

Právní a finanční gramotnost

Komu patří peníze, které
máte na účtech v bankách?

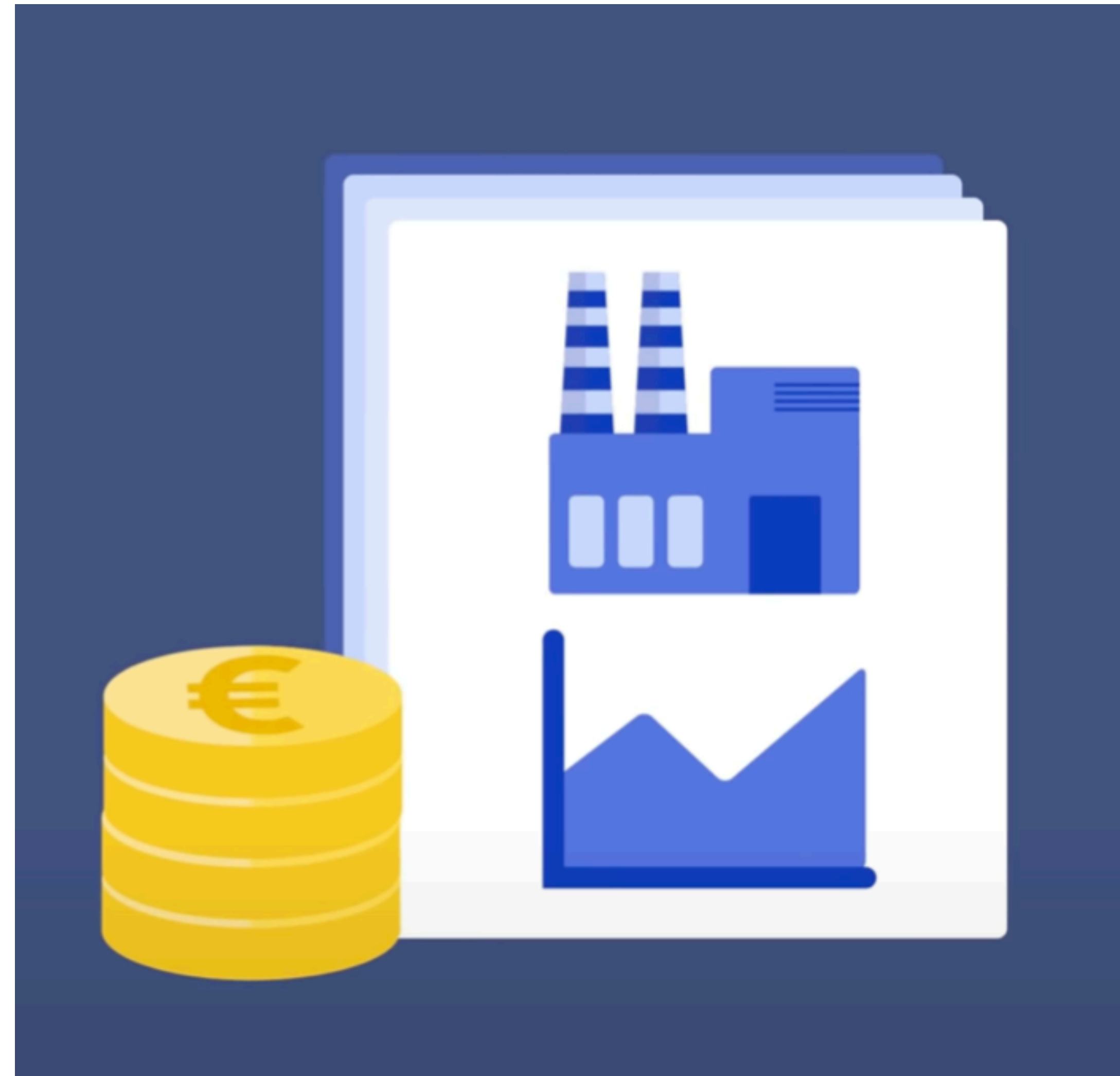
Jak můžete zbohatnout?

Jak můžete zbohatnout?

Testament



Jak můžete zbohatnout?



Dělají peníze šťastnějšími?

Dělají peníze šťastnějšími?

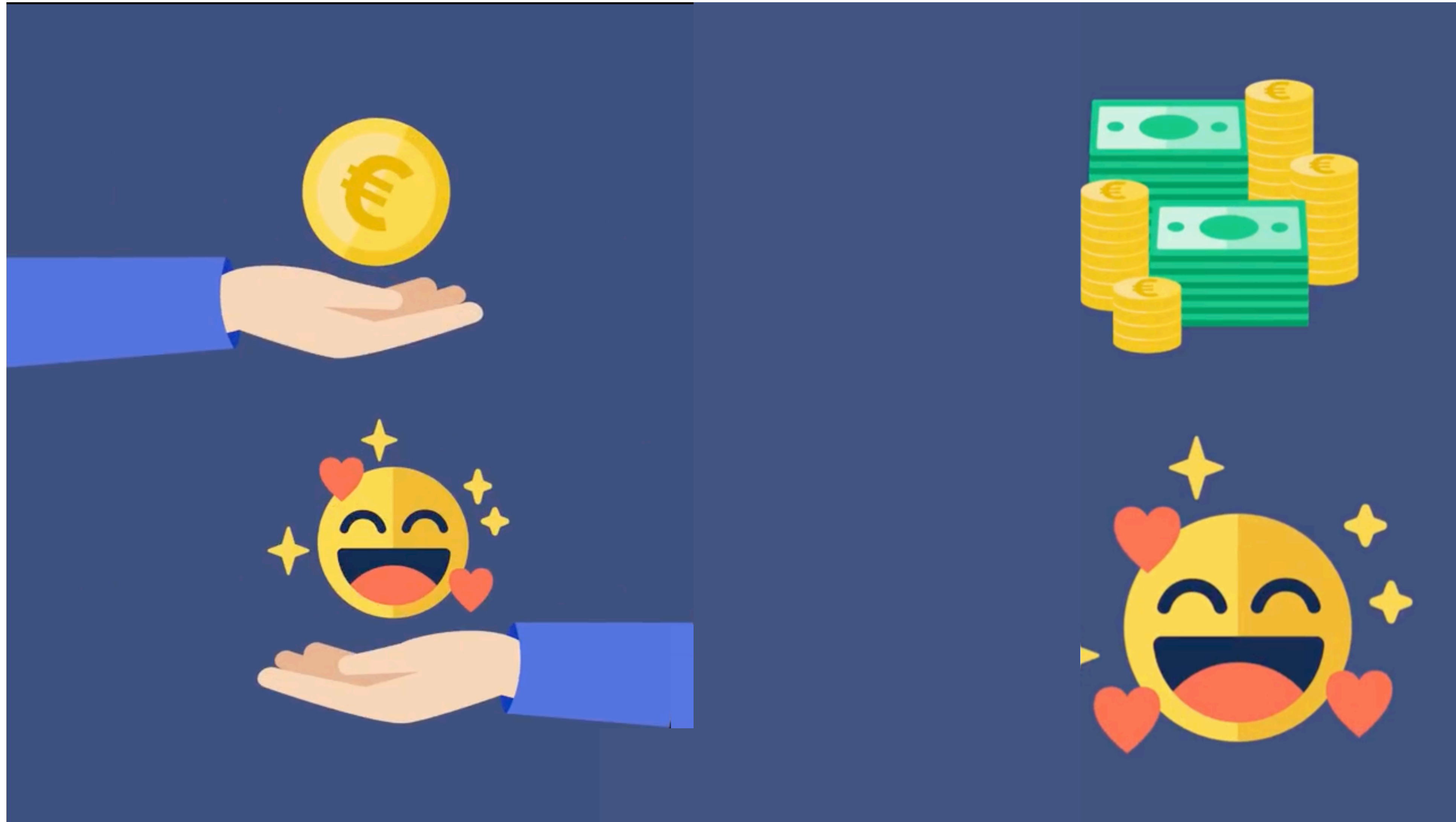
Money alone does not make you happy. You also need shares, gold and real estate.

Danny Kaye



m²

Můžeme si štěstí koupit?



Studie

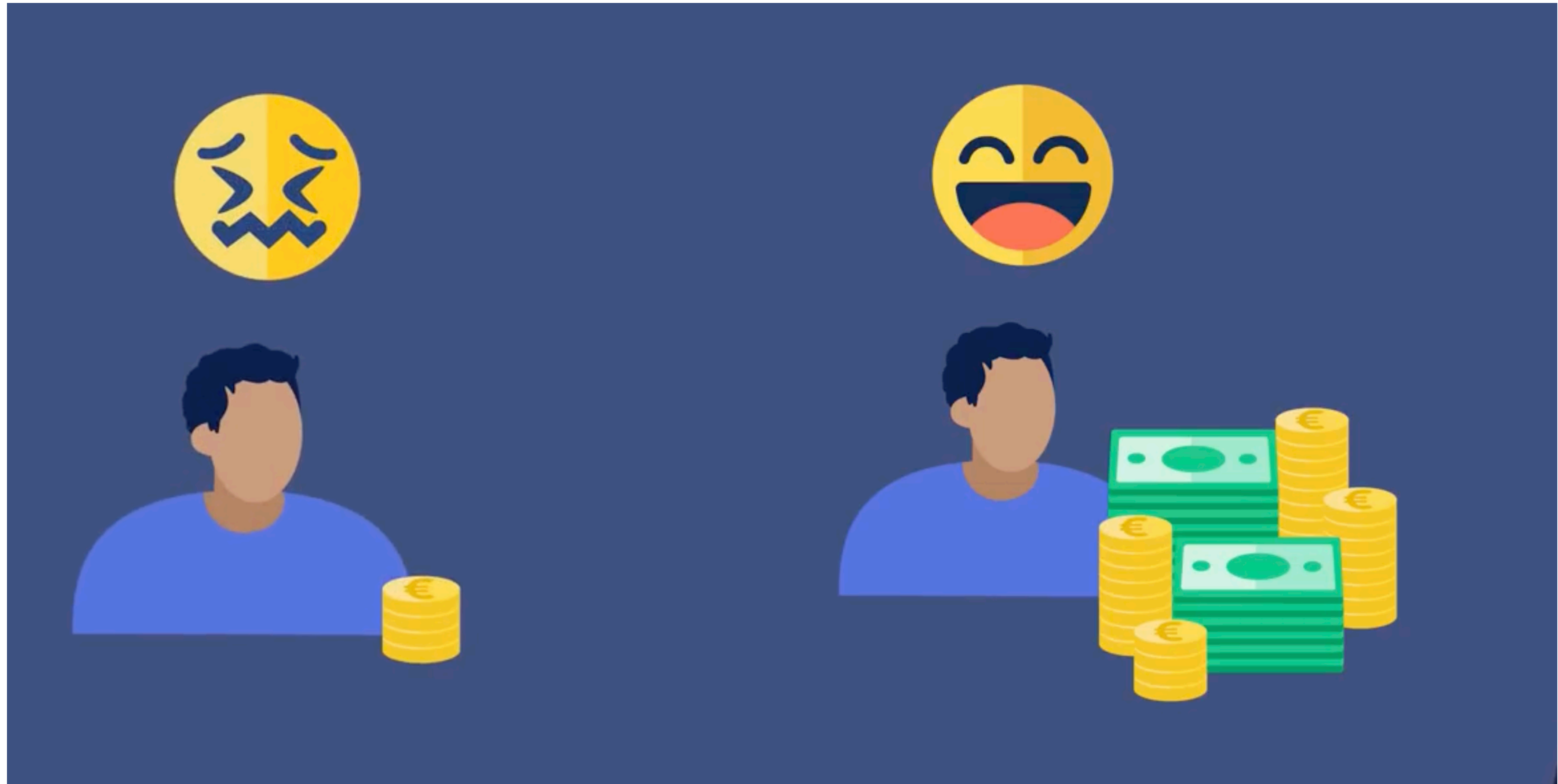
**Když vás peníze nedělají
šťastnými, pravděpodobně je
neutrácíte správně**

Elizabeth Dunn, Daniel Gilbert
Timothy Wilson

**If money doesn't make you
happy, then you probably
aren't spending it right**

Elizabeth Dunn, Daniel Gilbert
Timothy Wilson

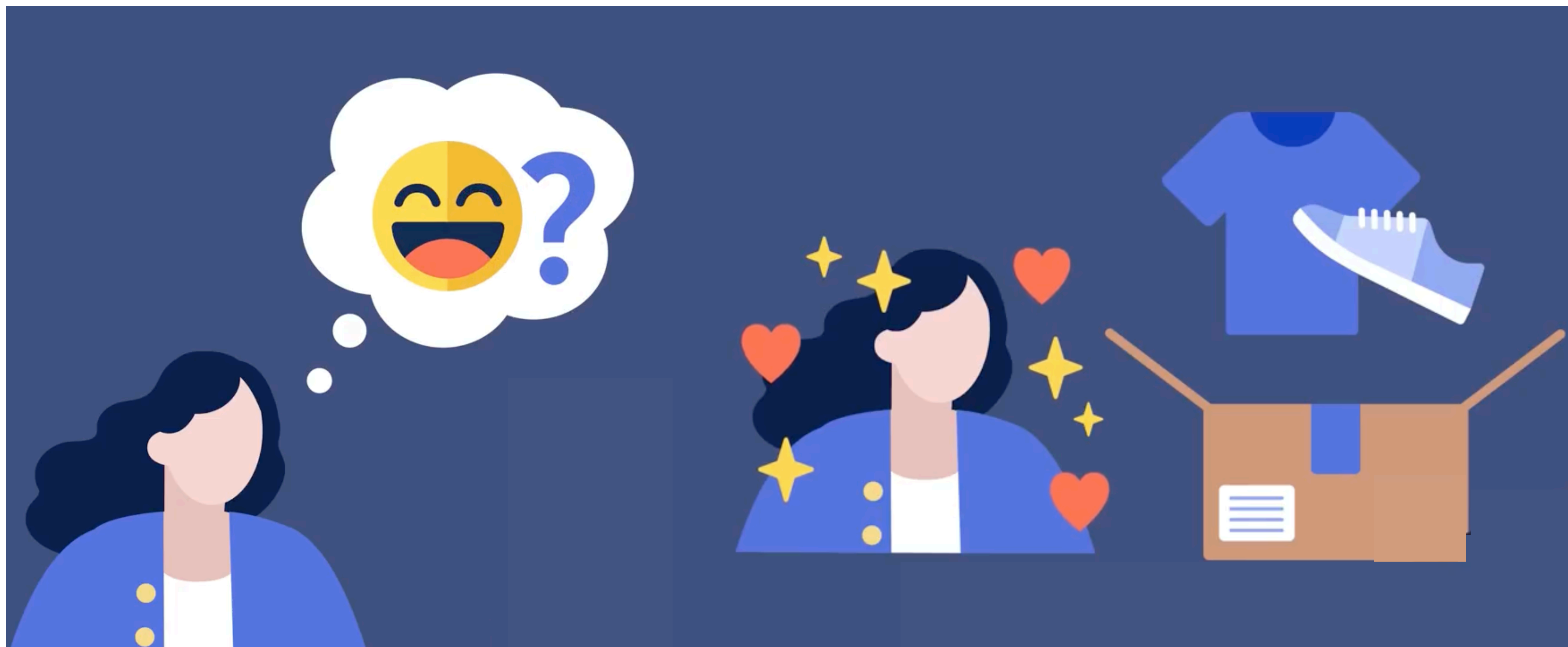
Existenční minimum



Souvislost mezi štěstím a penězi



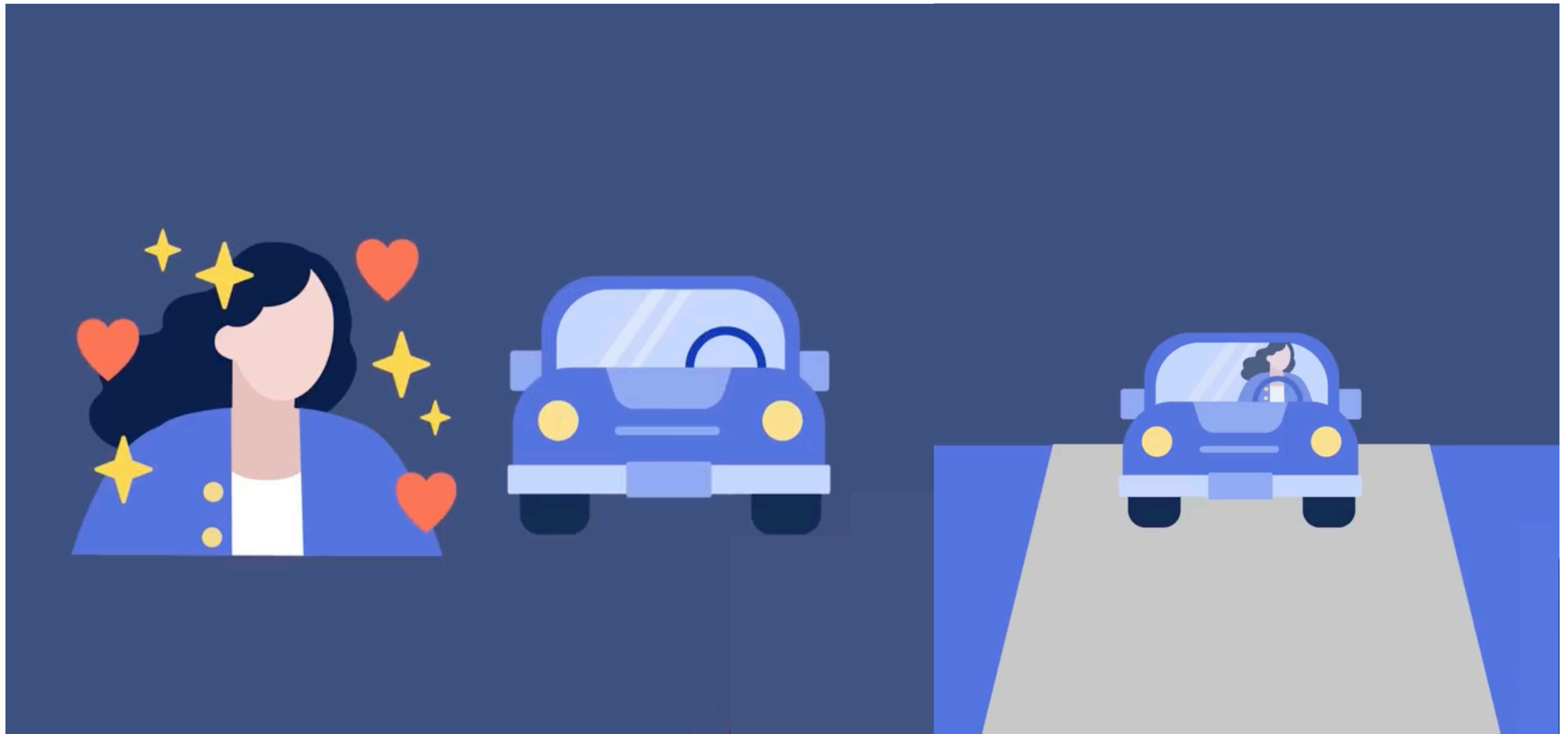
Co nás dělá šťastnými?



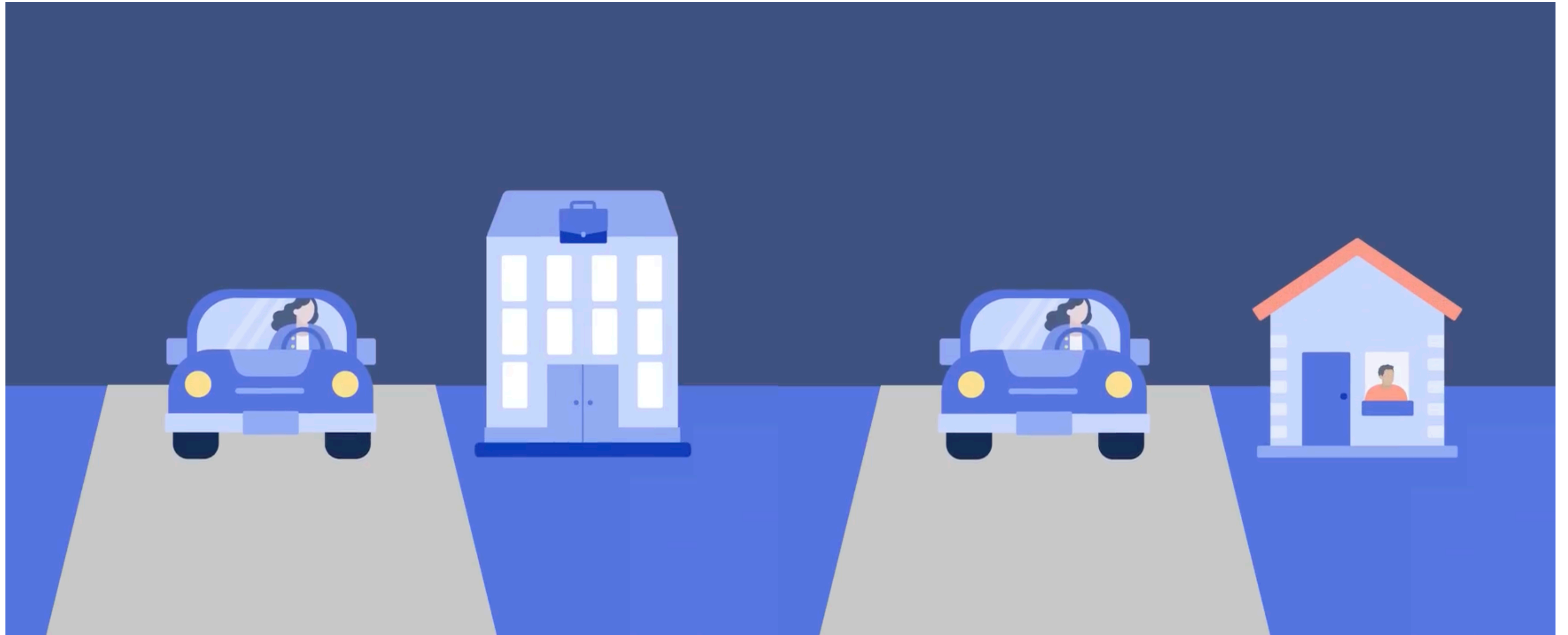
Objekt touhy a každodennost



Příklad: koupě auta



Využití: cesta do práce / návštěva přátel



Potřebuji značkový vůz nebo ne?



1



Utrácejte peníze za zážitky místo za věci

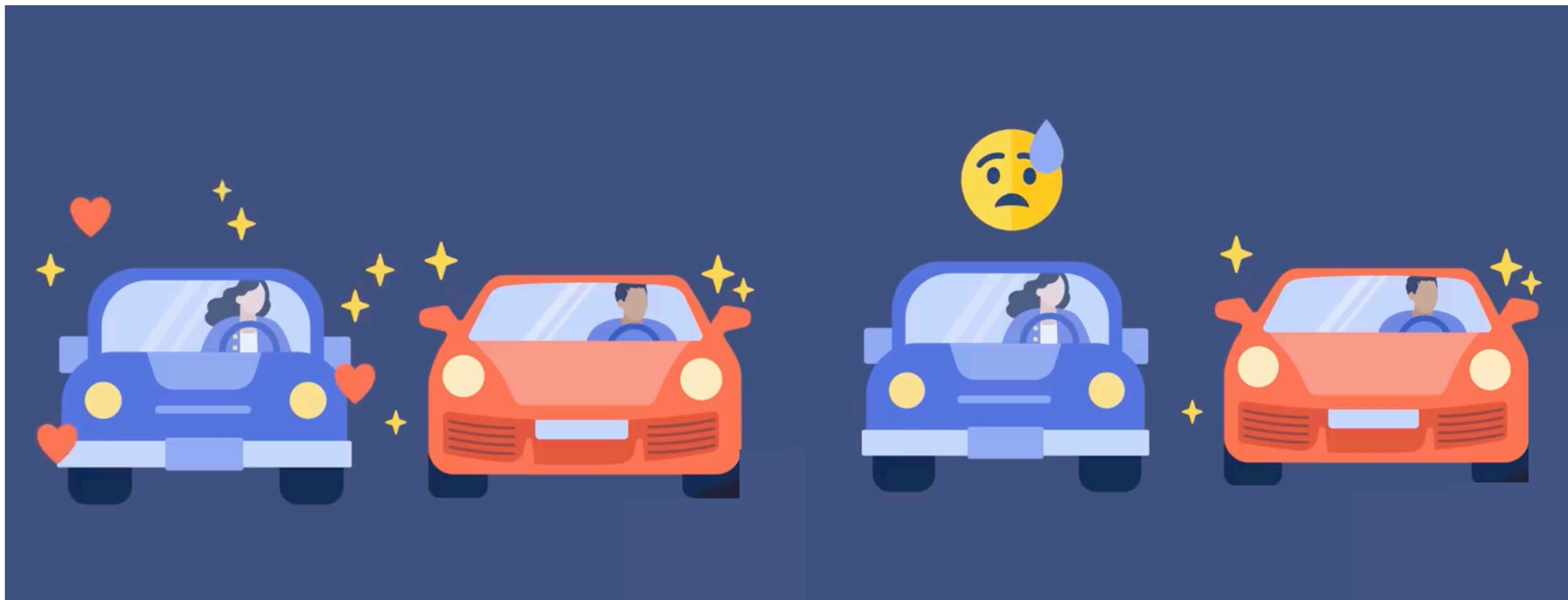
Na věci si rychle zvykneme



Zážitek si pamatujeme déle



Srovnání je zabiják štěstí



Srovnání zážitků je problematické
jsou individuální



Zážitky nás dělají šťastnými 3 různými způsoby



Očekávání

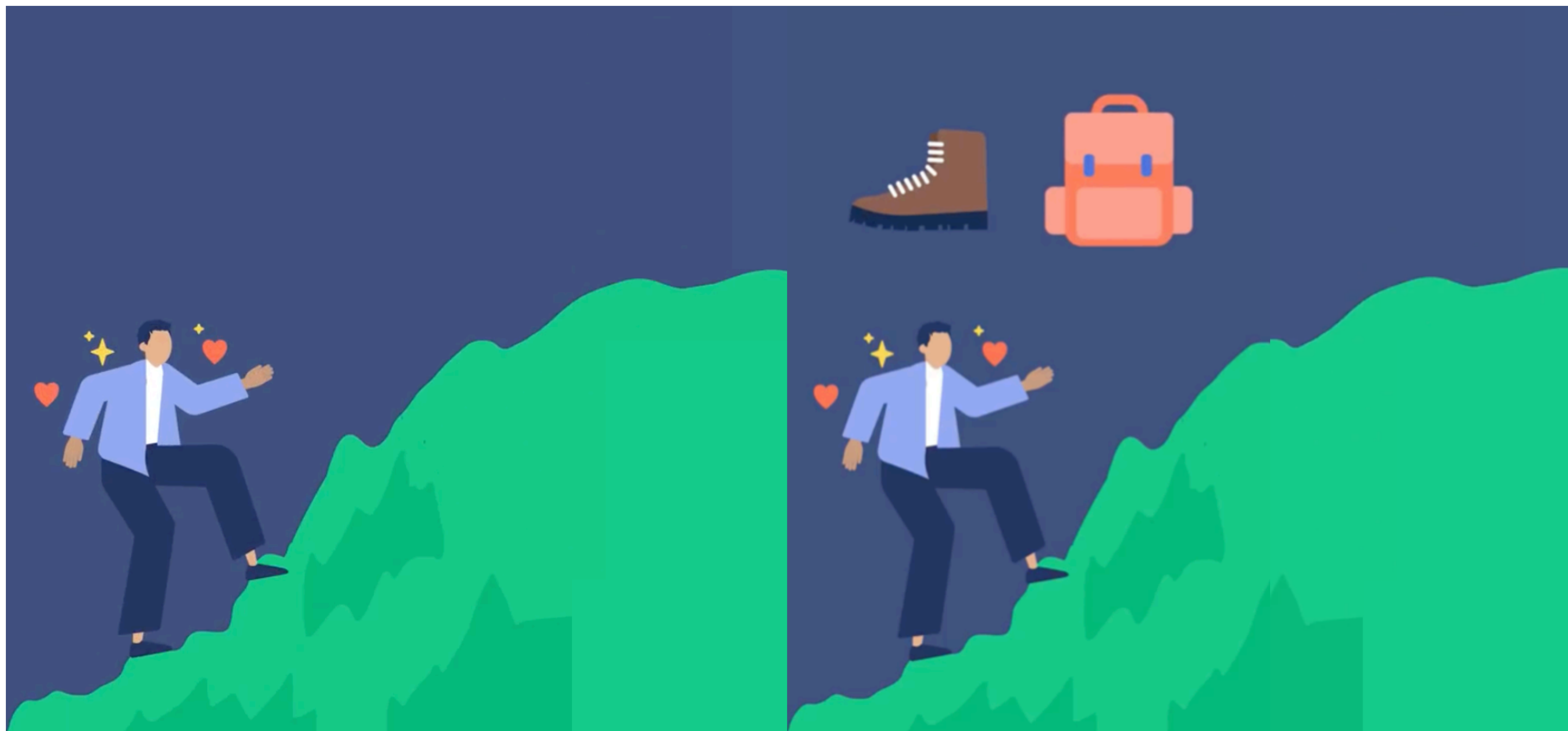
Zážitek

Vzpomínka

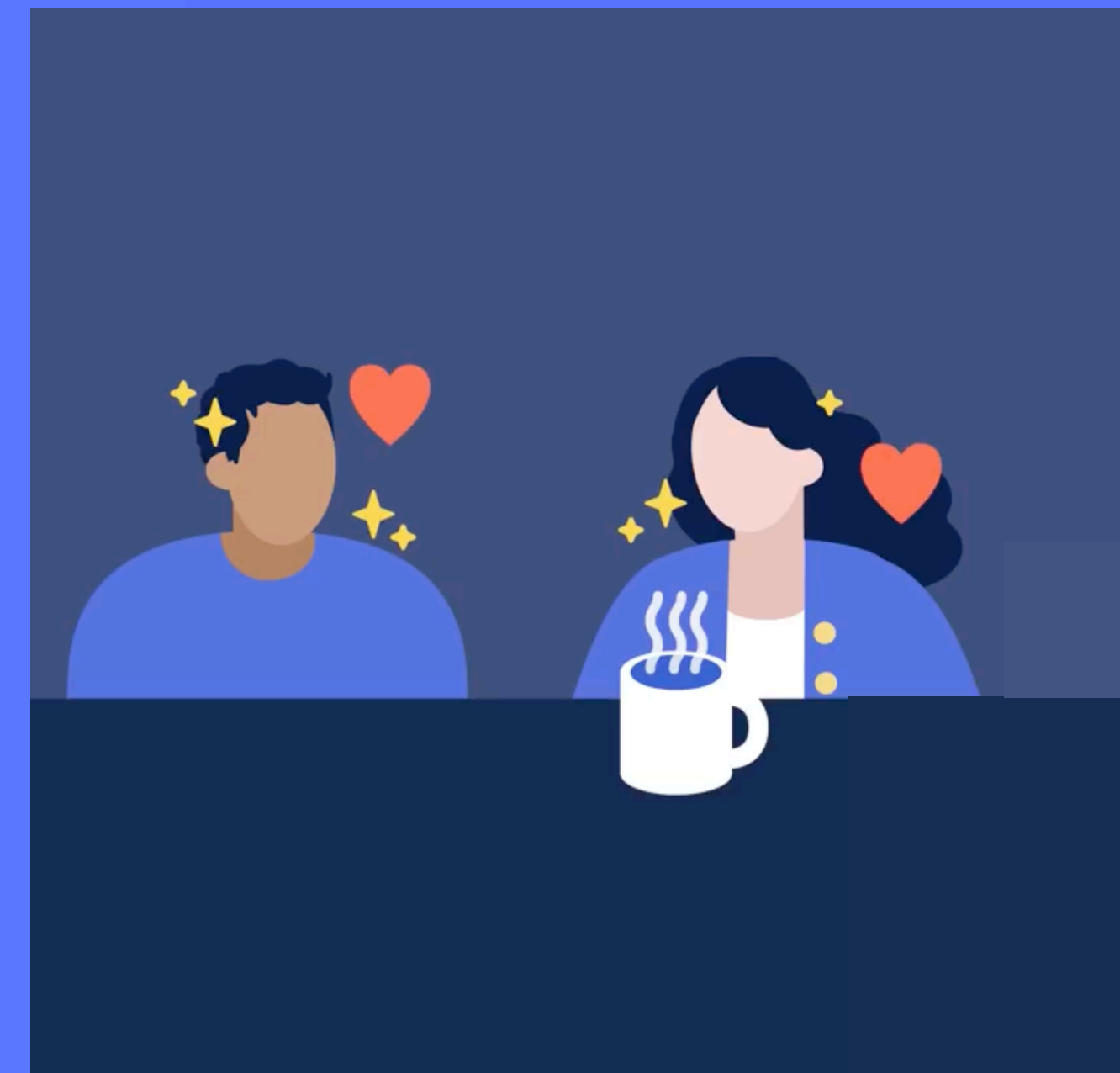
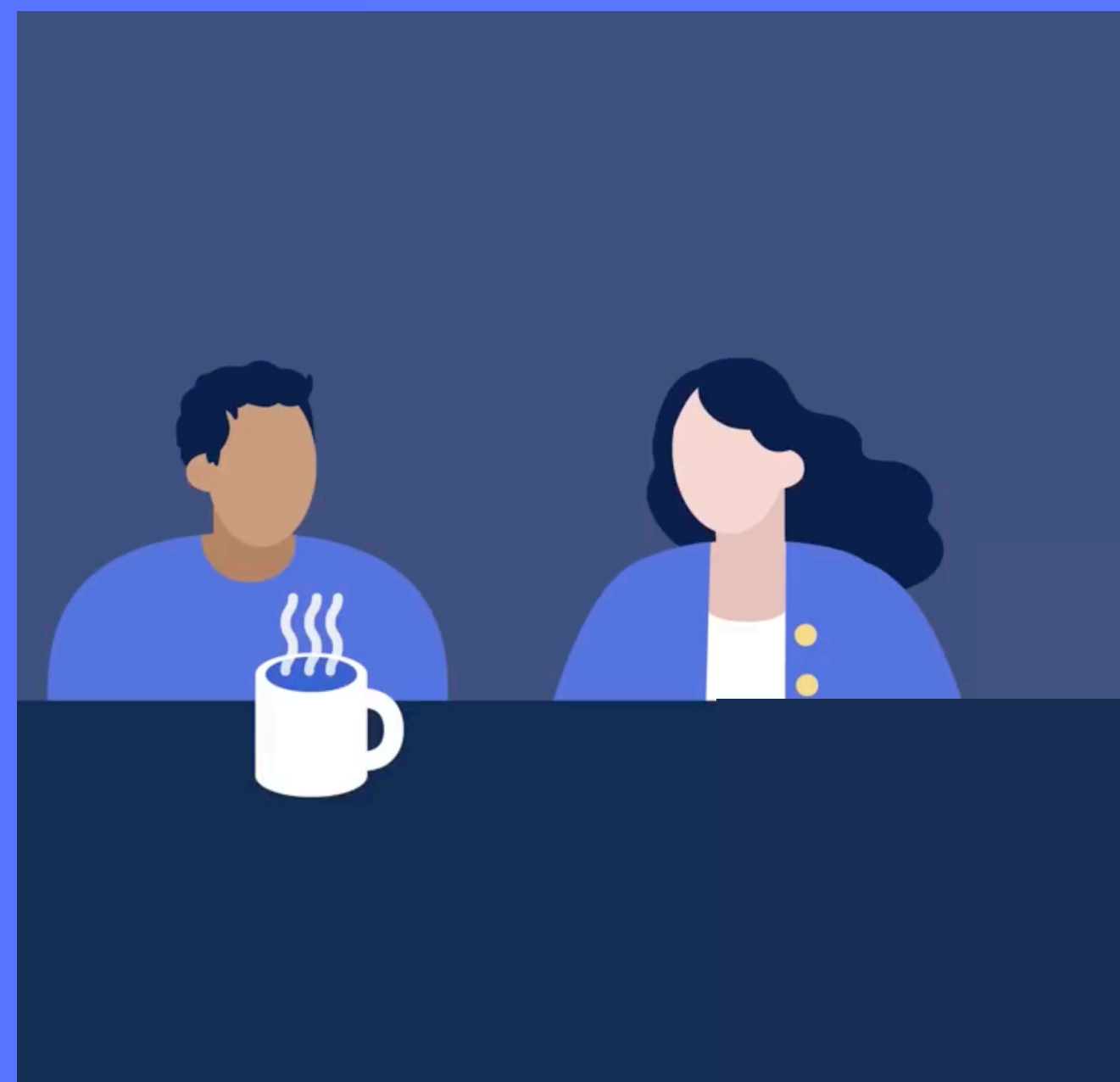
Investujte raději do zážitků než do věcí



Investice do věcí, které umožní zážitky



2



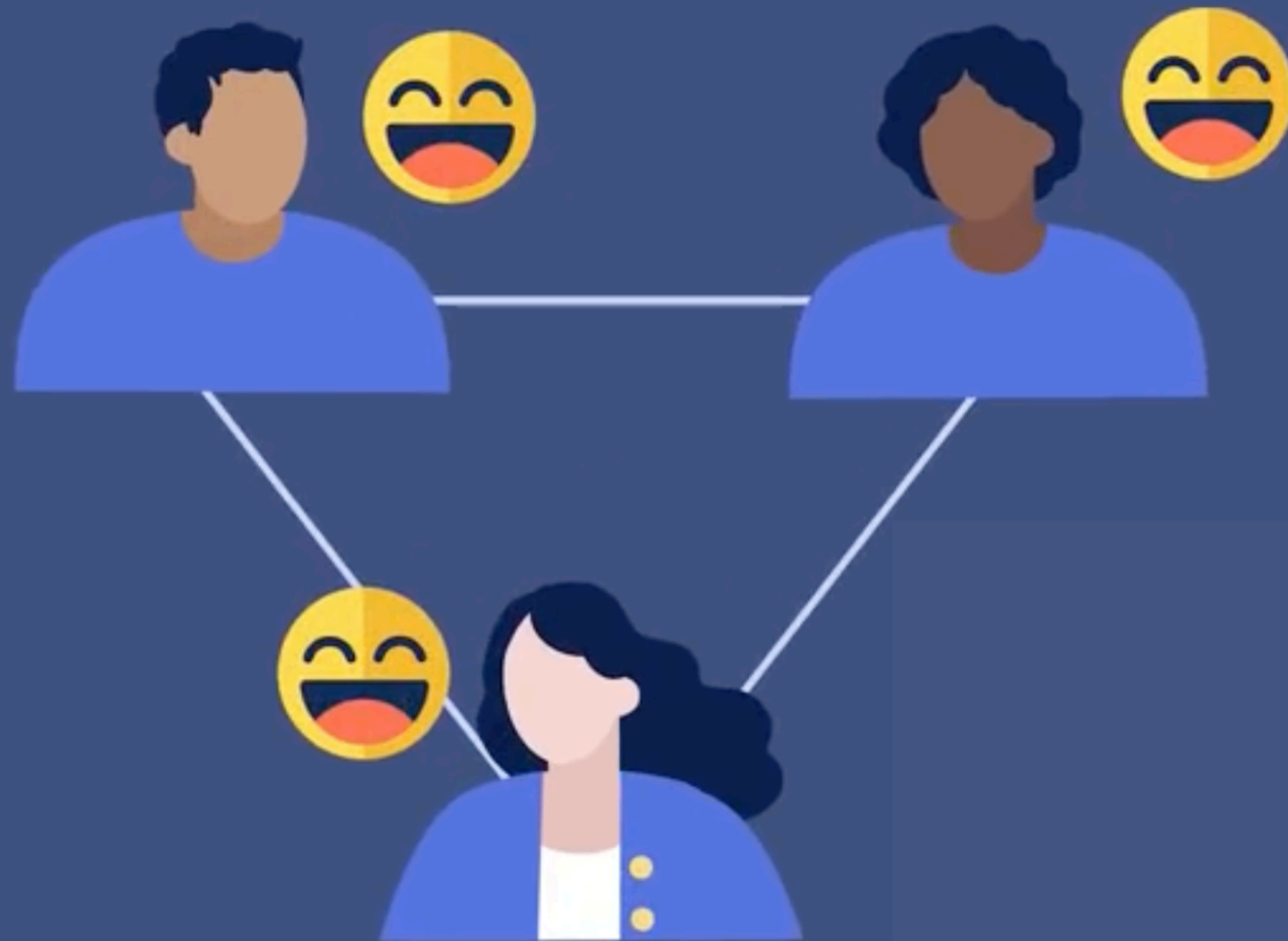
Utrácejte peníze za ostatní místo za sebe

Studie o štěstí

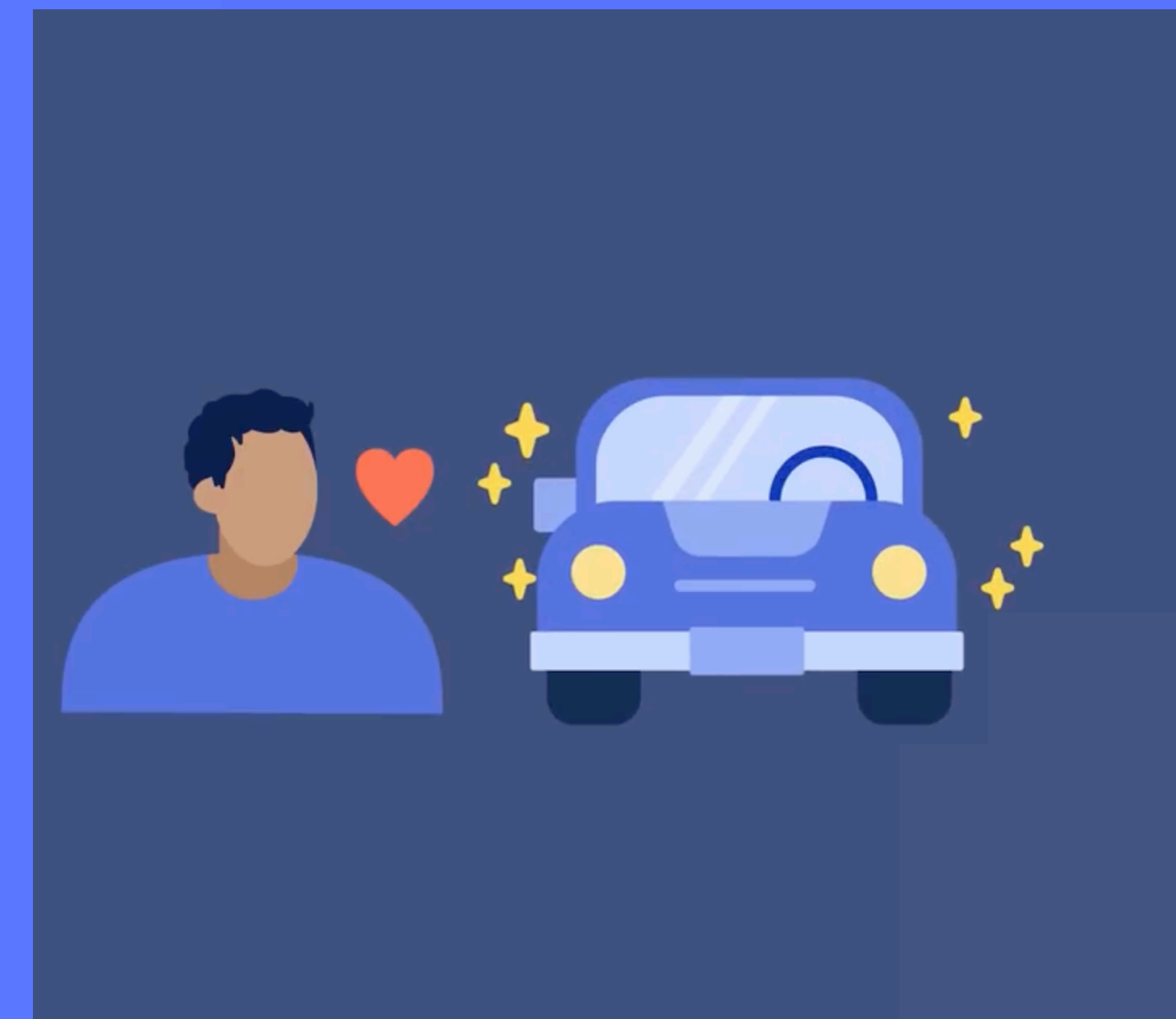
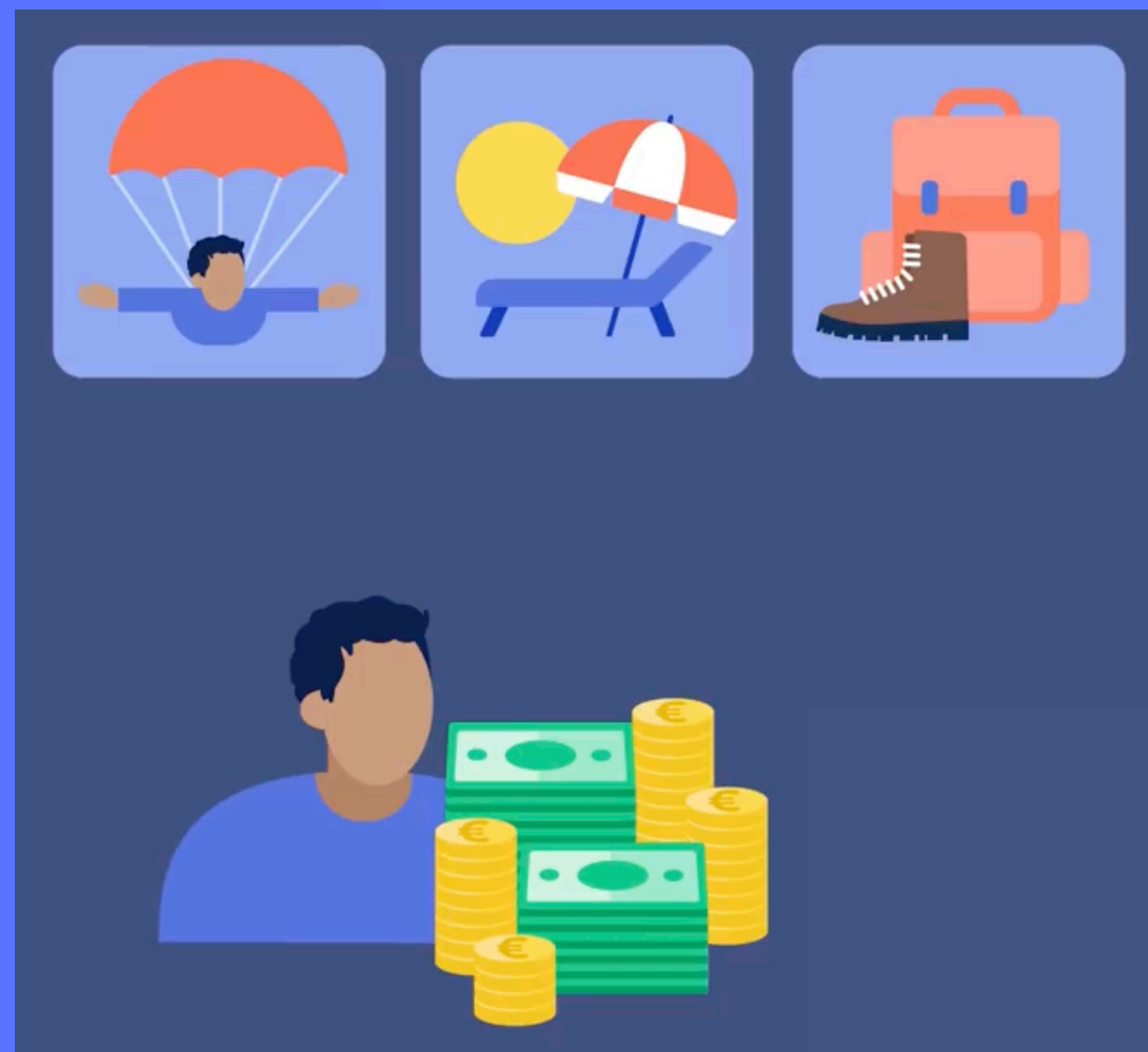
Very Happy People (2002)

Ed Diener

Martin Seligman

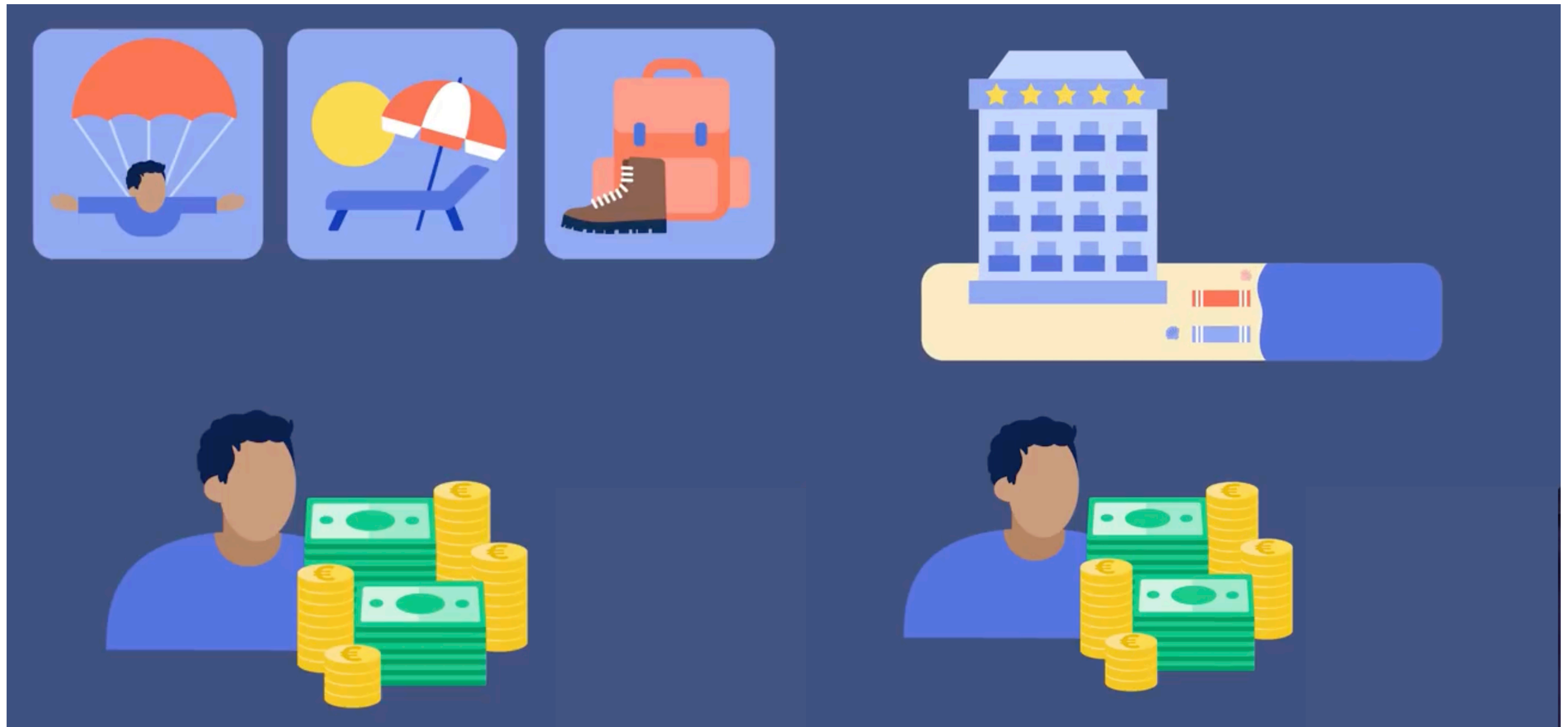


3



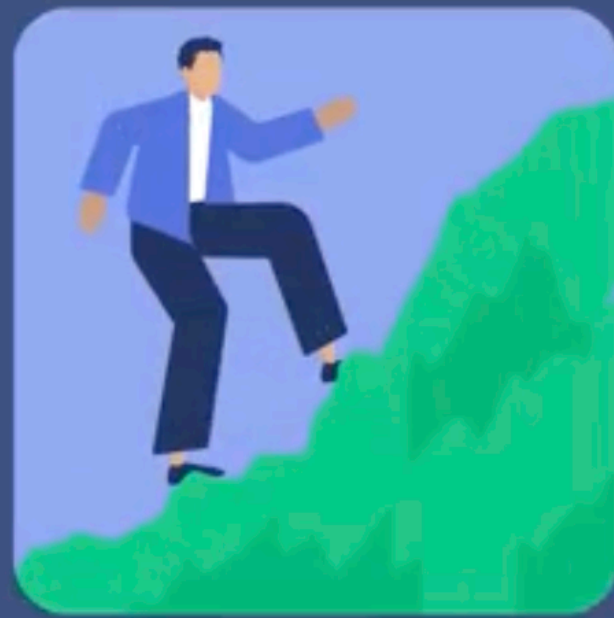
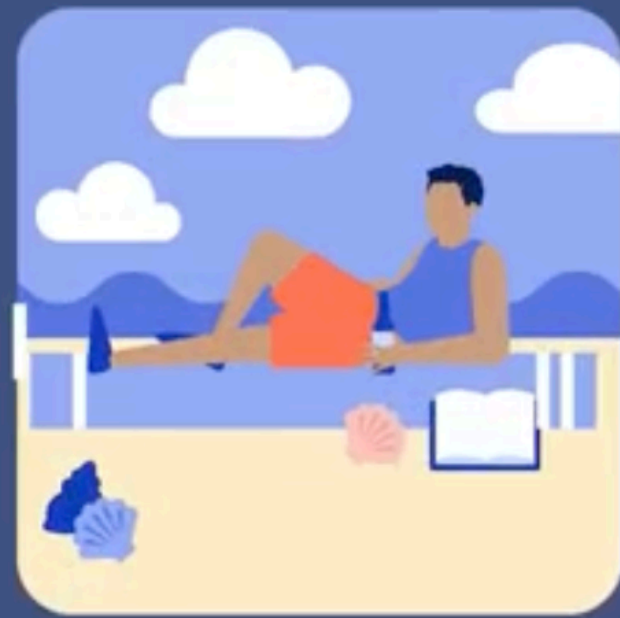
Raději mnoho malých věcí než pár velkých

Více menších zážitků než jeden velký



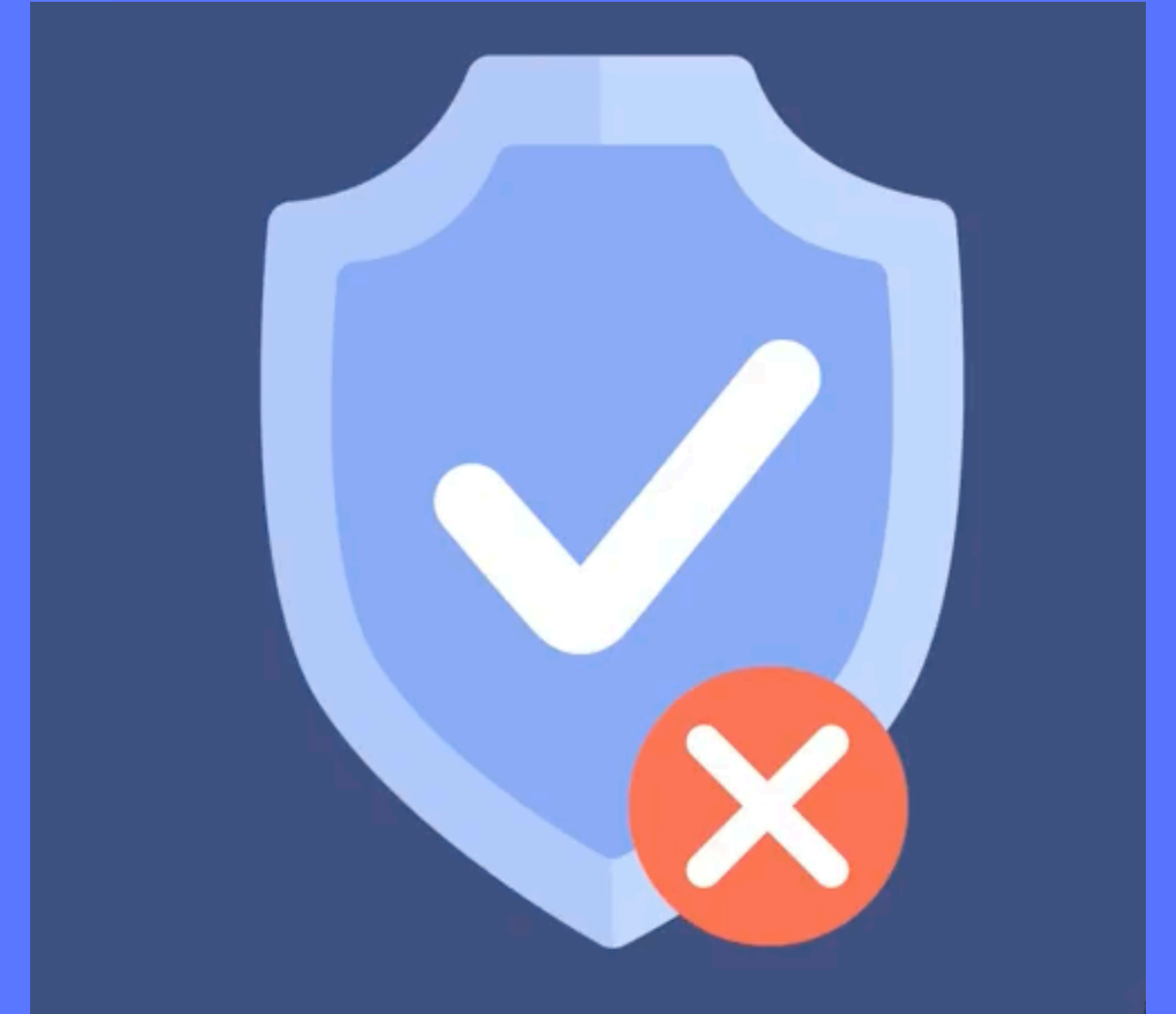
Happiness is the frequency, not the intensity

Studie 1991*



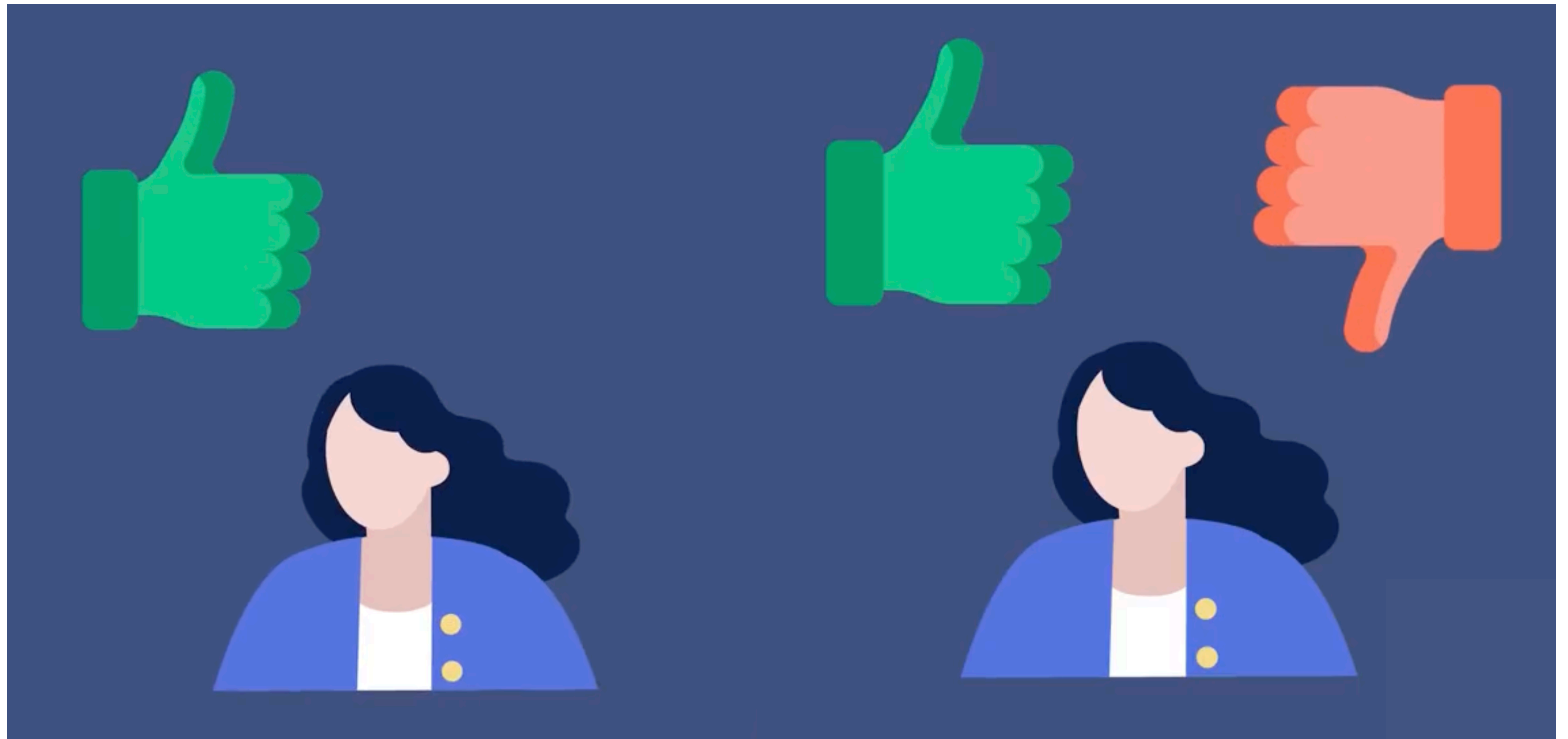
*Diener, E., Sandvik, E., & Pavot, W. (1991). Happiness is the frequency, not the intensity, of positive versus negative affect. In F. Strack, M. Argyle & N. Schwarz (Eds.), Subjective well-being: An interdisciplinary perspective (pp. 119-140). Oxford: Pergamon.

4



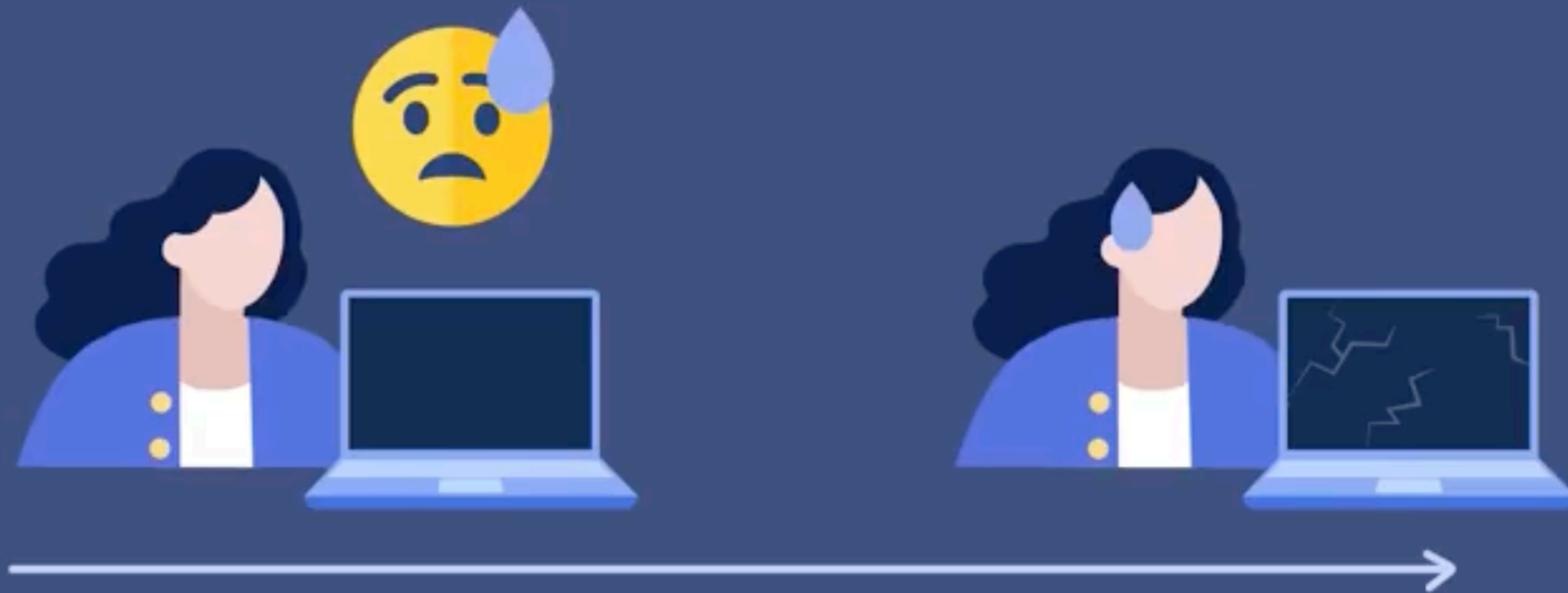
Kupte si méně jistoty

Adaptabilita na pozitivní i negativní události



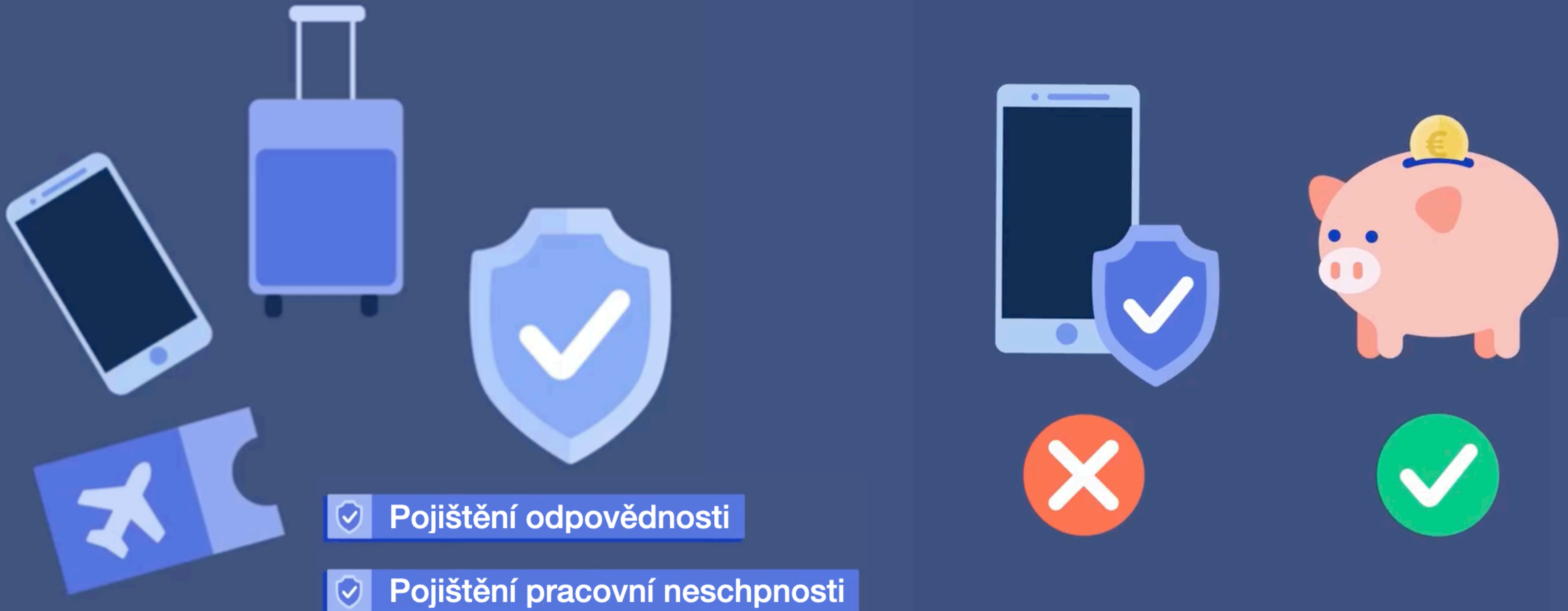
Studie: Velmi výrazně podceňujeme naši schopnost přizpůsobit se

Studie 1998*



*Gilbert, D. T., Piel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J., & Wheatley, T. (1998).
Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting.
Journal of Personality and Social Psychology, 75, 617-638.

Existenční vs. luxusní rizika



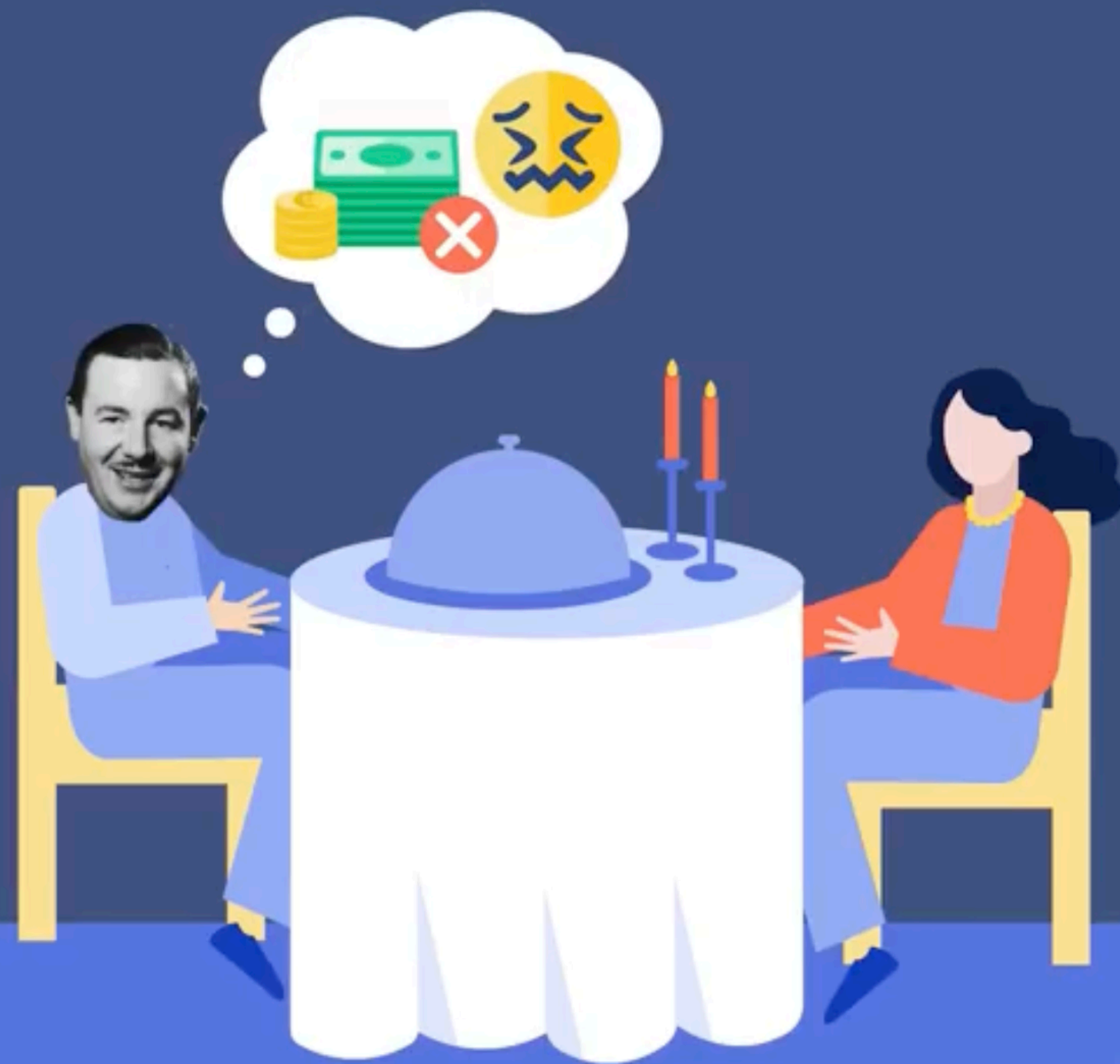
5

~~Kupte teď a zaplatte později~~

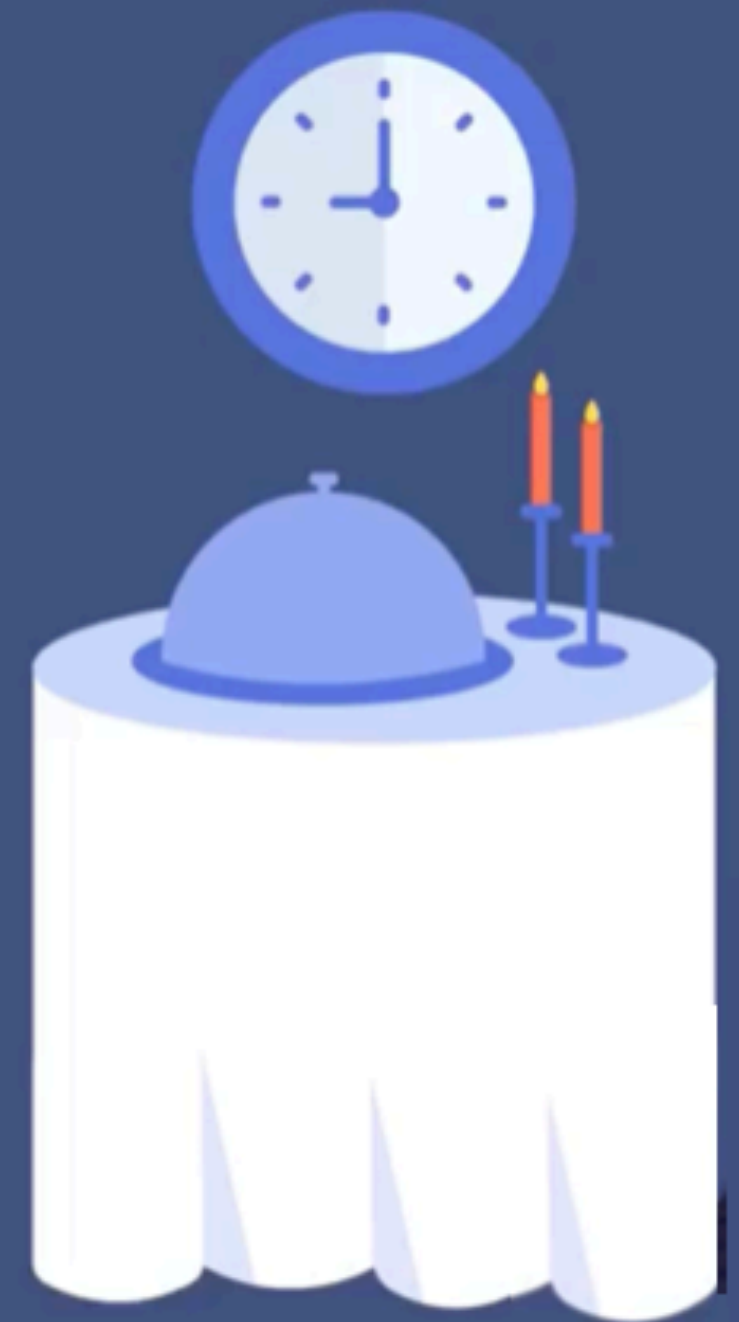
Zaplatte teď, spotřebujte později

První kreditní karta

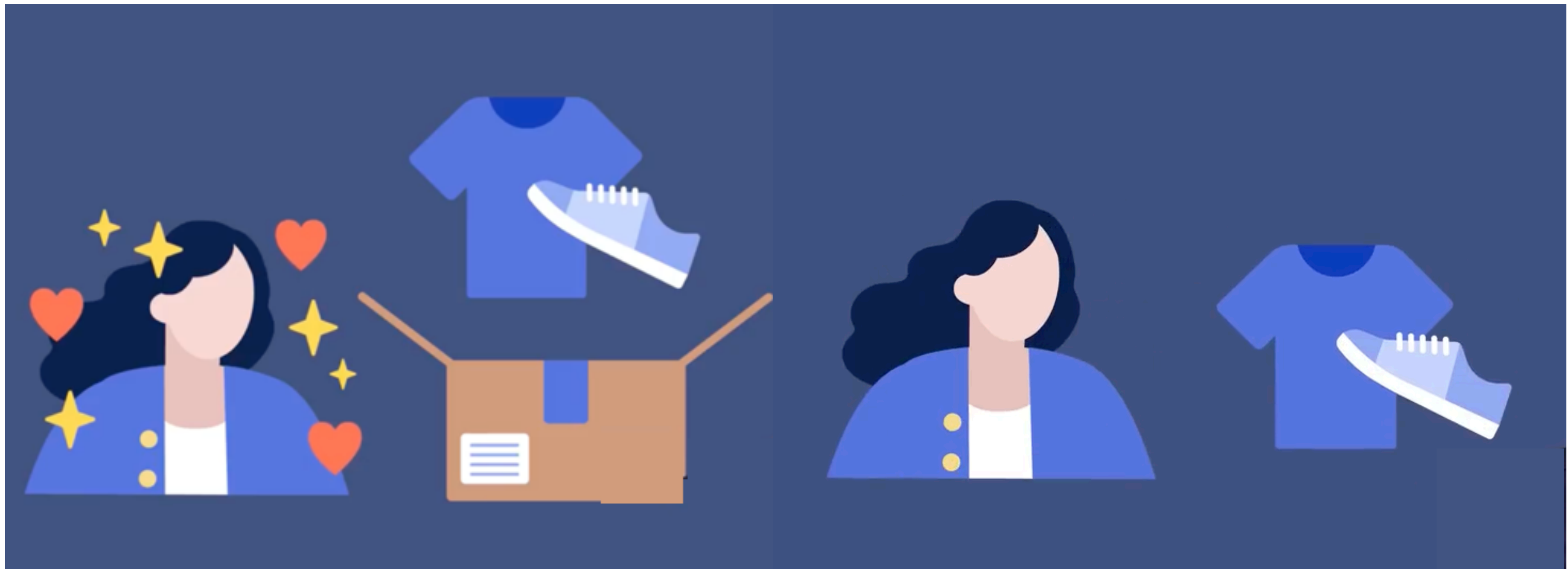
Buy now, pay later



Okamžitá vs. odložená spotřeba



Okamžité štěstí vs. všednost



Očekávání je zdarma



Očekávání

Zážitek

Očekávání Vzpomínka

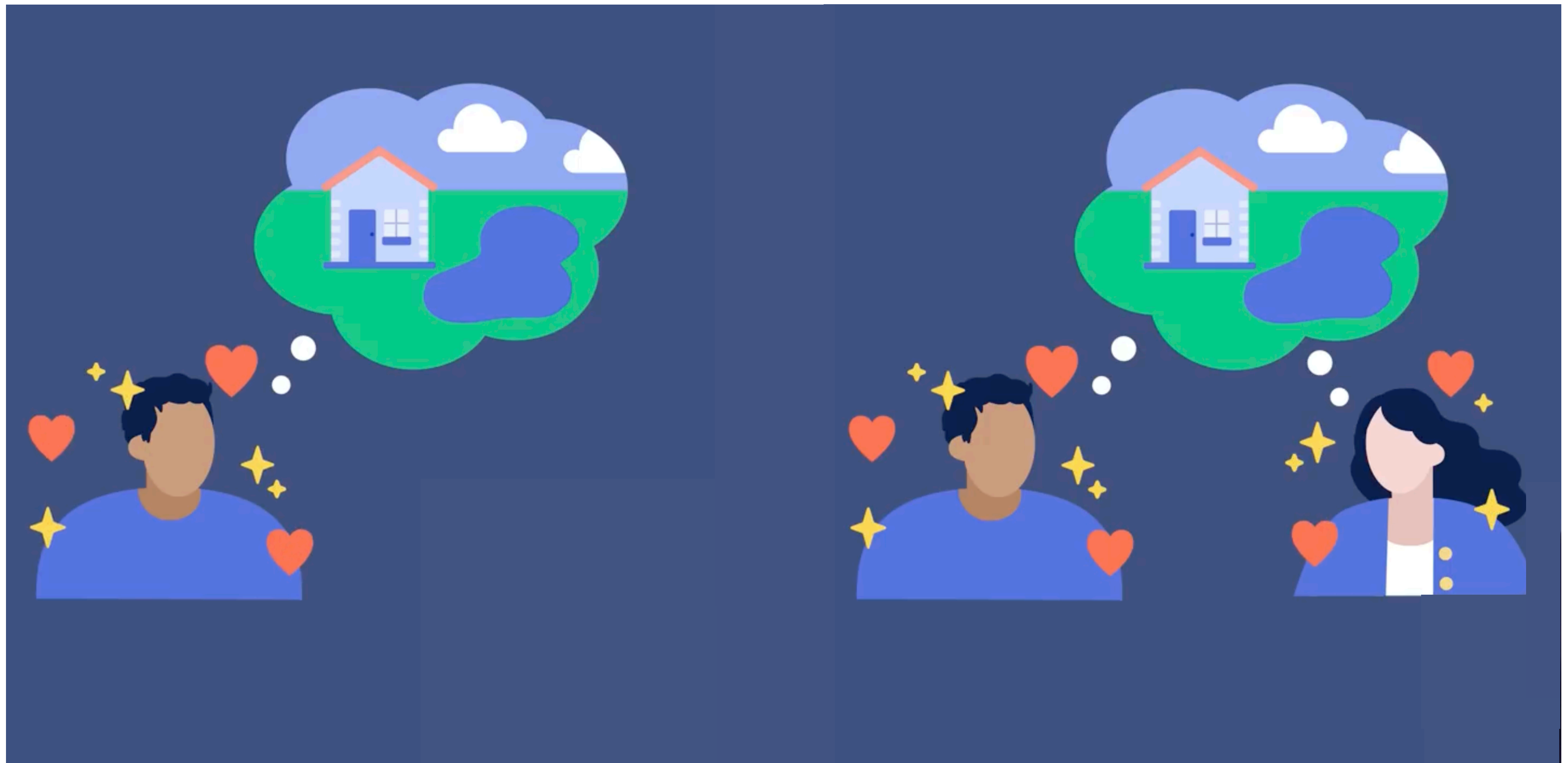


6



Myslete na věci, na které (běžně) nemyslíte

Máte velký sen



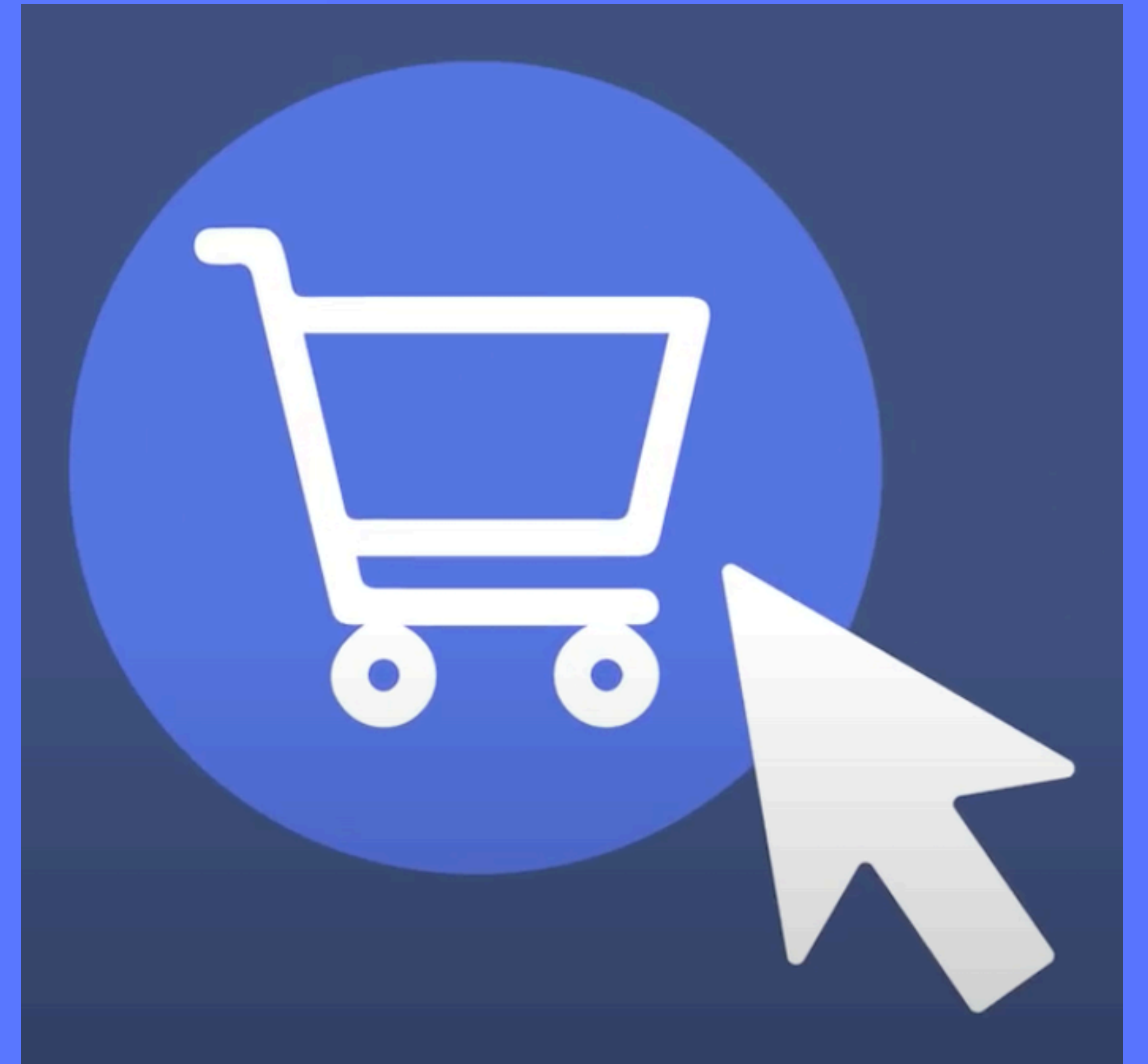
Představa vs. realita



Eliminace možných problémů



7



Méně porovnávejte při nakupování

Cenové srovnání je oblíbené

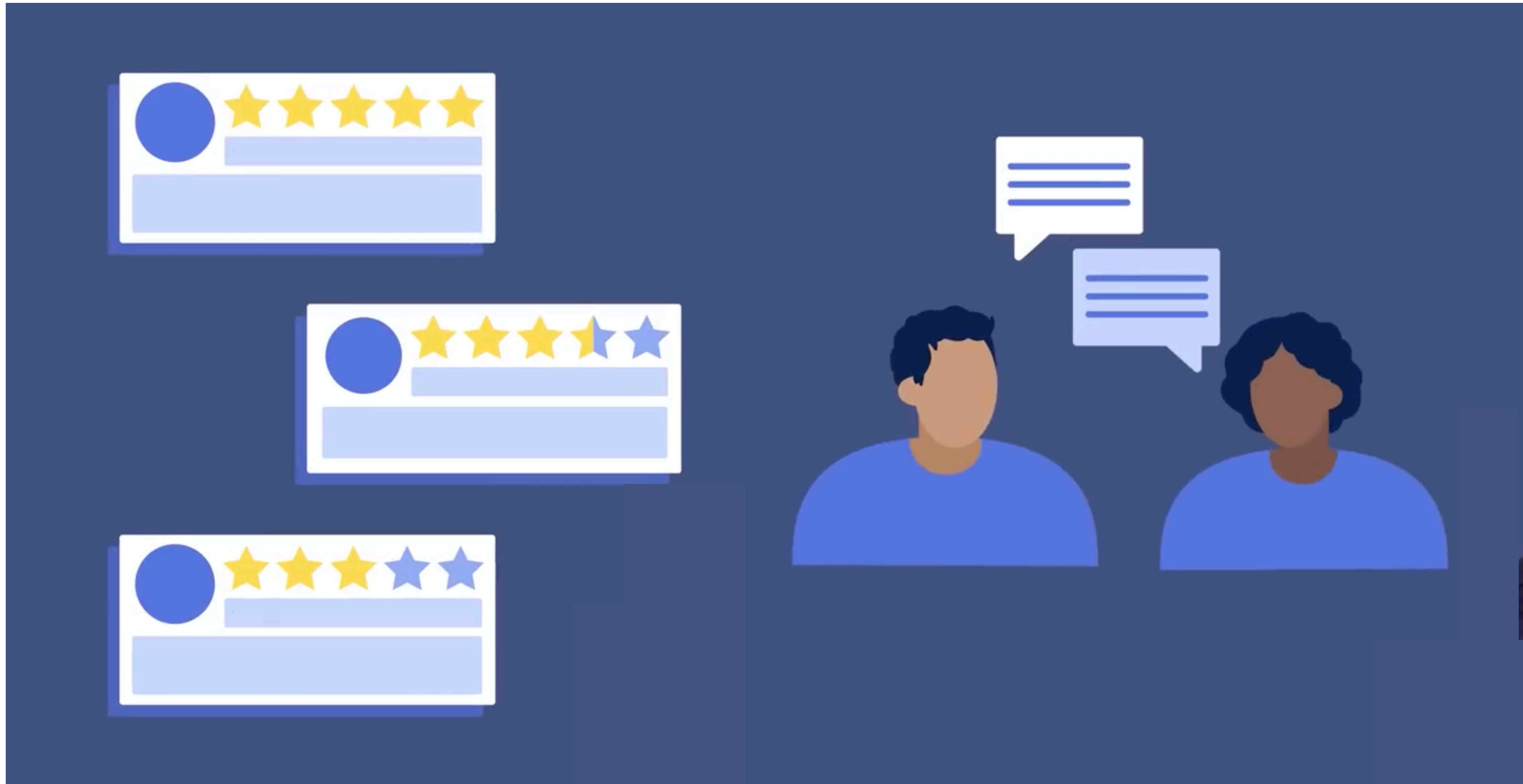


- Kritéria spokojenosti s vybraným produktem jsou často jiná než cena.
- To může vést k tomu, že při výběru použijete špatná kritéria, která povedou ke špatným rozhodnutím.
- U mnoho produktů si po čase nevybavujeme cenu, ale vzpomeneme si na důvody, proč jsme produkt koupili.



Řid'te se většinou a ne svoji hlavou

Internetové recenze / Zkušenosti známých



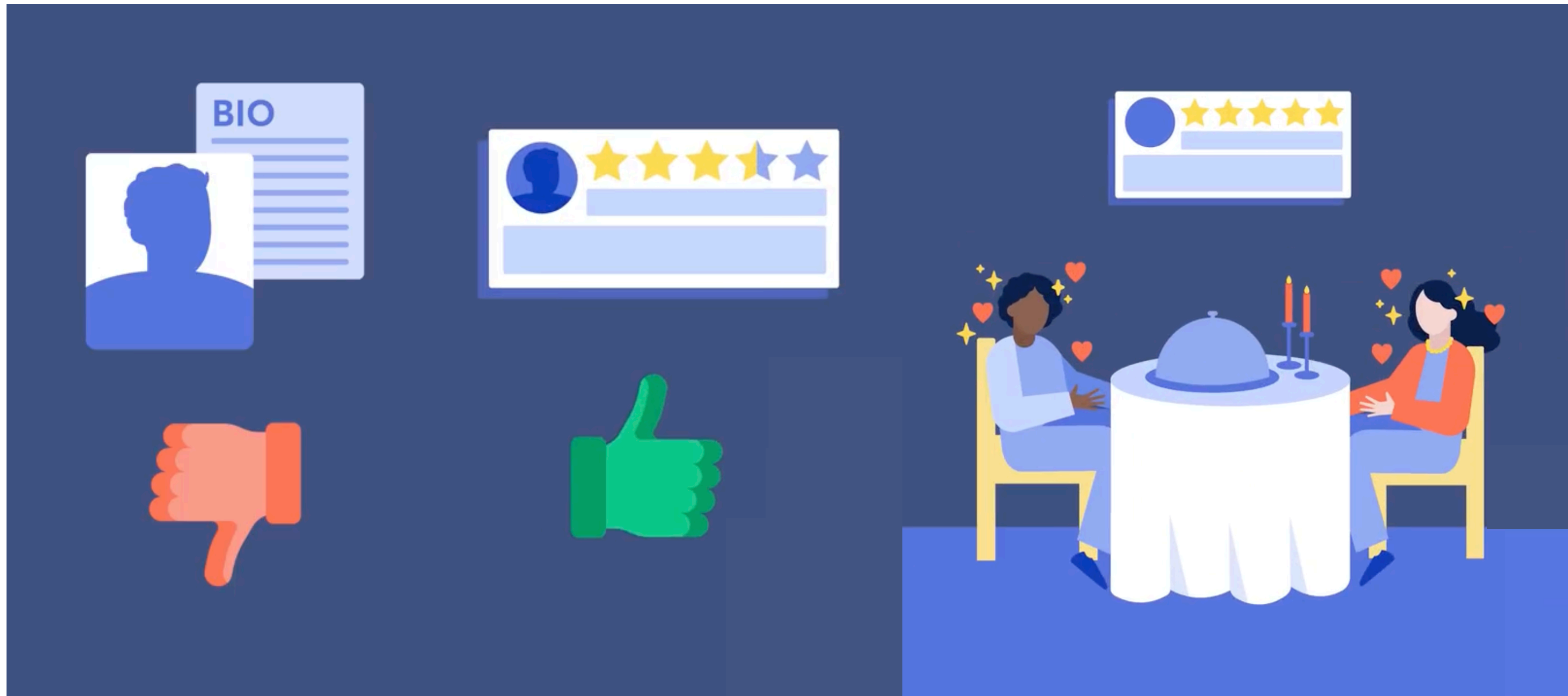
Studie chování: Dating

studie 2008*



*Gilbert, D. T., Killingsworth, M. A., Eyre, R. N., & Wilson, T. D. (2009). The surprising power of neighborly advice. *Science*, 323, 1617-1619.

Foto+CV bylo horší než recenze



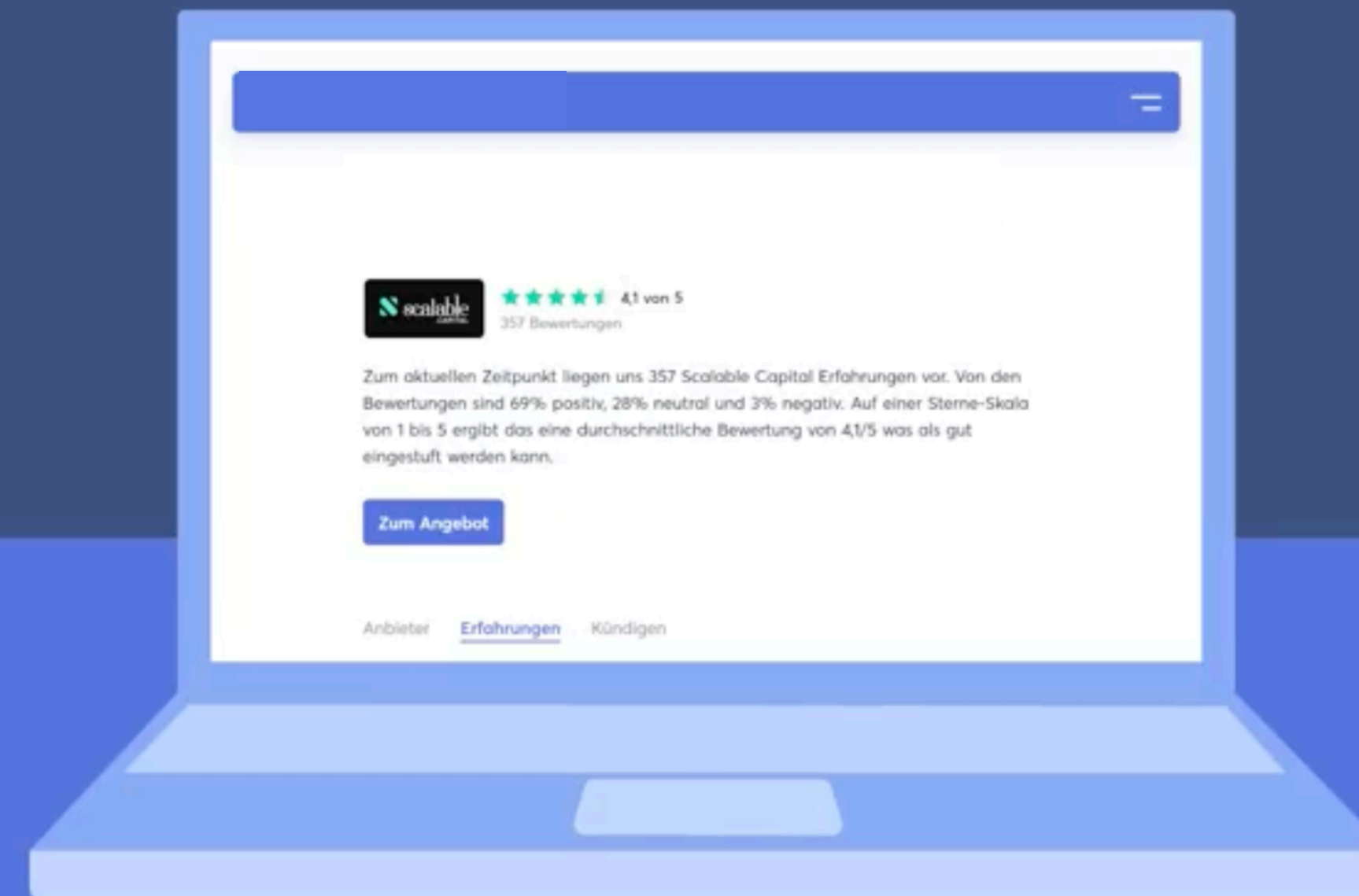
Finanční recenze

Přesnost předpovědi

+ 50%



8.000+ Reviews



Více peněz uspokojí více potřeb



Ne vždy to vede ke štěstí



Současná realita

Czech Republic



ZÁPAD

Individualismus



Kolektivismus

VÝCHOD

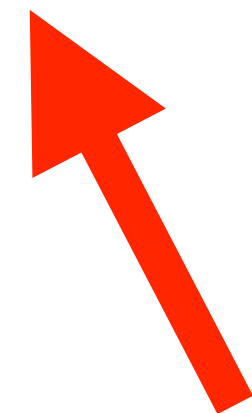


I. Zaměření systému

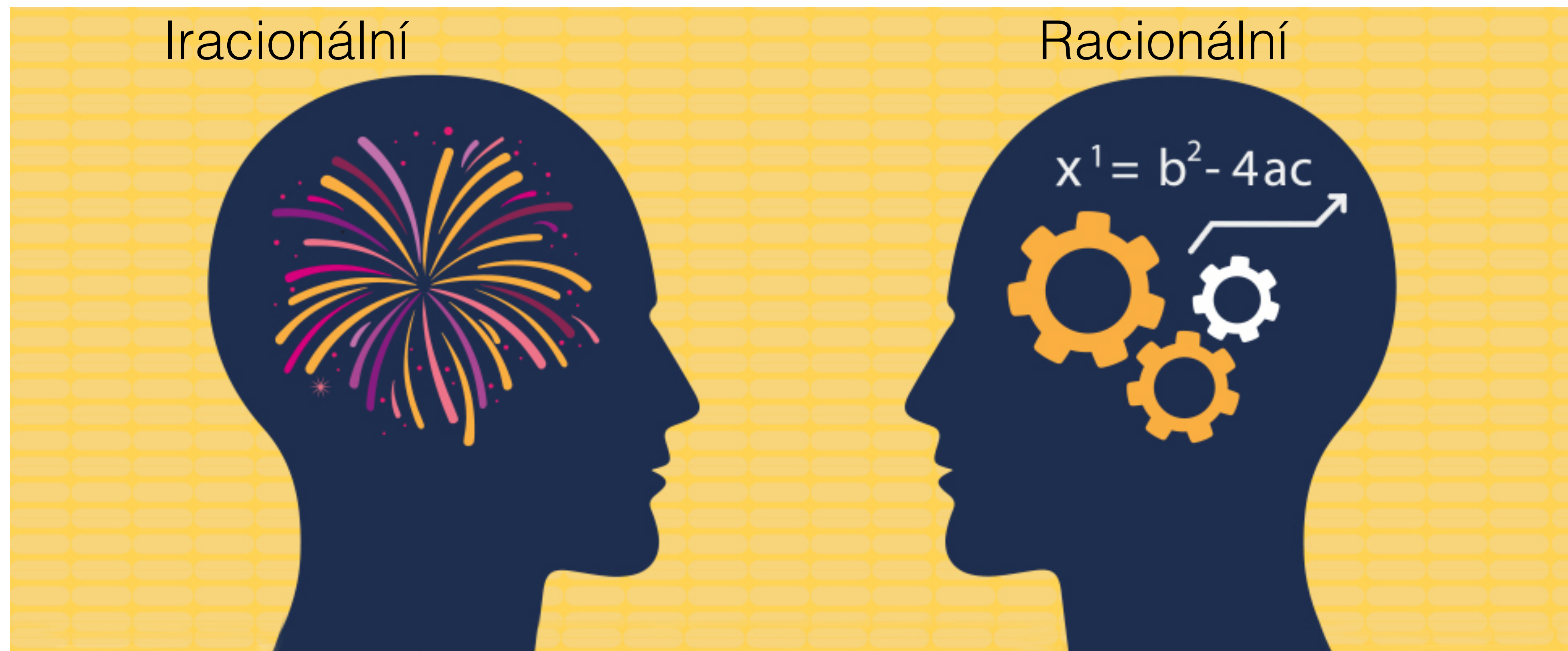
Statické



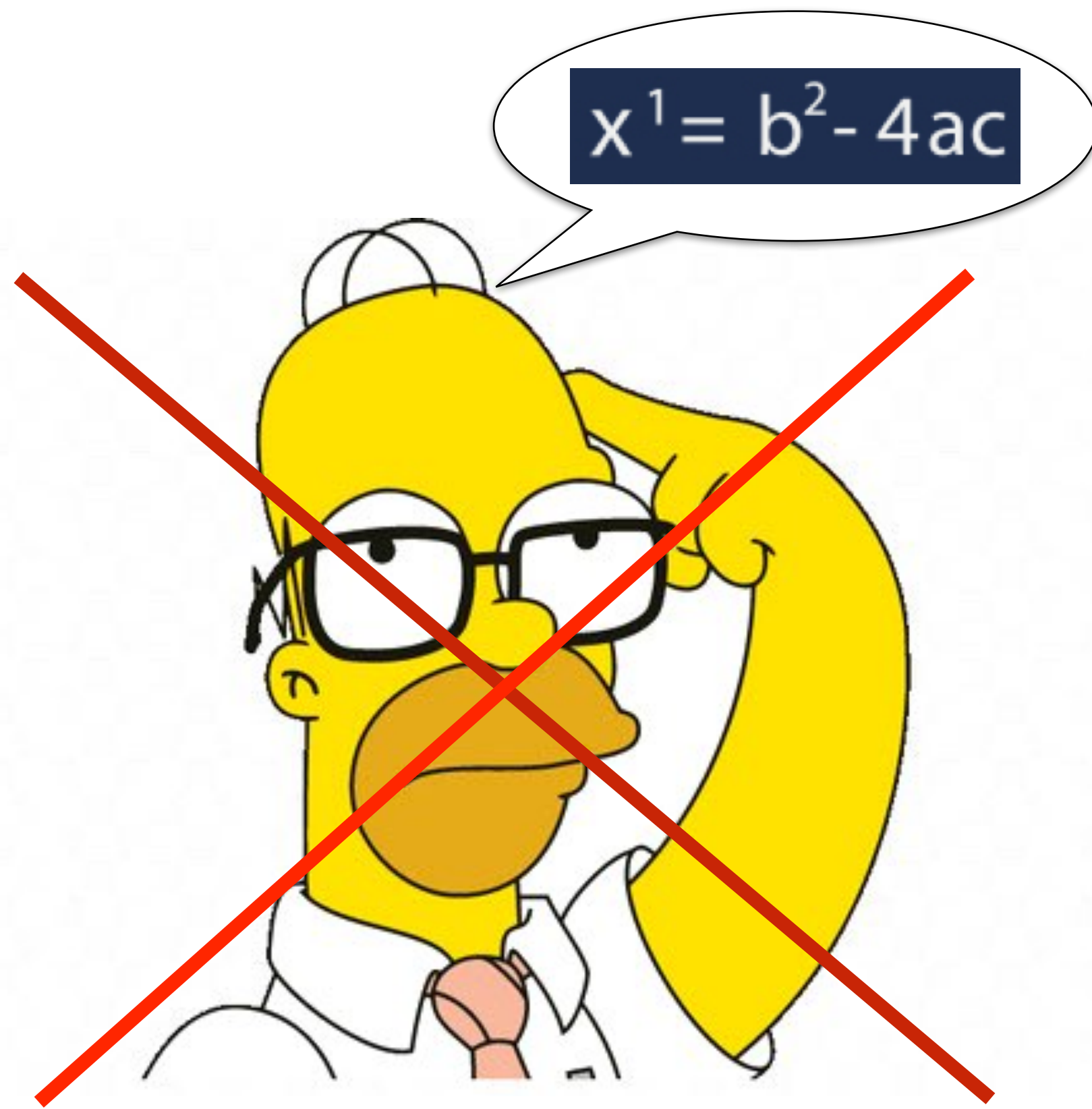
Dynamické



II. Prostředí je nastaveno staticky
neodráží dynamické změny



III. Preferujeme racionální chování




ALE: pro **realitu** je typické chování **iracionální** - s chybami

Dílčí závěry


Společensko-výchovný systém neodráží realitu:

- je zaměřen na **kolektivismus**
 - znevýhodňuje individualismus
- nastavené prostředí je **statické**
 - neodráží dynamické změny
- předpokládá **racionálně** se chovající lidi
 - realita je iracionální

Shrnutí

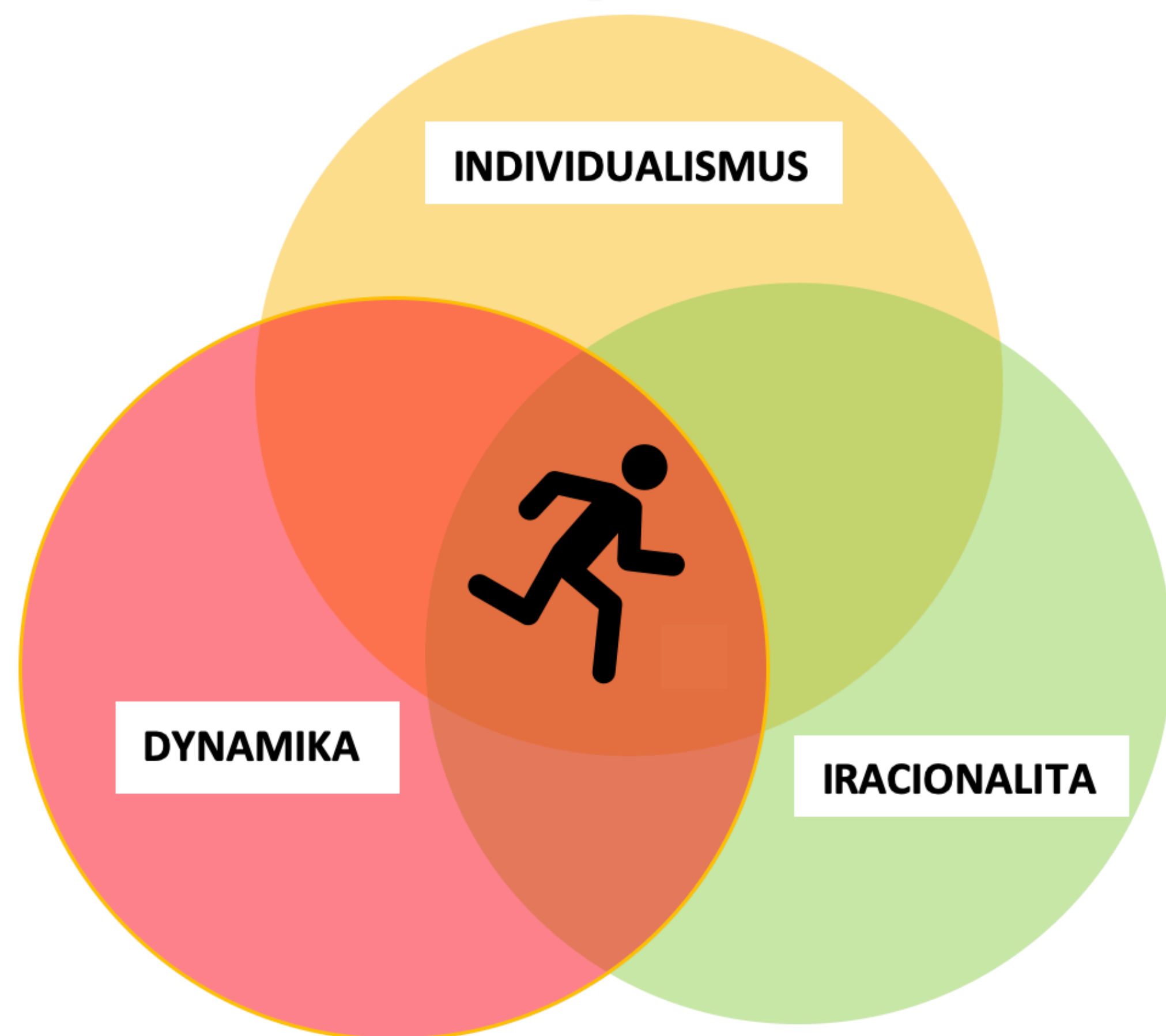
System:  **INDIVIDUALISMUS**

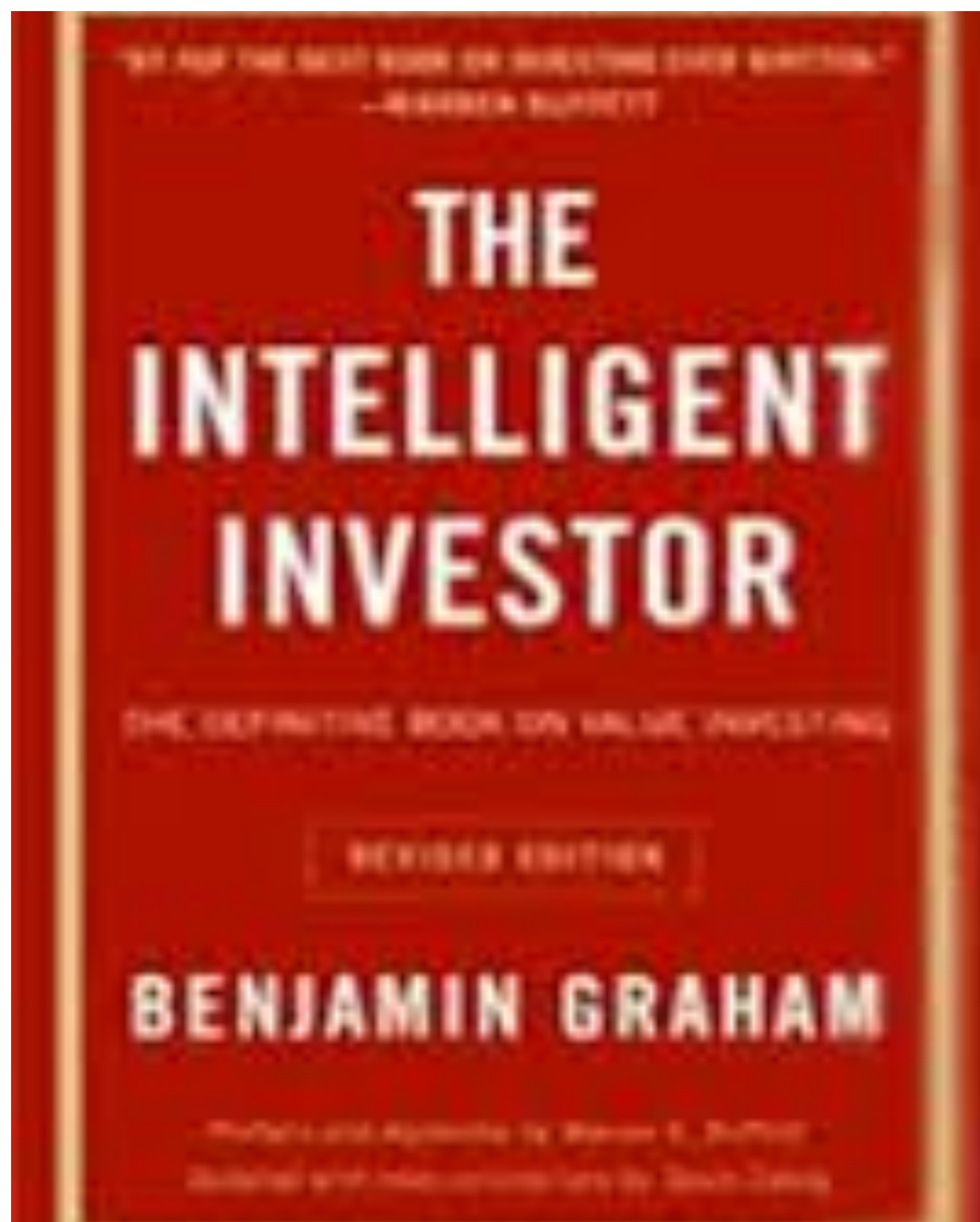
Prostředí:  **DYNAMICKÉ**

Chování:  **IRACIONÁLNÍ**

Investorská (lidská) **individualita**

Cíl: umí se adaptovat v **iracionálním prostředí**,
které podléhá **dynamickým změnám**







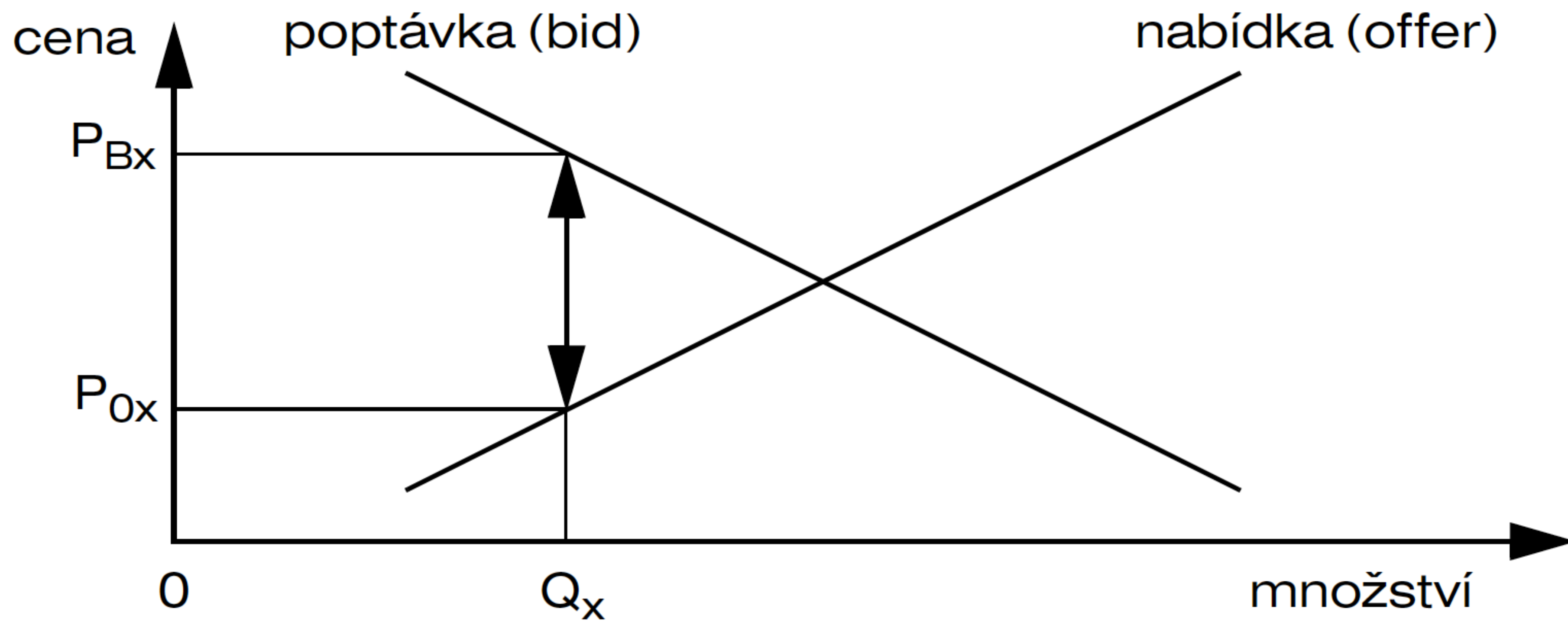
Mr. Market maniodepresevní
euforicky-optimistický / panicko-depresivní

Mr. Market

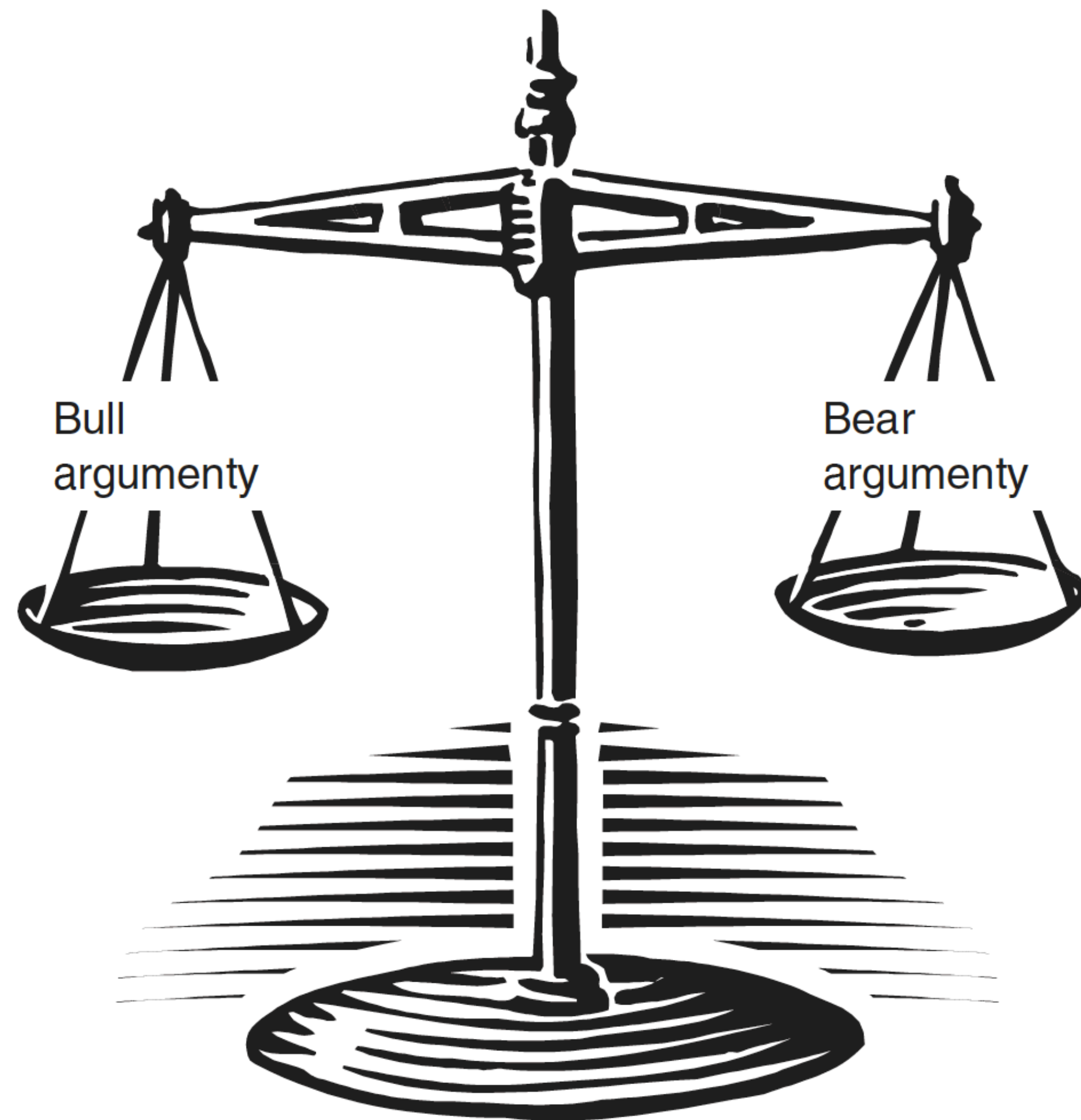
- Mr. Markt denně vykřikuje nové ceny, za které je ochoten nakoupit nebo prodat.
- Jako investor nemusíte jeho nabídky akceptovat.
- Můžete klidně počkat až křik utichne a vyčkat až vám Mr. Market udělá tak dobrou nabídku, že by bylo hloupé ji odmítnout.
- Kvalitní akcii, že extrémně nízkou cenu.
- Během burzovní paniky, můžete klidně ignorovat 99% všeho co Mr. Market křičí.

Bohužel mnoho investorů nevnímá burzy jako iracionální maniodepresivní křiklouny, ale jako vyobrazení skutečnosti:
zaměřují cenu a hodnotu akcií ...
a spekulacemi ztratí svoje peníze.

Co je cena?



Rovnováha = největší nejistota



Za tržních podmínek
je cena aktiva právě
taková, při které je
maximální chaos !

„Trhy dokáží být iracionální déle, než Vy dokážete být solventní“
– J.M. Keynes

„Burza je místo, které odděluje hlupáky od jejich peněz“
– neznámý filozof

Děkuji za pozornost