

Analýza úrovně finanční gramotnosti generace Z v České republice

Veronika Kristenová

Bakalářská práce
2025



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav financí a účetnictví

Akademický rok: 2024/2025

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: Veronika Kristenová
Osobní číslo: M220079
Studijní program: B0412P050001 Finance a finanční technologie
Forma studia: Prezenční
Téma práce: Analýza úrovně finanční gramotnosti generace Z v České republice

Zásady pro vypracování

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Vypracujte literární rešerši týkající se problematiky finanční gramotnosti.

II. Praktická část

- Provedte dotazníkové šetření za účelem determinace současné úrovně finanční gramotnosti u vybraných respondentů generace Z.
- Analyzujte data získaná z dotazníkového šetření pomocí statistických metod.
- Interpretujte výsledky provedeného šetření a navrhněte opatření ke zlepšení.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

ČERNOHORSKÝ, Jan. *Finance: od teorie k realitě*. Praha: Grada, 2020. ISBN 9788027122158.
KALÁTOVÁ, Veronika. *Finanční zralost: klíč k finanční spokojenosti*. Praha: Plot, 2021. ISBN 978-80-7428-370-3.
MISHKIN, Frederic S. *Economics of money, banking, and financial markets*. Thirteenth edition. Harlow: Pearson Education Limited, 2022. ISBN 978-1-292-40948-1.
REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy*. 5., aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada, 2024. ISBN 978-80-271-5012-0.
ŠOBA, Oldřich a ŠIRŮČEK, Martin. *Finanční matematika v praxi*. 2. aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada, 2017. ISBN 9788027102501.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Jana Přílučková, Ph.D.**
Ústav financí a účetnictví

Datum zadání bakalářské práce: **10. února 2025**
Termín odevzdání bakalářské práce: **23. května 2025**

L.S.

doc. Ing. Michal Pilík, Ph.D.
děkan

doc. Ing. Adriana Knápková, Ph.D.
garant studijního programu

Ve Zlíně dne 10. února 2025

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že

- odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb., v platném znění bez ohledu na výsledek obhajoby;
- bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému a bude dostupná k nahlédnutí;
- jedno vyhotovení bakalářské práce v listinné podobě bude ponecháno Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně k uložení;
- na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- podle § 60 odst. 1 autorského zákona má Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- podle § 60 odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou práci – nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- pokud je výstupem bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá; neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji, že

- jsem na bakalářské práci pracoval(a) samostatně a použitou literaturu jsem řádně citoval(a); v případě publikace výsledků budu uveden(a) jako spoluautor;
- odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou obsahově totožné.

Ve Zlíně, dne

.....
podpis autora

ABSTRAKT

Bakalářská práce se zaměřuje na finanční gramotnost u generace Z v České republice. Hlavním cílem je zjistit úroveň finanční gramotnosti u věkové skupiny 16 až 30 let a odhalit případné nedostatky. Z teoretického hlediska práce zkoumá finanční gramotnost a její klíčové pojmy. Praktická část se zabývá analýzou získaných dat z dotazníkového šetření, jehož cílem je ověřit finanční znalosti u generace Z a identifikovat jejich chování při správě financí. Dále bude pojednávat o komparaci dat respondentů generace Y a X, což umožní objasnit, jak se finanční gramotnost liší mezi mladší a starší generační kohortou. Výsledkem práce je zjištění, jaké faktory mají vliv na finanční gramotnost generace Z, jaké mají teoretické znalosti a také jak jsou odolní vůči nekalým praktikám. Práce předkládá doporučení pro zlepšení, a to jak na individuální, tak na institucionální úrovni.

Klíčová slova: finanční gramotnost, generace Z, finanční produkty, finanční rezervy, finanční rozhodování

ABSTRACT

This bachelor thesis focuses on financial literacy among Generation Z in the Czech Republic. The main objective is to determine the level of financial literacy in the age group of 16 to 30 years and reveal any existing gaps. From a theoretical perspective, the thesis examines financial literacy and its key concepts. The practical part analyzes the data obtained from a questionnaire survey, which aims to assess the financial knowledge of Generation Z and identify their behavior in managing finances. It also compares the data with responses from Generation Y and Generation X, allowing for an analysis of intergenerational differences in financial literacy. The study identifies the factors that influence the financial literacy of Generation Z, what theoretical knowledge they possess, and how resistant they are to fraudulent practices. The paper provides recommendations for improvement at both the individual and institutional levels.

Keywords: financial literacy, Generation Z, financial products, financial reserves, financial decision-making

Ráda bych poděkovala Ing. Janě Přílučkové, Ph.D za odborné vedení, cenné rady a připomínky při psaní bakalářské práce. Poděkování patří také respondentům mého dotazníkového šetření. V neposlední řadě děkuji za vstřícnost a trpělivý přístup své rodiny a blízkých v průběhu mého studia.

OBSAH

ÚVOD.....	11
CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE.....	12
I TEORETICKÁ ČÁST.....	14
1 ÚVOD DO FINANČNÍ GRAMOTNOSTI.....	15
1.1 DEFINICE FINANČNÍ GRAMOTNOSTI.....	15
1.2 PŘÍČINY FINANČNÍ NEGRAMOTNOSTI.....	16
1.3 NÁSLEDKY FINANČNÍ NEGRAMOTNOSTI.....	18
2 ZÁKLADY FINANČNÍ GRAMOTNOSTI.....	20
2.1 ČASOVÁ HODNOTA PENĚZ.....	20
2.2 ÚROKOVÁ SAZBA A ÚROKOVÁ MÍRA.....	20
2.3 INFLACE.....	21
2.4 JEDNODUCHÉ A SLOŽENÉ ÚROČENÍ.....	21
2.5 ANUITA.....	22
3 SPOŘENÍ.....	23
3.1 SPOŘICÍ ÚČET.....	23
3.2 TERMÍNOVANÉ VKLADY.....	23
3.3 STAVEBNÍ SPOŘENÍ.....	24
3.4 PENZIJNÍ SPOŘENÍ.....	24
4 INVESTOVÁNÍ.....	25
4.1 INVESTIČNÍ CÍL A STRATEGIE.....	25
4.2 INVESTIČNÍ TROJÚHELNÍK.....	25
4.3 INVESTIČNÍ NÁSTROJE.....	26
4.4 DIVERZIFIKACE.....	27
5 ÚVĚRY.....	28
5.1 KONTOKORENTNÍ ÚVĚR.....	29
5.2 KREDITNÍ KARTA.....	29
5.3 SPOTŘEBITELSKÝ ÚVĚR.....	29
5.4 HYPOTEČNÍ ÚVĚR.....	30
5.5 ÚVĚR ZE STAVEBNÍHO SPOŘENÍ.....	30
5.6 LEASING.....	31
5.7 KONSOLIDACE A REFINANCOVÁNÍ.....	31
6 POJIŠTĚNÍ.....	32
7 BEHAVIORÁLNÍ FINANCE.....	33

8	POZNATKY O GENERAČNÍCH KOHORTÁCH	35
8.1	GENERACE X	35
8.2	GENERACE Y	36
8.3	GENERACE Z	36
II	PRAKTICKÁ ČÁST	38
9	VÝZKUM	39
9.1	METODIKA DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ	39
9.2	VÝZKUMNÝ PROBLÉM	39
9.3	CÍL VÝZKUMU, VÝZKUMNÉ OTÁZKY A HYPOTÉZY	39
9.4	SESTAVENÍ DOTAZNÍKU	40
9.4.1	Formulace otázek	40
9.5	VÝBĚR RESPONDENTŮ	41
10	ANALÝZA DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ U GENERACE Z	43
10.1	DEMOGRAFICKÉ ÚDAJE U GENERACE Z	43
10.2	ÚROVEŇ SEBEVĚDOMÍ FINANČNÍ GRAMOTNOSTI U GENERACE Z	48
10.3	POSTOJ K ROZHODOVÁNÍ O FINANCÍCH U GENERACE Z	49
10.4	POROZUMĚNÍ TEORETICKÝM POJMŮM U GENERACE Z	51
10.4.1	Ekonomické pojmy	52
10.4.2	Produkty a služby na finančním trhu	54
10.4.3	Finanční matematika v praxi	58
10.5	NEKALÉ PRAKTIKY NA FINANČNÍM TRHU U GENERACE Z	60
10.6	ROZDĚLENÍ GENERACE Z DO SKUPIN PODLE FINANČNÍ GRAMOTNOSTI	64
10.7	POROVNÁNÍ GENERACE Z S GENERACEMI Y A X	66
10.8	VYHODNOCENÍ STANOVENÝCH HYPOTÉZ	71
11	SHRNUTÍ VÝSLEDKŮ VÝZKUMU A NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ	79
11.1	ZODPOVĚZENÍ VÝZKUMNÝCH OTÁZEK	79
11.2	VÝSLEDKY JIŽ PUBLIKOVANÉ	81
11.3	NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ	83
11.4	LIMITY STUDIE A NÁVRHY NA NAVAZUJÍCÍ VÝZKUM	84
	ZÁVĚR	85
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	86
	SEZNAM OBRÁZKŮ	91
	SEZNAM TABULEK	93
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	94
	SEZNAM PŘÍLOH	95

ÚVOD

Finanční gramotnost je důležitou součástí života, ovlivňuje kohokoli na světě každý den a nezáleží na tom, jestli je chudý nebo bohatý. Je velmi podstatné se problematikou finanční gramotnosti zabývat, neboť média často poukazují na to, že orientace ve finančních záležitostech se u mladých lidí zhoršuje a oni nejsou dostatečně připraveni na dospělý život. Také média uvádějí, jak se generace Z zadlužuje a tím rostou problémy při splácení, a to kvůli nedostatečné finanční rezervě a neznalosti. Je důležité, že se již v dnešní době o finanční gramotnosti více mluví a učí ve školách. Ale není již pozdě? Nepoznamená to ty generace, které se o finanční gramotnosti neučily?

Teoretická část bakalářské práce se zabývá základními pojmy finanční gramotnosti. První kapitola se věnuje pojmu finanční gramotnost, zabývá se příčinami finanční negramotnosti a jejími následky. Další kapitoly pojednávají o finančních produktech, tak aby byl pochopen jejich smysl, jak je efektivně vybírat, aby vedly k lepšímu finančnímu životu a nesměřovaly k finanční tísní. Zaměřuje se na spoření, investování, úvěry a pojištění. Následující část vymezuje pojem behaviorální finance v závislosti na finanční gramotnosti, protože většina populace má sklony podléhat zkresleným rozhodnutím o financích. Závěr teoretické části vymezuje pojmy generace X, Y a Z.

Praktická část se zaměřuje na aplikaci teoretických poznatků při analýze aktuální úrovně finanční gramotnosti u generace Z v České republice. Výzkum byl realizován prostřednictvím dotazníkového šetření. Hlavním cílem bylo zjistit, jaká je úroveň finanční gramotnosti u věkové skupiny 16 až 30 let, a odhalit případné nedostatky. Šetření naznačí úroveň finančních znalostí generace Z v České republice a identifikuje jejich chování při správě financí. Následně bude provedena komparace dat generace Z s generací X a Y a navržena opatření zaměřená na zlepšení, jak na individuální, tak na institucionální úrovni.

CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Tato bakalářská práce si klade za cíl zjistit, jaká je úroveň finanční gramotnosti u generace Z v České republice, a odhalit případné nedostatky. Pozornost je věnována aplikaci teoretických poznatků vztahujících se k oblasti finanční gramotnosti, což umožní lépe pochopit chování jednotlivců.

Teoretická část bude vytvořena na základě českých i zahraničních publikací, aby bylo porozuměno významu finanční gramotnosti. Výsledky rešerše poslouží jako teoretický základ pro praktickou část práce.

Praktická část se zaměří na analýzu úrovně finanční gramotnosti generace Z v České republice. Výzkum bude proveden pomocí dotazníkového šetření pro zjištění aktuální úrovně finanční gramotnosti generace Z. Pro dosažení hlavního cíle byly vytyčeny výzkumné otázky a hypotézy.

Výzkumné otázky

- Výzkumná otázka č. 1: Je úroveň finanční gramotnosti u generace Z vyšší u mužů než u žen?
- Výzkumná otázka č. 2: Jak generace Z diverzifikuje strukturu úspor a investic?
- Výzkumná otázka č. 3: Tvoří si generace Z finanční rezervy?
- Výzkumná otázka č. 4: Orientuje se generace Z ve finančních pojmech?
- Výzkumná otázka č. 5: Vnímá generace Z nekalé praktiky na finančním trhu?
- Výzkumná otázka č. 6: Má generace Z nadhodnocené sebevědomí ohledně finanční gramotnosti?
- Výzkumná otázka č. 7: Jaké jsou rozdíly ve finanční gramotnosti v rámci generačních kohort?

Hypotézy

- Hypotéza č. 1: Úroveň finanční gramotnosti u generace Z nezávisí na pohlaví.
- Hypotéza č. 2: Úroveň finanční gramotnosti u generace Z nezávisí na vzdělání.

- Hypotéza č. 3: Tvoření finančních rezerv u generace Z nezávisí na čistém příjmu.
- Hypotéza č. 4: Úroveň sebevědomí finanční gramotnosti generace Z nezávisí na skutečné úrovni finanční gramotnosti.
- Hypotéza č. 5: Úroveň finanční gramotnosti nezávisí na generační kohortě.

Po zjištění potřebných informací z dotazníkového šetření bude vyhodnocena generace Z a následně porovnána s generací X a Y. Poté budou analyzovány výzkumné hypotézy a otázky. Na závěr budou výsledky shrnuty a navržena opatření ke zlepšení finanční gramotnosti generace Z v České republice, jak na individuální, tak na institucionální úrovni.

I TEORETICKÁ ČÁST

1 ÚVOD DO FINANČNÍ GRAMOTNOSTI

V dnešní době je nezbytné se o finanční gramotnost zajímat a neustále se vzdělávat. A to hlavně proto, že technologie se rychle mění a produktů stále přibývá. Klíčové je se vyznat v této oblasti a umět se orientovat, a především si uvědomit příčiny a následky finanční ngramotnosti.

1.1 Definice finanční gramotnosti

Finanční gramotnost se definuje jako různé schopnosti, které nám pomohou porozumět běžným pojmům z oblasti osobních financí. Mezi klíčové okruhy patří úspory, půjčky a rozpočet. Používání nástrojů vede k efektivnímu spravování a k dobrým rozhodnutím. Ke zdravému finančnímu postoji patří ovládání všech klíčových kompetencí z oblasti financí. (Hong Shan et al., 2023)

Národní zpráva PISA 2022 definuje: „*Finanční gramotnost zahrnuje znalost a porozumění finančním pojmům a rizikům, stejně jako dovednosti a postoje potřebné pro uplatnění těchto znalostí a porozumění za účelem efektivně se rozhodovat v různých situacích souvisejících s financemi, zlepšit finanční situaci jedince a celé společnosti a zapojit se do ekonomického života.*“ (Bird et al., 2024, str. 8)

Podle Teplého (2018) se rozděluje finanční gramotnost na primární a sekundární. Primární vymezuje, zda je jedinec dostatečně finančně gramotný pro využití produktů a služeb ověřených institucí a zároveň jestli je dostatečně odolný, aby nepodléhal trikům a nabídkám pochybných poskytovatelů. Na druhou stranu existuje sekundární finanční gramotnost. Tu lze chápat tak, že klient dokáže pochopit a rozpoznat bezpečné kvalitní produkty, které jsou zároveň cenově nejvýhodnější. Proto je podstatné, aby finančně gramotný jedinec měl obě složky a dokázal je využívat.

Finanční gramotnost lze dělit do tří skupin, patří sem peněžní, cenová a rozpočtová finanční gramotnost. Peněžní gramotnost znamená schopnost efektivně spravovat platby prováděné hotovostně i prostřednictvím bezhotovostního platebního styku, zároveň obsahuje dovednost využívat a spravovat nástroje určené pro tento účel. Cenová gramotnost klade důraz na pochopení cenové hladiny, ale také na vliv inflace na cenu zboží a služeb. Rozpočtová gramotnost se týká schopnosti efektivně plánovat a řídit osobní i rodinný rozpočet, ale i umět se vypořádat s jakoukoli životní situací. Nedílnou součástí je i umět

plánovat úspory, investice a případně řídit své dluhy. (Národní pedagogický institut České republiky, 2024) V každé definici finanční gramotnosti se objevuje pojem finance.

Z teoretického hlediska je lze chápat jako finance, které se nerovnají peněžům. Finance jsou ekonomický poměr, který vyjadřuje peněžní vztah mezi tvorbou, rozdělením a využíváním peněžních fondů. Jednotlivé body v teorii je možné interpretovat tak, že tvorba je výplata mezd, rozdělení znázorňuje placení daní a využívání je koupě statků nebo služeb. I když klasické teorie berou finance jako peněžní vztah, v dnešní době se finance rovnají peněžům, a to díky tomu, že čeština přebírá anglické výrazy, ve kterých finance jsou synonymem peněžních prostředků. (Černohorský, 2020)

I když je vidět, že každý autor definuje finanční gramotnost z jiného pohledu, všechny definice mají podobný základ a všichni se shodnou, že finanční gramotnost je velmi podstatná pro osobní i profesní život.

1.2 Příčiny finanční negramotnosti

V dnešní době se lze setkat s mnoha příčinami finanční neschopnosti. Za nejčastější příčinu lze považovat finanční nevzdělanost. Je prokázáno, že existuje závislost mezi finanční gramotností a finančním vzděláním, studenti by měli mít přístup ke kvalitním podkladům a lekcím o finanční gramotnosti. Pokud populace má vyšší finanční gramotnost, dokáže řídit své úspory a tím i lépe dokáže efektivně spořit do budoucna. (Hulu et al., 2024)

Proto se i Česká republika finanční gramotností zabývá. Historie této problematiky u nás není příliš dlouhá, začala se zkoumat a podporovat teprve na přelomu 21. století. První náznak vzdělávání ve školách je v roce 2007, kdy byla zveřejněna Strategie finančního vzdělávání, tato strategie usilovala o vytvoření komplexní struktury pro zvyšování úrovně finanční gramotnosti. Jedna z nejdůležitějších strategií, která byla v roce 2010 v České republice schválena, se nazývá Národní strategie finančního vzdělávání. Spočívala ve stanovení cílů a návrhů pro zvýšení finanční gramotnosti studentů základních a středních škol. V roce 2020 byla aktualizována původní strategie z roku 2010 a vznikla nová Národní strategie finančního vzdělávání 2.0. Cílem bylo vytvořit prostředí, aby se neustále zvyšovala finanční gramotnost. Mezi hlavní modifikace patří, že strategie se rozšířila na zranitelné skupiny, jako jsou osoby v důchodovém věku, v hmotné nouzi a nezaměstnaní. (Ministerstvo financí ČR, 2020a) Nejnovější projekt z roku 2025 se jmenuje Penězověda a vznikl ve spolupráci s bankou ČSOB, se společností Mastercard, s Policií České republiky

a s pedagogy. Projekt obsahuje spoustu pracovních listů jak pro rodiče, tak i pro samotné žáky. (Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, 2025)

Za další příčinu je považováno nevhodné plánování svých příjmů a výdajů. Pro správu financí je dobré mít finanční plán. Při jeho tvorbě je důležité si vytvořit cíl, ke kterému se má dojít, velikost a správné přiřazení zdrojů a rizik. Pro definování cíle je zapotřebí si vymezit co, kdy a kolik to bude stát. Do typických cílů lze zařadit finance na bydlení, vzdělávání potomků, finanční soběstačnost, ale i vysněnou dovolenou. (Srový a Tyl, 2021) Je potřeba si dobře uvědomovat své touhy, priority, potřeby, na jak dlouho bude plán vytvořen, protože kvalitní finanční plán chrání před spoustou rizik. (Kalátová, 2021)

Finanční plán chrání před základními riziky a díky tomu je pokryta likvidní rezerva a zajištění majetku a příjmů. Likvidní rezerva je popisována jako rezerva před nečekanými výdaji spojenými s opravou např. automobilu, spotřebičů. Plán chrání také v případě nečekaných nemocí nebo ztráty zaměstnání a přispěje k lepšímu zvládnutí dané situace, protože finanční rezerva předchází půjčování finančních prostředků. (Srový a Tyl, 2021)

Finanční rezerva je nezbytná k zachování finanční stability pro případ nepříznivé situace. V případě nedostatečné finanční rezervy může nastat finanční tíseň. (Kalátová, 2021) Velmi důležité je umět si odkládat menší část na později a tento návyk si tvořit, ale nikdy není pozdě začít. (Skořepa, 2024) Ideální hodnota rezervy pokryje minimálně tři měsíce celkových výdajů, ale doporučuje se mít finanční rezervu na šest měsíců. V případě hypotečního úvěru by měla být rezerva vytvořena až na 12 měsíců. Vždy by rezerva měla být v likvidních aktivech, protože např. u dlouhé výpovědní lhůty nemusí být rychlý přístup k finančním prostředkům v nečekaných situacích. V případě nedostatečné finanční rezervy se často využívá nevýhodných finančních produktů a služeb, což může vést ke zvyšování zadluženosti. (Kalátová, 2021)

Valechová (2022) uvádí, že dostatečná rezerva pro osoby samostatně výdělečně činné by měla být ve výši devět měsíců, ale ideálně rok. Tyto osoby se nemohou spoléhat na mzdu od zaměstnavatele, ale i bez měsíčního příjmu musí pokrýt různé poplatky a povinné výdaje.

Další problém může být příliš velká důvěra. Pokud se jedinec v problematice neorientuje, dívá se například do internetových srovnávačů nebo finanční kalkulačky. Internetové srovnávače jsou sice levnější, ale často nabízejí nekvalitní a neefektivní produkty. Hlavním důvodem je, že poskytují produkty jen vybraných společností. Pro začátek jsou srovnávače dobrým nástrojem, ale je důležité si o produktu a společnosti

zjistit i další informace. (Kalátová, 2021) Dalším zdrojem informací je finanční poradce, který může pomoci s výběrem správného produktu. Ale to může být jedna z příčin, jak přijít o nějakou část finančních prostředků. Poradce může nabízet nevyhovující produkty pro klienta kvůli systémovému odměňování založenému na provizích. (De Bruin et al., 2024)

Kalátová (2021) dělí poradce do čtyř skupin – Amatéry, Věštce, Šmejdy a Profesionály. Amatéri jsou poradci, kteří teprve začínají, nemají ještě velkou znalost a schopnost porozumět klientovi s jeho problémem. Věštcí mají tendenci předvídat a rozhodovat za klienta na základě svého přesvědčení o důležitosti produktu. Šmejdi, tak jsou označováni poradci, kteří mají nekalé praktiky. Znájí mnoho technik a metod, aby působili profesionálně a sebevědomě. Jejich cíl je jasný, vydělat na klientovi a doporučit mu nevyhovující podmínky. Proto je velmi důležité si vybrat dobré a profesionální poradce v kategorii Profesionálů, protože ti mají dlouhodobý zájem, jsou velmi znalí a dokážou poskytovat informace tak, aby si je klient mohl ověřit a zkontrolovat pravost. Důležité také je, aby poradce na klienta nevyvíjel nátlak a byl schopný odpovědět na důležité otázky.

Dalším způsobem, jak přijít o peněžní prostředky, je nedostatečná obezřetnost. Na internetu je mnoho propracovaných podvodů, které jsou stále utajenější a důmyslnější. Variant a provedení je spousta, ale nejčastější jsou podvodné e-maily, které mají za cíl získat od oběti bankovní nebo platební údaje. Lidé také mohou přijít o nemalou sumu na různých bazarech, kde podvodník pošle odkaz na falešnou platební bránu nebo na úhradu přepravy. Mezi další podvody lze řadit falešné SMS, v nichž je odkaz na podvodnou stránku k vyplnění citlivých údajů. Podvodníci také používají falešné telefonáty k vytvoření naléhavé nečekané události. V neposlední řadě se může jednat o velmi lákavé investice na zhodnocení úspor. Ale existuje i mnoho dalších, které mohou účastníky připravit o všechny, nebo jen o část peněžních prostředků. (Patron finance, 2024)

1.3 Následky finanční ngramotnosti

Je mnoho závažných následků, které finanční ngramotnost způsobuje, může se jednat o méně závažné, ale i o velmi závažné, které mohou vést až k finanční tísní.

Špatný finanční plán vede ke dluhové pasti, to vyjadřuje, když jedinec není schopný splatit úvěr. Mezi hlavní příčinu patří neschopnost ušetřit finanční prostředky a mezi daleko závažnější příklady lze zařadit nakupování věcí na splátky, které jen přispívá ke zhoršování finanční situace. (Srový a Tyl, 2021)

V případě, že má dlužník nesplacené dluhy, může přijít na řadu exekuce. Pojmem exekuce se rozumí právní proces, který slouží k řízenému způsobu vymáhání dluhů od dlužníka. Pokud dlužník nesplácí své závazky, věřitel může podat návrh na exekuci. Tu provádí exekutor, který je úřední osobou, je jmenovaný státem a musí být členem Exekutorské komory. Po zahájení exekuce nesmí dlužník nijak nakládat se svým majetkem a nemovitostmi, ale může kupovat jen nezbytné věci a základní potraviny. Exekuční řád definuje, jakým způsobem je vymáhaná dlužná částka. Jednou z nejčastějších možností exekuce je srážka ze mzdy nebo jiných příjmů dlužníka, zůstane mu jen minimální částka na pokrytí nutných výloh. Dalším způsobem je obstrukce bankovního účtu, kdy dlužník ztratí přístup ke svým peněžním prostředkům. Exekutor může nařídít také prodej movitých i nemovitých věcí za účelem uspokojení pohledávek. Dlužník má možnost požádat o odklad exekuce, pokud se ocitne v tíživé životní situaci. (Ministerstvo financí ČR, 2019b)

2 ZÁKLADY FINANČNÍ GRAMOTNOSTI

Pro pochopení finanční gramotnosti je zapotřebí vysvětlit pojmy z finanční matematiky, které jsou následně využity v produktech ke spoření, investování a úvěrech. I když je finanční matematika složitá, je nezbytná k pochopení finanční gramotnosti.

2.1 Časová hodnota peněz

Hodnota peněžních prostředků držených dnes má v různém časovém okamžiku jinou hodnotu. Příčinou je, že peněžní zdroje, vlastněné dnes, lze investovat nebo spořit a tím zvýšit výnos. (Černohorský, 2020)

Šoba a Širůček (2017) rozdělují tři předpoklady chování, které by měl každý racionálně myslící člověk preferovat. Vychází z tvrzení, že každý investor upřednostňuje vyšší hodnotu peněžních prostředků než menší obnos. Další předpoklad naznačuje, že všichni by měli volit menší rizika než větší. Posledním hlavním sdělením je, že každý investor dává přednost stejné hodnotě peněžních prostředků dříve než později.

Časovou hodnotu lze rozdělit do dvou různých časových období, jako je současná hodnota a budoucí hodnota. (Šoba a Širůček, 2017) Současná hodnota je množství peněz, které bude úročeno určitou dobu a v nadcházejícím období přinese budoucí hodnotu, ale je to také částka budoucí snižená o diskontní faktor. (Černohorský, 2020)

2.2 Úroková sazba a úroková míra

Úroková sazba je považována za nejvíce sledovaný ukazatel v ekonomice, protože má přímý vliv na každodenní život. Ovlivňuje spoustu osobních rozhodnutí ohledně úspor, např. zda je výhodné investovat do dluhopisů, zda koupit nemovitost nebo kam vložit své finanční prostředky. (Mishkin, 2022) Existuje celá škála různých sazeb, jako jsou úrokové sazby mezi bankami, úrokové sazby pro klienty a sazby stanovené centrální bankou, mezi které patří například repo sazba, lombardní sazba nebo diskontní sazba. Úroková míra je popisována jako poměr úroku, je vyjádřena jako procento nebo desetinné číslo. Pojem úroková míra se vysvětluje jako cena peněz, což není úplně přesná definice. Cena peněz naznačuje, co se dá za peníze koupit. Úrok definuje náklad za používání peněžních prostředků a kolik stojí si půjčit finanční prostředky. (Černohorský, 2020) Rozdíl mezi úrokovou sazbou a úrokovou mírou není až tak velký. Hlavní rozdíl v úrokové sazbě je ten, že je určena daným subjektem, ale oproti tomu úroková míra je odvozena z úrokové sazby. (Šoba a Širůček, 2017)

Tabulka č. 1 znázorňuje nejčastější případy, jak se mohou připisovat úroky. Dělí se na pět skupin.

Tabulka 1 Úroková sazba ve vztahu k časovému období

Zkratka	Latinsky	Česky
p. a.	per annum	roční
p. s.	per semestre	pololetní
p. q	per quartale	čtvrtletní
p. m	per mensem	měsíční
p. d.	per diem	denní

(Černohorský, 2020, str. 202)

2.3 Inlace

Inlace je průběžný proces stálého nárůstu cenové hladiny statků a služeb měnící se v čase. Často se zaměřuje s pohybem jednotlivých cen, ale představuje zvýšení cenové hladiny. Nejčastěji je inflace spojována s přílišnou emisí oběživa a za její hlavní vlastnost se považuje dlouhodobý a nepřetržitý růst. Míru inflace lze definovat jako nárůst indexu spotřebitelských cen za uplynulých 12 měsíců vzhledem k průměrné hodnotě za předcházející stejné období. Jedním důsledkem je oslabení kupní síly, to znamená, že za stejný obnos peněz je koupeno méně statků a služeb. Opakem inflace je deflace, již lze definovat jako dlouhodobý jev poklesu cenové hladiny. Často je považována za pozitivní jev kvůli snižující se cenové hladině, ale opak je pravdou. Jedná se o nepříznivý dopad, protože jde o pokles produktu ekonomiky, zvyšující se růst nezaměstnanosti, a hlavně společnosti začínají více ztrácet. (Černohorský, 2020)

2.4 Jednoduché a složené úročení

Úročení je definováno jako proces, při kterém se připisuje úrok za určité období. Lze definovat dva druhy úročení – jednoduché a složené, ale také jejich kombinace, které se nazývá smíšené úročení. (Šoba a Širůček, 2017)

Hlavní rozdíl spočívá v tom, že jednoduché úročení zúročuje pouze počáteční částku a úroky se poté neúročí. Zpravidla je dáno úrokové období na rok nebo méně. Mohou nastat

dvě možnosti připsování úroku, předlhůtní a polhůtní. První možností je, že se připsuje úrok na začátku, to se jmenuje předlhůtní úročení. Opakem je polhůtní úročení, kdy je úrok připsán na konci úrokového období. (Černohorský, 2020)

Druhým typem je úročení složené. Hlavní rozdíl je v tom, že úroky se přičítají k původní částce a poté se s ní úročí. Tento typ úročení se zhodnocuje obvykle déle než jeden rok. Stejně jako u jednoduchého úročení máme dva typy. Předlhůtní složené úročení připsované na začátku, ale v praxi se moc nevyužívá. U polhůtního složeného úročení se připočítávají na konci období. (Černohorský, 2020)

Smíšené úročení bývá využíváno, pokud finanční prostředky nejsou úročeny v celém úrokovém období. Pro takový případ se použije jednoduché úročení, kde zbytek celých úrokových období je zhodnocen složeným úročením. (Šoba a Širůček, 2017)

2.5 Anuita

Anuita je pravidelná platba ve stejné výši a je využívána v různých oblastech. Existují dvě základní oblasti budoucí hodnoty a současné hodnoty. Pod současnou anuitou jsou definovány důchody nebo renty a budoucí hodnota anuity udává, jakou bude mít hodnotu při pravidelném spoření nebo investování. (Šoba a Širůček, 2017)

Anuitu lze dělit na předlhůtní a polhůtní. Předlhůtní anuita představuje platby, které se provádějí na začátku každého platebního období. Polhůtní anuita jsou platby provádějící se na konci každého časového úseku. (Cipra, 2020)

3 SPOŘENÍ

Spoření je dobrá alternativa pro zhodnocení vložených prostředků a zároveň k odložení spotřeby na později. Za spoření v bance, lze získat úrok. (MONETA Money Bank, 2025b) Hlavní výhodou spoření v bankovní instituci je pojištění vkladů klientů, který přispívá k autentičnosti systému a ochrany pro případ krachu banky. Jedná se také o prevenci, aby nedocházelo v důsledku špatných zpráv k vybírání finančních prostředků z banky tzv. run na banku. Vklady jsou chráněny státem prostřednictvím speciálního fondu, který se nazývá Garanční systém finančního trhu. Pokud dojde k úpadku bankovní společnosti, fond vyplátí klientům jejich úspory až do stanoveného limitu. Standardní limit činí 100 000 eur na jednoho klienta v bance. Pojištění se nevztahuje na investice, dluhopisy, podílové listy a pohledávky ze směnky. (Černohorský, 2020)

3.1 Spořicí účet

Spořicí účet se může využívat jako finanční rezerva, pokud nastanou neplánované výdaje. Za hlavní výhodu je považováno, že klient může nakládat s prostředky kdykoli. (Kantnerová, 2016) Ve srovnání s běžným účtem je mnohem výhodnější, protože běžný účet je zřizován převážně na bezkontaktní platební styk a jeho zhodnocení je velmi nízké nebo žádné. (Rejnuš, 2024)

3.2 Termínované vklady

Termínovaný vklad je považován za bankovní produkt, v jehož rámci klient vloží prostředky s garantovaným zúročením a během stanovené doby nemůže využívat své prostředky. Pokud by klient potřeboval vybrat své peníze dříve, musel by zaplatit sankční poplatek. (Kantnerová, 2016)

Rejnuš (2024) definuje dvě podoby termínovaných vkladů. Vklad, který má pevně sjednaný termín splatnosti, anebo vklad s výpovědní lhůtou. U pevně sjednaného termínu splatnosti se určuje předem sjednané období a po jeho skončení dojde k vyplacení finančních prostředků. Existuje i termínovaný vklad s automatickým obnovováním, tzv. revolvingový vklad, jedná se o stále se obnovující, až do té doby, než dojde k jeho ukončení. U termínovaného vkladu s výpovědní lhůtou se musí požádat finanční instituce o jeho ukončení a poté začne běžet výpovědní lhůta.

3.3 Stavební spoření

Stavební spoření vzniklo hlavně z důvodu podpory v oblasti bydlení, kdy stát začal pomáhat lidem poskytováním státního příspěvku. (Kantnerová, 2016) Stavební spoření se řadí mezi oblíbené produkty občanů, a to díky výhodné půjčce, i když v posledních letech popularita klesá. Menší obliba je způsobena neustálým snižováním státní podpory. (Kalátová, 2021) V roce 2025 státní příspěvek činí maximálně 1000 Kč na jednu osobu v jednom kalendářním roce. Spoření je omezeno podmínkami, finanční prostředky musí být ponechány na účtu minimálně šesti let. Maximální zúročení lze získat, pokud je naspořeno alespoň 20 000 Kč v jednom kalendářním roce. Mezi populární patří zakládání stavebního spoření dětem, pro které slouží k zajištění rezervy po dosažení jejich plnoletosti. Po uplynutí stanovené doby se mohou naspořené prostředky využít na cokoli. (MONETA Money Bank, 2025a)

3.4 Penzijní spoření

Penzijní spoření je považováno v České republice za jeden z nejoblíbenějších produktů. (Tůma, 2019) Jedná se o odkládání aktuálních příjmů do fondů jako dobrovolná forma spoření na důchod. Velmi užitečné je, že do spoření může přispívat i zaměstnavatel. Penzijní společnosti následně investují finanční prostředky za účelem vytváření budoucího zisku. (Rejnuš, 2024) Při splnění podmínek se do penzijního spoření připisuje státní příspěvek a mohou se odečíst daňové úlevy. Penzijní spoření se dělí na penzijní připojištění a doplňkové penzijní spoření. Penzijní připojištění se státním příspěvkem je považováno v dnešní době už za zastaralé a sjednávalo se do roku 2012. Staré smlouvy byly převedeny do transformovaného fondu, které jsou definovány jako velmi bezpečné spoření s nezáporným garantovaným zhodnocením i v nepříznivých dobách. Doplňkové penzijní spoření funguje podle principu, že účastníci si vkládají své volné finanční prostředky do účastnických fondů a volí si strategii spoření. Tím mohou ovlivňovat své úspory, ale zde se mohou potýkat s investičním rizikem. Toto spoření je zařazeno mezi dlouhodobé, proto se investiční riziko může minimalizovat. (Ministerstvo financí ČR, 2019a)

4 INVESTOVÁNÍ

Investování lze charakterizovat jako obětování současné hodnoty peněžních prostředků a v budoucnu se předpokládá její zvýšení. Může se jednat o nakupování různých aktiv, která v budoucnu pravděpodobně přinesou výnos. Na rozdíl od spoření je u investování nejistý zisk. (Sýrový a Tyl, 2021)

Investice jsou finanční a reálné. Mezi finanční investice jsou zahrnuty zejména investice do akcií a dluhopisů. Reálné investice jsou definovány jako investování do hmotných aktiv převážně do nemovitostí nebo různých komodit. (Rejnuš, 2024)

4.1 Investiční cíl a strategie

Investování je velmi rizikové, a proto je důležité definovat, jaký je cíl a jak moc chce jedinec riskovat. Zde není jednoznačný názor, kolik finančních prostředků investovat, ale každý by měl vycházet ze svého přesvědčení. Instituce nabízejí svůj investiční dotazník, ve kterém se každý dozví, jakou má averzi k riziku. (Tůma, 2019)

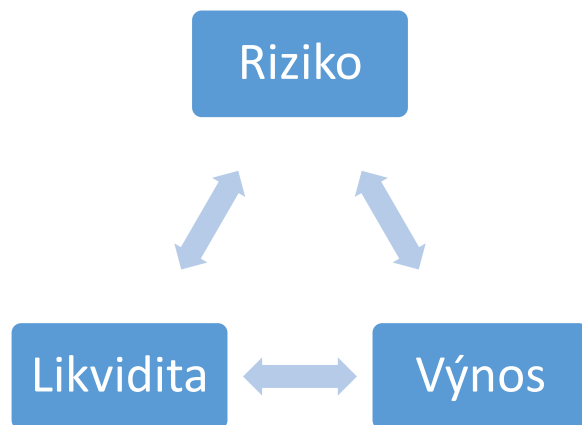
Tůma (2019) dělí cíle na prioritní, neutrální a sekundární. Primární cíl definuje jako finanční prostředky vložené do méně rizikových investic, protože se jedná o prostředky určené na financování základních životních faktorů. Neutrální cíl je zabezpečení na důchod, který zahrnuje i více rizikové investice, ale mnoho lidí volí spíše méně rizikové a raději obětují výnos. Což se v dlouhodobém horizontu nepovažuje za příliš výhodné. Sekundární cíl definuje jako vše, co není výše uvedené. Jedná se o peníze navíc, pro které není v nejbližší době využití, proto se může jednat o rizikovější investice.

Investiční strategie je plánování, které investoři využívají k dosažení svých finančních cílů. Každá strategie závisí na osobních zkušenostech, toleranci k riziku a investičním horizontu. (Kalátová, 2021)

4.2 Investiční trojúhelník

Každé investiční aktivum má takzvaný investiční neboli magický trojúhelník. Pod tímto pojmem si lze představit tři charakteristiky, jako je výnos, riziko a likvidita. Aby byl naplněn investiční trojúhelník, musí být definované dva předpoklady. První předpoklad je bohatství, což znamená, že pokud účastník má nízké příjmy, nebude hledat riziková aktiva, ale své prostředky raději vloží na spořicí účet. (Šoba a Širůček, 2017) Dalším předpokladem je kvalita investičního prostředí, protože vše závisí na důvěře investora. Pokud žije v zemi, kde

není stabilní situace, investoři své finanční prostředky přesunou jinam. (Rejnuš, 2024) Jakmile se dospěje k závěru, že jsou splněny oba předpoklady, mohou se začít hodnotit jednotlivá aktiva podle investičního trojúhelníku. Pod pojmem výnos si lze představit míru zhodnocení peněžních prostředků vložených do investice. Dalším důležitým pojmem je rizikovost jednotlivých aktiv neboli volatilita. Volatilita, jinými slovy kolísavost, určuje, jaké jsou odchylky v jednotlivých výnosech. Hodně investorů vidí vidinu vysokého zhodnocení, ale to s sebou přináší i vysoké riziko. Existuje spousta rizik, např. inflační, úrokové, kreditní apod. Likvidita je posledním faktorem investičního trojúhelníku, znamená schopnost, jak rychle se investice přemění na hotovostní prostředky bez výrazné ztráty. (Šoba a Širůček, 2017)



Obrázek 1 Vztah mezi rizikem, likviditou a výnosem

(Šoba a Širůček, 2017, str. 162)

4.3 Investiční nástroje

Na finančním trhu se lze setkat s mnoha investičními nástroji. Nejznámějšími instrumenty jsou cenné papíry. Mezi cenné papíry se řadí dluhopisy a akcie. Dluhopis představuje úvěrový cenný papír, který po určitou dobu přináší pravidelné finanční prostředky. Jinak řečeno, investor půjčuje danému subjektu peněžní prostředky a dostává za ně pravidelné úroky. (Mishkin, 2022) Mezi další příklady cenných papírů patří akcie. Akcie jsou definovány jako dividendový cenný papír, který představuje podíl ve společnosti a umožňuje investorovi podílet se na jejím zisku i růstu. (Cipra, 2020)

Dalším investičním nástrojem je podílový fond. Podílové fondy představují skupinu osob, která sdružuje finanční zdroje a investuje je do různých aktiv. Fondy umožňují investorům diverzifikovanější portfolia. (Mishkin, 2022)

V poslední době se staly velmi oblíbenými nástroji EFT neboli Exchange traded funds, které jsou poskytovány jako kolektivní investování. S EFT se obchoduje na burze narozdíl od podílových fondů. S ETF lze prodávat a opět nakupovat v době obchodních hodin, kdežto podílové fondy mají několikadenní výpovědní lhůtu. ETF mají nižší poplatky, zatímco podílové fondy mají většinou poplatky za vstup, vklad, výběr nebo správu. (Kalátová, 2021)

Dalším investičním nástrojem jsou drahé kovy. Jsou to zvláštní komodity, mezi které patří např. zlato, stříbro, platina apod. Jsou to suroviny, které jsou na trhu standardizované a omezené. (Rejnuš, 2024)

Další možností jsou nemovitosti, např. pozemky nebo stavby. Tato investice je velmi drahá a náročná, protože u nemovitosti nejde měnit její umístění, a proto je dobré mít dobrou odbornou a technickou znalost. (Rejnuš, 2024)

V poslední době se rozšiřují finanční technologie a s tím souvisí velká popularita crowdfundingu a peer to peer. Crowdfunding je definován podobně jako kolektivní investování s tím rozdílem, že zprostředkování neposkytují tradiční finanční instituce. (Tůma, 2019) Podstata spočívá ve financování projektu velkým počtem lidí s menším obnosem finančních prostředků, ale může se jednat i o nefinanční příspěvky. (Černohorský, 2020) Další možností, která se v posledních letech rozmáhá, jsou peer to peer investice. Ty jsou charakterizovány jako půjčování od jednotlivců na zprostředkovací platformě. Většinou se jedná o nebonitní klienty, kteří by v bance nedostali úvěr. Investorům z úvěrů plynou výnosy, příkladem je společnost Zomky. (Tůma, 2019)

Další alternativou mohou být kryptoaktiva. Ta jsou považována za speciální zašifrovaná data fungující na blockchainu, pomocí kterých lze uskutečnit transakce. Mezi největší se řadí Bitcoin, Ethereum a mnoho dalších. Mezi hlavní vlastnosti patří, že nemají autoritu, jsou decentralizované, mají anonymitu, transparentnost, mnohdy nízké náklady a data jsou zašifrována. (Černohorský, 2020)

4.4 Diverzifikace

Diverzifikace představuje investování do více aktiv za účelem snížení rizika. Důležité je rozložení rizik do různých regionů, odvětví a různých titulů. (Kalátová, 2021) Diverzifikace je velmi důležitá, jak napovídá rčení „*nesázet vše na jednu kartu*“. (Rejnuš, 2024, str. 215)

5 ÚVĚRY

Úvěr je finanční produkt, v jehož rámci si dlužník vypůjčí finanční prostředky a je povinen je vrátit věřiteli. (Kalátová, 2021) Při půjčce u bankovních společností je úrok převážně nižší. Ale je důležité sledovat i roční procentuální sazbu nákladů. RPSN je procento, které znázorňuje procentuální náklady na celkový dluh za rok. I když banka nabízí nízkou sazbu, může skrývat mnoho poplatků. (Kantnerová, 2016)

Podle Syrového a Tyla (2021) se dělí úvěry na špatné a dobré. Špatné úvěry jsou takové, které nepřinášejí bohatství. Jedná se např. o úvěr na automobil, dárky nebo vysněnou dovolenou. Z krátkého hlediska pomohou, ale v budoucnu nepřinesou další přínos. Opakem je dobrý úvěr, který pomůže ke zbohatnutí. Jedním z hlavních příkladů je hypotéka, a to z toho důvodu, že se ušetří na nájmu a většinou se při ní neztrácí na hodnotě.

Úvěry se dělí podle různých specifíků. Nejběžnější je podle času, existují tři časové úseky, které se nazývají krátkodobý, střednědobý a dlouhodobý. Krátkodobý je v časovém úseku do maximálně jednoho roku. Mezi střednědobý se zařazuje úvěr, který má splatnost od 1 roku do 5 let. Všechny úvěry nad pět let jsou považované za dlouhodobé. (Rejnuš, 2024)

Dále je lze definovat podle zajištěnosti. Pokud se jedná o zajištěný úvěr, ten je charakterizován zpravidla jako méně rizikový a s nižší úrokovou sazbou, protože banka má jistotu pro případ defaultu. (Kantnerová, 2016) Pokud je úvěr nezajištěný, je definován jako velmi vysoce rizikový, je zde riziko nesplacení. Poskytuje se jen bonitním, důvěryhodným a stálým klientům. (Rejnuš, 2024)

Pokud je vybrán vhodný úvěr, je důležité vědět, jak bude umořovaný neboli splácený. Podle Šoby a Širůčka (2017) se splácení dělí na anuitní a kapitálové. Anuitní splátky lze chápat jako splácení úvěru stejnými splátkami. Nejčastěji jsou u hypotečních a spotřebitelských úvěrů. V průběhu se splácí nejprve největší část úroku a postupně se úroková část zmenšuje a splácí se úmorová část. Mění se jen poměr mezi úmorem a úrokem, ale splátka je neustále stejná. Druhým typem je kapitálová splátka, která se vyznačuje splácením nesterýných částek. Nejčastěji je výše úmoru konstantní, ale úroková část se snižuje.

Jak bude probíhat umořování dluhu, to se zjistí ve splátkovém kalendáři. Splátka dluhu je tvořena dvěma částmi označovanými jako úmorová a úroková část. Úmorová část neboli také umořovací listina označuje postupné umořování půjčené sumy a rovná se půjčené

částce. Druhá část se nazývá úroková část. Touto částí se vypočítává úrok z nesplacených vypůjčených prostředků. Výše úroku závisí na úrokové sazbě. (Šoba a Širůček, 2017)

5.1 Kontokorentní úvěr

Mezi krátkodobé úvěry se řadí kontokorentní úvěr, který je většinou poskytovaný na dobu jednoho roku. Banka poskytuje takzvaný smíšený účet, který je definován jako běžný a kontokorentní. (Kantnerová, 2016) Jedná se o situaci, když zůstatek na účtu se dostane do záporného čísla, pak v tuto chvíli se aktivuje kontokorent. Úvěrový rámec je stanoven na základě způsobilosti a určuje debet, tzn. kolik se může využít finančních prostředků. V okamžiku, kdy se dostane účet „do mínusu“, začnou se strhávat úroky z každého dne nesplacení, a proto se jedná o velmi drahý úvěr. (Kalátová, 2021)

5.2 Kreditní karta

Kreditní karta představuje kombinaci dvou služeb, jako je úvěrová a platební. (Rejnuš, 2024) Narozdíl od debetní karty nevyužíváme zůstatek na běžném účtu, ale klient může čerpat finanční prostředky až do výše schváleného úvěrového limitu. (Černohorský, 2020) Kreditní karta je zařazena do revolvingových úvěrů, protože se jedná o úvěr, který lze čerpat a postupně splácet. Kreditní karty jsou hojně používány celosvětově. Ale značnou nevýhodu mají při nesplacení. (Kantnerová, 2016) Při splnění podmínek lze úvěr splácet i bezúročně. Bezúročné období je stanoveno většinou na 45 až 55 dní podle smlouvy. Proto je kreditní karta tak výhodná, ale musí být dodrženy podmínky. Problém nastává, když klient nemá na splacení dostatek finančních prostředků, nebo zapomene splatit, poté začnou naskakovat enormní úroky. Další nevýhodou je drahý výběr z bankomatu, neboť při výběru jsou započítávány vysoké poplatky. Mezi výhody je připisován věrnostní program bank, které zvyhodňují různé nákupy. (Kalátová, 2021)

5.3 Spotřebitelský úvěr

Spotřebitelský úvěr je popisován jako nejčastější forma úvěru u bankovních i nebankovních společností. Využívá se většinou k nákupu spotřebních produktů a služeb. (Kantnerová, 2016)

Nebankovní společnosti si moc neprověřují své klienty, ale i přes špatnou bonitu klienta poskytnou úvěr za velmi mírných podmínek. I když zákon udává, že nebankovní společnosti musí kontrolovat příjmy klientů, nečiní tak a půjčují i osobám, které by neuspěly u banky.

Většinou úvěr poskytují přes bílko směnky, to znamená bez vyplněné částky, kde se dlužník jen podepíše. Na rozdíl od bankovních společností, které své klienty dostatečně prověřují, poskytují vyšší úrokovou sazbu a poplatky. (Černohorský, 2020)

5.4 Hypoteční úvěr

Hypoteční úvěr je považován za dlouhodobý úvěr, který je zajišťovaný nemovitou věcí. Bývá poskytován většinou na dobu 5 až 40 let. Hlavní nevýhodou je náročnost získání úvěru, protože se musí dokládat dokumentace o prokázání účelnosti a kvůli tomu je časově náročnější, ale mezi výhody patří nižší úrok a odčitatelná položka od daně. (Kalátová, 2021)

Podle Rejnuše (2024) se dělí na účelové úvěry na realizaci staveb, rekonstrukci, nákup nemovitosti a na neúčelový úvěr, tzv. americkou hypotéku. U účelového hypotečního úvěru je úroková sazba zpravidla nižší než u spotřebního úvěru.

U americké hypotéky není uveden účel a finanční prostředky se mohou využít na jakékoli potřeby, ale nutné je zajištění zástavy. Velkou nevýhodou je, že se nemohou úroky odečíst od základu daně, a také vyšší úrok. (Kalátová, 2021)

Česká národní banka zveřejňuje čtyři důležité zkratky, které souvisejí s hypotečním úvěrem a kryjí před rizikem neschopnosti splácet. Mezi ně patří LTV, LTI, DSTI a DTI. Hodnoty jednotlivých ukazatelů jsou stanoveny na základě vývoje a celkové situace. Finanční instituce by měly být velice uvážlivé při poskytování. LTV, což se v angličtině nazývá loan to value, představuje procentuální vyjádření velikosti úvěru vůči hodnotě celkové zastavené nemovitosti. ČNB v nynější době doporučuje hodnotu 80 %, ale u žadatelů mladších 36 let je hranice stanovena na 90 %. LTI se překládá jako loan to income, znázorňuje poměr mezi konkrétním úvěrem a ročním příjmem žadatele. DSTI neboli debt service to income je ukazatel měsíční splátky vůči měsíčním čistým příjmům. DTI v angličtině debt-to-income vyjadřuje celkové zadlužení k ročnímu příjmu. (Česká národní banka, 2025)

5.5 Úvěr ze stavebního spoření

O stavebním spoření se již psalo v kapitole 3.3 z pohledu spoření, ale nyní bude pojednáno o stavebním spoření z pohledu úvěru.

Na počátku si klient naspoří určitou částku a ve druhé části může žádat o úvěr ze stavebního spoření nebo o překlenovací úvěr. Žadatel musí splnit podmínky,

tzv. hodnotící číslo, které hodnotí klienta. Pokud vyžaduje úvěr dříve, může požádat o překlenovací úvěr. (Kalátová, 2021) Jedná se o mnohem dražší úvěr. Pokud banka schválí překlenovací úvěr, stavební spoření je rozděleno na dvě fáze. Nadále klient spoří, aby zvyšoval hodnotící číslo pro možnost získat klasický úvěr ze stavebního spoření. Splácí úrok z celé částky, ale jakmile se naspoří požadovaná částka, překlenovací úvěr se změní na úvěr ze stavebního spoření a již se nespoří, ale jen se splácí klasický úvěr. (Kantnerová, 2016)

5.6 Leasing

Pod pojmem finanční leasing se většinou vybaví úvěr na auto, ale může se jednat i o formu financování jakékoli movité věci. Definuje se jako účelový úvěr, ale s rozdílem, že dlužník je jako nájemce. Leasingová smlouva popisuje, jak a kdy se věc bude využívat. Na konci období si dlužník může danou věc odkoupit za zbytkovou hodnotu a až poté se stává majitelem. Jiným druhem je operativní leasing, kdy po uplynutí daného období nevzniká možnost produkt odkoupit. Výhodou je, že pokud jsou dodrženy podmínky v době trvání smlouvy, veškeré výlohy platí poskytovatel leasingu. (Kalátová, 2021)

5.7 Konsolidace a refinancování

Konsolidace a refinancování slouží k optimalizaci problému, kdy je zapotřebí včas finanční situaci co nejrychleji řešit, aby se předešlo upadnutí do finanční pastí. Pokud má jedinec hodně úvěrů, může mu pomoci konsolidace, což představuje sjednocení více úvěrů do jednoho. Mezi hlavní výhody patří, že se zmenší měsíční splátky a tím se redukuje náklady. Naproti tomu slovo refinancování znamená převod úvěru k jiné společnosti. Za hlavní cíl refinancování se považuje zlepšení podmínek současného úvěru. Mezi hlavní výhody patří změna RPSN a odložení první splátky. (Kalátová, 2021)

6 POJIŠTĚNÍ

Principem pojištění je přenesení odpovědnosti za rizika na poskytovatele za určitou úplatu neboli pojistné. Chrání před negativními jevy, které se stanou nahodile a nepředvídatelně v budoucnu. V případě, že pojistný uplatní pojistnou událost, bude mu vyplaceno pojistné plnění. (Skořepa, 2024) Pojištění kryje škody z prostředků pojišťovny a ochrání pojištěného před finančními dopady. Většinou se jedná o dobrovolnou formu, ale existují i výjimky. (Černohorský, 2020) Aby mohlo být pojistné poskytnuto, musí být před pojistnou událostí uzavřena pojistná smlouva. Pojistná smlouva je právní dokument, který vymezuje důležité podmínky, za kterých je pojištění platné, určuje, o jaké pojištění se jedná, stanoví pojistnou dobu, specifikuje práva a povinnosti obou stran. (Tatek Benetti a Izáková, 2024)

Životní pojištění je definováno jako produkt, který spočívá v ochraně neočekávaných životních situací. Napomáhá zabezpečit pojištěného, rodinu a jiné osoby v případě náhlých okolností. Je možné sjednat kapitálové nebo investiční životní pojištění. Pro kapitálové pojištění je typické, že zaručuje zhodnocení vložených finančních prostředků, ale u investičního životního pojištění si klient volí svou strategii. Životní pojištění bývá z pravidla rozděleno na pojištění pro případ smrti, pojištění pro případ dožití nebo také smíšené životní pojištění. Stanovená výše pojistného se odvíjí od pojistné doby, pojistné částky, věku, zdravotního stavu, správních nákladů, pojistných rizik, rezervotvorných složek a u kapitálového pojištění zahrnuje navíc technickou úrokovou míru, která znázorňuje garantované minimální zhodnocení. Existuje velká spousta připojištění, do kterého spadá pojištění smrti, invalidity, vážných chorob a mnoho dalších. Téměř každé připojištění má své výluky z pojistného plnění, což znamená, že každá pojišťovna definuje, co spadá do pojištění. (Kalátová, 2021) Mezi výhody lze řadit státní podporu, při splnění podmínek lze životní pojištění odečíst od základu daně do výše 24 tisíc Kč. (Srový a Tyl, 2021)

Neživotní pojištění se charakterizuje jako pojištění, které kryje neživotní rizika. Na rozdíl od životního pojištění nezahrnuje spořicí složku a kryje pouze rizika spojená s konkrétními událostmi. (Černohorský, 2020) Jedná se o ochranu zdraví a života, věcné škody a odpovědnost pojištěného před finančními ztrátami způsobenými nečekanými událostmi. Neživotní pojištění lze dělit na pojištění osob, pojištění majetková, pojištění odpovědnosti, právní ochrany a cestovní pojištění. Na trhu je široká škála speciálních neživotních pojištění, jako je pojištění domácích zvířat, kybernetická rizika a mnoho dalších. (Tatek Benetti a Izáková, 2024)

7 BEHAVIORÁLNÍ FINANCE

Je velmi důležité se zabývat behaviorálními financemi v návaznosti na finanční gramotnost.

Lze pozorovat různé názory ohledně financí. I když se jedinec považuje za velmi inteligentní osobu a má zdravé myšlení, často podléhá zkresleným rozhodnutím o financích a jedná iracionálně. (Statman, 2017) V tradiční ekonomii se předpokládá, že každý člověk se chová racionálně a maximalizuje svůj užitek. (Přílučiková, 2024) Behaviorální finance jsou definovány jako propojení psychologie a financí, které ovlivňují chování na finančních trzích. (Anantharajan a Manasa, 2024)

Finančně gramotné osoby se definují tak, že mají zdravější finanční chování než málo finančně gramotní lidé, je dokázáno, že mají lepší úsudek a dokážou se lépe rozhodovat. Existuje spousta faktorů, které ovlivňují finanční rozhodování, jako je např. vzdělání a výchova v rodině. Vyšší vzdělanost a výrazné pozitivní rodinné vlastnosti zlepšují finanční rozhodování. (Mireku et al., 2023)

Behaviorální zkreslení či předpojetí neboli behavioral biasy je popisováno jako zkreslený pohled a zaujaté lidské myšlení. Pokud je člověk umí definovat, může je využít ve svůj prospěch různými způsoby v oblasti finančního rozhodování. (Přílučiková, 2024)

Za nejběžnější zkreslení je považována averze ke ztrátě, což znamená příliš velkou nechuť ke ztrátě, a proto osoby nejsou schopny prodat velmi rizikové investice. To často vede k navyšování prodávky a větším ztrátám. (Tůma, 2019)

Averze k lítosti je jev, který vnímá lítost jako bolest, a proto nejsou dělána rozhodnutí, která by mohla vést k pocíťování lítosti. (Přílučiková, 2024)

Dalším předsudkem je paradox volby. Pokud je dopřána příliš velká možnost rozhodnutí, je osoba většinou více „ztracena“ a neví, co si vybrat. (Jurečka, 2018)

Následujícím pojmem je majetkový efekt. Ten je popisován jako subjektivní pocit nadhodnocené ceny aktiva a věcí. To znamená, že jedinec nechce prodat aktivum za nižší cenu, než je jeho mínění. (Tůma, 2019)

Nadměrné sebevědomí neboli overconfidence bias definuje osoby tak, že mají nadhodnocené přesvědčení o tom, že mají pravdu a věří, že jejich úsudek je jediný správný. A myslí si, že jsou chytřejší než ostatní. (Mishkin, 2022)

Další jev je definován jako mentální účetnictví. Všechny peníze, které se získají, mají stejnou hodnotu, ale ne vždy je k tomu tak přistupováno. V teorii se rozlišují peníze jako lehce získané a složitě nabyté. Lehce obdržené jsou peníze, které nejsou získány prací, ale nečekaným příjmem, jako je např. výhra v loterii. Takto shromážděné peníze pak u mnoha lidí vyvolávají tendenci je rychleji a bezmyšlenkovitě utratit, na rozdíl od financí těžce vydělaných. (Jurečka, 2018) Mladí lidé s menším majetkem mají větší tendenci utrácet než spořit na důchod, protože čelí větším finančním tlakům, musí pokrýt běžné výdaje a nemají motivaci spořit ze svého nízkého příjmu. (Xie et al., 2023)

Jurečka (2018) uvádí jako další pojem „bolest plynoucí z utrácení“. Když se platí kartou, je to pro část lidí mnohem jednodušší než placení v hotovosti.

Behaviorální finance jsou stále mladá disciplína a je potřeba ji stále zkoumat, i když už je známo, že ji ovlivňuje mnoho faktorů. (Mishkin, 2022)

8 POZNATKY O GENERAČNÍCH KOHORTÁCH

Pojem generace je definován jako seskupení lidí narozených v podobné době. Každá generace trvá v průměru 15 let. Pro generace je typické stejné chování, vlastnosti a řešení totožných problémů. Spojují je podobné události a zážitky. (McCrindle Research, 2025) Pro každou generaci je typické něco jiného a odlišný postoj nazýváme generační propast. (Scarborough et al., 2021)

Tabulka 2 Rozdělení generací podle věku

Generace	Roky narození
Generace X	1965–1979
Generace Y	1980–1994
Generace Z	1995–2009

(McCrindle Research, 2025)

8.1 Generace X

Generace X popisuje osoby, které jsou narozeny v letech 1965 až 1979. (McCrindle Research, 2025) Berg (2020) se přiklání k rozmezí 1961 až 1981. Název byl zpopularizován knihou *Generation X: tales for an accelerated culture* od Douglas Coupland. (Bergh a Behrer, 2016) V České republice se řadí do této generace X takzvané Husákovy děti. Toto označení pojmenovává jen některé generace X, protože se netýká celé generace, ale pouze počátku 70. let. Pojem Husákovy děti vznikl díky vysoké porodnosti v období vlády Gustáva Husáka. Jedná se o velmi silnou ekonomicky aktivní skupinu obyvatel. (Český statistický úřad, 2014)

Generace vyrůstala v období závěrečné fáze režimu socialismu, kdy již docházelo k uvolňování kultury a filmového průmyslu. (Berg, 2020) Tato generační kohorta vstoupila na pracovní trh především na počátku 90. let. Pracovní morálku převzali její příslušníci od předcházející generace Baby Boomers, ale jsou více nezávislí a negativní. Kladou důraz na samostatnost, osobní úspěch a nezávislost. Považují se za generaci, která má nejvyšší míru stresu mezi generacemi. (Bergh a Behrer, 2016) Mají velmi konzervativní přístup k financím a tíhnou k nostalgii. Generace X je velmi obezřetná k utrácení a hodně šetří. Jedná se o generaci, která nevyrostla s moderními technologiemi, ale naučila se je využívat až průběhu dospělosti. (Maleňáková, 2023)

Agentura STEM/MARK v roce 2024 vytvořila výzkum na pohled jednotlivých generací v České republice. Zjistila pozitivní vlastnosti generace X, mezi které patří pracovitost, zručnost, uvážlivost, pohodlnost a vyrovnanost. K negativním návykům lze zařadit, že mnoho respondentů užívá tabákové výrobky a alkohol. Mladší lidé je považují za nervózní. Někteří lidé z generace X se neorientují v moderních technologiích a mají potíže s komunikací. (STEM/MARK, 2024)

8.2 Generace Y

Generace Y, také se jí někdy říká mileniálové, se narodila v letech 1980 až 1994. (McCrindle Research, 2025) Vymezení se u mnoha autorů liší, ale jedná se o generaci, která dospívala převážně na přelomu tisíciletí. (Bergh a Behrer, 2016) V České republice existuje pojem Havlovy děti, protože tato generační kohorta vyrůstala v období vlády prezidenta Václava Havla. Tento název vznikl v kontrastu s pojmem předchozím u generace X, tedy Husákových dětí. (Český statistický úřad, 2014)

Generace Y je kritičtější a otevřeně pohrdá společenskými nebo morálními pravidly. Pokud mají nějakou vizi, okamžitě ji chtějí uskutečnit. (Bergh a Behrer, 2016) Často se spoléhají jen sami na sebe. Pro její členy je typické, že obvykle nečtou a nezajímají se o dějiny. (Berg, 2020)

Podle agentury STEM/MARK (2024), která vytvořila výzkum na jednotlivé generace v České republice, generace Y hodně času tráví na cestách, tito lidé pečují o svůj vzhled, věnují pozornost sportu a také užívají tabákové výrobky. Pozitivní vlastností je pracovitost a považují se za kreativní, emocionální a nervózní. Generace Y se projevuje vůči starším mnohem menší kritikou. (STEM/MARK, 2024)

Podle výzkumu společnosti Deloitte (2023), který poskytuje pohled na postoj a obavy generace Y v České republice, je hlavní starostí pro 45 % českých zástupců generace Y finanční zátěž spojená s bydlením. Čeští zástupci z generace Y jako velký problém pocítují omezené zdroje. Přibližně 34 % zástupců generace Y nedokáže naspořit dostatek finančních prostředků, ale to je mnohem méně, než je naměřený celosvětový průměr, který činí 52 %. Na e-maily mimo pracovní dobu neodpovídá 40 % dotázaných. (Deloitte, 2023)

8.3 Generace Z

U generace Z se uvádí narození od roku 1995 do 2009. (McCrindle Research, 2025) Bergh a Behrer (2016) definují počátek od roku 1996. Berg (2020) se přiklání k velmi pozdějšímu

rozmezí až od roku 2005 a nazývá je generací rodné země neboli bytovou generací, protože většinu času tráví doma.

Generace Z je popisována jako generace, která je formována digitální dobou a vyrůstala v globálně propojeném světě. Nedokáže si představit život bez online připojení. (Bergh a Behrer, 2016) Generace je více odolná, poznala ekonomickou nestabilitu a zažila v mládí Covid-19. (McCrindle Research, 2025) Často nemají dostatečné propojení s přírodou a využívají spoustu sociálních sítí. Nechodí ven za přáteli, ale vše mají potřebu sdílet na sociálních sítích, ale tak, aby to působilo zajímavě a pěkně. Převážně hledají digitální obsah ve formě videí na platformě YouTube. (Berg, 2020) Generace Z je charakterizována jako generace ve finanční expanzi. Ukazuje se, že současný stav finanční gramotnosti není dostatečný. (Hong Shan et al., 2023) Nemají adekvátní znalosti a dovednosti k efektivnímu zhodnocení svých prostředků. V čem generace vyniká, to je digitalizace. Většina populace ve věku 18–24 let má platební kartu a pravidelně nakupuje na internetu. Pro generaci Z je typické, že mají zkušenost s investováním. Více riskují a investují do netradičních trhů, jako je trh s kryptoaktivy nebo podpora start-upů. (Olejniczak a Stadryniak, 2022)

Podle agentury STEM/MARK(2024), která vytvořila výzkum pro jednotlivé generace v České republice, tráví generace Z hodně času na cestách, podstatná je pro ně ochrana životního prostředí, bývají náchylní k depresím, často užívají drogy, starají se o svůj vzhled, starší u nich vidí pasivitu a problémy s nadváhou. (STEM/MARK, 2024)

Podle výzkumu společnosti Deloitte (2023) třetina českých zástupců z generace Z jsou nejvíce znepokojeni s výdaji spojenými s bydlením, mají potíže vyjít s příjmem do další výplaty a kvůli pokrytí výdajů si našli další pracovní úvazek. 30 % generace Z v ČR je spokojeno se svou pracovní a životní rovnováhou. 45 % zástupců generace Z pocíťovalo v posledním měsíci úzkost či obavy ze změny klimatu. Jsou více zodpovědní k životnímu prostředí a upřednostňují produkty a služby ohleduplné k přírodě, i přesto, že je cena vyšší. Skoro polovina se cítí v permanentní stresu, ale pocit syndromu vyhoření cítí pouze 29 %, což je mnohem méně než v roce 2022. Zaměstnanci generace Z jsou z 27 % spokojeni se sociálními dopady společnosti, ve které pracují. (Deloitte, 2023)

Podle studie společnosti IPSOS, která se zabývá vnímáním jednotlivých generací v České republice, je generace Z otevřenější a 83 % jejich lidí chce žít ve světě. Mají rádi nakupování a 42 % považuje globální značky za lepší. Mezi oblíbené platformy patří YouTube, Messenger, Instagram, Netflix, Facebook a Spotify. Skoro polovina dotázaných preferuje placení přes mobilní zařízení. (Kneblíková, 2022)

II PRAKTICKÁ ČÁST

9 VÝZKUM

Výzkum se zabýval finanční gramotností generace Z, protože tato generace se chystá na rodinný a pracovní život, anebo někteří nejstarší členové generace již začali pracovat a spravovat své finance. Výzkum si kladl za hlavní cíl zjistit úroveň finanční gramotnosti u generace Z a odhalit případné nedostatky. Dále pojednával o komparaci dat získaných od respondentů generace Y a X, což umožnilo odhalit, jak se finanční gramotnost liší mezi mladší a starší kohortou.

9.1 Metodika dotazníkového šetření

K postupu byl využit kvantitativní výzkum, který byl zpracován metodou dotazníkového šetření, aby byl zjištěn hlavní cíl bakalářské práce. Tato metoda byla využita z důvodu rychlého a efektivního sběru velkého množství dat od mnoha respondentů, aby bylo zjištěno co nejvíce autentických odpovědí.

9.2 Výzkumný problém

Hlavním podnětem pro výběr tohoto tématu byla skutečnost, že média neustále zdůrazňují, že mladá generace není dostatečně finančně gramotná a přibývá zadlužených osob. Proto je bakalářská práce zaměřena na následující výzkumný problém: Jaká je úroveň finanční gramotnosti u generace Z?

9.3 Cíl výzkumu, výzkumné otázky a hypotézy

S využitím poznatků z teoretické části byly vybrány důležité aspekty finanční gramotnosti. Hlavním cílem bylo zjistit, jaká je úroveň finanční gramotnosti u generace Z, a odhalit případné nedostatky. Pro splnění hlavního cíle byly vytyčeny následující výzkumné otázky a hypotézy.

Výzkumné otázky

- Výzkumná otázka č. 1: Je úroveň finanční gramotnosti u generace Z vyšší u mužů než u žen?
- Výzkumná otázka č. 2: Jak generace Z diverzifikuje strukturu úspor a investic?
- Výzkumná otázka č. 3: Tvoří si generace Z finanční rezervy?
- Výzkumná otázka č. 4: Orientuje se generace Z ve finančních pojmech?

- Výzkumná otázka č. 5: Vnímá generace Z nekalé praktiky na finančním trhu?
- Výzkumná otázka č. 6: Má generace Z nadhodnocené sebevědomí ohledně finanční gramotnosti?
- Výzkumná otázka č. 7: Jaké jsou rozdíly ve finanční gramotnosti v rámci generačních kohort?

Výzkumné hypotézy

- Hypotéza č. 1: Úroveň finanční gramotnosti u generace Z nezávisí na pohlaví.
- Hypotéza č. 2: Úroveň finanční gramotnosti u generace Z nezávisí na vzdělání.
- Hypotéza č. 3: Tvoření finančních rezerv u generace Z nezávisí na čistém příjmu.
- Hypotéza č. 4: Úroveň sebevědomí finanční gramotnosti generace Z nezávisí na skutečné úrovni finanční gramotnosti.
- Hypotéza č. 5: Úroveň finanční gramotnosti nezávisí na generační kohortě.

9.4 Sestavení dotazníku

Sestavení dotazníku odborných otázek bylo inspirováno z literatury Finanční zralost: klíč k finanční spokojenosti od Kalátové (2021) a Finance: od teorie k realitě od Černohorského (2020).

9.4.1 Formulace otázek

Na začátku dotazníku byl respondent seznámen s cílem a požadavky. Dotazník byl složen ze 31 otázek, které vedly k zjištění finanční gramotnosti u generace Z. Otázky byly rozděleny do pěti oblastí.

První oblast otázek zjišťuje demografické údaje, které rozliší respondenty – pohlaví, věk, zemi pobytu, nejvyšší vzdělání, odborné kompetence, zdroj a velikost příjmu. Zde jsou zařazeny otázky č. 1–7.

Druhá oblast obsahuje otázku č. 8, jež znázorňuje úroveň sebevědomí finanční gramotnosti. Tato otázka je potřebná ke zjištění, jak se respondent vnímá a jak se sám hodnotí ohledně finanční gramotnosti.

Třetí oblast zahrnuje otázky č. 9–12, ve kterých se definuje postoj respondentů k rozhodování o financích. Hlavní směr otázek je struktura úspor, velikost rezerv, nezávislé rozhodování o financích a schopnost splácet své závazky.

Čtvrtá oblast se skládá z teoretických otázek a dále jsou sem zařazeny tři menší podoblasti. Tyto otázky zjistí, jak se respondenti orientují v pojmech, kde mají případné nedostatky. Do první podoblasti spadají otázky č. 13–16, které jsou zaměřeny na znalosti ekonomických pojmů – úroková sazba, inflace, RPSN a anuita. Druhá podoblast obsahuje otázky č. 17–22, které poskytují pohled respondenta na produkty a služby na finančním trhu – kreditní a debetní karty, peer to peer půjčky, crowdfunding, úrazové a životní pojištění, spoření a investování, diverzifikaci. Třetí podoblast je zaměřena na finanční matematiku v praxi a spadají sem otázky č. 23–25.

Pátá oblast je soustředěna na vnímání nekalých praktik na finančním trhu a patří sem otázky č. 26–31. Tyto otázky demonstrují určité situace na finančním trhu a zjišťují, jak by se respondent v dané situaci zachoval.

Všechny otázky byly uzavřené, kromě otázky č. 2, kde je zjišťován věk respondenta. Pro relevantnost a úplnost museli respondenti odpovědět na veškeré otázky. Na dotazník lze nahlédnout v Příloze č. 1.

9.5 Výběr respondentů

Pro výběr respondentů byl zvolen náhodný výběr ve věkové skupině od 16 do 60 let, který odpovídá generaci Z (16–30 let), Y (31–45 let) a X (46–60 let). Z důvodu zjišťování hlavního cíle byl výzkum především soustředěn na problematiku finanční gramotnosti u generace Z. Odpovědi od respondentů generace Y a X sloužily pouze pro porovnání s generací Z. Z posledních údajů statistického úřadu v roce 2023 plyne, že v České republice žije 1 664 890 lidí ve věku 16 až 30 let. Pro zjištění velikosti souboru respondentů byl použit vzorec na stanovení minimální hodnoty vzorku:

$$n = \frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 \times N}} = \frac{\frac{1,96^2 \times 0,5(1-0,5)}{0,055^2}}{1 + \frac{1,96^2 \times 0,5(1-0,5)}{0,055^2 \times 1664890}} = 317,42$$

(vlastní zpracování podle SurveyMonkey, 2025)

kde: z (z-skóre) = 1,96; p (směrodatná odchylka) = 0,5; N (generace Z v České republice) = 1 664 890; e (povolená odchylka) = 5,5 %.

Minimální počet respondentů byl stanoven u generace Z na 317. Shromáždění dat bylo uskutečněno na online platformě Google formuláře. Po vytvoření dotazníku a po jeho kontrole byl dotazník distribuován respondentům pomocí odkazu prostřednictvím sociálních sítí Facebook a Instagram. Dotazník byl přístupný respondentům od 28. 1. 2025 po dobu pěti týdnů, konec byl stanoven na 4. 3. 2025. Z generace Z bylo získáno 413 respondentů, což splnilo minimální počet. Z důvodu porovnání s generací Y a X byl výběr rozšířen i na věkovou skupinu od 31 do 60 let, kde zodpovědělo dohromady 464 respondentů.

10 ANALÝZA DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ U GENERACE Z

V následující kapitole jsou popsány jednotlivé aspekty dotazníkového šetření u generace Z. Nejprve je uvedena oblast demografických údajů, poté jsou přiblíženy jednotlivé oblasti úrovně sebevědomí, postoj k rozhodování o financích, porozumění teoretickým pojmům a nekalé praktiky na finančním trhu.

10.1 Demografické údaje u generace Z

První oblast je zaměřena na demografické údaje, které rozlišují jednotlivé respondenty z generace Z – pohlaví, věk, nejvyšší vzdělání, odborné kompetence, zdroj a velikost příjmu. Sem jsou zařazeny otázky č. 1–7. Údaje o respondentech jsou členěny podle pohlaví a věku a jsou porovnány s hodnotami z Českého statistického úřadu ke dni 31. 12. 2023.

Otázka č. 1 – **Jaké je vaše pohlaví?**

Tabulka 3 Generace Z podle pohlaví

Pohlaví	Počet respondentů	Procentuální podíl	Skutečný poměr dle ČSÚ 2023	Rozdíl
Žena	184	44,55 %	51,05 %	6,5 %
Muž	229	55,45 %	48,95 %	– 6,5 %
Celkem	413	100 %	100 %	13 %

(vlastní zpracování dle veřejné databáze Českého statistického úřadu, 2023)

Tabulka č. 3 znázorňuje respondenty podle pohlaví u generace Z. Tabulka poskytuje přehled o počtu respondentů a procentuálním podílu, další sloupec definuje skutečný poměr mezi populací v České republice podle ČSÚ, a také rozdílem mezi skutečným počtem populace a respondenty. Dotazníkového šetření se zúčastnilo 413 respondentů z generace Z, bylo to 44,55 % žen a 55,45 % mužů, což odpovídá počtu 184 žen a 229 mužů. Bylo „nasbíráno“ o 6,5 % žen méně, ale zato bylo získáno vyšší zastoupení mužů, což je o 6,5 % více, než je tomu u ČSÚ.

Otázka č. 2 – Kolik je vám let?

Tabulka 4 Generace Z podle věku

Věk	Počet respondentů	Procentuální podíl	Skutečný poměr podle ČSÚ 2023	Rozdíl
16	12	3 %	7 %	4 %
17	12	3 %	7 %	4 %
18	22	5 %	7 %	2 %
19	12	3 %	7 %	4 %
20	22	5 %	6 %	1 %
21	27	7 %	6 %	0 %
22	38	9 %	6 %	– 3 %
23	40	10 %	6 %	– 4 %
24	39	9 %	6 %	– 3 %
25	45	11 %	6 %	– 5 %
26	48	12 %	6 %	– 5 %
27	35	8 %	6 %	– 2 %
28	24	6 %	7 %	1 %
29	17	4 %	7 %	3 %
30	20	5 %	8 %	3 %
Celkem	413	100 %	100 %	44,9

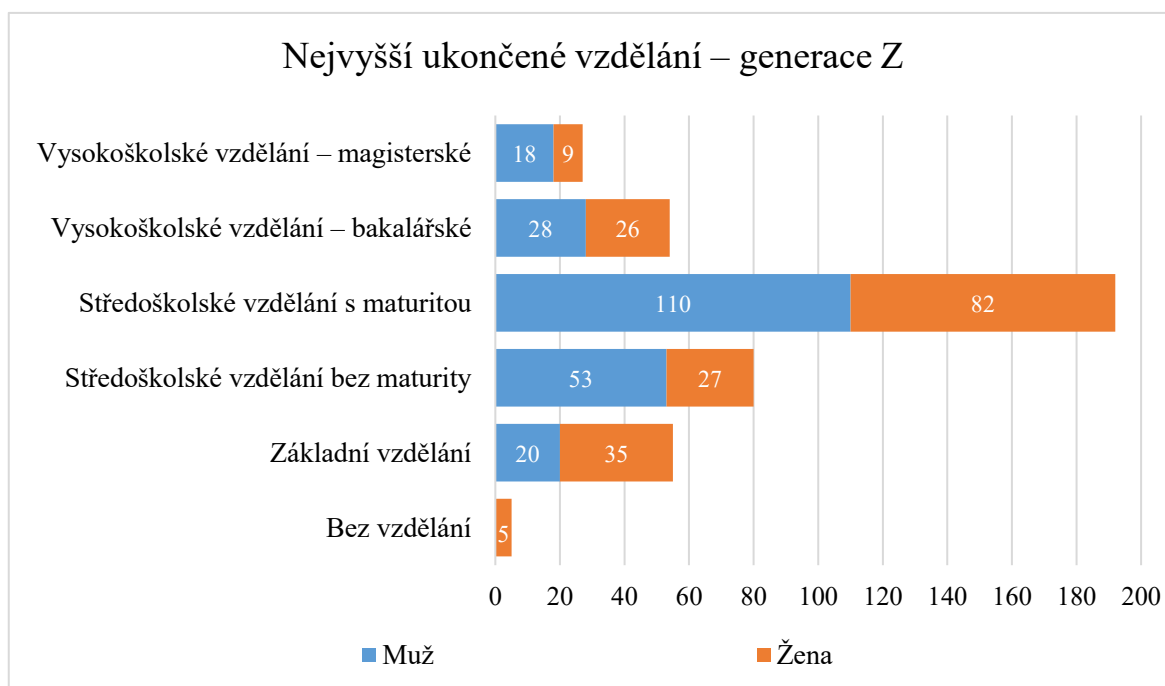
(vlastní zpracování podle veřejné databáze Českého statistického úřadu, 2023)

V tabulce č. 4 je rozdělena generace Z podle věku. Tabulka ukazuje počet respondentů a procentuální podíl, dále jsou data porovnány s populací v České republice podle ČSÚ, a také rozdílem mezi skutečným počtem populace a respondenty. Tato generace zahrnuje respondenty ve věku 16 až 30 let. Nejvíce byl zastoupen věk 26 let, kde je 48 respondentů. Nejméně pak věk kategorie 16, 17 a 19 let, zde se nacházelo pouze 12. Podle skutečného rozdílu ČSÚ nejvíce odpovídá věk 21 let.

Otázka č. 3 – V jakém státě žijete?

Pro výzkum byly využity pouze respondenti žijící v České republice.

Otázka č. 4 – Jaké je vaše nejvyšší ukončené vzdělání?

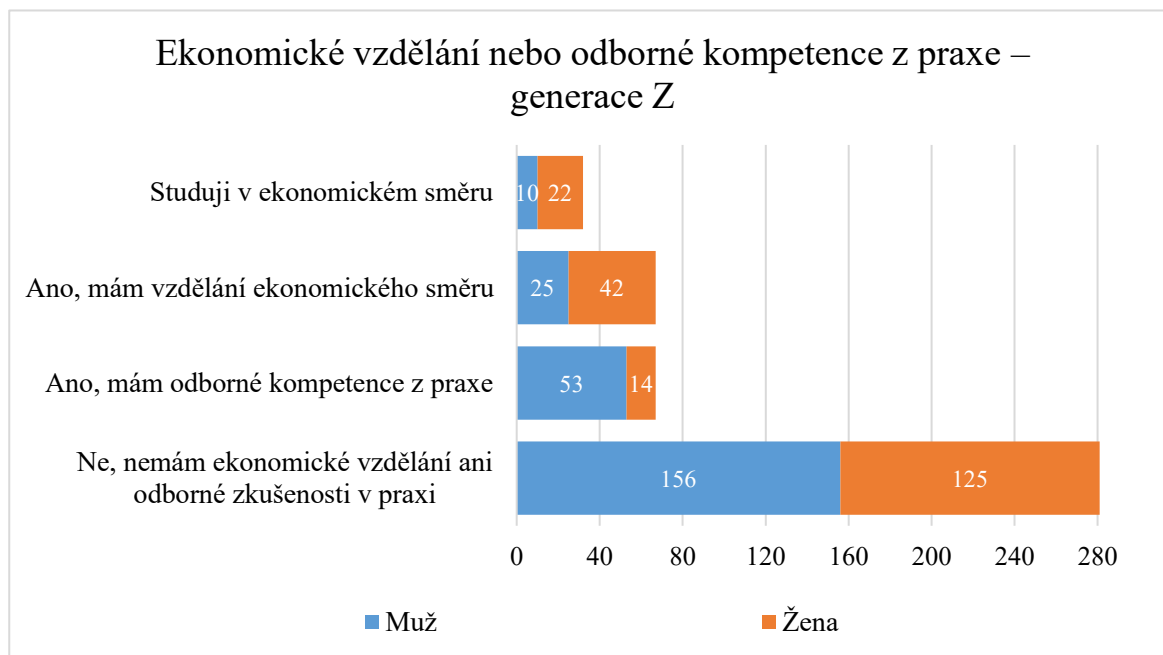


Obrázek 2 Nejvyšší ukončené vzdělání – generace Z

(vlastní zpracování)

Obrázek č. 2 znázorňuje nejvyšší ukončené vzdělání podle pohlaví. Bylo vymezeno pět hlavních kategorií vzdělání. Jednotlivé kategorie vzdělání byly děleny na „Bez vzdělání“, „Základní“, „Středoškolské“, „Vysokoškolské“ a „Jiné“. Středoškolské bylo rozděleno dále na „Bez maturity“ a „S maturitou“. Do kategorie „Vysokoškolské vzdělání“ bylo zařazeno „Bakalářské“, „Magisterské“ a „Dokterské“. Generace Z v kategorii „Dokterské“ a „Jiné“ nikoho nezahrnuje. Nejvíce zastoupeno je „Středoškolské vzdělání s maturitou“, kde je 192 respondentů z celé generace Z. Druhá nejpočetnější skupina je „Středoškolské vzdělání bez maturity“, zde je 80 respondentů. V kategorii „Vysokoškolské vzdělání – bakalářské“ se nachází 54 dotazovaných. Do vzdělání „Vysokoškolské vzdělání – magisterské“ spadá 27 respondentů. Odpověď „Základní vzdělání“ je zastoupena u 55 dotazovaných. Nejmenší skupina je „Bez vzdělání“, která má pouze 5 žen a činí 1 %.

Otázka č. 5 – **Máte ekonomické vzdělání nebo odborné kompetence z praxe? (možnost více odpovědí)**

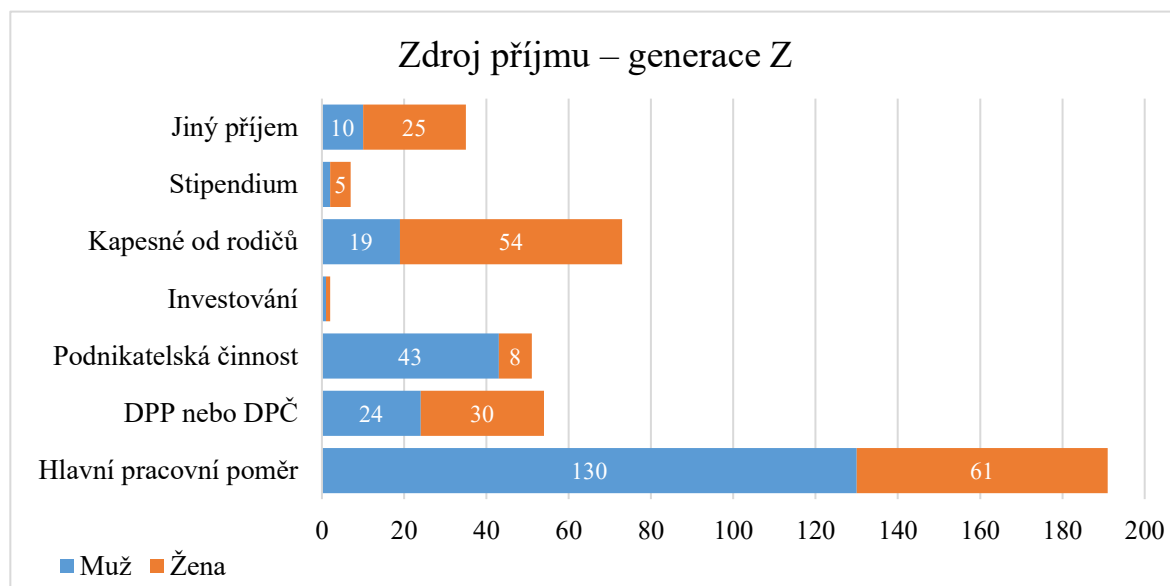


Obrázek 3 Ekonomické vzdělání nebo odborné kompetence z praxe – generace Z

(vlastní zpracování)

Obrázek č. 3 zobrazuje další identifikační otázku, která se týká vzdělání nebo odborné kompetence z praxe. K výběru byly možnosti „Studuji v ekonomickém směru“, „Ano, mám vzdělání ekonomického směru“, „Ano, mám odborné kompetence z praxe“ a „Ne, nemám ekonomické vzdělání ani odborné zkušenosti v praxi“. Respondenti měli možnost odpovědět na více odpovědí. Bylo zjištěno, že největší zastoupení je u respondentů, kteří odpovídali, že nemají odborné kompetence ani vzdělání, přesněji 281, což tvoří 68 % z celkového počtu respondentů generace Z. 67 dotazovaných odpovědělo, že má vzdělání v ekonomickém směru, a stejný počet respondentů odpověděl, že má odborné kompetence z praxe. V kategorii „Studuji v ekonomickém směru“ je zastoupeno 32 respondentů z generace Z.

Otázka č. 6 – Jaký je váš hlavní příjem?

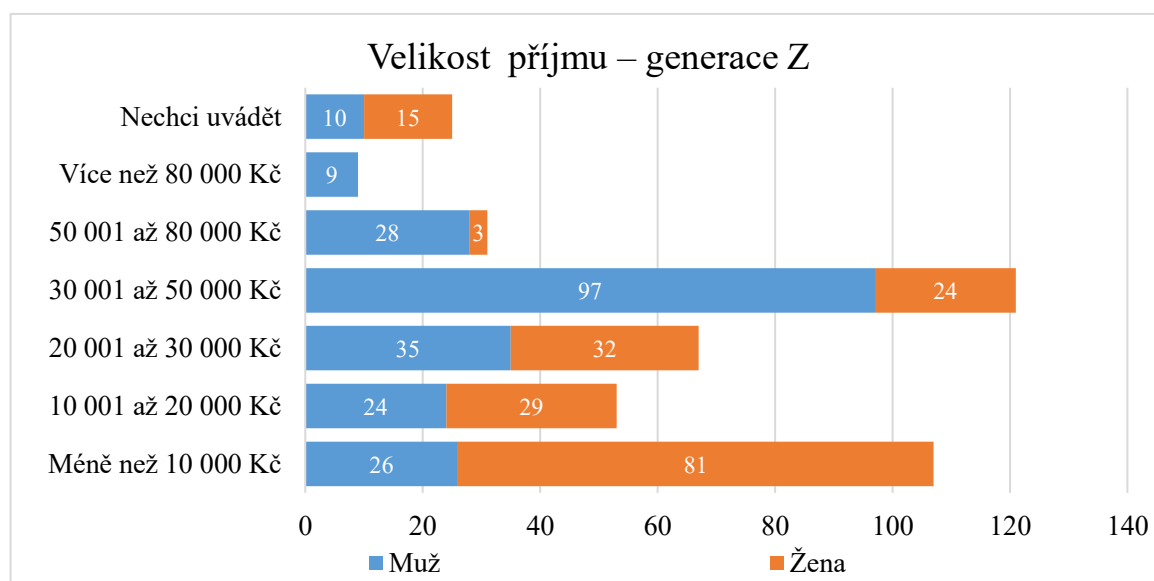


Obrázek 4 Zdroj příjmu – generace Z

(vlastní zpracování)

Obrázek č. 4 znázorňuje, jaký je hlavní příjem generace Z. Je zřejmé, že nejčastější příjem je hlavní pracovní poměr, který činí 46 % všech příjmů respondentů generace Z. Na obrázku je patrný výrazný rozdíl mezi muži a ženami, ženy mají druhou nejčastější odpověď „Kapesné od rodičů“, zatímco u mužů převládá odpověď „Podnikatelská činnost“.

Otázka č. 7 – Jaký je váš čistý měsíční příjem?



Obrázek 5 Velikost příjmu – generace Z

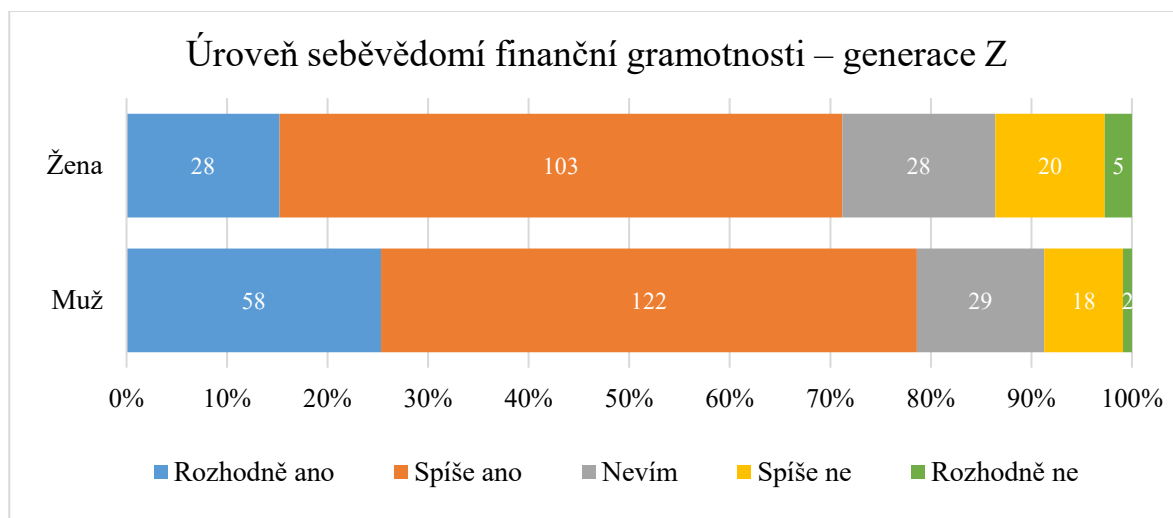
(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 5 jsou respondenti rozděleni podle pohlaví a čistého příjmu. První hranice je ve výši „Do 10 000 Kč“. Je předpokládáno, že v kategorii „Do 10 000 Kč“ se nacházejí studenti a lidé bez hlavního pracovního poměru, popřípadě malí živnostníci. Nejvíce respondentů spadá do rozmezí příjmů „Od 30 001 do 50 000 Kč“, naopak nejméně dotazovaných je v kategorii příjmu „Více než 80 000 Kč“, kde z respondentů z generace Z odpovědělo pouze 9 mužů. Na základě obrázku lze usoudit, že muži vydělávají mnohem více než ženy. Protože se jedná o velmi citlivou otázku, byla možnost uvést i odpověď „Nechci odpovídat“. Zde odpovědělo 25 respondentů, což odpovídá 6 %.

10.2 Úroveň sebevědomí finanční gramotnosti u generace Z

Druhá oblast je zaměřena na úroveň sebevědomí finanční gramotnosti u generace Z. Je důležité definovat, jak se respondenti vidí v oblasti finanční gramotnosti, zda se považují za finančně gramotného člověka. Zde je zařazena otázka č. 8.

Otázka č. 8 – **Považujete se za finančně gramotného člověka?**



Obrázek 6 Úroveň sebevědomí finanční gramotnosti – generace Z

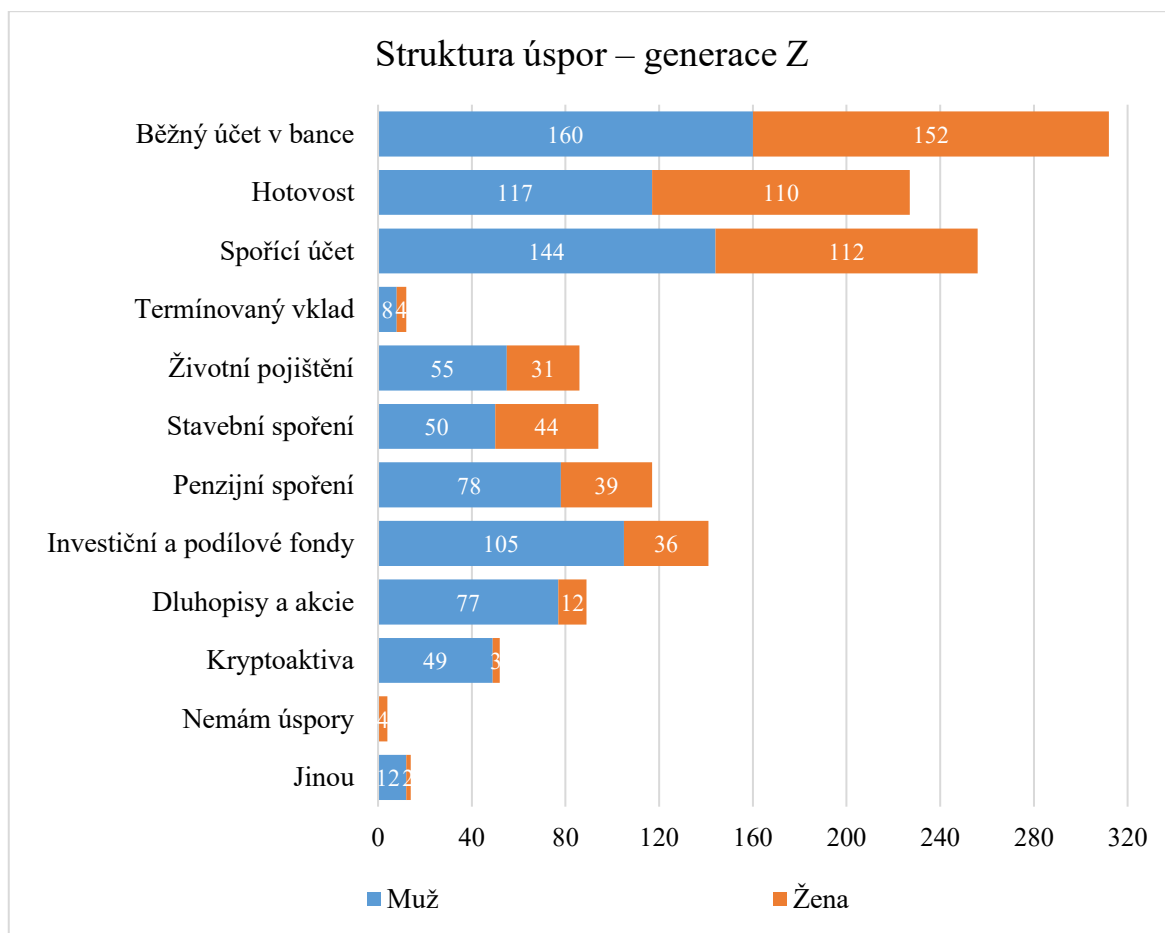
(vlastní zpracování)

Obrázek č. 6 znázorňuje úroveň sebevědomí ohledně finanční gramotnosti. Je zřejmé, že muži mají mnohem vyšší sebevědomí než ženy. Pouze 15 % žen odpovědělo „Rozhodně ano“, ale u opačného pohlaví je procento mnohem vyšší, přesněji odpovědělo 25 % mužů z generace Z. Největší skupinu tvoří „Spíše ano“ u obou pohlaví, v průměru 54 % všech respondentů z generace Z. Pouze 7 dotazovaných uvedlo „Rozhodně ne“, což činí necelé 2 %.

10.3 Postoj k rozhodování o financích u generace Z

Třetí oblast je zaměřena na postoj respondentů k rozhodování o financích u generace Z. Hlavní směr otázek je struktura úspor, velikost rezerv, nezávislé rozhodování o financích a schopnost splácet své závazky. Tato část obsahuje otázky č. 9–12.

Otázka č. 9 – **Jakou máte strukturu vašich úspor? Vyberte všechny možnosti.**

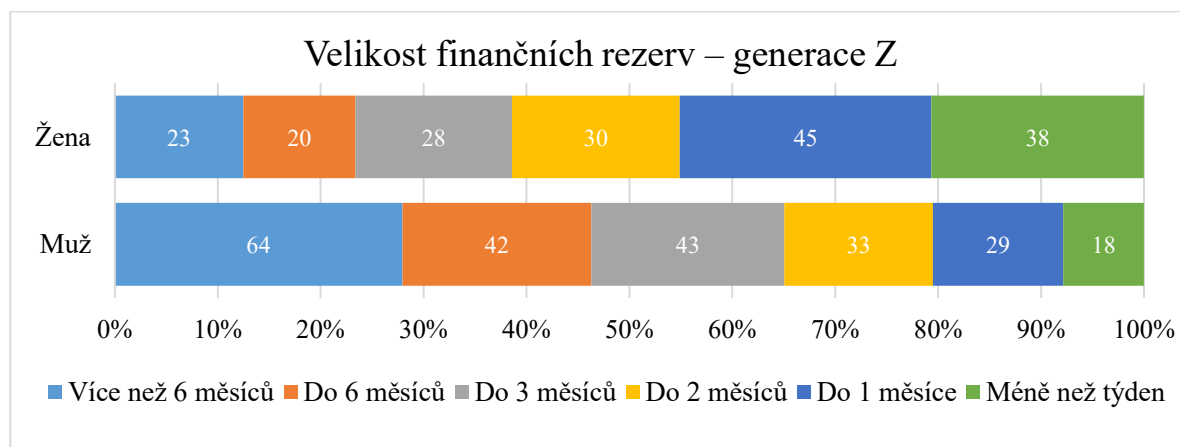


Obrázek 7 Struktura úspor – generace Z

(vlastní zpracování)

Obrázek č. 7 je zaměřen na strukturu úspor u generace Z podle pohlaví. Zde respondenti mohli uvést více odpovědí. Celkem 312 respondentů odpovědělo, že má úspory na běžném účtu, ale to není úplně nejlepší řešení z důvodu nízkých nebo žádných úrokových sazeb. Druhá nejčastější odpověď je „Na spořicí účet“, kde je oproti běžnému účtu vyšší úrok. Třetí největší zastoupení zvolilo možnost „Hotovost“, zde je 227 respondentů. Lze vidět, že rozložení úspor u pohlaví je dosti podobné. Nejvýraznější rozdíl je u investičních a podílových fondů, dluhopisů a akcií, kryptoaktiv a jiných alternativ, kde převládá mužská populace. Penzijní spoření má 78 mužů a 39 žen. Čtyři ženy uvedly, že nemají žádné úspory.

Otázka č. 10 – **Když přijdete o vaše příjmy, jak dlouho byste byli schopni pokrýt všechny vaše povinné náklady?**

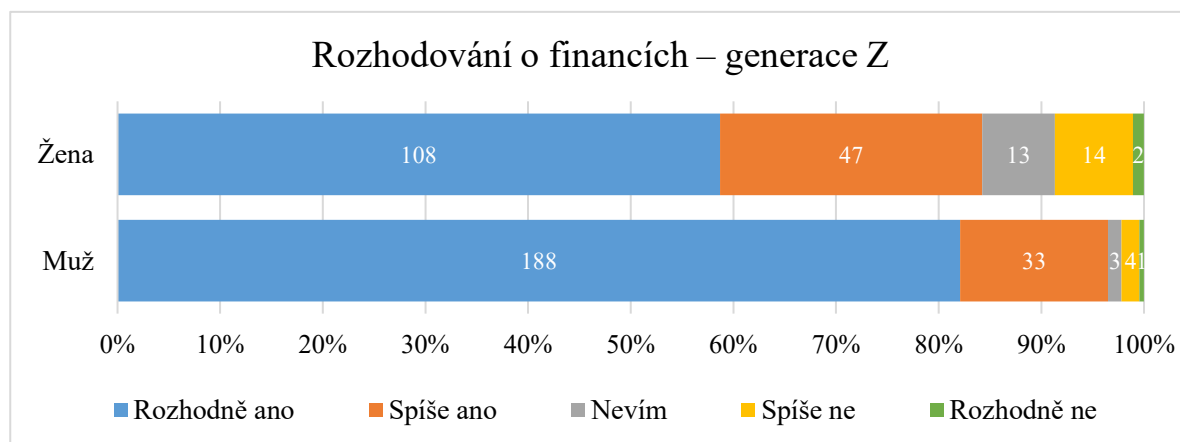


Obrázek 8 Velikost finančních rezerv – generace Z

(vlastní zpracování)

Obrázek č. 8 znázorňuje velikost rezerv, jak dlouho by respondenti dokázali pokrýt své náklady, kdyby přišli o své příjmy. Je zřejmé, že ženy mají mnohem menší finanční rezervy než muži. Ženy mají nejvíce odpovědí „Do 1 měsíce“, což činí 24 %. Muži mají největší podíl reakcí „Více než 6 měsíců“, což tvoří 28 %. Kalátová (2021) uvádí, že minimální doba k pokrytí nákladů je 3 měsíce. Do kategorie „Do 3 měsíců“ spadá 19 % mužů a 15 % žen. Odpověď „Do 2 měsíců“ sdělilo 14 % mužů a 16 % žen. „Méně než týden“ označilo 8 % mužů a 21 % žen.

Otázka č. 11 – **Rozhodujete sami o vašich financích?**

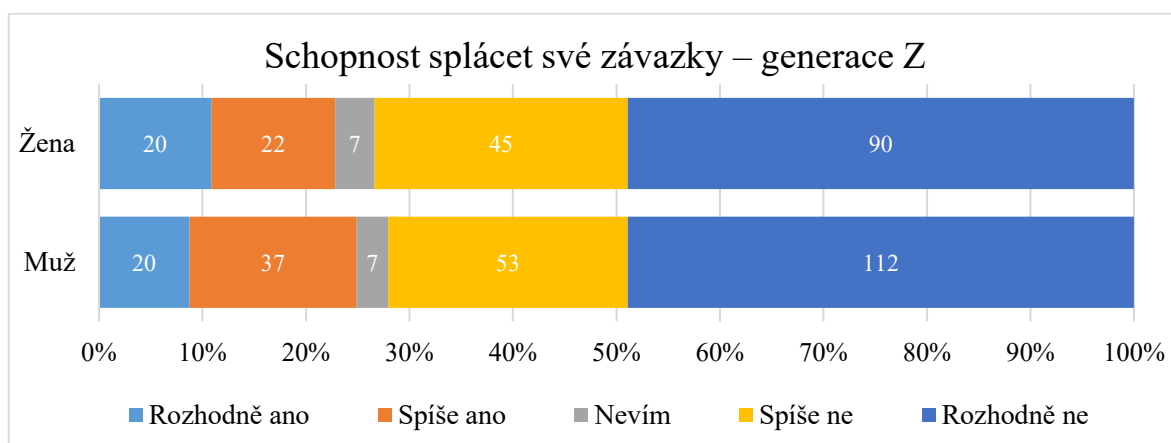


Obrázek 9 Rozhodování o financích – generace Z

(vlastní zpracování)

Obrázek č. 9 definuje, jak dalece respondenti sami rozhodují o svých financích. Vzhledem k obrázku je možné pozorovat, že ženy a muži se opět liší. Muži více rozhodují o svých financích než ženy. Odpověď „Rozhodně ano“ uvedlo 82 % mužských respondentů, ale ženy takto odpověděly pouze v 59 %. Odpověď „Spíše ano“ uvedlo 47 žen a 33 mužů, což je 19 % dotazovaných z generace Z. Pouze 3 dotazovaní uvedli „Rozhodně ne“.

Otázka č. 12 – **Stává se vám často, že nemáte dostatek finančních prostředků na zaplacení splátky nebo pravidelné platby?**



Obrázek 10 Schopnost splácet své závazky – generace Z

(vlastní zpracování)

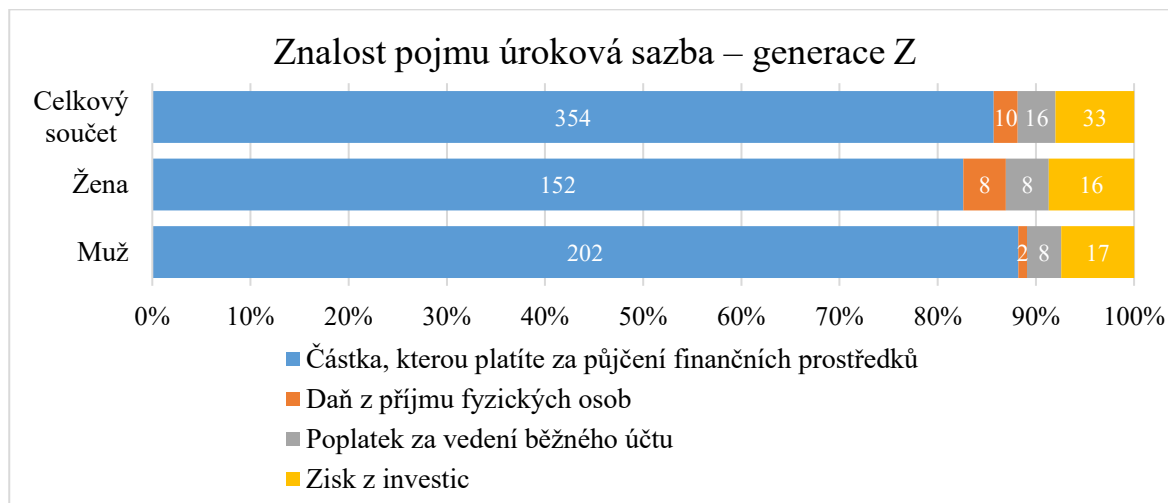
Cílem otázky u obrázku č. 10 bylo zjistit, jak respondenti zvládají splácet své závazky. Pozitivním zjištěním bylo, že u obou pohlaví 49 % respondentů generace Z se nestává, že by nezaplatili své závazky. 23 % mužů a 24 % žen odpovědělo „Spíše ne“. Odpověď „Spíše ano“ uvedlo 59 dotázaných. Celkem 40 respondentů z generace Z odpovědělo „Rozhodně ano“, což odpovídá 10 %.

10.4 Porozumění teoretickým pojmům u generace Z

Čtvrtá oblast je zaměřena na porozumění teoretickým pojmům u generace Z. V následující kapitole jsou vyhodnoceny výsledky z teoretické části finanční gramotnosti u generace Z. Tato část obsahuje otázky č. 13–25.

10.4.1 Ekonomické pojmy

Otázka č. 13 – Co znamená pojem úroková sazba?

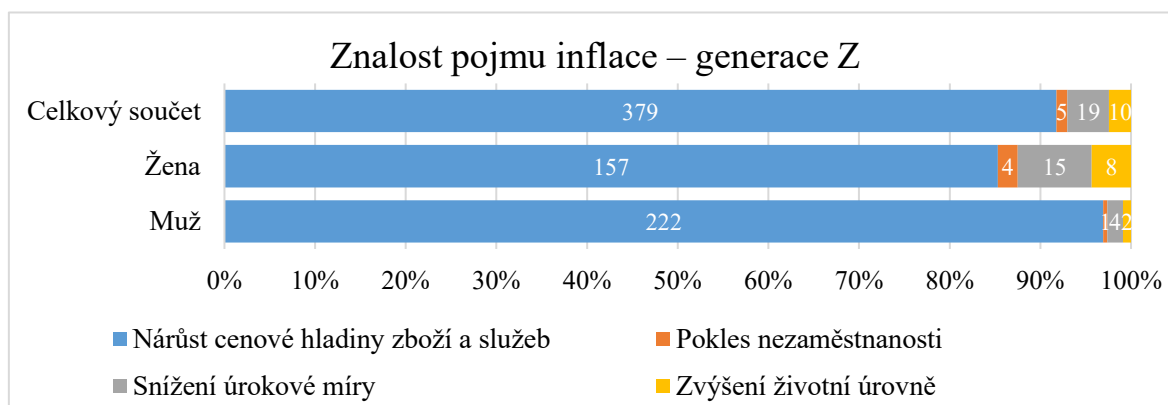


Obrázek 11 Znalost pojmu úroková sazba – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 11 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti pojmu úroková sazba. Nejčastější a správná odpověď je „Částka, kterou platíte za půjčení finančních prostředků“. Bylo zjištěno, že správně odpovědělo 86 % všech dotazovaných, ale muži dosáhli o 5 % více správných odpovědí než ženy. Druhá nejčastější odpověď byla „Zisk z investic“, což nelze považovat za správnou odpověď, protože u akcií a dalších investic nebývá uvedena.

Otázka č. 14 – Co znamená pojem inflace?



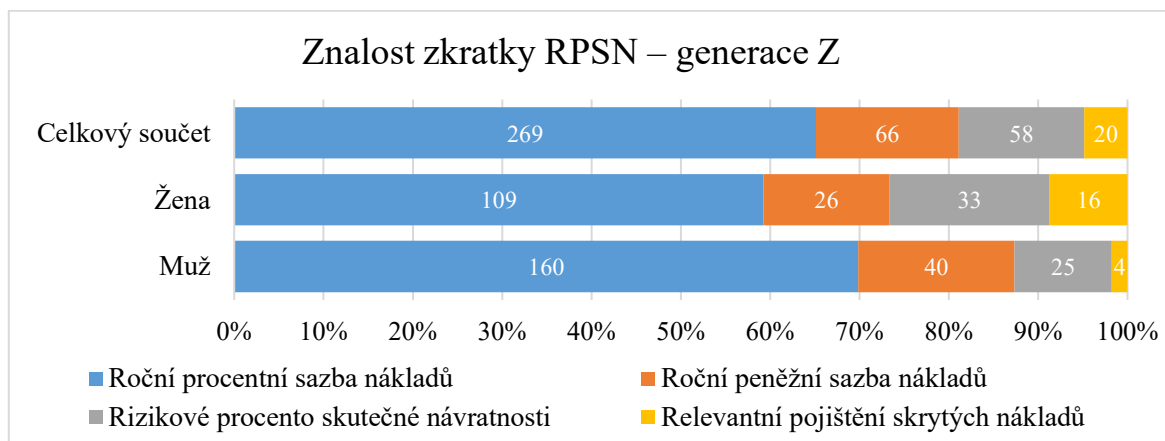
Obrázek 12 Znalost pojmu inflace – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 12 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti pojmu inflace. Nejčastější odpověď je „Nárůst cenové hladiny zboží a služeb“. Je pozorován velmi vysoký počet respondentů, kteří odpověděli správně, což představuje 379 z 413 respondentů neboli

92 % celkových odpovědí. Vyšší úspěšnost byla zaznamenána u mužů, kteří dosáhli 97 %, oproti tomu ženy měly úspěšnost pouze 85 %. Druhá nejčastější odpověď je „Snížení úrokové míry“, na tuto odpověď nesprávně odpovědělo pouze 5 % dotazovaných.

Otázka č. 15 – Co znamená pojem RPSN?

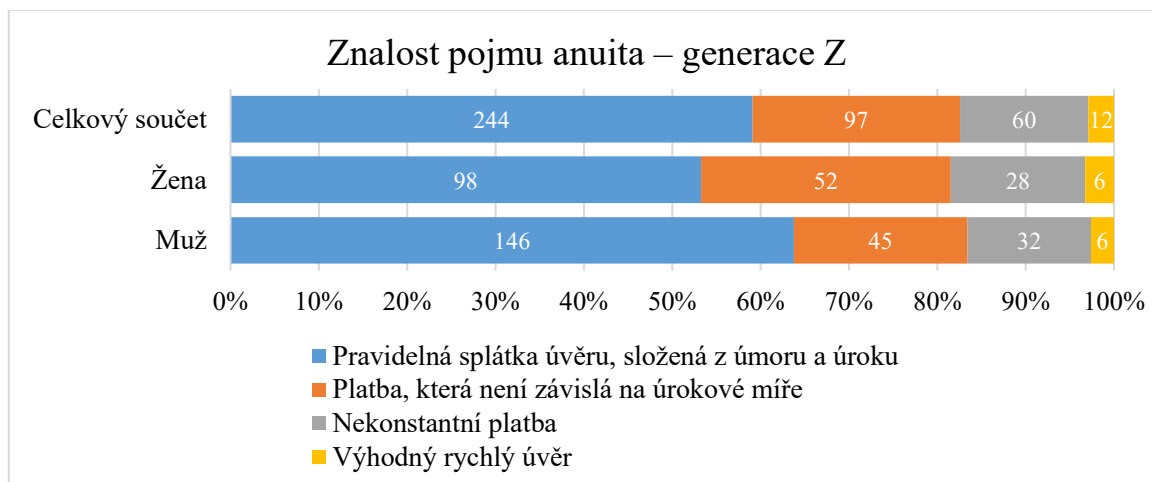


Obrázek 13 Znalost zkratky RPSN – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 13 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti zkratky RPSN. V tomto případě se objevuje více různých odpovědí. Správná odpověď je „Roční procentní sazba nákladů“ a označilo ji pouze 65 % dotázaných. Druhou nejčastější odpovědí je „Roční peněžní sazba nákladů“ a je uvedena v 16 %, zřejmě z důvodu, že respondenti měli povědomí o pojmu, ale nebyli si jisti, jak se RPSN vyjadřuje.

Otázka č. 16 – Co znamená pojem anuita?



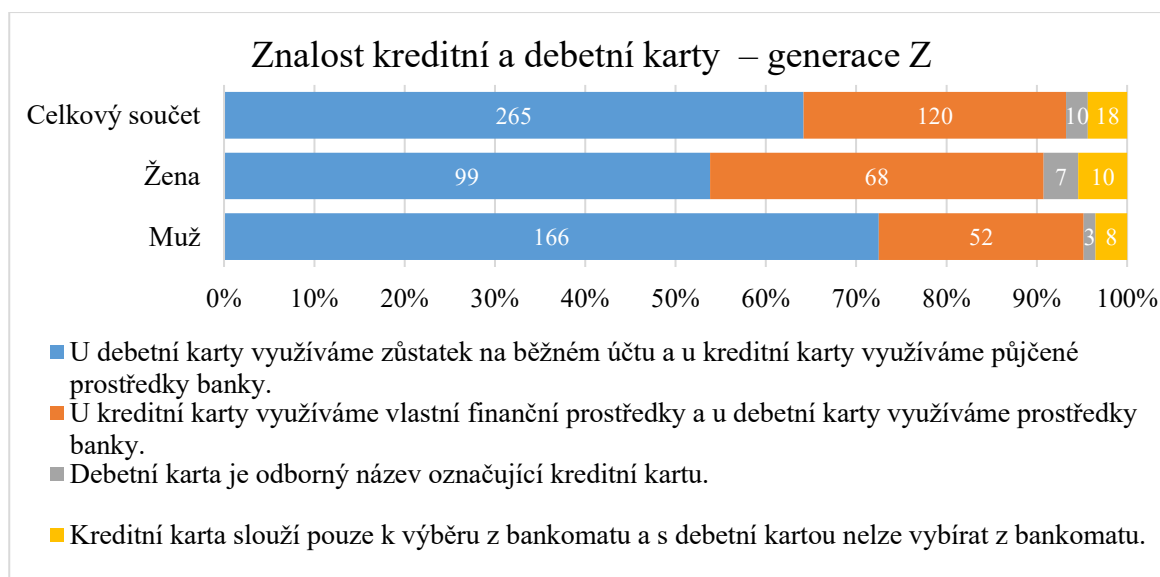
Obrázek 14 Znalost pojmu anuita – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č.14 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti pojmu anuita. Z výsledků vyplývá, že se jedná o jednu z nejtěžších otázek. Tato otázka má nejmenší počet správných odpovědí z oblasti ekonomických pojmů, úspěšnost je pouhých 59 %, tedy 244 respondentů. Správná odpověď je „Pravidelná splátka úvěru, složená z úmoru a úroku“. Důvod, proč respondentům mohla připadat otázka těžká, je, že se jedná o odborný pojem, který není mnohdy v médiích a v článcích zmiňován. Druhou nejčastěji zvolenou špatnou odpovědí je „Platba, která není závislá na úrokové míře“. Tuto odpověď zvolilo 23 %, což je 97 respondentů.

10.4.2 Produkty a služby na finančním trhu

Otázka č. 17 – Jaký je rozdíl mezi kreditní a debetní kartou?

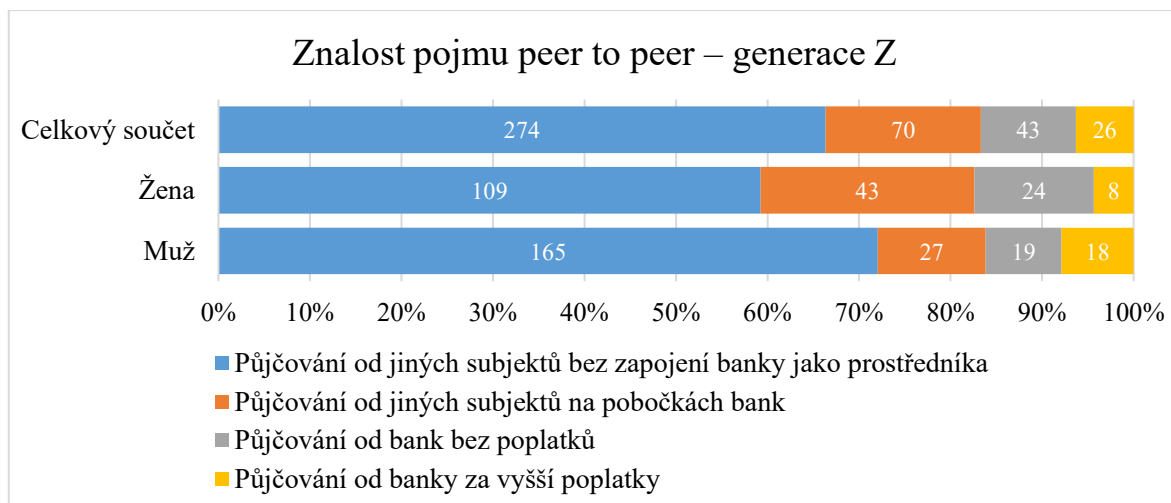


Obrázek 15 Znalost kreditní a debetní karty – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č.15 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti kreditní a debetní karty. Placení kartou patří dnes ke každodennímu životu, a proto je velmi podstatné rozumět tomu, čím se liší kreditní karta od debetní. Správná odpověď je „U debetní karty využíváme zůstatek na běžném účtu a u kreditní karty využíváme půjčené prostředky banky“. Na tuto otázku odpověděly správně pouze dvě třetiny respondentů, konkrétně 64 % dotázaných, což představuje docela nízké povědomí o rozdílu. Mnohem horších výsledků dosáhly ženy, správně odpovědělo pouze 54 %. Muži odpověděli správně v 72 %. Druhá nejčastější odpověď je „U kreditní karty využíváme vlastní finanční prostředky a u debetní karty využíváme prostředky banky.“ Tuto špatnou odpověď uvedlo 29 % respondentů z generace Z, z toho 23 % mužů a 37 % žen.

Otázka č. 18 – Co znamená pojem peer to peer půjčky?

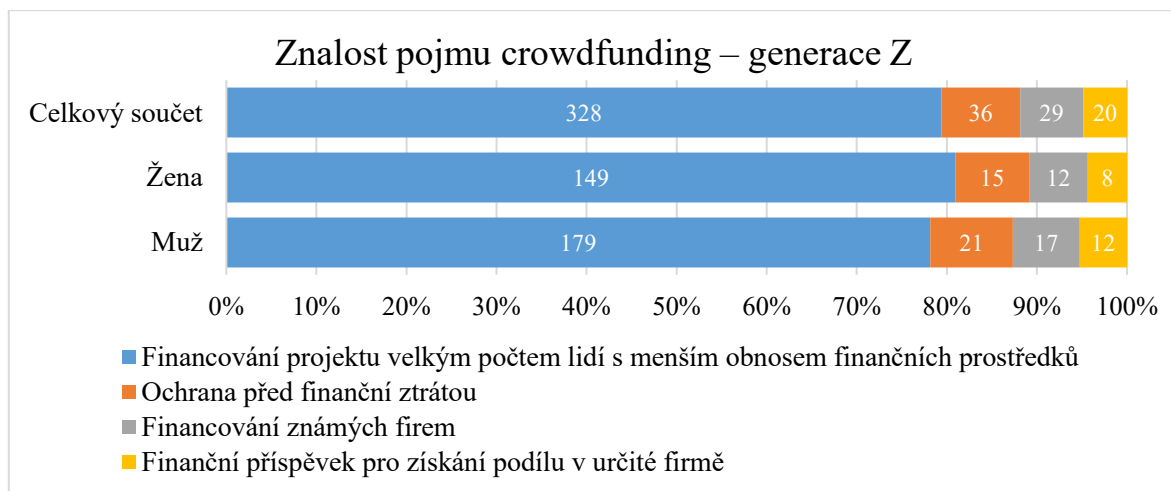


Obrázek 16 Znalost pojmu peer to peer – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 16 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti pojmu peer to peer. Otázka byla zařazena z důvodu rozšiřování financí a technologií na českém trhu a generace Z by měla mít povědomí o jejím fungování. Správná odpověď je „Půjčování od jiných subjektů bez zapojení banky jako prostředníka“. Na otázku odpověděly správně dvě třetiny dotazovaných, což činí 66 % respondentů generace Z. Druhá nejčastější odpověď je „Půjčování od jiných subjektů na pobočkách bank“, což je špatná odpověď, zde odpovědělo 17 % všech dotázaných.

Otázka č. 19 – Co znamená pojem crowdfunding?

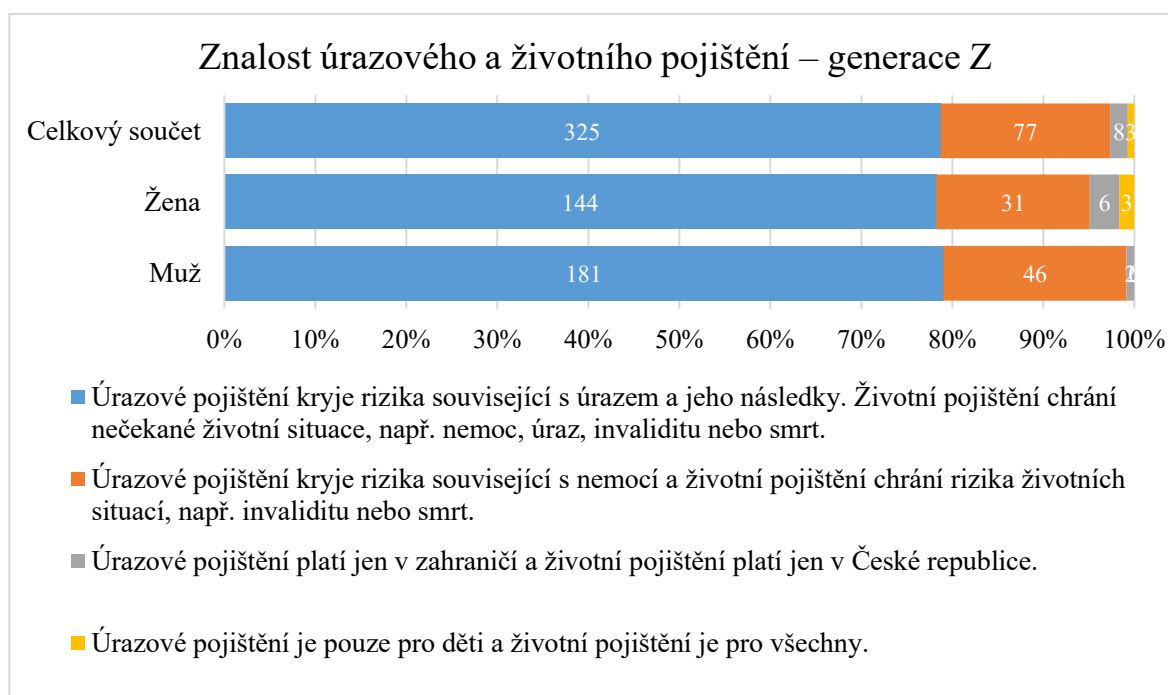


Obrázek 17 Znalost pojmu crowdfunding – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 17 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti pojmu crowdfunding. Jedná se o otázku zaměřenou na finance a technologie, protože se crowdfunding stal během posledních let velmi oblíbenou službou. Správná odpověď je „Financování projektu velkým počtem lidí s menším obnosem finančních prostředků“. 79 % respondentů tuto otázku zodpovědělo správně, což naznačuje, že se generace Z poměrně orientuje v pojmu. Ženy vykazují o 3 % vyšší hodnoty než muži. Přesněji ženy dosáhly 81 % úspěšnosti a muži 78 %. Druhou největší skupinu tvořili respondenti, kteří zvolili špatnou odpověď „Ochrana před finanční ztrátou“, zde odpovědělo 9 %.

Otázka č. 20 – Jaký je rozdíl mezi úrazovým a životním pojištěním?

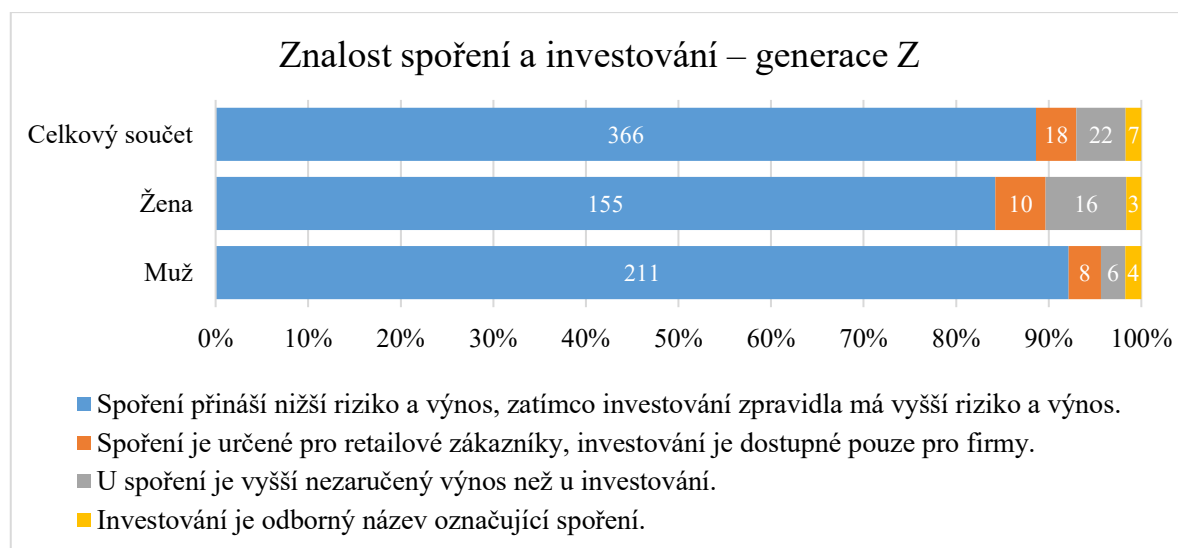


Obrázek 18 Znalost úrazového a životního pojištění – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 18 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti úrazového a životního pojištění. Správnou a nejpočetnější odpovědí je „Úrazové pojištění kryje rizika související s úrazem a jeho následky. Životní pojištění chrání nečekané životní situace, např. nemoc, úraz, invaliditu nebo smrt“. Správně odpovědělo 79 %. Častou odpovědí byla i možnost „Úrazové pojištění kryje rizika související s nemocí a životní pojištění chrání rizika životních situací, např. invaliditu nebo smrt“, kde odpovědělo 19 % všech dotázaných generace Z.

Otázka č. 21 – Jaký je rozdíl mezi spořením a investováním?

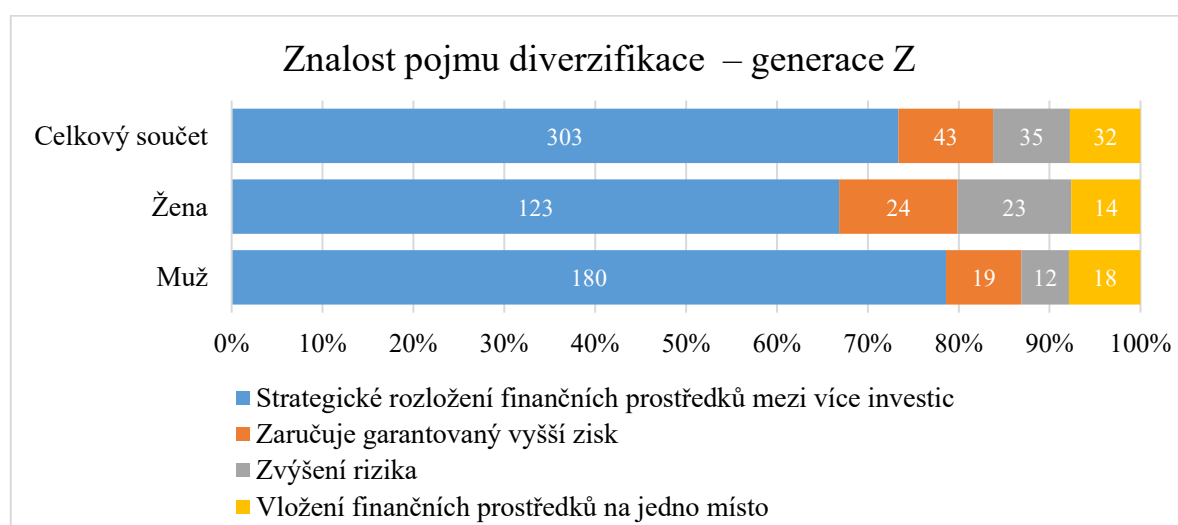


Obrázek 19 Znalost spoření a investování – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 19 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti pojmů spoření a investování. Tato otázka byla koncipována velmi jednoduše, ale přitom 11 % všech dotázaných z generace Z odpovědělo nesprávně. Správnou odpovědí je „Spoření přináší nižší riziko a výnos, zatímco investování zpravidla má vyšší riziko a výnos“. Tuto možnost zvolilo 89 %, což je 366 respondentů z generace Z.

Otázka č. 22 – Jaké jsou výhody diverzifikace investic?



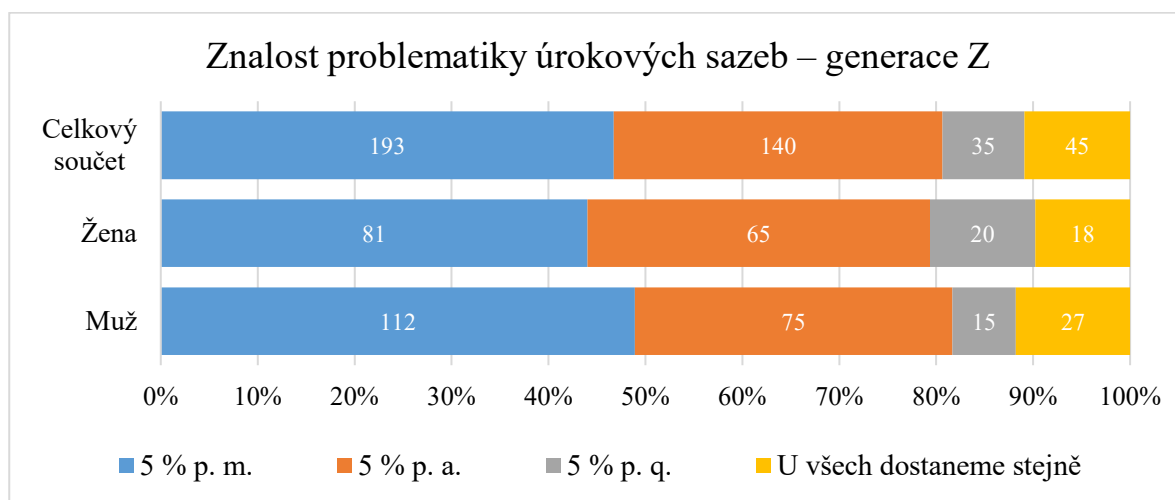
Obrázek 20 Znalost pojmu diverzifikace – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 20 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti pojmu diverzifikace. Nejpočetnější odpověď a zároveň i správná je „Strategické rozložení finančních prostředků mezi více investic“. Správně odpovědělo 73 % z generace Z. 10 % respondentů si myslí špatnou odpověď, že diverzifikace „Zaručuje garantovaný vyšší zisk“. Ovšem u investic není nic garantované, a proto odpověď nelze považovat za správnou.

10.4.3 Finanční matematika v praxi

Otázka č. 23 – Na spořicí účtu máte uloženo 10 000 Kč, která úroková sazba je nejvýhodnější?

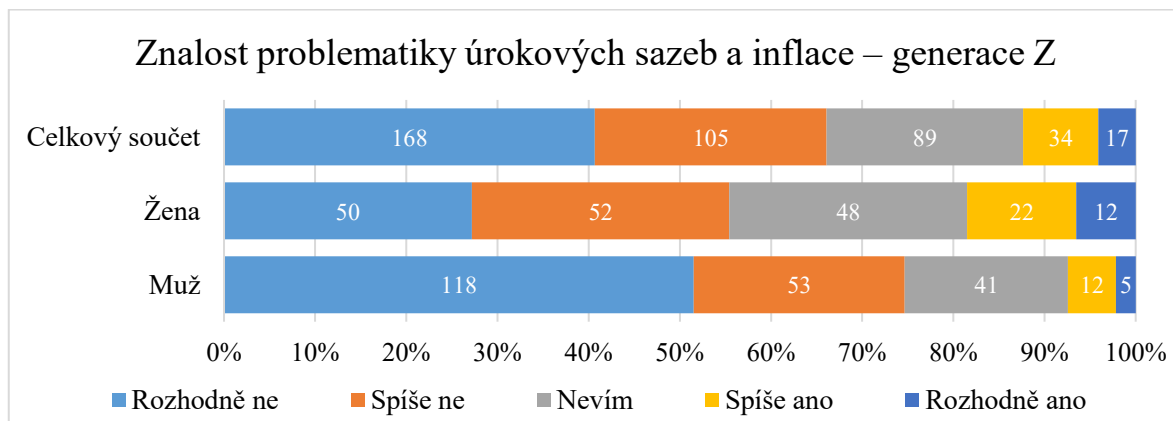


Obrázek 21 Znalost problematiky úrokových sazeb – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 21 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti problematiky úrokových sazeb. Správná odpověď je „5 % p. m.“. Otázka je považována za nejvíce chybnou, správně odpovědělo pouze 47 %. Častou chybnou odpovědí je možnost „5 % p. a.“, v tomto případě si respondenti neuvědomili, že částka se bude přisuzovat nejméně, protože čím častěji se úrok přisuzuje, tím vyšší je výsledný výnos. Takto odpovědělo 34 % dotázaných, přesněji 33 % mužů a 35 % žen. Odpověď „5 % p. q.“ uvedlo 35 respondentů, což činí necelých 9 % a „U všech dostaneme stejně“ 11 % dotazovaných z generace Z.

Otázka č. 24 – Na bankovním účtu máte 1000 Kč s úrokovou sazbou 2 % p. a. a roční inflací 6 %. Koupíte za stejnou hodnotu za rok více než dnes? Při nezměněných jiných podmínkách.

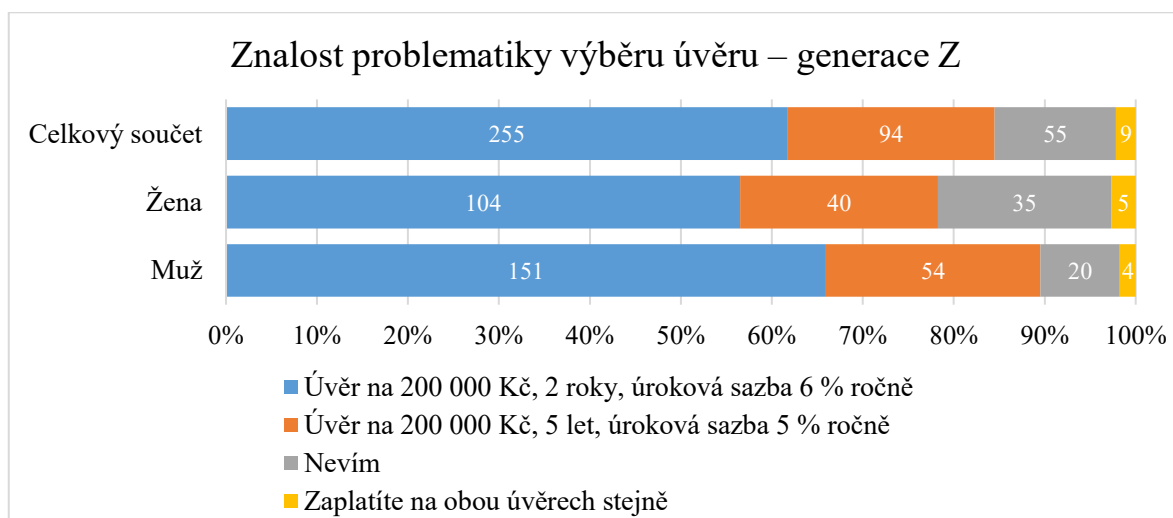


Obrázek 22 Znalost problematiky úrokových sazeb a inflace – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 22 jsou uvedeny odpovědi respondentů generace Z týkající se znalosti problematiky úrokových sazeb a inflace. Správnou odpověď „Rozhodně ne“ zvolilo pouze 41 % respondentů. U obrázku je patrný výrazný rozdíl mezi muži a ženami, ženy dosáhly úspěšnosti pouze 27 %. Dále 25 % dotazovaných zvolilo „Spíše ne“ a zbylých 34 % si myslí, že si v budoucnu koupí více, nebo se nemohou rozhodnout.

Otázka č. 25 – Máte možnosti úvěru s rozdílnou úrokovou sazbou a počtem let. Za který z uvedených úvěrů zaplatíte celkově menší částku?



Obrázek 23 Znalost problematiky výběru úvěru – generace Z

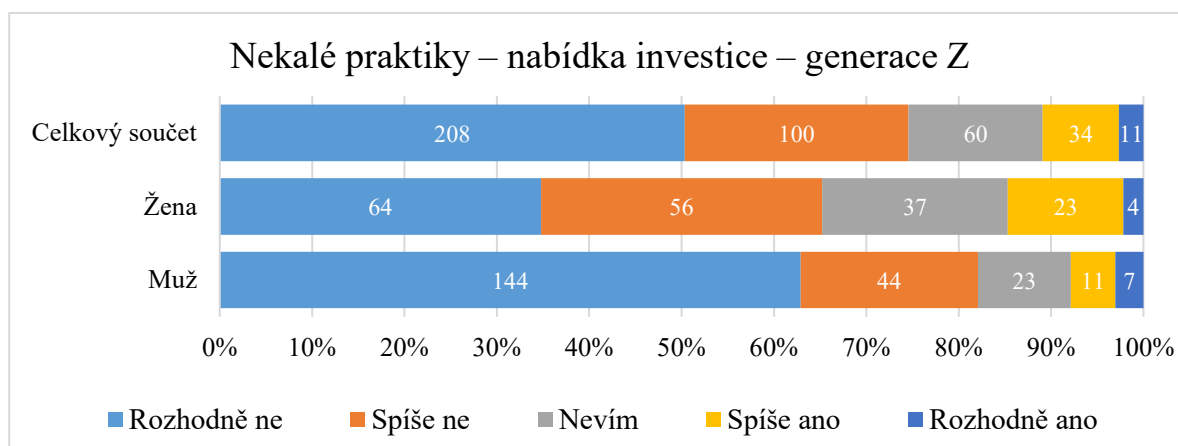
(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 23 jsou uvedeny odpovědi týkající se znalosti výběru úvěru. Správná odpověď je „Úvěr na 200 000 Kč, 2 roky, úroková sazba 6 % ročně“. Tuto odpověď vybralo pouze 62 % respondentů generace Z. I když platí, že čím kratší je doba splácení, tím je vyšší měsíční splátka, v souhrnu se zaplatí méně. Druhou nejčastější odpovědí je „Úvěr na 200 000 Kč, 5 let, úroková sazba 5 % ročně“, tuto odpověď zvolilo 94 respondentů, což činí 23 %.

10.5 Nekalé praktiky na finančním trhu u generace Z

Poslední oblast je zaměřena na nekalé praktiky na finančním trhu u generace Z. Tato část obsahuje otázky č. 26–31.

Otázka č. 26 – **Na bankovním účtu máte 300 000 Kč a našli jste dlouhodobou investici s roční úrokovou sazbou 40 %. V inzerátu neznámé společnosti je napsáno, že je investice bezriziková a k finančním prostředkům máte kdykoli přístup. Využili byste investici?**

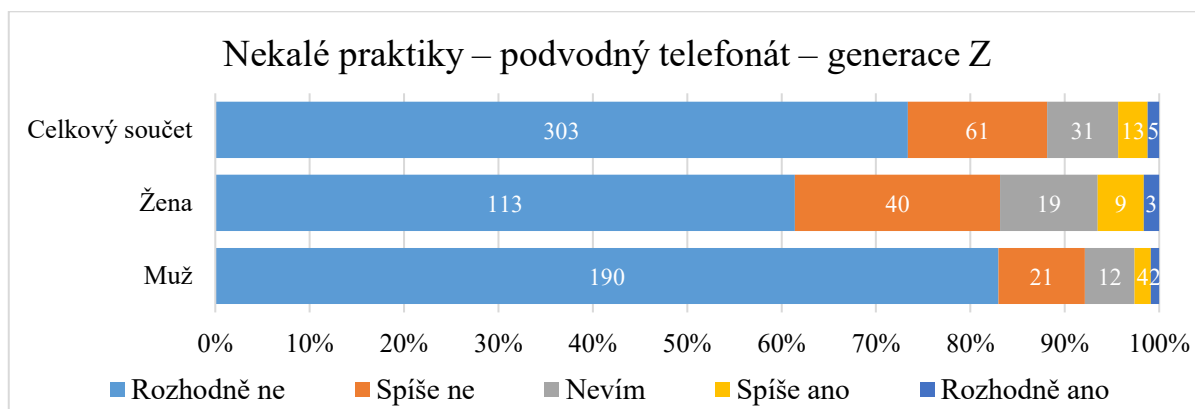


Obrázek 24 Nekalé praktiky – nabídka investice – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 24 jsou uvedeny odpovědi týkající se nevýhodné nabídky investic. Správnou odpověď „Rozhodně ne“ označila pouze polovina respondentů z generace Z. Na obrázku je patrný výrazný rozdíl mezi odpověďmi u mužů a žen, ženy správně odpověděly pouze ve 35 % případech a muži v 63 %. Inzerát je velmi rizikový, protože nikdo neposkytne vysoký výnos a žádné riziko, to popírá teorii magického trojúhelníku. Druhá nejčastější odpověď je „Spíše ne“, zde je 24 % respondentů všech dotázaných z generace Z.

Otázka č. 27 – **Volá vám pracovník z banky a zná všechny vaše osobní údaje. Poskytnete mu přihlašovací informace do internetového bankovníctví?**

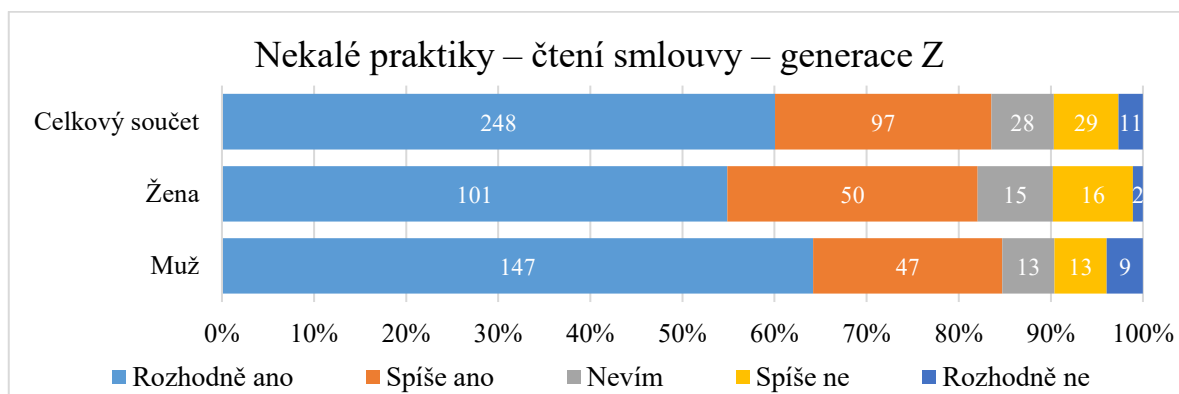


Obrázek 25 Nekalé praktiky – podvodný telefonát – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 25 jsou uvedeny odpovědi týkající se podvodného telefonátu. Správná odpověď je „Rozhodně ne“, protože nikdy po nás pracovník banky nechce přihlašovací údaje, protože je k ničemu nepotřebuje. Správně na otázku odpovědělo 73 % respondentů generace Z. Hodnota je celkem nízká, přestože žijeme v době podvodů a každý by měl přemýšlet, než sdělí své přihlašovací údaje, tímto krokem může přijít o všechny peníze na svém bankovním účtu. Na rozdíl od mužů, kteří odpověděli v 83 %, ženy dosahují pouze 61 % správných odpovědí.

Otázka č. 28 – **Máte podepsat smlouvu o úvěru. Finanční poradce vám vše vysvětlil, ale smlouva je napsaná odborným jazykem a malým písmem. Přečtete si smlouvu řádně, i když vám poradce vše vysvětlil.**

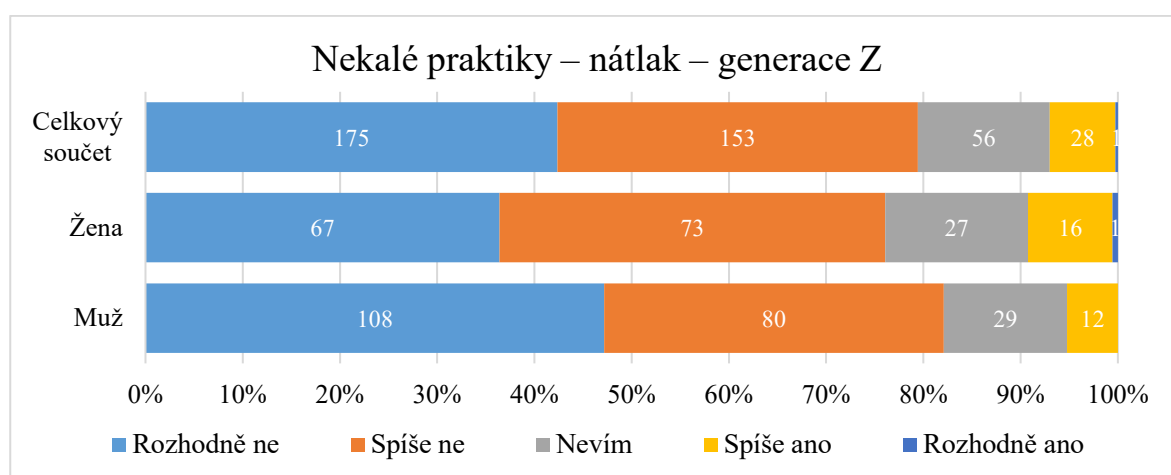


Obrázek 26 Nekalé praktiky – čtení smlouvy – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 26 jsou uvedeny odpovědi týkající se čtení smluv. Pro účely vyhodnocení finanční gramotnosti je správná pouze odpověď „Rozhodně ano“, vždy by si každý měl ověřit, co podepisuje, aby předešel případným finančním problémům. Pro „Rozhodně ano“ se rozhodlo 60 % respondentů generace Z, z toho 64 % mužů a 55 % žen. Odpověď „Spíše ano“ uvedlo 21 % mužů a 27 % žen. 2 ženy a 9 mužů uvedlo, že by si před podpisem smlouvu nepřčetlo.

Otázka č. 29 – **Dnes vám byla sdělena nabídka od investora, který vás tlačí do rozhodnutí, neboť se prý jedná o návrh, který už zítra nebude aktuální. Je nabídka adekvátní?**

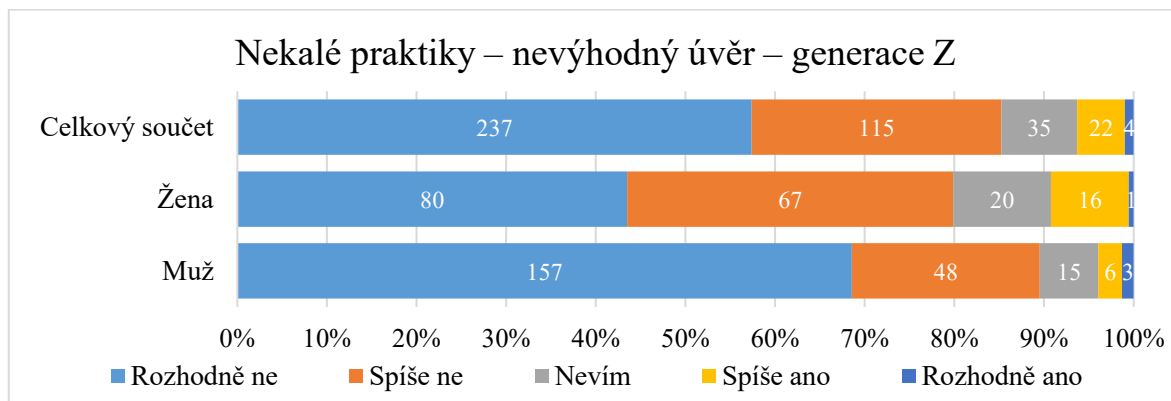


Obrázek 27 Nekalé praktiky – nátlak – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 27 jsou uvedeny odpovědi týkající se nátlaku od investora. Nikdy by neměl být vytvářen nátlak, který by nutil k rychlému rozhodnutí. Pro správnou odpověď „Rozhodně ne“ se rozhodlo 42 % respondentů generace Z, což odpovídá 47 % mužů a 36 % žen. Možnost „Spíše ne“ uvedlo 37 % dotázaných, přesněji 35 % mužů a 40 % žen. Pro odpověď „Spíše ano“ se rozhodlo celkem 7 % respondentů, což odpovídá 5 % mužů a 9 % žen. Pouze jedna žena uvedla jako svou odpověď „Rozhodně ano“.

Otázka č. 30 – Nemáte dostatek finančních prostředků, ale potřebujete koupit pračku v hodnotě 20 000 Kč. Pokud využijete úvěr od nebankovní společnosti, pak za pračku zaplatíte o 40 % navíc. Využijete tuto nabídku?

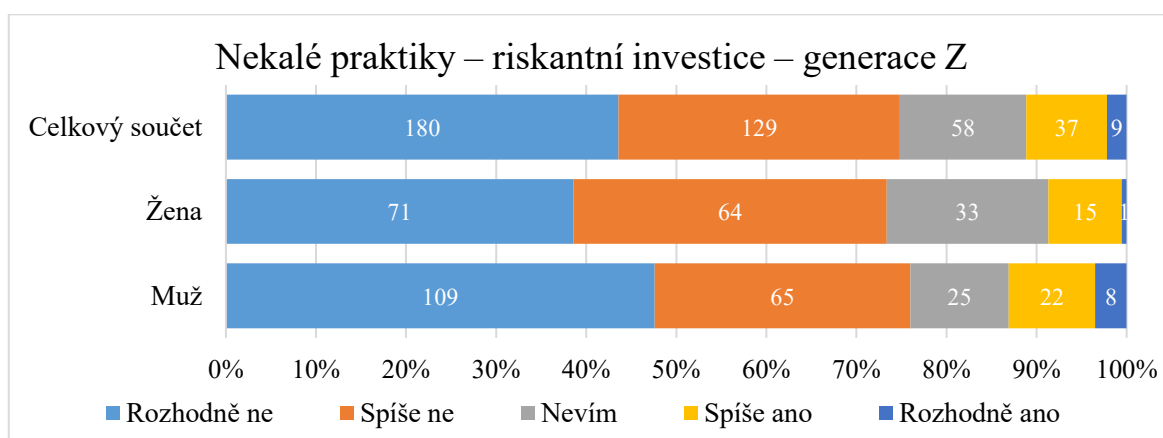


Obrázek 28 Nekalé praktiky – nevýhodný úvěr – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 28 jsou uvedeny odpovědi týkající se nevýhodného úvěru. Úvěry od nebankovních společností jsou mnohdy velmi nevýhodné a v tomto případě by klient zbytečně přeplatil o 40 % navíc, proto správná odpověď je „Rozhodně ne“. Tuto odpověď uvedlo 57 % respondentů generace Z a „Spíše ne“ odpovědělo 28 % dotázaných.

Otázka č. 31 – Máte možnost investovat 500 000 Kč po dobu 3 let, ale částka k investování představuje všechny vaše finanční prostředky. Využili byste danou investici?



Obrázek 29 Nekalé praktiky – riskantní investice – generace Z

(vlastní zpracování)

Na obrázku č. 29 jsou uvedeny odpovědi týkající riskantních investic. Stejně jako u předchozí otázky je brána jako správná odpověď „Rozhodně ne“. Daná investice je velice riskantní, z důvodu vkladu veškerých svých financí na jedno místo, ignoruje se tím diverzifikace. U této otázky odpovědělo 44 % respondentů „Rozhodně ne“ a 31 % dotázaných „Spíše ne“. Osm mužů a jedna žena by ale investovali veškeré své finance.

10.6 Rozdělení generace Z do skupin podle finanční gramotnosti

V rámci vyhodnocení úrovně finanční gramotnosti generace Z byly otázky z 3. – 5. oblasti dotazníkového šetření bodově ohodnoceny.

Tabulka 5 Bodové ohodnocení výsledků finanční gramotnosti – generace Z

Otázka	Bodové ohodnocení								
	0	1	2	3	4	5	6	7	8
9.	4	53	92	84	71	56	32	13	8
10.	56	74	63	71	62	87	–	–	–
11.	3	18	16	80	296	–	–	–	–
12.	40	59	14	98	202	–	–	–	–
13.	59	–	–	–	354	–	–	–	–
14.	34	–	–	–	379	–	–	–	–
15.	144	–	–	–	269	–	–	–	–
16.	169	–	–	–	244	–	–	–	–
17.	148	–	–	–	265	–	–	–	–
18.	139	–	–	–	274	–	–	–	–
19.	85	–	–	–	328	–	–	–	–
20.	88	–	–	–	325	–	–	–	–
21.	47	–	–	–	366	–	–	–	–
22.	110	–	–	–	303	–	–	–	–
23.	220	–	–	–	193	–	–	–	–
24.	17	34	89	105	168	–	–	–	–
25.	158	–	–	–	255	–	–	–	–
26.	11	34	60	100	208	–	–	–	–
27.	5	13	31	61	303	–	–	–	–
28.	11	29	28	97	248	–	–	–	–
29.	1	28	56	153	175	–	–	–	–
30.	4	22	35	115	237	–	–	–	–
31.	9	37	58	129	180	–	–	–	–

(vlastní zpracování)

Tabulka č. 5 znázorňuje bodové ohodnocení jednotlivých otázek a jejich zastoupení.

Otázky 9 až 12 se věnují rozhodování o financích. Otázka č. 9 je rozdělena podle diverzifikace. Za položku „Nemám úspory“ dostal respondent 0 bodů, další položky jsou ohodnoceny 1 bodem a nejvíce bylo možné dosáhnout 11 bodů. Otázka č. 10 je dělena podle velikosti rezerv, jak dlouho by respondenti dokázali pokrýt své náklady, kdyby přišli o své příjmy. Za položku „Méně než týden“ dostal respondent 0 bodů, další položky jsou ohodnoceny v rozmezí 1 až 5 bodů a nejvíce bylo možno dosáhnout 5 bodů za položku „Více jak 6 měsíců“. Otázka č. 11 definuje, jak respondenti rozhodují o financích. Za odpověď „Rozhodně ne“ dostal respondent 0 bodů, další položky jsou ohodnoceny v rozmezí 1 až 4 bodů a nejvíce bylo možné dosáhnout 4 bodů za odpověď „Rozhodně ano“. Otázka č. 12 znázorňuje, jak často respondent nemá dostatek finančních prostředků na zaplacení závazků a pravidelných plateb. Za položku „Rozhodně ano“ dostal respondent 0 bodů, další položky jsou ohodnoceny v rozmezí 1 až 4 bodů. Čtyři body dostal respondent, pokud odpověděl „Rozhodně ne“.

Otázky 13 až 25 znázorňují čtvrtou oblast, která byla zaměřena na teoretické otázky. U každé otázky je jedna správná odpověď za 4 body a za špatnou odpověď 0 bodů. Kromě otázky č. 24 u které byla použita Likertova škála, kde je bodové ohodnocení 0 až 4 body. Čtyři body dostal respondent, pokud odpověděl „Rozhodně ne“.

Otázky 26 až 31 se věnují nekalým praktikám. U všech otázek je použita Likertova škála, proto mohli respondenti získat bodové ohodnocení 0 až 4 body. Čtyři body dostal respondent, pokud odpověděl správně.

Tabulka 6 Počet správně zodpovězených otázek ze čtvrté oblasti – generace Z

Počet správných odpovědí	0	1	2	3	4	5	6
Počet respondentů	3	2	10	12	12	24	26
Procentuální podíl	1 %	0 %	2 %	3 %	3 %	6 %	6 %
Počet správných odpovědí	7	8	9	10	11	12	13
Počet respondentů	26	34	49	59	57	58	41
Procentuální podíl	6 %	8 %	12 %	14 %	14 %	14 %	10 %

(vlastní zpracování)

Tabulka č. 6 dokládá, jak jsou jednotliví respondenti z generace Z rozdělení na základě počtu správně zodpovězených otázek ve čtvrté části, která byla zaměřena na teoretické otázky. Maximální množství správných odpovědí je 13, toho bylo dosaženo ve 41 případech, což odpovídá 10 % respondentů. Nejvíce respondentů mělo správně 10 otázek, bylo to 59 respondentů. Pouze tři dotázaní z generace neměli žádnou správnou odpověď.

Tabulka 7 Úrovně finanční gramotnosti – generace Z

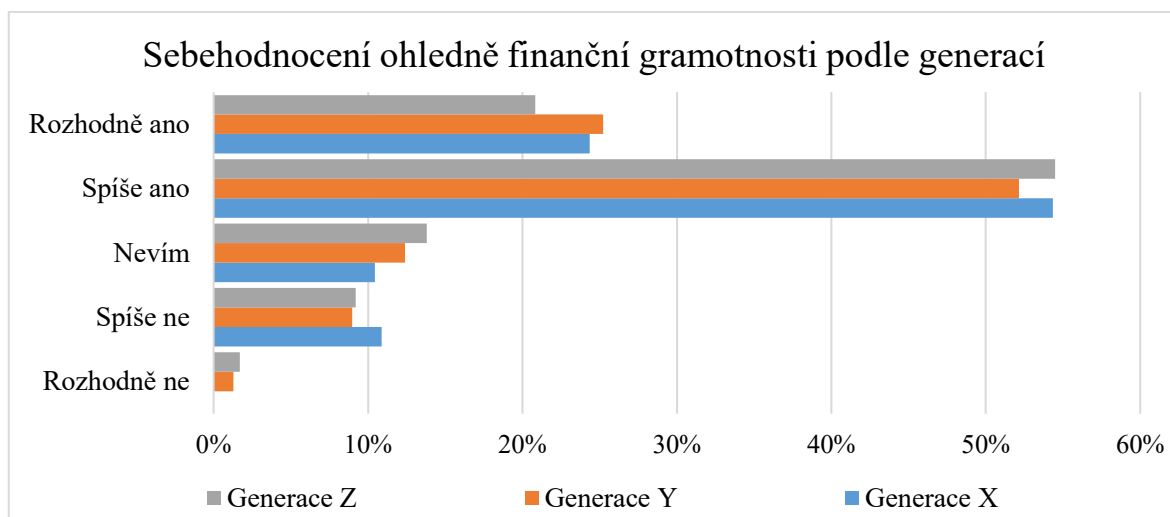
Úrovně finanční gramotnosti	Získané body	Procentuální podíl mužů	Procentuální podíl žen	Procentuální podíl celkem
Vysoká úroveň	100–85	24 %	11 %	18 %
Střední úroveň	84–65	53 %	46 %	50 %
Základní úroveň	64–40	18 %	33 %	25 %
Nízká úroveň	39–0	5 %	10 %	7 %

(vlastní zpracování)

Tabulka č. 7 ukazuje podíl respondentů v jednotlivých kategoriích podle úrovně finanční gramotnosti, které jsou rozděleny do čtyř skupin tak, aby odpovídaly možným bodovým ohodnocením. Vysoká úroveň definuje nejvyšší úroveň gramotnosti, to odpovídá 24 % mužů a 11 % žen. Nejvyšší podíl je v úrovni střední gramotnosti, je to 53 % mužů a 46 % žen. Základní úroveň dosáhlo celkem 25 % respondentů. Nejnižší úroveň získalo 5 % mužů a 10 % žen. Na základě získaných dat lze konstatovat, že muži ve zkoumané generaci Z mají vyšší úroveň finanční gramotnosti než ženy.

10.7 Porovnání generace Z s generacemi Y a X

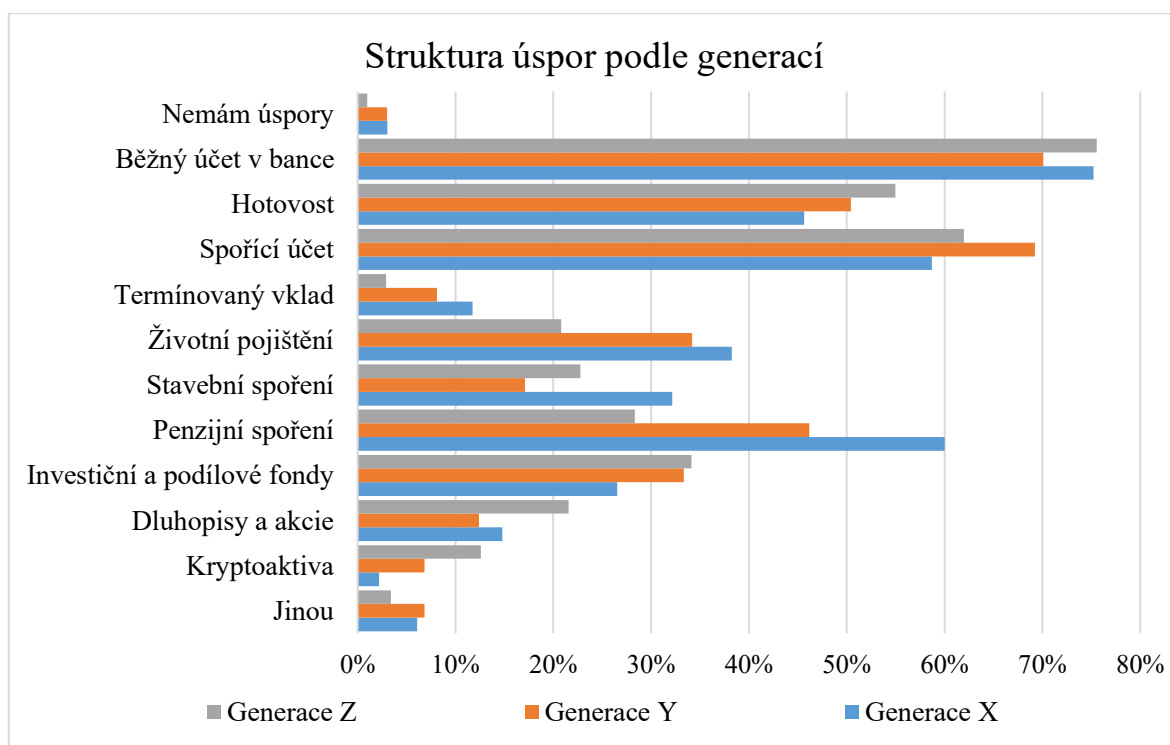
V této kapitole jsou rozebrány nejčastější rozdíly ve finanční gramotnosti mezi generací Z a generačními kohortami Y a X. Pro zjištění byl použit stejný dotazník jako u generace Z. Generace Y odpovídá věkovému rozpětí 31 až 45 let a generace X 46 až 60 let. Výzkumu se zúčastnilo z generace Y 234 respondentů a z generace X 230 respondentů.



Obrázek 30 Sebehodnocení ohledně finanční gramotnosti – generace Z, Y a X

(vlastní zpracování)

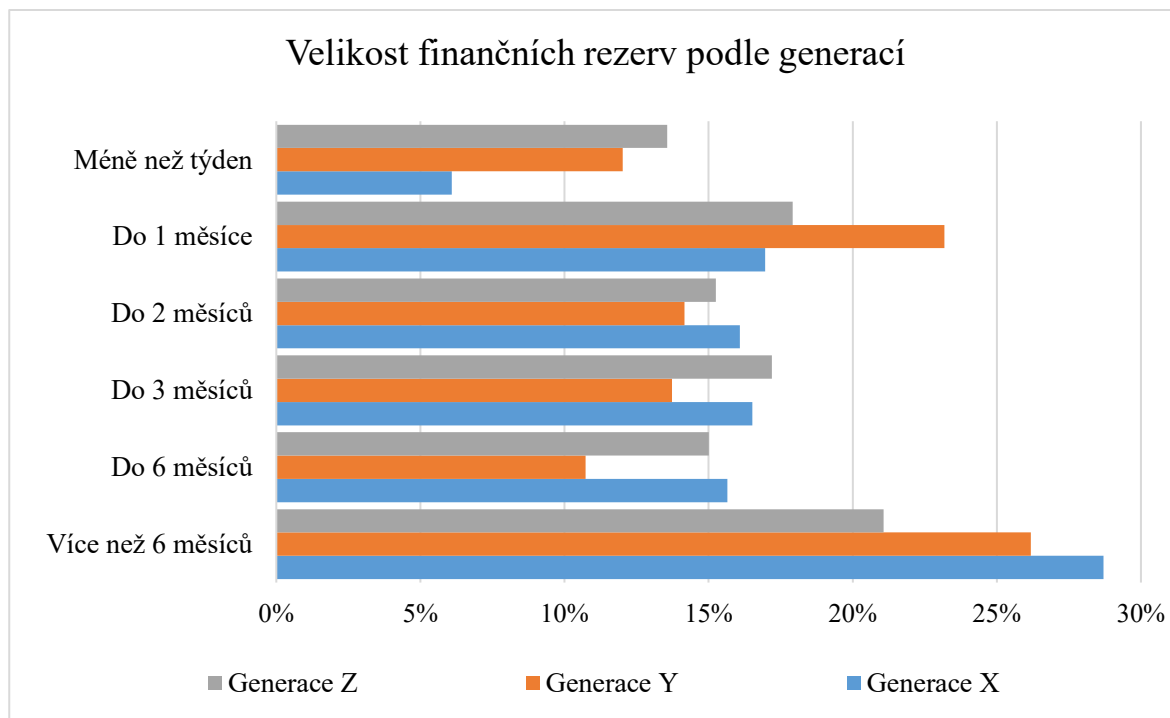
Obrázek č. 30 znázorňuje jednotlivé generace a jejich sebehodnocení finanční gramotnosti. Jednotlivé generace vykazují podobný vzorec chování. Dominantní podíl je zastoupen u vyjádření „Spíše ano“ u každé generační kohorty. U reakce „Rozhodně ano“ je pouze 21 % z generace Z a největší podíl zastupuje generace Y s 25 %. U generace X se neobjevuje žádná odpověď „Rozhodně ne“.



Obrázek 31 Struktura úspor podle generací – generace Z, Y a X

(vlastní zpracování)

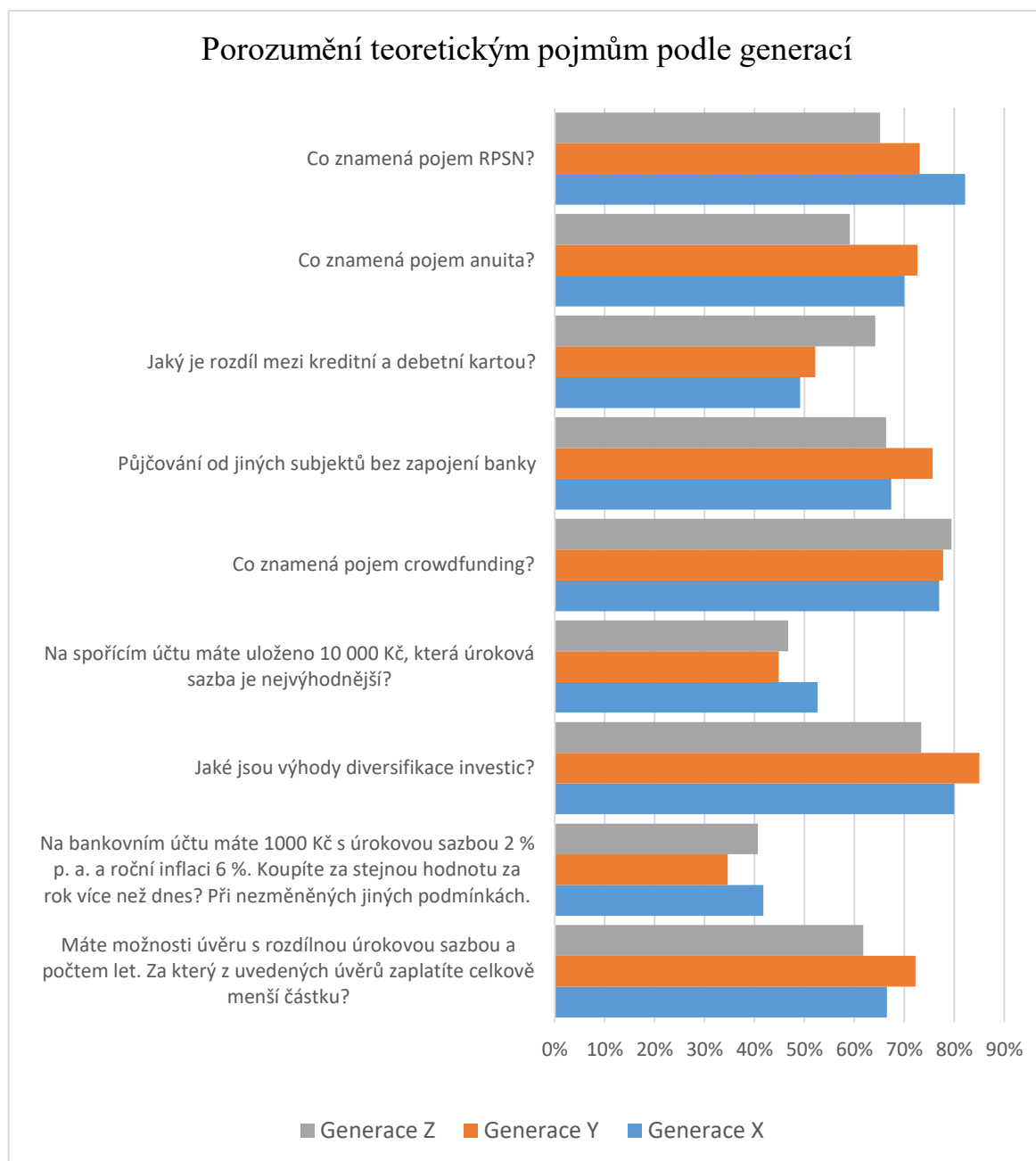
Obrázek č. 31 ukazuje procentuální podíl, kde jednotlivé generace mají své úspory. Generace Z převyšuje nejvíce v odpovědích ohledně kryptoaktiv, dluhopisů a akcií. To může naznačovat, že generace Z více investuje. Oproti tomu generace Y dominuje v největším počtu zastoupení u spořicíh účtů a jiných. U generace X je největší zastoupení u penzijního a stavebního spoření, ale často se objevují i termínované vklady.



Obrázek 32 Velikost finančních rezerv – generace Z, Y a X

(vlastní zpracování)

Z obrázku č. 32 vyplývá, jak dlouho by jednotlivé generace byly schopny pokrýt své náklady, kdyby přišly o příjmy. Každá generace přistupuje k rezervám odlišně. V kategorii „Méně než týden“ má největší podíl generace Z, což může být způsobeno tím, že stále bydlí u rodičů a nemají tito mladí lidé pocit nutnosti šetřit finanční prostředky. Kategorii „Do 1 měsíce“ dominuje generace Y, což odpovídá 23 %. Jedná se o velmi vysoký podíl v zastoupení. Generace X převyšuje v odpovědích „Více než 6 měsíců“ ve 29 %, což pravděpodobně vychází z toho, že mají možnost si odkládat své finanční prostředky nejdelší dobu. Všechny generace mají vysoký podíl zastoupení v nejvyšší kategorii „Více než 6 měsíců“.



Obrázek 33 Porozumění teoretickým pojmům – generace Z, Y a X

(vlastní zpracování)

Obrázek č. 33 znázorňuje nejvíce problematické otázky, celkový podíl správných odpovědí nepřesáhl 85 %. Lze konstatovat, že generace Z má nejnižší výsledky. Z obrázku vyplývá, že generace Z dosáhla pouze vyšších výsledků u otázky na kreditní a debetní karty a také crowdfunding. Největší chybovost byla u otázky „Na bankovním účtu máte 1000 Kč s úrokovou sazbou 2 % p. a. a roční inflaci 6 %. Koupíte za stejnou hodnotu za rok více než dnes? Při nezměněných jiných podmínkách.“ Zde správně odpovědělo pouze 41 % z generace Z, 35 % z generace Y a 42 % z generace X.

Tabulka 8 Úrovně finanční gramotnosti podle procentuálního podílu – generace Z, Y a X

Úrovně finanční gramotnosti	Získané body	Generace Z	Generace Y	Generace X
Vysoká úroveň	100–85	18 %	23 %	21 %
Střední úroveň	84–65	50 %	52 %	50 %
Základní úroveň	64–40	25 %	21 %	28 %
Nízká úroveň	39–0	7 %	4 %	0 %

(vlastní zpracování)

Tabulka č. 8 znázorňuje úrovně finanční gramotnosti podle procentuálního podílu generačních kohort. Vysoké úrovně gramotnosti dosáhlo pouze 18 % z generace Z, tento podíl je nižší než u generace Y a X. Největší zastoupení respondentů všech generací je ve střední úrovni gramotnosti, kde se umístilo 50 % z generace Z a X a 52 % z generace Y. 7 % z generace Z dosáhlo nízké úrovně, což je větší podíl, než je tomu u generace Y a X.

Tabulka 9 Deskriptivní statistika – generace Z, Y a X

Deskriptivní statistika	Počet bodů u generace Z	Počet bodů u generace Y	Počet bodů u generace X
Maximum	96	96	96
Minimum	17	21	39
Průměr	69	72	72
Medián	72	73	72
Modus	71	73	72
Rozptyl	276	224	170
Směrodatná odchylka	17	15	13

(vlastní zpracování)

Tabulka č. 9 představuje zvolené ukazatele deskriptivní statistiky. Ukazatele byly vytvořeny na základě celkového počtu nasbíraných bodů u jednotlivých generací. Horní hranice bodů byla stanovena na 100, zatímco spodní hranice činila 0 bodů. Maximální počet, který respondenti nasbírali, je u všech generací stejný, ale minimální je odlišný. Všechny skupiny získaly maximálně 96 bodů. Nejmladší generace získala pouze 17 bodů, generace Y 21 bodů a generace X 39 bodů. Průměr a medián dosahují podobných hodnot, což je způsobeno tím, že nejsou zaznamenány extrémní výkyvy. Totožných hodnot dosáhl medián a průměr u generace X. Modus ukazuje, která hodnota bodů se vyskytuje nejčastěji u každé

generace. Generace Z vykazuje 71 bodů, generace Y 73 bodů a generace X 72 bodů. Rozptyl ukazuje, jak dalece se jednotlivé výsledky liší od průměru. Nejvyšší rozptyl je pozorován u generace Z, která dosahuje 276 bodů, což značí větší rozmanitost mezi jednotlivými výsledky. U generace X je rozptyl mnohem menší, činí pouze 170 bodů. Poslední ukazatel je směrodatná odchylka, která ukazuje průměrnou odchylku hodnot vůči průměru. Generace Z má směrodatnou odchylku 17 bodů, generace Y 15 bodů a generace X 13 bodů.

10.8 Vyhodnocení stanovených hypotéz

Pro ověření stanovených hypotéz byl využit chí-kvadrát test nezávislosti. Tento test porovnává empirické a teoretické hodnoty a umožňuje určit, zda jsou rozdíly mezi skupinami statisticky významné. (Menčík, 2017) Aby bylo možné využít chí-kvadrát test nezávislosti, je nutné, aby teoretické hodnoty byly alespoň z 80 % buněk větší než 5 a všechny buňky alespoň větší než 1. V případě nesplnění podmínek je potřeba sloučit vybrané kategorie. P-hodnota je stanovena na základě empirických a teoretických hodnot. K zamítnutí nulové hypotézy je nutné, aby p-hodnota byla rovna nebo menší než hladina významnosti α a zároveň testové kritérium se porovnává s kritickou hodnotou nalezenou ve statistických tabulkách. V případě, že testové kritérium dosáhne vyšší hodnoty, než je kritická hodnota ve statistických tabulkách, bude nulová hypotéza zamítnuta. (Řeháčková, 2025)

Nulová hypotéza (H_0): Úroveň finanční gramotnosti u generace Z nezávisí na pohlaví.

Alternativní hypotéza (H_1): Úroveň finanční gramotnosti u generace Z závisí na pohlaví.

Tabulka 10 Empirické a teoretické hodnoty úrovně finanční gramotnosti v závislosti na pohlaví

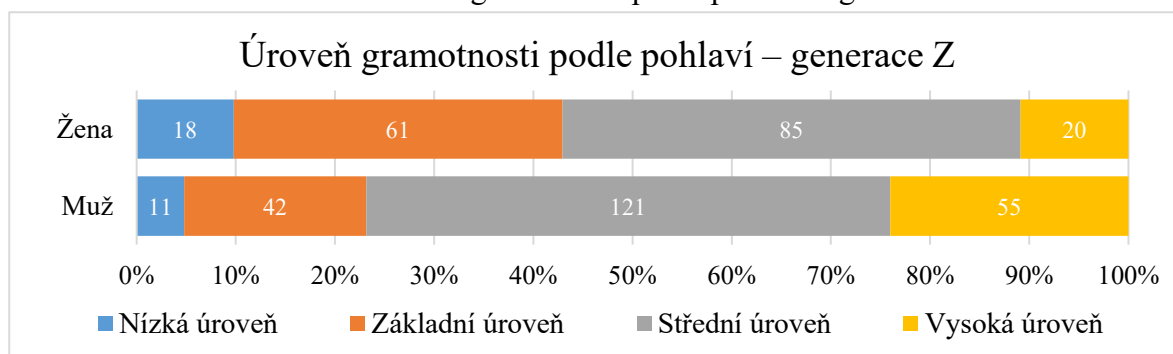
Úroveň finanční gramotnosti	Empirické hodnoty		Teoretické hodnoty	
	Muž	Žena	Muž	Žena
Nízká	11	18	16,08	12,92
Základní	42	61	57,11	45,89
Střední	121	85	114,22	91,78
Vysoká	55	20	41,59	33,41
Celkem	229	184	229	184

(vlastní zpracování)

V tabulce č. 10 jsou zobrazeny empirické a vypočítány teoretické hodnoty úrovně finanční gramotnosti v závislosti na pohlaví. Podle dat z kontingenční tabulky byla spočítána hodnota testového kritéria $\chi^2 = 23,19$ při 3 stupních volnosti, zvolená hladina významnosti $\alpha = 0,05$ a kritická hodnota $\chi^2_{0,05}(3) = 7,81$. P-hodnota = 0,000036840.

Ze zjištěných výsledků lze konstatovat, že se zamítá nulová hypotéza a mezi úrovní finanční gramotnosti a pohlavím byla prokázána statistická souvislost.

Obrázek 34 Úroveň gramotnosti podle pohlaví – generace Z



(vlastní zpracování)

Z obrázku č. 34 vyplývá, že finanční gramotnost závisí na pohlaví. Z pozorovaného vzorku generace Z dosáhli muži mnohem vyšších výsledků než ženy. Muži mají vyšší podíl osob se střední a vysokou úrovní finanční gramotnosti, ženy naopak mají vyšší zastoupení v základní a střední úrovni finanční gramotnosti.

Nulová hypotéza (H_0): Úroveň finanční gramotnosti u generace Z nezávisí na vzdělání.

Alternativní hypotéza (H_1): Úroveň finanční gramotnosti u generace Z závisí na vzdělání.

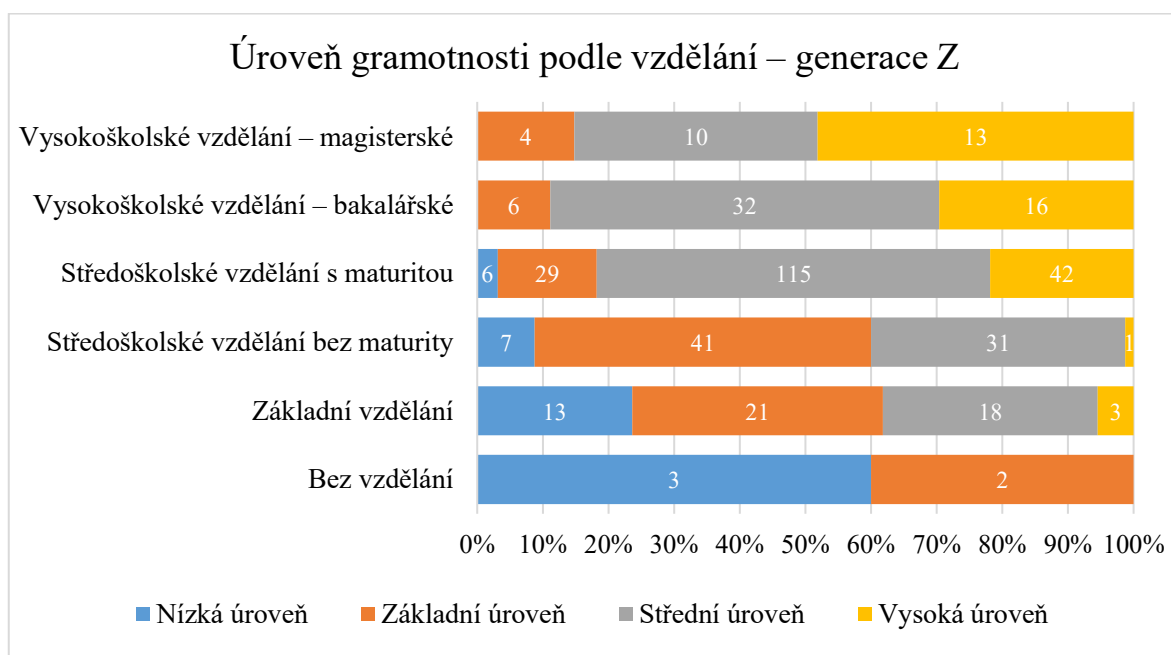
Tabulka 11 Empirické a teoretické hodnoty úrovně finanční gramotnosti v závislosti na vzdělání

Úroveň finanční gramotnosti	Empirické hodnoty				Teoretické hodnoty			
	Vzdělání				Vzdělání			
	Bez vzdělání a ZŠ	SŠ		VŠ	Bez vzdělání a ZŠ	SŠ		VŠ
		bez maturity	s maturitou			bez maturity	s maturitou	
Nízká	16	7	6	0	4,2	5,6	13,5	5,7
Základní	23	41	29	10	15	20	47,9	20,2
Střední	18	31	115	42	29,9	39,9	95,8	40,4
Vysoká	3	1	42	29	10,9	14,5	34,9	14,7
Celkem	60	80	192	81	60	80	192	81

(vlastní zpracování)

V tabulce č. 11 jsou zobrazeny empirické a vypočítány teoretické hodnoty úrovní finanční gramotnosti v závislosti na vzdělání. Pro splnění podmínek musely být některé položky sloučeny, položka „Bez vzdělání“ a „Základní vzdělání“, a také různé úrovně vysokoškolského vzdělání byly spojeny do jedné skupiny. Podle dat z kontingenční tabulky byla spočítána hodnota testového kritéria $\chi^2 = 126,6$ při 9 stupních volnosti, zvolená hladina významnosti $\alpha = 0,05$ a kritická hodnota $\chi^2_{0,05}(9) = 16,9$. P-hodnota = $3,25184E-21$.

Ze zjištěných výsledků lze konstatovat, že se zamítá nulová hypotéza a mezi úrovní finanční gramotnosti a vzděláním byla prokázána statistická souvislost.



Obrázek 35 Úroveň gramotnosti podle vzdělání – generace Z

(vlastní zpracování)

Z obrázku č. 35 je zřejmé, že finanční gramotnost stoupá se zvyšující se vzdělaností. Respondenti bez vzdělání dosáhli pouze nízké a základní úrovně finanční gramotnosti. Dotazovaní s maturitou mají mnohem lepší výsledky než bez maturity. Žádný respondent s vysokoškolským vzděláním nedosáhl velmi nízké finanční gramotnosti.

Nulová hypotéza (H_0): Tvoření finančních rezerv u generace Z nezávisí na čistém příjmu.

Alternativní hypotéza (H_1): Tvoření finančních rezerv u generace Z závisí na čistém příjmu.

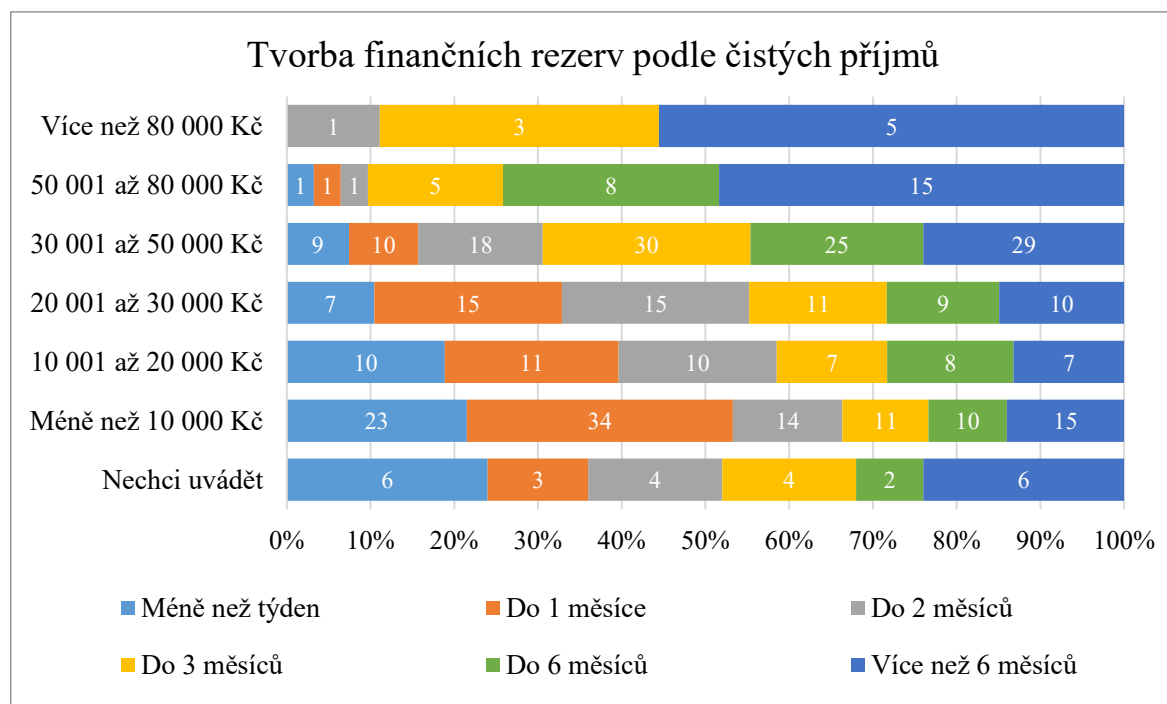
Tabulka 12 Empirické a teoretické hodnoty tvorby finančních rezerv v závislosti na čistém příjmu

Tvoření rezerv	Empirické hodnoty					Teoretické hodnoty				
	Nechci uvádět a méně než 10 tisíc Kč	10 tisíc až 20 tisíc Kč	20 tisíc až 30 tisíc Kč	30 tisíc až 50 tisíc Kč	Více než 50 tisíc Kč	Nechci uvádět a méně než 10 tisíc Kč	10 tisíc až 20 tisíc Kč	20 tisíc až 30 tisíc Kč	30 tisíc až 50 tisíc Kč	Více než 50 tisíc Kč
Méně než týden	29	10	7	9	1	17,9	7,2	9,1	16,4	5,4
Do 1 měsíce	37	11	15	10	1	23,7	9,5	12,0	21,7	7,2
Do 2 měsíců	18	10	15	18	2	20,1	8,1	10,2	18,5	6,1
Do 3 měsíců	15	7	11	30	8	22,7	9,1	11,5	20,8	6,9
Do 6 měsíců	12	8	9	25	8	19,8	8,0	10,1	18,2	6,0
Více než 6 měsíců	21	7	10	29	20	27,8	11,2	14,1	25,5	8,4
Celkem	132	53	67	121	40	132	53	67	121	40

(vlastní zpracování)

V tabulce č. 12 jsou zobrazeny empirické a vypočítány teoretické hodnoty tvorby finančních rezerv v závislosti na čistém příjmu. Pro splnění podmínek musely být některé položky sloučeny, položka „Nechci uvádět“ a „Méně než 10 000 Kč“, a také položka „50 001 až 80 000 Kč“ a „Více než 80 000 Kč“. Podle dat z kontingenční tabulky byla spočítána hodnota testového kritéria $\chi^2 = 75,8$ při 20 stupních volnosti, zvolená hladina významnosti $\alpha = 0,05$ je kritická hodnota $\chi^2_{0,05}(20) = 31,4$. P-hodnota = 2,73495E-07.

Ze zjištěných výsledků lze konstatovat, že se zamítá nulová hypotéza a mezi tvorbou finančních rezerv a čistým příjmem byla prokázána statistická souvislost.



Obrázek 36 Tvorba finančních rezerv podle čistých příjmů – generace Z

(vlastní zpracování)

Z obrázku č. 36 vyplývá, že výše čistého příjmu ovlivňuje tvorbu finančních rezerv. S příjmem do 20 tisíc Kč respondenti nejčastěji jsou schopni vytvořit finanční úsporu na jeden měsíc. Dotazovaní s příjmem do 30 tisíc Kč si udělají rezervu většinou na 2 až 3 měsíce. Největší procentuální zastoupení u respondentů s čistým příjmem do 50 tisíc Kč je úspora na 3 měsíce a osoby s příjmem nad 50 tisíc mají rezervu nejčastěji více než na 6 měsíců.

Nulová hypotéza (H_0): Úroveň sebevědomí finanční gramotnosti generace Z nezávisí na skutečné úrovni finanční gramotnosti.

Alternativní hypotéza (H_1): Úroveň sebevědomí finanční gramotnosti generace Z závisí na skutečné úrovni finanční gramotnosti.

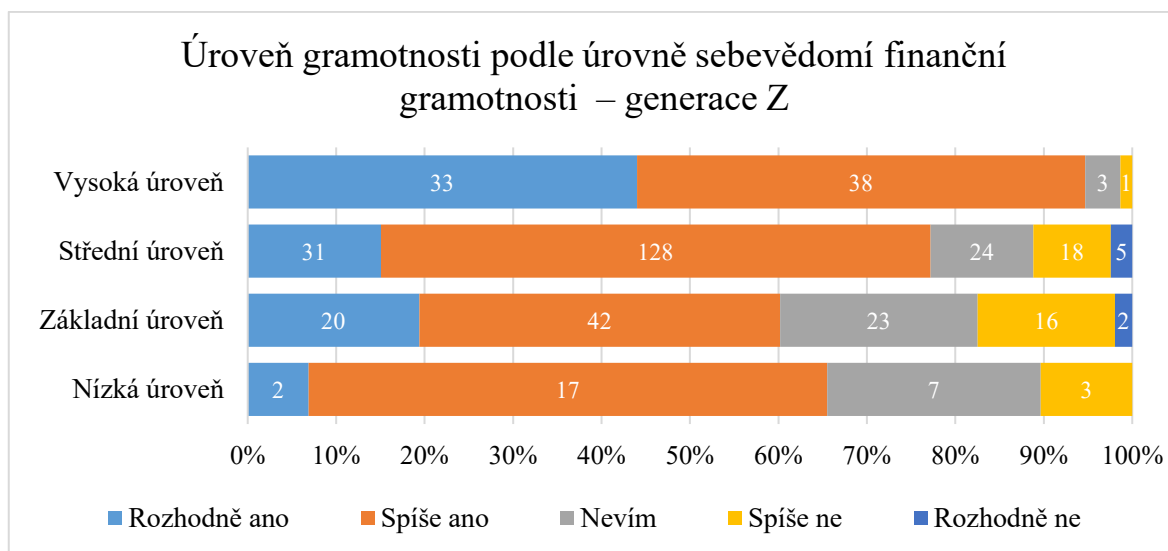
Tabulka 13 Empirické a teoretické hodnoty úrovně sebevědomí finanční gramotnosti v závislosti na skutečné úrovni finanční gramotnosti

Úroveň finanční gramotnosti	Empirické hodnoty				Teoretické hodnoty			
	Rozhodně ano	Spíše ano	Nevím	Rozhodně i spíše ne	Rozhodně ano	Spíše ano	Nevím	Rozhodně i spíše ne
Nízká	2	17	7	3	6	15,8	4	3,2
Základní	20	42	23	18	21,5	56,1	14,2	11,2
Střední	31	128	24	23	42,9	112,2	28,4	22,6
Vysoká	33	38	3	1	15,6	40,9	10,4	8,2
Celkem	86	225	57	45	86	225	57	45

(vlastní zpracování)

V tabulce č. 13 jsou zobrazeny empirické a vypočítány teoretické hodnoty úrovně sebevědomí finanční gramotnosti v závislosti na skutečné úrovni finanční gramotnosti. Podle dat z kontingenční tabulky byla spočítána hodnota testového kritéria $\chi^2=55,5$ při 9 stupních volnosti, zvolená hladina významnosti $\alpha = 0,05$ a kritická hodnota $\chi^2_{0,05}(9)=16,9$. P-hodnota = 1,474389E-07.

Ze zjištěných výsledků lze konstatovat, že se zamítá nulová hypotéza a mezi úrovní sebevědomí a skutečnou úrovní finanční gramotnosti byla prokázána statistická souvislost.



Obrázek 37 Úroveň gramotnosti podle úrovně sebevědomí finanční gramotnosti – generace Z

(vlastní zpracování)

Obrázek č. 37 znázorňuje, že se zvyšující se úrovní finanční gramotnosti také stoupá sebevědomí o své finanční gramotnosti. U vysoké úrovně finanční gramotnosti převládají odpovědi týkající se úrovně sebevědomí finanční gramotnosti „Spíše ano“ a také „Rozhodně ano“. U střední úrovně finanční gramotnosti je nejvyšší zastoupení odpovědi „Spíše ano“.

Nulová hypotéza (H_0): Úroveň finanční gramotnosti nezávisí na generační kohortě.

Alternativní hypotéza (H_1): Úroveň finanční gramotnosti závisí na generační kohortě.

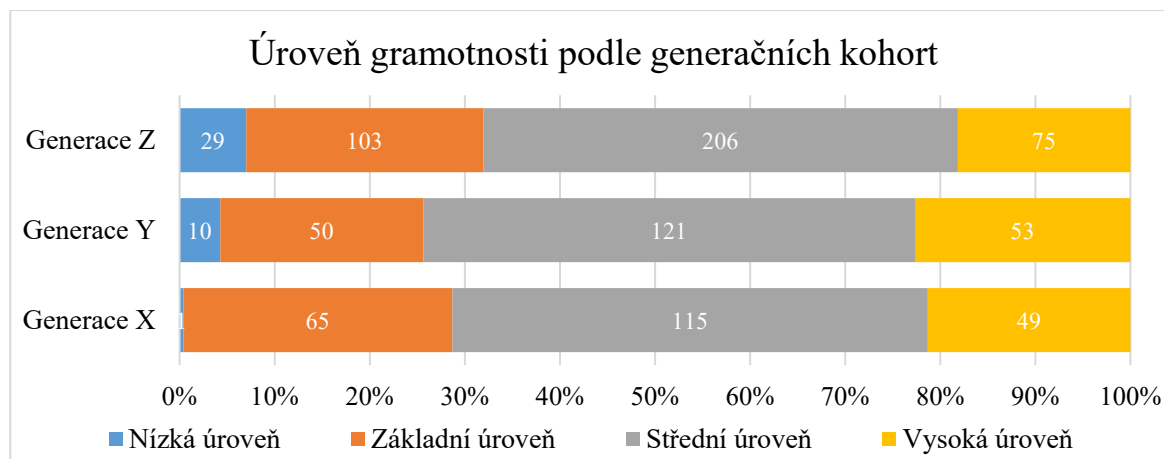
Tabulka 14 Empirické a teoretické hodnoty finanční gramotnosti v závislosti na generační kohortě

Úroveň finanční gramotnosti	Empirické hodnoty			Teoretické hodnoty		
	Generace X	Generace Y	Generace Z	Generace X	Generace Y	Generace Z
Nízká	1	10	29	10,5	10,7	18,8
Základní	65	50	103	57,2	58,2	102,7
Střední	115	121	206	115,9	117,9	208,1
Vysoká	49	53	75	46,4	47,2	83,4
Celkem	230	234	413	230	234	413

(vlastní zpracování)

V tabulce č. 14 jsou zobrazeny empirické a vypočítány teoretické hodnoty úrovní finanční gramotnosti v závislosti na generační kohortě respondentů. Podle dat z kontingenční tabulky byla spočítána hodnota testového kritéria $\chi^2 = 18,13$ při 6 stupních volnosti, zvolená hladina významnosti $\alpha = 0,05$ a kritická hodnota $\chi^2_{0,05}(6) = 12,6$. P-hodnota = 0,0059.

Ze zjištěných výsledků lze konstatovat, že se zamítá nulová hypotéza a mezi úrovní finanční gramotnosti a generační kohortou byla prokázána statistická souvislost.



Obrázek 38 Úroveň gramotnosti podle generačních kohort

(vlastní zpracování)

Z obrázku č. 38 vyplývá, že se zvyšujícím věkem se zvyšuje úroveň finanční gramotnosti. Generace Z má mnohem větší procentuální zastoupení v nízké finanční gramotnosti, která činí 7 %. Generace Y má nejnižší úroveň jen u 4 % respondentů a generace X pouze jednoho respondenta v nízké finanční gramotnosti. Generace Y nepatrně dominuje ve vysoké finanční gramotnosti s 23 % ve srovnání s generací X, která má 21 %, oproti tomu generace Z má pouze 18 %. Největší zastoupení všech generací je ve střední úrovni, kde se nachází 50 % z generace Z, 52 % z generace Y a 50 % z generace X.

11 SHRUTÍ VÝSLEDKŮ VÝZKUMU A NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ

Tato bakalářská práce si kladla za cíl zjistit, jaká je úroveň finanční gramotnosti u generace Z, a odhalit případné nedostatky.

Zkoumání u generace Z naznačilo, že úroveň finanční gramotnosti se mezi konkrétními dotázanými liší podle pohlaví a vzdělání.

11.1 Zodpovězení výzkumných otázek

Na základě provedeného výzkumu lze zodpovědět na výzkumné otázky, ale je nutné brát v úvahu limity, které jsou uvedené v kapitole 11.4.

Je úroveň finanční gramotnosti u generace Z vyšší u mužů než u žen?

Je pozorován velký rozdíl odpovědí u obou pohlaví. Průzkum naznačil, že muži z generace Z mají mnohem lepší výsledky než ženy. Do nízké finanční gramotnosti spadá 10 % žen a u mužů je to jen 5 %. Základní úroveň finanční gramotnosti je zastoupena u mužů 18 % a u žen 33 %. Největší zastoupení je u střední úrovně finanční gramotnosti, týká se to 53 % mužů a 46 % žen. Vysoké úrovně finanční gramotnosti dosáhlo 24 % mužů, ale pouze 11 % žen z generace Z.

Jak generace Z diverzifikuje strukturu úspor a investic?

Výzkum naznačil, že generace Z přistupuje k úsporám a investicím rozdílným způsobem a existuje viditelný rozdíl ve struktuře úspor a investic mezi pohlavím. Muži z generace Z mnohem více své úspory investují a rovněž se častěji zajímají o kryptoaktiva, dluhopisy a akcie, investiční a podílové fondy. Respondenti mají nejčastěji naspořené prostředky na běžném účtu, jejich podíl je 76 %, a 62 % má peníze na spořicí účtu. 55 % respondentů má své úspory v hotovosti. Penzijní spoření využívá 28 % dotázaných. Pouze čtyři ženy z generace Z uvedly, že nemají žádné úspory.

Tvoří si generace Z finanční rezervy?

Mnoho zástupců generace Z zatím studuje, a z toho důvodu jsou v počáteční fázi tvoření rezerv. 21 % respondentů má rezervy na více než 6 měsíců, jedná se o 28 % mužů a 13 % žen. Tento rozdíl je dán pravděpodobně tím, že muži uvedli, že vydělávají více než ženy. Oproti tomu 14 % respondentů zmínilo, že kdyby přišli o své příjmy, měli by pouze rezervy na jeden týden, což odpovídá 8 % mužů a 21 % žen. Na pokrytí rezerv na tři měsíce má ušetřeno 17 % z generace Z, z toho 19 % mužů a 15 % žen.

Orientuje se generace Z ve finančních pojmech?

Generace Z se orientuje ve většině pojmů z oblasti finančních témat, ale největší problém jejím členům dělají praktické příklady z finanční matematiky. Z dat vyplývá, že pouze 47 % respondentů zná odpověď na otázku č. 23, jaká je nejvýhodnější úroková sazba na spořicí účtu. Na otázku č. 24 uvedlo 52 % mužů a pouze 27 % žen, že rozhodně nebudou mít na účtu více finančních prostředků, pokud je inflace větší než úrok. Pojmu inflace správně rozumělo 97 % mužů a 85 % žen. U zkratky RPSN také lépe odpovídali muži 70 % oproti 59 % správných odpovědí u žen. Respondenti v oblasti ekonomických pojmů se nejméně orientovali u pojmu anuita, zde odpovědělo správně 64 % mužů a 53 % žen. V problematice kreditní a debetní karty byl největší rozdíl v odpovědích mezi muži a ženami. Zde reagovalo správně 72 % mužů a 54 % žen. Peer to peer půjčky zná 72 % mužů a 59 % žen. U jediné otázky, kde si ženy vedly o trochu lépe než muži, figuroval crowdfunding, zde vyjádřilo svou správnou odpověď 81 % žen a 78 % mužů. U ostatních odpovědí jsou rozdíly nepatrné. V rámci všech teoretických otázek odpovědělo správně na všechny otázky pouze 10 % respondentů generace Z. Žádnou správnou odpověď neměli tři dotazovaní.

Vnímá generace Z nekalé praktiky na finančním trhu?

Na základě výsledků lze konstatovat, že většina generace Z je odolná vůči finančním podvodům, 44 % dotázaných by neinvestovalo své všechny prostředky na jedno místo. 50 % respondentů by neinvestovalo své finanční prostředky do investice neznámé společnosti s garantovanou vysokou roční úrokovou sazbou bez rizika a s neomezenou likviditou, jen 3 % dotázaných by takto rozhodně investovalo. U otázky č. 27, která se tázala, zda by sdělili do telefonu své přihlašovací údaje pracovníkovi z banky, odpovědělo 83 % mužů a 61 % žen, že by tyto údaje rozhodně neposkytli. U otázky č. 30, která se zabývala příliš vysokým úvěrem od nebankovní společnosti, odpovědělo 69 % mužů a 43 % žen, že by nabídku nevyužilo.

Má generace Z nadhodnocené sebevědomí ohledně finanční gramotnosti?

Na otázku č. 8, zda se považují za finančně gramotného člověka, odpovědělo 21 % respondentů z generace Z, že se rozhodně považují za finančně gramotnou osobu, z toho 25 % mužů a 15 % žen. Po bližším prozkoumání dotazníkového šetření bylo zjištěno, že 8 % respondentů z generace Z dosahuje vysoké úrovně finanční gramotnosti

a zároveň se považují za finančně gramotného člověka. Z výzkumu lze konstatovat, že se zvyšujícím sebevědomím se zvyšuje finanční gramotnost.

Jaké jsou rozdíly ve finanční gramotnosti v rámci generačních kohort?

Výzkum ukázal, že byla prokázána statisticky významná souvislost mezi generacemi a úrovní finanční gramotnosti. Necelých 7 % má nízkou úroveň finanční gramotnosti u generace Z, je to větší procentuální zastoupení než u starší generace, u generace Y jsou to 4 % a u generace X pouze 0,4 %. Vysoké úrovně finanční gramotnosti dosáhlo 18 % z generace Z, 23 % z generace Y a 21 % z generace X. Z toho vyplývá, že generace Z si vedla nejhůře z pozorovaného vzorku respondentů. Generace Z má větší zastoupení svých úspor v investičních možnostech. V kryptoaktivech má své úspory pouze 7 % generace Y a 2 % generace X, oproti 13 % generace Z. Starší kohorty vykazují mnohem větší zastoupení v tradičních finančních nástrojích, u generace X lze identifikovat, že nadpoloviční většina má penzijní spoření. V pokrytí nákladů při vynechání příjmů má nejmenší rezervu generace Z, zatímco ostatní generace mají rezervu daleko větší. Většina dotázaných generace Z má menší znalosti o finančních pojmech než ostatní generace. Větší znalosti mají pouze v otázce týkající se kreditní a debetní karty, a také v crowdfundingu.

11.2 Výsledky již publikované

V následující kapitole jsou popsány výsledky již publikované v jiných výzkumech. V České republice je několik měření ohledně finanční gramotnosti. Vzhledem k tomu, že měření finanční gramotnosti se nezaměřují vyloženě na generaci Z, nelze provést přesnou komparaci výzkumů, a proto mohou být výsledky zkresleny. Ve srovnání s výzkumy, které již proběhly, lze konstatovat, že se v mnoha ohledech ztotožňují se získanými informacemi ohledně finanční gramotnosti.

Výzkumem Index prosperity a finančního zdraví z roku 2024, který popisuje úroveň finanční gramotnosti u věku 15–65 let, bylo zjištěno, že více než polovina dotazovaných Čechů vnímá svou finanční gramotnost jako průměrnou a nadprůměrně ji hodnotí 19 % dotazovaných. Vysoké finanční gramotnosti dosáhlo 25 % a nízké gramotnosti 21 % respondentů. Kategorie nízké gramotnosti dosáhly převážně ženy, nízkopříjmové skupiny a osoby s nízkým vzděláním. Tato skupina je ohroženější i vůči bankovním podvodům. Až pětina dotazovaných věří, že k autentizaci volajícího bankéře stačí pouze sdělení, že volá pracovník z banky. Muži jsou při identifikaci podvodných hovorů mnohem jistější a nenechají se tak lehce oklamat na rozdíl od žen. Pouze čtvrtina žen reagovala

správně na otázku ohledně investic do akciových fondů a na otázku ohledně inflace, která převyší úrokovou sazbu na jejich spořicímu účtu. Kde ženy měly menší problém, to byla otázka o úročení spořicího účtu, ale i přesto muži celkově dosahovali lepších výsledků. Ženy také méně rozumějí kryptoaktivům. Většina respondentů si je vědoma, že pokud někdo nabízí neobvykle vysoké výděvky, jde pravděpodobně o nějaký podvod. Češi se málo vyznají v oblasti diverzifikace investičního portfolia, pouze polovina respondentů odpověděla správně. Téměř pětina však tvrdí, že investování do více míst nebude mít vliv na snížení rizika ztráty, a další pětina na tuto otázku nedokázala odpovědět. (Index prosperity a finančního zdraví, 2024)

Z námi provedeného dotazníkového šetření u generace Z vyplynulo, že nízkou gramotnost vykazalo pouze 7 % respondentů a vysokou 18 %, což je mnohem méně, než bylo zjištěno ve výzkumu Index prosperity a finančního zdraví z roku 2024. Sebevědomí ohledně finanční gramotnosti je dosti podobné u obou výzkumů. Lze také shrnout, že hůře dopadli lidé s nižším příjmem a ženy z generace Z a že muži lépe reagují na nekalé praktiky na finančním trhu. Ženy v dotazníkovém šetření prokázaly menší znalost a méně rozumějí kryptoaktivům, což také koreluje s publikovanými výsledky ve výzkumu Index prosperity a finančního zdraví z roku 2024.

Další výzkum, který byl publikován je měření Ministerstva financí ČR, které proběhlo v roce 2020, zde se zkoumala finanční gramotnost u dospělých. V porovnání s rokem 2015 je pozorováno mírné zlepšení. Největší změny nastaly v nárůstu míry finanční zodpovědnosti, ale ve finančních znalostech se nezlepšili. Více než polovina, tedy 52 % lidí má nižší míru finančních znalostí. Také se ukázalo, že lidé se zajímají o spoření, vytyčují si finanční cíle, regulovali si určité výdaje a většina domácností si tvoří rezervy, aby byli schopni pokrýt své náklady, kdyby přišly o své příjmy. (Ministerstvo financí ČR, 2020b)

Z námi provedeného výzkumu generace Z vyplynulo, že generace Z se rovněž zajímá o spoření a tvorbu rezerv v podobné míře, jak u výzkumu Ministerstva financí ČR (2020).

Další šetření prováděla Česká školní inspekce v roce 2022, zjišťovala úroveň finanční gramotnosti u patnáctiletých žáků České republiky a v dalších 19 zemích. 15 % českých žáků nezískalo základní finanční gramotnost, což je o 5 % více, než tomu bylo před deseti lety. Žáci gymnázií dosáhli nejvyššího hodnocení. Výrazný propad je pozorován u základních a středních škol bez maturity, kde výsledky byly několikanásobně horší. Vědomí o problematice kreditní a debetní karty prokázalo jen 18 % žáků. 41 % respondentů má bankovní účet, ale moc ho neumí ovládat. (Bird et al., 2024)

Výzkum České školní inspekce z roku 2022 ukázal, že žáci, kteří studují na základní škole nebo na střední škole bez maturity, dosahují během studia horších výsledků ohledně finanční gramotnosti než např. žáci gymnázií. V porovnání s námi provedeným dotazníkovým šetřením generace Z bylo prokázáno, že jedinci, kteří mají pouze základní vzdělání nebo vzdělání bez maturity, dosahují horších výsledků v pozdějším věku. Hlavní rozdíl vyplynul u znalostí v problematice kreditní a debetní karty, kde prokázalo znalost 64 % dotazovaných z generace Z, což prokazuje, že znalost u starší populace je větší, než tomu bylo u patnáctiletých žáků.

11.3 Návrhy na zlepšení

Generace Z je považována za generaci, která ráda pracuje s digitálními prostředky. Výzkumy na téma finanční gramotnosti se shodují, že osvěta v této oblasti přispěje k lepším osobním znalostem a pomůže i vyhnout se dluhovým pastím. Proto prvním doporučením je rozšířit důležitost výuky finanční gramotnosti ve školách pro studenty z generace Z, kteří dosud studují. Zejména pro studenty středních škol bez maturity, protože právě tato skupina vykazovala nejnižší úroveň znalostí. Finanční vzdělávání by se mělo více začlenit do školních osnov ve výuce předmětu matematika, kde by se vyučovaly praktické příklady z praxe, které dělaly respondentům generace Z největší problémy. V nejideálnějším případě by byl samostatný předmět Finanční gramotnost, protože právě finance doprovázejí všechny jedince po celý život. Dále by bylo správné zavést častější osvětu ohledně nekalých praktik na finančním trhu a provádět větší informovanost ve školách.

Druhým doporučením pro zlepšení gramotnosti pro generaci Z je získání povědomí o jednotlivých aspektech finanční gramotnosti z vybraných kvalitních webových stránek, které by jednotlivci nebo vzdělávací instituce mohli využívat. Národní pedagogický institut České republiky (2024) doporučuje například webové stránky [Financnigramotnost.mfcr.cz](https://financnigramotnost.mfcr.cz), [Peníze na útěku od ČNB](https://penize.cz), [Finance pro radost](https://financeproradost.cz) a [Finanční vzdělávání](https://financnivzdělavani.cz).

Na internetu je mnoho stránek, ale ne vždy bohužel jde o relevantní zdroje. Také i banky mají na svých webových stránkách vysvětlené základní a důležité pojmy. Pokud je zde generace, která je digitálně zdatná, je zapotřebí se zamyslet nad alternativním učením, jako jsou různé hry. Zapojení mobilních nebo deskových her do výuky by mohlo mít pozitivní vliv. Tyto hry rozvíjejí finanční gramotnost zábavným a nenuceným způsobem. Národní pedagogický institut České republiky (2024) uvádí například online hry Zlatka, FinGR Play a deskové hry Finanční svoboda.

Generace Z je aktivní na sociálních sítích, kde je mnoho vizuálních obsahů, které zprostředkovávají danou problematiku v krátkých a výstižných videích, jako je platforma YouTube nebo Instagram.

Na YouTube lze najít videa od České národní banky s názvem Finanční trampoty Oty Negramoty, dále NEZkreslená věda II: Finanční gramotnost a Život bez dluhů. (Národní pedagogický institut České republiky, 2024)

Dalším doporučením je aplikace pro správu financí, například Spendee. Jedná se o českou aplikaci, která zlepšuje přehled a plánování svých financí. Program si lze synchronizovat s některými vybranými bankami nebo jednotlivé transakce se mohou zapisovat manuálně. Příjmy a výdaje se rozdělují do příslušných kategorií a poté lze sledovat přehledné grafické znázornění se zůstatkem. Lze si vytvářet rozpočet a aplikace sama upozorní na překročení limitu. Software se drží pravidla 50-30-20, tzn. že by uživatel měl utratit ze svých příjmů za nutné věci 50 %, za zábavu 30 % a 20 % by měl ušetřit nebo investovat. (Fintree, 2021)

Zlepšení finanční gramotnosti je velmi obtížný proces, který vyžaduje mnoho času a péle. Každému vyhovuje něco jiného, a proto není jednoduché určit jeden způsob na zlepšení finanční gramotnosti generace Z. Každý jedinec by si měl vybrat způsob získávání finanční gramotnosti, který mu bude vyhovovat, ale ten nejdůležitější základ by měly děti získat již ve škole a také výchovou.

11.4 Limity studie a návrhy na navazující výzkum

Výsledky získané výzkumem nelze zcela zobecnit na jednotlivé generační kohorty, neboť daný výzkum nemusí odrážet skutečnost, a to z toho důvodu, že byly získány pouze malé vzorky respondentů v České republice. Dále mohl být výzkum ovlivněn i dalšími faktory, jako je např. specifické sociální prostředí, geografické rozložení, vzdělání, umístění dotazníku na sociální síť a metoda získání dat.

Pro budoucí výzkumy k tématu finanční gramotnosti je doporučeno využít větší a rozmanitější vzorek respondentů, aby bylo možné lépe zachytit rozdílnost ve znalostech či zkušenostech. Zároveň by bylo přínosné realizovat výzkum i v ostatních generačních kohortách, pro porovnání, jaký je rozdíl mezi jednotlivými generacemi.

ZÁVĚR

Cílem bakalářské práce na téma „Analýza úrovně finanční gramotnosti generace Z v České republice“ bylo zjistit, jaká je úroveň finanční gramotnosti u generace Z, a odhalit případné nedostatky.

Teoretická část práce byla rozdělena do osmi kapitol, které uvádějí do problematiky finanční gramotnosti a jejích jednotlivých hlavních aspektů. Dále jsou v teoretické části vymezeny základní pojmy v oblasti finanční matematiky, spoření, investování, úvěru a pojištění. V neposlední řadě je s touto problematikou spojena také oblast behaviorálních financí a jak ovlivňují každodenní rozhodování. Dále byly uvedeny poznatky ve vazbě na generační kohorty.

V praktické části byl výzkum zaměřený na analýzu úrovně finanční gramotnosti generace Z v České republice. S ohledem na získané poznatky z teoretické části bylo uskutečněno dotazníkové šetření. Zde se prověřovaly zjištění ohledně rozhodování o financích, sebevědomí ohledně finanční gramotnosti, teoretické znalosti a nekalé praktiky na finančním trhu. Následně byla provedena komparace dat generace Z s generací X a Y.

Jako první byla zjištěna finanční gramotnost respondentů, na jejímž základě byli respondenti rozděleni do čtyř skupin podle úrovně finanční gramotnosti. Respondenti s nejvyšším stupněm vzdělání zpravidla dosahovali vyššího bodového zisku. Nejmenší podíl respondentů se objevuje ve skupině s nízkou finanční gramotností a nejvíce respondentů je ve skupině se střední finanční gramotností. Výzkum naznačil, že i mezi pohlavím existuje značný rozdíl v porozumění finančním konceptům, muži z generace Z si vedli mnohem lépe než ženy. Z výsledků dotazníkového šetření vyplývá, že respondenti prokázali spíše teoretické poznatky o finanční gramotnosti, což může ovlivnit jejich budoucí finanční rozhodování. Generace Z má větší zastoupení svých úspor v investičních možnostech. Starší kohorty vykazují mnohem větší zastoupení při tradičních finančních nástrojích, u generace X lze identifikovat, že nadpoloviční většina má penzijní spoření.

Závěrem lze konstatovat, že práce přispěla k prohloubení znalostí v oblasti finanční gramotnosti u generace Z v České republice, ale stále existuje prostor na zlepšení v jednotlivých oblastech.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Monografie:

BERG, Monika van den, 2020. *Jak se vzájemně chápat: generace X, Y, Z*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-2139-2.

BERGH, Joeri van den a BEHRER, Mattias, 2016. *How cool brands stay hot: branding to generation Y and Z*. Third edition. London: KoganPage. ISBN 978-0-7494-7717-2.

BIRD, Lucie; HALBOVÁ, Barbora; BOUDOVÁ, Simona a TOMÁŠEK, Vladislav, 2024. *Národní zpráva PISA 2022: finanční gramotnost*. Praha: Česká školní inspekce. ISBN 978-80-88492-82-2.

CIPRA, Tomáš, 2020. *Practical guide to financial and insurance mathematics*. Jesenice: Ekopress. ISBN 978-80-87865-67-5.

ČERNOHORSKÝ, Jan, 2020. *Finance: od teorie k realitě*. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-2215-8.

JUREČKA, Václav, 2018. *Mikroekonomie: 3., aktualizované a rozšířené vydání*. Online. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-2126-7. Dostupné z: <https://www.bookport.cz/kniha/mikroekonomie-4702/>. [cit. 2025-04-01].

KALÁTOVÁ, Veronika, 2021. *Finanční zralost: klíč k finanční spokojenosti*. Praha: Plot. ISBN 978-80-7428-370-3.

KANTNEROVÁ, Liběna, 2016. *Základy bankovníctví: teorie a praxe*. Praha: C.H. Beck. ISBN 978-80-7400-595-4.

MENČÍK, Jaroslav, 2017. *Úvod do experimentální analýzy*. Online. Univerzita Pardubice. ISBN 978-80-7560-067-0. Dostupné z: <http://hdl.handle.net/10195/66960>. [cit. 2025-04-01].

MISHKIN, Frederic S., 2022. *The economics of money, banking, and financial markets*. Thirteenth edition. Harlow: Pearson Education Limited. ISBN 978-1-292-40948-1.

PŘÍLUČÍKOVÁ, Jana, 2024. *Behaviorální finance: proč se o penězích rozhodujeme tak, jak se rozhodujeme*. Online, PDF. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně. ISBN 978-80-7678-303-4. Dostupné z: <https://doi.org/10.7441/978-80-7678-303-4>. [cit. 2025-03-19].

REJNUŠ, Oldřich, 2024. *Finanční trhy. 5., aktualizované a rozšířené vydání*. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-5012-0.

SKOŘEPA, Michal, 2024. *Finanční jednohubky: odpovědi na dalších 50 důležitých otázek ekonomie a financí*. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-3057-3.

STATMAN, Meir, 2017. *Finance for normal people: how investors and markets behave*. New York: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-062647-1.

SYROVÝ, Petr a TYL, Tomáš, 2021. *Osobní finance: řízení financí pro každého*. 4. aktualizované vydání. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-3123-5.

ŠOBA, Oldřich a ŠIRŮČEK, Martin, 2017. *Finanční matematika v praxi*. 2. aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-0250-1.

TATEK BENETTI, Karina a IZÁKOVÁ, Katarína, 2024. *Pojišťovnictví: vybrané aspekty pojistných trhů*. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-5329-9.

TEPLÝ, Petr, 2018. *Consumer Lending in Theory and Practice*. Online, PDF. Praha: Karolinum Press. ISBN 978-80-246-3255-1. Dostupné z: <https://www.bookport.cz/kniha/consumer-lending-in-theory-and-practice-5660/>. [cit. 2025-04-01].

TŮMA, Aleš, 2019. *Ideální investiční portfolio: jak dosáhnout investičního zenu*. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-0758-2.

VALACHOVÁ, Martina, 2022. *Kam mizí vaše peníze: Jak si vytvořit dostatečnou finanční rezervu*. Praha: Grada. ISBN 978-80-271-4560-7. Dostupné z: <https://www.bookport.cz/AccountSaml/SignIn/?idp=https://shibboleth.utb.cz/idp/shibboleth&returnUrl=/kniha/kam-mizi-vase-penize-10574/>. [cit. 2025-04-01].

Internetové zdroje a články:

ANANTHARAJAN, RS a MANASA, S, 2024. Behavioural finance and the psychology of investing. Online. *International Journal of Financial Management and Economics*. 2024-01-01, roč. 7, č. 2, s. 680-686. ISSN 26179210. Dostupné z: <https://doi.org/10.33545/26179210.2024.v7.i2.438>. [cit. 2025-05-09].

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA, 2025. *Stanovení horní hranice úvěrových ukazatelů LTV, DSTI a DTI*. Online. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/financi-stabilita/makroobezretnostni-politika/stanoveni-horni-hranice-uverovych-ukazatelu/>. [cit. 2025-02-16].

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2014. „Husákovy“ versus „Havlovy děti“. Online. Dostupné z: <https://csu.gov.cz/produkty-archiv/52002e2055>. [cit. 2025-03-19].

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2023. *Veřejná databáze*. Online. Dostupné z: <https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/index.jsf?page=vystup-objekt&z=T&f=TABULKA&pvo=UD-1740746128005&udIdent=-683153&&str=v10002&kodjaz=203>. [cit. 2025-04-27].

DE BRUIN, Boudewijn; CHEREDNYCHENKO, Olha; HERMES, Niels; KRAMER, Marc a MEYER, Marco, 2024. Demand for financial advice: Evidence from a randomized choice experiment. Online. *Journal of Banking & Finance*. Roč. 163. ISSN 03784266. Dostupné z: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2024.107193>. [cit. 2025-02-14].

DELOITTE, 2023. *Téměř 50 % českých mileniálů a Gen Z má obavy z vývoje ekonomiky*. Online. Dostupné z: <https://www.deloitte.com/cz-sk/cs/about/press-room/temer-50-ceskych-milenialu-a-gen-z.html>. [cit. 2025-02-16].

FINTREE, 2021. *Spendee – recenze a zkušenost s českou appkou na správu financí*. Online. Dostupné z: <https://fintree.cz/fintech/spendee-zkusenost-s-ceskou-appkou-na-spravu-financi/>. [cit. 2025-04-25].

HONG SHAN, Liu; CHEAH, Kenny S. L. a LEONG, Serrene, 2023. Leading Generation Z's Financial Literacy Through Financial Education: Contemporary Bibliometric and Content Analysis in China. Online. *Sage Open*. Roč. 13, č. 3. ISSN 2158-2440. Dostupné z: <https://doi.org/10.1177/21582440231188308>. [cit. 2025-01-29].

HULU, Krisda Pebriani; BATE'E, Maria Magdalena; KAKISINA, Sophia M, a ZAI, Kurniawan S., 2024. The Effect of Financial Education on Increasing Financial Literacy. Online. *Golden Ratio of Data in Summary*. 2024-06-28, roč. 4, č. 2, s. 482-490. ISSN 2776-6411. Dostupné z: <https://doi.org/10.52970/grdis.v4i2.570>. [cit. 2025-01-30].

INDEX PROSPERITY A FINANČNÍHO ZDRAVÍ, 2024. *Finanční gramotnost*. Online. Dostupné z: <https://www.indexprosperity.cz/2024/financni-gramotnost/>. [cit. 2025-03-18].

KNEBLÍKOVÁ, Markéta, 2022. *Generace XYZ opět v krizi*. Online. In: IPSOS. Dostupné z: <https://www.ipsos.com/cs-cz/generace-xyz-opet-v-krizi-0>. [cit. 2025-04-02].

MALEŇÁKOVÁ, Veronika, 2023. *Na co slyší Generace X, Y, Z a baby boomers?* Online. In: Bbrands. Dostupné z: <https://bbrands.cz/na-co-slysi-generace-x-y-z-a-baby-boomers-prizpusobte-jim-marketingovou-strategii/>. [cit. 2025-03-19].

MCCRINDLE RESEARCH, 2025. *The generations defined*. Online. Dostupné z: <https://mccrindle.com.au/article/topic/demographics/the-generations-defined/>. [cit. 2025-03-25].

MINISTERSTVO FINANCÍ ČR, 2019a. *Penzijní připojištění a doplňkové penzijní spoření*. Online. Dostupné z: <https://financnigramotnost.mfcr.cz/cs/duchody/penzijni-pripojisteni-a-doplankove-penzij>. [cit. 2025-03-25].

MINISTERSTVO FINANCÍ ČR, 2019b. *Exekuce*. Online. Dostupné z: <https://financnigramotnost.mfcr.cz/cs/rodinne-finance/exekuce>. [cit. 2025-03-25].

MINISTERSTVO FINANCÍ ČR, 2020a. *Strategické dokumenty*. Online. Dostupné z: <https://financnigramotnost.mfcr.cz/cs/pro-odborniky/strategicke-dokumenty>. [cit. 2025-02-16].

MINISTERSTVO FINANCÍ ČR, 2020b. *Výsledky měření finanční gramotnosti*. Online. Dostupné z: <https://financnigramotnost.mfcr.cz/cs/pro-odborniky/mereni-urovne-financni-gramotnosti/2020/vysledky-mereni-financni-gramotnosti-20-3286>. [cit. 2025-02-06].

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY, 2025. *Projekt Penězověda pomůže s výukou finanční gramotnosti*. Online. Dostupné z: <https://msmt.gov.cz/ministerstvo/novinar/projekt-penezoveda-pomuze-s-vyukou-financni-gramotnosti>. [cit. 2025-02-16].

MIREKU, Kwame; APPIAH, Francis a AGANA, Joseph Akadeagre, 2023. Is there a link between financial literacy and financial behaviour? Online. *Cogent Economics & Finance*. 2023-12-31, roč. 11, č. 1, s. 26. ISSN 2332-2039. Dostupné z: <https://doi.org/10.1080/23322039.2023.2188712>. [cit. 2025-02-05].

MONETA MONEY BANK, 2025a. *Kalkulačka stavebního spoření*. Online. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/kalkulacky/kalkulacka-stavebni-sporeni>. [cit. 2025-02-06].

MONETA MONEY BANK, 2025b. *Co je spoření?* Online. Dostupné z: <https://www.moneta.cz/caste-dotazy/odpoved/co-je-sporeni>. [cit. 2025-04-08].

NÁRODNÍ PEDAGOGICKÝ INSTITUT ČESKÉ REPUBLIKY, 2024. *Finanční gramotnost*. Online. Dostupné z: <https://digifolio.rvp.cz/view/view.php?id=2939>. [cit. 2025-03-31].

OLEJNICZAK, Martyna a STADRYNIAK, Krzysztof, 2022. Generation Z approach to money. Online. *Cadernos de Investigação do Mestrado em Negócio Eletrónico CIMNE*. Roč. 2. Dostupné z: https://doi.org/10.56002/ceos.0068_cimne_1_2. [cit. 2025-02-07].

PATRON FINANCE, 2024. *Nenechte se oklamat*. Online. Dostupné z: <https://www.financnipatron.cz/blog/finance/nenechte-se-oklamat-5-nejcastejsich-podvodu-na-internetu?backlink=lp>. [cit. 2025-03-22].

ŘEHÁČKOVÁ, Adriana, 2024. *Chi-kvadrát test nezávislosti*. Online. Statisticky neklasicky. 14. února 2024. Dostupné z: <https://www.statistickyneklasicky.cz/chi-kvadrat-test-nezavislosti/>. [cit. 2025-04-16].

SCARBOROUGH, William J.; FESSENDEN, Deborah a SIN, Ray, 2021. Convergence or Divergence? The Generational Gap in Gender Attitudes, 1977–2018. Online. *Gender and Generations: Continuity and Change*. Advances in Gender Research. 2021-03-15, roč. 1, č. 30, s. 73-94. ISBN 978-1-80071-033-7. Dostupné z: <https://doi.org/10.1108/S1529-212620210000030004>. [cit. 2025-02-07].

STEM/MARK, 2024. *Generace Y je velkorysá vůči starším, generace Z přináší naději pro planetu*. Online. Dostupné z: <https://stemmark.cz/generace-y-je-velkorysa-vuci-starsim-generace-z-prinasi-nadeji-pro-planetu>. [cit. 2025-05-03].

SURVEYMONKEY, 2025. *Sample size calculator*. Online. Dostupné z: <https://www.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/>. [cit. 2025-03-25].

XIE, Xiaohong; OSIŇSKA, Magdalena a SZCZEPANIAK, Małgorzata, 2023. Do young generations save for retirement? Ensuring financial security of Gen Z and Gen Y. Online. *Journal of Policy Modeling*. Roč. 45, č. 3, s. 644-668. ISSN 01618938. Dostupné z: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2023.05.003>. [cit. 2025-02-07].

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Vztah mezi rizikem, likviditou a výnosem.....	26
Obrázek 2 Nejvyšší ukončené vzdělání – generace Z	45
Obrázek 3 Ekonomické vzdělání nebo odborné kompetence z praxe – generace Z.....	46
Obrázek 4 Zdroj příjmu – generace Z.....	47
Obrázek 5 Velikost příjmu – generace Z	47
Obrázek 6 Úroveň sebevědomí finanční gramotnosti – generace Z	48
Obrázek 7 Struktura úspor – generace Z	49
Obrázek 8 Velikost finančních rezerv – generace Z.....	50
Obrázek 9 Rozhodování o financích – generace Z	50
Obrázek 10 Schopnost splácet své závazky – generace Z	51
Obrázek 11 Znalost pojmu úroková sazba – generace Z	52
Obrázek 12 Znalost pojmu inflace – generace Z	52
Obrázek 13 Znalost zkratky RPSN – generace Z	53
Obrázek 14 Znalost pojmu anuita – generace Z	53
Obrázek 15 Znalost kreditní a debetní karty – generace Z	54
Obrázek 16 Znalost pojmu peer to peer – generace Z	55
Obrázek 17 Znalost pojmu crowdfunding – generace Z.....	55
Obrázek 18 Znalost úrazového a životního pojištění – generace Z.....	56
Obrázek 19 Znalost spoření a investování – generace Z	57
Obrázek 20 Znalost pojmu diverzifikace – generace Z	57
Obrázek 21 Znalost problematiky úrokových sazeb – generace Z.....	58
Obrázek 22 Znalost problematiky úrokových sazeb a inflace – generace Z	59
Obrázek 23 Znalost problematiky výběru úvěru – generace Z.....	59
Obrázek 24 Nekalé praktiky – nabídka investice – generace Z.....	60
Obrázek 25 Nekalé praktiky – podvodný telefonát – generace Z.....	61
Obrázek 26 Nekalé praktiky – čtení smlouvy – generace Z	61
Obrázek 27 Nekalé praktiky – nátlak – generace Z.....	62
Obrázek 28 Nekalé praktiky – nevýhodný úvěr – generace Z.....	63
Obrázek 29 Nekalé praktiky – riskantní investice – generace Z	63
Obrázek 30 Sebehodnocení ohledně finanční gramotnosti – generace Z, Y a X	67
Obrázek 31 Struktura úspor podle generací – generace Z, Y a X	67
Obrázek 32 Velikost finančních rezerv – generace Z, Y a X	68
Obrázek 33 Porozumění teoretickým pojmům – generace Z, Y a X.....	69
Obrázek 34 Úroveň gramotnosti podle pohlaví – generace Z	72

Obrázek 35 Úroveň gramotnosti podle vzdělání – generace Z	73
Obrázek 36 Tvorba finančních rezerv podle čistých příjmů – generace Z	75
Obrázek 37 Úroveň gramotnosti podle úrovně sebevědomí finanční gramotnosti – generace Z	77
Obrázek 38 Úroveň gramotnosti podle generačních kohort	78

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 Úroková sazba ve vztahu k časovému období.....	21
Tabulka 2 Rozdělení generací podle věku.....	35
Tabulka 3 Generace Z podle pohlaví.....	43
Tabulka 4 Generace Z podle věku.....	44
Tabulka 5 Bodové ohodnocení výsledků finanční gramotnosti – generace Z.....	64
Tabulka 6 Počet správně zodpovězených otázek ze čtvrté oblasti – generace Z.....	65
Tabulka 7 Úrovně finanční gramotnosti – generace Z.....	66
Tabulka 8 Úrovně finanční gramotnosti podle procentuálního podílu – generace Z, Y a X	70
Tabulka 9 Deskriptivní statistika – generace Z, Y a X.....	70
Tabulka 10 Empirické a teoretické hodnoty úrovně finanční gramotnosti v závislosti na pohlaví.....	71
Tabulka 11 Empirické a teoretické hodnoty úrovně finanční gramotnosti v závislosti na vzdělání.....	72
Tabulka 12 Empirické a teoretické hodnoty tvorby finančních rezerv v závislosti na čistém příjmu.....	74
Tabulka 13 Empirické a teoretické hodnoty úrovně sebevědomí finanční gramotnosti v závislosti na skutečné úrovni finanční gramotnosti.....	76
Tabulka 14 Empirické a teoretické hodnoty finanční gramotnosti v závislosti na generační kohortě.....	77

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

ČNB Česká národní banka

ČR Česká republika

ČSOB Československá obchodní banka

ČSÚ Český statistický úřad

DSTI Debt Service to Income

DTI Debt to Income

ETF Exchange Traded Fund

Kč Koruna česká

LTI Loan to Income

LTV Loan to Value

P. a. Per annum

P. d. Per diem

P. m. Per mensem

P. q. Per quartale

P. s. Per semestre

RPSN Roční procentní sazba nákladů

SŠ Střední škola

VŠ Vysoká škola

ZŠ Základní škola

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha I: DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ – Finanční gramotnost

PŘÍLOHA I: DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ – FINANČNÍ GRAMOTNOST

Dobrý den,

jmenuji se Veronika Kristenová, jsem studentka třetího ročníku Fakulty managementu a ekonomiky obor Finance a finanční technologie.

Ráda bych vás požádala o vyplnění dotazníku k mé bakalářské práci, který je zaměřený na finanční gramotnost v České republice. Hledám respondenty ve věku 16–60 let. Vaše upřímné a autentické odpovědi jsou pro mě velmi cenné. Prosím, abyste informace nevyhledávali, a odpovídali podle svého vlastního názoru, odpovědi jsou anonymní.

Předem děkuji za vyplnění a ochotu.

1. Jaké je vaše pohlaví?

- a) Muž
- b) Žena

2. Kolik je vám let?

3. V jakém státě žijete?

- a) Česká republika
- b) Slovensko
- c) Ostatní

4. Jaké je vaše nejvyšší ukončené vzdělání?

- a) Bez vzdělání
- b) Základní vzdělání
- c) Středoškolské vzdělání bez maturity
- d) Středoškolské vzdělání s maturitou
- e) Vysokoškolské vzdělání – bakalářské
- f) Vysokoškolské vzdělání – magisterské
- g) Vysokoškolské vzdělání – doktorské nebo vyšší
- h) Jiné

5. Máte ekonomické vzdělání nebo odborné kompetence z praxe? (možnost více odpovědí)

- a) Ano, mám vzdělání ekonomického směru
- b) Studuji v ekonomickém směru
- c) Ano, mám odborné kompetence z praxe
- d) Ne, nemám ekonomické vzdělání ani odborné zkušenosti v praxi

6. Jaký je váš hlavní příjem?

- a) Hlavní pracovní poměr
- b) DPP nebo DPČ
- c) Podnikatelská činnost
- d) Investování
- e) Kapesné od rodičů
- f) Stipendium
- g) Jiný příjem

7. Jaký je váš čistý měsíční příjem?

- a) Méně než 10 000 Kč
- b) 10 001 až 20 000 Kč
- c) 20 001 až 30 000 Kč
- d) 30 001 až 50 000 Kč
- e) 50 001 až 80 000 Kč
- f) Více než 80 000 Kč
- g) Nechci uvádět

8. Považujete se za finančně gramotného člověka?

- a) Rozhodně ano
- b) Spíše ano
- c) Nevím
- d) Spíše ne
- e) Rozhodně ne

9. Jakou máte strukturu vašich úspor? Vyberte všechny možnosti.

- a) Hotovost
- b) Běžný účet v bance
- c) Spořicí účet
- d) Termínovaný vklad
- e) Investiční a podílové fondy
- f) Stavební spoření
- g) Penzijní spoření
- h) Životní pojištění
- i) Akcie a dluhopisy
- j) Kryptoaktiva
- k) Nemám úspory
- l) Jinou

10. Když přijdete o vaše příjmy, jak dlouho byste byli schopni pokrýt všechny vaše povinné náklady?

- a) Méně než týden
- b) Do 1 měsíce
- c) Do 2 měsíců
- d) Do 3 měsíců
- e) Do 6 měsíců
- f) Více než 6 měsíců

11. Rozhodujete sami o vašich financích?

- a) Rozhodně ano
- b) Spíše ano
- c) Nevím
- d) Spíše ne
- e) Rozhodně ne

12. Stává se vám často, že nemáte dostatek finančních prostředků na zaplacení splátky nebo pravidelné platby?

- a) Rozhodně ano
- b) Spíše ano
- c) Nevím
- d) Spíše ne
- e) Rozhodně ne

13. Co znamená pojem úroková sazba?
- a) Poplatek za vedení běžného účtu
 - b) Zisk z investic
 - c) **Částka, kterou platíte za půjčení finančních prostředků**
 - d) Daň z příjmu fyzických osob
14. Co znamená pojem inflace?
- a) **Nárůst cenové hladiny zboží a služeb**
 - b) Snížení úrokové míry
 - c) Zvýšení životní úrovně
 - d) Pokles nezaměstnanosti
15. Co znamená pojem RPSN?
- a) Roční peněžní sazba nákladů
 - b) Relevantní pojištění skrytých nákladů
 - c) Rizikové procento skutečné návratnosti
 - d) **Roční procentní sazba nákladů**
16. Co znamená pojem anuita?
- a) Nekonstantní platba
 - b) **Pravidelná splátka úvěru, složená z úmoru a úroku**
 - c) Platba, která není závislá na úrokové míře
 - d) Výhodný rychlý úvěr
17. Jaký je rozdíl mezi kreditní a debetní kartou?
- a) Debetní karta je odborný název označující kreditní kartu.
 - b) U kreditní karty využíváme vlastní finanční prostředky a u debetní karty využíváme prostředky banky.
 - c) Kreditní karta slouží pouze k výběru z bankomatu a s debetní kartou nelze vybírat z bankomatu.
 - d) **U debetní karty využíváme zůstatek na běžném účtu a u kreditní karty využíváme půjčené prostředky banky.**
18. Co znamená pojem peer to peer půjčky?
- a) Půjčování od banky za vyšší poplatky
 - b) Půjčování od jiných subjektů na pobočkách bank
 - c) Půjčování od bank bez poplatků
 - d) **Půjčování od jiných subjektů bez zapojení banky jako prostředníka**
19. Co znamená pojem crowdfunding?
- a) Financování známých firem
 - b) **Financování projektu velkým počtem lidí s menším obnosem finančních prostředků**
 - c) Ochrana před finanční ztrátou
 - d) Finanční příspěvek pro získání podílu v určité firmě
20. Jaký je rozdíl mezi úrazovým a životním pojištěním?
- a) Úrazové pojištění platí jen v zahraničí a životní pojištění platí jen v České republice.
 - b) **Úrazové pojištění kryje rizika související s úrazem a jeho následky. Životní pojištění chrání nečekané životní situace, např. nemoc, úraz, invaliditu nebo smrt.**
 - c) Úrazové pojištění kryje rizika související s nemocí a životní pojištění chrání rizika životních situací např. invaliditu nebo smrt.
 - d) Úrazové pojištění je pouze pro děti a životní pojištění je pro všechny.

21. Jaký je rozdíl mezi spořením a investováním?

- a) Spoření je určené pro retailové zákazníky, investování je dostupné pouze pro firmy.
- b) U spoření je vyšší nezaručený výnos než u investování.
- c) **Spoření přináší nižší riziko a výnos, zatímco investování zpravidla má vyšší riziko a výnos.**
- d) Investování je odborný název označující spoření.

22. Jaké jsou výhody diverzifikace investic?

- a) Vložení finančních prostředků na jedno místo
- b) Zvýšení rizika
- c) Zaručuje garantovaný vyšší zisk
- d) **Strategické rozložení finančních prostředků mezi více investic**

23. Na spořicí účet máte uloženo 10 000 Kč, která úroková sazba je nejvýhodnější?

- a) 5 % p. a.
- b) **5 % p. m.**
- c) 5 % p. q.
- d) U všech dostaneme stejně

24. Na bankovním účtu máte 1000 Kč s úrokovou sazbou 2 % p. a. a roční inflací 6 %. Koupíte za stejnou hodnotu za rok více než dnes? Při nezměněných jiných podmínkách.

- a) Rozhodně ano
- b) Spíše ano
- c) Nevím
- d) Spíše ne
- e) **Rozhodně ne**

25. Máte možnosti úvěru s rozdílnou úrokovou sazbou a počtem let. Za který z uvedených úvěrů zaplatíte celkově menší částku?

- a) Úvěr na 200 000 Kč, 5 let, úroková sazba 5 % ročně
- b) **Úvěr na 200 000 Kč, 2 roky, úroková sazba 6 % ročně**
- c) Zaplatíte na obou úvěrech stejně
- d) Nevím

26. Na bankovním účtu máte 300 000 Kč a našli jste dlouhodobou investici s roční úrokovou sazbou 40 %. V inzerátu neznámé společnosti je napsáno, že je investice bezriziková a k finančním prostředkům máte kdykoli přístup. Využili byste investici?

- a) Rozhodně ano
- b) Spíše ano
- c) Nevím
- d) Spíše ne
- e) **Rozhodně ne**

27. Volá Vám pracovník z banky a zná všechny Vaše osobní údaje. Poskytnete mu přihlašovací informace do internetového bankovníctví?

- a) Rozhodně ano
- b) Spíše ano
- c) Nevím
- d) Spíše ne
- e) **Rozhodně ne**

28. Máte podepsat smlouvu o úvěru. Finanční poradce vám vše vysvětlil, ale smlouva je napsaná odborným jazykem a malým písmem. Přečtete si smlouvu řádně, i když vám poradce vše vysvětlil?
- a) **Rozhodně ano**
 - b) Spíše ano
 - c) Nevím
 - d) Spíše ne
 - e) Rozhodně ne
29. Dnes vám byla sdělena nabídka od investora, který vás tlačí do rozhodnutí, neboť se prý jedná o návrh, který už zítra nebude aktuální. Je nabídka adekvátní?
- a) Rozhodně ano
 - b) Spíše ano
 - c) Nevím
 - d) Spíše ne
 - e) **Rozhodně ne**
30. Nemáte dostatek finančních prostředků, ale potřebujete koupit pračku v hodnotě 20 000 Kč. Pokud využijete úvěr od nebankovní společnosti, pak za pračku zaplatíte o 40 % navíc. Využijete tuto nabídku?
- a) Rozhodně ano
 - b) Spíše ano
 - c) Nevím
 - d) Spíše ne
 - e) **Rozhodně ne**
31. Máte možnost investovat 500 000 Kč po dobu 3 let, ale částka k investování představuje všechny vaše finanční prostředky. Využili byste danou investici?
- a) Rozhodně ano
 - b) Spíše ano
 - c) Nevím
 - d) Spíše ne
 - e) **Rozhodně ne**