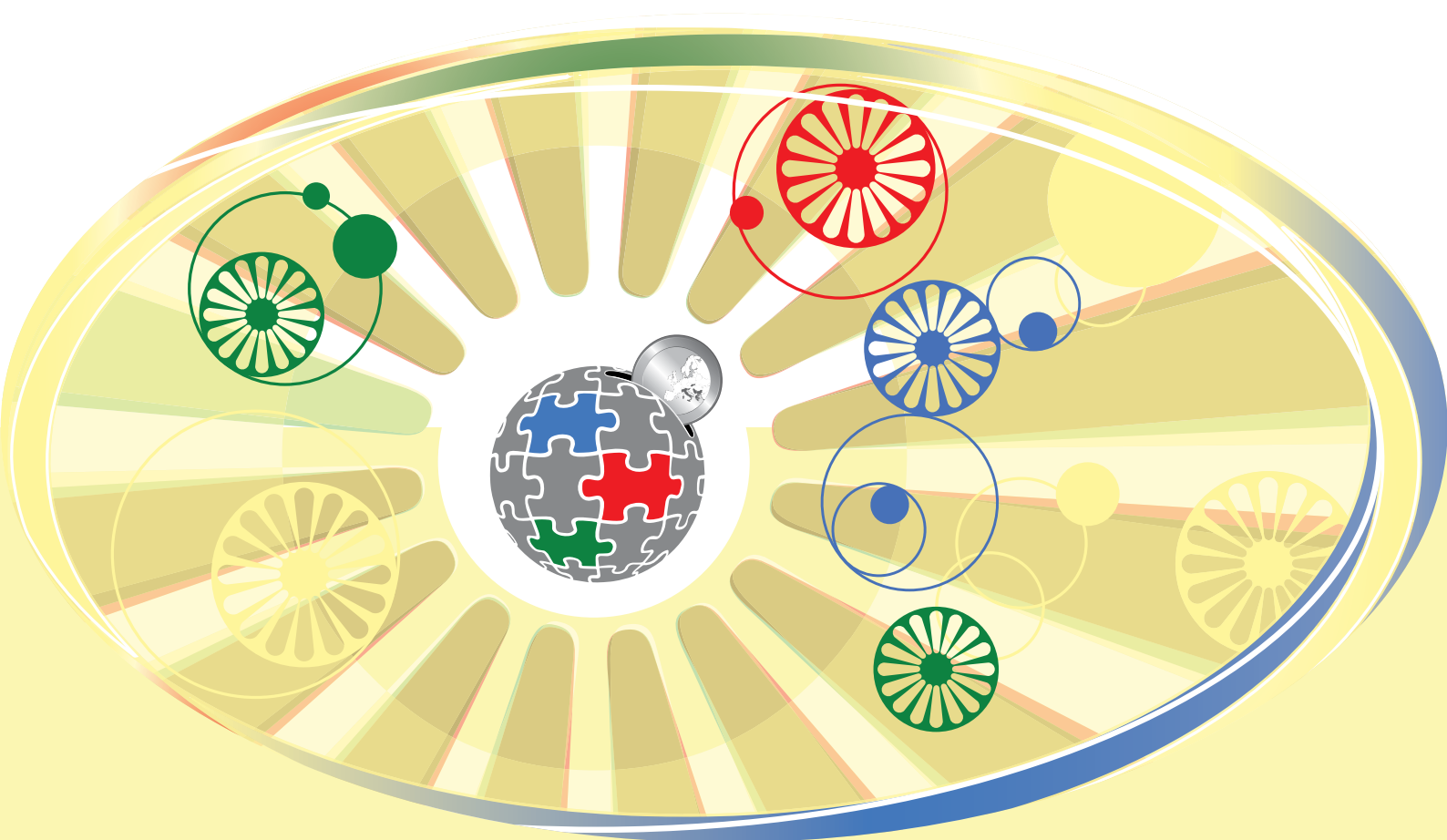




# MANUÁL TRÉNINGOVÉHO KURZU PROGRAMU FINANČNÁ GRAMOTNOSŤ RÓMOV S GUIDELINAMI PRE POUŽÍVANIE FINALLY TOOLBOX



## Identifikácia projektu

Projekt: Grundtvig Multilateral

Názov projektu: Finančná gramotnosť pre Rómov

Skratka: FINALLY

Projekt č.: 527860-LLP-1-2012-1-SI-GRUNDTVIG-GMP

Doba trvania projektu: 1. 11. 2012 - 31. 1. 2016

Koordinátor projektu: Vývojové a vzdelávacie centrum Novo mesto (RIC Novo mesto), Slovinsko

Partneri: The Development and Education Centre Novo mesto (Slovinsko), Faculty of Economics, University of Nis (Srbsko), Faculty of Health Sciences and Social Work, Trnava University (Slovensko), Codici Social research Agency (Taliansko), Health and Social Development Foundation (Bulharsko), Techniki Ekpaideftiki (Grécko), University of Piraeus, Research Center (Grécko), Action Synergy S.A. (Grécko)

## Informácie o manuály

Názov manuálu: Manuál tréningového kurzu programu Finančná gramotnosť Rómov s guidelineami pre používanie Finally Toolbox

Editor: Gabi Ogulin Počrvina

Autori:

Gabi Ogulin Počrvina – úvod

Ana Popović – modul 1

Jelena Stanković – modul 2

Srđan Marinković – modul 3

Danijela Stošić – modul 4

Národné špecifiká pre Modul 4 upravovali: Eva Nemčovská, Daniela Kállayová, Mária Garabášová, Marek Majdan, Martin Rusnák pre Slovensko

V kooperácii s projektovými partnermi: The Development and Education Centre Novo mesto (Slovinsko), Health and Social Development Foundation (Bulharsko), Faculty of Health Sciences and Social Work, Trnava University (Slovensko), Techniki Ekpedeftiki KEK SA (Grécko), Action Synergy S.A. (Grécko)

Publikoval: Development and Education Centre Novo mesto (RIC Novo mesto)

Riaditeľ inštitúcie: Marjeta Gašperič

Dizajn: Katja Keserič Markovič

Korektúra: Tina Kočevar Donkov

Preklad: Eva Nemčovská, Martin Rusnák, Daniela Kállayová, Marek Majdan, Kristína Grendová, Michal Rafajdus

Tlač: TISK ŠEPIC d.o.o.

Počet výtlačkov: 40

Rok publikácie: 2015

---

CIP - Kataložni zapis o publikaciji

Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

336:37.014.22(=214.58)(035)(0.034.2)

MANUÁL trénera pre Finančnú gramotnosť Rómov si guidelineami pre proužitie Finally toolboxu [Elektronski vir] / [autori Gabi Ogulin Počrvina ; editor Gabi Ogulin Počrvina ; národné špecifiká pre modul 4 upravovali Eva Nemčovská ... [et al.] ; preklad Eva Nemčovská ... et al.]. - El. knjiga. - Novo mesto : Development and Education Centre, 2015

Prevod dela: Trainer's manual for Financial literacy for the Roma with guidelines for Finally toolbox use

ISBN 978-961-6985-20-8 (pdf)

1. Ogulin Počrvina, Gabi

282000896

Tento projekt bol financovaný s podporou Európskej Komisie.

Táto publikácia (dokument) reprezentuje výlučne názor autora a Komisia nezodpovedá za akékoľvek použitie informácií obsiahnutých v tejto publikácii (dokumente).

# OBSAH

O projekte.....	5
Partneri projektu .....	6
ÚVOD: CIELE KURZU, CIEĽOVÁ SKUPINA, DIDAKTICKÉ PRINCÍPY .....	9
<b>MODUL 1: ROZPOČET DOMÁCNOSTI - PLÁNOVANIE VOPRED A ROZUMNÉ VÝDAJE .....</b>	<b>13</b>
Zhrnutie modulu 1.....	13
<i>PLÁN HODÍN MODULU 1 .....</i>	<i>13</i>
ÚVODNÉ SEDENIE.....	15
TÉMA 1. NÁŠ PRÍJEM .....	16
TÉMA 2. POTREBY VERZUS PRIANIA.....	19
TÉMA 3. AKO ROBIŤ ROZPOČET DOMÁCNOSTI A AKO SA VYHNÚŤ ROZPOČTOVÉMU SCHODKU .....	22
TÉMA 4. DÔLEŽITOSŤ DOBRÝCH VÝDAJOVÝCH NÁVYKOV .....	24
TÉMA 5. NÁKUPNÉ PRAKTIKY .....	26
TÉMA 6. KONTROLA VÝDAJOV .....	28
OTÁZKY PRE OVERENIE POCHOPENIA MODULU 1:.....	30
<b>MODULE 2: SAVING FOR THE FUTURE .....</b>	<b>31</b>
Zhrnutie modulu 2.....	31
<i>PLÁN HODÍN MODULU 2 .....</i>	<i>31</i>
TÉMA 1. NASTAVENIE CIEĽOV A ZÁKLADY SPORENIA .....	33
TÉMA 2. SPÔSOBY ŠETRENIA.....	38
TÉMA 3. VŠEOBECNÉ ODPORÚČANIA PRE SPORENIE .....	41
TÉMA 4. AKO VYTVORIŤ PLÁN SPORENIA .....	43
TÉMA 5. MOŽNOSTI ŠETRENIA VO FORMÁLNYCH FINANČNÝCH INŠTITÚCIÁCH – ŠTERENIE V BANKE .....	45
OTÁZKY PRE OVERENIE POCHOPENIA MODULU 2:.....	46
<b>MODUL 3: OPATRNÉ POŽIČIAVANIE SI .....</b>	<b>47</b>
Zhrnutie modulu 3.....	47
<i>PLÁN HODÍN MODULU 3 .....</i>	<i>47</i>
TÉMA 1. SPRÁVA DLHU: ZVLÁDNUTIE OPATRným POŽIČIAVANÍM.....	49
TÉMA 2. CENA POŽIČIAVANIA SI .....	54
TÉMA 3. VÝBER VERITEĽA A TYPU PÔŽIČKY .....	57
TÉMA 4. KONTROLA ÚVERU .....	61

OTÁZKY PRE VYHODNOTENIE POCHOPENIA MODULU 3: .....	63
MODUL 4: ZVÝŠTE SI SVOJ PRÍJEM (SLOVENSKO) .....	64
ZHRNUTIE MODULU 4 .....	64
PLÁN HODÍN MODULU 4 .....	65
TÉMA 1. HĽADANIE ZAMESTNANIA .....	66
TÉMA 2: SAMOZAMESTNAŤ SA .....	70
OTÁZKY PRE HODNOTENIE pochopeniA modulu 4 : .....	76
EVALUAČNÉ DOTAZNÍKY .....	79
MODUL 1- ROZPOČET DOMÁCNOSTI – PLÁNOVANIE VOPRED A ROZUMNÉ VÝDAJE .....	79
MODUL 2 – SPORENIE PRE BUDÚCNOSŤ .....	81
MODUL 3 – OPATRNE POŽIČIAVANIE SI .....	82
MODUL 4 – ZVÝŠENIE PRÍJMOV .....	83
CELKOVÉ HODNOTENIE .....	84
PRÍLOHA K CVIČENIU 2F .....	85
PRÍLOHA K CVIČENIU 3F .....	91

## O PROJEKTE

Motivácia partnerov pre projekt sa opiera o skúsenosti so špecifickou cieľovou skupinou Rómov, ich potreby pre ďalšie vzdelávanie a špecifické ekonomické postavenie. Rómovia predstavujú najväčšiu etnickú menšinu v Európe, ich situácia je stále charakterizovaná diskrimináciou, sociálnym a ekonomickým vylúčením. Zlá finančná situácia, vysoká negramotnosť, nízke vedomosti o tom, ako spravovať peniaze, vykonávať transakcie, nájsť spoľahlivé informácie a robiť dlhodobé rozhodnutia, v čase hospodárskej krízy, rómska menšina čelí ešte vyššiemu riziku chudoby a nezamestnanosti. Preto je zjavne veľká potreba zaviesť finančné vzdelávanie a riešenie konkrétnych okolností tejto ohrozenej skupiny.

Hlavným cieľom projektu je preto zvýšiť úroveň finančnej gramotnosti rómskych dospelých a informovať ich o rôznych službách pre domácnosti. Po prvé, používaním jednotnej metodiky sme skúmali vo všetkých partnerských krajinách, aká je znalosť Rómov v tejto oblasti. Vykonal sme rozhovory so sprievodnou osobou individuálne u Rómov, dve skupiny profesionálov zaoberajúcich sa rómskou problematikou a významných predstaviteľov rómskej komunity. Ďalej skúmaním literatúry sme zisťovali, ako väčšinou vzdelaní Rómovia úspešne riadia svoje rodinné financie. Na základe tohto výskumu stále rozvíjame vzdelávací program o tom, ako efektívne spravovať rodinné financie, byť informovaný spotrebiteľ, ušetriť peniaze a nakupovať múdro. Vzdelávací materiál je prispôbený potrebám rómskej menšiny, a zameraný na získanie praktických zručností s cieľom zabezpečiť lepšiu kvalitu života. Nástroje programu a učenia budú testované prostredníctvom pilotných akcií, vytvorené a zverejnené vo všetkých jazykoch partnerov na konci projektu

Konkrétne ciele projektu sú:

- vykonať posúdenie potrieb v rámci cieľovej skupiny (na jednej strane samotní dospelí Rómovia a profesionálny personál pracujúci s nimi)
- vyvinúť špecifický, vyrobený na mieru a nadnárodný FINALLY tréningový kurz podľa potrieb cieľovej skupiny
- rozvíjať inovatívne učenie a prostriedky pre učenie pomenované vo FINALLY Toolbox pre študentov a lektorov s nadnárodným záberom a v závislosti na posúdení potrieb regionálne špecifiká, ktoré poskytujú pridanú hodnotu k zdrojom vyvinutým
- pre tréning trénerov realizované formou workshopov
- testovať a hodnotiť nástroje vyvinuté prostredníctvom pilotných akcií v šiestich partnerských krajinách
- pre prenos dobrej praxe medzi rôznymi partnermi EÚ
- šíriť aktivity a výsledky projektu, zvyšovanie povedomia a podpora integrácie rómskej populácie
- využívať nástroje vyvinuté a zabezpečiť udržateľnosť výsledkov projektu priamo zapojením zainteresovaných subjektov a tvorcov politiky, ako je definované v pláne využívania výsledkov.

## PARTNERI PROJEKTU

### Projektový líder

#### DEVELOPMENT AND EDUCATION CENTRE NOVO MESTO (RIC NOVO MESTO)

Rozvojové a vzdelávacie centrum Novo mesto (izobraževalni centrum Razvojno Novo mesto - RIC Novo mesto), je verejná inštitúcia s viac ako 50 rokov skúseností a tradície v oblasti vzdelávania dospelých. V priebehu rokov RIC Novo mesto vyvinula štyri vzájomne prepojené programové oblasti: formálne vzdelávanie dospelých a ich odbornú prípravu, všeobecné celoživotné vzdelávanie, vedenie a podporu vzdelávania, pre dospelých a práce na projekte. RIC Novo mesto sa usiluje o vzdelávanie, ktoré je k dispozícii a prístupné pre všetkých dospelých miestneho prostredia a regiónu vo všetkých obdobiach života. Organizácia úspešne spolupracuje v rôznych národných, medzinárodných a európskych projektoch, ktoré sú orientované aj na začleňovanie Rómov. RIC Novo mesto začala poskytovať vzdelávacie príležitosti pre Rómov pred dvadsiatimi rokmi a väčšina podporných činností sa zameriava na úspešné začlenenie Rómov (väčšina z nich predčasne ukončí školskú dochádzku) v základnej škole pre dospelých, ktorý beží úspešne už viac než 15 rokov. Významný príklad dobrej praxe v oblasti integrácie Rómov do procesu RIC Novo mesto, sú aktivity Vzdelávanie dospelých v stredisku Novo mesto, ktorý beží v rámci organizácie. Dospelí Rómovia boli od svojho vzniku identifikovaní ako cieľová skupina, ktorá potrebuje osobitnú pozornosť v poskytovaní podpory učenia, vedenia a poradenstvo. V posledných rokoch sa RIC Novo mesto zameriava na vývoj a zápis do rôznych medzinárodných partnerstiev v rámci projektu špeciálne orientované v oblasti integrácie Rómov. V súčasnej dobe RIC Novo mesto je tiež lídrom konzorcia projektu FINALLY (Finančná gramotnosť Rómov) a projektu e-RR (e-Roma Resource)

### Partneri

#### FACULTY OF ECONOMICS, UNIVERSITY OF NIS

Ekonomická fakulta bola súčasťou právnickej fakulty, ktorá bola založená v roku 1960. Neskôr sa stala nezávislou inštitúciou vyššieho vzdelania Právnickej fakulty a ekonomiky. Ekonomická fakulta bola intenzívne rozvíjaná, priestorovo, personálne a materiálne, a tým získavala povest' významného vedeckej a vzdelávacej inštitúcie v oblasti ekonomickej vedy. Akademickej a vedecko-výskumný proces má 82 trénerov, asistentov a spolupracovníkov. V súčasnej dobe je viac než tri tisíc študentov na fakulte. Počet zapísaných študentov získalo diplom na Ekonomickej fakulte: 11.085 absolventov ekonomiky, 182 magistrov ekonómie, 163 s Mgr. stupňom a 85 Lekárov ekonomických vied. Vedenie na ekonomickej fakulte má multidisciplinárny prístup, moderné, všestranné vzdelávanie ekonomických odborníkov so širokou škálou podnikateľskej činnosti v rôznych oblastiach po celom svete v súlade s Bolonskou deklaráciou a právami vyššieho vzdelávania. Vedecký a aplikovaný výskum je organizovaný Centrom pre ekonomický výskum, ktorý je organizačnou súčasťou fakulty.

#### FACULTY OF HEALTH SCIENCES AND SOCIAL WORK, TRNAVA UNIVERSITY

Fakulta zdravotníckych vied a sociálnej práce (Trnava univerzita) bola založená v roku 1994. Jej cieľom je vzdelávať odborníkov v oblastiach: verejné zdravotníctvo, sociálna práca, laboratórne metódy a ošetrovateľstvo. Okrem výučby, fakulta vykonáva výskum vo všetkých oblastiach verejného zdravia, sociálnej práce, ošetrovateľstva, podpora zdravia, zdravia menšín, výskum



zdravotných systémov, úrazov a ďalšie. V súčasnej dobe sa podieľa na viacerých medzinárodných projektoch financovaných európskymi orgánmi alebo inými orgánmi ako koordinátor projektu alebo partner. Skúsenosti týkajúce sa rómskej populácie sú založené na projektoch ako "prevencia závislostí v rámci Rómov a Sintov [SRAP]" evaluácia porjektu, rovnako ako v "multikultúrnom zvýšení prístupu k zdravotníckym službám pre rómske komunity.

#### HEALTH AND SOCIAL DEVELOPMENT FOUNDATION (HESED)

Organizácia HESED bola založená v roku 1998. Náš multietnický a multidisciplinárny tím (Roma / bulharský) obsahuje viac ako 35 špecialistov (pedagógovia, psychológovia, sociálny a zdravotnícky pracovníci atď.), pracovníci rómskej komunity. HESED realizuje programy v troch hlavných oblastiach: rozvoj rómskej komunity; zdravotné programy pre ohrozené skupiny; výskum v rôznych možnostiach zmeny správania. Ich odborníci rozvíjajú a vyhodnocujú služby zamerané na rozvoj: životných zručností pre dorast, rodičovských zručností pre tehotné ženy a mladých rodičov, alternatívne služby pre rozvoj v ranom detstve; podpora rodín na zlepšenie podmienok bývania prostredníctvom bezúročných pôžičiek a školenia v oblasti riadenia rozpočtu rodiny, pomoc pri získavaní pracovných príležitostí, individuálne vedenie.

#### CODICI AGENZIA DI RICERCA SOCIALE S.C. (CODICI)

CODICI je nezávislá sociálna výskumná agentúra, bola založená v roku 2005. Pomáha verejným inštitúciám, organizáciám tretieho sektora alebo súkromným firmám, pomáha im vyrovnáť sa so sociálnymi zmenami. CODICI používa nástroje aplikovaného sociálneho výskumu na analýzu vznikajúcich javov, ponúka poradenské služby, školenia a technickú pomoc týkajúcu sa osobitných politík, na podporu rozvoja projektov a hodnotenie pre inovatívne sociálne služby. Ich zručnosti a kompetencie sú založené na pevnom akademickom základe a s bohatým zázemím v sociálnej práci; metodika je založená na participatívnom procese zdieľania nástrojov a produktov s našimi klientmi. Pracovný priestor je formovaný z rôznych možností a ľudí venujúcich sa sociálnym výskumom a sociálnej práci.

#### TECHNIKI EKPAIDEFTIKI

Techniki Ekpaideftiki bola založená v roku 1994, vlastné školiace stredisko / poradenská organizácia, certifikovaná EOPPEP, ([www.eoppep.gr](http://www.eoppep.gr)), ako celoštátne Training Center Level 2, s ISO9001: 2008 spoločnosťou TUV AUSTRIA-Hellas. Aktivity a špecializácie: Školenia a poradenské služby pre nezamestnaných, profesionálov, (verejného a súkromného sektora), citlivé sociálne skupiny. Široká sieť partnerov. Sociálny kontext a nástroje: metódy, techniky a nástroje v oblasti vzdelávania pre nezamestnaných a citlivých skupín, spätosť s trhom práce, profesijné poradenstvo založené na rovnakých príležitostiach. Certifikáty: ICT infoCert diplom, technológie KNX pre "inteligentné budovy" od Asociácie KNX, licencovaného výcvikového strediska Ministerstva infraštruktúry, dopravy a sietí pre audítorov a technických manažérov. Skúsenosti: viac ako 250 projektov - spolufinancované na medzinárodnej, národnej, miestnej úrovni. 3 plne vybavené školiace strediská v Aténach, Solúne a Levadii. Nadnárodné projekty s viac ako 70 vedeckými a vzdelávacími inštitúciami, ľudských zdrojov a roma. Založená, uznávaná a certifikovaná v Rumunsku ako jeden z najväčších vzdelávacích inštitúcií.



## ACTION SYNERGY S.A.

Action Synergy SA je vzdelávacia, školiaca organizácia, ktorá sa aktívne podieľa na vývoji vzdelávacích programov pre ohrozené cieľové skupiny, na podporu sociálnej integrácie, v rozvoji vzdelávacích technológií, metodík školení a rozvoja e-learning školenia. Od svojho založenia v roku 1987, sa podieľal na značnom počte vzdelávacích projektov EÚ ako partner alebo koordinátor. Action Synergy kľúčové oblasti: Vývoj a organizácia e-learningových kurzov, Podpora sociálnej integrácie, Rozvoj prepojení a synergií medzi rôznymi aktérmi v miestnej, regionálnej, národnej, európskej a medzinárodnej úrovni, Vypracovanie metód učenia, rozvoj vzdelávacej technológie, vývoj kurzov a modulov využívajúcich inovatívne metódy analýza potrieb vzdelávania, rozvoj odborných kurzov.





## ÚVOD: CIELE KURZU, CIEĽOVÁ SKUPINA, DIDAKTICKÉ PRINCÍPY

Manuál je primárne určený pre použitie ako vyučovacia pomôcka pre výškolenie trénerov a ďalej pre použitie vyškolenými trénermi pri vyučovaní členov cieľových skupín v rámci **Projektu Finally – Finančná gramotnosť Rómov**. Dopĺňa **Osnovu školenia**, ktorá definuje štruktúru a obsah školenia. Cieľom manuálu je predstavenie štruktúry **Programu školenia finančnej gramotnosti Rómov** školiteľom, ktorí budú vykonávať tieto neformálne vzdelávacie aktivity.

*Program školenia* je založený na zisteniach **Vyhodnotenia potrieb**, výskumu, ktorý bol vykonaný vo všetkých partnerských štátoch v predchádzajúcej fáze projektu. Cieľom tohto výskumu bolo vyhodnotenie obecnej úrovne finančnej gramotnosti Rómov a ich potrieb a preferencií týkajúcich sa ďalšieho vzdelávania v tejto oblasti. Týmto spôsobom je obsah (témy) a štruktúra, ale aj metodológia navrhnutá na základe skutočných potrieb cieľovej skupiny projektu. V **Nadnárodnej správe**, ktorá zhŕňa zistenia prezentované v *Národných správach* všetkých projektových partnerov (WP2 závery), obecným zhrnutím je, že školenie by sa malo zamerať na problem týkajúce sa:

- *správy príjmov*, ale tiež možností pre *zvýšenie príjmov* prostredníctvom zamestnania a samostatnej zárobkovej činnosti;
- *výdavky*, žiadaný tovar a spotreba, t.j. *chytré výdaje a dobré nákupné praktiky*;
- *sporenie a investovanie* t.j. vzdelanie ohľadom možností sporenia a možnostiach investovania,
- *dlh a úver*, so zvláštnym zameraním na vzdelanie ohľadom formálnych kanálov pre požičanie si peňazí.

**Ciele** Programu školenia sú príslušne nastavené takto:

- *Zväčšenie vedomostí účastníkov ohľadom ich každodenných výdajov* a analyzovanie dobrých a zlých praktík, ktoré používajú preskúmaním toku peňazí v domácnosti a skutočných výdavkových návykov, čo umožňuje monitorovanie výdavkov rodiny.

- *Zlepšenie schopnosti účastníkov plánovať a prioritizovať*: preskúmať ich zdroje príjmov (formálne i neformálne), zvýšiť ich schopnosť robiť rozumné finančné rozhodnutia, dosiahnuť ich pochopenie konceptu hodnoty peňazí a spotreby použitím určitých nástrojov pre krátkodobé i dlhodobé plánovanie.

- *Rozvoj prístupov*, v spolupráci s účastníkmi, *pre sporenie a investovanie*. Cieľom je poskytnutie hodnoty a priestoru pre iniciatívy, ktoré sú už podporované Rómami a zabezpečenie ich šírenia, ako aj identifikovanie nových prístupov, ktoré podporujú sporenie a investovanie.

- *Rozvoj schopnosti vyhodnotiť riziko spojené s braním pôžičiek a dlhov*. Ako výskum naznačil, zadlženie je výsledkom, okrem iného, absencie plánovania, vysokých úrokov a

požičiavanie si z neformálnych veriteľských sietí. Preto je potrebné školenie pre vyhodnotenie rizika braní pôžičiek od súkromných osôb alebo dostanie sa do dlhu. (Zdroj: WP2 závery: Prieskum vyhodnotenia potrieb)

Preto je Finally tréningové školenie navrhnuté tak, aby pozostávalo zo **štyroch modulov**:

- 1. Rozpočet domácnosti – Plánovanie vopred a rozumné výdaje**
- 2. Sporenie pre budúcnosť**
- 3. Opatrné požičiavanie si**
- 4. Zvýšenie príjmov.**

Každý modul je prezentovaný v tomto manuáli v rozsahu, ktorý poskytuje školiteľom potrebné znalosti, zručnosti a spôsobilosti pre vzdelávanie účastníkov školenia o otázkach súvisiacich so zvýšením ich finančnej gramotnosti.

Na začiatku každého modulu je prezentované krátke *zhrnutie a plán hodín*, po ktorých nasleduje popis tém, z ktorých daný modul pozostáva. Časové rámce pre konkrétne cvičenia sú len orientačné, skutočný časový rámec závisí od štruktúry skupiny. Každá téma sa začína zoznamom výsledkov, ktoré by mali byť dosiahnuté učením, pokračuje základným teoretickým vymedzením a odkazmi na nástroje - cvičenia, ktoré by mali byť použité počas školenia pre zlepšenie chápania danej témy účastníkmi. Moduly sú zakončené *otázkami pre overenie chápania* danej témy. Tieto otázky môžu byť použité ako základ pre vyhodnotenie účastníkov školiteľmi.

Nástroje popísané v každej téme v tomto manuáli sú obsiahnuté v pracovnom zošite účastníkov školenia. PowerPoint prezentácie s kľúčovými bodmi obsahu každej témy boli navrhnuté pre použitie tiež ako pomôcka pri vyučovaní. Týmto spôsobom je manuál prepojený a konzistentný s **Vyučovacími materiálmi a Toolbox**, ktoré boli vyvinuté pre použitie počas školenia pre členov cieľovej skupiny.

Obsah, štruktúra a metodológia naznačená v tomto manuáli je konzistentná s potrebami a preferenciami členov **cieľovej skupiny**. Konkrétne je program školenia navrhnutý pre mladých, gramotných, dospelých Rómov (18-30 rokov), ktorí vo svojich domácnostiach začnú čoskoro rozhodovať v otázkach ohľadom rozpočtu, takže cieľom je zvýšenie ich úrovne finančnej gramotnosti, ktorú potom môžu posunúť ďalšej generácii ale najideálnejšie tiež staršej generácii ich rodiny/domácnosti.

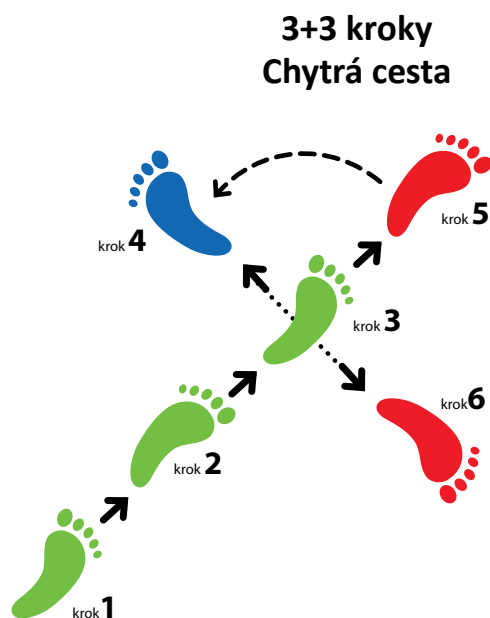
Výber cieľovej skupiny je ďalej podporený nasledovnými faktami:

*... často sú viac vzdelaní ako ich príbuzní a sú viac náchylní participácii na školení. Mladí ľudia môžu mať obzvlášť záujem na získaní schopnosti spravovať peniaze, keďže často prispievajú do rozpočtu domácnosti, či už pravidelne alebo nepravidelne, ale tiež sa stávajú čoraz viac a viac závislými v spravovaní ich vlastných financií tým, že sú kľúčovými aktérmi sociálnej zmeny. (Zdroj: WP2 závery: Prieskum vyhodnotenia potrieb ako aj ďalšia spätná väzba partnerov)*

Čo sa týka metodologického prístupu, hlavným cieľom bolo *zacomponovať Rómov a Sintov priamo vo fáze návrhu školenia* a výberu tém prostredníctvom zdieľania ich skúseností a vyjadrovania ich priorít. Zároveň je dôležitá ich aktívna účasť pri implementácii programu, keďže je to jediný spôsob ako ich motivovať a zabezpečiť úspech a efektívnosť projektu, valorizáciu a udržateľnosť jeho výsledkov a očakávaného dopadu. Cieľom je aby si bol každý školiteľ vedomý konkrétnych výhod, ktoré plynú z účasti na školení.



Základným konceptom je predstavenie procesu finančného rozhodovania na úrovni rodiny ako “chytrú cestu”, ktorou sa účastníci môžu vybrať pre lepšie pochopenie základných finančných konceptov s cieľom naučiť sa ako lepšie zvládnuť svoje financie. Pre to je potrebná zmena prístupu a praxe.



Krok 1: Váš príjem

Krok 2: Plánovanie Vašich výdajov

Krok 3: Chýbajú peniaze?

Krok 4: Môžem prehodnotiť svoje nákupy?

Krok 5: Mám sporiť?

Krok 6: Požičiavanie si peňazí

Prístupy, ktoré sú odporúčané prostredníctvom navrhovaného Toolboxu sú nasledovné:

-*Brainstorming*: účastníci voľne a nezaujate vyjadrujú svoje názory na danú tému. Následne sú tieto pozbierané a použité pri procese učenia.

-*Tímová práca*: účastníci sa rozdelia do tímov pre prácu obvykle s učiteľmi/školiteľmi, ktorí skupiny vedú (predpokladáme, že na skupinu pripadnú aspoň dvaja školitelia alebo školiteľ a rómsky sprostredkovateľ). Týmto spôsobom môžu účastníci aktívne participovať na vzdelávacom procese a súčasne sa učia ako sa ohodnotiť. Tiež si uvedomujú, že môžu aktívne prispieť k procesu školenia, rešpektovať ostatných účastníkov tímu a vyjadriť svoje názory.

-*Simulácia*: účastníci si “predstavujú” a “správajú sa” ako by boli prítomní na určitom mieste a za určitých podmienok. Týmto spôsobom si viac dôverujú aby vyjadrili svoje názory a zlepšili spôsob, akým by sa správali v podobných skutočných situáciách.

-*Hranie úloh*: účastníci a/alebo školitelia sú “herci” v skutočných alebo potenciálne skutočných životných situáciách, ktoré im pomôžu, použitím verbálnych a neverbálnych metód, vyjadriť ich vedomosti alebo názory a spôsoby kontaktu.

Všetko vyššie uvedené bude podporené použitím prezentácií, krátkych filmov, analýz novinových článkov, letákov, kvízov, pracovných zošitov, aktivít experimentálneho učenia, praktických výletov, atď., po ktorých bude nasledovať skupinová diskusia.

Vyučujúci by mal byť flexibilný a mal by byť schopný využiť metódy aktívneho učenia a tiež by mal byť schopný upraviť niektoré cvičenia štruktúre skupiny (muži/ženy, páry, atď.), vzdelaniu účastníkov a iným schopnostiam (napr. ohľadom práce s tabuľkami). On/ona by mala byť oboznámená s charakteristikami cieľovej skupiny a zvoliť prístup na základe potrieb a preferencií účastníkov. Vyučujúci by mali vysvetliť hlavné koncepty prostredníctvom jednoduchých vysvetlení a pravidelne kontrolovať úroveň chápania materiálov, (tým, že sa budú pýtať participantov, aby uviedli príklady z ich vlastných životov pre novo predstavený koncept) a viesť ich v prípade nejasností. Pri dávaní inštrukcií pre cvičenia je tiež dôležité uistiť sa, že každý z účastníkov správne pochopil čo má urobiť a poskytnúť pomoc keď je to potrebné poskytnutím jednoduchších a lepšie štruktúrovaných inštrukcií (s dodatočnými príkladmi ak je to potrebné).

- *Vyučujúci musí používať metódy pre zapojenie účastníkov a ich motivovanie aby sa učili.*
- *Okrem navrhovaného toolboxu by učiteľ mal mať vždy po ruke "pohotovostné nástroje", ktoré by mohol použiť v prípade potreby.*
- *Vyučujúci by sa mal snažiť vytvoriť pocit "partnerstva" medzi školiteľom a účastníkmi.*

Odporúčame aby každé sedenie trvalo 4- 5 vyučovacích hodín a bolo pripravené ako projekt učenia. Tiež navrhujeme aby skupinu 12 - 15 účastníkov viedli **dvaja školitelia** (alebo jeden školiteľ a jeden rómsky sprostredkovateľ).

Nasledujúce **fundamentálne princípy vzdelávania dospelých** tiež predstavujú základ pre implementáciu tohto programu:

1. **Poskytnúť vzdelávací proces orientovaný na účastníkov.** Učíme sa lepšie, keď sa aktívne participujeme na procese vzdelávania. Účastníci sú dospelí ľudia, rovnako ako školiteľ, takže majú životné skúsenosti a predchádzajúce skúsenosti, ktoré sú cenné pri diskusii a práci s hlavnými vzdelávacími témami. Navyše ako dospelí ľudia môžu v procese školenia robiť vedomé rozhodnutia a vyjadriť ich názory a myšlienky ohľadom toho, ako by mohol byť proces školenia realizovaný a vylepšený.

2. **Vedomosti majú sociálny význam.** Účastníci majú väčší záujem učiť sa o veciach, ktoré majú vzťah k ich každodennému životu a zúčastňujú na školiacom procese prostredníctvom situácií, do ktorých sa často dostávajú, a identifikovať podobnosti.

3. **Princíp integrácie.** Vedomosti sú a ostávajú "otvorené". V prvom rade by mal proces školenia byť prispôbený na životné podmienky a potreby dospelých. V druhom rade je učenie sa nepretržitý proces, ktorý pokračuje aj po skončení školení.

V konečnom dôsledku aj keď je tento manuál určený pre použitie primárne v aktivitách spojených s Finally projektom, môže byť užitočný pre všetkých, ktorí zvažujú zúčastňovať sa alebo poskytovať vzdelávacie aktivity týkajúce sa finančnej gramotnosti alebo podobných tém, alebo ľudí pracujúcich s Rómami alebo inými ohrozenými cieľovými skupinami. Vrele vám odporúčame, aby ste z neho vyťažili čo najviac!

**MSc Gabi Ogulin Počrvina**



## MODUL 1: ROZPOČET DOMÁCNOSTI - PLÁNOVANIE VOPRED A ROZUMNÉ VÝDAJE

### ZHRNUTIE MODULU 1

V module 1 s názvom *Rozpočet domácnosti – plánovanie vopred a rozumné výdaje*, začínajú účastníci školenia proces učenia prvou témou s názvom "Náš príjem". Dôvodom tohto je, že robenie rozpočtu domácnosti začína revíziou všetkých (bežných i výnimočných) príjmov aby členovia vedeli, s akou sumou môžu operovať. Prostredníctvom nasledujúcej témy, "Potreby verzus priania" sa účastníci školenia učia o prioritizácii výdajov, aby plne pochopili druhú stranu rozpočtu - výdaje. Prostredníctvom témy 3 "Ako vytvoriť rozpočet domácnosti a ako sa vyhnúť rozpočtovému schodku" by účastníci mali rozvinúť svoje znalosti a schopnosti získané alebo rozšírené predchádzajúcimi témami ako vytvoriť osobný rozpočet alebo rozpočet domácnosti. Výhody tohto modulu sú ďalej doplnené zručnosťami a schopnosťami, ktoré sú získané prostredníctvom diskusií a cvičení posledných troch tém: "Dôležitosť dobrých spotrebných návykov", "Nákupné praktiky" a "Kontrola výdajov". Tento modul zahrňuje množstvo cvičení, ktoré predstavujú užitočné nástroje pre účastníkov pre každodenné použitie ako aj členov domácnosti, rodín a priateľov, ktoré sú namierené na osvojenie si praktík dobrej správy osobných alebo domácich financií.

### PLÁN HODÍN MODULU 1

<b>Zhrnutie modulu 1: Rozpočet domácnosti – plánovanie vopred a rozumné výdaje</b>	<b>Celkovo 18 (pedagogických) hodín</b>
<b>1. Sedenie</b>	<b>4 hodiny</b>
<b>Úvodné sedenie</b>	<b>2 hodiny</b>
<i>Predstavenie skupiny, prelomenie ľadov</i>	45 minút
<i>Predstavenie programu (témy, metódy, organizácia stretnutí, harmonogram, očakávania účastníkov)</i>	45 minút
<b>Téma 1. Náš príjem</b>	<b>2 hodiny</b>
<i>Otvorenie diskusie o príjmoch</i>	10 minút
<i>Cvičenie 1a. 1. úloha: Zhrnutie Vašich/rodinných príjmov</i>	30 min.
<i>2. úloha: Zhrnutie príjmov domácnosti</i>	30 min.
<i>3. úloha: Rozdiel medzi bežným a výnimočným príjmom</i>	10 min
<i>Záverečná diskusia</i>	10 min
<b>2. Sedenie</b>	<b>5 hodín</b>

<b>Téma 2. Potreby verzus priania</b>	<b>2 hodín</b>
Úvodná diskusia o potrebách a prianiach	15 min.
Cvičenie 1b: Aké sú naše výdavky?	30 min.
Cvičenie 1c: Rozdiely medzi potrebami a prianiami	25 min.
Cvičenie 1d: Uspokojenie potrieb a prianí	20 min.
<b>Téma 3. Ako vytvoriť rozpočet domácnosti a ako sa vyhnúť rozpočtovému schodku</b>	<b>3 hodiny</b>
Otvorenie diskusie o rozpočte domácnosti a potenciálnom schodku	20 min
Predstavenie tvorby rozpočtu	25 min
Cvičenie 1e: Vytvorenie predbežného rozpočtu domácnosti	45 min
Analýza silných a slabých stránok príkladov rozpočtu domácnosti	25 min
Záverečná diskusia	20 min
<b>3. Sedenie</b>	<b>5 hodín</b>
<b>Téma 4. Dôležitosť dobrých spotrebných návykov</b>	<b>2 hodiny</b>
Otvorenie diskusie o (dobrých) spotrebných návykoch	20 min
Cvičenie 1f: Sledovanie výdavkov	25 min
Cvičenie 1g: Revízia výdavkov – smerom k múdrejším rozhodnutiam o výdavkoch a spotrebných návykoch	15 min
Cvičenie 1h: Revízia výdavkov – smerom k múdrejším rozhodnutiam o výdavkoch a spotrebných návykoch	30 min
<b>Téma 5. Nákupné praktiky</b>	<b>3 hodiny</b>
Otvorenie diskusie o nákupných praktikách	20 min
Cvičenie 1i: Veľké vs. malé obchody	25 min
Cvičenie 1j. Spísanie nákupného zoznamu	30 min
Cvičenie 1k. Využitie príležitostí pre chytré nakupovanie	35 min
Záverečná diskusia	20 min
<b>4. Sedenie</b>	<b>5 hodín</b>
<b>Téma 6. Kontrola výdajov</b>	<b>4 hodiny</b>
Otvorenie diskusie o kontrole výdajov	25 min
Cvičenie 1l: Simulácia nákupných praktík	75 min
Cvičenie 1m. Zmenšenie výdavkov	60 min

## ÚVODNÉ SEDENIE

---

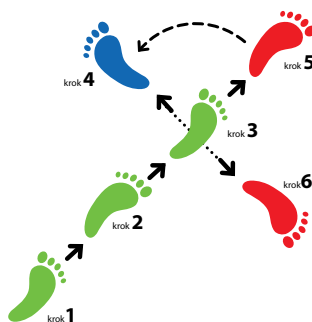
Výsledky sedenia sú:

- *Pochopenie výhod účasti na školení*
- *Pochopenie dôležitosti učenia sa ako lepšie spravovať osobné financie*

Účastníci by mali byť priťahovaní zúčastniť sa vzdelávacieho procesu, povzbudzovaní učiť sa a eventuálne byť motivovaní “rozširovať svoje znalosti” iným. To zabezpečí najlepšiu efektívnosť a udržateľnosť školenia a výsledkov projektu a očakávaného dopadu.

Úvodné sedenie školenia by malo objasniť nasledujúce otázky prostredníctvom rozprávania, diskusie a flexibilných metód na prelomenie ľadov a predstavenie sa:

- Prečo sme tu?
- Kto sme?
- Ako bude naše školenie zorganizované?
- O čom sa budeme rozprávať a čo sa budeme učiť?
- Vysvetlenie “3+3 kroky Chytrej cesty”, pre zlepšenie správy osobných financií a životov účastníkov školenia.



Krok 1: Váš príjem

- Akým mám stály príjem?
- Akým mám výnimočný príjem?

Krok 2: Plánovanie Vašich výdajov

- Čo potrebuje kúpiť?
- Koľko môžem utrátiť?

Krok 3: Chýbajú peniaze?

- Mám dostatok peňazí na pokrytie všetkých výdajov?
- Ostanú nejaké peniaze?
- Môžem prehodnotiť kúpy?

Krok 4: Mám sporiť peniaze?

- Prečo a ako mám sporiť?

Krok 5: Požičiavanie si peňazí

- Ako si môžem požičať peniaze?
- Odkiaľ si ich môžem požičať?
- Za akú cenu?

Krok 6: Ako môžem zvýšiť môj príjem?

- Kde a ako hľadať prácu?
- Ako byť živnostníkom, samozamestnávateľom?

Po úvodnom sedení začnite s prvou témou.

## TÉMA 1. NÁŠ PRÍJEM

---

Výsledky tejto témy sú:

- Účastník školenia je schopný identifikovať rôzne zdroje príjmov rodiny.
- Účastník tréningu je schopný rozoznať nové možnosti individuálneho/rodinného príjmu vo vzťahu k jeho/jej rodinným hodnotám.
- Účastník školenia chápe ktoré príjmy sa "môžu minúť".
- Účastník je schopný definovať a rozdeľovať pojmy bežný príjem a výnimočný príjem.

V skratke predstavte tému:

*Opýtajte sa účastníkov čo ich napadne keď počujú slovo "príjem" a čo to pre nich znamená. Opýtajte sa ich aby uviedli príklady "príjmu". Použite tieto informácie na predstavenie témy. Preverte či účastníci chápu novo predstavené informácie. Ak je to potrebné, uveďte príklady a vysvetlite ich. Urobte to isté pre "rozpočet". Uistite sa, že účastníci chápu tieto hlavné koncepcie a priradzujú im rovnaký význam.*

Rozpočet je nástroj na analyzovanie financií. Umožňuje užívateľom prehodnotiť zdroje, naplánovať výdaje a príslušne spravovať financie tak, aby si dokázali plniť ich každomesačné záväzky. Rozpočet poskytuje odpovede pre dve hlavné otázky:

1. *Prevyšujú moje výdaje moje príjmy?*
2. *Čo si môžem dovoliť?*

Preto by tvorba rozpočtu mala začať spísaním dostupných zdrojov.

**Za účelom pochopenia plánovania vopred a rozumných výdajov musia byť účastníci školenia najprv byť schopní prehodnotiť a naplánovať zdroje, ktoré môžu byť minuté.**





**Začínáme: Cvičenie 1a: Zhrnutie vašich/rodinných príjmov**

*Kolko si môžete dovoliť minúť každý mesiac bez toho, aby ste sa zadlžili?*

Aby sme mohli zodpovedať túto dôležitú otázku, najprv musíme vedieť akú sumu máme v skutočnosti k dispozícii každý mesiac. Viete aká je táto suma? Aký je jej zdroj? Ste si istí, že sú zahrnuté všetky potenciálne zdroje alebo ste na niečo zabudli, napr. vreckové? Aby ste mali presnejší prehľad o vašich príjmoch, môžete urobiť jednoduché cvičenie.

**1. úloha: Zhrnutie Vašich príjmov**

Urobte zoznam s riadkom pre každý zdroj príjmov (t.j. plat/dávka, štipendium/finančná podpora, vreckové, študentské pôžičky, atď.), ktoré dostávate každý mesiac. Spomeňte si na minulo mesačné príjmy a spíšte sumu príjmov z každého zdroja vo vedľajšom stĺpci. Spočítajte všetky príjmy a porozmýšľajte o **Vašom celkovom mesačnom príjme**.

**Poznámka:** čo sa týka príjmov, ktoré dostávate na inej ako mesačnej bázi, napr. ročne alebo týždenne, prepočítajte ich a napíšte ich mesačnú sumu. Toto musí ukázať školiteľ účastníkom kurzu na príklade!

ZDROJ PRÍJMU	MESAČNÝ PRÍJEM (SUMA)
1.	
2.	
....	
CELOKVÝ MESAČNÝ PRÍJEM:	(1+2+...)

Naše zameranie je na robenie rozpočtu na úrovni domácnosti alebo rodiny. Výdaje domácnosti sú obvykle kryté z celkového príjmu domácnosti. Tento príjem je súčtom individuálnych príjmov všetkých členov vašej domácnosti.

**2. úloha: ZHRNUTIE PRÍJMOV VAŠEJ DOMÁCNOSTI**

Vaša **d'alšia úloha** je vypočítať celkový mesačný príjem domácnosti.

V tabuľke, ktorú ste začali kresliť pridajte stĺpce pre každého člena domácnosti (ako príklady sú tu uvedení rodičia a súrodenci, môže to byť Vaša manželka/manžel, dieťa/deti, spolubývajúci...). Pridajte riadky pre ich zdroje príjmov, zadajte sumy, vypočítajte individuálne príjmy a spočítajte celkový príjem na úrovni domácnosti.

**Otázka na zamyslenie:** - *Ako dokážem zvýšiť mesačné príjmy? Ako môžeme zarábať viac na úrovni domácnosti?*

\* Účastníci o tom chvíľu premýšľajú, potom nasleduje brainstorming, ktorého výsledkom je zoznam nápadov na zvýšenie individuálneho/rodinného príjmu. Porozprávajte sa s nimi o vzťahu individuálnych/rodinných hodnôt a možností získania dodatočného individuálneho/rodinného príjmu.

ZDROJ PRÍJMI	Mesačný príjem (suma) - ME	MATKA	OTEC	PARTNER/ SESTRA/ BRAT ... (pridajte toľko stĺpcov, koľko je potrebné)
1.				
2.				
(pridajte toľko riadkov, koľko je potrebné)				
	MÔJ CELKOVÝ PRÍJEM:	CELKOVY PRÍJEM MATKY:	CELKOVÝ PRÍJEM OTCA:	CELKOVÝ PRÍJEM PARTNERA/ SESTRY/BRATA:
CELKOVÝ MESAČNÝ PRÍJEM DOMÁCNOSTI:	JA+MAMA+OCO+PARTNER+SESTRA/BRAT...			

Môžeme debatovať o dvoch základných kategóriách príjmov – pravidelný/bežný a nepravidelný/výnimočný príjem.

*Znova sa spýtajte účastníkov, aby vyslovili ich názor ohľadom toho, čo znamená bežný a výnimočný príjem. Opýtajte sa ich najprv aby vysvetlili ako chápu tieto kategórie a aby uviedli príklady. Vysvetlite, že je dôležité, aby povedali, čo si myslia a že neexistujú žiadne správne alebo nesprávne odpovede. Je dôležité dostať sa do situácie, kedy sa zjednotia koncepty, ktoré bude skupina používať počas celého školenia. Uvedte nasledovné nové informácie:*

Bežné príjmy obvykle prichádzajú pravidelne, systematicky, v presne stanovenom čase alebo období v mesiaci/roku a osoba sa na nich môže spoľahnúť a na základe toho plánovať. Plat, štipendium, detské dávky alebo iné príjmy týkajúce sa sociálnych dávok sú (alebo by aspoň mali byť) pravidelnými príjmami.

Na druhej strane *nepravidelné príjmy* sú zdroje, ktoré sa vyskytujú čas od času, občas. Napríklad nepravidelný príjem je dar, občasná práca pre iných, sezónna práca, jednorazový príspevok v podobe dávky alebo finančnej podpory. Tieto príjmy predstavujú časť individuálneho/rodinného príjmu, ktorá je pripočítaná k dostupným zdrojom.

### **3. úloha: ROZLIŠOVANIE BEŽNÝCH A VÝNIMOČNÝCH PRÍJMOV**

Pozrite sa na zoznam (tabuľku) príjmov, ktorú ste urobili. **Ktoré z príjmov sú pravidelné?** Označte ich zvýraznením alebo podčiarknutím.

Zahrnuli ste nejaké výnimočné príjmy? Máte vy alebo členovia Vašej domácnosti iné, dodatočné, nepravidelné príjmy počas roka?

**DOMÁCA ÚLOHA:** Opýtajte sa členov Vašej domácnosti aby porozmýšľali o dodatočných/výnimočných príjmoch. Ak si nedokážu spomenúť na sumu alebo mesačnú hodnotu, spýtajte sa ich koľko týchto príjmov dostanú za rok. Prepočítajte sumu aby ste dostali hodnotu výnimočného príjmu na mesačnej úrovni. Pripočítajte príslušnú sumu k príjmom každého člena (vrátane príjmu účastníka) a potom prepočítajte celkový *mesačný príjem domácnosti*.

**Otázky** na zamyslenie a diskusiu o školení s ostatnými účastníkmi:

- Aký príjem je možné minúť (na Vašej individuálnej alebo rodinnej úrovni)?
- Na čo obvykle míňame peniaze? Uvedte príklady.

*Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia:*

Opýtajte sa účastníkov čo sa naučili - čo považujú za najdôležitejšie zistenia. Spíšte ich a v krátkosti o nich debatujte.



Výsledky tejto témy sú:

- Účastníci školenia sú schopní vysvetliť rozdiel medzi potrebami a prianiami (na príkladoch).
- Účastník školenia je kompetentný opodstatniť tento rozdiel.
- Účastník školenia chápe prečo kúpa určitých tovarov dokáže uspokojiť obeh - potrebu i pranie.

Pred začiatkom novej témy sa spýtajte účastníkov školenia aby sa vrátili k zoznamu príjmov na úrovni domácnosti a opäť sa zamysleli nad celkovou sumou a sumou, o ktorej si myslia, že ju môžu utrátiť. Vysvetlite, že nasledujúce cvičenie slúži na to, aby z tejto predstavy vyvodili určité závery a vyskúšali si to vo vlastnej domácnosti..

*Následne by školiteľ mal uviesť ako príklad zoznam príjmov domácnosti, ktorý môžu účastníci analyzovať, resp. dobrovoľníci môžu použiť vlastný príklad.*

### **Cvičenie 1b: Ako míňame peniaze?**

Poproste pár dobrovoľníkov, aby hrali úlohy. Ak účastníci váhajú a nie je dostatočné množstvo dobrovoľníkov, do hrania úloh sa môže zapojiť aj školiteľ. Na základe uvedeného príkladu príjmov domácnosti a poskytnutých inštrukcií by mali simulovať proces rozhodovania o míňaní v domácnosti<sup>1</sup>. Každý člen domácnosti by sa mal správať na základe osobných plánov ohľadom míňania a snažiť sa vyjednávať a dosiahnuť aby s tým súhlasili ostatní členovia domácnosti. Ostatní účastníci školenia by to mali pozorovať a robiť si poznámky alebo pripraviť komentáre. Po tejto hre by mala nasledovať skupinová diskusia, ktorá je zameraná na správanie sa aktérov a dôvody pre toto správanie.

Osobné konanie týkajúce sa výdavkov a spotreby je založené na **potrebách** a **prianiach**.

**Skupinová diskusia/brainstorming: Považujete potreby a prania za to isté alebo ich odlišujete? Vysvetlite svoju odpoveď.**

Po tom ako účastníci školenia vysvetlia svoje stanoviská a skupinová diskusia sa skončí, vysvetlite im rozdiely medzi potrebami a prianiami.

Obvykle hovoríme o piatich základných kategóriách **potrieb**:

1. Fyziologické potreby,
2. Potreba bezpečia,
3. Potreba lásky/príslušnosti,
4. Potreba úcty, a
5. Seba realizácia.

**Odporúčanie:** použite nasledovnú ilustráciu pre vysvetlenie základných kategórií potrieb podľa Maslowa. Vytlačte ilustráciu a diskutujte o každej kategórii potrieb. Počas diskusie budujte na tabuli pyramídu krok po kroku.

<sup>1</sup> Školiteľ by sa mal vyhnúť doslednému dodržiavaniu návodov a scénarov. Namiesto toho by mal účastníkov len usmerňovať.

Obrázok 1. Maslowa hierarchia potrieb.



Zdroj: <http://www.rozvojosobnosti.eu/maslowova-hierarchia-potrieb-zakladne-ludske-potreby/>

**Potreby** sa týkajú širokých kategórií produktov/služieb, t.j. jednu potrebu dokážu uspokojiť rôzne ponuky. Napríklad potreba bezpečia, alebo konkrétnejšie domova alebo vlastníctva môže byť uspokojená rôznymi spôsobmi: prenájom bytu alebo domu, kúpa nehnuteľnosti, ubytovňa...

**Priania** sú definované presnejšie - korešpondujú konkrétnemu produktu/službe alebo aj značke. Napríklad potreba piť (smäd ako fyziologická potreba) je realizovaná prostredníctvom priania po vode, konkrétnom džúze, atď.



### **Cvičenie 1c: Rozlišovanie potrieb a prianí**

Povedzte účastníkom aby vytvorili páry/malé skupinky (v závislosti na štruktúre skupiny a úrovni gramotnosti účastníkov) pre nasledovné cvičenie. Na základe toho, čo sa naučili o potrebách a prianiach by mali:

- rozpoznať a spísať 1) potreby a 2) priania, ktoré boli spomenuté počas hrania úloh, a ktoré sa týkajú rozhodovania o mýňaní peňazí rozpočtu domácnosti;
- identifikácia niektorých príkladov potrieb a prianí na úrovni jedinca/domácnosti.

Po skončení úlohy by sa účastníci mali porozprávať o svojich zisteniach.

**Dodatočná otázka pre skupinovú diskusiu:** Skúste porozmýšľať o veciach, ktoré dokážu uspokojiť oboje – potrebu i prianie.

**DÔLEŽITÉ:** Niekedy sú potreby chápané ako niečo, čo je potrebné alebo dokonca nevyhnutné. Nedostatok produktov/služieb, ktoré sú objektom potrieb spôsobuje problémy. Na druhej strane je prianie niečo, bez čoho sa dokážeme zaobísť ale stále by sme to chceli mať. Vysvetlite a prediskutujte tento rozdiel s účastníkmi. Pre uistenie sa, že tento rozdiel pochopili, urobte s účastníkmi nasledovné cvičenie.

### **Cvičenie 1d: Uspokojenie potrieb a prianí**

Pre toto cvičenie povedzte účastníkom aby našli vo svojich pracovných zošitoch stranu s ilustráciami určitých produktov (napr. jedlo - chlieb, mlieko, ovocie; auto, dom, atď.).

Ich úlohou je rozpoznať a napísať alebo naznačiť, ktoré z týchto produktov uspokojujú niektoré potreby (a vysvetliť ktoré potreby), a ktoré uspokojujú priania (a vysvetliť ktoré priania).

Po skončení úlohy otvorte skupinovú diskusiu, v ktorom účastníci vyjadria svoje názory.

### TÉMA 3. AKO ROBIŤ ROZPOČET DOMÁCNOSTI A AKO SA VYHNÚŤ ROZPOČTOVÉMU SCHODKU

---

Výsledky tejto témy sú:

- Účastníci školenia získajú zručnosti, ktoré im umožnia robiť rozpočet domácnosti.
- Účastníci školenia chápu aké charakteristiky by mal mať rozpočet aby sa predišlo schodku.
- Účastník školenia je schopný pochopiť príčiny potenciálneho deficitu a prepočítať ho.

Po tom, čo sme prebrali potreby a prania, účastníci sú pripravení vytvoriť predbežný rozpočet. Mali by sa vrátiť k zoznamu príjmov domácnosti (Téma 1). Po tom, čo zistili koľko peňazí domácnosť každý mesiac získa, je potrebné spísať si výdaje. Príklady výdajov, ktoré je potrebné zohľadniť:

- Výdaje týkajúce sa bývania (hypotéka, nájom, pôžička... + električka, teplo, voda, telefón, Internet, domáce služby)
- Potraviny a ďalšie nevyhnutnosti – kozmetika, spotrebiče, atď.
- Náklady na dopravu (pohonné hmoty, údržba auta, poistenie alebo lístok na autobus, atď.)
- Iné náklady: oblečenie, zábava, dovolenka...

V krátkosti vysvetlite účastníkom tieto kategórie. (Poznámka: Pripravte is a používajte fotky alebo obrázky pre doplnenie vysvetľovania vizuálnymi prvkami.) Prediskutujte ich spolu a uistite sa, že ich účastníci pochopili. Prediskutujte tiež tieto dva dôležité princípy:

- **Niektoré nevyhnutné výdaje nie sú každomesačné** – napríklad poistenie auta alebo kontrola u lekára. Platia sa len pár krát do roka. Ale nemôžu byť vynechané zo zoznamu výdajov alebo sa na nich nesmie zabudnúť, musia byť zaplatené! Jeden spôsob ako dosiahnuť, že je na ne dostatok peňazí je spísať si výdaje, ktoré sa vyskytnú len pár krát za rok, spočítať ich a vydeliť 12 a pripočítať výsledok k nevyhnutným každomesačným výdajom. To zabezpečí, že je na tieto výdaje dostatok peňazí – ukážte to účastníkom na príklade!
- **Neočakávané výdaje** obvykle vytvárajú schodok rozpočtu. Takže by ste si mali nasporiť toľko, koľko sa len dá pre tieto prípady. *Opýtajte sa účastníkov aby uviedli príklady neplánovaných výdavkov a nápady ako sa s nimi vyrovnáť.*



### **CVIČENIE 1e: Tvorba predbežného rozpočtu domácnosti**

Účastníci by mali vytvoriť tabuľku so zoznamom a sumami výdavkov domácnosti za posledný mesiac. Tabuľku nižšie môžu použiť ako predlohu.

*Poznámka: Pre toto cvičenie môže školiteľ motivovať účastníkov aby priniesli pár účtov, ktoré by sa dali použiť ako zdroje informácií. Alebo školiteľ môže pripraviť skutočné alebo fiktívne účty, ktoré môžu účastníci použiť.*

Množstvo

Príjem domácnosti	
Typ výdajov	Suma
Výdaje týkajúce sa bývania: Nájom/pôžička	
Mesačné účty: elektrina teplo telefón Internet...	
Výdaje týkajúce sa detí (škola, špeciálne jedlo...)	
Bežné nákupy: Potraviny Toaletné potreby / kozmetika	
Doprava (pohonné hmoty, údržba auta, poistenie auta alebo lístok na autobus atď.)	
Oblečenie	
Lekárska starostlivosť	
zábava, dovolenka	
... (pridajte riadky ak je to potrebné)	
	CELKOVO:

**ROZDIEL MEDZI PRÍJMOM A VÝDAVKAMI**

Keď účastníci skončia so školením, s pomocou školiteľa by mali odrátať celkové náklady od celkových príjmov (3. úloha v Cvičení 1a pre tému 10) a individuálne porozmýšľať nad situáciou - či sú so situáciou spokojní, či sa im darí šoriť peniaze alebo majú deficit a aký je plán.

Keď každý skončí s úlohou, mala by nasledovať skupinová diskusia, ktorá sa sústreďí na:

1. *silné stránky rozpočtov domácnosti* – zdieľanie zistení a skúseností, a
2. *identifikované problémy a nápady pre ich vyriešenie.*

Potom by ste mali s účastníkmi prediskutovať *rozpočtové nevýhody*:

- Najprv identifikujte potenciálne dôvody nevýhod/potenciálneho deficitu: *nečakané náklady, oneskorenie/pokles mesačných príjmov, nekompletné sledovanie výdajov, atď. (Uvedte príklad a opýtajte sa účastníkov aby uviedli svoje príklady a názory)*

- Potom prediskutujte *ako sa vyhnúť nedostatkom*. Uistite sa, že účastníci chápu dôvody *potenciálneho deficitu* a ako *prepočítať* rozpočet.

Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia:

Opýtajte sa účastníkov čo sa naučili – čo považujú za najdôležitejšie zistenia. Spíšte ich a v krátkosti prediskutujte.

#### TÉMA 4. DÔLEŽITOSŤ DOBRÝCH VÝDAJOVÝCH NÁVYKOV

Výsledky tejto témy sú:

- Účastníci školenia vedia ako sledovať výdaje.
- Účastníci školenia chápu dôležitosť múdrych rozhodnutí o výdajoch.
- Účastníci školenia sú dokážu uviesť príklady dobrých výdajových návykov.

Sledovanie výdajov je jedným z kľúčových faktorov efektívneho rozpočtovania a pomáha predchádzaniu nadmerného míňania, rozpočtových nedostatkov a deficitov. Tu je pár základných tipov, ktoré môžete prediskutovať s účastníkmi školenia:

- Začnite od Vášho rozpočtu.
- Zaznamenajte si denné výdaje, zaradte ich do správnej kategórie. Odpočítajte sumu od dostupných peňazí kedykoľvek ich miniete. Toto je množstvo peňazí, ktoré môžete minúť.
- Vyhnite sa dlhom – keď sa dostupné peniaze minú, prestaňte míňať.
- Čas od času prehodnoťte rozpočet – môže sa stať, že Váš rozpočet je nerealistický alebo by ste mali presunúť peniaze medzi kategóriami.
- Na konci mesiaca prispôbte rozpočet na nasledujúci mesiac. Po prioritizácii (splatenie dlhu, úspory) prehodnoťte výdaje. Niektoré kategórie budete musieť obmedziť, ale mali by ste byť schopný jest každý deň<sup>2</sup>.

Našťastie, niektoré výdaje môžu byť znížené robením *múdrejších rozhodnutí o výdajoch* alebo *adoptovaním dobrých výdajových návykov*. Účastníci by teraz mali prehodnotiť zoznam ich každomesačných výdajov domácnosti a označiť *problematické výdaje*.

<sup>2</sup> Viac na: <http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>, <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2>, <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>





Ak účastníci nie sú gramotní, školiteľ by mal priniesť iné položky alebo ilustrácie (jedlo, kozmetika, tabak, pohonné hmoty, atď.). Prostredníctvom príbehu jednej rodiny (neutrálnej, s ktorou sa dokáže každý identifikovať) by mala byť na tabuli vytvorená tabuľka. Potom by školiteľ mal moderovať diskusiu, v ktorej účastníci vyslovia svoje názory ohľadom výdajových návykov.

S cieľom lepšieho sledovania výdajov a adopcie dobrých výdajových návykov by účastníci mali začať s malými krokmi - nasledujúce cvičenie sa týka tých návykov, z ktorých by sa mala stať rutina.

**DOMÁCA ÚLOHA/CVIČENIE 1h: Prehodnotenie výdajov – smerom k múdrejším rozhodnutiam o výdajoch a dobrým výdajovým návykom**

Účastníci by mali použiť rovnakú tabuľku ako v predchádzajúcom cvičení, vytlačenú na papieri. Mali by ju týždeň nosiť so sebou, sledovať všetky výdaje. Keď sa zídete nasledovný týždeň, školiteľ by mal moderovať diskusiu, v ktorej účastníci vyjadria svoje názory ohľadom tohto cvičenia. Mali by sa o to tiež podeliť s ostatnými členmi domácnosti.

*Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia:*

Opýtajte sa účastníkov čo sa naučili - čo považujú za najdôležitejšie zistenia. Spíšte ich a v krátkosti prediskutujte.

## TÉMA 5. NÁKUPNÉ PRAKTIKY

Výsledky tejto témy sú:

- *Účastníci školenia získajú schopnosť vytvoriť typický nákupný zoznam a vysvetliť priority.*
- *Účastníci školenia chápu výhody a nevýhody rôznych typov obchodov.*
- *Účastníci školenia chápu pojem "hodnota peňazí".*
- *Účastníci školenia sú schopní robiť múdrejšie nákupné rozhodnutia prostredníctvom kupónov, zliav, výpredajov, atď.*

Na začiatku tejto témy by účastníci mali porozmýšľať o cvičeniach a aich výsledkoch. Školiteľ by mal otvoriť skupinovú diskusiu o dvoch hlavných otázkach:

- *Ktoré výdaje sú identifikované ako problematické a prečo?*
- *Ako vyriešiť tieto výdaje – ktoré by mali byť vyradené (prečo?), znížené alebo rozdelené (ako?)?*

Podeľte sa s účastníkmi o rady ohľadom múdrejších rozhodnutí o výdajoch, a pod.:

- *Príležitosti na sporenie a kontrolu mesačných výdajov uzatvorením zmluvy, a aké sú výhody uzatvorenia zmluvy s mobilným operátorom/poskytovateľom internetu.*
- *Nákupy v špecializovaných obchodoch – diskontné potraviny, outlet, second hand, atď.*



### **CVIČENIE 1i: Veľké vs. malé obchody** – diskusia s propagačnými materiálmi

Rôzne typy obchodov poskytujú rôzne možnosti: čím menší je obchod, tým bližšie je k obytnej oblasti pričom ponúka určité množstvo tovaru, zatiaľ čo väčšie obchody (obvykle supermarkety) sú na okraji mesta, ale ponúkajú množstvo tovarov. Cieľom tohto cvičenia je aby účastníci porozmýšľali o týchto výhodách a nevýhodách prostredníctvom diskusie. Školiteľ by mal priniesť reklamné materiály, letáky, katalógy, atď. Účastníci by si mali najprv preštudovať tento materiál. Školiteľ začne diskusiu tým, že sa opýta účastníkov, ktoré produkty z materiálov by kúpili a prečo. Na to by mali účastníci prostredníctvom diskusie vyjadriť svoj názor o výhodách a nevýhodách nakupovania v malých a veľkých obchodoch. Školiteľ by mal diskusiu moderovať a spísať na tabuľu identifikované výhody a nevýhody.

Povedzte účastníkom o aktivitách, ktoré vyvíjajú predajcovia aby prinútili zákazníkov utrátiť viac peňazí a opýtajte sa na ich osobné skúsenosti s týmito aktivitami. (*V prezentácii alebo ako leták použite obrázky z internetového zdroja uvedeného v odkaze*)

Jeden z najlepších spôsobov ako predísť tomu, aby ste minuli viac ako máte naplánované je vytvoriť si nákupný zoznam a dodržať ho. Preto je nasledovné cvičenie zamerané na vytvorenie nákupného zoznamu.

### **CVIČENIE 1j: Vytvorenie nákupného zoznamu** (simulácia)

Účastníci pracujú v skupinkách (*štruktúra skupiny ovplyvňuje tvorenie skupín a či školiteľ prispôsobí cvičenie*). Účastníci by teraz mali hrať členov domácnosti a simulovať situáciu pred tým, ako pôjdu nakupovať/do obchodu. Mali by si spolu sadnúť a porozprávať sa o prioritách nákupu. Výsledkom procesu by mal byť nákupný zoznam na týždeň s položkami zoradenými podľa dôležitosti.

Mali by zaznamenať a vysvetliť priority, vysvetliť kde budú nakupovať, ako zorganizujú cestu do obchodu (*ak pôjdu do veľkého obchodu na veľký nákup, cena dopravy musí byť zahrnutá, ale ako školiteľ si buďte vedomí možností dopravy, uskladnenia, ktoré majú účastníci*), čo by malo byť kúpené ako prvé, čo robiť so zvyškom peňazí. Tiež sa musia pohovárať o pláne B - čo sa stane ak nie sú kúpené niektoré dôležité položky a aké sú implikácie zmeny plánu.

Po tom ako všetky skupiny skončia s úlohou by mal nasledovať skupinový brainstorming vedený školiteľom.

Účastníci by mohli tiež urobiť toto praktické cvičenie v malých skupinkách pre získanie informácií potrebných na zostavenie nákupného zoznamu:

<http://www.wikihow.com/Make-a-Shopping-List>.

Pri nakupovaní je naozaj dôležité uvedomiť si "hodnotu peňazí". Nasledujúce cvičenie by malo pomôcť účastníkom lepšie pochopiť tento koncept.

### **CVIČENIE 1k: Využitie možností na chytré nakupovanie**

Školiteľ poskytne účastníkom rôzne brožúrky so zľavovými kupónmi z miestnych supermarketov. Prvou úlohou účastníkov je vybrať si položku, napríklad syr a porovnať ceny v rôznych obchodoch. Školiteľ by im mal pomôcť skontrolovať jednotkovú cenu a vysvetliť rozdiel medzi cenami za rôzne množstvá a balenia.

Druhou úlohou je aby si účastníci vybrali položku, ktorú často konzumujú, napríklad zemiaky. Mali by nájsť najlepšiu/najlacnejšiu možnosť kúpy tejto položky - napr. kúpiť 1 kg väčšieho balenie - vysvetlite to. (Poznámka: školiteľ si musí byť vedomí, že účastníci možno nemajú možnosť skladovania potravín a mal by im pomôcť uvedomiť si to, ako aj iné faktory.)

Tretia úloha sa týka poskytnutých *kupónov*. Účastníci školenia by mali prepočítať rozdiely v cene - sporení, ktoré je možné dosiahnuť použitím kupónov na niektoré položky.

Ukončíte cvičenie poukázaním na to, že pri porovnávaní musia účastníci pamätať na:

- *Skutočnú cenu za jednotku* ako kilo, liter, kus, atď. – obvykle malé balenia sú drahšie ako veľké,
- *Kvalitu, trvácnosť a iné vlastnosti položky* – niekedy položky, ktoré sú na prvý pohľad drahšie v skutočnosti vydržia dlhšie takže sú výhodnejšie než čo sa na prvý pohľad môže javiť ako lacnejšia alternatíva – napríklad baterky, čistiace prostriedky, atď.

*Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia:*

Opýtajte sa účastníkov čo sa naučili - čo považujú za najdôležitejšie zistenia. Spíšte ich a v krátkosti prediskutujte.

## TÉMA 6. KONTROLA VÝDAJOV

Výsledky tejto témy sú:

- *Účastníci školenia chápu ako môžu byť výdaje znížené na základe výmeny daného tovaru za lacnejší.*
- *Účastníci školenia vedia ako konzervovať zdroje a vyhnúť sa plytvaniu.*
- *Účastníci školenia sú schopní zaobísť sa bez kúpy určitých tovarov tým, že sa ich vyrobia sami.*

### **CVIČENIE 1!:** *Simulácia nákupných praktík*

Cvičenie by malo byť robené simultánne dvomi spôsobmi.

Účastníci použijú list v pracovnom zošite, na ktorom sa nachádzajú:

1. peniaze,
2. produkty (tovary s cenami) a
3. množstvá – počet kusov.

Vystrihnú tieto ilustrácie.

*Za prvé:* Školiteľ prinesie skutočné produkty pre simulovanie obchodu. Účastníci dostanú od školiteľa inštrukcie a informácie o definovanom množstve peňazí na nakupovanie. Každý účastník pride do obchodu, vyberie si tovar a minie množstvo peňazí ktoré je menšie



alebo rovné množstvu, ktoré zdefinoval školiteľ. Pri pokladni účastník zaplatí (použitím peňazí z pracovného zošita) a preberie svoj nákup so školiteľom.

*Za druhé:* Zatiaľ čo niektorí účastníci nakupujú v obchode trénera, ostatní účastníci dostanú inštrukcie druhým školiteľom vystrihnúť listy papiera z pracovného zošita. Školiteľ im dá inštrukcie a stanoví množstvo peňazí dostupných na nakupovanie. Každý účastník si musí pripraviť nákupný zoznam s tovarom, ktorý je treba kúpiť, množstvom tovaru (v závislosti od počtu členov rodiny) a utrátiť množstvo peňazí, ktoré je menšie alebo rovné množstvu, ktoré zdefinoval školiteľ.

Po skončení školiteľ prediskutuje s každým účastníkom jeho/jej nákup, potreby, prania, atď. Cvičenie je opakované s novým množstvom peňazí dostupných na nákup (pri nižšej sume sa musia rozhodnúť, čo vynechajú z nákupného zoznamu a pri vyššej sume sa musia rozhodnúť, či kúpia väčšie množstvo daného tovaru alebo pridajú ďalší).

### CVIČENIE 1m: *Zníženie výdavkov*

Účastníci a školiteľ by sa mali vrátiť k zoznamu výdavkov domácnosti a prostredníctvom znalostí získaných danou témou, témami ohľadom sledovania výdavkov, dobrých výdavkových návykov a chytrejších spôsobov nakupovania by mali urobiť nasledovné:

1. Pre každú (alebo niektoré) **kategórie výdavkov**, prinesie školiteľ produkty alebo pripraví obrázky produktov/služieb týkajúcich sa týchto kategórií.

*Napríklad:*

*Kategórie výdavkov* jedlo/potravin, prinesie školiteľ:

5 l mlieka X (značka) na mesiac – celkovo: ...

5 l mlieka Y (značka) na mesiac – celkovo: ...

5 kg jablák – celkovo ...

3 l pracieho prášku X (značka) – celkovo ...

3 l pracieho prášku X (značka) – celkovo ...

2. Školiteľ moderuje skupinovú konverzáciu o tom, ako môžu byť výdavky znížené nahradením tovaru lacnejšou alternatívou.

Porozmýšľajte o lacnejších alternatívach, zadajte na základe toho novú celkovú sumu a *prepočítajte výdavky*. Zaznačte si sumu *peňazí nasporených týmto spôsobom* a porozmýšľajte ako by mohli byť tieto peniaze použité.

3. Pozrite sa na tovar, ktorý je pravidelne kupovaný. Existuje možnosť vyrobiť niečo z toho namiesto toho aby sa to kúpilo?

*Porozmýšľajte o inom tovare, ktorý bežne kupujete, ale namiesto toho by ste to dokázali vyrobiť. Premyslite si to a prediskutujte nápady.*

Na konci tohto cvičenia by všetci účastníci mali mať nápady na dodatočné sporenie/múdrejšie nakupovanie.

*Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia:*

Opýtajte sa účastníkov čo sa naučili - čo považujú za najdôležitejšie zistenia. Spíšte ich a v krátkosti prediskutujte.

---

OTÁZKY PRE OVERENIE POCHOPENIA MODULU 1:

---

- 1. Vysvetlite rozdiel medzi bežným a výnimočným príjmom. Uveďte príklady výnimočného príjmu.**
- 2. Aké druhy potrieb poznáte? (najlepšie podľa Maslowovej hierarchie)**
- 3. Aký je rozdiel medzi potrebami a prániami? Vysvetlite.**
- 4. Uveďte príklady výdavkov domácnosti.**
- 5. Vysvetlite dôležitosť rozpočtu domácnosti.**
- 6. Prečo je dôležité sledovať výdaje? Vysvetlite.**
- 7. Poznate niektoré dobré nákupné praktiky, ktoré zabezpečia chytřejšie výdaje?**
- 8. Preferujete nákupy v menších alebo väčších obchodoch? Prečo?**
- 9. Ako by ste vysvetlili "hodnotu peňazí"? Uveďte príklad.**



## MODULE 2: SAVING FOR THE FUTURE

### ZHRNUTIE MODULU 2

V module 2 nazvanom **Sporenie pre budúcnosť** sa účastníci školenia naučia ako vytvoriť dobrý plán sporenia. Školenie začína témou Základy sporenia, ktorá objasňuje základné pojmy a problémy sporenia. Počas tohto školenia získajú účastníci vedomosti o osobných a finančných potrebách a ich prioritách a naučia sa o ich kauzalite v čase. Cieľom tohto školenia je aby účastníci pochopili ako veľmi je dôležité sporenie a identifikovať dôvody pre sporenie. Školenie o ďalšej téme - Možnosti sporenia zahŕňa možnosti sporenia, ktoré sú najčastejšie používané. Naučenie sa krátkodobých a dlhodobých možností sporenia umožňuje účastníkom klasifikovať možnosti sporenia na základe rizika a návratnosti a vybrať vhodné riešenie pre dosiahnutie ich finančných cieľov. Skupinová práca a diskusie by mali viesť k obecným odporúčaniam pre sporenie. Táto téma je navrhnutá spôsobom, ktorý umožní účastníkom kriticky rozmyšľať a simulovaním situácií z reálneho života vybrať najvhodnejšiu možnosť sporenia. Školenie na tému Ako vytvoriť plán sporenia poskytne konečné pravidlá a rady ohľadom dokončenia plánu sporenia. Na konci tohto školenia by účastníci mali mať vlastné plány sporenia a mali by byť schopní vysvetliť svoje finančné rozhodnutia.

Za účelom vysvetlenia úlohy finančných inštitúcií pri plánovaní osobných financií budú mať účastníci možnosť zúčastniť sa školenia vedeného bankovým úradníkom v rámci témy Možnosti sporenia vo formálnych finančných inštitúciách - sporenie v banke.

### PLÁN HODÍN MODULU 2

<b>Zhrnutie modulu 2: Sporenie pre budúcnosť</b>	<b>Celkovo 12</b> (pedagogických) <b>hodín</b>
<b>1. Sedenie</b>	<b>4 hodiny</b>
<b>Téma 1. Stanovenie cieľov a základy sporenia</b>	<b>2 hodiny</b>
Úvodná diskusia o návykoch sporenia	10 min.
Cvičenie 1: Aká je Vaša peňažná osobnosť?	45 min.
<b>Cvičenie 2a – Vytvorenie vlastných krátkodobých a dlhodobých plánov na sporenie</b>	20 min.
<b>Cvičenie 2b – Priorizácia vašich plánov na sporenie</b>	20 min.
<b>Cvičenie 2c – Určenie finančných cieľov pre tvorbu plánu sporenia</b>	20 min.
<b>Téma 2. Spôsoby sporenia</b>	<b>2 hodiny</b>
Možnosti sporenia a kapacita sporenia: <b>Cvičenie 3 – Čo viete o možnostiach sporenia?</b>	20 min.
Spôsoby sporenia: Krátkodobé a dlhodobé možnosti sporenia	30 min.
<b>Cvičenie 4 – Čo viete o bankových službách?</b>	30 min.

<i>Závěrečná diskusia</i>	<i>10 min.</i>
<b>2. Sedenie</b>	
<b>Téma 3. Obecné odporúčanie pre sporenie</b>	<b>2 hodiny</b>
<i>Úvodná diskusia o prekážkach sporenia</i>	<i>20 min.</i>
<i>Cvičenie 2g: Poradca sporenia</i>	<i>45/25 min.</i>
<i>Cvičenie 2h: Mobilné aplikácie pre osobné financie (voliteľné)</i>	<i>20 min</i>
<b>Téma 4. Ako vytvoriť plán sporenia</b>	<b>2 hodiny</b>
<i>Úvodná diskusia o princípoch plánovania sporenia</i>	<i>20 min.</i>
<i>Cvičenie 2i: Vytvorenie vášho plánu sporenia</i>	<i>40 min.</i>
<i>Princípy pre vytvorenie dobrého plánu sporenia</i>	<i>20 min.</i>
<i>Závěrečná diskusia</i>	<i>10 min.</i>
<b>3. Sedenie</b>	
<b>Téma 5. Možnosti sporenia vo formálnych finančných inštitúciách - sporenie v banke</b>	<b>4 hodiny</b>
<i>Úvodná diskusia o sporení v banke</i>	<i>10 min.</i>
<i>Prezentácia finančných inštitúcií</i>	<i>20 min.</i>
<i>Prezentácia finančných služieb</i>	<i>40 min.</i>
<i>Otázky účastníkov o bankových službách</i>	<i>30 min.</i>
<i>Cvičenie 2j: Hra peňazí</i>	<i>70 min.</i>
<i>Závěrečná diskusia</i>	<i>10 min.</i>



Výsledky tejto témy sú:

- Účastníci vo všeobecnosti vedia čím sa jednotlivé ciele odlišujú a chápu dôležitosť prioritizácie cieľov.
- Účastníci školenia chápu dôležitosť vyvinutia zdravého prístupu k sporeniu.
- Účastníci školenia poznajú aspekty, ktoré je potrebné zohľadniť pri sporení pre budúcnosť a rozoznávajú krátkodobé, strednodobé a dlhodobé ciele.
- Účastníci školenia sú schopní predpovedať budúce udalosti a potenciálne výdavky

Pre rýchle predstavenie témy môžete urobiť úvodnú diskusiu a opýtať sa účastníkov čo si myslia o svojich návykoch sporenia. Myslia si, že sporia dosť alebo by mohli sporiť viac? Opýtajte sa ich, či dokážu rozoznať motívy ich sporenia a ako dôslední sú pri sporení. Ak účastníci nie sú vôbec schopní sporiť, poprosťe ich aby si predstavili situáciu, v ktorej by boli schopní sporiť a na čo by sporiť.

Možnosti ich návykov sporenia v tejto diskusii môžu byť potvrdené nasledovnou aktivitou, pri ktorej môžu účastníci vyhodnotiť ich peňažnú osobnosť, ak považujete navrhovaný test za užitočný a vhodný pre cieľovú skupinu.

### **Cvičenie 2a: Aká je Vaša peňažná osobnosť?**

Po krátkej diskusii o návykoch sporenia môžu účastníci prehodnotiť svoj prístup k sporeniu prostredníctvom testu peňažnej osobnosti. Test by mal byť urobený individuálne ale v závislosti od úrovne chápania témy účastníkmi môžete prečítať otázky a vysvetliť ponúkané odpovede. Ak sa Vám nejaké otázky zdajú byť ťažké alebo nevhodné pre cieľovú skupinu, otázku môžete preskočiť.

Keď všetci účastníci skončia, mali by ste im predstaviť typ osobnosti na základe ich odpovedí. Môžete urobiť každú prezentáciu o každom type správania.

Test a odpovede je možné nájsť tu:

<http://www.nebraskafinancialeducation.org/wp-content/uploads/2011/09/money-personality-quiz.pdf>

Účastníci by mali porozmýšľať o ich výsledkoch a prediskutovať možnosti v rámci skupiny. Môžete sa ich opýtať, či sú výsledkom testu prekvapení alebo ho očakávali.

Sporenie a investovanie je vitálne pre osobný finančný blahobyť. Motívy pre sporenie sú rôzne, ale tie najpodstatnejšie sú: motívy týkajúce sa životného cyklu, preventívne (“až bude zle”) motívy, motívy zlepšenia, podnikateľské motívy, motívy dedičstva.<sup>3</sup> Každý motív môže tréner vysvetliť a počas prezentácie prediskutovať s účastníkmi, ktoré motívy pre sporenie ich vystihujú najviac. Ak majú účastníci iné ako uvedené motívy, môžete prediskutovať aj tie.

<sup>3</sup> See more in this link: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k94gxrw760v.pdf?expires=1423697680&id=id&accname=guest&checksum=4F20314AA5EA1955024B43D209B20657>

Nech už je motív akýkoľvek, ľudia, ktorí sporia sa lepšie vyrovnajú s ekonomickými šokmi ako neočakávaná strata partnera alebo strata príjmu. Dokážu poskytnúť zdroje pre budúcnosť a podporu ich rodinných príslušníkov. Navyše sú menej závislí na pôžičke pre pokrytie neočakávaných výdajov. Nasporené peniaze tiež umožňujú zlepšenie blahobytu ako napríklad podnikateľská činnosť a prístup k vzdelaniu a výškoleniu. Preto sporenie a investovanie Vám môže pomôcť dosiahnuť Vaše finančné ciele. Niektoré aspekty sporenia a investovania sa môžu prekrývať, ale medzi týmito aktivitami je rozdiel.

*Cieľom sporenia je akumulácia peňazí pre budúcu potrebu* a je veľmi dôležité pretože predpokladá, že osoba má plán pre svoje zárobky a výdaje v budúcnosti. Avšak *sporenie peňazí sa obvykle týka bezpečia* a cieľom sporenia peňazí je likvidita - mať peniaze v hotovosti. Na druhej strane *investovanie môže byť definované ako použitie peňazí pre zarobenie viac peňazí* a je obvykle rizikové, pretože je brané ako dlhodobá aktivita a zisk nie je vždy garantovaný.

Ciele môžu byť *jednoduché* - (sporenie na) kúpu knihy do školy, darčeku pre priateľa, oblečenia na oslavu, lístkov do kina *alebo viac zložitých* - odloženie peňazí na kúpu domu, odchod do dôchodku v 50 alebo na začatie alebo rozvoj podniku. Pre lepšie alebo konkrétne vysvetlenia môžete pripraviť a použiť obrázky alebo fotky. V závislosti na čase a potrebných zdrojoch pre ich dosiahnutie ako aj komplexnosti procesu môžeme rozlišovať krátkodobé, strednodobé a dlhodobé ciele. Najprv poproste účastníkov aby uviedli príklady týchto cieľov a potom predstavte nové informácie.

Typickým príkladom krátkodobého cieľu je kúpa lístkov do kina. V prípade krátkodobých cieľov môžu byť výdaje veľmi ľahko nahradené: ak nepôjdete do kina tento mesiac, možno chcete odložiť peniaze na niečo iné, napríklad na obed alebo kávu s priateľmi. Príkladom strednodobého cieľa je kúpa bicykla. Obvykle na dosiahnutie tohto cieľa musíte minúť menej peňazí po určitú dobu na to, aby ste nasporili peniaze a dosiahli Váš strednodobý finančný cieľ.

Krátkodobé a strednodobé potreby, ktoré nie sú súčasťou bežného plánu výdajov môžu byť pokryté využitím úspor. Preto krátkodobé (do jedného roka) a strednodobé (od 2 do 5 rokov) úspory môžu byť použité na financovanie neočakávaných výdajov, udalostí alebo kúpu aktív alebo dovolenku. Neočakávané udalosti sú udalosti, ktoré môžu spôsobiť značné výdavky v krátkodobom horizonte (napríklad strata zamestnania, zníženie platu, neočakávané opravy na dome alebo neočakávané lekárske náklady). S cieľom prekonať tieto situácie by ste mali mať pohotovostné úspory. Nečakané udalosti si vyžadujú väčšie množstvo peňazí v neznámej chvíli v budúcnosti, ale pohotovostné úspory sa odlišujú od dlhodobého finančného plánovania ako napríklad dôchodkového šporenia. Základom pohotovostných úspor je štandardný rozpočet domácnosti, v ktorom by ste mali identifikovať možnosti osekania pre potreby pohotovostných úspor. Okrem toho by ste mohli zvážiť zdroje príjmov v prípade pohotovosti (napríklad predaj nehnuteľnosti alebo aktuálne investovanie). Keďže pohotovostné úspory sú vytvorené za účelom zriedkavých udalostí, neustále by mali byť aktualizované aby brali v úvahu zmeny v rozpočte domácnosti.

Pohotovostné úspory je množstvo peňazí, ktoré si osoba ukladá stranou pre nečakané výdavky. Vaša finančná situácia a rozpočet domácnosti určí množstvo peňazí, ktoré by ste mali mať v pohotovostných úsporách, ale väčšina expertov sa zhodne na tom, že by mali byť na úrovni trojmesačných až šesťmesačných životných nákladov. Keďže účelom týchto úspor je bezpečnosť, úspory by mali byť likviditné aby ste mali peniaze rýchlo k dispozícii.



S účastníkmi sa môžete porozprávať či už majú pohotovostné financie. Môžu sa podeliť o ich životné skúsenosti ako sa vyrovnali s neočakávanými stratami. Ak je to pre Vašu cieľovú skupinu vhodné, môžete ich poprosiť o prepočítanie pohotovostných zdrojov pre ich domácnosť.

Dlhodobé potreby sú potreby a prania osoby in dlhodobom časovom horizonte (napríklad 5 alebo 10 rokov, i viac). Obvykle sú spojené so životnými cieľmi ako vzdelanie, kúpa domu alebo bytu, zabezpečenie rodiny, dôchodkové šparenie a finančná bezpečnosť. S účastníkmi sa môžete pohovárať o každej z uvedených dlhodobých potrieb a ich názoroch na priority. Keďže v dôchodkovom zaistení vládou je čoraz viac neistôt v dôsledku starnutia svetovej populácie, oplatí sa venovať (v skupinách posúdiť vhodnosť tém) obzvláštnu pozornosť dôchodkovému zaisteniu. Dôchodok je jednou z najdôležitejších udalostí v živote človeka a pohodlné odídenie do dôchodku je proces, ktorý si vyžaduje roky a vyžaduje si dôslednosť a plánovanie. Môžete sa podeliť o možné riešenia dôchodkového zabezpečenia na základe špecifik Vášho štátu, kde sa školenie odohráva.

Pre lepšie pochopenie tejto témy účastníkmi urobte s nimi krátke a užitočné cvičenie týkajúce sa stanovenia osobných cieľov.

**Cvičenie 2b: – Stanovte si krátkodobé a dlhodobé ciele sporenia**

Plán sporenia predpokladá, že ste si už zadefinovali Vaše priority a urobili zoznam Vašich cieľov. Takže teraz by mali účastníci individuálne zadefinovať ich ciele a vyplniť ich tabuľky. V závislosti na úrovni chápania témy účastníkmi môže byť táto téma realizovaná skupinovú diskusiou. Účastníkov môžete požiadať aby navrhli ich vlastné ciele v budúcnosti a vyplnili tabuľku na tabuli. Účastníci by mali uviesť aspoň tri krátkodobé, tri strednodobé a tri dlhodobé osobné ciele. Pre každý osobný cieľ by mali zadefinovať finančný cieľ a dobu, v ktorej ho chcú dosiahnuť. Napríklad: krátkodobý osobný cieľ je opraviť strechu na dome po búrke. Tento cieľ by mal byť splnený do mesiaca.

OSOBNÉ CIELE	SUMA	HARMONOGRAM
<i>Krátkodobé ciele</i>		
<i>Strednodobé ciele</i>		
<i>Dlhodobé ciele</i>		

Ak účastníci pracujú individuálne, po tom čo skončia by sa mali porozprávať o svojich cieľoch s ostatnými účastníkmi - či nemajú rovnaké ciele, zhodnú sa na kategorizácii,

majú návrhy ako dosiahnuť tieto ciele. Zdieľanie skúseností o tejto téme môže byť pre účastníkov prínosné.

Nie všetky ciele sú rovnako dôležité - niektoré sú viac naliehavé než iné, niektoré sú individuálne a niektoré zahŕňujú/ovplyvňujú iných ľudí. Niektoré sú pod kontrolou človeka, ktorý ich stanoví, niektoré závisia od množstva faktorov. V konečnom dôsledku sú niektoré dosiahnuteľné a niektoré sú komplexnejšie. Obvykle nedokážeme naplniť všetky ciele v tú istú dobu alebo v krátkom časovom horizonte. Preto musíme prioritizovať.

### **Cvičenie 2c: Priorizácia Vašich cieľov sporenia**

Toto cvičenie je pokračovaním predchádzajúceho. Účastníci môžu pracovať individuálne alebo diskutovať v skupine o prioritách ich cieľov v závislosti na spôsobe organizácie predchádzajúceho cvičenia. Použitím rovnakých tabuliek by si mali účastníci zaznamenať v poslednom stĺpci ako dôležitý/urgentný je každý z cieľov. Ak zorganizujete skupinovú diskusiu, uistite sa, že je zapojený každý účastník a že zdieľa svoje názory a Vy ich zapisujete na tabuli.

OSOBNÉ CIELE	SUMA	HARMONOGRAM	PRIORITA
<i>Krátkodobé ciele</i>			
<i>Strednodobé ciele</i>			
<i>Dlhodobé ciele</i>			

Keď skončia, mali by zanalyzovať a prediskutovať spôsob a dôvody prioritizácie cieľov konkrétnym spôsobom. Potom by sa všetci účastníci mali zúčastniť brainstormingu a vyvodiť určité závery a zhrnúť čo sa naučili o prioritizáciu spolu so školiteľom.

### **Cvičenie 2d: Stanovenie finančných cieľom pre tvorbu plánu sporenia**

Toto cvičenie je pokračovaním predchádzajúceho, v ktorom účastníci musia stanoviť akčný plán financií pre dosiahnutie ich osobných cieľov. Môžu pracovať individuálne alebo v skupine v závislosti na spôsobe akým ste zorganizovali predchádzajúce cvičenie. Ak ste ho zorganizovali ako skupinovú diskusiu uistite sa, že je zapojený každý účastník a Vy ich zapisujete na tabuli.

Aby boli účastníci schopní vytvoriť finančný plán pre dosiahnutie ich cieľov, musia si premyslieť ich finančné ciele, ktoré sú konzistentné s ich osobnými cieľmi. Napríklad: krátkodobý osobný cieľ je opraviť strechu môjho domu po búrke. Môj finančný cieľ je mať dostatok peňazí na nákup materiálu a zaplatiť robotníkom aby ju opravili (neurobím to sám). Tento cieľ by mal byť dosiahnutý behom mesiaca. Dokážem ho dosiahnuť použitím mojich pohotovostných úspor.



OSOBNÉ CIELE	FINANČNÉ CIELE	SUMA	HARMONOGRAM	PRIORITA
<i>Krátkodobé ciele</i>				
<i>Strednodobé ciele</i>				
<i>Dlhodobé ciele</i>				

Ak účastníci pracujú individuálne, po tom čo skončia by mali zanalyzovať a prediskutovať spôsob zostavenia alebo dôvody pre definovanie finančných cieľov konkrétnym spôsobom. Môžete organizovať brainstorming, podeliť sa o názory alebo vyvodiť závery spolu s účastníkmi.

## TÉMA 2. SPÔSOBY ŠETRENIA

Výsledky tejto témy sú:

- Účastníci vedia o niektorých možnostiach sporenia
- Účastníci chápu výhody a nevýhody každej z možností
- Účastní sú kompetentní navrhnúť možné spôsoby zvýšenia ich schopnosti šoriť

Úvod do tejto témy môže byť urobený prostredníctvom skupinovej diskusie popísanej v aktivite 3. To môže byť dobrým začiatkom pre ďalšie sedenia.

### **Cvičenie 2e: Čo viete o možnostiach sedenia?**

Prediskutujte v skupine možnosti sporenia. Nechajte účastníkov aby si navzájom vymenili názory na možnosti sporenia a príčiny pre ich použitie. Umožňujú im ich spôsoby sporenia usporiť dostatok peňazí pre dosiahnutie krátkodobých a dlhodobých cieľov definovaných v predchádzajúcom cvičení? Ak nie, na konci tohto sedenia by mali prehodnotiť svoje ciele a možnosti sporenia a zarovnať osobné ciele s finančnými cieľmi.

Zaznačte ich odpovede na tabuľu. Môžete urobiť tabuľku, kde môžete napísať možnosti sporenia o ktorých účastníci už vedia a pokúsiť sa s nimi vyhodnotiť výhody a nevýhody ich použitia. Tiež môžete prediskutovať účel použitia každej možnosti - napĺňanie krátkodobých, strednodobých a dlhodobých potrieb. Pridajte nové možnosti počas sedenia a poprosť účastníkov aby vyjadrili svoj názor na každú možnosť aj keď ju nikdy nepoužili. Poprosť ich aby popísali životnú situáciu v ktorej túto možnosť použijú alebo nepoužijú a príslušné dôvody. Napríklad ak si chcete kúpiť budúci rok bicykel a nemáte dostatok peňazí. Každý mesiac môžete usporiť určitú sumu a nechať si ju doma, alebo môžete dať peniaze ktoré už máte na šporiaci bankový účet a získať úroky. Čo by ste si vybrali a prečo?

Tabuľka v ktorej zaznačíte odpovede môže mať nasledovný formát:

MOŽNOSTI SPORENIA	ÚČEL	VÝHODY	NEVÝHODY

Potreby a sporenie by mali byť načasované aby optimalizovali plán sporenia. Krátkodobé potreby sú napĺňané použitím krátkodobých úspor, ktoré majú nasledovné vlastnosti: likvidita a nízka úroveň rizika. Preto sú krátkodobé úspory obvykle vo forme hotovosti alebo nejakej forme úspor alebo investícií, ktorú je možné veľmi rýchlo zmeniť na hotovosť. Tieto peniaze sú použité len v prípade pohotovosti a množstvo, ktoré osoba ušporí závisí od jeho finančnej situácie. Typickou radou je, že tieto úspory by mali byť na úrovni troj až šesť mesačných životných nákladov, ale závisia od finančnej neistoty. Najčastejší spôsob krátkodobého sporenia je odkladať si a šoriť doma, ale to neprináša žiadnu návratnosť. Iné spôsoby predpokladajú sporenie na bankový účet formou



krátkodobých vkladov. Osoba môže mať vkladový účet, sporiaci účet alebo účet na finančnom trhu.

Zmyslom dlhodobého sporenia je dosiahnuť ciele v časovom horizonte, ktorý je dlhší ako jeden rok. Preto sú tieto možnosti sporenia obvykle rizikovejšie, ale v porovnaní s krátkodobými úsporami je návratnosť vyššia. Tento typ úspor nie je likviditný, čo znamená, že peniaze nie sú dostupné až pokým neskončí doba investovania. Niektoré dlhodobé investície sú: dlhodobé šporiace účty, investovanie do dlhopisov, akcie, poistenie a životné poistenie. Účty dlhodobého sporenia sú bankové účty, kde môžete sporiť peniaze po dobu dlhšiu ako rok. Poskytuje základnú bezpečnosť a malú úrokovú sadzbu. V závislosti od typu šporiaceho účtu, majiteľ účtu má alebo nemá možnosť výberu peňazí z účtu pre použitie v transakciách bez dodatočných poplatkov, zatiaľ čo sú peniaze uložené. V porovnaní s krátkodobými šporiacimi účtami ponúka tento typ účtov obvykle vyššie úrokové sadzby.

#### **Cvičenie 2f: Čo viete o bankových službách?**

Viac detailov o týchto typoch účtov poskytne bankový úradník, ale na to, aby ste vysvetlili použitie rôznych možností sporenia v reálnom živote môžete použiť toto cvičenie. Týmto spôsobom môžete vysvetliť každý z uvedených účtov jednoduchým spôsobom a vysvetliť základné bankové pojmy, takže prezentácia bankového úradníka bude zrozumiteľná. Môžete použiť materiály pre školenie vyrobené slovenskými bankami, ktoré je možné nájsť na: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>. Upravenú verziu týchto materiálov pre cvičenia je možné nájsť na konci tohto manuálu.

V závislosti od úrovne chápania možností sporenia a dostupnosti pre vašu cieľovú skupinu môžete v krátkosti vysvetliť dlhodobé cenné papiere ako jednu z možností sporenia. Investovanie do akcií a podielov je investovanie charakteristické sprostredkovateľmi v procese investovania, keďže osoby nemôžu obchodovať na kapitálovom trhu. Ak chcete investovať do cenných papierov musíte mať maklérsky účet a podpísať zmluvu s Vaším maklérom, ktorý bude zastupovať Vaše záujmy na kapitálovom trhu. Tento zoznam maklérov je obvykle dostupný na stránkach akciových trhov. Môžete investovať do cenných papierov, ktoré sú vydávané spoločnosťami a vládami, a do podielov vydávaných spoločnosťami. Toto investovanie je charakteristické rizikom, keďže návratnosť nie je garantovaná, ale riziko je do určitej miery nižšie v prípade vládnych cenných papierov. Ak je väčší záujem o tento typ sporenia, môžete podať detailnejšie vysvetlenie pomocou dodatočných materiálov<sup>4</sup>.

Poistenie a životné poistenie sú typy poistenia, ktoré majú aspekt sporenia. Počas doby poistenia platí osoba fixnú sumu peňazí po vopred určenú dobu (napríklad 10 až 20 rokov) za účelom získania fixných alebo variabilných splátok v budúcnosti, v závislosti na podmienkach poistenia. Životné poistenie poskytuje finančnú bezpečnosť pre rodinu poistenej osoby po jeho smrti a dodatočný príjem v určitú dobu ak je nažive. I keď veľa politik životného poistenia Vám umožňujú požičiavať si peniaze počas doby životného poistenia, tento typ investovania je likviditný a riziko závisí od poistnej spoločnosti, ktorú

<sup>4</sup> Pre príklad vid': [http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/primer\\_bonds.pdf](http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/primer_bonds.pdf) a [http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/basic\\_investing-in-stocks.pdf](http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/basic_investing-in-stocks.pdf). Ak chcete urobiť porovnanie s dôchodkovým plánom [http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/max\\_your\\_retirement.pdf](http://www.dfr.vermont.gov/sites/default/files/max_your_retirement.pdf)

si vyberiete. Ak je väčší záujem o tento typ sporenia, môžete podať detailnejšie vysvetlenie pomocou dodatočných materiálov<sup>5</sup>.

*Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia:*

Opýtajte sa účastníkov čo sa naučili – čo považujú za najdôležitejšie zistenia. Spíšte ich a v krátkosti prediskutujte.

---

<sup>5</sup> Pre príklad vid': <http://money.cnn.com/magazines/moneymag/money101/>





### TÉMA 3. VŠEOBECNÉ ODPORÚČANIA PRE SPORENIE

Výsledky tejto témy sú:

- *Účastníci vedia ako sporiť peniaze*
- *Účastníci chápu čomu sa vyhnúť aby nasporili peniaze*
- *Účastníci si začnú uvedomovať možnosť sporenia*

Na začiatku tohto sedenia by mal školiteľ začať úvodnou diskusiou a opýtať sa účastníkov na prekážky, ktorým čelia keď sa snažia sporiť. Účastníci by mali vysvetliť ako tieto prekážky prekonávajú a či to ovplyvňuje ich budúce rozhodovanie o sporení.

Cieľom tejto témy je aby ste zapojili účastníkov do situácií zo skutočného života, kedy musia urobiť finančné rozhodnutie ohľadom sporenia. Školenie by malo byť interaktívne a zlepšiť vyjadrovanie názorov účastníkov a robenie rozhodnutí v rôznych situáciách.

#### **Cvičenie 2g: Poradca sporenia**

V závislosti na úrovni vzdelania a chápania problému šetrenia Vašej cieľovej skupiny môžete zorganizovať hranie úloh či už vytvorením tímov účastníkov alebo aktívnou úlohou školiteľa v tejto hre. Ak sa rozhodnete urobiť tímy pozostávajúce aspoň z dvoch účastníkov, dostanú úlohy pre rozdielne životné situácie a pokúsia sa nájsť najlepšie riešenie. Jeden účastník by mal hrať úlohu osoby, ktorá potrebuje radu ohľadom konkrétneho finančného problému, zatiaľ čo druhý by mal hrať úlohu finančného poradcu a navrhovať riešenia. Ak sa rozhodnete dať školiteľovi aktívnu úlohu, potom školiteľ a účastník alebo dvaja školitelia preberú úlohy a simulujú proces rozhodovania v reálnom živote.

Najlepšie by bolo ak by účastníci prezentovali ich životné situácie a rozhodnutia, ktoré môžu urobiť. Niektoré príklady môžu byť:

Osoba pracujúca na plný úväzok. Začal pracovať vo svojej prvej práci pred rokom. Platí účty a mesačne mu ostáva 30€, keďže žije s rodičmi. Než by peniaze utratil, rozhodol sa odložiť ich pre budúcnosť. V dohľadnej dobe plánuje kúpiť auto. Avšak keď ide von s kamarátmi, obvykle minie viac ako si naplánoval. Nemá bankový účet pretože preferuje hotovosť. Aké možnosti sporenia by ste odporúčali tejto osobe? Aké sú výhody tejto možnosti?

Hlavným cieľom tejto hry je rozpoznať prekážky sporenia peňazí a na ich základe si stanoviť realistické ciele a robiť finančné rozhodnutia, ktoré majú vzťah k reálnym životným situáciám.

Ak organizujete túto hru spôsobom, že účastníci pracujú v tíme, tímy účastníkov by mali prezentovať ich situácie ostatným tímom a návrhy pre ostatných účastníkov môžu byť brané v úvahu a analyzované.

Na tabuli môžete zaznačiť dôležité závery o správaní sa pri sporení a možnosti šetrenia s cieľom prediskutovať ich na konci sedenia alebo urobiť spoločných záverov.

**Cvičenie 2h: Mobilné aplikácie pre osobné financie (iba ak je to vhodné pre profil skupiny)**

Za predpokladu, že väčšina účastníkov používa smartphone, mobilné aplikácie pre osobné financie je možné nájsť a použiť v triede. Jedna z aplikácií, ktorá môže byť navrhnutá je "Slamarica 2" (môžete ju nájsť tu: <http://www.slamarica.com/>), ale účastníkom z iných štátov môžu byť navrhnuté iné aplikácie (napr. jednou z voľných aplikácií s podporou rôznych jazykov je Money Lover a je možné stiahnuť ju z Google Play Store). Pre android je nová verzia tejto aplikácie ale aj nová aplikácia pre Windows Phone 7. Android aplikáciu Slamarica 2.0 je možné okamžite stiahnuť z Android trhu. Jazykové možnosti aplikácie sú rôzne, pričom užívateľské rozhranie je priateľské a uľahčuje prácu. Aplikácia umožňuje sledovať transakcie a zmeniť bankové účty a vygenerovať správy na základe Vašich každodenných informácií v Účtoch a Transakciách.

Poproste účastníkov aby si aplikáciu stiahli a vysvetlite im ako ju môžu používať. Následne môžu zadať niektoré z nedávnych transakcií ich bankových účtov a transakcií z posledných dní aby vygenerovali správu na základe rôznych kritérií: príjmy alebo výdavky. To im dá jasný obraz o ich výdavkoch a možnostiach sporenia, o ktorých si nie sú vedomí. Navrhnite im aby pravidelne zadávali ich výdaje do aplikácie aspoň počas školenia, aby sa potom na konci školenia mohli podeliť o svoje názory na svoje zvyky.



## TÉMA 4. AKO VYTVORIŤ PLÁN SPORENIA

Výsledky tejto témy sú:

- Účastníci vedia ako vytvoriť plán sporenia
- Účastníci chápu dôležitosť plánu šetrenia
- Účastníci sú schopný vysvetliť prečo a ako môže byť plán šetrenia súčasťou rozpočtu

Na začiatok témy začnete s úvodnou diskusiou a opýtate sa účastníkov aké pravidlá používajú pri sporení. Zaznačte najčastejšie pravidlá na tabuľu. Zdieľanie skúseností môže mať pre účastníkov veľkú hodnotu.

Keďže dobrý plán sporenia je základom dosiahnutia osobných cieľov, v nasledujúcom cvičení by účastníci mali konečne vytvoriť ich plány sporenia.

### Cvičenie 2i: Vytvorenie Vášho plánu sporenia

Toto cvičenie by malo byť robené v závislosti na spôsobe, aký boli robené predchádzajúce školenia ohľadom stanovovania si cieľov. Ak sa rozhodnete pre skupinovú diskusiu, tabuľu už máte popísaný názormi účastníkov o rôznych vyššie uvedených možnostiach sporenia. Môžete zopakovať možnosti šetrenia, ktoré už boli spomenuté (napríklad: sporiaci účet, bežný účet, kreditná karta, atď.) a opýtať sa ich aby spojili tieto možnosti sporenia s osobnými a finančnými cieľmi. Môžete im pomôcť pochopiť prečo sú niektoré možnosti vhodnejšie pre určité ciele.

Ak účastníci vyplnili predchádzajúce tabuľky individuálne, teraz by mali vyplniť stĺpce týkajúce sa aktivít, ktoré podniknú aby splnili svoje ciele. Účastníci môžu použiť zoznam možností sporenia, ktorý už urobili a prediskutovali a rozdelili možnosti do dvoch skupín: skupina možností, ktoré môžu byť použité na dosiahnutie konkrétneho cieľa a skupinu možností, ktoré nemôžu byť použité na dosiahnutie konkrétneho cieľa.

OSOBNÉ CIELE	FINANČNÉ CIELE	SUMA	HARMONOGRAM	PRIORITA	MOŽNOSTI SPORENIA	
					MÔŽU BYŤ POUŽITÉ	NEMÔŽU BYŤ POUŽITÉ
<i>Krátkodobé ciele</i>						
<i>Strednodobé ciele</i>						
<i>Dlhodobé ciele</i>						

Dajte im čas na premyslenie všetkého čo sa naučili na tomto školení a použili to pri plánovaní na základe ich finančnej situácie. Môžu vysvetliť prečo niektoré možnosti šporenia nie sú vhodné v ich prípade a aké boli ich možnosti sporenia pred tým. Zmenili sa ich ciele počas života? Ako financovali ich potreby? Museli sa vzdať niektorých cieľov? Prečo?

Kedže osobné ciele sa môžu meniť v závislosti na veku a preferenciách osoby, plán sporenia by mal byť stanovený dostatočne skoro aby mohol financovať definované potreby ale mal by byť aj flexibilný. Najlepší spôsob ako toho dosiahnuť je dodržiavať určité pravidlá pri tvorbe plánu sporenia<sup>6</sup>. Tu sú navrhované pravidlá:

- Vytvorte vlastný rozpočet – Týmto spôsobom môžete vyhodnotiť Vaše súčasné výdajové návyky a kontrolovať Vaše výdaje.
- Definujte ciele sporenia a prioritizujte ciele – je veľmi dôležité mať jasný cieľ na ktorý šetríte. Buďte realistický a prioritizujte Vaše potreby.
- Buďte disciplinovaní, pretože šetrenie je o disciplíne a dôslednosti. Vyhýbajte sa iracionálnym výdavkom a rozhodnutia o výdavkoch robte obozretne.
- Vytvorte pohotovostné úspory – Je užitočné mať pohotovostné úspory s cieľom pokryť neočakávané výdaje v krátkodobom horizonte a udržať bežné výdavky v rámci rozpočtu.
- Zvážte služby, ktoré ponúkajú banky a poisťovacie spoločnosti a peniaze sa snažte investovať dlhodobo – Šetrenie peňazí doma neprináša žiaden zisk. Namiesto toho ponúkajú banky široké spektrum rôznych služieb a obvykle platia určitú návratnosť v závislosti od typu účtu.
- Sledujte svoje výdaje a úspory – Snažte sa sledovať svoje výdaje, pretože obmedzenie malých výdajov môže pomôcť Vášmu šetreniu. Ak máte bankový účet môžete si urobiť výpis transakcií alebo môžete použiť aplikáciu pre osobné financie aby ste si vytvorili výpis.
- Kedykoľvek to je možné sa vyhýbajte požičiavaniu peňazí pre financovanie životného štýlu, ktorý si nemôžete dovoliť. Namiesto toho investujte požičané peniaze, pretože z toho budete mať dodatočný príjem.
- Pravidelne sledujte svoje úspory a podľa potreby upravte Váš plán sporenia – Mali by ste očakávať, že sa Vaše priority menia obzvlášť v dlhodobom horizonte rovnako ako plán sporenia. Preto by ste mali pravidelne sledovať Vaše úspory a prispôbiť sa týmto zmenám.

Môžete pridať viac pravidiel a upraviť zoznam podľa prístupu skupiny k šetreniu. Uistite sa, že v krátkosti vysvetlíte všetky uvedené pravidlá a ukážete ich implementáciu v skutočných životných situáciách tak aby účastníci videli ich dôležitosť.

*Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia:*

Môžete vyvodiť závery o krátkodobom, strednodobom a dlhodobom sporení a najdôležitejších pravidlách pre sporenie. Všetko spíšte na tabuľu, pretože to bude dobrou pripomienkou pre účastníkov a východiskom bankového úradníka pri nasledujúcom sedení, na ktorom budú prezentované finančné služby bánk.

---

<sup>6</sup> Pre viac tipov vid' napr.: <http://www.youcandealwithit.com/borrowers/managing-money/saving/index.shtml> , <http://www.getrichslowly.org/blog/2009/03/09/25-favorite-financial-rules-of-thumb/> , <http://www.thisismoney.co.uk/money/guides/index.html>



## TÉMA 5. MOŽNOSTI ŠETRENIA VO FORMÁLNYCH FINANČNÝCH INŠTITÚCIÁCH – ŠTERENIE V BANKE

Výsledky tejto témy sú

- Účastníci vedia zadefinovať čo je finančná inštitúcia a výhody používania služieb, ktoré poskytuje.
- Účastníci získajú schopnosť vybrať najlepšiu finančnú inštitúciu pre jeho/jej potreby a najlepší sporiaci účet
- Účastníci získajú schopnosti a znalosti pre výber najlepších sporiacich účtov pre jeho/jej potreby a znalosti ako používať bankový účet (prevod peňazí, eá karta, karta do bankomatu, šeky, atď.)

Po sedení o možnostiach sporenia navrhujeme, aby bola táto téma prezentovaná zamestnancom banky, ktorý by mal:

- predstaviť banku ako finančnú inštitúciu a ponuku bankových služieb. Týmto spôsobom by účastníci mali získať jasný obraz o všetkých výhodách, ktoré by mali ak by využili bankové služby;
- podľa už prediskutovaných sporiacich návykov účastníkov a cieľov sporenia by mohol navrhnúť možnosti sporenia, ktoré sú ponúkané bankou;
- podať krátke vysvetlenie bankových procedúr, výdajov a dokumentov, ktoré sú potrebné pre otvorenie si bankového účtu alebo iných služieb, o ktoré majú účastníci záujem;
- podať krátke vysvetlenie podmienok vkladu peňazí v krátkodobom a dlhodobom horizonte;
- podať konkrétnejšie vysvetlenie možností transakcie peňazí a ak to považujete za užitočné pre konkrétnu cieľovú skupinu, e-bankové služby;
- podať krátke vysvetlenie o aplikáciách pre sledovanie transakcií na bankovom účte, ak to považujete za užitočné pre konkrétnu cieľovú skupinu.

Je veľmi dôležité aby účastníci pochopili čo je finančná inštitúcia a vytvorili si dôveru vo finančný systém. Preto môžete bankovému úradníkovi navrhnúť, aby popísal tak podrobne ako sa len dá úlohu bánk vo finančnom systéme a zdôraznil všetky výhody, ktoré môže účastník získať využitím finančných služieb.

Následne navrhnete detailnú prezentáciu finančných služieb, v rámci vysvetlenia potrebných procedúr. Cieľom tejto časti prezentácie je urobiť finančné služby viac prístupnými pre účastníkov, keďže si obvykle myslia, že bankové procedúry sú pre nich príliš komplikované.

Odporúčame aby ste vymedzili čas na otázky účastníkov a diskusiu o skúsenostiach účastníkov s bankovými službami. Úradník by mal zodpovedať ich otázky a spolu môžete vyvodiť záver a zosumarizovať zistenia, ktoré budú prínosné pre budúce rozhodovanie účastníkov o sporení.

### **Cvičenie 2i: Hra peňazí - Romonopoly**

Navrhňte účastníkom zahrať si hru Romonopoly, ktorá je zameraná na pochopenie rôznych finančných pojmov a finančnej situácií z reálneho života.

Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia. Použite hodnotiace hry, dotazníky, rozhovory s cieľom vyhodnotiť spokojnosť skupiny, účinnosť skupinovej práce, úspech v dosahovaní cieľov, dosiahnutie individuálnych očakávaní atď.

#### OTÁZKY PRE OVERENIE POCHOPENIA MODULU 2:

- 1. Vysvetlite rozdiel medzi krátkodobými a dlhodobými potrebami.**
- 2. Vysvetlite dôležitosť vytvorenia cieľov.**
- 3. Aký je účel krátkodobých úspor?**
- 4. Aké typy krátkodobých úspor poznáte?**
- 5. Aké sú charakteristiky dlhodobých úspor?**
- 6. Vysvetlite úlohu investícií pri dosahovaní dlhodobých cieľov.**
- 7. Prečo je pohotovostné plánovanie dôležité?**
- 8. Objasnite vzťah rozpočtového plánu a plánu úspor.**
- 9. Prečo je dôležité zaviesť flexibilný plán sporenia?**
- 10. Poznate nejaké pravidlá pri sporení? Vysvetlite.**
- 11. Aká je úloha bánk vo vašich aktivitách finančného plánovania?**



## MODUL 3: OPATRNÉ POŽIČIAVANIE SI

### ZHRNUTIE MODULU 3

Modul 3 nazvaný *Opatrné požičiavanie si* predstavuje základné koncepcie požičiavania si prostredníctvom štyroch tém. Čo sa týka prístupu k vyučovaniu je modul kombináciou vyučovacích hodín a cvičení. Keďže obsah, ktorý v tomto module predstavuje môže byť dosť rozsiahly pre menej vzdelaných účastníkov, navrhujeme aby školiteľ pristúpil k témam jednoduchším spôsobom. Prvá téma, "Správa dlhu: zvládnutie pomocou opatrného požičiavania", zvyšuje povedomie o rôznych zdrojov požičiavania peňazí, s obzvláštnou pozornosťou na riziko a etické problémy spojené s nelegálnym požičiavaním si peňazí. Táto téma tiež predstavuje koncepciu úverovej bonity prostredníctvom definície toho, ktorí zákazníci sú spôsobilí na úver. Nasledujúca téma, "Cena požičania si", vysvetľuje povahu ceny požičania si. Účastníci by mali zistiť aká je skutočná cena peňazí, ktoré by si požičali, rozpoznať rôzne druhy ceny a všetko to zohľadniť. Téma nazvaná "Výber veriteľa a typu pôžičky" sa zameriava na informácie o rozdieloch medzi jednotlivými typmi pôžičky, ktoré sú na trhu dostupné. Na záver posledná téma, "Kontrola dlhu" obsahuje návod ako sa vyhnúť navyšovaniu dlhu a zároveň informuje dlžníkov ako chrániť ich záujmy.

### PLÁN HODÍN MODULU 3

<b>Zhrnutie modulu 3 – Opatrné požičiavanie si</b>	<b>Celkovo 16 hodín</b>
<b>1. Sedenie</b>	<b>4(pedagogické) hodiny</b>
<b>Téma 1. Správa dlhu: Zvládnutie pomocou opatrného požičania si</b>	<b>4 (pedagogické) hodiny</b>
Úvodná diskusia o požičiavaní si peňazí	15 minút
Zdroje požičiavania si	30 min.
Cvičenie 3a: Skúsenosti s požičiavaním	60 min.
Legálne zdroje pôžičiek	30 min.
Podmienkach banky a procedúry	30 min.
Záverečná diskusia	15 min.
<b>2. Sedenie</b>	<b>4 (pedagogické) hodiny</b>
<b>Téma 2. Cena požičiavania si</b>	<b>4 hodiny</b>
Úvodná diskusia o cene požičiavania si	10 min.
Úroky a úrokové sadzby	35 min.

<i>Cvičenie 3b: Vypočítanie pôžičky – Ako vypočítať úrokové splátky</i>	45 min.
<i>Cvičenie 3c: Ako vypočítať úrokové splátky bez úrokovej kalkulačky</i>	45 min.
<i>Hodina o ostatných cenách požičiavania si</i>	30 min.
<i>Záverečná diskusia</i>	15 min.
<b>3. Sedenie</b>	<b>4 (pedagogické) hodiny</b>
<b>Téma 3. Výber veriteľa a typu pôžičky</b>	<b>4 hodiny</b>
<i>Úvodná diskusia o bankových procedúrach</i>	15 min.
<i>Cvičenie 3d: V banke – pochopenie procedúry žiadosti o pôžičku</i>	45 min.
<i>Typy pôžičiek</i>	30 min.
<i>Cvičenie 3e: Výber medzi rôznymi zdrojmi pôžičiek</i>	55 min.
<i>Cvičenie 3f: Čo viete o pôžičkách?</i>	20 min.
<i>Záverečná diskusia</i>	15 min.
<b>4. Sedenie</b>	<b>4 (pedagogické) hodiny</b>
<b>Téma 4. Kontrola dlhu</b>	<b>4 hodiny</b>
<i>Úvodná diskusia</i>	15 min.
<i>Ako sa vyhnúť navyšovaniu dlhu</i>	30 min.
<i>Cvičenie 3g: Plánovanie rodinného rozpočtu prostredníctvom toku peňazí, ktorý sa týka pôžičky</i>	90 min.
<i>Práva dlžníka</i>	30 min.
<i>Záverečná diskusia</i>	15 min.



## TÉMA 1. SPRÁVA DLHU: ZVLÁDNUTIE OPATRným POŽIČIAVANím

---

Výsledky tejto témy sú:

- *Účastníci chápu základný význam finančných koncepcií týkajúcich sa požičiavania si peňazí*
- *Účastníci majú prehľad o rôznych zdrojoch požičiavania si peňazí, chápu riziko zobrať si pôžičku,*
- *Účastníci si uvedomujú dôležitosť podmienok pôžičky*
- *Chápu prečo si musia požičiavať obozretné.*

V predchádzajúcich moduloch sme sa naučili, že osoba si môže ušetriť peniaze, ak sleduje svoje výdaje, nakupuje chytro a efektívne, plánuje vopred, robí si osobný rozpočet, atď. Niekedy potrebujete viac peňazí než v skutočnosti máte. Sú rôzne dôvody prečo môžete potrebovať viac peňazí. (Opýtajte sa skupiny aké sú bežné dôvody prečo potrebujú peniaze navyše a ako ich získajú. Napíšte zoznam na tabuľu). To Vám pomôže ilustrovať záver, že základom potreby pre požičanie si peňazí je keď príjem nestačí nedokáže pokryť výdaje. To sa často môže stať v dôsledku neplánovanej udalosti, (ktorá sa len ťažko predvída), ako napríklad drahý svadobný obrad, naliehavá oprava bytových priestorov, nákup nábytku, spotrebičov ale finančné pokutovanie niektorého člena rodiny. Toto nie je príjemná ani nepríjemná udalosť, ale keďže sa stane náhle, nazveme ju pohotovostné požičanie si. V predchádzajúcom module (2) sme sa naučili, že sa odporúča ponechať si určité peniaze stranou, ktoré potrebujeme v prípade pohotovosti. Avšak ak Vám to príjemn neumožňuje, jediným možným riešením je požičanie si.

Poukážte na úvodnú diskusiu pre vyvodenie záveru, že existujú rôzne spôsoby, ktoré môžete použiť pre nájdenie financií, ktorú potrebujete pre nakupovanie a inú spotrebu tovaru. Je dôležité rozdeľovať medzi neformálnymi a formálnymi pôžičkami. Neformálna pôžička je dohodnutá medzi stranami, ktoré nemajú oprávnenie poskytovať pôžičku. Požičiavať si medzi rodinnými členmi, blízkymi alebo kamarátmi môže byť zhubné.

Avšak v niektorých komunitách je možné nájsť osobu, ktorá je schopná a ochotná požičať peniaze za úrok. Táto transakcia je bežne nelegálna a môže ohroziť obe strany. Osoba, ktorá poskytuje pôžičku a žiada vysoký úver ako odplatu je známa ako "úžerník". To isté platí aj pre osobu, ktorá Vám priamo nepožičiava peniaze, ale namiesto toho Vám "pomáha" získať pôžičku od bežných vypožičiavateľov, napr. tým, že o pôžičku požiada namiesto Vám alebo Vám poskytne garanciu. Vo všetkých prípadoch budete tejto osobe dlhovať viac ako si banka obvykle účtuje za poskytnuté služby.

Aj keď v niektorých komunitách je tento nečestný obchod tolerovaný, títo ľudia zneužívajú iných, využívajú potreby iných, neznalosť alebo nedbalosť. V niektorých extrémnych

prípadoch osoba, ktorá nie je schopná splácať pôžičku môže byť donútená pracovať, dokonca aj za cenu straty slobody.

Neobvykle vysoké úroky sú po stáročia považované eticky neakceptovateľné. Sú známe ako "úžera". Finančná história je plná zákonodarcov, ktorí sa snažia zakázať úžerníctvo. Po celom svete je mnoho príkladov prijatých zákonov zakazujúcich úžerníctvo, obzvlášť v stredoveku. Niektoré monoteistické náboženstvá (napr. Kresťanstvo) zakázalo úroky, keď si osoba požičiava peniaze na kúpu základných potravín. Aj dnes tzv. Islamské bankovníctvo zakazuje úročenie dokonca aj v prípade, keď si osoba požičiava peniaze na financovanie podnikania.

### **Cvičenie 3a: Skúsenosti s požičiavaním si**

Pre túto aktivitu nepotrebuje žiadne špeciálne miesto pre aktivitu. Diskusia by mala začať na začiatku sedenia a rozvíjať sa paralelne s vyššie uvedenou teoretickou prezentáciou.

1. Začnite vysvetľovať situáciu, v ktorej potrebujete peniaze navyše. Vysvetlite, potrebu požičania si sa vyskytne v rodinnej situácii, ktorá je úplne odlišná od tej, o ktorej sa hovorilo v predchádzajúcom module (2), v ktorom máte premýšľať o najlepšom spôsobe ušetrenia peňazí pre budúcnosť..
2. Poproste účastníkov, aby Vám dali príklady dôvodov pre požičanie si peňazí. Nechajte o tom účastníkov porozmýšľať a potom prejdite k brainstormingu, ktorého výsledok je zoznam nápadov ako nájsť alternatívne zdroje peňazí.
3. Začnite písať na tabuľku. Do tabuľky začnite pridávať samostatné riadky pre každý nápad. Pridajte riadky napríklad pre požičiavanie si od rodinných príslušníkov, priateľov, známych, úžerníkov, úverových spoločností, bank, atď. Prostredníctvom predchádzajúcej diskusie sú účastníci navádzaní k premýšľaniu o potrebe požičania si a alternatívnych zdrojoch požičania si peňazí. Požiadajte ich aby popremýšľali o ich skúsenostiach s požičaním si peňazí, t.j. čo obvykle robia, keď potrebujú peniaze navyše a na čo potrebujú tieto peniaze navyše.
4. Očakáva sa, že povediete túto diskusiu s cieľom vyrobiť tabuľku, ktorá je uvedená nižšie.

Zdroje pôžičky					
Členovia rodiny, známi a priatelia					
"Úžerníci"					
Rozvojové/humanitárne organizácie					
Úverové spoločnosti					
Banky					
.....					

Po tomto cvičení (3a) budú mať účastníci lepší prehľad o možnostiach požičania si. Uistite sa, že účastníci plne chápu rozdiel medzi legálnymi a nelegálnymi zdrojmi požičiavania peňazí, obzvlášť riziko spojené s nelegálnymi zdrojmi, napr. peniaze požičané od alebo prostredníctvom úžerníkov.



Existujú rôzne legálne zdroje, ktoré požičiavajú peniaze. V niektorých rozvojových štátoch existujú humanitárne alebo rozvojové organizácie, ktoré Vám môžu dať určité množstvo peňazí. Tieto finančné zdroje sú obvykle najlacnejšie. Niektoré z nich budú požadovať, aby boli požičané peniaze vrátené včas aby dlžník neplatil úver. Iné pracujú s tzv. Dotovanými pôžičkami, čo znamená, že Váš úrok alebo celkové splátky za službu budú anulované ak použijete pôžičku na správny účel. Avšak na to, aby ste mohli použiť tieto peniaze musíte dokázať, že spĺňate profil zákazníka (ohrozená sociálna skupina, etnická minorita, atď.). Niekedy peniaze, ktoré dostanete týmto spôsobom nie sú dostatočné alebo slúžia len ako dočasná finančná podpora.

Pred tým ako sa pohneme k detailnejšej diskusii o charakteristikách rôznych zdrojov, ktoré požičiavajú peniaze prosíme zdôraznite najdôležitejšiu vlastnosť formálnej pôžičky. Základnou výhodou formálnej pôžičky je, že obe strany sú chránené zákonom. Zákon garantuje zmluvné práva obojstranným stranám. Pokým sa správa tak, ako sa podľa zmluvy má správať, dlžník môže využívať pôžičku. Avšak ak ju dlžník nespláca, veriteľ využije právo ukončiť zmluvu o pôžičke a vymáhať pôžičku. Táto procedúra je pre dlžníka obvykle finančne náročnejšia.

Ďalej zdôraznite fakt, že bankové zmluvy sú písané, môžu byť zložitejšie a mätúce pre človeka, ktorý nie je zvyknutý na využívanie bankových služieb. Preto im odporučte aby so sebou zobrali gramotnú osobu, ktorá má základné matematické schopnosti, a ktorej môžu dôverovať. Avšak upozornite ich, že banka nebude vyjednávať o podmienkach zmluvy. Buď ju akceptujete alebo odmietnete.

Pred tým ako sa vôbec budete uchádzať o pôžičku si musíte byť vedomí, že napriek naliehavosti Vašej potreby pôžičky môže banka Vašu žiadosť zamietnuť ak Vašu žiadosť nepovažuje za dobrý obchod. Ktorákoľvek banka alebo inštitúcia legálne požičiavajúca peniaze sa bude snažiť overiť, či ste spôsobilý pre pôžičku.

Aby ste boli spôsobilý pre pôžičku, musíte ako potenciálny zákazník spĺňať interne nariadenia banky. V týchto nariadeniach banka predpisuje množstvo požiadaviek a bankových procedúr, ktoré musí bankový úradník vykonať, keď spracúva Vašu žiadosť o pôžičku. Nariadenia sa nesmú týkať záležitostí ako Vášho pôvodu, národnosti, sociálneho postavenia, vzdelania, atď. Inak to bude považované za diskriminačnú obchodnú praktiku, ktorá je zakázaná.

Bohužiaľ žiadateľ o pôžičku musí mať:

- identifikačný dokument,
- stále bydlisko,
- iné náležitosti, ktoré Rómovia považujú za ťažké získať.

Banky sú často veľké finančné organizácie. Avšak Vaša žiadosť o aplikáciu bude vždy posunutá osobe, ktorá spracúva pôžičky. Úverový úradník je osoba, s ktorou sa stretnete, keď idete do banky požiadať o pôžičku. Pamätajte si, že na začiatku táto osoba pracuje s Vami aby zistila, či ste akceptovateľný žiadateľ o pôžičku. On alebo ona nie sú Vaším nepriateľom. Primárnou úlohou tejto osoby je vyhodnotiť z pohľadu banky, či si pôžičku zaslúžite alebo nie. To, že si pôžičku nezaslúžite neznamená, že nie ste poctivá osoba

alebo, že Vám banka nedôveruje. Uvedomte si, že ideálna situácia pre Vás je ideálnou situáciou pre banku. Obidvaja máte záujem na tom, aby bola pôžička splatená v plnej sume a včas.

Banka Vás požiada, aby ste dokázali svoju schopnosť splácať úver. Keď požiadate o spotrebný úver, bežný účet s možnosťou prečerpania alebo kreditnú kartu, môžu Vás požiadať, aby ste poskytli:

- záznamy o zamestnaní,
- údaje o príjme alebo iných zdrojoch, a
- banka bude chcieť vedieť, či ste finančne zodpovednou osobou.

Nemá zmysel klamať bankovému úradníkovi, keďže v súčasnosti už štáty majú online databázu, ktorá obsahuje záznamy o finančných záväzkoch všetkých zákazníkov bánk. Keď žiadate o pôžičku, bankový úradník prekontroluje Váš finančný stav vo finančnom registri/úrade. Ak už ste si zobrali veľký úver alebo máte prípady, kedy ste úver v minulosti nesplácali včas, budete vnímaný ako nesolventný klient a Vaša žiadosť o úver bude zamietnutá.

Ďalšou otázkou, ktorou je potrebné sa v diskusii zaoberať je, či si chudobný môže požičať od banky. Je potrebné sa spýtať, či človek musí byť bohatý aby si mohol požičať od banky.

Ak si veriteľ nie je istý Vašou schopnosťou splácať, niekedy Vás požiada o založenie určitých aktív. Hovorí sa tomu zábezpeka. Je to tiež bežný spôsob požičavania si u niektorých nebankových inštitúcií známych ako záložní makléri. Tí poskytnú pôžičku len pri založení zábezpeky.

Zábezpeka pôvodne patrí Vám (môžete dokázať, že ste majiteľom) a má pre veriteľa určitú hodnotu. Veriteľ nezoberie ako zábezpeku aktívum, ktoré má pre Vás emocionálnu hodnotu. Zábezpeka musí mať trhovú hodnotu, t.j. musí mať hodnoty pre iných ľudí a musí si hodnotu udržať aj v budúcnosti. Ak zistíte, že nie ste schopní splácať pôžičku, veriteľ sa zmocní zábezpeky a predá ju, aby získal peniaze, ktoré boli požičané.

Takže si uvedomte, že zábezpeku stratíte ak porušíte podmienky zmluvy.

Ak vlastníte aktíva, ktoré by veriteľ mohol akceptovať ako zábezpeku, skúste si premyslieť predaj aktíva pred tým ako ho založíte v banke. Niekedy sa Vám podarí predáť aktívum za vyššiu cenu a ušetriť tak peniaze, ktoré by ste zaplatili za úroky.

Pravdepodobne všetci zákazníci banky majú dobrý finančný stav v momente, kedy žiadajú o úver. Avšak peniaze beriete teraz a splácate ich v budúcnosti. Nikdy neviete čo sa stane v budúcnosti, čo sa týka zamestnania, príjmu rodinnej situácie. Preto dôležitou otázkou v tejto fáze žiadosti je: Aké množstvo peňazí si môžem rozumne požičať? Základný tip je jednoduchý: požičajte si čo si môžete dovoliť. Pamätajte, že si požičavate za budúci príjem. Ak je Vaša budúcnosť/perspektíva príjmu istá, Vaša schopnosť splácať pôžičku bude istá. Nepočítajte s výnimočnými a neistými zdrojmi príjmov. Ak Vaše očakávania nie sú naplnené, dostanete sa do problémov.



**Všeobecné tipy ohľadom požičiavania si:**

- Nepožičiavajte si viac peňazí než koľko naozaj potrebujete;
- Požičané peniaze investujte múdro a držte sa plánu;

Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia. Použite hodnotiace hry, dotazníky, rozhovory s cieľom vyhodnotiť spokojnosť skupiny, účinnosť skupinovej práce, úspech v dosahovaní cieľov, dosiahnutie individuálnych očakávaní atď.

## TÉMA 2. CENA POŽIČIAVANIA SI

Výsledky tejto témy sú:

- *Účastníci chápu význam ceny požičiavania si,*
- *Poznajú rozdiel medzi veriteľom a dlžníkom,*
- *Účastníci si sú vedomí finančných záväzkov,*
- *Sú schopní nájsť alebo vypočítať úroky.*

Požičané peniaze niečo stoja, výnimkou sú zriedkavé prípady, kedy si požičiavate od členov rodiny, známych a priateľov. V ostatných prípadoch musíte kompenzovať osobu od ktorej ste si požičali peniaze.

Dohoda o úvere je formálna dohoda podpísaná medzi veriteľom a dlžníkom. Strana, ktorá požičiava je veriteľ. Strana, ktorá berie pôžičku je dlžník. Vo väčšine štátov môžu legálne poskytovať úver len banky. V iných štátoch existujú aj sporiace a úverové asociácie, úverové družstvá ako aj iné úverové organizácie (nebankové organizácie).

To čo by ste mali zaplatiť veriteľovi okrem základnej sumy je známe ako úroky. Úroky sú najdôležitejšou časťou úveru.

Úroky (nominálna alebo zmluvná úroková miera) je číslo, ktoré Vám hovorí aký úrok by ste mali zaplatiť za pôžičku v percentách, mesačne alebo ročne. Mnohí dlžníci chcú radšej vedieť presnú sumu peňazí, ktorú platia navyše. Najlepší spôsob ako ju vypočítať je použiť úverovú kalkulačku. Mnohé banky majú túto aplikáciu zabudovanú v ich internetovej stránke.

### **Cvičenie 3b: Úverová kalkulačka – Ako vypočítať úver**

Táto aktivita by mala mať demonštračnú povahu. Pre túto aktivitu budete potrebovať počítač a internetové pripojenie. Preto by sa aktivita mala odohrávať v triede,

1. Vygooglite názov banky, o ktorej viete, že má zabudovanú úverovú kalkulačku na oficiálnej webovej stránke. Kalkulačka má niekoľko aktívnych polí, ktoré musíte vyplniť. Najčastejšie sa jedná o výšku úveru, dobu splatnosti a možno aj spôsob akým zabezpečíte splácanie pôžičky spojený s uložením určitej sumy peňazí v banke.

2. Začnite zadávať údaje do políček. Kalkulačka sama vyhodí výsledok. Výsledok je najčastejšie uvádzaný vo forme celkovej sumy a peňazí, ktoré je potrebné splatiť na konci doby splatnosti alebo výšku renty. Výsledok je citlivý na akékoľvek zmeny v dátach zadaných v aktívnych poliach. Odporúčame aby ste v tomto cvičení pokračovali formou prípadovej štúdie s meniacimi sa parametrami (fiktívnymi alebo reálnymi). Napríklad úvodný príklad by mal byť urobený s nasledovnými hodnotami:

- Výška pôžičky: 1,000
- Úrok (ak je aplikovateľný): 3%, 5%, 7%
- Doba splatnosti (v rokoch): 1, 3, 5
- Celková mesačná (ročná) splátka (premenná, ktorú je potrebné prediskutovať)

3. Následne vyzvite účastníkov aby si to sami vyskúšali.



4. Prediskutujte ako zmeny hodnôt majú za následok zmeny v úrovni finančných záväzkov (celkové mesačné/ročné splátky) aby účastníci pochopili závislosť medzi dobou splatnosti a výškou finančných záväzkov.

Vyššie uvedené cvičenie (3b) je vhodné na pochopenie ako rozhodnutie o pôžičke môže ovplyvniť Vaše celkové finančné záväzky. Avšak nie je vhodné pre neformálne typy pôžičiek. Niekedy (online) úverové kalkulačky nedovoľujú zmeniť výšku úveru, keďže majú byť používané pre konkrétne úverové ponuky. Pre diskusiu o neformálnych úveroch (napr. Úžerníctvo) musíme úrok vypočítať sami, t.j. bez pomoci úverovej kalkulačky. Nasledujúce cvičenie (3c) v tom pomôže školiteľovi.

### **Cvičenie 3c: Ako vypočítať úrok bez pomoci úverovej kalkulačky**

Pre túto aktivitu nebudete potrebovať počítač ani pripojenie na internet. Jediné čo budete potrebovať je kalkulačka. Toto cvičenie môže nahradiť predchádzajúce v prípade, že školiteľ nemá prístup k internet ale skôr by malo doplniť predchádzajúce cvičenie. Odporúčame aby bolo toto cvičenie urobené ako prípadová štúdia s meniacimi sa parametrami.

1. Začnite s príkladom vypočítania záväzkov úveru podľa nasledovných inštrukcií:

- Výška pôžičky: malo by byť okrúhle číslo
- Úrok: mal by zodpovedať skutočným životným skúsenostiam tak veľmi ako je to len možné. Preto požiadajte účastníkov aby uviedli príklady úrokov, ktoré obvykle splácajú v prípade úžerstva.
- Doba splatnosti: za účelom jednoduchosti, t.j. aby sme sa vyhli komplikovaným výpočtom odporúčame 1 rok.
- Použijete nasledovný vzorec:

$$\text{ROČNÁ SPLÁTKA} = \text{VÝŠKA ÚVERU} \times (1 + \text{ÚROK})$$

Príklad:

- Výška pôžičky = 1000

- Úrok (ročný) = 50 % = 0.5

$$\text{ROČNÁ SPLÁTKA} = 1000 \times (1 + 0,5) = 1000 \times 1,5 = 1500$$

Uistite sa, že účastníci chápu, že ich celkové finančné záväzky týkajúce sa úveru obsahujú základnú sumu (suma peňazí, ktorá im bola daná) a úrok. V tomto prípade navýši úrok ročnú splátku o 500.

2. Potom vyzvite účastníkov aby si to tiež vyskúšali ale tento krát s inými číslami.

Vypočítajte ďalšie dve cvičenia, alebo podľa potrieb skupiny pridajte trochu obtiažnosti zmenou čísla.

Nutne potrebujete 220/630 eur. Vy ste požičal si od požičivajúceho, ktorý vyžaduje, aby ste v dvoch / štyroch mesiacoch vrátili nielen 220 eur, ale so záväzkom 330/740 eur.

a) Koľko eur zarobil dlžník s Vaším požičaním?

b) Vypočítajte úrokovú sadzbu.

3. Prediskutujte s nimi ako zmenené údaje menia úroveň finančnej zodpovednosti aby pochopili závislosť medzi podmienkami pôžičky a úrovňou finančnej zodpovednosti.

4. Prediskutujte s nimi dôsledky toho, ak nie sú schopní splácať pôžičku úžerníkovi v plnej miere a včas.

Mnohé provízie typickej zmluvy o pôžičke môžu ovplyvniť cenu úveru. V mnohých prípadoch znamená zobrať úveru záväzok platiť peniaze navyše, okrem samotnej sumy, ktorú ste si požičali. Napríklad Vás môžu požiadať, aby ste zaplatili poplatky alebo provízie. Tieto dávky sa tiež pripočítajú k cene úveru.

Doba splatnosti je doba po ktorú splácate úver a je ďalšou dôležitou súčasťou zmluvy o úvere. Suma úveru, ktorý splácate veriteľovi v podstate závisí od troch vecí: úroku, množstva peňazí, ktoré ste si požičali a doby po ktorú je úver poskytnutý. Čím dlhšia je doba, tým vyšší bude úrok.

Efektívna úroková sadzba je číslo, ktoré Vám povie, koľko Vás pôžička naozaj stojí. Okrem nominálnej úrokovej sadzby, efektívna úroková sadzba zohľadňuje mnoho iných vecí, napr. poplatky a provízie, spôsob akým banka počíta renty, kompenzačné zostatky, atď. Preto si vždy prekontrolujte efektívnu úrokovú sadzbu.

Je tu ešte niekoľko pozitív:

- Čím vyššie nominálne úrokové sadzby, tým vyššie efektívne úrokové sadzby, ostatné veci ostávajú rovnaké.
- Čím častejšie budú splátky, tým vyššie budú náklady na pôžičku, keďže po každej splátke používate efektívne menšie množstvo peňazí.
- Rozdielne meny majú rozdielne úrokové sadzby. Banky si účtujú vysoké úrokové sadzby keď požičiava menu, ktorá môže stratiť hodnotu voči iným menám. Preto, čo sa zdá byť lacnejšie na prvý pohľad sa môže časom zmeniť na naozaj drahú alternatívu. Pre bežného zákazníka by bolo ťažké odhadovať, čo sa v konečnom dôsledku vyplatí viac. Bankám ide obchodovanie v rôznych menách lepšie, takže pravdepodobne všetky predvídateľné zmeny v relatívnej hodnote jednej meny voči ostatným je už zabudovaný do úrokovej sadzby. Najlepší spôsob je požičať si v sume, v ktorej budete platiť za svoje výdavky. Týmto spôsobom sa vyhnete tomu, aby ste platili viac keď budete meniť jednu menu na druhú.

Záverečná diskusia v ktorej zistíte čo sa naučili.





### TÉMA 3. VÝBER VERITEĽA A TYPU PÔŽIČKY

Výsledky tejto témy sú:

- Účastníci ú oboznámení s možnosťami požičania si peňazí od legálnych zdrojov,
- Účastníci chápu procedúry v banke,
- Účastníci sú schopní nájsť najlepšie alternatívy požičania si peňazí.

Na banku môžete nazerať ako na prostredníka, ktorý kupuje peniaze od jedných ľudí a predáva ich iným. Keď sa na to pozrieme takto, obchod banky je jednoduchý, ale existuje mnoho bánk a mnoho rôznych typov pôžičiek.

Aby ste našli najlepšiu ponuku pre Vašu pôžičku musíte urobiť to isté ako keď nakupujete potraviny. Mali by ste navštíviť toľko bánk, koľko je len možné, zapísať si ich ponuky a potom ich porovnať. Keď ste si istý, že budete potrebovať peniaze od banky, a ste si istý, že ste našli najlepšiu ponuku, okamžite si podajte žiadosť. Schválenie Vašej žiadosti zaberie čas.

#### **Cvičenie 3d: V banke – pochopenie procedúry žiadosti o pôžičku**

Táto aktivita si nevyžaduje žiaden špeciálny priestor. Má sa jednať o hranie úloh. Odporúča sa aby si túto úlohu vyskúšal každý účastník.

Začnite tým, že poprosíte účastníka, aby hral úlohu klienta a Vy budete hrať úlohu bankového úradníka. Začnite s danými parametrami tejto hry. Hra by mala obsahovať niekoľko krokov:

Krok 1: klient sa predstaví bankovému úradníkovi. Nech má klient 30 rokov, je muž, má zamestnanie na plný úväzok s pravidelným mesačným príjmom, Je ženatý, má 3 deti (2 už chodia do školy) a manželka je nezamestnaná.

Krok 2: bankový úradník ho požiada aby vysvetlil dôvody prečo žiada o pôžičku.

Krok 3: klient môže odpovedať, že potrebuje peniaze na renováciu priestorov, kde s rodinou býva. Klient vypočítal, že na renováciu bude potrebovať 5000. Videl televíznu reklamu, ktorá ponúkala bankový úver a počul od kamarátov a kolegov, že ponúkajú dobré podmienky v porovnaní s inými bankami.

Krok 4: klient predstaví základné údaje a dokumenty o jeho finančnom stave. Napríklad klient môže odpovedať, že jeho bežný mesačný príjem je 850€ (alebo čo je pre daný štát vhodné) a dodatočný príjem rodiny pochádza z detských príspevkov (105€ na mesiac)

Krok 5: bankový úradník predstaví úver banky. Úradník predstaví klientovi ponuku jeho banky (založenú na skutočnej bankovej ponuke) a vysvetlí mu výhody produktu, záväzky dlžníka a požiadavky, ktoré musí splniť aby bol spôsobilý.

Krok 6: klient si preštuduje ponuku banky a opýta sa otázky ohľadom ponuky.

Krok 7: ak sú podmienky akceptovateľné, klient vyplní formálny žiadosť a čaká na schválenie.

Keď sa obe strany dohodli na podmienkach úveru a úver je schválený, peniaze budú presunuté na klientsky aktuálny účet, vyplatené v hotovosti alebo Vám budú poskytnuté iným spôsobom.

Pre osobu, ktorá komunikuje s bankovým úradníkom po prvý krát v živote môže byť ponuka banky mäťúca. Banka Vám ponúkne rôzny typy produktov a služieb. Musíte ich rozlišovať. Nasledujúce cvičenie Vám pomôže vymotať sa z mäťúcich ponúk bánk.

### **Cvičenie 3e: Výber medzi rôznymi zdrojmi úveru**

Táto aktivita si nevyžaduje žiadne špeciálne požiadavky. Môžete použiť triedu alebo iný uzavretý priestor s vybavením (napr. tabuľa). Aby bola diskusia produktívna, majte po ruke letáky banky. Efekt bude väčší ak budete mať letáky od rôznych bánk. Najlepší typ tohto cvičenia by mala byť prípadová štúdia.

1. Toto cvičenie je pokračovaním aktivity, ktorá začala v cvičení 3a. Keďže účastníci už urobili tabuľku so zoznamom alternatívnych zdrojov peňazí na požičanie, teraz by mali vyplniť stĺpec o kľúčových rozdieloch medzi alternatívami. Už máme krátky zoznam alternatív. Pre toto cvičenie by mali byť niektoré alternatívy viac rozvinuté. Napríklad riadok nazvaný "banky" alebo riadok nazvaný "úverové družstvá" by mal byť rozdelený do niekoľkých riadkov, každý pre inú úverovú inštitúciu. Avšak ak sú rozdiely medzi podmienkami úveru od rôznych bánk nevýznamné, kľudne môžete túto časť preskočiť a sústrediť sa na porovnávanie rôznych typov veriteľov.

2. Názov stĺpcov napravo je nasledovný: typ úveru (ak sa môže použiť), cena požičania si (úroky, atď.) požiadavky na získanie peňazí, dĺžka procedúr a ochrana práv dlžníka.

3. Dajte účastníkom pokyny ale neobmedzujte ich pri vymýšľaní nových nápadov. Všetky nápady zapíšte na tabuľu. Porovnajte rôzne zdroje úverov podľa kritérií definovaných v stĺpcoch. Napríklad čo sa týka ceny požičiavania môžu byť možné odpovede úrovne (najvyššia, stredná, najnižšia) alebo presné vyčíslenie úroku. Pre požiadavky na získanie peňazí sa odpovede môžu týkať žiadosti o oficiálnu pôžičku (áno/nie), potreby dokázať stav zamestnania (áno/nie), potreby dokázať dobrý finančný stav, generovanie príjmu (áno/nie), atď. Pre dĺžku procedúry sú odpoveďami popisné hodnotenia (okamžitá, rýchla, priemerná alebo dlho trvajúca procedúra) alebo aj vyhodnotenie trvania v dňoch alebo mesiacoch a nakoniec ochrana práv dlžníka, kde odpovede majú byť či ochrana je alebo nie je, s vysvetlením vyhlásenia (právo súdiť sa na súde, právo sťažovať sa u inštitúcie regulujúcej banky, atď.).

4. V dvojici alebo skupinkách simulujte výber medzi alternatívami. Požiadajte vodcu skupinky aby opodstatnil výber tak presne ako je to len možné. V závislosti na zložení celej skupiny možno vykonať cvičenie spolu s účastníkmi.

5. Snažte sa ohodnotiť alternatívy. Pochopte praktický význam porovnania, **splatenie úveru!** Ak je dostupný lepší úver, použite ho na splatenie horšieho. V konečnom dôsledku to bude lepšie.



Zdroj úveru	Typ úveru	Cena požičania si	Požiadavky na získanie úveru	Dĺžka procedúr	Ochrana práv dlžníka
Členovia rodiny, príbuzní a kamaráti					
“Úžerníci”					
Rozvojové/humanitárne organizácie					
Úverové družstvá					
Banka A	Spotrebný úver				
Banka A	Debetná karta s prečerpaním				
Banka A	Kreditná karta				
Banka B	Spotrebný úver				
Banka B	Debetná karta s prečerpaním				
Banka B	Spotrebný úver				
....					

Niektoré typy úveru môžete získať jednoducho. Procedúra žiadosti je zjednodušená. Prídete do banky, pristúpíte k úradníkovi, podpíšete dokumenty a vyjdete s peniazmi vo vrecku (hotovostný úver, hotovosť). Typy pôžičiek, ktorý môžete jednoducho získať sú obvykle najdrahšie.

### **Cvičenie 3f: Čo viete o pôžičke?**

Za účelom vysvetlenia použitia rôznych možností požíčavania v reálnom živote môžete použiť toto cvičenie. Môžete použiť materiály pre cvičenie vyvinuté slovenskou bankou, ktorú možno nájsť na tomto odkaze: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>. Upravená verzia týchto materiálov k tomuto cvičeniu možno nájsť na konci tohto manuálu.

Najflexibilnejší spôsob požíčavania peňazí od banky je banková kreditná karta. V podstate je to právo zobrať peniaze od banky až po stanovený limit, pokiaľ je kreditná karta platná. Existujú dva základné typy bankových kariet: kreditná karta a debetná karta. Kreditná karta sa bežne používa zákazníkmi bánk na požíčavanie si peňazí. Na druhej strane debetná karta používa Vaše vlastné peniaze, peniaze, ktoré ste už uložili v banke. Veľmi často dovoľujú banky klientom, aby použili ich debetné karty na požíčanie si peňazí. Nazývajú to právo prečerpania. Znamená to, že môžete použiť väčšie množstvo peňazí než

aké máte na debetnej karte. Tento spôsob používania debetnej karty je v podstate požičiavanie si peňazí od banky. Avšak cena tohto požičania si môže byť veľmi vysoká. Bankové karty sú určené predovšetkým na platenie tovarov a služieb. Navyše kreditné aj debetné karty môžu byť použité na výber peňazí z bankomatu, avšak keď používate kreditnú kartu týmto spôsobom, budete za výber platiť.

Prosíme uvedomte si, že banky berú kreditné karty ako produkt, ktorý je dostupný len pre ich najlepších dlžníkov. Váš finančný stav by mal byť nadpriemerný aby ste ju dostali od banky. Ak nemáte pravidelný príjem alebo stále zamestnanie alebo už ste si zobrali vysoký úver, Vaša žiadosť o kreditnú kartu bude zamietnutá.

#### **Typy bankových kariet:**

- Dôsledne si to prečítajte a nájdite správne čísla v ponuke banky alebo zmluve pre tím, ako to podpíšete.
- Vyhnite sa prečerpaniu debetnej karty/spotrebného účtu.
- Ak potrebujete hotovosť, vyberte ju zo svojej debetnej karty. Banka si účtuje poplatky pri výbere hotovosti z kreditnej karty (t.j. pri použití bankomatu).
- Ak potrebujete hotovosť, vyberte ju z bankomatu Vašej banky. Banky si účtujú extra poplatky pri výbere z bankomatov iných bánk.

Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia. Použite hodnotiace hry, dotazníky, rozhovory s cieľom vyhodnotiť spokojnosť skupiny, účinnosť skupinovej práce, úspech v dosahovaní cieľov, dosiahnutie individuálnych očakávaní atď.



## TÉMA 4. KONTROLA ÚVERU

Výsledky tejto témy sú:

- *Účastníci si uvedomujú riziko neplatenia úveru,*
- *Účastníci vedia ako sa správať aby splnili požiadavky úveru,*
- *Účastníci si sú vedomí ich práv a koho majú kontaktovať ohľadom rady ako svoje práva ochrániť.*

Dohoda o pôžičke je formálny finančný záväzok. Uvedomte si, že peniaze požičané o veriteľa musia byť splatené v plnej miere a včas. Oneskorenie splátky je najčastejší spôsob porušenia podmienok zmluvy. Oneskorenie platby môže byť dôsledkom jednoduchej nedbalosti. Aby ste sa vyhli navýšeniu dlhu, najjednoduchšia vec, ktorú môžete urobiť je sledovať svoje kreditné a debetné transakcie. Banky bežne posielajú ich zákazníkom mesačné výpisy. Avšak v dobe keď uvidíte výpis už môže byť neskoro.

Avšak vo väčšine prípadov to nie je Vaša (ne)ochota, ktorá je príčinou Vašej neschopnosti splácať dlh. Snažte sa byť včas, upravíte svoje výdaje podľa Vašich príjmov, ale aj tak máte problémy. Plánujte opatrne a netlačte až na úplný doraz. Vždy počítajte s neočakávanými udalosťami a zakomponujte ich do plánu.

### **Cvičenie 3g: Plánovanie rodinného rozpočtu s tokom peňazí týkajúcich sa úveru**

Typ cvičenia: Hranie hier s kartami

Táto aktivita by mala byť hra s kartami. Nie sú žiadne špeciálne požiadavky na túto aktivitu. Malo by sa jednať o triedu alebo iný priestor.

Táto aktivita je plánovaná ako cvičenie, ktoré by zhrnulo získané vedomosti o rodinnom rozpočte a nové vedomosti o požičiavaní si. Tento krát budú do hry, ktorú už účastníci poznajú zakomponované nové prvky.

1. Vytvorte kartu pre každý typ rodinného príjmu alebo výdavku. Spíšte na kartu názov alebo lepšie obrázok, ktorý daný typ vystihuje. Majte po ruke fiktívne účty.
2. Pokračujte so sumami, ktoré ste už vypočítali pre Váš rodinný príjem a plánované výdaje (mesačné alebo ročné). Snažte sa rozlišovať medzi bežnými a výnimočnými zdrojmi, ako aj Vašimi potrebnými a nepotrebnými výdajmi.
3. Do hry vstúpia nové karty: výška úveru a splatná výška úveru. Uistite sa, že účastníci chápu rozdiel medzi sumou peňazí, ktorú dostanú od banky (výška úveru) a sumou peňazí, ktorú musia splatiť (splatná výška úveru). Prvá suma zvyšuje peniaze dostupné na aktuálne míňanie alebo investovanie, druhá zníži sumu peňazí, ktoré budete mať dostupné na míňanie alebo investovanie v budúcnosti. Ak je to možné, použite presné údaje, ktoré vypočítala úverová kalkulačka. Ak nie, urobte jednoduché výpočty na zistenie presnej sumy úroku (ako bolo vysvetlené v cvičení 3c).
4. Zahrajte si s účastníkmi hru v skupinách. Účastníci dostanú fiktívne peniaze ako príjem a použijú ich na platenie výdavkov. Prosíme zdôraznite, že príjem má prioritu. Preto predstavte aspoň dva rozdielne momenty, napr. súčasnosť a budúcnosť. Hra začne bez požičaných peňazí.

Hru zopakujte, ale tento krát pre úver. Uistite sa, že chápu to, že požičané peniaze pravdepodobne pomôžu dlžníkovi financovať výdavky, ktoré by si inak nemohol dovoliť, ale keď príde čas splácania pôžičky, dlžník možno bude musieť oddialiť niektoré plánované výdavky. Nechajte účastníkov skontrolovať, či budú mať dosť peňazí v budúcnosti na splatenie úveru v banke. Podčiarknite fakt, že povinnosť splácania môže donútiť dlžníka obetovať niektoré základné potreby.

5. Implementujte cvičenie s účastníkmi na požičiavanie peňazí od príbuzných bez úrokových platieb.

Vaše auto sa pokazilo. Mechanik vám povedal, že náklady na opravu sú príliš vysoké, domnieva sa, že opravenie auta by stálo 500 €. Ale vy si chcete kúpiť nové auto. Budete kontrolovať inzeráty ojazdených automobilov a ojazdených vozidiel na obchodné zastúpenie. Mechanik môže kúpiť Vaše auto za 400 €. Pre auto, ktoré Vás zaujíma budete ešte potrebovať 700 €. Nemáte žiadne úspory, a žijete z mesiaca na mesiac. Váš mesačný príjem a Vášho partnera je spolu 900 €.

- a) Výpočítajte podľa uvedených príjmov a výdavkov rodiny (predpokladanú) výšku mesačnej splátky.
- b) Spočítajte, koľko mesiacov, by ste boli schopní splácať pôžičku.

Na prestavbu kúpeľne potrebuje 4-členná rodina (dve deti školského veku) 2000 €. Už majú 500 € v úsporách. Budú si požičiavať od príbuzných bez úrokových platieb.

- a) Koľko peňazí si ešte potrebujú požičať?
- b) Aké bude ich mesačná splátka, ak by splatili úver za 12 mesiacov?
- c) Myslíte si, že budú schopní zaplatiť mesačné splátky, ak ich príjem rodiny je 1200 € za mesiac? Pre ľahšie posúdenie, navrhujeme urobiť zoznam mesačných príjmov a výdavkov, a navrhnúť riešenie pre rodinu.

Vo väčšine štátov je dlžník braný ako slabšia zmluvná strana a je legálne chránený. Znamená to, že budete mať určité práva, ktoré banka nemá. Banky sú brané ako dobre vybavené, profesionálne organizácie, ktoré obchodujú s peniazmi za účelom zisku. Ich vedomosti sú oveľa väčšie ako Vaše. Avšak byť právom chránený neznamená, že dlžník môže zanedbávať jeho/jej zmluvné podmienky.

Medzi najdôležitejšie práva dlžníka patrí:

- Právo byť plne informovaný,
- Právo ukončiť zmluvu v prípade, že v nej banka niečo zmení,
- Právo sťažovať sa v prípade zlého chovania sa banky.

Dlžník má niekoľko práv, napr. byť plne informovaný o podmienkach zmluvy. Je Vaším právom opýtať sa na akékoľvek informácie týkajúce sa Vašej zmluvy.



Ak banka zmení podmienky Vašej zmluvy, máte právo ukončiť zmluvu. Vlastne musíte byť bankou informovaný o tom, že sa podmienky zmluvy zmenia. Podrobne si prečítajte podmienky, ktoré banka navrhuje. Ak nové podmienky zhoršia Vašu situáciu, neakceptujte ich.

Moderné zákony o bankách regulujú ako sa môžu banky správať, alebo regulujú konanie bank. Ak si myslíte, že banka porušuje zmluvu, ubližuje Vaším záujmom, mali by ste sa sťažovať. Proces sťažnosti je tiež regulovaný. Mali by ste sa najprv pohovárať s úradníkom. Ak banka neodpovedá, nasledujúcim krokom je, že by ste mali požiadať Inštitúciu regulovania bánk o pomoc.

Školiteľ by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci sedenia. Použite hodnotiace hry, dotazníky, rozhovory s cieľom vyhodnotiť spokojnosť skupiny, účinnosť skupinovej práce, úspech v dosahovaní cieľov, dosiahnutie individuálnych očakávaní atď.

#### OTÁZKY PRE VYHODNOTENIE POCHOPENIA MODULU 3:

- 1. Vysvetlite rozdiel medzi legálnymi a nelegálnymi zdrojmi úverov.**
- 2. Aké sú základné črty "úžerníctva" a prečo si myslíte, že táto činnosť môže byť eticky neakceptovateľná?**
- 3. O čo Vás banka požiada aby ste poskytli ako dôkaz, že ste spôsobilý na pôžičku? Uveďte príklady.**
- 4. Musíte vlastniť určité aktíva aby ste si mohli požičať? Prečo?**
- 5. Mnohí si myslia, že banka Vám môže účtovať schválenie úveru, čo zvýši náklady na jeho požičanie. Uveďte príklady.**
- 6. Vysvetlite dôležitosť efektívnej úrokovej sadzby.**
- 7. Ako závisí výška splátky na výške úroku, výške pôžičky a podmienkach pôžičky? Vysvetlite.**
- 8. Vymenujte a vysvetlite niektoré práva dlžníkov.**
- 9. Ak si požičiavate peniaze od banky, musí myslieť na Váš bežný príjem. Uveďte príklady Vášho bežného príjmu.**

## MODUL 4: ZVÝŠTE SI SVOJ PRÍJEM (SLOVENSKO)

### ZHRNUTIE MODULU 4

---

*Hlavným cieľom tohto modulu je pomôcť účastníkom zvýšiť ich osobný a rodinný príjem a zlepšenie ich kompetencie a zručnosti potrebné k nájdeniu zamestnania a odvetvia, alebo sa stať samostatne zárobkovo činné . Téma s názvom Hľadanie zamestnania sa zaoberá potrebou byť aktívny pri hľadaní zamestnania a aby profesijné kompetencie zodpovedali požiadavkám trhu práce. Účastníci sa naučia , ako si aktívne hľadať zamestnanie na trhu práce . Druhá téma je zameraná na zlepšenie zručností a kompetencií, potrebných na vlastné podnikanie. Počnúc dôvodmi ako byť samostatne zárobkovo činná osoba, ďalej táto téma pokračuje s témami, ako: ako sa vytvára podnikateľský nápad a ako posudzovať jeho ziskovosť, ako nájsť podporu pre začatie podnikania a ako ju registrovať. Modul obsahuje cvičenia, ktoré sú navrhnuté tak, aby prakticky ukázali obsah modulov .*



## PLÁN HODÍN MODULU 4

<b>Zhrnutie modulov 4 - Zvýšenie svojej príjmy</b>	<b>10 hodín spolu</b>
<b>1. sekcia</b>	
<b>Téma 1. Hľadanie zamestnania</b>	<b>5 hodín</b>
Otvorenie diskusie – aktívne hľadanie práce	20min
Cvičenia 4a. Registrácia a pracovné príležitosti z databázy a kľúčové slová, vyhľadávanie z databázy	55min
Cvičenia 4b: Príprava životopisu	75min
Otvorenie diskusie – zvyšovanie kompetencií	15min
Prezentácia rôznych vzdelávacích a školiacich programov	30 min
Záverečná diskusia	15 min
<b>2. sekcia</b>	
<b>Téma 2. Samostatne zárobkovo činné osoby</b>	<b>5 hodín</b>
Otvorenie diskusie - samostatná zárobková činnosť - Prečo?	10 min
Cvičenie 4c: Prečo chcem byť samostatne zárobkovo činná osoba ?	35 min
Cvičenie 4d: Diskriminácia na trhu práce	20min
Otvorenie diskusie - samostatná zárobková činnosť - Ako na to?	10min
Cvičenie 4e: Aký je môj podnikateľský nápad a môže to byť ziskový?	45min
Cvičenia 4f: Môžem získať podporu pre moje podnikanie?	20min
Cvičenie 4g: Registrovať moje podnikanie	40 min
Cvičenie 4h: Príbeh o úspechu	40min
Záverečná diskusia	15 min

## TÉMA 1. HĽADANIE ZAMESTNANIA

Výsledky tejto témy sú:

- Účastníci sa naučia význam aktívneho hľadania práce.
- Účastníci budú vedieť zdroje informácií súvisiacich s pracovnými miestami, vzdelávaním a o odbornej príprave.
- Účastníci sa naučia ako napísať životopis.

Doteraz sme sa zaoberali: ako plánovať rodinný rozpočet, ako nastaviť podmienky pre dlhodobé a krátkodobé finančné ciele, a to ako ich dosiahnuť, ako si požičať peniaze a robiť rozumné voľby podľa našich potrieb a zdrojov. Posledný krok, ktorý by mal byť prerokovaný ukazuje na možné spôsoby, ako zvýšiť potenciál príjmov. Požiadajte účastníkov, aby vymenovali pár nápadov pre zvýšenie príjmov všeobecne, a nielen príklady ich vlastnej situácie.

Jedným z výhodných spôsobov, ako zvýšiť osobný aj rodinný príjem je byť zamestnaní a využívať sektor platených zamestnaní. Bohužiaľ, veľmi často na ceste medzi želaním a konkrétnou platenou prácou je dlhá. Hľadanie pracovných miest zodpovedá ponuke a dopytu na trhu práce. Uchádzači o zamestnanie sú súčasťou ponuky, zatiaľ čo potenciálni zamestnávateľia sú súčasťou dopytu na trhu práce. Zdroje informácií o dopyte po pracovných silách môžu byť rôzne. Všetky z nich môžu byť považované za tie formálne i neformálne. Neformálne zdroje informácií sú sociálne siete pre uchádzačov je - jeho / jej rodiny, príbuzní, priatelia, susedia. Neformálne zdroje sú obzvlášť užitočné pre nájdenie skrytých pracovných príležitostí - tieto pracovné príležitosti nie sú inzerované verejne, alebo nie sú k dispozícii v blízkej budúcnosti. Formálne zdroje sú rôzne databázy voľných pracovných miest, ktoré možno nájsť na internete, reklamy o zamestnanie a médiá, veľtrhy pracovných príležitostí. Navyše na trhu práce existujú agentúry, fungujúce ako profesionálni sprostredkovatelia medzi dopytom a ponukou pracovných miest. Hlavnou funkciou týchto agentúr je, aby zodpovedala dopytu práce a dodávky - prepojiť uchádzačov o zamestnanie s potenciálnymi zamestnávateľmi.

**Tip:** Môžete zvýšiť svoju šancu nájsť prácu, ak budete používať širokú škálu zdrojov informácií o pracovných príležitostiach. Pre ďalšie formálne zdroje (media, internet, pracovné agentúry), použite svoju rodinu, priateľov, známych ...

**Pozor:** Národná agentúra práce a súkromné agentúry pre sprostredkovanie zamestnania si nemôžu účtovať za služby, ktoré ponúkajú pre nezamestnaných jednotlivcov.

Súčasné dostupné internetové databázy pracovných miest vo vašej krajine . Niektoré príklady pre Slovensko :

Internet sprievodca na trhu práce - <https://www.istp.sk/volne-pracovne-miesta>. Podpora pre nábor a profesionálne poradenské služby poskytované Úradom práce , sociálnych vecí a rodiny. Tento projekt je realizovaný s podporou Európskeho sociálneho fondu v rámci



Operačného programu zamestnanosti a sociálneho začleňovania (Internetový sprievodca na trhu práce, 2015).

Ostatné národné databázy voľných pracovných miest :<http://kariera.zoznam.sk/>

<http://www.profesia.sk/>

#### **Cvičenie 4a: Registrácia v databáze pracovných ponúk a vyhľadávanie kľúčových slov**

Jedným z možných prístupov je, že sa všetci účastníci rozdelia do dvoch skupín - platené zárobkovo činné a samostatne zárobkovo činné osoby (podľa svojich preferencií). Pomôžte účastníkom z platenej skupiny zaregistrovať v jednej z týchto databáz. V opačnom prípade, všetci účastníci by mali registrovať. Napríklad na slovenskom portály: <https://istp.sk/registracia.php>

Vysvetlite im, že výhody registrácie - zlepšia hľadanie zamestnania. Zamestnávateľa môžu sprístupniť životopisy a nadviazať kontakt s nimi, môžu získať oznámenie o pracovných príležitostiach.

Praktické hľadanie zamestnania z databázy - kľúčové slovo vyhľadávania (mesto, kvalifikácie, postavenie, zamestnávateľ a podobné).

Prípadne, ak zistíte, že e-Registrácia nie je vhodná pre vašu skupinu účastníkov, môžete zdôrazniť Podmienky a výhody registrácie na určité profesionálne pracovné agentúry.

Súčasnú profesionálnu pracovnú agentúru vo vašej krajine. Zoznam agentúr pre Slovensko možno nájsť na adrese: <http://www.zoznam.sk/katalog/Spravodajstvo-informacie/prevadzkovatelia-portalov/prevadzkovatelia-pracovnych-portalov/>

Príklad pre Slovensko: Jednotlivci, ktorí sú tí uchádzači o zamestnanie, a kto by chcel zmeniť svoju súčasnú prácu sa môžu registrovať sami na miestnom úrade práce, sociálnych vecí a rodiny.

Úrad práce, sociálnych vecí a rodiny upresní podmienky registrácie na webe: [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-pre-obcanov-pri-evidovani-sa-na-urade-psvr/podmienky-evidencie.html?page\\_id=12926](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-pre-obcanov-pri-evidovani-sa-na-urade-psvr/podmienky-evidencie.html?page_id=12926)

Uchádzači o zamestnanie sú občania, ktorí môžu pracovať, chcú pracovať a hľadajú prácu a sú registrovaní ako uchádzači o zamestnanie na úrade a ktorí:

- Nie sú zamestnaní,
- nemajú inú dohodu o vykonaní práce, alebo nie sú zárobkovo činní na základe právneho vzťahu podľa osobitného predpisu,
- nemajú alebo nevykonávajú samostatnú zárobkovú činnosť,
- Nie sú zárobkovo činní v krajinách EÚ, alebo v zahraničí

Registrácia je podmienkou pre použitie dávky v nezamestnanosti, ako sú: profesionálne poradenstvo pri hľadaní práce, informácie o voľných pracovných miestach (informácie môžu byť poskytované pomocou pracovného poradcu alebo môžu byť vyhľadávané

prostredníctvom samoobslužného systému a miestnych úradcov, na webových stránkach), sprostredkovanie medzi uchádzačmi o zamestnanie a zamestnávateľmi, školenia pre aktívne hľadanie zamestnania, odborný a motivačný tréning, finančné výhody a dotácie pre samostatne zárobkovú činnosť .

Užitočné a podrobné pokyny k aktívnemu hľadaniu práce možno nájsť na webových stránkach Ústredia práce, sociálnych vecí a rodiny [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-pre-obcanov-pri-evidovani-sa-na-urade-psvr.html?page\\_id=12924](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-pre-obcanov-pri-evidovani-sa-na-urade-psvr.html?page_id=12924).

Na webových stránkach Ústredia úradu práce, sociálnych vecí a rodiny [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacne-a-poradenske-sluzby/publikacie-podnikanie-a-zamestnanie.html?page\\_id=317970](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacne-a-poradenske-sluzby/publikacie-podnikanie-a-zamestnanie.html?page_id=317970) sú k dispozícii publikácie z Operačného programu zamestnanosti a sociálneho začlenenia. Tieto publikácie majú témy, ako je ekonomické prostredie, obchodné podmienky, služby zamestnanosti, úvod do podnikania, Povinnosti zamestnávateľa a podnikateľov, podnikanie a občianske práva a inštitucionálnu podporu. Všetky publikácie sú vytlačené na každom Úrade práce, sociálnych vecí a rodiny (Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, 2015b).

Oddelenie tejto kancelárie je tiež informačné a poradenské centrum - [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacne-a-poradenske-sluzby/informacno-poradenske-stredisko.html?page\\_id=12826](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacne-a-poradenske-sluzby/informacno-poradenske-stredisko.html?page_id=12826)

Informačné a poradenské centrum (IAC) - je oddelenie Úradu práce, sociálnych vecí a rodiny, ktoré má klientom k dispozícii počítač s internetom a tlačiarňou. Klienti v IAC môžu nájsť informácie o trhu práce, voľných pracovných miestach, môžu si pripraviť a tlačiť dokumenty potrebné pre nábor, životopis, sprievodný list. Nájdu tu vzory a pokyny, ako napísať životopis, žiadosť o zamestnanie, motivačný list. Na IAC nájdete širokú škálu informácií (v elektronickej i tlačenej podobe) o trhu práce, nástroje aktívnej politiky trhu práce, ktoré uľahčia návrat kandidátov na trh práce, literatúru, informačné bulletinov a prehľad o stredných a vysokých školách.

Môže byť užitočné pozvať niekoho z pracovnej agentúry, ktorý vysvetlí postupy registrácie a podpory v nezamestnanosti. Prostredníctvom rozhovoru s účastníkmi, zástupca môže odpovedať na otázky, ktoré účastníci môžu mať. Ak nemôžete poskytnúť účasť úradníka pracovnej agentúry, môžu sa používať materiály, ktoré väčšina týchto agentúr má (brožúry, letáky), alebo môžete usporiadať návštevu v kancelárii miestnej agentúry (Ústredie práce, sociálnych vecí a rodina, 2015c)

#### **Cvičenie 4b: Príprava životopisu**

Následne (v závislosti od štruktúry skupiny), môžete pomôcť účastníkom skupiny vyplniť šablónu životopisu (CV európskeho formátu , napríklad) - <https://www.istp.sk/europsky-curriculum-vitae-gclid=CKOwl5q6h8UCFZTLtAodVRMAGw> (slovenský jazyk) -európsky formát on-line životopisu a verzia pre tlač na [https://istp.sk/na-stiahnutie/151-2\\_pdfsam\\_europass.pdf](https://istp.sk/na-stiahnutie/151-2_pdfsam_europass.pdf) (Internet sprievodca na trh práce , 2015b ) .

Internetový sprievodca na trhu práce ponúka jasné a jednoduché pokyny , ako vytvoriť životopis , žiadosť o zamestnanie a motivačný list .



- Čo je dobré vedieť o CV? (Internet sprievodca na trhu práce , 2015c )
- Čo je dobré vedieť o žiadosti o zamestnanie? (Internet sprievodca na trh práce , 2015d )
- Čo je dobré vedieť o motivačnom liste? (Internet sprievodca na trh práce , 2015 ) .

### Zlepšenie kompetencie

Pre uchádzačov o zamestnanie je nevyhnutné, aby jeho / jej kompetencie boli nastavené požiadavkám trhu práce. Nesúlad medzi schopnosťou a pracovnými požiadavkami často obmedzuje šance na získanie zamestnania.

Pomôžte účastníkom pochopiť, ako zlepšiť svoje vzdelanie a zručnosti. Prezentujte im určité vzdelávacie a školiace programy, ktoré sú k dispozícii vo vašej krajine. Príklad pre Slovensko: Úrad práce, sociálnych vecí a rodiny organizuje rôzne programy ďalšieho vzdelávania a školenia - Školenia pre trh práce, odbornej praxe, získavanie a zdokonaľovanie praktických zručností, kluby pre aktívne hľadanie zamestnania, rekvalifikácie [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/nastroje-aktivnych-opatreni-na-trhu-prace/vzdelavanie-a-priprava-pre-trh-prace.html?page\\_id=13314](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/nastroje-aktivnych-opatreni-na-trhu-prace/vzdelavanie-a-priprava-pre-trh-prace.html?page_id=13314) (Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, 2015d)

Je užitočné pozvať zástupcov niektorých vzdelávacích a školiacich agentúr a vysvetliť špecifiká programov - požiadavky, ktoré by účastník mal spĺňať, trvanie a obsah programov, kompetencie, ktoré budú získané.

Tréner by mal moderovať diskusiu. Prosím, použite hodnotiace hry, dotazníky, rozhovory atď. s cieľom vyhodnotiť spokojnosť skupiny, účinnosť skupinovej práce, úspech v dosahovaní cieľov, dosiahnutie jednotlivých očakávaní atď.

Výsledky tejto témy sú :

- Účastníci sa naučia kde hľadať obchodný nápad.
- Účastníci budú schopní určiť, či podnikateľský nápad je realizovateľný a ziskový.
- Účastníci budú informovaní o pomoci, ktorú môžu očakávať, a budú vedieť, ako ju nájsť .
- Účastníci porozumejú procesu registrácie podnikov .

### **SAMOZAMESTNANIE - PREČO?**

Ako primárny zdroj alebo dodatočný príjem rodiny, samostatná zárobková činnosť (alebo podnikania), je spôsob pre hospodárske posilnenie postavenia jednotlivcov, ktorí sú na okraji spoločnosti a trhu práce.

**Motívy.** Väčší zisk môže byť rozhodujúcim dôvodom pre voľbu povolania na samostatne zárobkovo činné osoby. Okrem (alebo aj spolu s ňou) tejto peňažnej pomoci, je tu možnosť byť vlastným šéfom, nezávislosť a pracovné miesto, túžba po samostatnosti, pružná pracovná doba sú niektoré z nepeňažných motívov pre podnikateľa. Všetky tieto faktory poukazujú, že odmenu človek očakáva z podnikateľskej činnosti. Pre členov menšinových etnických skupín, jedna z najsilnejších faktorov je diskriminácia na trhu práce. Pre jednotlivcov, ktorí majú obmedzené možnosti nájsť si platené pracovné mesto, môže byť podnikanie atraktívnou voľbou. V krajnom prípade diskriminácie na trhu práce, podnikanie môže byť jediný spôsob, ako získať určité príjmy.

**Riziká.** Okrem atraktívnych funkcií podnikania, každý by mal byť vedomí, čím väčšie je toto riziko často súvisí s podnikaním a na skutočnosť, že vo väčšine prípadov podnikateľ musí niesť toto riziko na vlastnú päsť. Potenciálni podnikatelia by mali mať vždy na pamäti, že aj podnikanie môže zlyhať, že existuje vysoká pravdepodobnosť žiadneho zisku na začiatku, že tam môže byť potreba prijať nízke ziskové marže, len aby zostal v biznise, atď.

**Príležitosť / nevyhnutnosť** podnikateľov. Motívy ako začať podnikateľské aktivity sa môžu líšiť, všeobecný rozdiel medzi príležitosťou a nevyhnutnosťou podnikania môžu byť vykonané. V tomto dvojstupňovom obraze podnikania, podnikatelia môžu začať podnikateľské aktivity, pretože ich ďalšie možnosti zamestnania nie sú (alebo sú nevyhovujúce). Naopak, podnikatelia sú aj tí ktorí vidia podnikateľskú činnosť ako spôsob, ako využívať určité obchodné príležitosti.

#### **Cvičenie 4c: Prečo chcem byť živnostník/ podnikateľ?**

Pomôžte členom samostatne zárobkovo činne skupiny zapísať svoje dôvody ktoré si vybrali pre možnosť samostatnej zárobkovej činnosti . Tieto dôvody by mali byť rozdelené do finančnej (materiál) a nefinančnej skupiny motívov .

Nech tieto dve skupiny (platení a samostatne zárobkovo činné osoby) majú mini diskusiu o výhodách a nevýhodách ich vybraných možnostiach zamestnania . Možný dizajn rozpravy: jeden člen zo skupiny platených by mal vysvetliť najvýznamnejších dôvod pre voľbu tejto možnosti . Potom jeden člen samostatne zárobkovo činne skupiny by malouviť opačný argument, a naopak .



Diskutujte motívy, a spoločne označte každý z nich ako významný faktor samostatnej zárobkovej činnosti. Diskutujte rozdiely medzi týmito skupinami motívov - identifikujte hlavnú skupinu. Každý účastník by potom mal odpovedať na otázku: Podnikám z nutnosti alebo pre príležitosť?

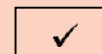
#### Cvičenie 4d: Diskriminácia na trhu práce

Diskutujte o diskriminácii na trhu práce : Čo to znamená? Dve hypotetické a zjednodušené situácie na trhu práce by mali byť predložené účastníkom. Tie by potom mali označiť jednu ako príklad diskriminácie na trhu práce .

##### Situácia A:

Dvaja kandidáti hľadajú prácu. Podľa ich životopisov , kandidát X je žena z etnickej menšiny, dokončila strednú školu a nemá žiadne predchádzajúce skúsenosti. Kandidát Y je muž z etnickej väčšiny s Bc. Vzdelaním a 5 rokmi praxe. Nakoniec , Y kandidát dostal prácu .

##### Situácia B:



Dvaja kandidáti hľadajú prácu . Podľa ich životopisov , obaja majú rovnaký stupeň a predchádzajúce pracovné skúsenosti. V skutočnosti, jediný rozdiel je medzi nimi ich etnické pozadie a ich pohlavie . Kandidát X je žena z etnickej menšiny, zatiaľ čo kandidát Y je muž z etnickej väčšiny. Nakoniec , Y kandidát dostal prácu .

Aké sú osobné dôvody diskriminácie - všeobecne ? Či už ste zažili tento druh diskriminácie, alebo poznáte niekoho kto ju zažil?

#### SAMOZAMETNÁ SA - AKO?

V podstate, jednotlivec sa môže stať podnikateľom prostredníctvom vytvorenia nového podniku, alebo prevzatia existujúceho. Ako väčšina podnikateľov s vlastným novým podnikom, musí byť kladený dôraz na start-up vstup do podnikania.

Podnikanie je často analyzované ako proces zahŕňajúci aktivity spojené s identifikáciou obchodných príležitostí a vytváranie organizácií, ktoré ich prenasledujú. Aktivita pri zakladaní nového podniku začína s novým nápadom generácie a uznanie príležitosti a končí s registráciou novej obchodnej organizácie.

**Z podnikateľského nápadu na obchodnú príležitosť.** Generovanie podnikateľského nápadu, je východiskovým bodom pre každého podnikateľa. Je možné ako prvé rozhodnúť sa založiť vlastný podnik, a potom hľadať životaschopné podnikateľské nápady, podnikateľské nápady sú v podstate základom podnikateľského procesu.

**Zdroje podnikateľských nápadov môžu byť:** predchádzajúce pracovné skúsenosti, hobby a osobný záujem, nápad niekoho iného, priatelia a príbuzní. Drvivá väčšina nových majiteľov obchodných pochádzajú z rovnakého odvetvia v ktorom boli predtým zamestnaní.

**Tip:** Učte sa od svojej predchádzajúcej praxe - na to, čo viete, ako to urobiť , analyzovať prostredie a hľadať nápady od vašich priateľov, príbuzných, susedov , podnikateľov.

Obchodné nápady môžu vzniknúť z pozorovania určitých nesplnených alebo dostatočných potrieb zákazníkov, od vynaliezania nových technologických riešení, od identifikácie

konkrétnej medzery na trhu, atď. Avšak, väčšina podnikateľov začína s myšlienkou, že nezavádza nič nové a trhu a premostuje so starými myšlienkami. To by nemalo odradiť potenciálnych podnikateľov, vzhľadom k tomu, že je jednoduchšie a menej riskantné vstúpiť na existujúci trh, ako vytvoriť nový.

**Tip:** *Nebojte sa , ak vaša firma nie je inovatívna, väčšina z nich nie je. Skúste to byť lepší ako vaši konkurenti, alebo prinajmenšom tak dobrý ako oni .*

Pretože riziko zlyhania je veľmi vysoké, v tomto bode je veľmi dôležité otestovať životaschopnosť podnikateľského nápadu, a to prejsť z nápadu na ziskovú obchodnú príležitosť. Obchodný potenciál podnikateľského nápadu je určený vonkajšími a vnútornými faktormi.

**Tip:** *Pred investovaním nejakých peňazí je nutné preskúmať obchodný potenciál myšlienky pre podnikanie, ktorú máte.*

#### **Cvičenie 4e: Aký je môj biznis nápad a môže byť profitujúci?**

Členovia samostatne zárobkovo činné skupiny by mali navrhnúť svoje podnikateľské nápady.

Diskutujte zdroje nápadov, originalitu (novinka) myšlienok, podobnosť myšlienok s predchádzajúcimi pracovnými skúsenosťami.

Nechajte účastníkov premýšľať o rôznych scenároch: pre začatie podnikania v danej oblasti a ktoré im (alebo ich rodiny) majú / nemajú skúsenosti, začať podnikáť na miestnom / regionálnom / vnútroštátnom trhu. Ktorý z týchto scenárov nie je riskantný, a potenciálne ktorý nie je ziskový? Prečo?

Vyberte si jeden z navrhovaných nápadov a potom požiadajte účastníkov, aby ďalej popisovali tento podnikateľský zámer tým, že odpovie na nasledujúce otázky:

**Produkty / služby** – Čo problém mám vyriešiť pre svojich zákazníkov? Aké produkty a / alebo služby budem poskytovať? Je tu možnosť zaviesť a získať nové produkty / služby?

**Zákazníci** Kto je môj typický (cieľový) zákazník? Prečo? Aké sú jeho hlavné charakteristiky - vek, pohlavie, vzdelanie, lokalita, príjmy, atď.?

**Hospodárska súťaž** - Je tu niekto iný na trhu, ktorý poskytuje tieto produkty / služby? Prečo moje produkty / služby sú lepšie ako ostatné rovnaké alebo podobné produkty/ služby na trhu? Aké sú moje nedostatky v porovnaní so známymi konkurentmi? Ako je možné, aby sa moje produkty / služby líšili od konkurencie - ako je vidieť očami svojich zákazníkov? Môžem sa dozvedieť niečo zo skúseností iných?

**Dodávky** - Kde potrebujem kúpiť produkty? Prečo som si vybral určitého dodávateľa - cena, kvalita, umiestnenie, atď.?

**Cena, distribúcia, propagácia** - Ako budem tvoriť predajnú cenu? Malo by to byť odlišné od cien konkurentov? Aká je potreba pre distribúciu výrobkov - Ako sa to robí? Ako budem komunikovať so svojimi cieľovými zákazníkmi? Ako budem propagovať a podporovať moje podnikanie?

**Obchodné priestory a umiestnenie** - Mám vlastné priestory, alebo si musím prenajať? Kde sa bude moja firma nachádzať? Aké sú pozitívne a negatívne aspekty mojej lokality?





**Vybavenie** - Aké vybavenie potrebujem? Aké zariadenie mám vlastné, a ktoré musím kúpiť / prenajať?

**Financie** - Aké finančné zdroje budem potrebovať na začiatku podnikania? Ako dosiahnem túto sumu - z vlastných zdrojov / rodina / priateľ, banky, štátna pomoc?

**Ľudské zdroje** – Budem jediný zamestnanec? Ak nie, koľko zamestnancov musím najatť? Aké kompetencie potrebujú mať? Ako budú zaplatení?

Pre začatie podnikania podnikateľ musí poskytnúť zdroje - materiál , ľudské , finančné . Jedným z najväčších problémov pre väčšinu podnikateľov je zabezpečiť ich financovanie pre začínajúce podniky. Hlavné zdroje financovania start - up aktivity sú osobný majetok vlastníka a jeho / jej rodiny. Okrem toho, tam sú iné formálne (banky, programy štátnej sociálnej podpory ) a neformálne (priatelia, príbuzní ) zdroje financovania .

#### **Cvičenie 4f: Môžem dostať podporu pre moje podnikanie?**

Upozornite na určité inštitúcie, ktoré sa zaoberajú podnikateľskou finančnou podporou (napr.: : Úrad práce , sociálnych vecí a rodiny (Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, 2015) - [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacne-a-poradenske-sluzby/kde-hladat-informacie-o-podnikani.html?page\\_id=206298](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacne-a-poradenske-sluzby/kde-hladat-informacie-o-podnikani.html?page_id=206298) a on - line kurzy pre základy podnikania (Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny, 2015f) - [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacne-a-poradenske-sluzby/kde-hladat-informacie-o-podnikani/on-line-kurzy-o-zakladoch-podnikania.html?page\\_id=233751](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacne-a-poradenske-sluzby/kde-hladat-informacie-o-podnikani/on-line-kurzy-o-zakladoch-podnikania.html?page_id=233751).

Okrem toho, je tu národný internetový portál, ktorý ponúka informácie o inštitúcií a programoch finančnej podpory a pomoci (jeden taký portál a na slovenskom podnikanie je Portal- <http://www.podnikajte.sk>). Vyberte si z registra programu / inštitúcie, ktorá podporuje start-up aktivity a diskutujte detaily s účastníkmi - Aké sú požiadavky na stránky, zapadajú im, čo by mali robiť, atď.

Neformálne podnikanie existuje v každej ekonomike. Pre registráciu obchodnej spoločnosti, by mal podnikateľ najprv zvoliť právnu formu jeho / jej úsilie. Zjednodušené povedané, rozdiely medzi on-line právnymi formami, potrebný kapitál, počet majiteľov, stupeň osobnej zodpovednosti, úroveň DPH.

#### Cvičenie 4g: Registrácia podnikania

Prezentujte rôzne možnosti právnych foriem na Slovensku: príklad

<http://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/42/category/pravne-formy/article/prave-formy-podnikania.xhtml> (Editors of Podnikajte.sk, 2010a).

Opýtajte sa účastníka, ktorú formu si vybral a nech vysvetlí prečo.

	Podnikateľ	Spoločnosť s ručením obmedzeným
DPH	Môže byť mimo systému DPH	Vždy je platcom DPH.
Rozsah osobnej zodpovednosti	Podnikateľ ručí za všetky obchodné záväzky s jimi aktívami.	Vlastník (y) neručí za záväzky spoločnosti..

#### **Registračný proces: krok za krokom – Prípady zo Slovenska**

##### **Podnikateľský plán**

Podnikateľský plán je návodom pre začínajúcich podnikateľov a po start-upe podnikania je užitočný monitorovací nástroj na monitorovanie prevádzky. Kvalita spracovania plánu núti podnikateľov premyslieť dôležité aspekty podnikania a poskytuje realistický obraz svojho podnikania, históriu, plány rozvoja, predpoklady, rôzne možnosti kontrolných mechanizmov. <http://www.podnikajte.sk/financie/c/35/category/podnikatelsky-plan/article/niekolko-rad-na-zaciatok.xhtml> (Editors of Podnikajte.sk, 2010b).

##### **Možnosti oznámenia živnosti**



### Proces registrácie

**Napíšte žiadosť** - podanie na príslušnom živnostenkom úrade

#### **Predložte**

list vlastníctva nehnuteľnosti kde podnikáte alebo súhlas vlastníka nehnuteľnosti

#### **Predložte**

ddoklady poskytujúce dôkaz o odbornej spôsobilosti (výučný list)

požiadať finančný úrad o registráciu dane z príjmu do konca kalenárneho mesiaca

do ôsmich dní od začatia činnosti predložiť žiadosť o zdravotnom poistení v zdravotnej poisťovni

Zdroj: Upravené podľa - [www.podnikajte.sk](http://www.podnikajte.sk)

#### **Cvičenie 4f: Príbeh o úspechu.**

Odporúčame pozvať jedného úspešného podnikateľa – predovšetkým člena Rómskej komunity On / ona by mala povedať jeho / jej úspech a odpovedať na otázky účastníkov. Moderujte diskusia tak, aby bolo zdôraznené všetky problémy a rozhodutia

Tréner by mal moderovať záverečnú diskusiu na konci stretntuia. Použite hodnotiace hry, dotazníky, rozhovory atď. Cieľom je vyhodnotiť spokojnosť a úspešnosť skupinovej práce, úspech v dosahovaní cieľov, rôznych možností jednotlivých očakávaní atď.

---

OTÁZKY PRE HODNOTENIE POCHOPENIA MODULU 4 :

---

- 1. Kde môžete nájsť informácie o pracovných miestach?**
- 2. Aké sú skryté pracovné príležitosti a ako ich môžete dosiahnuť?**
- 3. Aké sú výhody registrácie v databáze pre pracovné príležitosti?**
- 4. Aké sú témy, ktoré by mal Váš životopis obsahovať?**
- 5. Vysvetlite rozdiely medzi možnosťami a nutnosťou podnikania.**
- 6. Aké sú otázky, na ktoré musíte odpovedať pre prístup k ziskovosti Vášho podnikateľského nápadu ?**
- 7. Môžete sa spoľahnúť na určitú podporu pri začatí podnikania ? Vysvetlite .**
- 8. Aké sú hlavné rozdiely medzi rôznymi právnymi formami podnikania?**

## ZDROJE SLOVENSKÉHO MODULU

1. A list of agencies that have permits to work in Slovakia. Available on: <http://www.zoznam.sk/katalog/Spravodajstvo-informacie/prevadzkovatelia-portalov/prevadzkovatelia-pracovnych-portalov/>, accession date: March 20th 2015
2. Bhava, M. (1994). A Process model of Entrepreneurial Venture Creation. *Journal of Business Venturing*, 9 (3): 223-242.
3. Caldwell, M. How to track your expenses. Available at: <http://moneyfor20s.about.com/od/budgeting/ht/trackexpenses.htm>. Accession date: November 12th 2014.
4. Central Office of Labour, Social Affairs and Family, 2015f. Online courses for Basics of Enterprise. Available on: [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-a-poradenske-sluzby/kde-hladat-informacie-o-podnikani/on-line-kurzy-o-zakladoch-podnikania.html?page\\_id=233751](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-a-poradenske-sluzby/kde-hladat-informacie-o-podnikani/on-line-kurzy-o-zakladoch-podnikania.html?page_id=233751), accession date: March 20th 2015
5. Central Office of Labour, Social Affairs and Family, 2015d. Education and training for the labor market. Available on: [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/nastroje-aktivnych-opatreni-na-trhu-prace/vzdelavanie-a-priprava-pre-trh-prace.html?page\\_id=13314](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/nastroje-aktivnych-opatreni-na-trhu-prace/vzdelavanie-a-priprava-pre-trh-prace.html?page_id=13314), accession date: March 20th 2015
6. Central Office of Labour, Social Affairs and Family, 2015e. Where to find information about the business? Available on: [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-a-poradenske-sluzby/kde-hladat-informacie-o-podnikani.html?page\\_id=206298](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-a-poradenske-sluzby/kde-hladat-informacie-o-podnikani.html?page_id=206298), accession date: March 20th 2015
7. Central Office of Labour, Social Affairs and Family. 2015a. Conditions of registration. Available on: [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-pre-obcanov-pri-vidovani-sa-na-urade-psvr/podmienky-evidencie.html?page\\_id=12926](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-pre-obcanov-pri-vidovani-sa-na-urade-psvr/podmienky-evidencie.html?page_id=12926), accession date: March 20th 2015
8. Central Office of Labour, Social Affairs and Family. 2015b. Publications - Enterprise & Employment. Available on: [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-a-poradenske-sluzby/publikacie-podnikanie-a-zamestnanie.html?page\\_id=317970](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-a-poradenske-sluzby/publikacie-podnikanie-a-zamestnanie.html?page_id=317970), accession date: March 20th 2015
9. Central Office of Labour, Social Affairs and Family. 2015c. Information and Advisory Centre Available on: [http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-a-poradenske-sluzby/informacno-poradenske-stredisko.html?page\\_id=12826](http://www.upsvar.sk/sluzby-zamestnanosti/informacie-a-poradenske-sluzby/informacno-poradenske-stredisko.html?page_id=12826), accession date: March 20th 2015
10. Editors of Podnikajte.sk, 2010a. Legal forms of business. Available on: <http://www.podnikajte.sk/start-podnikania/c/42/category/pravne-formy/article/prave-formy-podnikania.xhtml>, accession date: March 20th 2015
11. Podnikajte.sk, 2010b. Some advice to start. Available on: <http://www.podnikajte.sk/financie/c/35/category/podnikatelsky-plan/article/niekolko-rad-na-zaciatok.xhtml>, accession date: March 20th 2015
12. Griswold, A., Lubin. G. (2014). *17 Tricks Stores Use To Make You Spend More Money*. Available at: <http://www.businessinsider.com/how-stores-make-you-spend-more-2014-1?op=1#ixzz3XNMKj3lw>. Accession date: January 27th 2015.
13. Internet guide to labor market, 2015c . What's good to know about CV? Available on: <https://www.istp.sk/clanok/22/Co-je-dobre-vediet-o-zivotopise>), accession date: March 20th 2015
14. Internet guide to labor market, 2015d. What's good to know about a job application. Available on: <https://www.istp.sk/clanok/19/Co-je-dobre-vediet-o-ziadosti-o-zamestnanie>, accession date: March 20th 2015

15. Internet guide to labor market, 2015e. What's good to know about a cover letter. Available on: <https://www.istp.sk/clanok/21/Co-je-dobre-vediet-o-motivacnom-liste>, accession date: March 20th 2015
16. Internet guide to labor market. 2015a. Available on: <https://www.istp.sk/volne-pracovne-miesta>, accession date: March 20th 2015
17. Internet guide to labor market. 2015b. European CV. Available on: <https://www.istp.sk/eurotsky-zivotopis?gclid=CKOwl5q6h8UCFZTLtAodVRMAGw>, accession date: March 20th 2015
18. Lewis, M. (2015). *The Budget Planner*. Available at: <http://www.moneysavingexpert.com/banking/Budget-planning>. Accession date: April 2<sup>nd</sup> 2015.
19. McKeever, M., (2014). *How to write a business plan*. Nolo.
20. Parker, S. (2009). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
21. Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16(3): 455-488.
22. Williams, E. (2011). *The Global Entrepreneur: How to Create Maximum Personal Wealth in the New Global Economic Era*. Bloomington: iUniverse.
23. Williams, G. (2014). *A Guide to Creating Your Ideal Household Budget*, *US News – Money*. Available at: <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2014/06/03/a-guide-to-creating-your-ideal-household-budget?page=2>. Accession date: December 1<sup>st</sup> 2014.



## EVALUAČNÉ DOTAZNÍKY

### MODUL 1- ROZPOČET DOMÁCNOSTI – PLÁNOVANIE VOPRED A ROZUMNÉ VÝDAJE

#### Samohodnotenie spokojnosti a vedomostí

Prosím rozdajte dotazníky 1-4 účastníkom po každom ukončenom vzdelávacom module. Aby bolo možné spojiť dotazníky (tak, že budeme poznať názor každého účastníka na každý modul), prosím požiadajte ich o označenie každého dotazníka identifikačným kódom (napr. meno psa).

Slovné pokyny na hodnotenie budú ústne poskytné trénerom.

IDENTIFIKAČNÝ KÓD	
Pohlavie	
Vek	
Stupeň vzdelania	

Prosím, ohodnoťte hladiská pre **Modul 1** na škále úsmevov, kde 😊 je výborne, 😊 je dobre, 😞 je zle, 😞 je veľmi zle

1. Páčil sa Vám modul?	😊	😊	😞	😞
2. Cvičenia boli užitočné pre zlepšenie mojich vedomostí	😊	😊	😞	😞
3. Cvičenia mi umožnili vymeniť si pohľad na problematiku a vyskúšať si riešenie	😊	😊	😞	😞
4. Zvýšili sa Vaše vedomosti počas modulu?	😊	😊	😞	😞
5. Budem schopný/á použiť vedomosti získané na tréningu	😊	😊	😞	😞
6. Bol modul užitočný pre Váš život?	😊	😊	😞	😞

Spomeniete si na jednu vec (niečo dôležité), čo ste sa naučili počas modulu? Niečo dôležité pre Vás?

7. Čo sa Vám najviac páčilo? Uvedte jednu vec, ktorá sa Vám páčila najviac.

8. Čo sa Vám páčilo najmenej? Uveďte jednu vec, ktorá sa Vám nepáčila.
9. Čo ďalšie by ste sa chceli o tejto téme naučiť?
10. Rozprávali ste sa o module s Vašou rodinou, súrodencami, rodičmi a priateľmi?





## MODUL 2 – SPORENIE PRE BUDÚCNOSŤ

### Samohodnotenie spokojnosti a vedomostí

IDENTIFIKAČNÝ KÓD	
-------------------	--

Prosím, ohodnoťte hľadiská pre **Modul 2** na škále úsmevov, kde 😊 je výborne, 😄 je dobre, 😞 je zle, 😈 je veľmi zle

• Páčil sa Vám modul?	😊	😄	😞	😈
• Cvičenia boli užitočné pre zlepšenie mojich vedomostí	😊	😄	😞	😈
• Cvičenia mi umožnili vymeniť si pohľad na problematiku a vyskúšať si riešenie	😊	😄	😞	😈
• Zvýšili sa Vaše vedomosti počas modulu?	😊	😄	😞	😈
• Budem schopný/á použiť vedomosti získané na tréningu	😊	😄	😞	😈
• Bol modul užitočný pre Váš život?	😊	😄	😞	😈

• Spomeniete si a jednu vec (niečo dôležité), čo ste sa naučili počas modulu? Niečo dôležité pre Vás?
• Čo sa Vám najviac páčilo? Uveďte jednu vec, ktorá sa Vám páčila najviac.
• Čo sa Vám páčilo najmenej? Uveďte jednu vec, ktorá sa Vám nepáčila.
• Čo ďalšie by ste sa chceli o tejto téme naučiť?
• Rozprávali ste sa o module s Vašou rodinou, súrodencami, rodičmi a priateľmi?

## MODUL 3 – OPATRNE POŽIČIAVANIE SI

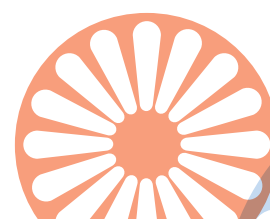
### Samohodnotenie spokojnosti a vedomostí

<b>IDENTIFIKAČNÝ KÓD</b>	
--------------------------	--

Prosím, ohodnotte hľadiská pre **Modul 3** na škále úsmevov, kde 😊 je výborne, 😊 je dobre, 😞 je zle, 😞 je veľmi zle

1. Páčil sa Vám modul?	😊	😊	😞	😞
2. Cvičenia boli užitočné pre zlepšenie mojich vedomostí	😊	😊	😞	😞
3. Cvičenia mi umožnili vymeniť si pohľad na problematiku a vyskúšať si riešenie	😊	😊	😞	😞
4. Zvýšili sa Vaše vedomosti počas modulu?	😊	😊	😞	😞
5. Budem schopný/á použiť vedomosti získané na tréningu	😊	😊	😞	😞
6. Bol modul užitočný pre Váš život?	😊	😊	😞	😞

7. Spomeniete si a jednu vec (niečo dôležité), čo ste sa naučili počas modulu? Niečo dôležité pre Vás?
8. Čo sa Vám najviac páčilo? Uveďte jednu vec, ktorá sa Vám páčila najviac.
9. Čo sa Vám páčilo najmenej? Uveďte jednu vec, ktorá sa Vám nepáčila.
10. Čo ďalšie by ste sa chceli o tejto téme naučiť?
11. Rozprávali ste sa o module s Vašou rodinou, súrodencami, rodičmi a priateľmi?



## MODUL 4 – ZVÝŠENIE PRÍJMOV

### Samohodnotenie spokojnosti a vedomostí

IDENTIFIKAČNÝ KÓD	
-------------------	--

Prosím, ohodnoťte hľadiská pre **Modul 4** na škále úsmevov, kde 😊 je výborne, 😊 je dobre, 😞 je zle, 😞 je veľmi zle

1. Páčil sa Vám modul?	😊	😊	😞	😞
2. Cvičenia boli užitočné pre zlepšenie mojich vedomostí	😊	😊	😞	😞
3. Cvičenia mi umožnili vymeniť si pohľad na problematiku a vyskúšať si riešenie	😊	😊	😞	😞
4. Zvýšili sa Vaše vedomosti počas modulu?	😊	😊	😞	😞
5. Budem schopný/á použiť vedomosti získané na tréningu	😊	😊	😞	😞
6. Bol modul užitočný pre Váš život?	😊	😊	😞	😞

7. Spomeniete si a jednu vec (niečo dôležité), čo ste sa naučili počas modulu? Niečo dôležité pre Vás?
8. Čo sa Vám najviac páčilo? Uvedte jednu vec, ktorá sa Vám páčila najviac.
9. Čo sa Vám páčilo najmenej? Uvedte jednu vec, ktorá sa Vám nepáčila.
10. Čo ďalšie by ste sa chceli o tejto téme naučiť?
11. Rozprávali ste sa o module s Vašou rodinou, súrodencami, rodičmi a priateľmi?

## CELKOVÉ HODNOTENIE

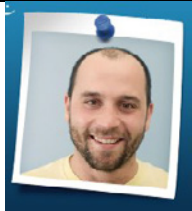
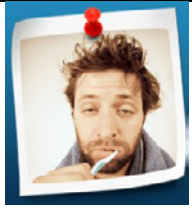
Prosím, ohodnoťte hľadiská pre **Tréning** na škále úsmevov, kde 😊 je výborne, 😊 je dobre, 😞 je zle, 😞 je veľmi zle

Nakoľko užitočný Vám bol učiteľ pri cvičeniach?	😊	😊	😞	😞
Tréning naplnil moje očakávania	😊	😊	😞	😞
Obsah bol dôležitý pre môj život	😊	😊	😞	😞
Tréning bol pre mňa dobrý spôsob ako zmeniť názory na túto problematiku	😊	😊	😞	😞
Tréning bol dobrý spôsob ako sa naučiť viac o tejto problematike	😊	😊	😞	😞
Ako ste celkovo spokojný s týmto tréningom?	😊	😊	😞	😞
Komentáre:				



**Základný finančný tréning**

Stretnutie s bratmi Horváthovcami


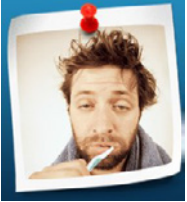
	<p><b>Peter (30 rokov)</b>                  Čašník                  Mesačný príjem 700 euro + 100 euro sprepitné</p>
	<p><b>Ján (28 rokov)</b>                  Nezamestnaný                  Mesačný príjem 200 euro zo štátnej podpory</p>

Peter aj Jano sa učili za čašníkov. Peter školu skončil, a keď sa postavil na vlastné nohy, založil si rodinu. Teraz pracuje v hoteli, kde zarába ako hlavný čašník 700 eur. Nejaké peniaze si zarobí aj na tringeltoch.

Mladší Jano sa stal otcom už ako 17 ročný. Školu preto nedokončil a musel začať pracovať. Nedávno však Jano o prácu prišiel, keď jeho vedúci zistil, že si požičiava firemné peniaze, tie potom chýbajú a na škodu sa musia poskladať všetci.

### Bežný účet „neviditeľná automatická peňaženka“

- vďaka svojmu účtu môže človek robiť bankové operácie – napríklad vkladať, vyberať peniaze a posilať ich na iné účty.
- cez internetbanking má prístup k peniazom hocikde na svete a hocikedy chce
- život uľahčujú aj trvalé príkazy a inkasá, ktoré platí klient pravidelne (napr. nájomné, voda, plyn...)
- za vedenie bežného účtu si obyčajne banka účtuje malý poplatok

	<p>Peter si mzdu odjakživa necháva posilať na účet do banky. Za účet platí mesačne 5 eur. Banka mu peniaze mesačne úročí a vracia mu dokonca mesačne pár eur za to, že platí kartou – to sa mu pri platbe papierovými peniazmi ešte nikdy nestalo. Navyše mu jeho účet poskytuje služby, ktorými šetrí čas i peniaze. Bezstarostný život s bankou si cení a nerobí mu problém platiť mesačný poplatok a chápe, že banka z neho kryje svoje výdavky a ako každá zdravá firma vytvára aj zisk. Veď ani on nerobí čašníka iba preto, že ho to baví, ale chce užiť rodinu a niečo si aj našetriť.</p>
	<p>Jano je presvedčený, že banky okrádajú ľudí, a preto žiadny účet nemá. Keď ešte pracoval, peniaze dostával na ruku, teraz si po dávky chodí na poštu. Nevie presne, kde mína všetky peniaze, no na konci mesiaca mu neostáva nič. Páči sa mu, keď jeho brat platí kartou, nemusí v peňaženke hľadať drobné, a trocha mu závidí aj to, že ho za platenie kartou banka „platí naspäť“. Je ale takto spokojný, že z jeho peňazí neprofitujú banky, a tak túto tému radšej neotvára. Už sa síce stalo, že ho v autobuse okradli, a aby nejako dožil do konca mesiaca, napožičiaval si od kamarátov. No ani to ho neprimälo k tomu, aby mal peniaze uložené radšej bezpečne v banke</p>

### OTÁZKA


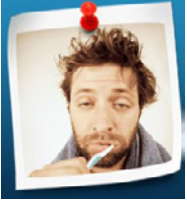
Inkaso:

- Platíme neradi a nepravidelne.
- Platíme pravidelne, z bežného účtu automaticky.
- Neplatíme až dokiaľ nám nevypnú elektrinu a plyn.
- Platíme, ale až keď nám vypnú elektrinu alebo plyn.



## Platobná karta „plastové peniaze“

- vďaka nej si môžete vyberať papierové peniaze (napríklad z bankomatu) hocikde na svete
- je to najbezpečnejšia forma nosenia peňazí – aj keby vám kartu niekto ukradol, musel by poznať vaše heslo (PIN), aby s ňou mohol platiť alebo vybrať peniaze
- vďaka nej môžete platiť za tovary a služby (cez platobné terminály, ktoré sú prakticky v každom obchode), dokonca aj bezkontaktné
- najrozšírenejšie sú debetné platobné karty, ktoré používajú peniaze z bežného účtu a majiteľ karty tak používa vlastné peniaze
- tieto karty môžu byť navyše použité aj ako vstupy do knižníc, či škôl, prípadne na nich môže byť aj cestovné poistenie

	<p>Peter je majiteľom platobnej karty. Vďaka nej má možnosť bezhotovostne platiť v obchode a vyberať si peniaze z účtu. Banka mu ponúkla možnosť aktivovať si debet (prečerpanie), čo by mu umožnilo vybrať si viac peňazí ako má momentálne na účte. Túto službu zatiaľ nevyužil, no bol rád, že ak by potreboval pár eur navyše, nemusí hneď žiadať o úver na pobočke banky.</p>
	<p>Jano nemá účet a teda ani platobnú kartu. Platí všetko v hotovosti. Keďže je gavalier, centy si od pokladničok späť nepýta. Bežne sa mu stáva, že mu v obchode nemajú vydať z veľkej bankovky alebo sa musí popozerať po všetkých vreckách, či nenájde 10 centov, aby nerozmieňal väčšie mince. Aj keď Jano vie, že banka má s bankomatmi, terminálmi, pobočkami a personálom náklady, nie je ochotný jej za služby platiť.</p>

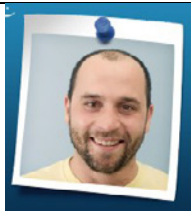
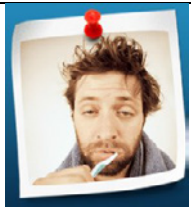
## OTÁZKA

Platobná karta je:

- Najnebezpečnejšia forma nosenia peňazí.
- Najbezpečnejšia forma nosenia peňazí.
- Najbezpečnejšia forma nosenia peňazí.
- Nanočasticová forma nosenia peňazí.

## Internetbanking „účet na webe“

- obsluhovanie svojho osobného účtu z pohodlia domova alebo z hociktorého miesta na svete – prevody, inkasá, trvalé príkazy atď.
- poskytuje prehľad, šetrí čas aj peniaze
- najjednoduchšia a najlacnejšia forma bankovania
- netreba sťahovať do počítača žiadne špeciálne programy, stačí bežné pripojenie na internet

	Peter využíva internetbanking na sledovanie svojich príjmov a výdavkov. Vďaka nemu si vie zrátať nie len to, koľko ho jeho účet mesačne stojí, ale vidí i to na čo míňa najviac peňazí a môže tak hľadať veci, na ktorých by vedel ušetriť. Navyše si nastavil aj trvalý príkaz na platbu elektriny.
	Jano platí za domácnosť plyn aj elektrinu v hotovosti. So šekmi chodí každý mesiac na poštu a za ich zaplataenie platí každý mesiac desiatky centov. Nikdy nevie, kde si nechal ústrižky a vôbec nemá o platbách prehľad. Počítač využíva iba na hranie video hier.

## OTÁZKA

Internetové bankovníctvo je:


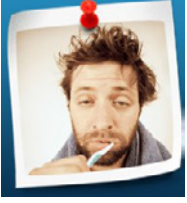
- a) najjednoduchší spôsob bankovníctva
- b) najmladší a najkrajší spôsob nakupovania
- c) najlacnejší a najvyšší spôsob vzdelania
- d) jednoduchý a najlepší spôsob tankovania





## Sporiaci účet „flexibilné prasiatko“

- je to kombinácia bežného účtu a sporenia na určitú dobu
- poskytuje vyššie úročenie uložených peňazí (podobne ako termínované vklady)
- peniaze na účte nie sú viazané (podobne ako na bežnom účte)

	<p>Peter sporiaci účet zatiaľ nemá. Založil ho však synovi, lebo chce, aby raz išiel na vysokú školu a mal sa v živote lepšie ako on. Peniaze, ktoré má zo sprepitného posielal teda na jeho sporiaci účet. Všimol si však, že mu na bežnom účte ostáva mesačne okolo 30 eur. Chystá sa teda do banky, aby mu k jeho bežnému účtu zriadili sporiaci účet, na ktorom mu peniaze zarobia na úrokoch viac ako na bežnom. Bude si šetriť na horšie časy.</p>
	<p>Jano si nesporel ani keď ešte pracoval. Keď mal dobrý mesiac, dokázal zarobiť aj 1000 eur. Tie však minul na zábavu. Dokonca peniaze, ktoré si ukladal ešte dávno v skrini minul, lebo mu nemal kto poradiť, že môže prísť aj horšia doba. Teraz, keď nemá mesačný príjem by sa mu nejaké peniaze hodili.</p>

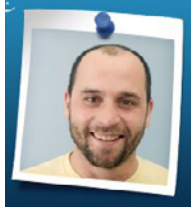
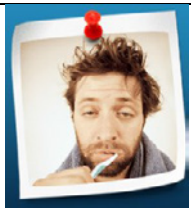
### OTÁZKA

Na čo je dobré si sporiť?

- Lepšie sa medituje.
- Vytvárame si zásobu - „vankúš“ na horšie časy alebo môžeme investovať a zbohatnúť.
- Vytvára to tlak na starých rodičov, aby dávali viac darov v peňažnej forme.
- Podporuje rozvoj didaktických, motorických a verbálnych prejavov dospelého jedinca.

## Terminovaný vklad „dlhodobé prasiatko“

- účet, ktorý počas istého obdobia najvýhodnejšie zhodnocuje uložené peniaze v banke
- úroková sadzba počas tohto obdobia zostáva nezmenená
- peniaze sú však po celú dobu viazané

	<p>Peter dostal z dedičstva po dedovi tretinu jeho úspor, čo predstavovalo 1000 eur. Pre neho to bol veľký peniaz. Nevedel sa rozhodnúť, čo by si mal kúpiť. Chcel mať niečo odložené aj sám, keďže peniaze, ktoré mu mesačne prevyšovali posielal na sporiaci účet synovi. Rozhodol sa rok počkať, uložiť peniaze na terminovaný vklad, a ak sa mu do roka nič zlé neprihodí, pôjde k moru na dovolenku. Keď po roku videl, koľko mu pribudlo peňazí, potešil sa a povedal si, že dovolenka môže počkať. Uložil ich preto na viacročný terminovaný vklad, ktorý mu zarobí ešte viac ako ten jednoročný.</p>
	<p>Jano sa zasmial, keď videl, že banka Petrovi po roku dala na úrokoch termínovaného vkladu len vyše 40 eur. On svoje dedičstvo požičal najlepšiemu kamarátovi, ktorý vtedy začínal podnikať. Sľúbil mu totiž, že mu vklad do roka zdvojnásobí. Po roku Jano videl, že podnikanie kamaráta nebolo úspešné. Ponúkol mu teda, že ho nebude zdierať ako banka a navrhol nech mu vráti len požičanú tisícku. Kamarát mu však peniaze vrátiť nedokázal a po ostrých slovách mu navyše povedal, že o pôžičke nemá žiadny dôkaz.</p>

## OTÁZKA

Úroková sadzba je na rozdiel od bežného a sporiaceho účtu u termínovaného vkladu:

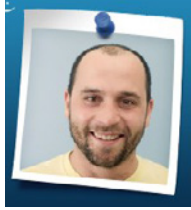
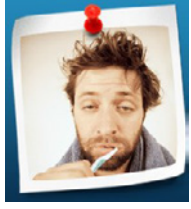
- a) Verejná celú dobu.
- b) Tajná za určité časové obdobie.
- c) Rovnaká po celú dobu.
- d) Neplatí na Slovensku.

Zdroj: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Cvičná banka. 2012. Dostupné na: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>



### Kreditná karta „pôžička vo vrecku“

- je platobná karta, vďaka ktorej môžete vyberať peniaze alebo platiť peniazmi, ktoré nie sú vaše
- má všetky výhody ako debetná platobná karta
- banka vám stanoví, aký máte limit, ktorá stanovuje aj úverový limit
- nejakú dobu je takáto „vrecková pôžička“ zadarmo, potom platíte okrem požičaných peňazí späť aj úroky
- na kreditnú kartu bývajú naviazané rôzne zľavy a bonusy

	<p>Peter už niekoľkokrát odolal ponuke vydania kreditnej karty. Aj keď vie, že ak by ju využíval správne, neprerobil by. Krátkodobý úver nepotrebuje a ak by predsa len raz niečo kúpil a potreboval si požičať, určite by uprednostnil spotrebný úver, ktorý je pri dlhšom období splácania výhodnejší</p>
	<p>Jano raz dostal poštou kreditnú kartu, ktorá mu núkala krátkodobý úver 2000 eur. Karta bola vydaná obchodom s elektronikou, kde ju mohol aj využiť. Kúpil si teda televízor. Po mesiaci mu prišla upomienka. V obchode sa mu snažili vysvetliť, že ak nemá dosť peňazí na televízor, je výhodnejšie zobrať si spotrebný úver. Kreditka je výhodná len v prípadoch, ak peniaze na ňu dokáže vrátiť veľmi rýchlo, napríklad do mesiaca. Vtedy našťastie Jano ešte pracoval a požičané peniaze rýchlo vrátil..</p>

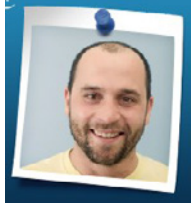
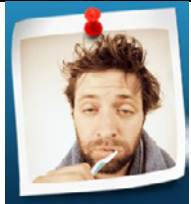
### OTÁZKA

Peniaze na kreditnej karte sú zaťažené úrokom:

- Iba ak boli použité v kombinácii s gastro lístkami.
- Až po určitom čase, kedy klient nevrátil peniaze banke.
- Iba ak klient použil peniaze na vrátenie pôžičky svojmu najlepšiemu kamarátovi z detstva.
- Až po tom, ako klient prehlási, že si za peniaze kúpil iba užitočné veci.

## Úrok „peniaze vyrábajú peniaze“

- je to cena peňazí
- najčastejšie je vyjadrený v percentách za rok
- výška úrokov na trhu závisí od výšky úrokov centrálnej banky
- pri vkladoch je to suma, ktorú platí banka klientovi
- pri úveroch je to suma, ktorú platí klient banke

	<p>Peter si je vedomý toho, že keď má peniaze v banke, nie sú tam zamknuté v trezore. Banka mu ich zhodnocuje napríklad tým, že ich bezpečne požičiava alebo investuje. On dostane za svoje peniaze úrok, teda odmenu za to, že peniaze banke „požičal“. Vie, že aj na jeho peniazoch niečo zarobí aj banka, ale nemá jej to za zlé, veď on pri tom zarába tiež. A bez práce!</p>
	<p>Jano nechápe ľudí, ktorí nosia peniaze do bánk. On si svojich 200 eur minie sám a tvrdí, že z nich nebude chovať iných. Vo svojom veku vie, že aj 201 je viac ako 200, nedokáže však prestať myslieť na to, že by niekto zarobil na jeho dvoch stovkách „minimálne ďalšie dve“.</p>

### OTÁZKA

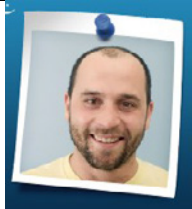
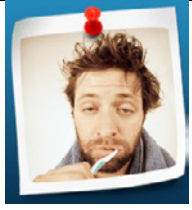
Úrok je najčastejšie vyjadrený v:

- Litroch.
- Metroch.
- Percentách.
- Melónoch za rok.



## Úver „pôžička na čo chceš“

- ide o požičanie istej sumy peňazí na nejaké obdobie
- peniaze vráti klient aj s dohodnutým úrokom, pričom úrok sa počíta za rok z celej sumy (ešte nesplatennej)
- k vyššiemu úveru treba aj ručiteľa – ak by klient nedokázal splácať úver, prebral by túto povinnosť na seba on
- niekedy je úver aj niečím krytý (napríklad pri podnikateľskom úvere na nový stroj to môže byť samotný stroj) – to znamená, že keby niekto nesplácal, banka si môže zábezpeku privlastniť a speňažiť ju, aby sa jej vrátili peniaze

	<p>Peter úver zatiaľ nikdy nepotreboval. Snaží sa žiť len z toľko peňazí, koľko zarobí. Má na účte nejaké úspory, no bál by sa ich niekomu požičať. Poučil sa so skúsenosti svojho brata, ktorý požičal najlepšiemu kamarátovi 1000 eur a prišiel o ne. V banke mu však hovorili, že ak by potreboval niekedy peniaze, vďaka pravidelnému príjmu a jeho schopnosti šetriť by mu hocikedy pár tisíc požičali.</p>
	<p>Jano po mesiacoch bez práce zašiel do banky, aby si pár eur požičal. Tam mu však vysvetľovali, že je veľmi rizikový klient čo v praxi znamenalo, že má nízky príjem, žiadny majetok a banka navyše nemá možnosť zistiť, či by mu vôbec zostali nejaké peniaze na konci mesiaca na splácanie úveru. Keď nepochodil v banke našiel firmu, ktorá mu požičala s tým, že babka sa za neho zaručí. To, že v tejto firme na úrokoch preplatí oveľa viac ako v banke, odignoroval “.</p>

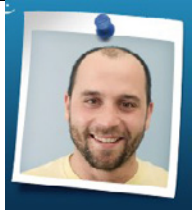
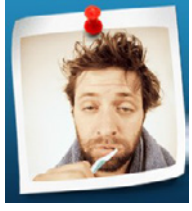
### OTÁZKA

Úrok z úveru sa počíta:

- a) Z celej požičanej sumy za mesiac.
- b) Z celej požičanej sumy za rok.
- c) Z požičanej (ešte nesplatennej) sumy za rok.
- d) Z roka za požičanie.

## Úver na bývanie „hypotéka“

- ide o úver s tým, že je dlhodobý – môže byť až na 30 rokov
- výhodou je, že najmä mladí si môžu požiadať o štátnu podporu na splácanie, ku ktorej prispieva aj banka
- je to najbežnejšia forma, ako sa dnes mladí ľudia vedia dostať k vlastnej nehnuteľnosti

	<p>Petrovi sa naskytla práca mimo mesta. Zrátal si však, že i napriek lepšiemu ponúkanému platu by sa mu dochádzať neoplatilo. Prenájmy bytov boli v tomto meste dosť vysoké a tak sa rozhodol, že skúsi požiadať banku o úver na bývanie a kúpiť si malý byt. Peter bol dobrý klient, a tak nebol žiadny dôvod úver na bývanie mu neschváliť. Z jeho príjmu mu vypočítali maximálnu výšku úveru. On si zobral radšej menej a nechal si rezervu, aby mu z platu po zaplatení splátky niečo ostalo.</p>
	<p>Jano by si hypotéku nikdy nezobral. Po prepočítaní zapožičanej sumy a zaplatených splátok by banka, podľa toho čo počul, za jeho peniaze postavila aj novú pobočku. Vedel, že raz zdedí dom po babke a ako nezamestnanému mu tam bolo aj tak najlepšie.</p>

### OTÁZKA

Hypotekárny úver je z pohľadu času:

- Letný.
- Krátkodobý.
- Zimný.
- Dlhodobý.

Zdroj: Nadácia Slovenskej sporiteľne. Cvičná banka. 2012. Dostupné na: <http://www.nadaciaslp.sk/cvicna-banka/skolenie/bankovce>



RAZVOJNO  
IZOBRAŽEVALNI  
CENTER NOVO MESTO



UNIVERSITY OF PIRAEUS  
RESEARCH CENTER



hesed  
health and social development  
agency in countries in partnership



ΤΕΧΝΙΚΗ  
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ  
Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης

Action

