

# KORUNKA KE KORUNCE

„SVOJE PENÍZE MÁM RÁDA NA OČÍCH – ZAVĚŠENÉ VE SKŘÍNI A ZASTRČENÉ V BOTNÍKU,“ PROHLAŠOVALA CARRIE V SERIÁLU SEX VE MĚSTĚ. A DO ČEHO INVESTUJETE VY? FINANČNÍ GRAMOTNOST BOHUŽEL ČASTO ZÍSKÁVÁME METODOU POKUS-OMYL. A TA MŮŽE DOST BOLET. JAK SE O SVĚ ÚSPORY DOBRĚ STARAT, ZJIŠŤOVALA ADÉLA SKŘIVÁNKOVÁ.

**O**d šestnácti jsem pracovala za barem, s jehož majitelem jsme se stali postupně přátelé. Byl sice o dost starší, ale chodil s mojí spolužačkou a nejednou mě tahal z mých pubertálních průšvihů. Když mi bylo čerstvých osmnáct, vzal mě na kafe a povídá: „Už jsi dospělá, myslím, že by ses měla začít starat o své finance. Nemůžeš přece čekat, že něco dostaneš od rodičů.“ To jsem ani nečekala, veškeré peníze, co jsem měla, byly vydřené po brigádách. Na druhém kafi už vytáhl jakési papíry a začal mi vysvětlovat výhody životního pojištění. Vypadalo to lákavě. Každý měsíc si spořit malou částku a za několik desítek let mít našetřeno na vilu v Karibiku. Alespoň to jsem si nechala nakukat. Když na to vzpomínám, mám chuť vrátit své vysokoškolské diplomy. Jak jsem mohla být tak pitomá?

**NEBUDU VÁS NAPÍNAT, POŘÁDNĚ JSEM SE SPÁLILA.** Několik let (!) jsem platila měsíčně pár stovek, ale když se dá korunka ke korunce... Byla to pak už pořádná suma, zvláště pro studentku. Jednoho dne mi to nedalo a šla jsem se zeptat do pojišťovny. Paní za přepážkou na moji smlouvu vytřeštila oči, soucitně se na mě podívala a řekla, že něco tak strašného ještě nikdy neviděla. Smlouvu jsme okamžitě zrušily, samozřejmě za poplatek. A můj „kamarád“? O něm jsem už v životě neslyšela. Slehla se po něm zem.

Zpětně jsem za toto drsné poučení ráda. Každou smlouvu si dobře pročtu a co nevím, na to se zeptám. A čemu nerozumím, to neuzavírám. Finanční gramotnost je něco, co bychom se měli učit celý život. Na následujících stranách přinášíme rozhovory s ženami, které klienty nebalamutí a umí jim dobře poradit. Sice se říká „prachy budou, my nebudem“, ale o svoje peníze bychom se měli starat, dokud tu jsme.

# POCTIVÉ PODNIKÁNÍ JE DŘINA, NERVY A STRES

Označení „podnikatel“ má u nás stále hořkou pachůf. „Je to pozůstatek z devadesátých let v kombinaci s negativními kauzami ze současnosti,“ říká byznys mentorka Margareta Křížová, která lidem radí, jak rozjet podnikání, uspět na trhu a hlavně poznat, že jejich nápad není hloupost, ale zlatý důl.

**Z**ivnostníci a podnikatelé momentálně nezažívají dobré časy. Jak současnou situaci ustát?

V podnikání je důležité být realistou. To platí na začátku i v průběhu. Dalším předpokladem je flexibilita. Tudíž živnostníci i podnikatelé se musí v současné době reálně podívat na své podnikání, zvážit, do jaké míry se změnilo odvětví a jak se změnila kupní síla zákazníků v jejich oboru. Mnoho podnikatelů financovalo ztráty ze svých rezerv. Je potřeba se ptát, kdy a zda vůbec se dá předpokládat návrat do ziskovosti a zvážit, jak dlouho je rozumné ztráty financovat ze svého. Je potřeba se zamyslet nad tím, jestli vydržet a nebo „zavřít krám“ a pustit se do něčeho jiného. Je to bolestivé, ale z dlouhodobého pohledu to může být byznysově i finančně únosnější řešení.

**Je vůbec vhodný čas na podnikání?**

Záleží na situaci každého z nás, na chuti pustit se do nových věcí a na tom, o jakém oboru uvažujeme. Dále na tom, zda se chceme do podnikání pustit na plno, nebo to na začátku vyzkoušet jako tzv. side-hustle neboli „vedlejšák“. Dneska řada lidí uvažuje o tom, co dál a podnikání je jedna z cest. Pandemie mnohým změnila pracovní život a možná, že právě to je impulsem k tomu, najít odvalu a udělat radikální řez, ke kterému jsme se chystali už dlouhou dobu, ale až teď jsme k tomu tak trochu donuceni okolnostmi. A to může být právě ta nejlepší doba, kdy to zkusit.

**Podnikatel má u nás stále nelichotivou nálepku. Čím to je? Jak se toho zbavit?**

Částečně se jedná stále o pozůstatek z devadesátých let v kombinaci s negativními kauzami některých dnešních podnikatelů. Ne každý si uvědomuje, že malý a střední podnikatel, natož živnostník, nemá s těmito „velkopodnikateli“ nic společného a nefunguje tímto podivným způsobem. Pro lidi, kteří nikdy vlastní byznys neměli, je tak podnikatel ten, který jezdí v dra-

hých autech, vlastní vily a jachty, protože si „jen tak podniká“. Nutno říct, že opak je pravdou, za poctivým byznysem je dřina, nervy a stres, je to jízda nahoru a dolů a peníze jsou ve většině případů tvrdě vydřené.

**V čem dělají lidé nejčastější chybu, když se snaží rozjet svůj byznys?**

Čekají, až bude vše perfektní. Případně pipalají produkt nebo službu do neuvěřitelných detailů, ale zapomenou se podívat na trh, jaká bude poptávka, kdo je zákazník, proč by si měl zrovna tento produkt nebo službu koupit. Lidé rozjedou podnikání na základě svých předpokladů, aniž by si je otestovali. A v momentě, kdy mají vše nastaveno, utratili už peníze za web, zásoby, marketingové kampaně, ukáže se, že všechno je tak trochu jinak. Říká se tomu lean startup neboli opatrný rozjezd.

**Co by si tedy měli ujasnit?**

Kromě základních věcí, které už jsem zmiňovala, jako v jaké kondici se nachází odvětví, poptávka a konkurence, je ještě pár dalších důležitých věcí. Patří k nim osobní finance - je potřeba vědět, jaké mám já nebo moje rodina měsíční životní náklady, na jak dlouho mám finanční rezervu, do jak velkého rizika jsme já i celá rodina ochotni jít. Jaké jisté příjmy máme na dobu alespoň jednoho roku. Je potřeba se podívat reálně na svou psychickou odolnost, protože v podnikání a nejen na začátku zažijeme perné chvíle, včetně odmítnutí, a ne každý je na to vnitřně připraven.

**Jak najít investora?**

Otázka by mohla také znít, kdy a proč hledat investora. Ne každý potřebuje investora a ne každý podnikatel je na investora připraven. Investoři mají rádi byznysové projekty s růstovým potenciálem, ve většině případů preferují technologické firmy. Ale když už se rozhodnete investora hledat, je třeba připravit prezentaci, kde stručně popíšete svůj projekt, typ zákazníka, byznysmodel neboli jak na tom vyděláte, kudy půjdete na trhu (go-

„Lidé často vymýšlí různé mise a vize a tak trochu si na podnikání hrají. Prostě běžte a zkuste prodat to, co jste vymysleli. Nic víc, nic méně.“

MARGARETA  
KŘÍŽOVÁ (56)

Byznys mentorka a M&A (prodej a nákup firem) poradkyně. Více než pětadvacet let radí firmám a živnostníkům s podnikáním. Pomáhá zakladatelům start-upů najít investora, majitelům firem radí při prodeji či nákupu společností, angažuje se v podnikatelských inkubátorech a akcelérátorech, je porotkyní podnikatelských soutěží. Napsala knihu Z deníku investorky (2018). Moderovala pořad Podnikání od A do Zet na Rádiu Zet a pořad Máme na to v České televizi. Pravidelně pořádá workshopy pro veřejnost, vystupuje na konferencích a píše blog o podnikání. Více na [margaretakrizova.com](http://margaretakrizova.com)

-to-market strategie), kolik peněz potřebujete a za co je utratíte. Pak je potřeba se podívat, jaký investor by byl pro váš projekt vhodný: zda hledáte jednotlivce - angel investora, nebo investiční fond, zde záleží na tom, kolik peněz potřebujete. Podívejte se, kdo investuje do projektů ve vašem oboru, což poznáte z investičního portfolia, přečtete si články v byznysových časopisech a na serverech (např. Forbes, CzechCrunch, Tyinternety apod.) A pak pošlete email a požádejte o schůzku.

**Říkáte, že z podnikání bychom neměli dělat vědu. V jakém slova smyslu?**

Podnikání spočívá v tom, že máte něco, co si někdo jiný je ochoten koupit. Jestli prodáváte boty nebo mikročipy je v základu celkem jedno. Musíte vědět, komu prodáte a proč si to někdo koupí. Obzvlášť na začátku podnikání mám někdy pocit, že lidi vymýšlí různé mise a vize a tak trochu si na podnikání hrají. Prostě běžte a zkuste prodat to, co jste vymysleli. Nic víc, nic méně.

**Čím se odlišují úspěšní podnikatelé od těch neúspěšných?**

Každý definuje úspěch jinak, někdo je spokojený živnostník a jiný touží po miliardách na účtu. Já osobně rozdělují podnikatele na ty, se kterými je radost spolupracovat, a na ty, kterým se zdaleka vyhýbám.

**Co je tajemství úspěchu?**

Teď jste mě dostala, kdybych to tajemství znala, už bych si ho nechala patentovat. Úspěch je vědět, co od života chci, co je pro mě důležité a co ne, mít kolem sebe lidi, s kterými je mi fajn, a žít, nejen přežívat. Protože, znáte to - jaký si to uděláš, takový to máš. ■



## HLOUPOST, NEBO ZLATÝ DŮL?

Jak poznat, že můj nápad není marný a zbytečně se kvůli němu nezadlužím?

„Na začátku podnikání, kdy nikdo neví, jestli našel zlatý důl, nebo bude muset vymyslet něco jiného, bych si půjčovala peníze jen velmi opatrně,“ radí Margareta Křížová. Zamyslete se nad těmito pár body, a pokud budete odpovídat upřímně, budete znát odpověď:

- Jaký problém řeším a jak?
- Kdo je můj zákazník?
- Je můj cílový trh dost velký s dostatečnou poptávkou?
- Jaká je konkurence a moje konkurenční výhoda?
- Jak budu měřit úspěch (tržby, povědomí, podíl na trhu...)?
- Kritické faktory úspěchu/neúspěchu (vstupní bariéry,

- legislativa, certifikace...)
- Mám na to sílu, energii, čas a mentální odolnost?
- Mám zdroj příjmů, než se můj byznys rozjede a jak dlouho přežiju?
- Co se musí stát, aby se můj byznys rozjel a je to reálné?
- Co se naopak nesmí stát, když rozjídím byznys, a je reálné, že se to nestane?

# FINANČNÍ PODVOVNÍK HRAJE NA CITY

„Češi neumí hospodařit se svými penězi,“ říká lektorka finančního vzdělávání s pětadvacetiletou praxí Veronika Kalátová a vysvětluje, jak bychom se měli starat o své finance, proč nekupovat dárky na dluh a podle čeho rozeznat profesionálního finančního poradce od podvodníka.

**U**plynulý rok pro mnoho lidí znamenal finanční krizi. Jak máme dnes k penězům přistupovat?

Myslím, že lidé si hlavně uvědomili, že pomoc státu nestačí. Stát se o nás nepostarává, už nežijeme v komunismu. Poprvé po třiceti letech zažíváme finančně kritické období. Pochopili jsme, že s penězi neumíme hospodařit. Statistiky finanční gramotnosti ukazují, že v době covidu se to ještě zhoršilo. Když Češi přemýšlejí, jak hospodařit, tak nemyslí na období tísně. A jakmile na něj dojde, obvykle říkají: „Kdo mi pomůže?“ První „na ráně“ bývají partneři, ve stáří případně děti. A když nemají nikoho takového, čekají pomoc od státu, protože panuje přesvědčení „já nejsem zodpovědný za to, že se mám špatně!“ Přitom za svoje peníze jsme vždy zodpovědní jen my sami.

**Opravdu? Loňskou situaci nikdo nemohl čekat.**

Řeknu to takhle – taková sociální podpora, jakou jsme měli u nás, není v kapitalistických zemích obvyklá v takovém rozsahu. Když se podíváme na Ameriku, také je to semlelo – měli obrovské ztráty na životech a až 15 % nezaměstna-

ných. Takové procento nezaměstnanosti si tady vůbec neumíme představit. Když pak v Americe covidová vlna přešla, díky svému kapitalistickému myšlení neuvěřitelně rychle nastartovali ekonomiku a dnes už normálně fungují. Kapitalismus generuje úplně jiné životní postoje. Nerada ale porovnávám s jinými zeměmi. Jsme v Česku, máme nějakou historii, a ta má dopad na to, že spoléháme na druhé více než sami na sebe.

**Co jsme se během covidu o financích naučili?**

Zejména, že je potřeba dělat rezervy, a to mnohem vyšší, než jsme si mysleli. Dříve se říkalo, že bychom měli mít rezervu minimálně na tři měsíce života. Dneska vidíme, že tři měsíce nestačí, je nutné mít rezervy na šest měsíců až rok. Protože i když stát má snahu nám pomoci, nepokryje úplně všechno. A to platí i v případě invalidního a starobního důchodu či mateřské dovolené.

**Jak si tedy správně šetřit?**

Dříve jsme byli zvyklí na hrníčkovou metodu. Byl hrníček, do kterého jsme si odkládali hotovost na bydlení, na dovolenou, na nové auto. Hrníčky později nahradily obálky.

V době, kdy dostáváme peníze elektronicky, o nich najednou ztrácíme přehled. Leží nám na účtě a nesaháme na ně, dokud je nevybereme. Díky platebním kartám k nim máme navíc velmi snadný přístup, a hospodaření je tak daleko složitější. S pomocí dobrého finančního poradce bychom si měli peníze rozdělit ne do obálek, ale na separátní účty, na které budeme odlévat krátkodobé, střednědobé a dlouhodobé rezervy. Na našem hlavním účtě bychom si měli nechat jen peníze nutné pro život, tedy na nájem, jídlo, pojistky.

### **Jak správně nastavit rodinný rozpočet, abychom neměli problém vyjít?**

Problém je už v tom, že spousta lidí ani neví, jak jejich rodinný rozpočet vypadá. Proto doporučuji si alespoň tři měsíce veškeré výdaje psát. Buď „postaru“ na papír nebo do excelové tabulky, případně využít některou z aplikací, jako je eUcty.cz, Wallet, Spendee a podobně. Aplikace jdou většinou spárovat s bankovním účtem, takže zahrnují i transakce platební kartou. A když to takto uvidíme černé na bílém, možná budeme překvapení, za co utrácíme. Samozřejmě každý z nás má nějaké fixní náklady, přes něž nemůže jít, ale na některých věcech se dá značně ušetřit.

Například na jídle, kosmetice a oblečení, na nákupech, do kterých nás dotlačí naše děti, a podobně.

### **Pokud i přesto nemůžu vyjít, jak se vyhnout dluhům?**

Jestliže než se rozhodnete, že je nutné si půjčit, zkuste se zamyslet, kde můžete ještě ušetřit, jak minimalizovat náklady, případně jestli můžete něco prodat. Na internetu je dnes spousta příležitostí, kde věci nabízet. Sama mám pravidlo: jedna věc do bytu, jedna z bytu. A učím to i svoji dceru. Nejčastěji nám ve zbavování se věcí brání emoční pouto, které k dané věci máme. Pokud se má tedy dcera zbavit nějaké hračky, tak si s ní uděláme třeba vzpomínkové video nebo fotku a společně se s ní rozloučíme. Opět, kvůli naší historii máme pocit, že musíme věci hromadit, držet si majetek. Ale tím se paradoxně stáváme chudými.

### **A když už si opravdu musím půjčit? Jak snížit riziko?**

Ze všeho nejdříve bychom si měli dobře rozmyslet, na co si půjčujeme a zda je to nutné. Říká se, že jsou dobré dluhy a špatné dluhy. Mezi dobré patří ty, kde se nám hodnota peněz navyšuje, například u hypotéky při nákupu nemovitostí. Za špatný dluh považujeme půjčku třeba na nový telefon nebo na vánoční dárky. Pokud uznám, že krátkodobou půjčku opravdu potřebuji, finanční poradci a bankéři mi nabídnou tzv. rychlou rezervu, nejčastěji v podobě kontokorentu a kreditních karet. Člověk si ale musí být jistý, že půjčenou částku bude schopný splatit v termínu, protože jinak ho to kvůli vysokým úrokům vyjde velmi drah.

„Než se rozhodnete si půjčit, zamyslete se, kde můžete ještě ušetřit, jak minimalizovat náklady, co můžete prodat. Sama mám pravidlo: jedna věc do bytu, jedna z bytu.“

Pokud vím, že se mi částku na kreditní kartě nepodaří včas splatit, pak rozhodně nečekám na upomínku a okamžitě bych měla jít do banky nebo za finančním poradcem zkontrolovat další postup. Mohu si zřídit například spotřebitelský úvěr, který je méně bolestivý a tolik nezatíží rodinný rozpočet. Možnosti, jak danou situaci vyřešit, jsou vždycky, ale musíme jednat zavčas a nebyť leniví. Doporučuji si nechat udělat několik nabídek od různých bankéřů a finančních poradců, číst poznámky pod čarou pod lupou a zvýrazňovačem si podtrhnout všechny poplatky, sankce a podobně.

### **Finanční poradci bohužel nemají příliš dobrou pověst. Jak poznat profesionála od podvodníka?**

Sebeobrana je v tomto případě poměrně jednoduchá. Za prvé, profesionál vždy nejdříve udělá analýzu klientských potřeb, než předloží jakoukoliv nabídku. Mimochodem, to je jeho zákonná povinnost. Nabídku by pak měl klientovi vysvětlit srozumitelně. Ideální je si celý rozhovor se souhlasem poradce nahrát (povolení musí zaznít na nahrávce). Hlava toho příliš neunese a doma si nevzpomeneme na všechny podmínky či poplatky. Základem je také si pořádně číst

smlouvu, minimálně to, co se nám ukládá jako naše povinnosti, a sazebník.

### **Jaké figle tedy používají podvodníci?**

Finanční poradce rozdělují do čtyř skupin. Na „amatéry“, kteří se vám snaží pomoci, ale mnohdy ani neví, že něco dělají špatně. Další skupině říkám „věštcí“, ti se vás snaží odhadnout. Může to být například kamarád nebo příbuzný, jenž si myslí, že vás zná a neudělá vám detailní analýzu klientských potřeb. Lidé se nejvíce obávají tzv. „šmejdlů“, kteří se velmi často snaží zalíbit a zneužívají emoce klienta větami typu „prezident to má taky“, případně vyhrožuje „to byste přeci svým vnoučatům neudělali“. A konečně „profesionální finanční poradce“, který by se takto nikdy nezachoval, protože svou nabídku staví vždy na faktech. ■



## **VERONIKA KALÁTOVÁ (45)**

Konzultantka a lektorka finančního vzdělávání. Proškolila více než 1200 finančních poradců a bankéřů. Pomáhá klientům získat zdravé finanční návyky, znalosti a dovednosti. Působila i jako manažerka podpory prodeje a později řídila oddělení přímých kampaní. Během své praxe se naučila produktový i projektový management. Pořádá semináře a workshopy, vede přednášky finanční gramotnosti na školách. Napsala knihu Finanční zralost, klíč k finanční spokojenosti (2021). Více na [financnizralost.cz](http://financnizralost.cz)



# FINANČNÍ GRAMOTNOST DĚTI ODKOUKAJÍ DOMA

„Děti bychom měli vést k hospodaření s penězi od malička a nečekat, že se to naučí ve škole,“ říká výkonná ředitelka Asociace pro kapitálový trh České republiky Jana Brodani. Kapesné by podle ní měly děti dostávat vždy, jinak se s penězi nenaučí nakládat, ale ani si na ně počkat.

## Jaká je úroveň výuky finanční gramotnosti na českých školách?

Bohužel finanční gramotnost je velmi často takovou popelkou výuky. Samozřejmě by bylo nejlepší, kdyby se jí věnovalo více času, a učila se především v rámci matematiky. Místo příkladů ze zemědělství by se mohlo počítat kupříkladu to, jak se zmenšuje reálná hodnota peněz vlivem inflace, nebo kolik ve skutečnosti zaplatím za to, že si vypůjčím deset tisíc korun. Takovýto krok by velmi pomohl nejenom finanční gramotnosti, ale také pak praktičtějšímu vnímání matematiky. Kvalita výuky finanční gramotnosti momentálně závisí spíše na osvěcenosti ředitele školy nebo učitelů. Pozitivní ale je, že máme na výběr velké množství kurzů, lektorů a materiálů, které jsou přímo určeny pro školy a různé věkové kategorie. Rodiče by ale rozhodně neměli spoléhat na to, že se finanční gramotnosti děti na škole naučí.

## Jak vést děti k finanční zodpovědnosti doma?

Optimální je jít jim vlastním příkladem. Děti spíše ovlivní to, jak se chovají sami rodiče, než co se je snaží učit. Já toto často přirovnávám k ústní hygieně. Pokud děti vidí rodiče čistit si zuby pravidelně každý den, pak tento zvyk s vysokou pravděpodobností budou kopírovat. Pokud je uvidí si zuby čistit jenom sporadicky, nejspíš si tento zvyk samy neosvojí. A finanční chování děti odkoukají stejně jako hygienické, stravovací a jakékoliv další návyky rodičů.

## Od kolika let se s dětmi o financích bavít a jak?

Praktické je zapojovat je do finančního života od věku, kdy začínají chápat základní matematické koncepty. Prostě když se učí počítat. Často se setkávám s názorem, že by se financím měly začít věnovat až v pubertě, to už je však vcelku pozdě. Určitě se nejedná o to si s dětmi sednout a společně chvíle vyplňovat počítáním úroků, ale spíše je zapojovat do aktivit spojených s penězi. Ukazovat jim omezenost zdrojů tím, že mají nějaký obnos a musejí si vybrat, co a kdy si za něj koupí, nechat menší děti podat paní prodavačce peníze a obdržet nazpátky drobné, nebo jim na dovolené dát konkrétní sumu k útratě a umožnit jim vybrat si, zda si koupí zmrzlinu nebo nějakou drobnou hračku. Možných aktivit

## JANA BRODANI (38)

Absolvovala Fakultu mezinárodních vztahů VŠE, Právnickou fakultu Univerzity Karlovy, právnické studium LL.M. na University of London a postgraduální program na Francouzsko-českém institutu řízení (IFTG). Je doktorandkou na Katedře financí Fakulty financí a účetnictví VŠE. Od roku 2009 je výkonnou ředitelkou Asociace pro kapitálový trh České republiky. Zasedá v představenstvu mezinárodní asociace EFAMA (Evropská asociace pro správu fondů a aktiv), kde reprezentuje Českou republiku. Od roku 2017 řídí činnost CFA Society Czech Republic (sdružení investičních profesionálů). Pravidelně přednáší na domácích i zahraničních konferencích a publikuje v odborných publikacích. Dlouhodobě se věnuje tématům zajištění na stáří a otázkám zastoupení žen a ženských otázek ve finančním sektoru. Mezi její hobby patří studium cizích jazyků, jóga, cestování, ale především čas strávený s roční dcerou Alex.

je hodně, základ je děti zapojit do činností souvisejících s penězi.

## Jak jim jít správně příkladem?

Nenakupovat impulzivně, dělat si nákupní seznamy a těch se držet, včas a řádně plnit své závazky jako je splácení hypotéky, odkládat si peníze bokem na horší časy a obecně myslet dál než za horizont jednoho roku. Děti totiž vnímají, zda rodiče o penězích přemýšlejí, jestli si na dovolenou šetří, nebo

si na ni půjčí. Velmi důležité je, aby děti viděly u rodičů, že rozlišují mezi tím, co je potřeba, a tím, co není nezbytné. A také, že si spoří a odkládají si nějakou alespoň malou částku na horší časy.

## Měly by děti dostávat kapesné?

Určitě. Bez vlastních peněz se těžko naučí s nimi nakládat. Ty menší by měly dostávat jenom nějakou symbolickou sumu. Tím, že kapesné obdrží vždy v konkrétním termínu a nikoliv na vyžádání, se u nich navíc buduje i trpělivost. O to, za co kapesné utratí, si děti mají vždy rozhodovat samostatně. Jeho výše by proto měla odpovídat jejich věku a potřebám. Ale rodiče by si vždy měli s dětmi promluvit

o tom, jak lze s kapesným naložit, a že pokud si chtějí něco většího koupit, tak si musejí z kapesného část ušetřit a podobně. Jako pokročilý koncept finančního vzdělávání jsem už ale viděla i to, že děti dostanou takové kapesné, aby z něj přispívali na některé společné věci, například z kapesného odkládají peníze na rodinnou dovolenou nebo na návštěvu ZOO.

## Jaký finanční produkt dětem pořídit?

Nejdůležitější je začít dětem odkládat peníze. Čím dříve, tím lépe. Ať na jejich studium, jako příspěvek na jejich první nemovitost, na svatbu, nebo jako peníze takzvané do začátku. Na kratší dobu několika let je možné jim založit třeba stavební spoření, nicméně na jakýkoliv delší horizont (kdy jim budu chtít dát peníze za pět let nebo později) jsou optimální investice, především pravidelné investování. Když už jsou děti větší, pak jim lze dát konkrétní peníze, ať si zkusí vybrat nějakou investici sami. Pokud třeba zainvestují do akcie, která jim nese dividendu, pak hezky vnímají v praxi, jak můžou peníze pracovat.

## Pokud se sama necítím dostatečně finančně gramotná, kde se mohu přiučit?

Mezi tři důvěryhodné zdroje v češtině doporučuji web finančních asociací [financnivzdelavani.cz](http://financnivzdelavani.cz), web České národní banky [penizenauteku.cz](http://penizenauteku.cz) a web Ministerstva financí [financnigramotnost.mfcr.cz/cs/rodinne-finance](http://financnigramotnost.mfcr.cz/cs/rodinne-finance). Dají se zde nalézt návody jak sestavit rodinný rozpočet, jak investovat, spořit a podobně. Ze zahraničních zdrojů se mi velmi líbí série Secret Millionaire's Club, kde dává velmi praktické (nejenom) finanční rady pro děti investiční guru Warren Buffet. Kromě rad, jak by měly děti šetřit, také doporučuje naučit je rozlišovat mezi touhou a potřebou, cenou a hodnotou, a mluví také o důležitosti vzdělávání. Na tomto příkladu je vlastně velmi dobře vidět, že finanční svět se tolik neliší od jiných oblastí života, ať už se jedná o zdraví, kariéru, nebo rodinný život. A správně nastavené finance můžou přispět ke spokojenému životu. ■

„Děti vnímají, zda rodiče o penězích přemýšlejí, jestli si na dovolenou odkládají peníze bokem, nebo si na ni půjčí. Podle toho se naučí hospodařit.“