

1. Finančná gramotnosť

Finančnú gramotnosť môžeme definovať ako súbor znalostí, ktoré človeku umožňujú porozumieť financiám a správne s nimi zachádzať v rôznych životných situáciách. Štandard súboru znalostí sa v rôznych krajinách od seba odlišuje.

Finančná gramotnosť nemá stanovenú pevnú hranicu, podľa ktorej možno určiť, či je človek gramotný alebo nie. Podstatná je však miera skutočnej (nie subjektívne vnímanej) finančnej gramotnosti človeka.

Koncept finančnej gramotnosti sa presadil ako samostatná téma medzirezortnej politiky v dobe poslednej svetovej ekonomickej krízy.

V roku 2008 bola v rámci OECD vytvorená medzinárodná skupina pre finančné vzdelávanie (International Network on Financial Education - INFE). Jej cieľom je najmä zintenzívnenie finančného vzdelávania a podpora členských štátov vo vytváraní národných stratégií finančnej gramotnosti. V tom istom roku bol daný do užívania medzinárodný webový portál („International Gateway on Financial Education“ – IGFE), ktorý má slúžiť ako jeden zo základných zdrojov informácií z oblasti finančného vzdelávania, ich sprostredkovania a k podpore aktivít INFE. Súčasne v tom istom roku bola ustanovená „Expertná skupina pre finančné vzdelávanie“ ako poradný a konzultačný orgán EK v tejto oblasti.

Následne Vláda SR schválila „Návrh stratégie vzdelávania vo finančnej oblasti a manažmentu osobných financií“ vo forme vládneho Uznesenia č. 447 z 2. júla 2008. Na jeho základe bol vypracovaný „Národný štandard finančnej gramotnosti“ (skratka NŠFG).

Sú v ňom formulované štandardy, ktoré by mali občania získať:

- získať, vyhodnotiť a použiť finančné informácie,
- poznať základné pravidlá riadenia vlastných financií,
- naučiť sa rozoznať riziká v riadení vlastných financií,
- určiť si finančné ciele a naplánovať si ich dosiahnutie,
- schopnosť sporiť peňažné prostriedky
- efektívne používať finančné služby,
- plniť svoje finančné záväzky,
- obhospodarovať, zvelaďovať a chrániť svoj majetok

- rozumieť základným pojmom v oblasti financií a sveta peňazí,
- orientovať sa v oblasti finančných inštitúcií (banky, a ostatné finančné inštitúcie)
- dobre sa orientovať sa v problematike práv spotrebiteľa a vedieť tieto práva uplatňovať

Národný štandard finančnej gramotnosti obsahuje aj slovník dôležitých pojmov, ktorých význam by občania mali poznať. Obsahuje také výrazy ako: akcia, anuitné platby, bankrot, bonita, bonus, cash back, cenný papier atď.

Národný štandard bol rozpracovaný do ôsmich základných kapitol.

Nás zaujali hlavne skupiny :

- Sporenie a investovanie
- Riadenie rizík a poistenie
- Finančná zodpovednosť
- Zabezpečenie peňazí

Základné faktory, ktoré sa majú v procese zvyšovania finančnej gramotnosti naplniť, sú kognitívne a nekognitívne.

Kognitívne – súvisia so zberom informácií, ich analýzou a interpretovaním .

Ide o to , aby človek správne chápal a rozumel :

- Faktom /ich obsahu/ napr. veľkosť rizika, očakávaný zisk, inflácia, dlh, úrok, úroková sadzba
- Práci s faktami - napr. so zmluvami, grafmi, aby mal schopnosť posúdiť danú informáciu, aby mal schopnosť posúdiť výhodnosť, či nevýhodnosť svojho rozhodnutia a pod.
- Súvislostiam – aby uvedené informácie vedel chápať v súvislostiach, aby si uvedomoval zodpovednosť voči sebe, rodine a spoločnosti

Nekognitívne – sú založené na iných princípoch, napríklad na :

- nemožnosti získať relevantné informácie
- nemožnosti naozaj slobodne rozhodnúť/je vmanipulovaný do určitej situácie/

- na emóciách, impulzívnom konaní, prílišnom riskovaní a pod.

V minulosti trhy, vrátane finančných, fungovali na územnom princípe. Vstup na zahraničný, často veľmi vzdialený trh bol komplikovaný. K problémom patrila nemožnosť, či neschopnosť komunikácie, preprava tovarov a služieb často cez málo priepustné hranice, ako aj uzatvorené kapitálové trhy.

S rozvojom dopravy a spojov sa nielen znížili náklady na prepravu, ale automatické telefónne a faxové siete a najmä internet umožnil prístup na trhy po celom svete takmer z ktoréhokoľvek miesta na svete.

Súčasne bol vytvorený priestor pre rozvoj nových finančných produktov. Obchodovanie s finančnými nástrojmi sa dnes pomaly stáva bežnou súčasťou života mnohých ľudí. Takýto rýchly rozvoj finančného sektora si ale vyžaduje aj nové vedomosti a poznatky. Aj naoko známe a jednoduché produkty môžu skrývať v sebe vysoké riziko.

Na druhej strane je zrejmé, že finančná gramotnosť zaostáva za rozvojom finančného trhu. Dobrým príkladom je hypotekárna kríza v USA, ktorá bola na počiatku minulej hospodárskej krízy. Práve tu môžeme vidieť príklad absentujúcej finančnej gramotnosti časti obyvateľov. Vo väčšine prípadov mohlo a malo byť jasné, že mnohí nebudú schopní v budúcnosti splácať svoje hypotéky. Žiadatelia o úver si neboli schopní stanoviť náklady na splátky úveru, splátky už existujúcich ako aj nových úverov a v neposlednom prípade riziká, ktoré sú spojené s budúcnosťou, ako je strata zamestnania, prípady choroby a pod.

No a toto by malo tvoriť základ finančnej gramotnosti.

Bežný človek nepotrebuje poznať detailne pravidlá o presnom fungovaní burzy, obchodovaní s cennými papiermi či finančnými derivátmi. Dnes však takmer každý má minimálne jeden bežný účet v banke. Hypotéky a spotrebné úvery sú bežnou súčasťou života takmer každého človeka. Ale aj k zdanlivo jednoduchým produktom je potrebné isté vzdelanie. Ak spotrebitelia dnes nedokážu porovnať výhodnosť ponúkaných bankových účtov, či úverov, nechápu kritériá, podľa ktorých je možné odlišiť výhodný produkt od nevýhodného, potom nie je nič v poriadku.

Finančné vzdelávanie umožňuje jednotlivcom lepšie porozumieť finančným produktom a pojmom a rozvinúť si zručnosti potrebné na zlepšenie svojej finančnej gramotnosti, to znamená uvedomiť si finančné riziká a príležitosti a pri výbere finančných služieb rozhodovať

sa so znalosťou vecí.¹

Finančné vzdelávanie by malo byť predovšetkým prioritou štátu. Ekonomický vzdelaní ľudia môžu vytvárať vyššie hodnoty, výhodnejšie umiestňovať svoje voľné zdroje. To súčasne prispieva k rozvoju kapitálového trhu v krajine, a môže byť hnacím motorom hospodárstva danej krajiny. Na druhej strane, finančne „negramotní“ ľudia často nakupujú finančné produkty u nebankových subjektov s nevýhodnými podmienkami a títo ľudia častokrát prichádzajú o svoje úspory, majetky a často končia v sociálnej záchrannej sieti štátu. Veľa z nich sa už z tejto pozície a častokrát začarovaného kruhu splátok, úrokov a poplatkov z omeškania už nedokáže dostať.²

Dôležitú úlohu v takomto procese finančného vzdelávania by mali zohrávať banky. Pre banku je finančne vzdelaný klient najlepším klientom. Pretože ak nakúpi produkty, ktoré pre neho nie sú výhodné, po čase to určite zistí. A prejde ku konkurencii, či zanevrie na obchodovanie na finančnom trhu vôbec. Existencia dôvery medzi klientom a bankou je veľmi dôležitou súčasťou zdravého finančného prostredia.

Štruktúra finančnej gramotnosti podľa väčšiny publikovaných prác zahŕňa tri zložky – peňažnú, cenovú a rozpočtovú gramotnosť.

a) Peňažná gramotnosť – zahŕňa kompetencie, ktoré sú potrebné pre správu hotovostných a bezhotovostných peňazí a operácií s nimi. Súčasne zahŕňa aj schopnosť spravovať nástroje na to určené ako napr. bežný účet, príkaz na úhradu, inkasný príkaz a pod.

b) Cenová gramotnosť predstavujú schopnosť porozumieť cenovým mechanizmom a inflácii

c) Rozpočtová gramotnosť predstavuje schopnosť spravovať účelne osobný či rodinný rozpočet, rozhodovať o rozdeľovaní a požití finančných zdrojov a zahŕňa aj schopnosť zvládať rôzne krízové životné situácie z finančného hľadiska. Teda aj správu finančných aktív (napr. vkladov, investícií a poistenia) a správu finančných záväzkov (napr. pôžičiek alebo lízingu). To však jedine v prípade dobrej orientácie na trhu s rôznymi často komplikovanými finančnými nástrojmi.

V súvislosti s finančnou gramotnosťou je čoraz dôležitejšia aj funkcia dozoru nad finančným trhom na národnej i nadnárodnej úrovni. Významnou formou je smernica MIFID, ktorá by

¹ Spracované podľa : http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/capability/communication_sk.pdf

² Spracované podľa : http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/capability/communication_sk.pdf

mohla a mala minimálne sčasti ochrániť investorov pred možnými investičnými rizikami.

2. Finančná gramotnosť a behaviorálne financie

Tradičné ekonomické teórie chápu finančné trhy a jeho účastníkov ako racionálnych. Ak sa vyskytne na trhu nová informácia, subjekty upravujú svoje preferencie a postoje racionálne. Subjekty so svojimi preferenciami prijímajú spoločensky akceptovateľné rozhodnutia, ktoré sú konzistentné s teóriou maximalizácie ich osobného prospechu.

Takáto teória racionálneho správania sa javí ako dobre definovaná, jasná a stojaca na logických princípoch. Bola by postačujúcou teóriou, ak by jej predpovede potvrdzovali prax. Avšak po mnohých rokoch je jasné, že teória sa úplne nedá aplikovať na reálny svet ľudí, najmä čo sa týka individuálneho správania investorov.

Ľudia si závažnosť finančných rozhodnutí uvedomujú a prikladajú im patričnú váhu. Pred vykonaním významných rozhodnutí si zozbierajú potrebné informácie a tie potom istým spôsobom analyzujú. Spoločným menovateľom týchto rozhodnutí je v dnešnej dobe okrem iného aj vysoký stupeň neistoty ohľadom výsledkov investovania, malé skúsenosti väčšiny ľudí s finančnými produktmi na trhu, rýchle a závažné zmeny vo finančnom prostredí (napr. nástup nových produktov, zavedenie nových regulačných pravidiel), príliš veľká komplexnosť investičného prostredia s veľkým množstvom rôznych alternatív, obmedzený čas a mentálna kapacita ľudí na spracovanie informácií o alternatívach investičných rozhodnutí, neschopnosť vyhľadať primeranú profesionálnu pomoc, či neschopnosť posúdiť kvalitu poradenstva.

Teória behaviorálnych financií hovorí o tom, že niektoré finančné otázky a javy dokážeme lepšie popísať a pochopiť vtedy, keď použijeme modely, v ktorých sa subjekty nemusia správať racionálne. Je overené praxou i pokusmi, že pri komplexných rozhodnutiach v rýchlo sa meniacom prostredí ľudia namiesto racionálnych úvah používajú rôzne mentálne skratky a intuitívne riešenia. Na finančnom trhu, kde v každom okamihu sa investorom ponúka obrovské množstvo alternatív, investor nie je schopný analyzovať ani len zlomok z nich.

Behaviorálne financie a behaviorálna ekonómia sa zaoberajú najmä racionalitou, respektíve jej nedostatkom u ekonomických subjektov.

3. Odchýlky od racionality

Niektoré odchýlky od racionality sú tzv. adaptívne, pretože umožňujú ľuďom adaptovať sa na určité situácie a prijímať úspornejšie a rýchlejšie riešenia. Tieto riešenia vtedy nie sú založené na podrobnej racionálnej analýze, ale na využití úsporných a intuitívnych vzorov.

Iné odchýlky od racionality zase vznikajú ako následok toho, že ľudia nemajú vypracované správne mentálne mechanizmy na riešenie niektorých problémov, prípadne na riešenie týchto špecifických problémov využívajú mechanizmy, ktoré pre daný konkrétny problém nie sú príliš vhodné.

Pre praktické použitie je možné odchýlky od racionality definovať ako systematické chyby investorov pri zbere, analýze a vyhodnocovaní informácií a následne pri prijímaní ekonomických rozhodnutí. Ide naozaj o systematické chyby, lebo náhodná chyba nemusí ešte znamenať odchýlku od racionality.

Súčasná veda o behaviorálnych financiách pozná mnoho odchýlok od racionality a ich počet pravdepodobne nie je konečný. Niektoré odchýlky sa v podstatnej časti prekrývajú, prípadne môžu byť dôsledkom iných.

V súčasnosti používané rozdelenia odchýlok sú založené na ich vonkajších prejavoch, spravidla popisujú časť rozhodovacieho procesu, v ktorom vznikajú, alebo ich povahu.

Jednotlivé odchýlky sa vzájomne prelínajú.

Je možné ich korigovať učením, prípadne vhodným finančným poradenstvom.

Členenie odchýlok podľa povahy.

Podľa tohto kritéria členíme odchýlky od racionálneho správania

- kognitívne
- emočné
- zmiešané.

(Niektoré zdroje uvádzajú členenie iba na kognitívne a emočné)

a.) Kognitívne odchýlky

Kognitívne odchýlky od racionálneho správania sú obvyčajne založené na nesprávnom zhromažďovaní, analýze a interpretácii informácií. Je možné ich korigovať učením, prípadne

vhodným finančným poradenstvom. Treba podotknúť, že veda nevie uspokojivo vysvetliť pôvod týchto odchýlok od racionality.

b.) Emočné odchýlky

„Emočné odchýlky od racionality v myslení a konaní sú podmienené emocionálnymi faktormi, najmä túžbami a obavami. Nie každá emócia musí byť prejavom iracionality. Emócie však podporujú prijímanie rýchlych a úsporných rozhodnutí, ktoré sú prospešné najmä vtedy, keď sú problémy veľmi komplexné a ich racionálne riešenie by zabralo viac času, ako je únosné. V určitých situáciách však môžu emócie potlačiť racionálne myslenie a vyústiť do škodlivého alebo iracionálneho konania³“. Zmeniť emočné sklony je omnoho ťažšie ako v prípade kognitívnych odchýlok.

4. Prieskum racionality

Hlavným cieľom tejto práce bolo prehľadne popísať problematiku finančnej gramotnosti a behaviorálnych odchýlok od racionality a overiť fungovanie teoretických predpokladov behaviorálnych financií na vybranej vzorke študentov. Za úlohu pri spracovaní teoretických a praktických výsledkov považujeme dokázanie platnosti vplyvu vybraných behaviorálnych odchýlok na investičné rozhodovanie pri potenciálnych investoroch na slovenskom a českom trhu.

Na zabezpečenie splnenia hlavného cieľa sme si stanovili 5 čiastkových cieľov.

Čiastkové ciele:

- Spracovanie a vysvetlenie teoretických základov finančnej gramotnosti a behaviorálnych financií.
- Popísanie vybraných emočných, kognitívnych a zmiešaných odchýlok od racionality.
- Overenie efektu kognitívnych a emočných odchýlok na rozhodovanie vybranej vzorky,
- Overenie existencie vplyvu veku a pohlavia na racionalitu pri rozhodovaní.
- Analýza a spracovanie získaných údajov.

³ BALÁŽ, V. 2008. Systematické chyby, ktorých sa dopúšťajú investori. In: *Investor*, ISSN nepridelené, 3/2008, str. 47

V práci sme využili dotazníkovú metódu zberu údajov.⁴

Výskum sme sa rozhodli urobiť na vybranej vzorke študentov, študujúcich odbor zahrňujúci aj financie a investovanie. Skúmaný súbor tvorilo spolu viac ako 400 respondentov.

Skúmaných bolo 205 študentov 1.ročníka Ekonomickej univerzity v Bratislave, 102 študentov 3.ročníka NHF odboru Financie, bankovníctvo a investovanie a 103 študentov Ekonomicko-správnej fakulty Masarykovej univerzity v Brne, odboru Financie.

Podiel mužov a žien v skúmanom súbore bol približne rovnaký.

Chceli sme posúdiť tri rôzne vekové kategórie, aj keď vekové rozdiely sú malé.

Podiel absolventov Gymnázií na celkovom počte respondentov bol najvyšší u piatakov v Brne, podiel absolventov Obchodných akadémií bol približne rovnaký. Najviac absolventov iných typov škôl bol v prvom ročníku. Vplyv predchádzajúceho ukončeného štúdia na strednej škol sme neskúmali.

V prieskume sme sa snažili preveriť nasledovné tézy:

- aj mladí ľudia s ekonomickým vzdelaním sa pri investovaní správajú neracionálne
- starší študenti a teda aj čiastočne vzdelanejší sa správajú racionálnejšie
- muži a ženy sa správajú pri investovaní odlišne

Pre výskum sme si spomedzi všetkých spomenutých a popísaných vybrali iba niektoré odchýlky.

Z kognitívnych odchýlok sme si vybrali:

- Nelineárne oceňovanie pravdepodobností
- Ukotvenie

Z emočných odchýlok sme skúmali:

- Toleranciu k riziku
- Nadmernú sebadôveru a optimizmus
- Averziu k strate a averziu k ľútosti

⁴ Výskum sme uskutočnili v roku 2017

V časti o nelineárnom oceňovaní pravdepodobností sme použili na naše podminky upravené otázky z práce Kahneman, D. - Tversky, A.1979. Prospect theory: An analysis of Decision under Risk. In Econometrica, Vol.47, No.2 1979.

5. Výsledky práce

Obsahom tejto kapitoly je praktická časť a predstavenie jej výsledkov. Štruktúra kapitoly pozostáva z názorného príkladu jednotlivých otázok dotazníka vyplneného reprezentatívnou vzorkou a vyhodnotenia odpovedí na jednotlivé otázky. Na konci každej časti označenej písmenami A až E je uvedený stručný záver k výsledkom a fungovaniu odchýlok a teda aj teoretických predpokladov v praxi.

Praktická časť je teda rozdelená do blokov:

A – Nelineárne oceňovanie pravdepodobností

B – Odchýlka „Ukotvenie“

C – Tolerancia k riziku

D – Nadmerná sebadôvera a optimizmus

E – Averzia k strate a Averzia k ľútosti

A/

V časti A hodnotíme odchýlku „Nelineárne oceňovanie pravdepodobností“

Teória maximalizácie očakávaného úžitku vychádza z predpokladu, že ľudia sa správajú rozumne, teda že sú racionálni a vždy budú vychádzať z tejto hlavnej axiómy. Ale aj naše nasledujúce experimenty však ukázali, že ľudia uvedený predpoklad veľmi často porušujú. A to tak, že zvyčajne nadhodnocujú malé pravdepodobnosti a podhodnocujú vysoké pravdepodobnosti. Teda že ich oceňujú nelineárne.

Naším respondentom sme položili celkom 12 otázok, týkajúcich sa tejto odchýlky.

1/A

Na ktorú kombináciu čísel hry stávkovej lotérie Lotto podniku Tipos, a.s. / predtým Športka/, kde je žrebovaných 6 čísel zo 49, by ste radšej stavili:

a/ 2,7,13,26,28,44

b/ 7,8,9,10,11,12

c/ iná kombinácia

Výsledky 1/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
a/2,7,13,26,28,44	48 %	36 %	46 %	33 %	9 %	11 %
b/7,8,9,10,11,12	2 %	2 %	5 %	3 %	2 %	8 %
c/iná kombinácia	50 %	62 %	49 %	64 %	89 %	81 %

Respondentom sme ponúkli 3 možnosti. Možnosť, že by bolo vyžrebovaných 6 čísel idúcich v rade po sebe si takmer nikto nepripúšťal. Nami navrhnutú kombináciu, či inú, vlastnú kombináciu čísel by si zvolilo vždy viac ako 92 % respondentov.

Pritom však pravdepodobnosť každej šesťkombinácie je úplne rovnaká.

Táto lotéria sa v bývalom Československu žrebovala od roku 1957. Najskôr jeden ťah /jedna kombinácia čísel/ v nedeľu, neskôr dva ťahy. V súčasnosti sa žrebuje v Českej republike i na Slovensku rovnako, teda dva krát týždenne po dva ťahy. Spolu sa teda žrebuje v oboch republikách ročne cca 416 krát.

Pravdepodobnosť výhry v prvom poradí /teda uhádnutie všetkých 6 čísel / je 1:13.983.816.

Keby sme chceli, aby každá kombinácia čísel vyšla práve jedenkrát, muselo by sa žrebovať viac ako 30 tisíc rokov.

Pravda je, že sa doteraz nepodarilo vyžrebovať ani raz kombináciu 6 čísel idúcich v rade po sebe. A to sa v oboch republikách žrebovalo viac ako 12 tisíc krát.

Na druhej strane, už sa stalo 4 krát, že bolo žrebovaných 5 po sebe idúcich čísel. V bývalom Československu 2 krát v rokoch 1970 a 1989, a na Slovensku v rokoch 1996 a 2005.

Ale stala sa tiež určite pre tipujúcich neuveriteľná vec. Jedna kombinácia čísel z tých takmer 14 miliónov možností už vyšla dva krát. V roku 1984 a o 30 rokov neskôr, v roku 2014, boli vyžrebované úplne rovnaké čísla - 3,4,7,15,27,45.

Niektorí tipujúci stavia na to, ktoré čísla nešli už dlhšie, resp. ktoré podľa nich žrebujú častejšie. Ani táto taktika nemá s racionalitou nič spoločné.

Svedčí o tom aj prehľad toho, ako často boli jednotlivé čísla vyžrebované.

Napríklad v SR od roku 1993 bol počet žrebovaní jednotlivých čísel v rozmedzí od 525 krát po 615 krát.

2/A

Čo by ste prijali radšej:

a/ darovanú 100 eurovú bankovku

b/ 1 % šancu vyhrať 10 000 Eur bez nutnosti vkladu

Výsledky 2/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť a/	82 %	94 %	79 %	93 %	61 %	92 %
Možnosť b/	18 %	6 %	21 %	7 %	39 %	8 %

Podstatná časť si vyberie istotu 100 eurovej bankovky, pričom z hľadiska počtu pravdepodobnosti sú vlastne obe možnosti rovnocenné.

3/A

Čo je podľa vás výhodnejšie ?:

a/ mať 1000 Eur teraz alebo b/ mať 1150 Eur o 30 dní

Výsledky 3/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
a/ teraz	18 %	29 %	8 %	33 %	32 %	18 %
b/ o 30 dní	82 %	71 %	92 %	67 %	68 %	82 %

Otázku 3/A hodnotíme spolu s otázkou 4/A

4/A

Čo je podľa vás lepšie ?:

a/ mať 1000 Eur o rok alebo b/ mať 1150 Eur o jeden rok a jeden mesiac

Výsledky 4/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť a/	14 %	21 %	9 %	17 %	43 %	22 %
Možnosť b/	86 %	79 %	91 %	83 %	57 %	78 %

V otázke 3/A si časť respondentov / až jedna tretina žien a dokonca 43 % piatakov/ si vyberie 1000 Eur ihneď. Nedbá na to, že o mesiac je výnos z tejto sumy mimoriadne vysoký. Pravdepodobne sa riadia heslom – čo je doma, to sa počíta. /Podobne ako pri otázke 2A/. Mužov s takouto taktikou bolo v ostatných ročníkoch menej.

V otázke 4/A sme to celé iba posunuli o jeden rok. Tu už väčšia časť respondentov je ochotná počkať. Ale iba o niečo väčšia časť. Zaujímavé je zistenie, že u respondentov s vyšším vekom / i vzdelaním/ je táto odchýlka ešte horšia.

5/A

Vyberte jednu z dvoch možností	teda A alebo B
A: Výhru 350 Eur s pravdepodobnosťou 33 % a súčasne	B: Výhru 300 Eur s pravdepodobnosťou 100 %
výhru 300 Eur s pravdepodobnosťou 66 % a súčasne	
výhru 0 s pravdepodobnosťou 1 %	

Výsledky 5/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť A/	32 %	25 %	34 %	27 %	21 %	52 %
Možnosť B/	68 %	75 %	66 %	73 %	79 %	48 %

6/A

Vyberte jednu z dvoch možností	teda A alebo B
A: Výhru 350 Eur s pravdepodobnosťou 33 %	B: Výhru 300 Eur s pravdepodobnosťou 34 % a súčasne
a súčasne výhru 0 s pravdepodobnosťou 67 %	výhru 0 s pravdepodobnosťou 66 %

Výsledky 6/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť A/	60 %	48 %	58 %	26 %	52 %	39 %
Možnosť B/	40 %	52 %	42 %	74 %	48 %	61 %

Aj otázky 5/A a 6/A spolu úzko súvisia. V oboch možnostiach sme pravdepodobnosť výhry 300 Eur znížili o 66 %. Aj výsledky mali byť približne rovnaké v oboch otázkach. Nie sú, s výnimkou žien 3.ročníka. Ide o neracionálne správanie.

7/A

Vyberte jednu z dvoch možností	teda A alebo B
A: Výhru 5 000 Eur pravdepodobnosťou 80 %	B: Výhru 4 000 Eur určite /teda so 100 % pravdepodobnosťou/

Výsledky 7/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť A/	36 %	42 %	45 %	43 %	11 %	21 %
Možnosť B/	64 %	58 %	55 %	57 %	89 %	79 %

8/A

Vyberte si jednu z dvoch možností	teda A alebo B
A: Výhru 5 000 Eur s pravdepodobnosťou 20%	B: Výhru 4 000 Eur s pravdepodobnosťou 25%

Výsledky 8/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť A/	68 %	45 %	62 %	44 %	48 %	32 %
Možnosť B/	32 %	55 %	38 %	56 %	52 %	68 %

Podobne aj otázky 7/A a 8/A sme iba upravili, obe varianty otázky 8/A sme iba vykrátili štyrmi. Aj odpovede mali byť zhruba podobné. U žien sú v tomto prípade takmer rovnaké, čiže riešili obe otázky racionálne.

9/A

Vyberte si jednu z dvoch možností	teda A alebo B
A: 50 % pravdepodobnosť vyhrať trojtýždňový zájazd do Španielska a Portugalska	B: sedemdňový zájazd do Španielska so 100 % pravdepodobnosťou /teda naisto/

Výsledky 9/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť A/	54 %	29 %	57 %	27 %	58 %	29 %
Možnosť B/	46 %	71 %	43 %	73 %	42 %	71 %

10/A

Vyberte si jednu z dvoch možností	teda A alebo B
A: 1 % pravdepodobnosť vyhrať trojtýždňový zájazd do Španielska a Portugalska	B: 2 % pravdepodobnosť vyhrať 1-týždňový zájazd do Španielska

Výsledky 10/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť A/	56 %	45 %	61 %	47 %	81 %	51 %
Možnosť B/	44 %	55 %	39 %	53 %	19 %	49 %

Aj otázky 9/A a 10/A spolu úzko súvisia. Respondenti aj zhruba rovnako odpovedali.

Tu boli mladší podstate racionálnejší a pravdepodobnosť odhadovali lineárne. Starší a ženy naopak menej.

11/A

Vyberte si jednu z dvoch možností	teda A alebo B
A: Výhru 5000 Eur s pravdepodobnosťou 49 %	B: Výhru 2 500 Eur s pravdepodobnosťou 98 %

Výsledky 11/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť A/	32 %	22 %	35 %	28 %	31 %	32 %
Možnosť B/	68 %	78 %	65 %	72 %	69 %	68 %

12/A

Vyberte si jednu z dvoch možností	teda A alebo B
A: Výhru 5000 Eur s pravdepodobnosťou 1 %	B: Výhru 2 500 Eur s pravdepodobnosťou 2 %

Výsledky 12/A	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
					Muži	Ženy
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	ESF MU	ESF MU
Možnosť A/	76 %	65 %	71 %	33 %	82 %	54 %
Možnosť B/	24 %	35 %	29 %	67 %	18 %	46 %

Aj otázky 11/A a 12/A na seba nadväzujú a sú v podstate totožné. Respondenti by mali zhruba rovnako odpovedať. Nestalo sa tak, odpovedali presne naopak, teda nesprávne hodnotili pravdepodobnosti.

Stručný záver k odchýlke

A/ „Nelineárne oceňovanie pravdepodobností“

Z dvanástich otázok išlo v prípade mužov o jedenásť neracionálnych úvah, v prípade žien o desať neracionálnych rozhodnutí.

V prípadoch, kedy sa porovnávajú dve možnosti a síce možnosť menšej výhry s vysokou pravdepodobnosťou a menším rizikom a možnosť vyššej výhry, ale s menšou pravdepodobnosťou, ľudia si volia istejšiu a nižšiu výhru.

V prípade, že pravdepodobnosti výhry sa v oboch možnostiach znížia o rovnaké percento, ale výrazne, vtedy sú respondenti náchylní viac riskovať a vyberú si možnosť s vyššou výhrou a aj s vyšším rizikom.

Myslíme si, že každý vie, že nádej na výhry v lotériách sú veľmi nízke. Ceny žrebov sú samozrejme zvolené tak, aby ich celková cena bola vyššia ako hodnota výhier. Cena jedného

žrebu je teda obyčajne menšia, než priemerná hodnota výhry, ktorá na každý žreb pripadá. Takto to platí vo všetkých lotériách. Napriek týmto vlastnostiam sú lotérie medzi ľuďmi veľmi obľúbené. Predpokladáme teda, že ľudia v momente kúpy žrebu pociťujú vyššiu nádej na výhru, než je jej skutočná pravdepodobnosť. Ale ako sme videli, pri vysokých pravdepodobnostiach ľudia postupujú inak.

Cena životného poistenia alebo poistenia majetku je vypočítaná poisťovňou na základe priemernej výšky škody z poisťných udalostí a tiež z pravdepodobnosti výskytu škody na majetku. Prirodzene, že cena poisťky vždy obsahuje aj zisk poisťovne a je preto vždy vyššia ako priemerná hodnota škody zo škodovej udalosti. Napriek tejto skutočnosti patria obe, životné i neživotné poistenie, k najrozšírenejším produktom na finančnom trhu. Pravdepodobnou príčinou je averzia ľudí voči strate a nesprávne určenie pravdepodobnosti výskytu poisťných udalostí. Nerovnaké posudzovanie veľmi malých a vysokých pravdepodobností je zrejme príčinou, prečo si ľudia kupujú žreby (teda riskujú stratu) a súčasne si kupujú aj poistenie (teda zaisťujú sa proti strate). Malé pravdepodobnosti napr. vo výške 2 - 3 % zrejme väčšina ľudí vníma viac ako 2-3%, no pravdepodobnosti okolo 90 % vnímajú ako menšie než 90 % . Preto je mnoho ľudí ochotných zároveň kúpiť si žreb i poistiť existujúci majetok vyššou sumou, ako by to predpokladali pravidlá logiky. Teda dovoľme si konštatovať, že ľudia neposudzujú správne možné pravdepodobnosti. Nízke pravdepodobnosti nadhodnocujú, vysoké podhodnocujú. Vo finančnej praxi sa to môže prejavovať o.i. aj tak, že úspory majú uložené na veľmi nízke úročenie a súčasne uzatvárajú poistenia na udalosti s veľmi malou pravdepodobnosťou výskytu. Súčasne platí, že ľudia rozdielne posudzujú blízke a vzdialenejšie časové obdobia. Bežne uprednostňujú krátkodobý horizont. To spravidla znižuje možný výnos.

B/

V časti B hodnotíme odchýlku Ukotvenie

Ukotvenie predstavuje odchýlku, pomocou ktorej osoby pri určovaní, či skôr odhadovaní nejakej hodnoty veličiny, vychádzajú z prvých informácií, ktoré sú dostupné.

Tieto informácie sú často veľmi nepresné, až zavádzajúce a niekedy ani bezprostredne s riešeným problémom nesúvisia. V prípade, že neskôr pribudnú aj ďalšie informácie, ktoré

túto hodnotu môžu posunúť obidvomi smermi, teda nahor , alebo nadol, osoby berú do úvahy spravidla prvú hodnotu ako referenčnú. Nasledovné príklady sú toho dôkazom.

Respondentom sme povedali:

Prečítajte si pozorne otázky a odpovedzte :

1/B

a/ Koľko obyvateľov má, podľa vás, 2. najväčšie mesto Ruska - Sankt Peterburg /na Slovensku používaný názov Petrohrad/ ? Ak nepoznáte presnú odpoveď, nevadí, skúste odpovedať na ďalšie otázky :

b/ Je to viac ako 2 milióny obyvateľov ?/zakrúžkujte podľa vás správnu odpoveď / áno
nie

ca/ Ak ste odpovedali **áno**, potom odpovedzte : je to viac, alebo menej ako 2,5 milióna ?
/zakrúžkujte odpoveď, ktorá je vám bližšie/ viac menej

cb/ Ak ste odpovedali **nie**, potom odpovedzte:je to viac, alebo menej, ako 1,5 milióna ?
/zakrúžkujte odpoveď, ktorá je vám bližšie/ viac menej

d/ Koľko to teda podľa vás približne je ? /napíšte sumu v miliónoch/

Výsledky 1/B	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Skutočná hodnota	5 mil.	5 mil.	5 mil.	5 mil.	5 mil.	5 mil.
Priemerný odhad	3,91 mil.	3,2 mil.	4,4 mil.	3,7 mil.	2,96 mil.	3,84 mil.
Počet odpovedí v „zavádzajúcom“ intrvale	43 %	45 %	44 %	47 %	51 %	30 %

Hoci má Sankt Peterburg 5 miliónov obyvateľov, priemerný odhad bol 3,84. Je to ale viac, ako bol interval údajov, ktoré sme poskytli respondentom. Tuto sa ukotvenie veľmi

neprejavilo, i keď počet ľudí v našom zavádzajúcom intervale bol 43 – 51 %, len u žien 5.ročníka 30 %. Ďalších 49 % osôb sa teda vlastne nedalo nachytať. Pravdou je ale , že sme zvolili malý interval. Rozdiely medzi ročníkmi sú minimálne.

2/B

a/ Akú veľkú rozlohu v km² má, podľa vás , Čína ? Ak nepoznáte presnú odpoveď, nevádi, skúste odpovedať na ďalšie otázky :

b/ Je to viac ako 5 miliónov km²? /zakrúžkujte podľa vás správnu odpoveď/ áno
nie

ca/ Ak ste odpovedali áno, potom odpovedzte :je to viac, alebo menej ako 6 miliónov ?
/zakrúžkujte odpoveď, ktorá je vám bližšie/ viac menej

cb/ Ak ste odpovedali nie, potom odpovedzte:je to viac, alebo menej, ako 4 milióny ?
/zakrúžkujte odpoveď, ktorá je vám bližšie/ viac menej

d/ Koľko to teda podľa vás približne je ? /napíšte rozlohu v miliónoch km²/

Výsledky 2/B	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Skutočná hodnota	9,6 mil. km ²	9,6 mil. km²	9,6 mil. km ²	9,6 mil. km²	9,6 mil. km ²	9,6 mil. km²
Priemerný odhad	5,47 mil. km ²	5,1 mil. km²	5,2 mil. km ²	4,82 mil. km²	5,5 km ²	5,4 km²
Počet odpovedí v „zavádzajúcom“ intrvale	61 %	60 %	67 %	65 %	69 %	61 %

V tomto prípade sa odhad veľmi líši od skutočnosti /takmer o polovicu/ a v priemere 65 % respondentov podľa hlo ukotveniu, ktoré sme spôsobili poskytnutými informáciami. Ľudia Čínu spravidla vnímajú ako najľudnatejšiu krajinu, ale o rozlohe nemajú predstavu.

3/B

a/ Koľko obyvateľov má slovenské mesto Prešov ? Ak nepoznáte presnú odpoveď, neváď, skúste odpovedať na ďalšie otázky :

b/ Je to viac ako 50 tisíc obyvateľov ?/zakrúžkujte podľa vás správnu odpoveď / áno
nie

ca /Ak ste odpovedali **áno**, potom odpovedzte : je to viac, alebo menej ako 55 tisíc ?
/zakrúžkujte odpoveď, ktorá je vám bližšie/ viac menej

cb/ Ak ste odpovedali **nie**, potom odpovedzte: je to viac, alebo menej, ako 45 tisíc ?
/zakrúžkujte odpoveď, ktorá je vám bližšie/ viac menej

d/ Koľko to teda podľa vás približne je ? /napíšte počet obyvateľov v celých tisícoch/

Výsledky 3/B	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Skutočná hodnota	91,8 tis.	91,8 tis.	91,8 tis.	91,8 tis.	91,8 tis.	91,8 tis.
Priemerný odhad	63,2 tis.	56 tis.	66 tis.	52 tis.	76,5 tis.	78,5 tis
Počet odpovedí v „zavádzajúcom“ intrvale	41 %	63 %	47%	71 %	25 %	27 %

Vzhľadom na to, že naši respondenti žijú na Slovensku, dokonca aj približne 30 % tých, čo študujú v Brne, predpokladali sme, že pri slovenskom treťom najväčšom meste

k ukotveniu ani nedôjde. Ale sme sa zmýlili. Odhad sa oproti skutočnosti líšil o tretinu, /u žien ešte viac/, a osôb , ktoré prijali ponúknuté informácie bolo 44 % u mužov a 67 % u žien.

Len 5.ročník tvoril výnimku, respondenti sa najviac priblížili k pravde. A aj do intervalu, ktorý tvorili zavádzajúce informácie, spadlo najmenej opýtaných.

Aj tu teda ukotvenie funguje.

Stručný záver k odchýlke

B/ „Ukotvenie“

Napriek tomu, že naši študenti študovali aj geografiu, potvrdilo sa, že údaje, ktoré sme od nich chceli získať, podľa hli odchýlke nazývanej ukotvenie. Podstatná väčšina z nich sa utiekala k prvým možným informáciám. A výsledky tomu potom aj zodpovedali.

C/

V časti C sme hodnotili „Toleranciu k riziku“

1/C

Čo vám napadne ako prvé, ak počujete vysloviť slovo „riziko“?

Výsledky 1/C	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Hlavne nebezpečenstvo	12 %	28 %	10 %	25 %	30 %	61 %
Skôr neistota	42 %	66 %	35 %	59 %	42 %	35 %
Skôr príležitosť	22 %	4 %	29 %	12 %	27 %	3 %
Hlavne vzrušenie	24 %	2 %	26 %	4 %	1 %	1 %

2/C

Máte si vybrať medzi istým, ale menej plateným zamestnaním, alebo menej istým, no výnosnejším zamestnaním, či podnikaním. Ktorú možnosť si zvolíte ?

Výsledky 2/C	1.ročník Muži EU	1.ročník Ženy EU	3.ročník Muži EU	3.ročník Ženy EU	5.ročník Muži ESF MU	5.ročník Ženy ESF MU
Radšej mám istotu, dlhodobšie zamestnanie, aj keď menej platené	6 %	22 %	2 %	15 %	19 %	73 %
Uprednostňujem trochu menej isté miesto, ale s perspektívou rastu platu	26 %	62 %	23 %	63 %	74 %	23 %
Radšej menej isté miesto, no s perspektívou vyššieho rastu platu	40 %	12 %	41 %	14 %	4 %	3 %
Možnosť vysokého zárobku je pre mňa viac než pracovná istota	28 %	4 %	34 %	8 %	3 %	1 %

Stručný záver k odchýlke

C/ „Tolerancia k riziku“

Študenti muži chápú riziko skôr ako príležitosť, či ako vzrušenie /až 50 %/, starší študenti v menšej miere. U žien je to podstatne iné, rovnakú kategóriu si zvolilo len 4 až 16 % z nich.

Možnosť vysokého zárobku, či radšej menej isté miesto, no s perspektívou vyššieho rastu platu si volí viac ako 70 % mladších študentov, starší sú opatrnejší a riskujú menej.

Ženy naopak, riskantnejšie správanie si volí len okolo 20 %, staršie ženy ešte menej.

D/**V časti D sme hodnotili „Nadmernú sebadôveru a optimizmus“****1/D**

Aké sú podľa vás vaše skúsenosti s investovaním ?

Výsledky 1/D	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Doposiaľ nemám veľké skúsenosti.	38 %	72 %	22 %	65 %	21 %	68 %
Mám určité skúsenosti	26 %	22 %	33 %	25 %	29 %	29 %
Mám priemerné skúsenosti a viem, aký výnos môžem očakávať od určitého typu investícií	34 %	4 %	38 %	7 %	32 %	2 %
Som skúsený/á, mám dost' vedomostí o investovaní	2 %	2 %	7 %	3 %	18 %	1 %

2D

S akými finančnými produktmi máte vlastné skúsenosti?

(Označte aj viac možností) ?

Výsledky 2/D	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Mám termínovaný vklad v banke	30 %	20 %	32 %	23 %	39 %	72 %
Mám životnú poisťku	34 %	48 %	38 %	51 %	62 %	55 %
Mám stavebné sporenie	16 %	20 %	16 %	19 %	33 %	12 %
Mám sporiaci účet, resp. iné	44 %	16 %	39 %	22 %	49 %	10 %

Stručný záver k odchýlke

D/ „Nadmerná sebadôvera a optimizmus“

V priemere 36 % až 50 % mužov sa považuje za skúseného investora, či sa minimálne považuje za primerane vzdelaného a informovaného. U žien sa za tekéto považuje len 3 % až 10 % respondentiek.

Platí to aj v prípade, kedy respondenti uvádzajú konkrétne skúsenosti s jednotlivými produktami na finančných trhoch. Respondenti mohli uviesť skúsenosti s viacerými produktami.

Muži uviedli väčšie skúsenosti ako ženy. A to prváci v pomere 124 :104, tretiaci 125:115 a piataci v pomere 182:149. Muži sú nadmerne sebedomí a optimistickí. Ženy naopak, považujú sa za menej informované a stavajú viac na istotu.

E/

V časti E sme hodnotili „Averziu k strate a Averziu k Pútosti“

1/E

Skúsme sa zahrať nasledovnú hru :

V prvom kole dostanete 1000 eur.

V druhom kole si ale musíte vybrať z dvoch možností:

a/dostanete ďalších 500 eur a hru ukončíte

b/alebo budete pokračovať a hádzate mincou. Ak vám padne správna strana, získate ďalších 1000 eur, ak padne nesprávna, nezískate už nič.

Ktorú možnosť si vyberiete? a/ alebo b/

Výsledky 1/D	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť a/	60 %	68 %	63 %	69 %	39 %	59 %
Možnosť b/	40 %	32 %	37 %	31 %	61 %	41 %

2/E

Predstavte si, že ste o 20 000 EUR bohatší ako dnes. Okrem toho si ešte musíte vybrať z dvoch možností:

a/ dostanete ďalších 5000 EUR

b/ alebo pokračujete v hre a máte 50 %-nú šancu vyhrať ďalších 10 000 EUR, alebo 50 %-nú šancu nevyhrať nič.

Ktorú možnosť si vyberiete ?

a/ alebo b/

Výsledky 2/D	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť a/	58 %	51 %	54 %	49 %	28 %	58 %
Možnosť b/	42 %	49 %	46 %	51 %	72 %	42 %

3/E

Predstavte si, že ste o 30 000 EUR bohatší ako dnes. Okrem toho si musíte vybrať z týchto dvoch možností:

a/ prehráte 5 000 EUR

b/ alebo pokračujete v hre a máte 50 % -nú šancu prehrať 10 000 EUR alebo 50 % -nú šancu neprehrať nič.

Ktorú možnosť si vyberiete ? a/ alebo b/

Výsledky 3/D	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť a/	51 %	46 %	44 %	41 %	49 %	88 %
Možnosť b/	49 %	54 %	56 %	59 %	51 %	12 %

4/E

Predstavte si, že vlastníte dve akcie:

a/ cena prvej akcie stúpne z 600 na 800 EUR

b/ cena druhej poklesne z 1000 na 800 EUR.

Súrne potrebujete mať v hotovosti 800 EUR.

Ktorú z akcií predáte ? a/ alebo b/

Výsledky 4/D	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť a/	32 %	42 %	37 %	45 %	9 %	32 %
Možnosť b/	68 %	58 %	63 %	55 %	91 %	68 %

5/E

Predstavme si, že:

pán Zeman kúpil pred rokom akcie firmy Samsung po 40 eur. Dodnes je ich majiteľom.

Pani Grófová ich kúpila minulý mesiac po 60 eur.

Včera však cena akcií poklesla na 55 Eur, dnes dokonca na 50 eur.

Čo si myslíte, kto z nich má z toho väčšiu traumu ?

a./p.Zeman b./p.Grófová

Výsledky 5/D	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	Muži ESF MU	Ženy ESF MU
Možnosť a/	24 %	8 %	27 %	11 %	2 %	4 %
Možnosť b/	76 %	92 %	73 %	89 %	98 %	96 %

6/E

Predstavme si, že:

pán Zeman vlastnil akcie firmy Samsung a.s. Pred rokom uvažoval, že ich vymení za akcie firmy Kia a.s., ale neurobil to. Teraz zistil, že by na tom zarobil 20 000 Eur.

Pani Grófová vlastnila akcie firmy Kia a.s., ale pred rokom ich predala a kúpila akcie firmy Samsung. Prerobila na tom 20 000 eur.

Kto z nich má, podľa vás, z uvedeného vývoja väčšiu traumu?

a./p.Zeman b./p.Grófová

Výsledky 6/D	1.ročník	1.ročník	3.ročník	3.ročník	5.ročník	5.ročník
					Muži	Ženy
	Muži EU	Ženy EU	Muži EU	Ženy EU	ESF MU	ESF MU
Možnosť a/	18 %	22 %	21 %	20 %	37 %	45 %
Možnosť b/	82 %	78 %	79 %	80 %	63 %	55 %

Stručný záver k odchýlke

E/ „Averzia k strate a Averzia k Pútosti“

Otázky 1/E a 2/E sú prakticky rovnaké. Racionálna úvaha hovorí, že odpovede by mali byť rovnaké. Také sú však len u mužov 1.ročníka, a mužov žien 5.ročníka. V druhej variante sú respondenti bohatší, majú istejší a väčší zisk. Možný nerealizovaný zisk hodnotia rovnako a neberú tento fakt tak dramaticky.

V otázke 3/E je situácia iná, ide o reálnu stratu. Preto aj viac ako 50 % respondentov si vyberá možnosť B, chce totiž odvrátiť „za každú cenu“ možnú stratu. Majú averziu k strate. Pri strate, vlastne pri „nerealizovanom zisku“ v otázkach 1/E a 2/E neboli takí úzkostliví.

V otázke 4/E podstatná väčšina respondentov predá akciu, ktorá na seba ešte nezarobila, pri tej prvej ide vlastne o včas nerealizovaný zisk. Respondenti majú averziu k ľútosti.

Potvrdzujú to aj otázky 5/E a 6/E, kedy zvolená možnosť b/ dosvedčuje averziu k strate a k ľútosti niekedy až u 95 % respondentov.

Zoznam použitej literatúry

Knižné publikácie:

1. BALÁŽ, V. 2009. *Riziko a neistota*. Bratislava: Veda, Vydavateľstvo SAV, 2009. 451 s. ISBN 978-80-224-1082.
2. BALÁŽ, V. 2006. *Rozum a cit na finančných trhoch*. Bratislava: VEDA. 2006, 176 s. ISBN 80-224-0923-5
3. DIAMOND, P. – VERTIAINEN, H. 2007. *Behavioral Economics and Its Applications*. Princeton: Princeton University Press, 2007. 336 s. ISBN 978-0-691-12284-7
4. HOLKOVÁ, V. a kol.: *Mikroekonómia*. Bratislava: Sprint vfra, 2003, 319 s. ISBN 80-89085-26-1
5. HRVOĽOVÁ, B. a kol. 2006. *Analýza finančných trhov*. Bratislava: SPRINT, 2006. 564 s. ISBN 80-89085-59-8
6. CHOVANCOVÁ, B. a kol.: *Finančný trh. Nástroje, transakcie, inštitúcie*. Bratislava: Iura Edition 2006, 611 s. ISBN 80-8078-089-7
7. MALKIEL, B.K. 2012. *Náhodná procházka po Wall Street*, Praha : Pragma, 2012, 400 s. ISBN 978-80-7349-307-3
8. PILCH, C., 2013 *Behaviorálne financie a správanie investorov na finančných trhoch*. Bratislava: Fin Star 2013, 142 s. ISBN 978-80-970244-7-5
9. POMPIAN, M. 2012. *Behavioral Finance and Wealth Management*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2012. 352 s. ISBN 978-1118014325.
10. SIVÁK, R., GERTLER, L., KOVÁČ, U.: *Riziká vo financiách a v bankovníctve*. Bratislava: Sprint dva, 2009, 345s. ISBN 978-80-89393-03-9
11. THALER, R. 2005. *Advances in Behavioral Finance volume 2*. New Jersey : Princeton University Press, 2005. 695 s. ISBN 9780691121758.

12. Zorkóciová, O. et al. 2007. *Corporate identity II: Vplyv interkultúrnych rozdielov na medzinárodné dimenzie corporate identity*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2007.

Internetové zdroje:

13. FOKUS. *Finančné vzdelávanie*. [online]. 2008. [cit. 2015-11-11]. Dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/ekonomika-a-euro/zoznam_liniek/financne-vzdelavanie-000228>.
14. THALER, R.H. *Mental Accounting and Consumer Choice*. [online]. 2008. [cit. 2015-12-16]. Dostupné na internete: <<https://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/research/pdf/mental%20accounting%20and%20consumer%20choice.pdf>>.
15. TVERSKY; A. – KAHNEMAN. D *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. [online]. 1974. [cit. 2015-12-29]. Dostupné na internete: <http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf>.
16. EUROPEAN COMMISSION. *Communication*. [online]. 2012. [cit. 2016-1-16]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/capability/communication/sk.pdf>.
17. BENARTZI, S. *On Risks – Econs, humans and the perception of risk*. [online]. 2015. [cit. 2016-01-24]. Dostupné na internete: <http://befi.allianzgi.com/en/Publications/Documents/On_Risks-Econs-Humans-and-the-Perception-of-Risk.pdf>.
18. SEWELL, M. *Behavioural Finance* [online]. 2010. [cit. 2016-03-10]. Dostupné na internete: <<http://www.behaviouralfinance.net/behavioural-finance.pdf>>.
19. RICCIARDI, V. – SIMON, H.K. *What is Behavioral Finance?* [online]. 2000. [cit. 2016-02-04]. Dostupné na internete: <https://www.researchgate.net/publication/234163799_What_Is_Behavioral_Finance>
20. KÜBILAY, B. – BAYRAKDAROĞLU. A. *An Empirical Research on Investor Biases in Financial Decision-Making, Financial Risk Tolerance and Financial Personality* [online]. 2016. [cit. 2016-03-04]. Dostupné na internete: <<http://www.sciedu.ca/journal/index.php/ijfr/article/view/9284/5619>>.
21. LEE, S. – LEBOWITZ, S. *20 cognitive biases that screw up your decisions*. [online]. 2016. [cit. 2016-03-05]. Dostupné na internete: <<http://www.businessinsider.com/cognitive-biases-that-affect-decisions-2015-8>>.

22. PHUNG, A. *Behavioral Finance: Key Concepts - Herd Behavior*. [online]. 2016. [cit. 2016-03-12]. Dostupné na internete:
<http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/behavioral8.asp>.
23. HAMMOND, R.CH. *Behavioral finance: Its history and its future* [online]. 2015. [cit. 2016-01-12]. Dostupné na internete:
<<http://firescholars.seu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1030&context=honors>>.

Časopisy a zborníky:

24. BALÁŽ, V. 2005. *Malý kurz behaviorálnych financií*. In: *Investor*, roč. 6, č.9, 2005, s. 32-35.
25. CÁR, T. 2006. K psychológii investovania. In *Finančné trhy* [online]. 2006. [cit. 2015-03-04]. Dostupné na internete: < www.derivat.sk > ISSN 1336-5711.
26. PILCH, C. 2011. O behaviorálnych financiách. In: *Finančné trhy*. [online]. 2011. roč.8, č.1, 2011 [cit. 2015-3-04]. Dostupné na internete: < www.derivat.sk > ISSN 1336-5711
27. RITTER, J.R. 2003. *Behavioral Finance*. In *Pacific – Basin Finance Journal*. roč. 11. č. 4 s. 429-437 ISSN 0927538X.
28. TVERSKY, A. - SHAFIR, E. 1992. *Choice under conflict: The dynamics of deferred decision*. In: *Psychological Science*, 1992, roč. 3 č. 6, s. 358-372. ISSN 0956-7976.
29. TAJBLÍKOVÁ, S. 2006. *Psychológia investora*, *Finančné trhy: odborný mesačník pre teóriu a prax*. Bratislava: Derivát, 2006. ISSN 1336-5711.
30. KAHNEMAN, D., TVERSKY, A.: *Rational Choice and the Framing of Decisions*. In: *The Journal of Business, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory*. [online]. 1986. [cit. 2015-12-04]. Dostupné na internete:
<http://www.cog.brown.edu/courses/cg195/pdf_files/fall07/Kahneman&Tversky1986.pdf>
S251-S278
31. POKLEMBÁ, P. 2010. *Profily a dlhodobé investičné stratégie slovenských investorov*, Bratislava PÚ SAV, dizertačná práca.