

**Milan Pavlík**

**ZÁKLADY  
FINANČNÉHO  
ZDRAVIA**

**2013**

Copyright © Milan Pavlík 2012  
Základy finančného zdravia  
Vydal: MUDr. Milan Pavlík, MPH  
Tel.: 00421 948 929 878  
E-mail: financny.lekar@gmail.com  
Vydané nákladom vlastným  
Recenzent: Doc. Ing. Peter Szovics, PhD.  
Jazyková úprava a korektúra: Dagmar H. Mehešová  
Grafická úprava: Mgr. Attila Pápay  
Dotlač k prvému vydaniu, Bratislava 2013  
Tlačiareň: Komprint s.r.o., Borinská 8, 841 03 Bratislava

**ISBN 978-80-971118-7-8**

# Pod'akovanie

Ďakujem spoločnostiam, ktoré podporili tlač tejto knihy.

Sú to menovite:

C-QUADRAT Kapitalanlage AG

ČP INVEST investiční společnost, a.s.

ING Group

INŠTITÚT BANKOVÉHO VZDELÁVANIA NBS, n. o.

Wüstenrot poisťovňa, a. s.

Takisto veľmi pekne ďakujem všetkým ľuďom z môjho blízkeho aj vzdialenejšieho okolia, ktorí mi pomohli, podporili ma a svojím SVETLOM prispeli k úspešnému napísaniu tejto knihy.

Ďakujem veľmi pekne.

Milí čitatelia, vaše názory a užitočné pripomienky k tejto knihe mi, prosím, posielajte na adresu:

**financny.lekar@gmail.com**

**www.financny-lekar.sk**

# Obsah

Úvod.....	5
1. Peniaze – fakty a mýty .....	6
2. Osobné a rodinné financie.....	18
3. Súkromný majetok.....	34
4. Zamestnanec vs. Podnikateľ vs. Investor.....	44
5. Úvery .....	60
6. Úvery na bývanie .....	74
7. Investovanie.....	88
8. Sporenie na dôchodok.....	102
9. Životné poistenie .....	112
10. Neživotné poistenie.....	126
11. Finančné sprostredkovanie .....	136
12. Finančná kríza a prosperita .....	147
Pramene.....	159
Zoznam grafov, obrázkov a tabuliek .....	160

# Úvod

Na knižnom trhu je veľké množstvo motivačnej literatúry na témy, ako dosiahnuť úspech, bohatstvo, prestíž. Táto literatúra väčšinou rieši otázku nastavenia psychiky človeka, jeho postojev. Menšie množstvo kníh je venovaných praktickým oblastiam, ako fungujú jednotlivé sektory, hlavne finančný sektor, keďže financie sú momentálne prostriedkom na dosiahnutie mnohých vytýčených životných cieľov.

Vďaka svojej práci sa denne stretávam s ľuďmi, ktorí majú rôzne úrovne vedomostí o financiách a finančnom sektore ako takom. Jedna skupina sú moji klienti – potenciálni, budúci alebo súčasní. Druhá skupina sú ľudia z finančných inštitúcií, s ktorými úspešne hľadám riešenia potrieb, plánov a cieľov mojich klientov. Tretia skupina sú moji kolegovia. Práve kvôli tejto vedomostnej rôznorodosti som sa rozhodol napísať knihu, v ktorej sa pokúsím priblížiť základy fungovania financií. Pevne verím, že kniha pomôže k základnému zorientovaniu sa v jednotlivých oblastiach.

Táto kniha je určená pre každého. Človeku bez širších vedomostí zo sveta financií prinesie niekoľko užitočných a praktických rád do života. Skúsenejšiemu dá prehľad a možno aj motiváciu pre hlbšie pátranie po ďalších informáciách. Skutočnému finančnému odborníkovi možno dá inšpiráciu na napísanie podobného diela.

V knihe je dvanásť kapitol, každá kapitola je samostatná a nosná. O každej kapitole sa dá napísať ucelená kniha v rozsahu aj niekoľko sto strán. Na knižnom trhu je už viacero publikácií, ktoré rozoberajú niektoré finančné oblasti podstatne podrobnejšie a odbornejšie. Mojou snahou bolo prostredníctvom konkrétnych príkladov priblížiť základy z jednotlivých tematických okruhov, poukázať na výhody a nevýhody, riziká.

Na záver mi preto dovoľte vysloviť osobné presvedčenie, že táto kniha bude pre mnohých z vás pomôckou k vášmu odbornému rozvoju, ušetrí vám peniaze, prinesie cenné informácie, ktoré prakticky uplatníte vo svojom každodennom živote, a pomôže k zlepšeniu vášho finančného zdravia.

Bratislava, november 2012

MUDr. Milan Pavlík, MPH

# 1. Peniaze – fakty a mýty

*„Dajte mi moc vydávať a ovládať peniaze národa a potom mi bude jedno, kto robí zákony.“*

Mayer Anselm Rothschild

## *Peniaze ako hodnota*

V súčasnom ekonomickom systéme predstavujú peniaze univerzálnu hodnotu, univerzálny tovar. Peniaze odzrkadľujú cenu niečoho – tovar, cena práce, náklady na výrobu, náklady na liečbu... a cenu niekoho. Napríklad v roku 2009 kúpil španielsky kráľovský futbalový klub Real Madrid futbalistu Ronalda od klubu Manchester United za 80 miliónov libier (pri kurze 1 libra = 1,255 € je to 100,4 milióna €). Real pritom sľúbil platiť Ronaldovi ročne 13 miliónov €. Zvykli sme si automaticky na takéto oceňovanie svojho okolia a dokonca aj seba samého. Ale nebolo tomu vždy tak.

Na začiatku vývoja ľudskej spoločnosti bol výmenný – barterový obchod. Napríklad človek dopestoval veľa melónov, a tak sa rozhodol, že ich pôjde vymeniť na trh za to, čo najviac potrebuje. Časť z nich vymenil za hrnce od hrnčiara, časť vymenil za jablká a hrušky od ovocinára a ak mu ešte zvyšilo, zvyšok vymenil na jarmoku za peknú šatku pre svoju ženu ☺. Neskôr, keď objem tovarov presahoval kapacity transportu, bolo výhodnejšie držať hodnotu v cenných kovoch – v zlate a v striebre. Začali sa raziť mince. Neskôr sa ukázalo, že sú príťažké a problematické na prepravu pri veľkých obchodných transakciách, a tak sa začali tlačiť bankovky. Vznikla papierová forma peňazí. Tieto peniaze boli kryté zlatom, bol to takzvaný zlatý štandard. To znamená, že každý papierový peniaz bolo možné vyplatiť v príslušnej hodnote v zlate alebo v striebre. Neskôršie sa od zlatého štandardu upustilo a súčasné peniaze už nie sú kryté žiadnou protihodnotou. Je to všeobecne akceptovaná dohoda, že peniaze sú univerzálne platidlo, a tak sa aj používajú a tlačia. V dnešnej dobe počítačov poznáme peniaze už aj vo forme vyobrazených číslíc na monitore. Napríklad ak platíte kartou v obchode za nákup, transakcia prebehne elektronicky a fyzicky už dostanete do ruky len potvrdenku o zaplatení od obchodníka. Peniaze síce prejdú z vášho účtu na účet obchodu, ale je to len elektronická forma zápisu a prepisu čísiel. Svet peňazí sa stáva čoraz viac virtuálnejším.

Kým na začiatku pri barterovom obchode každý videl, hmatal, cítil, voňal – melóny za hrušky, v súčasnej dobe má len málokto reálnu predstavu o sume napríklad 12 biliónov eur. Táto suma predstavuje číslo 12 a za ním rovnaký počet núl, čiže 12 000 000 000 000 €. Kapacita chápania a vnímania finančnej reality u každého človeka predstavuje cca 4–5 násobok jeho príjmu či majetku. Takže ak niekto zarába

1 000 €, vie si ešte teoreticky reálne predstaviť, že by zarábal 4 000 – 5 000 €. Vyššie sumy už väčšinou považuje za sci-fi.

Uvediem všeobecný príklad z klasického kriminálneho filmu, kde si únoscovia pýtajú výkupné vo výške jeden milión amerických dolárov v 100 dolárových bankovkách. Toto množstvo predstavuje približne jeden kufrík plný peňazí. Keď tento kufrík prirovnám k dvanástim biliónom (napr. amerických dolárov), budem potrebovať 12 miliónov takých kufríkov, aby som dosiahol čiastku 12 biliónov USD. Hrajme sa ďalej: Ak sa do jedného kamióna zmestí 12 000 kufríkov s jedným miliónom USD, tak na prepravu 12 biliónov potrebujeme 1 000 kamiónov. Osobne som v živote nevidel takú veľkú kolónu kamiónov. Najviac, čo som videl, bol rušeň, ktorý ťahal 46 vagónov. Viem si však predstaviť, že pri elektronickom prevode takejto sumy stačí vyfuknúť tieto čísla a šup, prevod prebehne za pár sekúnd.

Americký profesor Antony Davies tvrdí, že výška dlhu USA bola na konci roku 2011 až 14,7 bilióna USD. Podľa posledných správ výška štátneho dlhu USA presiahla v polovici roka 2012 až 15 biliónov USD. Na prepravu 15 biliónov dolárov v kufríkoch po 1 milión potrebuje 1 250 kamiónov. (Pre ilustráciu: Pri evakuácii obyvateľov z okolia výbuchu jadrovej elektrárne v Černobyle bolo potrebných 1 300 autobusov.) Ak by sme tých 1 250 kamiónov zoradili za sebou a každý kamión by bol dlhý 20 metrov, vytvorili by sme kolónu dlhú vyše 25 km. Je to vzdialenosť asi ako z Bratislavy do Pezinka. Takže keby prvý kamión kolóny dorazil do Pezinka, posledný by bol ešte stále v Bratislave. A to som ešte nerátal povinný, niekoľkometrový odstup medzi vozidlami idúcimi v kolóne.

Výška štátneho dlhu Grécka bola v polovici roka 2012 približne 304 miliárd €, čo je pri kurze 0,77 € za 1 USD približne 400 miliárd USD. Táto čiastka je viac ako 37-krát menšia ako štátny dlh USA (na grécky dlh by nám teda stačilo len 34 kamiónov ☺).

Len pre ilustráciu dodávam, že 6 najväčších amerických bánk drží vo svojich aktívach sumu v hodnote približne 10 biliónov USD.

## *Finančná gramotnosť*

S tematikou peňazí úzko súvisí tematika finančnej gramotnosti – inteligencie. Podľa prvej verzie Národného štandardu finančnej gramotnosti, ktorý vydalo Ministerstvo financií a Ministerstvo školstva SR dňa 30. 10. 2008, je finančná gramotnosť definovaná ako „**schopnosť využívať poznatky, zručnosti a skúsenosti na efektívne riadenie vlastných finančných zdrojov s cieľom zaistiť celoživotné finančné zabezpečenie seba a svojej domácnosti**“. Je to súhrn schopností, ktoré sú podmienené vekom, rodinou, kultúrou, miestom bydliska... Finančná gramotnosť je stav sústavného vývoja, ktorý umožňuje každému jednotlivcovi efektívne reagovať na nové osobné udalosti a meniace sa ekonomické prostredie.

Na základe mojich osobných skúseností a množstva prečítanej literatúry na túto tému by som zhrnul finančnú gramotnosť (inteligenciu) do týchto piatich bodov:

- 1/ schopnosť rozumieť číslam**
- 2/ mať vytvorenú a používať vlastnú finančnú stratégiu**
- 3/ poznať a pochopiť trh** – znamená to vedieť rozlíšiť ponuku a dopyt (niekto predáva a niekto kupuje)
- 4/ poznať a rešpektovať zákony** – účtovníctvo, daňový a odvodový systém štátu, pravidlá investovania, smernice, ochrana spotrebiteľa...
- 5/ vedieť uvažovať v súvislostiach**

## *Schopnosť rozumieť číslam*

Túto schopnosť som dal na prvé miesto, pretože číselné vyjadrovanie vo financiách sú ako písmenká abecedy v šlabikári pre deti, ktoré sa učia svoju rodnú reč. Ten, kto pochopí súvislosti medzi číslami a naučí sa používať základné matematické operácie, ako sú sčítanie, odčítanie, násobenie, delenie a zlomky (percentá), má pred sebou najlepšiu cestu ako pochopiť aj zložitejšie finančné operácie (napríklad zložené úročenie, výpočet splátky úveru, výpočet preplatenosti úveru, budúcu hodnotu výnosov). Je to ako keď sa naučíme používať reč slovom i písmom a potom môžeme písať články, eseje, poviedky, tvoriť básne, romány. Táto schopnosť sa dá naučiť, len treba mať chuť a venovať tomu aj adekvátne množstvo času. Nie je to nemožné a dokonca to nie je ani také ťažké ako napríklad kvantová mechanika ☺ alebo všeobecná či špeciálna teória relativity od Alberta Einsteina.

## *Vlastná finančná stratégia*

Každý človek na svete je individuálny tvor, ktorý má rád určité jedlo, páčia sa mu určité farby, oblieka sa podľa určitého vkusu, má obľúbené cestovné destinácie, počúva obľúbený hudobný žáner a tak podobne. To isté platí aj o individuálnom spôsobe vytvorenia si vlastného hospodárenia s financiami – finančnej stratégie. Týka sa to ako príjmu, tak aj výdaja financií.

Na dosiahnutie finančného príjmu bude niekto pracovať ako zamestnanec – záhradník, lekár, automechanik, právnik. Iný bude podnikateľ – bude mať vlastnú predajňu so záhradkárskymi potrebami, súkromnú lekársku ambulanciu, vlastný autoservis s vlastnými zamestnancami, súkromnú právnickú kanceláriu s vlastným koncipientom. Ďalšiemu bude vyhovovať pracovať ako investor – bude kupovať



a predávať napríklad nehnuteľnosti, cenné papiere, prípadne bude obchodovať na burze s komoditami alebo sa venovať forexu (obchodovanie s menovými párami).

Finančný výdaj predstavuje výdavky všeobecného charakteru, ktoré má každý z nás na stravu, oblečenie, bývanie, cestovné, kultúru, dovolenku atď. Nieкто však bude míňať viac peňazí na zdravé potraviny, iný na kultúru (duchovnú stravu). Tretí na cestovanie, štvrtý si potrpí na kvalitné značkové a samozrejme drahé oblečenie. Iný chce mať perfektné auto, ďalší si bude kupovať viac kníh... Osobitným typom výdavkov sú výdavky spojené s vlastným zamestnaním, podnikaním, vlastnou firmou, investovaním.

Je dobré mať prehľad nad príjmami a výdavkami, aby ich človek vedel zvládnuť aj v nepredvídaných alebo ťažších životných situáciách. Výdavky treba optimalizovať, aby nedošlo k finančnému deficitu (keď výdavky prevyšujú príjmy, takže sa človek dostáva do nemilej situácie dlhu). Tematiku finančnej stratégie si podrobnejšie preberieme v nasledujúcej kapitole.

## *Poznať a pochopiť trh*

Trh sa riadi ponukou a dopytom a jeho výkonným motorom sú peniaze. Takýmto spôsobom si môžeme priblížiť aj napríklad trh práce, kde na jednej strane subjekty svoju prácu ponúkajú (ponuka) a na druhej strane ju iné subjekty kupujú (dopyt). Nech už sa venujeme čomukoľvek ako zamestnanci, podnikatelia či investori, naša práca (prípadne to, do čoho investujeme) sa riadi tiež ponukou a dopytom.

Človek–zamestnanec ponúka svoju prácu, svoje vedomosti, svoj čas, svoje schopnosti a skúsenosti... na druhej strane stojí zamestnávateľ, ktorý potrebuje zamestnanca, takže sa vytvára dopyt po pracovnej sile. Zamestnanec svoje prednosti ponúka na trhu práce, kde sa uchádza o miesto v dobrej firme, u dobrého zamestnávateľa, ktorý sa mu v prípade, že ho zamestná, adekvátne odmení za jeho čas, prácu, kvalifikáciu, skúsenosti... Na oplátku mu zamestnanec bude kvalifikovane „slúžiť“ ako pracovná sila.

Obdobná situácia je aj pri podnikateľoch. Podnikatelia zvyčajne nemajú svojho zamestnávateľa (neberiem teraz do úvahy, ak niekto pracuje pre nejakú firmu na živnosť a odvody si platí sám), ale majú svojich klientov, ktorí sú odberateľmi ich práce. Napríklad obuvník, ktorý pracuje ako živnostník a má malú opravovňu obuvi, kde prijíma svojich zákazníkov. Každý deň prijíma nové objednávky na opravu poškodených obuvi a za množstvo a kvalitu svojej práce je od zákazníkov platený. Môže mať vlastný cenník práce s ocenením jednotlivých výkonov, aby klient vedel, koľko a za čo bude platiť. Samozrejme, tým že podnikateľ nie je zamestnancom a nepoberá pravidelný plat, musí sa viac usilovať, aby zarobil a presadil sa medzi konkurenciou. To znamená, že musí ponúknuť naozaj to, o čo je záujem (dopyt), prípadne i niečo navyše, aby nesedel vo svojej opravovni obuvi sám so svojím náradím a nostalgickými spomienkami na víziu krásnej budúcnosti, ktorá je už, žiaľ, minulosťou.

V prípade investora je situácia trošku iná a ešte aj tu sú rozdiely v závislosti od toho, s čím investor obchoduje. Kým zamestnanec a podnikateľ v konečnom dôsledku ponúkajú svoju prácu a niekto si ich prácu „kupuje“ (zamestnávateľ, klienti), investor kupuje a predáva „tovar“. Týmto tovarom môže byť zlato, cenné papiere, obchodovanie s menovými pármami, nehnuteľnosťami atď. Vo všeobecnosti je zaužívaná myšlienka, že ak niečo lacno kúpim a potom to draho predám, tak na tom zarobím. V súčasnej dobe technologických vymožeností tento mýtus už platí aj naopak, čiže niečo draho predám a potom to lacno kúpim a aj tak zarobím. Investor je teda postavený pred obe možnosti (ponuka a dopyt) súčasne – kedy kúpiť, či predať daný tovar? Pôjde jeho cena dole, alebo bude stúpať? Pre investora je poznanie trhu kľúčovou otázkou prežitia, keďže sa pohybuje na oboch jeho póloch (ponuky a dopytu) súčasne.

## *Poznať a rešpektovať zákony*

Zákony sú ako pravidlá – napríklad v spoločenských hrách, v cestnej premávke, prípadne v športe. Pri poznaní a dodržiavaní pravidiel je možné hrať fér bez toho, aby nás niekto oklamal. Vieme využiť pravidlá vo svoj prospech. Ako sa hovorí: „Neznalosť zákonov neospravedlňuje“, a pri peniazoch to platí naozaj niekoľkonásobne. Na nevedomosť v zákonoch môže doplatiť skutočne ten, kto sa v nich nevyzná, prípadne ich nerešpektuje. Je to ako ísť autom v protismere a tešiť sa, že zatiaľ je všetko OK. Podľa mňa je to skôr postoj samovraha alebo blázna.

Takže je dobré vo vlastnom záujme naštudovať si zákony. Začal by som Ústavou SR, určite si treba pozrieť aj Občiansky zákonník, prípadne Obchodný zákonník, aby mal človek aspoň aký–taký prehľad. Všetky tieto zákony sú dostupné na internete, dajú sa stiahnuť, vytlačiť, a kto absolvoval minimálne prvý stupeň základnej školy – aj prečítať. Vždy je dobré sledovať poslednú novelizáciu daného zákona, aby sme mali aktuálne platné informácie.

Tak isto je dobré mať aj prehľad v legislatíve toho sektoru, v ktorom sa pohybuje:

**zamestnanec** – zákonník práce, ochrana spotrebiteľa, daňový a odvodový systém

**podnikateľ** – živnostenský zákon (zákon o živnostenskom podnikaní), základy účtovníctva, daňový a odvodový systém

**investor** – zákon o kolektívnom investovaní, daňový a odvodový systém

**TABUĽKA 1.1 Prehľad niektorých dôležitých zákonov**

Zákon č. 40/1964 Z. z. Občiansky zákonník
Zákon č. 311/2001 Z. z. Zákonník práce
Zákon č. 250/2007 Z. z. Zákon o ochrane spotrebiteľa
Zákon č. 455/1991 Z. z. Zákon o živnostenskom podnikaní
Zákon č. 595/2003 Z. z. Zákon o dani z príjmov
Zákon č. 203/2011 Z. z. Zákon o kolektívnom investovaní
Zákon č. 483/2001 Z. z. Zákon o bankách
Zákon č. 186/2009 Z. z. Zákon o finančnom sprostredkovaní a poradenstve

Samozrejme, pri podrobnejšom pohľade na sektory zamestnanec, podnikateľ a investor existujú ešte ďalšie platné zákony, ktoré špecificky upravujú záležitosti výkonu konkrétneho povolania. Napríklad pre vojakov – Zákon o štátnej službe profesionálnych vojakov a príslušníkov ozbrojených síl SR, pre podnikateľov poskytujúcich služby – Zákon o podmienkach predaja výrobkov a poskytovania služieb na trhovách miestach, pre investorov ktorí obchodujú napríklad s nehnuteľnosťami – Zákon o dani z príjmov pri predaji nehnuteľností. Je toho pomerne dosť, človek sa učí celý život. Hneď mi zišiel na um súdruh Lenin, čo myslíte prečo? (odpoveď: Pripisuje sa mu autorstvo citátu: Učiť sa, učiť sa, učiť sa!)

**Prečo je dôležité poznať zákony?**

Uzatváranie zmlúv – napr. s finančnými inštitúciami, zamestnaneckých zmlúv, zmlúv o spolupráci, zmlúv o dielo, dohôd o vykonaní práce, je dvojstranný právny akt. To znamená, že v prípade sporu sa riešia veci na súde. Ak sa človek chce vyhnúť sporom, komplikáciám a problémom – je najlepšie predchádzať im, a to adekvátnym prehľadom v zákonoch v príslušnom odvetví. Už som spomínal: „Neznalosť neospravedlňuje.“

V rámci Ministerstva spravodlivosti SR pôsobí **Komisia na posudzovanie podmienok v spotrebiteľských zmluvách**, ktorá sa zaoberá podnetmi občanov na nekalé obchodné praktiky a všeobecné zmluvné podmienky, ktoré sú podľa nich v rozpore so zákonom. Komisia však môže konať aj z vlastného podnetu. Kontakt na túto komisiu nájdete na internetovej stránke Ministerstva spravodlivosti SR.

## *Uvažovanie v súvislostiach*

Predstavte si, že máte pred sebou skladačku, rozloženú na 1 000 jednotlivých dielikov. Máte aj obrázok, ktorý má skladačka predstavovať – obraz Mony Lisy. Ste na začiatku a idete dávať dielik po dieliku k sebe a pomaličky skladať celkový obraz. Presne tak sa dá opísať aj uvažovanie v súvislostiach. Treba vedieť, čo k čomu patrí a ako sa to má dať dohromady. Celkový obraz sa vytvára postupne. Skúšate, čo k čomu patrí, či sa to tam hodí, či to dáva zmysel. Presne tak vyzerá aj život, keď sa človek učí pohybovať sa v ľudskej spoločnosti, vytvára si vzťahy, začína pracovať či podnikáť. Mozaika života sa postupne skladá a začína naberať reálne črty budúceho obrazu. Obdobne to platí aj vo svete financií, kde je správne uvažovanie v súvislostiach adekvátne finančne „odmenené“ a nesprávne uvažovanie „penalizované“.

Môžeme rozumieť číslam, môžeme mať vytvorenú vlastnú finančnú stratégiu, môžeme chápať trh a poznať zákony, môžeme vedieť uvažovať v súvislostiach, ale kým to aj nerobíme fyzicky v reálnom svete, ako hovoria bratia Česi – „skutek utek“. Všetky nahromadené vedomosti, zručnosti, poznatky sú zbytočné, kým sa neuvedú do praxe. Je to, ako keď človek vie, ako zarobiť veľké peniaze, ale v skutočnosti ich nemá, lebo nepodnikol žiadne kroky k ich zarobeniu. Takže hor sa do práce ☺!

## *Finančná nezávislosť*

Každý človek, ktorý si zarába na svoje živobytie, sa chce mať dobre. Slovo „dobre“ môže pre niekoho znamenať splatiť na čas svoje účty a ešte niečo ušetriť, dostať sa z dlhov, stabilizovať sa finančne. Pre iného to môže znamenať krásny veľký dom, vilu, chatu, nové krásne auto, drahé dovolenky, veľa peňazí na účte a nemusieť chodiť do práce... Samozrejme pre duchovnejších ľudí môže slovo „dobre“ predstavovať zdravie, možnosť tvorivej sebarealizácie, pekné vzťahy s ľuďmi či v rodine, mať vysnívaného partnera či partnerku, vzdelávať sa na rozličných kurzoch atď. Ľudia majú svoje sny v oboch svetoch – v hmotnom aj duchovnom. A keďže financie sú prostriedkom na uskutočnenie mnohých snov, logicky z toho vyplýva, že je dobré mať viac peňazí. Mnohé z cieľov sa dajú kúpiť priamo, iné sa dajú prostredníctvom financií do značnej miery ovplyvniť. Práve o tom je finančná nezávislosť. Ak bude mať človek dosť peňazí, tak sa finančne postará o sny, ktoré sa dajú kúpiť. A na tie, ktoré sa kúpiť nedajú, si rezervuje viac času a bude sa im venovať. Dostatok financií mu totiž zabezpečí časovú slobodu.

### **Kedy je človek úplne finančne nezávislý?**

Odpoviem príkladom. Kedysi som čítal knihu o bohatom, asi päťdesiatročnom človeku, ktorý si povedal, že už má dosť svojho majetku a hmotného bohatstva, a rozdal ho na dobročinnosť. Rozdal 90 % svojho majetku. Z toho, čo mu ostalo, žil pokojne až do svojej smrti. Ten milý pán určite nevlastnil jedno staré auto, chatrč na kopaniciach a posledných 20 eur v deravom vrecku ☺.