

# BEHAVIORÁLNÍ EKONOMIE

## 5. ČÁST: ROZDÍLNÁ HODNOTA ZDROJŮ FINANCÍ

Ing. Omar Ameir, Ph.D.

# 5. Rozdílná hodnota zdrojů financí

5.1 Vymezení problematiky

4.2 Příklady

4.3 Příznaky

4.4 Platba kreditní kartou

4.5 Řešení

# 5.1 Vymezení problematiky

- nakládání se dvěma stejnými ztrátami odlišným způsobem;
- sklon vnímat hodnotu některých peněz ve srovnání s ostatními jako nižší (poté s nimi mrhat);
- rozvinul: Richard Thaler;

## 5.2 Příklady

- kasino – hrát na dům (kasina proto vždy vydělávají);
- platba v cizí měně;
- peníze v „nádrži“.

## 5.3 Příznaky

- problém s naspořením dostatečného množství peněz (byť má spotřebitel pocit, že šetří a lehkomylně neutrácí);
- spotřebitel při placení kreditní kartou utrácí lehkomylněji, než když platí hotově;
- spotřebitel má největší sklon k utrácení těsně po výplatě (cenu zboží porovnává s aktuální částkou na bankovním účtu, bez ohledu na budoucí výdaje)

## 5.3 Příznaky

- spotřebitel má naspořeny peníze, ale na kreditní kartě je neustále v mínusu;
- lehce nabyté peníze spotřebitel utratí s „lehčím srdcem“ než dlouhodobější úspory.

## 5.4 Platba kreditní kartou

- Ve srovnání s platbou v hotovosti je spotřebitel ochoten za produkt zaplatit vyšší cenu, nebo si pořídit produkt, který potřebuje méně;
- důvody:
  - **hyperbolic discounting (kupuj nyní, plať později)** - zákazníci podvědomě snižují velikost závazku, který je čeká v budoucnosti; např. platba 5 000 Kč v horizontu 6 měsíců je pro nás „opticky“ menší a zároveň psychologicky výrazně přijatelnější (díky bezúročnému období máme možnost nakupovat nyní s tím, že vydavateli karty budeme platit na konci bezúročného období);

## 5.4 Platba kreditní kartou

- **anchoring (nakupování jako v „den po výplatě“)** – porovnávání ceny produktu s úvěrovým rámcem (je rozdíl k dispozici 5 000 Kč nebo 50 000 Kč) – problém „zafixovaného“ (posuvného) úvěru;
- **plast bolí méně, než bankovky** - platba kouskem plastu pro spotřebitele představuje příjemnější variantu v porovnání s „bolestivým“ placením hotovostí (výborný marketingový nástroj).



## 5.5 Řešení

- Pozor na plast - při placení platební kartou je vždy nutné si uvědomit, že peníze zní jsou stejně cenné jako mince nebo bankovky.
- Raději více malých úvěrových rámců.
- Každý halíř je vydělaný halíř – u každého finančního obnosu je nutná představa, jak dlouho je na něj potřeba vydělávat (a ještě k tomu platit daně).

## 5.5 Řešení

- Les je tvořen stromy – je nutné dávat pozor, aby nám při pořizování finančně náročného produktu v rámci celku neunikaly vysoké ceny maličností.
- Při neočekávaných příjmech hraje čas pro nás – pokud chceme například utratit „nalezené“ peníze rychle za nějakou „blbinku“, je dobré vyčkat. Skutečná cena nalezených peněz dochází nám vždy později.

## 5.5 Řešení

- Rozdílná hodnota zdrojů financí může naopak pomáhat – je přínosné strhávat malé procento z výplaty každý měsíc na spořicí účet. Jednak nám časem vznikne dobrá úspora, jednak si časem zvykneme i malé částky duševně zařazovat do škatulky s názvem „úspora“, a tím budeme v budoucnu s menší pravděpodobností utrácet lehkomylně.

Děkuji za pozornost