko. *„Takže to byla velká změna a k tomu ještě ten můj pád a teď nemůžu ani chodit.“* Reklamy respondentka nesleduje, protože nemá televizi. Poslouchá je akorát občas v rozhlase. Reklamní letáky jí nechodí, do obchodu sama nejede a nechodí, protože se nemůže hýbat.

Na své **finanční zajištění** si nestěžuje, přestože jí moc peněz nezůstane. Sdělila mi, že toho ani moc nepotřebuje. Dostává trochu nadprůměrný důchod, ale nájem v domově seniorů je přes 10 000 Kč, takže co jí zůstane, z toho zaplatí ostatní poplatky a výdaje. Dříve měla soukromou pekárnu, která byla chvílemi zadlužená. Důchod v minulosti sice nebyl závratný, ale vyžít se dalo. Dnes jí příjmy vystačí, poplatí všechno, co musí. Zůstane jí sice minimum, ale moc toho nepotřebuje. Nemá možnost přivydělávat si kvůli nepříznivému zdravotnímu stavu. Pokud jde o rozhodování o penězích, respondentka si o tom málu, co jí zůstane, rozhoduje sama. *„Radím se se zetěm, ten by mi poradil, kdybych si chtěla koupit něco dražšího, nebo kdyby byl nějaký problém. Také má peníze stranou, kdyby se mi něco stalo.“* Úvěr měla v minulosti dvakrát, a to na pekárnu a na auto. Svěřila se mi, že se splácením nakonec měla nějaké problémy, a tak pekárnu musela prodat. Úvěr splatila, protože byl bez daně a nyní by si už peníze nepůjčila. Šetření není její silnou stránkou, protože jí zůstane z důchodu minimum. *„Každý se tu obává z toho, kdo zaplatí pohřeb, ale mě to je jedno, ať ho zaplatí někdo jiný.“* Finanční rezervu nemá, ale v případě potřeby se může obrátit na svého zetě. Když se jí podaří něco ušetřit, pozve rodinu do cukrárny. Rozpočet si respondentka nesestavuje, ani dříve ho nevyužívala. *„My žili z ruky do huby. Mým příjmem je jen důchod a výdaje jsou*

úhrady jako nájem, telefon, léky a podobně. Mám průměrný důchod, kdy mi po úhradě nákladů na bydlení musí zbýt nějaké peníze na ostatní výdaje. Výdaje za kulturu ani cestování nemám.“

Podomní prodejce by do domova seniorů nepustili, takže ji nenavštěvují. Telefonicky jí nevolají, pouze někdy, když nabízejí tarif telefonní společnosti. Letáky s reklamou na **předváděcí akce** do domova také nechodí, a respondentka tvrdí, že i kdyby přišly, nešla by tam. *„Byla jsem na předváděčce jednou, je to svinstvo a lákají lidi. Někteří lidi jsou padlí na hlavu a neponaučí se.*“ Koupila si tam indukční vařič za 5 000 Kč. Konstatovala, že prodejce má z prodeje velkou provizi, tak se všemožně snaží výrobek prodat. Agresivní se jí prodejci nezdáli, ani na ni nebyli zlí. Uvedla, že dříve byli lidé slušní, ale dnes už překračují hranice. Zabavují občanské průkazy, objednají sál a zavírají tam seniory, kteří se nemohou vrátit domů. Rázně mi sdělila, že ona by jim už občanský průkaz nedala. Zboží také neodpovídá kvalitě, proto už by na žádnou předváděcí akci nešla.

Respondentka č. 9

Respondentce č. 9 je sedmdesát pět let a baví ji pletení a háčkování. Nerada čte, ale ráda se dívá na televizi. Také pěstuje květiny a někdy chodí na procházky. Baví ji chodit do obchodů a nakupovat různé věci. Je vdova a měla deset sourozenců, takže mívala velkou rodinu. Má tři děti a sedm vnoučat. Vzdělání má základní. Ve 14 letech vyšla ze školy a šla rovnou pracovat do zemědělství, kde pracovala v rostlinné i živočišné výrobě. Bydlí v Domově seniorů v Třeboni s jednou paní v dvoulůžkovém pokoji. Jedná se o větší pokoj s velkými okny, kde se jí moc líbí. V důchodu je 22 let, šla do důchodu dříve, protože měla tři děti. Když pracovala, neměla čas na své zájmy, protože musela pracovat a i v důchodu byla „zapřažená“. *„Bydlela jsem blízko kravína a vypomáhala jsem tam. Dalo se vyžít s důchodem, i když nebyl nic moc. Jinak to nešlo, muselo se nějak přežít.*“ Téma reklam je jí blízké, reklamy sleduje a nejvíce v televizi. Nekupuje si moc věcí, protože nemá moc peněz. Reklamní letáky jí do domova seniorů nechodí.

Dříve jí domů chodily, ale teď již ne. Když nakupuje v obchodě, kupuje výrobky „v akci“ a vždy to levnější.

Své **finanční zajištění** označuje za průměrné: *„Jak to vyjde, někdy je to lepší, někdy horší. Dřív byl důchod o dost menší, ale dneska jsou zase dražší věci. Postupně se to zvyšovalo a teď mám vyšší důchod, kolem 12 000 Kč.“* Tyto příjmy jí tedy vystačí a s tím málem, co má, vyjde. Nepřivydělává si, protože to v domově ani nejde. O penězích si rozhoduje sama, protože žije sama a také si hospodaří s tím, co má, také sama. S nikým se neradí a vše si promýšlí sama. Pokud jde o úvěry a půjčky, respondentka si jeden vzala, když byla mladá. *„Když jsem byla ještě doma, vzala jsem si úvěr na ledničku. Byla jsem na to sama, ale dalo se to splatit, protože jsem si vybrala tu levnější. Neměla jsem s tím žádný problémy.“* Někdy se jí podaří něco ušetřit, a když ano, tak si koupí všechno, co má vybrané. Měla také finanční rezervu, ale potom ji zrušila a dala peníze dcerám. Jinak nemá větší částku peněz, kdyby se něco stalo, tak spoléhá, že to zaplatí někdo jiný. Také k rozpočtům se staví negativně a nesestavuje si je. Její příjmy tvoří důchod a výdaje hlavně nájem, který jí automaticky v domově seniorů strhnou, dále platí léky, potraviny a různé zákusky. Také si zaplatila nové zuby, což byl jednorázový výdaj. Cigarety a alkohol si nekupuje, protože by jí na to nevyšly finance. Dárky kupuje po celý rok, když má nějaké peníze stranou.

Podomní prodejci do domova seniorů nechodí. Svěřila se mi, že dříve chodili až do pokojů a ukazovali, co nabízejí. Pak to ale zrušili a už do domova seniorů nesmí. Například jí nutili vlněné deky a polštáře. Přesvědčovali jejího souseda, aby si je koupil za 1 500 Kč, zlevnili nakonec na 1 000 Kč a soused si je nakonec koupil. Telefonicky ji nekontaktují, protože telefon nemá. Na letáky s reklamou na **převáděcí akce** nereaguje, ani tam již nechodí. Stejně by tam prý nejspíše nešla. Předváděcích akcí se respondentka bojí a řekla mi, že jednou přišly nějaké ženy a nabízely za 2 500 Kč hodiny. Rychle je poslala pryč. Její snacha se nechala nachytat a podepsala smlouvu. *„Mne by nic nezlomilo, bojím se toho, co by se mohlo stát. Slyšela jsem to v televizi, co se všude děje, každou chvíli je něco.“* S agresí se nesetkala, pouze s přesvědčováním. Na otázku, zda kvalita nabízeného zboží odpovídá ceně, odpověděla: *„Asi ne, koupím si*

radši levnější hrnec a mám to jistější než tyhle předražený věci. Nejsou kvalitní, viděla to u mladý, že si to koupila a hned se to poškrabalo. “

Respondentka č. 10

Respondentka č. 10 je sedmdesátiletá žena, kterou baví křížovky, sudoku a čtení. V létě jezdí na chatu, chodí ráda na procházky a jezdí na kole. Miluje cestování k moři, jsou s manželem velcí cestovatelé. Je vdaná a má dva syny. Jeden je bohužel těžce nemocný, má schizofrenii a je v nemocnici. Má tři vnoučata. Vzdělání má středoškolské na hospodářské škole. Pracovala v kanceláři v místním závodu jako hospodářská správkyně. Bydlí s manželem v panelákovém bytě o velikosti 3+1. Líbí se jí tam a je s manželem spokojená, tam kde je: *„V tomhle věku, co bychom chtěli.“* V důchodu je 20 let, ve dvou je to lepší a je ráda, že žije s manželem. Sdělila mi, že bohužel už nehraje volejbal kvůli zdravotním problémům, ale stejně jí na to nezbyvá v důchodu čas. Hodně jezdí s manželem na chatu, kde má spoustu práce. Nijak si ale nestěžuje. Co se týče reklam, čte je v novinách, občas v televizi a také podle nich nakupuje. Když jde nakoupit, vždy toho koupí více. *„Pročítám reklamní letáky a nakupuju podle toho. Jednou týdně střídám obchody, zapíšu si výhodné věci a nakupuju hodně v akci.“*

Ke své **finanční situaci** uvádí, že jelikož žije s manželem, tak mají dva příjmy a žije se lépe. *„Když pak zůstane jeden, tak je to horší. Důchod mám průměrný, takže s manželem vyžijeme celkem dobře.“* Příjmy jí stačí a uvědomuje si, že za to z části vděčí manželovi. Nepřivydělává si, protože v důchodu to jde hůře, v kanceláři ji už nepotřebují. Rozhoduje si o financích sama, i manžel o těch svých. Radí se někdy se synem, když si chce koupit něco dražšího. Úvěr ani půjčku si respondentka nikdy nevzala. Raději šetří a to podle toho, o jakou věc jde, si něco dopřeje. V zimě moc neušetří, před Vánoci kupuje dárky pro rodinu, takže nic nezbuďe. *„Když má člen rodiny narozeniny, kupuji jim dárky. Jestliže bychom s manželem ušetřili hodně, koupili bychom si nějakou dovolenou nebo cestování.“* Respondentka má menší finanční

rezervu pro případ nouze, a když něco zbude, uloží si to do banky. Domácí rozpočet si nesestavuje, co potřebuje, tak si koupí a na co nemá, si nekoupí. Hospodaří podle své potřeby. Příjmem je její důchod a mezi výdaje patří nájem, energie spojené s bytem, dále i jídlo, telefon, občas dovolená a výdaje spojené s chatou. Také platí benzín a někdy si vyjde s kamarádkami.

Podomní prodejci ji navštěvují zřídka, ale respondentka je stejně nepouští dovnitř. Někdy ji kontaktují i telefonicky, ale ona nic nepotřebuje a prodejce odmítá, protože si myslí, že šidí obyčejné lidi. Letáky s reklamou na převáděcí akce jí moc nechodí, ale když ano, tak na ně nereaguje. Dává je do sběru s ostatním papírem. **Převáděcí akce** navštěvovala dříve: *„Dříve jsme jezdili, ale teď už ne. Několikrát jsme tam byli a koupili si to nádobí, které jsme zaplatili na místě. Někteří prodejci jsou dobří, ale většina jich jsou zlí a chtějí vydělat na starých lidech. Někdy jsem i něco vracela a naštěstí poslali peníze zpět. Koupili jsme si i pěkný deky na zájezdu. Moc mi nevadí, setkala jsem se jen s normálními prodejci.“* Také se nesečkala s agresí prodejců, všichni byli solidní. Posouzení kvality zboží nechává na jiných a myslí si, že je to dost drahé. *„Nejhorší je, že je to předražené. Zatím nás ale nikdo neošidil.“*

6 Diskuse

Tato práce je zaměřena na finanční gramotnost seniorů z toho důvodu, že ve společnosti stále přibývá počet lidí starších šedesáti pěti let a tvoří již patnáct procent z celkové populace. Také jsem si vybrala tuto problematiku zaměřenou na seniory, protože se jí nikdo významněji nezabýval a je tak pro mne více zajímavá. Do budoucna budou čím dál více důležité sociální služby pro seniory a více zařízení, kde by mohli žít, protože již dnes se potýkají s nedostatečným počtem domovů pro seniory. Co se týče finanční stránky, ona finanční gramotnost by jim měla objasnit, jak svůj důchod efektivně rozdělovat. Každý by měl mít osvojený určitý základ finanční gramotnosti, který je v dnešním světě tolik potřebný a který souvisí s celoživotním vzděláváním. Ministerstvo financí České republiky se o zvyšování této gramotnosti výrazně snaží.

V této etapě praktické části vyhodnotím zjištěná data z rozhovorů. Také se zaměřím na to, zda byl splněn cíl práce a zodpovím výzkumnou otázku. Na začátku výzkumné práce jsem si zvolila výzkumný soubor, který je velmi rozmanitý ve věku, vzdělání či bydlení. Výzkumný soubor tvořili čtyři muži a šest žen, kdy všichni dotázaní byli velmi vstřícní a sdílní. Základní informace o seniorech jsem pro přehlednost uvedla v tabulce č. 1. Hlavním cílem práce je zmapování povědomí seniorů v oblasti účelného nakládání s jejich financemi. Také je na místě otázka zabezpečení rodiny po finanční stránce, ať už si rozpočet člověk sestavuje či nikoliv. (34)

Tímto se dostáváme ke stanoveným oblastem v rozhovorech a jejich analýze. V první úvodní části jsem se zabývala **základními informacemi o respondentech**, jejich zájmech a informacích o rodině. Z odpovědí mi vyplynulo, že každý z respondentů má bohaté zájmy a koníčky a v důchodu se jim věnují více než dříve v aktivním životě. Až na respondenta č. 4, který je aktivní celý život a svým zájmům se věnoval i v době, kdy pracoval. Stejně jako popisuje J. Belsky, je část seniorů stále aktivní i v důchodu a jsou schopni se dále vzdělávat. (2) Stejně jako respondentka č. 1, která studuje již několikátým rokem Univerzitu třetího věku. Dle mého názoru jsou někteří senioři i ve vyšším věku v dobré fyzické i intelektuální kondici. Senioři mají na

koníčky obecně více času, ale na druhou stranu méně finančních prostředků. Velmi oblíbenou zálibou je především četba, sledování televize a také jízda na kole. Čtyři z deseti respondentů mají svou zahradu, kam rádi jezdí a tráví tak svůj volný čas. Co se týče bydlení, všichni senioři jsou spokojeni s místem, kde žijí. Šest respondentů bydlí ve svém vlastním bytě, což je podle D. Glosové velmi důležité pro zajištění potřeby bezpečí. Žijí na místě, na které jsou zvyklí. (15) S tím rozhodně souhlasím, je mnohem lepší žít „ve svém“ než si ve vysokém věku zvykat na jiný způsob bydlení. Respondent č. 5 je rád, že má svůj byt, ale má strach ze ztráty soběstačnosti. Další dva respondenti, kteří společně tvoří manželský pár, bydlí v domě s pečovatelskou službou, kde mají pohodlný byt. Všechny potřebné služby zde mají k dispozici. (15) Poslední dvě respondentky žijí v domově pro seniory, což je jedno z nejznámějších zařízení pro seniory. (16) Všem se tam, kde bydlí, líbí a jsou vděční za střechu nad hlavou. Další otázky byly zaměřeny na život v důchodu, ve kterém jsou všichni respondenti více než deset let, někteří z nich dokonce déle než dvacet let. Proto mohou posoudit, zda jim život v důchodu vyhovuje a zda jim stačí jejich příjmy. Respondenti v polovině případů uvedli, že příjmy v důchodu stačí v případě, když žijí v domácnosti dva členové a společně tak přispívají na úhradu svých potřeb. Pět seniorů si uvědomuje, že ztráta příjmu při odchodu z placeného zaměstnání byla znatelná a nezanedbatelná. Ostatní uvedli, že jim změna příjmu nevadila jen díky tomu, že žijí s partnerem či partnerkou a mají tedy dva příjmy. To je pochopitelné i díky faktu, že se příjem násobí dvěma při nezměněných výdajích. Pro respondentku č. 8 znamenal odchod do důchodového věku velký útok na psychiku. Téměř ve všech případech převládal názor, že v důchodu mají senioři více času na své koníčky. Také jim v důchodovém věku chybí společnost lidí, se kterými se vídali v práci. Na otázku reklam mi sedm seniorů uvedlo, že ji sledují nejčastěji v televizi. V souladu s K. Kolesárovou a P. Sakem je sledování televize nejvíce oblíbeným médiem. (22) Kupují podle reklam zlevněné výrobky. Zbývají tři senioři reklamy vůbec nesledují a vyhýbají se jim.

Další oblastí bylo **finanční zajištění**, kde jsem zkoumala příjmy seniorů, tvorbu rozpočtu a finanční rezervy a v neposlední řadě zkušenost s úvěry a půjčkami. Nejprve jsem se ptala na finanční situaci seniorů, kdy ji osm z nich zhodnotilo jako dobrou. Dva

respondenti ji popsali jako průměrnou. Opět se zde objevila skutečnost, že ve dvou je situace hned lepší a šetří se lépe. Úplně všichni respondenti odpověděli, že příjmy, které mají, jim stačí. Některý z nich dodal, že stačit musí. H. Haškovcová dodává, že výše důchodu seniorů bývá různá a celostátní průměr je pro rok 2014 kolem 10 900 Kč. (16) Výše důchodu v tomto výzkumu je ve třech případech menší než celostátní průměr, třikrát je průměrná a čtyřikrát se vyskytl důchod nadprůměrný. Pokud jde o peníze navíc, pouze dva ze seniorů si aktivně přivydělávají a to respondentka č. 1 a respondent č. 4. Další dva respondenti (č. 2 a 3) si přivydělávali z kraje důchodu, ale nyní již ne. Zbytek, který zahrnuje šest seniorů, si nepřivydělává. Co se týče rozhodování o penězích, převážná většina si rozhoduje o financích sama, až na respondenta č. 7, který rozhodování přenechává své manželce. Když jde o koupi dražšího výrobku, devět z deseti seniorů by se poradilo s rodinou. Pouze respondentka č. 9 se s nikým neradí. V problematice úvěrů má zkušenost polovina seniorů. Jednalo se o úvěr z předváděcí akce, dále úvěr na domácí spotřebiče, nábytek a auto. Ostatních pět seniorů si úvěr ani půjčku nikdy nevzalo a ani to do budoucna neplánují. V žádném případě se neobjevily problémy s exekucí a lichvou. Devět seniorů si z penze dokáže ušetřit a osm seniorů má finanční rezervu pro případ nenadálé události. Je zajímavé, že pouze dvě respondentky z domova seniorů nemají finanční rezervu. Rozpočet si sestavují pouze dva seniori a to respondentka č. 1, která si také uschovává účtenky a respondent č. 5, který si dělá rozpočet týdně. Zbývajících osm seniorů si sice rozpočet nesestavuje, ale rozhodně mají přehled v tom, kolik peněz mají k dispozici a kolik mohou utratit. Příjmem většiny seniorů je pouze důchod a dva z nich si přivydělávají. Nejčastějšími výdaji jsou poplatky spojené s bydlením, dále i potraviny a léky. Časté jsou stejně tak dárky a různé výlety.

Poslední kategorií byly **předváděcí akce**, kde jsem se zaměřila na názor a zkušenosti respondentů s podomními prodejci a prodejními akcemi. Podomní prodejci navštěvují čtyři respondenty a ostatní nenavštěvují, dokonce v domově seniorů a domě s pečovatelskou službou nemají oprávnění rušit nájemce. Telefonicky kontaktují všech osm respondentů, kteří vlastní telefon či mobil a zbylí dva respondenti telefon nevlastní. Někteří z nich k nim zaujímají negativní postoj, s prodejci nekomunikují a respondent

č. 5 je označil za „černé havrany“, protože nosí černé obleky a nejde se jich zbavit. Většina respondentů (to znamená sedm z deseti) má zkušenost s předváděcími akcemi. Všichni ti, kteří navštěvují předváděcí akce, se shodli na tom, že letáky s reklamou na předváděcí akce chodí méně často. Také po natočení filmu Šmejdi, stoupla obeznámenost s chováním prodejců na těchto akcích. Nějaký produkt si na předváděcí akci koupilo šest respondentů a jednalo se především o kuchyňské nádobí, deky, polštáře či matrace. Agresivní se prodejci zdáli šesti respondentům a nejčastěji označili znaky jejich chování jako manipulace, přesvědčování, nátlak a lži. Respondentka č. 10 se zatím setkala pouze se solidními prodejci. Všem seniorům se zboží zdá předražené a neodpovídá kvalitě. Mají tedy dobré povědomí o produktech a prodejcích.

Výzkumná otázka

Výsledky mého výzkumu lze srovnat s výzkumem České národní banky, ve kterém mají téměř všichni respondenti přehled o svých financích. (4) Jeden senior uvedl, že je ze staré školy a na co nemá, to si nekoupí. Tento názor se v dnešní společnosti bohužel trochu vytrácí. Snažila jsem se zodpovědět výzkumnou otázku, která zní: Jak se senioři orientují v otázkách svého finančního zajištění. Byla jsem potěšena s úrovní finanční gramotnosti a očekávala jsem, že bude vskutku o trochu horší. Závěrem lze tedy usoudit, že se senioři orientují velmi dobře, nemají problém s hospodařením s penězi a umí si vždy poradit.

III. Závěr

Ve společnosti se objevuje vzrůstající trend stárnutí, kdy ČSÚ předpovídá, že za třicet let bude seniorů dvakrát větší počet. (22) Na seniory je zaměřena má práce, kdy hlavním tématem této bakalářské práce je finanční gramotnost lidí, kterým je více než šedesát pět let a žijí na Třeboňsku. Smyslem bylo zjistit, jak se orientují v problematice peněz, jak zvládají hospodaření s penězi a jak smýšlejí o předváděcích akcích. Domnívám se, že téma finanční gramotnosti je dnes velmi aktuální a je nepostradatelným prvkem v každodenním zvládnání běžných úkonů. Práce se člení na dvě části a to na teoretickou, ve které jsem nastínila současné poznatky o finanční gramotnosti a seniorech, a na praktickou skládající se z realizovaného výzkumu. V rámci tohoto výzkumu jsem pomocí metody polostrukturovaného rozhovoru snažila nalézt odpověď na výzkumnou otázku a pokusit se rozpracovat cíl této práce, který nyní podrobněji zodpovím.

Cíl práce: Zmapovat povědomí seniorů v oblasti účelného nakládání s jejich financemi.

Neboli zda senioři rozumí penězům a informacím, které jsou s nimi spojené. Umí s nimi hospodařit tak, aby se nedostali do problémů, a znají nástrahy, které s sebou nese úvěr či půjčka. (25) Podle mého mínění mají dotázaní senioři velmi dobré povědomí v oblasti nakládání s jejich financemi. Jsou obezřetní s úvěry a půjčkami, převládala zde i neochota půjčovat si peníze od různých institucí a respondenti si raději na dražší věci našetří. Jsou dobře informovaní ohledně předváděcích akcí (v několika případech díky filmu Šmejdi). To vše svědčí o dobré úrovni finanční gramotnosti. S cílem práce je spojena i výzkumná otázka.

Výzkumná otázka: Jak se senioři orientují v otázkách svého finančního zajištění?

Podle mého mínění mají dotázaní senioři velmi dobré povědomí v oblasti nakládání s jejich financemi, a jelikož jsou obezřetní i s půjčkami a předváděcími akcemi, mají i dobrou úroveň finanční gramotnosti. Z výše uvedeného vyplynulo, že senioři znají svou finanční situaci velmi dobře, jsou informováni v oblasti peněz, optimálně hospodaří,

nechtějí si půjčovat a snaží se vyžít s tím, co mají. Je dobře, že lidé mají osvojen finanční základ, který jim umožňuje orientovat se v dnešním chaotickém světě.

Tato práce předkládá aktuální pohled na finanční problematiku zaměřenou na seniory. Může být užitečná v praxi pro seniory, kteří si chtějí zkusit sestavit domácí rozpočet nebo se lépe vyznat ve svých příjmech a výdajích. Také může přispět k vyšší informovanosti seniorů ohledně rizik, která se pojí s prodejními akcemi. Na základě získaných informací lze také nastavit určitá preventivní opatření do budoucna či obecné rady. Prvním doporučením je pokračování v odmítání návštěv předváděcích akcí, s čímž většina seniorů problém nemá. Dále je na místě nepůjčovat si peníze od společností a tím spíše od společností, které mají skrytý vysoký úrok. Poslední radou na závěr je být nadále obezřetní jako tito odpovídající respondenti.

IV. Seznam použitých zdrojů

1. ARNOLDOVÁ, A. *Sociální zabezpečení I.* 1. vyd. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-3724-9.
2. BELSKY, J. *The Psychology of Aging: Theory, Research and Interventions.*, 3rd ed., Pacific Grove, CA: Brooks/Cole Pub, 1999. ISBN 0-534-35912-4.
3. ČÁPOVÁ, H. Hlavním nepřítelem lidí nad 50 na trhu práce jsou stereotypy. *Generace*. 2010, roč. 12, č. 6, ISSN 1213-7626.
4. Česká národní banka. *Finanční gramotnost*. www.cnb.cz [online]. 13. prosinec 2013 [cit. 2014-03-16]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/spotrebitel/financni_gramotnost/mereni_fg_tk_20101213/financni_gramotnost_20101213_stemmark.pdf.
5. Česká obchodní inspekce. *Oznamování předváděcích prodejních akcí*. www.coi.cz [online]. ©2013 [cit. 2013-03-17]. Dostupné z: <http://www.coi.cz/cz/pro-podnikatele/oznamovani-predvadecich-akci/>.
6. ČESKO. *Zákon o ochraně spotřebitele č. 634/1992 Sb. ze dne 31. prosince 1992*. Dostupné z: http://www.eis.cz/dokumenty/102_5_0_12006-11-30_11-08-23.htm.
7. Český statistický úřad. *Seniori*. www.czso.cz [online]. 1. prosinec 2013 [cit.2013-12-21]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/seniori>.
8. ČEVELA, R., KALVACH, Z. a L. ČELEDOVÁ. *Sociální gerontologie: Úvod do problematiky*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-3901-4.
9. DANNEFER, D. a Ch. PHILLIPSON. *The SAGE Handbook of Social Gerontology*. Los Angeles: SAGE Publications, 2010. ISBN 978-1-4129-3464-0.
10. dTest. *Jak nespadnout do pastí: Brožura (nejen) pro seniory zdarma*. www.dtest.cz [online]. 12. prosinec 2013 [cit. 2014-03-15]. Dostupné z: http://www.dtest.cz/clanek-2747/jak-nespadnout-do-pasti-brozura-nejen-pro-seniory-zdarma?ga_email=1&fid=4cca.

11. dTest. *Podomní prodej a předváděcí akce*. www.dtest.cz [online]. 12. prosinec 2013 [cit. 2014-01-16]. Dostupné z: http://www.dtest.cz/clanek-3262/podomni-prodej-a-predvadeci-akce?utm_source=novinky131216&utm_medium=email&utm_id=565848&aid=848.
12. DVOŘÁKOVÁ, D. a M. STRŽÍTESKÝ. *Finanční gramotnost jako prevence předlužení občana*. [CD]. Praha: Oeconomica, 2010. [cit. 2014-03-17]. ISBN 978-802-4516-332.
13. EDMÜLLER, A., WILHELM, T. *Velká kniha manipulativních technik*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3778-2.
14. ERBER, J. T. *Aging and Older Adulthood*. 2nd ed. Malden, MA: Wiley-Blackwell, 2010. ISBN 978-1-4051-7005-5.
15. GLOSOVÁ, D., et al. *Bydlení pro seniory*. 1. vyd. Brno: Era group, 2006. ISBN 80-7366-057-1.
16. HAŠKOVCOVÁ, H. *Sociální gerontologie aneb Senioři mezi námi*. 1. vyd., Praha: Galén, 2012. ISBN 978-80-7262-900-8.
17. HENDL, J. *Kvalitativní výzkum: základní metody a aplikace*. Praha: Portál, 2005. ISBN 80-7367-040-2.
18. HORVÁTHOVÁ, Z. a V. PETRÁŠKOVÁ. *Vybrané kapitoly z finanční gramotnosti*. 1. vyd., České Budějovice: Jihočeská univerzita, 2010. ISBN 978-80-7394-233-5.
19. JAROŠ, J. Šmejdi: aneb jak se vyrovnat s předváděcími akcemi pro seniory? Vyhybat se jim. *Revue 50+*. 2013, roč. 9, č. 6, s. 40 – 41.
20. KALIBOVÁ, K., VODÁKOVÁ, A. a Z. PAVLÍK. *Demografie (nejen) pro demografy*. 3. přeprac. vyd. Praha: Sociologické nakladatelství, 2009. ISBN 978-80-7419-012-4.
21. KOCIÁNOVÁ, H. *Finanční gramotnost v kostce: aneb co Vás neměl kdo naučit*. Olomouc: ANAG, 2012. ISBN 978-80-7263-767-6.
22. KOLESÁROVÁ, K. a P. SAK. *Sociologie stáří a seniorů*. 1. vyd., Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-3850-5.

23. KOZLOVÁ, L. *Metody výzkumu v sociální práci: Studijní opora předmětu*. České Budějovice, 2007. [cit. 2014-03-19]. Dostupné z: <http://www.zsf.jcu.cz/studium/studijni-programy-obory-kurzy/podpurne-studijni-texty/spvs/>.
24. LANGMEIER, J. a D. KREJČÍŘOVÁ. *Vývojová psychologie*. 2. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1284-9.
25. LOUW, J., J. *Financial literacy competencies of third-year university students – a case study*. Potchefstroom, November 2009. [cit. 2013-10-31]. Dizertační práce. North-West University Potchefstroom Kampus. Prof.Dr.J.P.Fouché.
26. MALÁ, B. Z nesoběstačnosti ve vyšším věku: už nemusíme mít strach. *Revue 50+*. Roč. 9, č. 11, s. 32 – 33.
27. MATOUŠEK, O. *Sociální práce v praxi: specifika různých cílových skupin a práce s nimi*. 1. vyd. Praha: Portál, 2005. ISBN 80-7367-002-X.
28. Ministerstvo financí ČR. *Národní strategie*. www.mfcr.cz [online]. 9. duben 2013 [cit. 2014-03-17]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/vzdelavani/financni-vzdelavani/narodni-strategie>.
29. Ministerstvo práce a sociálních věcí. *Důchodové pojištění*. www.mpsv.cz [online]. [cit. 2014-01-16]. Dostupné z: <http://www.mpsv.cz/cs/3>.
30. REIDL, A. *Senior - zákazník budoucnosti: marketing orientovaný na generaci 50+*. 1. vyd., Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0018-6.
31. SCHIRRMACHER, F. *Spiknutí metuzalémů: stáří má zelenou!*. 1. vyd. Praha: Knižní klub, 2005. ISBN 80-242-1496-2.
32. VÁGNEROVÁ, M. *Vývojová psychologie II: dospělost a stáří*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2007. ISBN 978-80-246-1318-5.
33. VOŘÍŠEK, V. *Pomýšlíte na důchod?* 2. aktualiz. vyd. Praha: ASPI, 2007. ISBN 978-80-7357-251-8.
34. VYBÍHAL, V., et al. *Slabikář finanční gramotnosti*. 2. aktualiz. vyd. Praha: COFET, 2011. ISBN 978-80-9043-96-1-0.
35. VYSEKALOVÁ J. a J. MIKEŠ. *Reklama: Jak dělat reklamu*. 1. vyd. Praha: Grada, 2003. ISBN 80-247-0557-5.