

UNIVERZITA KARLOVA

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut sociologických studií

Katedra sociologie

Diplomová práce

2023

Bc. Matyáš Janda

UNIVERZITA KARLOVA

FAKULTA SOCIÁLNÍCH VĚD

Institut sociologických studií

Katedra sociologie

**Kohortní rozdíly v chápání a strategiích akumulace a
zachování ekonomického kapitálu**

Diplomová práce

Autor práce: Bc. Matyáš Janda

Studijní program: Sociologie

Vedoucí práce: doc. Mgr. Martin Hájek, Ph.D.

Rok obhajoby: 2023

Prohlášení

1. Prohlašuji, že jsem předkládanou práci zpracoval samostatně a použil jen uvedené prameny a literaturu.
2. Prohlašuji, že práce nebyla využita k získání jiného titulu.
3. Souhlasím s tím, aby práce byla zpřístupněna pro studijní a výzkumné účely.

V Praze dne 25.4.2023

Matyáš Janda

Bibliografický záznam

JANDA, Matyáš. *Kohortní rozdíly v chápání a strategiích akumulace a zachování ekonomického kapitálu*. Praha, 2023. 85 s. Diplomová práce (Mgr.). Univerzita Karlova, Fakulta sociálních věd, Institut sociologických studií, Katedra sociologie. Vedoucí diplomové práce: doc. Mgr. Martin Hájek, Ph.D.

Rozsah práce: 159 130 znaků

Abstrakt

Diplomová práce *Kohortní rozdíly v chápání a strategiích akumulace a zachování ekonomického kapitálu* srovnává strategie dvou odlišných generací v rámci akumulace a zachování ekonomického kapitálu. Teoretická část se zaměřuje na termín kapitál, a to jak z historického, tak moderního hlediska a současně tento termín popisuje z multiparadigmatického hlediska, zejména pak ekonomického a ekonomicko-sociologického. Dále práce poskytuje vhled do teorie generací Karla Mannheima. Náš výzkum nám pomohl najít a porozumět hlavním odlišnostem ve strategiích akumulace a zachování kapitálu, jako byl např. přístup k riziku nebo přístup ke stále se vyvíjejícímu finančnímu trhu. Práce je také kriticky nahlížena v kapitole *Limity výzkumu*, kde analyzujeme, co by mohlo v příštím studiu tohoto tématu být zkoumáno efektivněji.

Abstract

The thesis *Cohort Differences in Understanding and Strategies of Economic Capital Accumulation and Preservation* compares the strategies of two different generations in the context of economic capital accumulation and preservation. The theoretical part focuses on the term capital, both from a historical and a modern perspective, while describing the term from a multi-paradigm perspective, particularly from an economic and economical-sociological perspective. Furthermore, the thesis provides insights into Karl Mannheim's theory of generations. Our research has helped us to find and understand the main differences in capital accumulation and preservation strategies, such as the approach to risk or the approach to the ever-evolving financial market. The paper is also critically reviewed in the *Limits of Research* chapter, where we analyze what could be more effectively explored in future studies of this topic.

Klíčová slova

Finance, finanční prostředky, homo se assecurans, kapitál, zachování kapitálu, zabezpečení kapitálu, lidské chování

Keywords

Finance, financial assets, homo se assecurans, economic capital, preservation of capital, human behaviour

Title

Cohort differences in understanding and strategies of economic capital accumulation and preservation

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucímu mé práce, doc. Mgr. Martinu Hájkovi, Ph.D., za vlídný, odborný, a především nápomocný přístup při vypracování této diplomové práce. Současně bych touto cestou rád poděkoval všem informátorům, kteří se na práci podíleli a všem, bez nichž by tato práce nemohla vzniknout.

Obsah

ÚVOD	1
1 EKONOMICKÝ KAPITÁL NAPŘÍČ SPOLEČENSKÝMI VĚDAMI.....	3
1.1 MARX A KONCEPT KAPITÁLU	3
1.2 MODERNÍ EKONOMICKÁ SOCIOLOGIE A ANALÝZA MODERNÍHO KAPITÁLU.....	4
1.3 KONCEPT AKTIV.....	5
2 KONCEPT STRATEGIÍ A TAKTIK.....	5
3 MODEL HOMO SOCIOLOGICUS	6
3.1 RODINA DLE MODELU HOMO SOCIOLOGICUS.....	6
4 MODEL HOMO ECONOMICUS	7
4.1 RODINA DLE MODELU HOMO ECONOMICUS	7
5 MODEL HOMO SE ASSECURANS.....	7
5.1 RODINA DLE MODELU HOMO SE ASSECURANS.....	8
6 STATISTICKÁ DATA ÚSPOR A INVESTIC DOMÁCNOSTÍ.....	9
7 STÁTNÍ APARÁTY A POMŮCKY K AKUMULACI KAPITÁLU	10
8 PŘENOS KAPITÁLU NAPŘÍČ GENERACEMI.....	12
8.1 MEZIGENERAČNÍ PŘENOS AKTIV	12
8.2 KORELACE MEZI ZVYŠOVÁNÍM RŮZNÝCH TYPŮ KAPITÁLŮ – KAPITÁLOVÁ KONVERZE	13
9 PROPOJENÍ NAŠEHO VÝZKUMU S MEZIGENERAČNÍM PŘENOSEM KAPITÁLU ...	16
10 TEORIE GENERACÍ NAPŘÍČ ODBORNOU A LAICKOU VEŘEJNOSTÍ	18
11 MANNHEIMŮV KONCEPT SOCIÁLNÍHO ZASAZENÍ – <i>SOZIALE LAGERUNG</i>	18
12 MANNHEIMŮV PŘÍSTUP KE STUDIU GENERACÍ	19
12.1 KONCEPT NEUSTÁLÉHO NASTUPOVÁNÍ NOVÝCH NOSITELŮ KULTURY.....	20
12.2 KONCEPT NEUSTÁLÉHO ODCHÁZENÍ DŘÍVĚJŠÍCH NOSITELŮ KULTURY	20
12.3 KONCEPT PARTICIPACE NA ČASOVĚ OMEZENÉM ÚSEKU DĚJINNÉHO PROCESU.....	22
12.4 KONCEPT TRADOVÁNÍ/PŘEDÁVÁNÍ ZDĚDĚNÉHO KULTURNÍHO DĚDICTVÍ.....	22
13 GENERAČNÍ JEDNOTA A JEJÍ FORMACE.....	24
14 PROPOJENÍ NAŠEHO VÝZKUMU S TEORIÍ GENERACÍ.....	24
15 DATA A METODY VÝZKUMU	25
15.1 STRATEGICKÝ VÝBĚR VZORKU.....	25
15.2 SBĚR DAT	26
15.3 ANALÝZA DAT	26

15.4	ETIKA VÝZKUMU.....	26
15.5	LIMITY VÝZKUMU	26
16	VÝSLEDKY ANALÝZY.....	28
16.1	PŘEDSTAVENÍ ÚČASTNÍKŮ VÝZKUMU	28
16.2	ANALÝZA DAT	29
17	VÝZKUMNÉ KATEGORIE	29
18	ANALÝZA VÝPOVĚDÍ SKUPINY A.....	32
19	ANALÝZA VÝPOVĚDÍ SKUPINY B.....	43
20	ANALÝZA VÝPOVĚDÍ INFORMÁTORŮ Z HLEDISKA EKONOMICKÉHO CHOVÁNÍ	54
20.1	ANALÝZA VÝPOVĚDÍ SKUPINY A.....	54
20.2	ANALÝZA VÝPOVĚDÍ SKUPINY B.....	58
21	DISKUSE.....	62
21.1	ROZDÍLY VE STRATEGIÍCH AKUMULACE A ZACHOVÁNÍ KAPITÁLU	62
21.2	EKONOMICKÉ MODELY CHOVÁNÍ NAPŘÍČ GENERACEMI	66
	ZÁVĚR A POZNATKY Z VÝZKUMU	70
	SUMMARY AND FINDINGS FROM THE RESEARCH	72
	POUŽITÁ LITERATURA	75
	TEZE DIPLOMOVÉ PRÁCE.....	79
	SEZNAM PŘÍLOH	84
	PŘÍLOHA Č. 1	84

Úvod

S příchodem průmyslové revoluce a následným rapidním technologickým pokrokem dospěla společnost ke středobodu současného světa, kapitalismu. Anthony Giddens definuje kapitalismus jednak jako systém soukromého vlastnictví majetku, nicméně hlavně poukazuje na jeho hlavní faktor, a to ten, že předpokládá motivaci pro činnost, která vychází z hledání zisku a na této motivaci je poté závislý (Giddens, Hutton, 2000).

Je zřejmé, že v průběhu času se rozvíjely různé strategie, jak tento zisk neboli kapitál nasbírat a posléze si ho jednak udržet, jednak rozmnožit. Jednotlivé procesy, které probíhají v rozhodování jedinců, jsou sice popsány v odborné literatuře, nicméně se jedná o praktiky starších generací, které vyrůstaly v jiném socio-politickém světě a v jiné tržní a světové situaci. Vzhledem k vývoji světových událostí jsem toho názoru, že se tyto praktiky změnily a měnit se budou, ať už se jedná o nově vzniklé trhy, jako je trh kryptoměn, popřípadě trh tzv. burzovně obchodovatelných fondů. V kontextu budoucích generací, které přicházejí na pracovní trh a stávají se součástí společnosti, ať už skrze zakládání rodin, nebo příspěvek skrze jejich práci, jsem přesvědčen o tom, že je nutné toto téma alespoň zčásti prozkoumat, neboť v kontextu současné světové situace bude téma akumulace a zachování ekonomického kapitálu velmi důležité, ať už z hlediska zvyšující se inflace, tak např. zdražování.

Práce popisuje různé koncepty kapitálu, ať už historické, tak moderní. Zároveň pracuje s konceptem aktiv, strategií a taktik. Mé analýzy jsou proloženy daty zejména z Českého statistického úřadu, skrze která se snažím své analýzy podpořit. Část práce se věnuje mezigeneračnímu přenosu kapitálu, který je zkoumán skrze různé teorie, ať už jde o teorie Pierra Bourdieho nebo modernější autory, jako jsou Camasso a Jagannathan.

V rámci mé diplomové práce bude pro můj výzkum využito vícero teorií a konceptů. Prvním z nich je koncept homo se *assecurans*. Byť ho jeho autor zamýšlel pouze jako koncept ekonomický, dle mého názoru lze tento koncept převést do sociologické roviny a skrze něj zkoumat chování jedinců v kontextu s akumulací a rozmnožováním kapitálu. Pro úplnost argumentu využití modelu *homo se assecurans* popíšu taktéž alternativní modely chování.

Další koncept je založen na teorii generací sociologa Karla Mannheima. Jeho teorie, byť již staršího data, je dle mého názoru jedna z mála teorií generací, která je

přijímána akademickou obcí za silnou a vědecky obhajitelnou. Skrze jeho teorii vytvořím skupinu informátorů, kteří budou součástí mého výzkumu.

Jsem přesvědčen o tom, že kombinace právě těchto dvou teorií mi pomůže k zodpovězení mých výzkumných otázek a pomůže mi lépe porozumět mechanismům a interakcím, které probíhají v životech informátorů. Jsem toho názoru, že byt' se jedná o sociologickou diplomovou práci, budou výsledky mé analýzy z jisté části i ekonomické, neboť již z podstaty, do sociologicky mnou upravené, Hlaváčkovy teorie budu zkoumat ekonomické chování informátorů.

V rámci empirické části jsem provedl a posléze zanalyzoval 12 rozhovorů se zaměstnanci pražské IT firmy, přičemž v kapitole diskuse jsem podrobněji propojil výpovědi s teoretickými východisky diplomové práce. Současně jsem v diskusi provedl finální podrobný popis chování informátorů, který byl založen na teoretických východiscích.

1 Ekonomický kapitál napříč společenskými vědami

Ekonomický kapitál bývá často vyjádřen ve formě množství peněz, kterými jedinec disponuje. Pro účely našeho výzkumu budeme pracovat právě s tímto významem. Byť je kapitál akademiky z oblasti ekonomie dále rozdělován na detailnější subkategorie, pro naše účely bude stačit pouze jedna složka vlastního kapitálu, označovaná jako *základní kapitál*, tedy čisté množství likvidních peněz (Vaňkát, 2007; Maurer, 2019).

1.1 Marx a koncept kapitálu

Karl Marx již v roce 1867 napsal své stěžejní dílo *Das Kapital*, ve kterém jednak reaguje a analyzuje systém kapitalismu, ale také popisuje kapitál jako takový. Pro Marxe není kapitál nějaká hmatatelná věc nebo substance, dle něj se jedná o vztah mezi kapitalistou a pracovníkem, zaměstnancem. Zatímco kapitalista vlastní prostředky pro produkci, tedy např. továrny nebo stroje, zaměstnanec musí prodávat svou fyzickou sílu, pracovní sílu kapitalistovi, aby přežil. Kapitalista dle Marxe nicméně vždy vyhledává tzv. *surplus-value*, což Marx charakterizuje jako přebytek hodnoty. Onen přebytek hodnoty je zásadní pro analýzu kapitálu. Přebytek je dle Marxe rozdíl mezi hodnotou produktů, které zaměstnanci vyrábějí a mzdou zaměstnanců. Dle Marxe kapitalista profituje právě na tomto rozdílu, poněvadž dokáže „extrahovat“ přebytečnou hodnotu a profitovat z výše uvedeného rozdílu, neboť vlastní prostředky pro produkci, a tudíž může upravovat vztah mezi ním a zaměstnancem, tedy dochází k exploataci, vykořisťování (Marx 1978-1980).

Z hlediska finančního kapitálu Marx propojuje tento termín s konceptem komodit. Komodity Marx analyzuje v první části svého *opus magnum*, přičemž každé komoditě dává určitou váhu hodnoty. Hodnotu věcí Marx poté stanovuje na základě hodnoty jiných věcí. Pokud bychom to měli ukázat na příkladu, můžeme např. tvrdit, že pokud má fotbalový míč hodnotu 1 a čepice hodnotu $\frac{1}{2}$, jeden fotbalový míč má poté hodnotu dvou čepic. Univerzální ekvivalent, skrze který poté počítáme hodnotu věcí, označuje Marx za peníze, byť v jeho knize nejdříve počítá onu počáteční hodnotu ve zlatě. Zlato je pro něj univerzální ekvivalent hodnoty proto, že má jak *use-value*, tedy užitnou hodnotu, tak *exchange-value*, tedy hodnotu směnnou. Peníze takto dle Marxe ustanovují monopol hodnoty napříč a skrze všechny komodity zároveň a *vice versa*, tedy že komodity jsou ohodnocovány právě skrze peníze/zlato. Skrze tento myšlenkový proces poté Marx dochází k závěru, že pokud hodnotíme komodity skrze jejich peněžní hodnotu, hodnotíme je vlastně skrze lidskou práci, která musela být pro výrobu vykonána. Kapitalismus je

tedy manifestace pracovních vztahů vyjádřena v penězích. Pro Marxe jsou peníze výsledkem sociálních vztahů a historického procesu světa, a nikoliv přirozený výsledek ekonomického procesu (Marx 1978-1980).

1.2 Moderní ekonomická sociologie a analýza moderního kapitálu

Moderní ekonomičtí sociologové, zejména pak Thomas Piketty, nahlíží na kapitál jako na souhrn všech prostředků, které se dají směnit na trhu a které přinášejí pravidelný příjem jejich majitelům. Pod tyto prostředky zahrnuje Piketty jak fyzické prostředky, jako např. budovy nebo stroje, tak např. i akcie, cenné papíry a jiné druhy investic. Jakožto ekonomický sociolog zároveň ke své analýze dodává, že finanční prostředky a jiné formy bohatství hrají naprosto klíčovou roli v moderní ekonomice. Co se týče distribuce těchto prostředků, Piketty v ní vidí prostředek, který má zásadní vliv na ekonomický růst, sociální nerovnosti a politickou sílu (Piketty, Goldhammer, 2014).

Thomas Piketty se, co se týče vývoje kapitálu, obrací do historie a srovnává tehdejší stav s nynějším. V 19. a 20. století bylo možné sledovat zvyšování nerovností. Dle Pikettyho byl tento vývoj zapříčiněn nerovnoměrným nárůstem návratností kapitálu vůči celkovému ekonomickému růstu, tedy že investovaný kapitál produkoval vyšší příjem, než produkovala práce. Toto posléze vedlo k prohloubení majetkových nerovností, kdy se většina kapitálu koncentrovala do rukou velmi malé skupiny super-bohatých lidí, což pouze rozšiřovalo ony pomyslné nůžky nerovnosti ve společnosti. Tato skupina je Pikettym nazývána *patrimoniální elita*. Relativní pozice lidí, kteří nevlastnili kapitál se tedy v porovnání s narůstajícím množstvím kapitálu *patrimoniální elity* snižovala nebo stagnovala (Piketty, Goldhammer, 2014; Coopersmith, Popp, 2022).

Zároveň Piketty píše, že právě tento proces neustálého navyšování kapitálu vytváří určitý začarovaný kruh, kdy bohatší, lépe řečeno ti, kdož vlastní dostatek kapitálu, mohou tento kapitál investovat a mají z něho příjmy, stále bohatnou a ti, kdož kapitál nevlastní, stále stagnují nebo se propadají v sociální hierarchii. Piketty výše zmíněný historický proces sleduje i na dnešní společnosti a ke své analýze připojuje jistá řešení, která by dle něj mohla nastalou situaci vylepšit. Mezi ně patří např. progresivní zdanění bohatých, globální daň na kapitál a zvýšení podpory vzdělávání pro vylepšení sociální mobility (Piketty, Goldhammer, 2014; Piketty, 2020).

1.3 Koncept aktiv

Aktivum bychom mohli charakterizovat jako jakýkoliv objekt nebo věc, která má určitou ekonomickou hodnotu, nejčastěji vyjádřenou v penězích. Tyto aktiva mají mnoho podob, např. budovy, stroje, inventář surovin nebo věcí, ale také cenné papíry, fondy nebo peníze samotné (Bailey, 2005).

Aktiva tedy nejsou pouze kapitálem, ale čímkoliv, co má na trhu nějakou hodnotu a může představovat něco, co může generovat pravidelný příjem nebo jednorázový zisk. Proto lze polemizovat o existenci „kapitálu“, ale spíše aktiv, i v době před-kapitalistické, např. v době socialismu v Čechách. Tehdejší obyvatelstvo mělo, zejména pak v rámci družstva, na sebe napsané nájmy různých bytů. Mezigenerační transfer aktiv byl prováděn tak, že např. vnouče bylo dopsáno do nájemní smlouvy prarodičů, aby po jejich případné smrti na byt rodina neztratila nárok. Byť se jednalo pouze o byt, nárok na něj představoval velmi silný faktor např. v rámci sociálního kapitálu rodiny, tedy že ono pomyslné „vlastnictví“ bytu s sebou neslo i jinou nežli funkci bydlení, ale i funkci určitého statusu a postavení ve společnosti. Ostatně takto bychom mohli interpretovat i fenomén chataření, kdy se nově nabyté nebo postavené chaty přepisovaly na vnoučata nebo děti, které takto přicházely jednak k nemovitosti, jednak k víkendovému úniku z města, což bylo taktéž znakem vyššího statusu.

2 Koncept strategií a taktik

Strategie je z hlediska behaviorální ekonomie dlouhodobý plán, který jedinec nebo jednotka lidí následují pro splnění určitého cíle. Strategie jsou často koncipovány skrze dostupné zdroje, obecný stav okolností a celkových vizí a cílů aktérů. Cíle strategií jsou většinou velmi široké, velmi obecné, např. dosáhnout vyšších výnosů (Thaler 2016; Goodman, 1959).

Taktika se od strategie odlišuje svojí snahou o vyřešení právě nastalého, specifického problému či úkolu. Jedná se o krátkodobý proces, který se mnohem více soustředí na jednu určitou věc a jeho cíl je velmi zřetelný a detailně popsán. Cíl taktiky by např. mohl být využití určité obchodní strategie pro uzavření obchodu s jedním určitým partnerem. Pro dosažení cílů strategie je většinou potřeba většího množství taktik (Thaler, 2016).

Pro náš výzkum je důležité zmínit, že hledáme právě dlouhodobé plány, tedy strategie. Jak již z názvu vyplývá, budeme zkoumat to, jak rodiny vymýšlejí své strategie a jejich cíle, které faktory tyto rozhodnutí ovlivňují a také jaké procesy a přístupy ke splnění těchto strategií využívají. Pro příklad bychom mohli uvést strategii rodiny zabezpečit děti jistými aktivy pro lepší začátek do pracovního života. Taktika pro splnění této strategie by např. mohla být koupě bytu nebo auta, které by mohly děti začít ihned využívat. Zároveň by tím, že by děti náhle disponovaly těmito aktivy, zvýšily svůj sociální a ekonomický kapitál, a tedy velmi pravděpodobně by u nich mohlo dojít k vertikální sociální mobilitě směrem nahoru.

3 Model homo sociologicus

Tento model byl poprvé představen jako sociologický doplněk pro koncept *homo economicus*. Rahl Dahrendorf, tvůrce tohoto modelu, tvrdil, že lidské chování je motivováno společností. Jeho teorie je soustředěná na tlak mezi sociálními strukturami a jednáním jedince. Pro Dahrendorfa jsou z hlediska studia člověka ve společnosti a konceptu *homo sociologicus* ústředním tématem sociální role. Dle něj hrají lidští jedinci v životě sociální role, které jsou předem spojeny s určitými očekáváními, determinací, donucením nebo např. tlakem ke konformitě. Pokud hrají role dobře a dle pravidel, jsou odměněni, pokud ne, jsou potrestáni (Dahrendorf, 1964). Tato teorie byla posléze kriticky nahlížena mnoha sociology tehdejší doby, kdy jejich hlavní kritika byla ve skutečnosti, že takto nastíněná Dahrendorfova teorie prakticky nenechává žádné místo pro lidskou svobodu, kreativitu, autonomii (např. Urbánek, 1979).

3.1 Rodina dle modelu homo sociologicus

Rodina by se dle tohoto modelu pravděpodobně chovala tak, že by její chování podřídila sociálním normám a hrála by onu tradiční roli rodiny, tedy vychovávala by děti tak, aby jejich role ve společnosti nebyla nijak závadná, vychovávala by dle nepsaných pravidel společnosti a nijak by nevybočovala ze zažitého standardu.

V souvislosti se strategiemi v akumulaci a zachování kapitálu by velmi pravděpodobně založila svým dětem stavební spoření, které by se dalo považovat za velmi tradiční a konzervativní strategii pro zachování a akumulaci ekonomického kapitálu, popřípadě by dětem spořila na odchod do dospělosti skrze konzervativní spořicí účet s, byť malým, ale stabilním ročním zhodnocením.

4 Model homo economicus

Tento model je hojně využíván v ekonomii, přičemž se jedná o teoretický model chování racionálního jedince, kterému především jde o co nejvyšší ekonomický zisk za použití co nejnižší práce a úsilí. Tento model je založen na předpokladu, že lidé, v rámci rozhodování o spotřebě, produkci a investování, jednají racionálně a předvídatelně. Tito lidé se rozhodují na základě jejich preferencí a momentálního množství příručního vědění a předpokládá se, že mají o všech možnostech dokonalý přehled, především pak o jejich následcích. Předpokládá se, že *homo economicus* je ideální ekonomický aktér, který se v každé situaci rozhoduje pro co nejvyšší zisk při vynaložení co nejméně práce (Friedman, 1957).

Často je tento model využíván v analýze ekonomického chování, a i v dnešní době se jedná o nástroj, který ekonomové při analýze jednání jednotlivců a tržních pohybů využívají. Díky těmto analýzám jsou ekonomové schopni do určité míry předvídat chování trhů a jedinců v nich zainteresovaných, přičemž jsou posléze tyto analýzy zpětně používány pro různé studie mířící na úpravy různých vyhlášek za účelem udržení a podpory stability a ekonomického růstu (Friedman, 1957).

Byť se jedná o využívaný model, je často kritizován, jednak kvůli přílišnému zjednodušení lidského chování, jednak ignoruje např. lidské emoce, sociální normy a také etiku jistých rozhodnutí (např. Kahneman, Tversky 1979; Herbert 1957).

4.1 Rodina dle modelu homo economicus

Pokud bychom měli popsat rodinu, která se chová dle modelu *homo economicus*, velmi pravděpodobně by se jednalo o rodinu, která by především měla kapitál, který by mohla využít pro další maximalizaci zisku, tedy např. využít ho na investici.

5 Model homo se assecurans

Tato diplomová práce bude taktéž pracovat s teorií ekonoma Hlaváčka, zejména pak s jeho konceptem *homo se assecurans* (Politická ekonomie, 1987; Hlaváček 1990). Jedná se o model chování, který byl zkonstruován pro popis chování výrobců v centrálně plánované ekonomice. Tehdy státem vlastněná firma předávala veškeré zisky státu, a tudíž podnikový manažer neměl ekonomický, finanční motiv, ale jeho motiv byl přežití firmy a setrvání ve funkci. Vzhledem k rigidnosti státního ekonomického plánu museli

ředitelé firem vytvářet rezervy, které by pokryly náklady, ale zároveň splnily plán. Firemní ředitelé tohoto stavu chtěli dosáhnout nikoliv co nejvyšším pracovním vytižením, ale výrobou sahající hluboko pod výrobní kapacitu, neboť to z hlediska nákladu na práci bylo mnohem levnější, ale také proto, protože v tehdejší době byl nedostatek určitých výrobních dílů, dodávek surovin aj. Z podstaty tohoto konceptu nicméně vyplývá, že pracovní neefektivnost a úmyslné podhodnocování výroby, společně se správně nastaveným přerozdělováním majetku může firemnímu řediteli a firmě pomoci přežít v rigidním plánu centrálně plánované ekonomiky. Post-moderní svět, ve kterém momentálně žijeme, nicméně nabízí, z hlediska vydané práce a energie, poměrně efektivní řešení hromadění rezerv. Tyto řešení se nicméně, dle mého názoru, v čase mění, minimálně se mění jejich početnost využití.

Pokud bychom tento koncept převedli do našeho kontextu, *homo se assecurans* by byl člověk, který se snaží ochránit, v nejlepším případě také rozmnožit svůj ekonomický kapitál, a to za použití co nejmenšího množství práce a úsilí. Byť je tento proces pozorovatelný i u *homo economicus*, zásadní rozdíl je v tom, že *homo se assecurans* chce zároveň zachovat svůj status vyhýbáním se ekonomicky riskantním operacím. Tento primární a ústřední model mé diplomové práce, byť v rámci ekonomie poměrně dobře popsán, nebyl zatím popsán z hlediska sociologie a skutečných interakcí a procesů, které u *homo se assecurans* probíhají a které onen model *homo se assecurans* vytvářejí (Politická ekonomie, 1987; Hlaváček 1990).

Koncept *homo se assecurans*, byť předkládán jako čistě ekonomický model, může být dle mého názoru velmi efektivně využit ke studiu chování jednotlivých informátorů v rámci snah o zachování nebo rozšíření svého ekonomického kapitálu. Sám Hlaváček dále píše, že jeho model, zkonstruovaný v roce 1985, velmi dobře popisuje účelné chování subjektů v kontextu maximalizace pravděpodobnosti vlastního ekonomického přežití. V jednoduchosti, tento model je pro tento výzkum užitečný, protože domácnosti se chovají podobně jako výrobci v centrálně plánované ekonomice. Nejde jim o maximalizaci zisku, ale snaží se zajistit dlouhodobé přežití. Lze ho tedy využít pro analýzu toho, jak lidé přemýšlejí o kapitálu, jeho rozmnožení a zachování.

5.1 Rodina dle modelu *homo se assecurans*

Rodina by se, dle mého názoru, podle tohoto modelu chovala jako *konzervativní rodina homo economicus*. Pravděpodobně by již měla nějaký kapitál nashromážděný, přičemž

by jí tento kapitál pravděpodobně zajistil určité místo ve společnosti, pravděpodobně místo dobrého a váženého statusu. V obavě, že by investicí mohla o tento status přijít, by se tedy spíše uchýlila ke konzervativním strategiím skrze spořicí účty nebo by peníze jednoduše uspořila.

Snaha o udržení statusu by se teoreticky taktéž dala přirovnat ke snaze rodiny chovající se dle modelu *homo sociologicus*, neboť vertikální sociální mobilita směrem dolů velmi pravděpodobně neodpovídá sociálním normám o udržení rodiny ve společnosti a také by mohla ohrozit jejich snahu o udržení jistých standardů, které společnost skrze sociální normy a kulturní hodnoty očekává.

Rodina *homo se assecurans* by tedy dle výše uvedených interpretací byla určitou kombinací rodin *homo economicus* a *homo sociologicus*. Tato rodina by tedy měla možnost kapitál zainvestovat, ale rozhodla by se pro méně agresivní a riskantní strategii pro jeho akumulaci a zachování, zejména z důvodu snahy o udržení statusu ve své společnosti, ale také pro udržení momentálního stavu rodinného kapitálu.

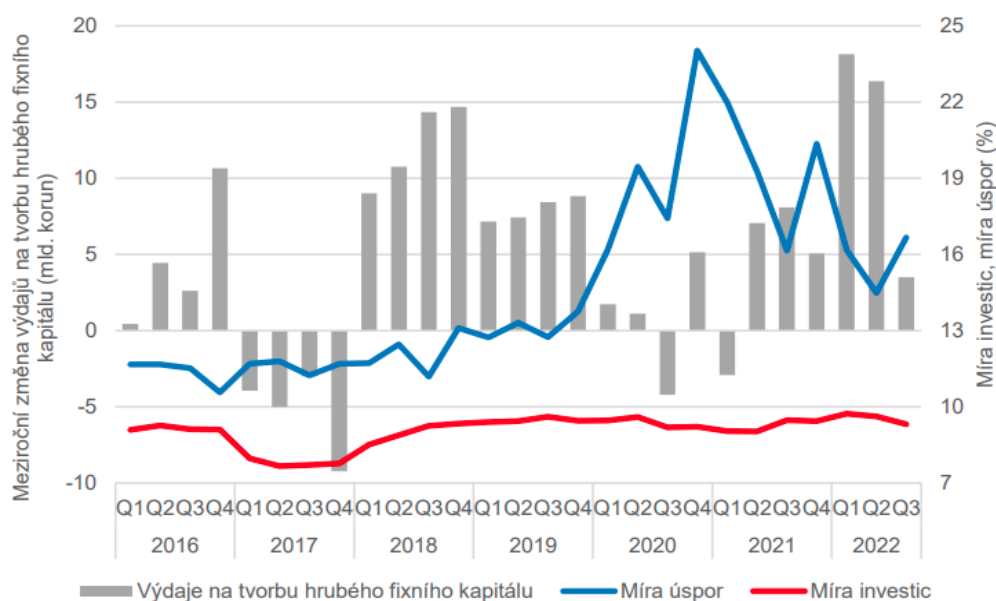
6 Statistická data úspor a investic domácností

Míra investic se v meziročním porovnání roku 2021 a 2022 snížila o 0,9 procentního bodu. Z toho lze usuzovat nižší ochotu domácností uchylovat se k riskantnějším finančním rozhodnutím, tedy k investování. Data také ukazují značný pokles příjmu domácností. Hrubý disponibilní důchod meziročně klesl o 3 procentní body, což v kontextu s narůstajícími úroky, a tedy větších poplatků z investic, jen podtrhuje snižující se finanční prostředky domácností. Fakt, že se spotřeba domácností nominálně meziročně zvýšila o 12,3 procentních bodů, taktéž podtrhuje výše popsanou situaci. Z výzkumu taktéž vyplývá, že se meziročně zvýšila míra hrubých úspor domácností, a to o 1,9 procentního bodu. Byť se příjem domácností meziročně snížil o 3 procentní body, je nutno říct, že na tomto poklesu se velmi silně podílela zvyšující se cenová hladina (Český statistický úřad, 2023a). Jsem toho názoru, že právě zvyšující se ceny dotlačily domácnosti do situace, kdy se raději vystaví menšímu riziku a peníze neinvestují, ale uloží a začnou spořit.

V tomto kontextu je ale vhodné také podotknout, že od roku 2021 se dle ČSÚ takřka každý měsíc zvyšuje míra inflace (Český statistický úřad, 2023b), s občasnými odchylkami k nižším hodnotám. Z ekonomického hlediska by se dalo předpokládat, že

lidé, kteří nechtějí, aby jejich peníze ztratily kvůli inflaci hodnotu, budou spíše investovat a očekávat zisky, které jim nahradí onu ztracenou hodnotu. Nicméně na základě míry investic a níže uvedeného grafu toto chování nevidíme. Proč ho nevidíme, můžeme pouze spekulovat. Je možné, že rizika už jsou pro domácnosti, v souvislosti s vysokými cenami energií a potravin, tak vysoká, že riziko ztráty dalších peněz kvůli špatné investici by bylo existenčně nebezpečné, a proto se rodiny spíše konzervativně rozhodnou šetřit a spořit.

Graf 5: Meziroční změna výdajů na tvorbu hrubého fixního kapitálu (mld. korun) a míra úspor a míra investic sektoru domácností (v %, sezónně očištěno)



Obrázek 1 (Český statistický úřad, 2023a 1)

7 Státní aparáty a pomůcky k akumulaci kapitálu

Je zřejmé, že se téma akumulace kapitálu v poslední době objevuje např. v médiích čím dál častěji, velmi pravděpodobně to má co dočinění s právě probíhající jednak válečnou krizí, ale také rozjízďející se po-covidovou krizí ekonomiky. Dne 23.2.2023 vyšel v internetových novinách Seznam Zprávy článek (Švihel, 2023) o snaze Ministerstva práce a sociálních věcí motivovat mladé lidi k širšímu využití důchodového připojištění. MPSV tuto záležitost řeší v době, kdy se velmi aktivně řeší valorizace důchodů, která by zpomalila jejich růst. Na základě tvrzení odborníků týmu ministra Mariána Jurečky mladí lidé příliš nevyužívají třetí důchodový pilíř, a to důchodové připojištění. Na základě tvrzení Filipa Pertolda, zástupce výkonného ředitele think-tanku IDEA při CERGE-EI, jsou OSVČ často připojištěny v menší míře než např. zaměstnanci. Byť se jedná pouze o problém nižší kategorie, než je samotná valorizace důchodů, můžeme na tomto procesu

pozorovat přemýšlení vlády nad budoucím kapitálem občanů. Kritika namířená na občany a jejich nízké aktivity v kontextu s akumulací kapitálu na zabezpečení do důchodu je nicméně věcná, neboť současná krize silně zasáhla takřka všechny ekonomické třídy České republiky. Tým expertů chce v dohledné době představit plán určitých „investičních nástrojů“, které by mohlo Ministerstvo financí využít pro vyšší motivaci, např. tzv. investiční penzijní účet, který by rozděloval částku v něm do akcií, dluhopisů nebo podílových listů. Podobný systém můžeme pozorovat např. ve Švédsku nebo USA.

Pokud tuto aktivitu vztáhneme na námi analyzované texty výše, můžeme zde pozorovat proces, na který upozorňuje již Bourdieu. Ekonomický kapitál v dostatečné míře nám v důchodu může umožnit neslevit z našeho životního standardu, což nám teoreticky může pomoci udržet si jak sociální, tak kulturní kapitál. Vzhledem k tomu, že v prosinci roku 2022 byl průměrný starobní důchod 18 061 Kč (Česká správa sociálního zabezpečení, 2023), což je mimochodem pouze 45 % průměrné mzdy, je jisté, že pokud nemá člověk našetřeno do důchodu, jeho životní úroveň značně klesne. Do určité míry tak expertní tým chce dotlačit vládu k tomu, aby své občany motivovala k chování podobnému *homo economicus*. Byť je tento přístup vlády, dle mého názoru, správný, může se někomu zdát, že investice peněz v době ekonomické krize takřka světového rozměru, není úplně vhodná investiční rada. Experti chtějí posléze vymyslet způsob, jak lidi namotivovat vybírat částky z investičního penzijního fondu postupně, a nikoliv naráz. Pokud bychom měli tento plán interpretovat, mohlo by se zdát, že v České republice zásadně pokulhává finanční gramotnost a dle mého názoru je spíše problém v nízké finanční gramotnosti.

Finanční gramotnost českého obyvatelstva není, dle mého názoru, optimálně vysoká, minimálně to můžeme sledovat i na základě analytického shrnutí finanční gramotnosti českého obyvatelstva z roku 2020, kdy tento výzkum provedlo Ministerstvo financí. Tento výzkum ukázal, že kolem 52 procent české veřejnosti má spíše nebo velmi nízké finanční znalosti. Tento výzkum také ukázal, že většinová část společnosti nemá přehled ve finančních termínech, byť se s nimi setkávají téměř denně. Co se týče jistot do stáří, pouze 26 procent českého obyvatelstva nepovažuje státní důchod za primární důchodový příjem a spoléhají se na své, buď investované nebo naspořené, finance. Taktéž pouze 12 procent českého obyvatelstva hodnotí své finanční znalosti jako dobré, povětšinou se jedná o lidi středního věku a s vysokoškolským vzděláním. Nízkou

ekonomickou zodpovědnost vykazuje 31 procent českých obyvatel, mezi něž z většiny patří mladí studenti a lidé se základním vzděláním (Ministerstvo financí, 2020).

Obecná podpora zvyšování finanční gramotnosti by dle mého názoru mohla napomoci lidem v jejich přemýšlení o akumulaci a zachování kapitálu. Plán expertního týmu je spíše odpovědí na nastalou situaci, tedy řeší důsledek, ale naprosto opomíjí příčinu. Jsem toho názoru, že pokud by v České republice byla vyšší finanční gramotnost, chování rodin by v době krize spíše inklinovalo k modelu *homo se assecurans*, tedy kalkulovaného opuštění rizik investic a dobrovolného nižšího výnosu z konzervativních fondů.

8 Přenos kapitálu napříč generacemi

8.1 Mezigenerační přenos aktiv

Je zřejmé, že částečně se v jistých rodinách přesouvají *aktiva*. Princip *aktiv* jsem vysvětlil výše. Poměrně častým jevem bylo v dobách socialismu připisování vnučat do nájemních smluv k různým bytům, zejména pak k bytům, ve kterých bydleli prarodiče. Tehdejší nejčastěji využívaný systém vlastnictví bytů byl postaven na systému bytového družstva. Jednalo se o právní systém, kdy jednotlivé byty v budově byly ve vlastnictví tohoto družstva, které mělo, stejně jako jiné právnické osoby, určitou hierarchii. Výše zmíněná strategie s připisováním vnučat vedla k tomu, že rodiny mohly tímto způsobem neztratit nájemní nárok na byt. I po smrti původního majitele přešlo nájemní právo na vnuče, popřípadě jiného člena rodiny, který posléze mohl toto *aktivum* využívat. Z hlediska přenosu kapitálu se jednalo o velmi podstatný proces, neboť dostat se k bytu bylo takřka nemožné skrze oficiální cestu. Poměrně silně byla rozšířená korupce a nepotismus, přičemž připisování do nájemních smluv tento problém zcela eliminovalo. Nabytí nájemního práva na byt spolu s sebou jednak logicky neslo onu výhodu místa k bydlení, jednak se tímto nájmem také logicky zvyšoval sociální kapitál, neboť vzhledem k existenci nekalých praktik popsaných výše bylo vlastnictví bytu určitým privilegiem a výsadou „těch lepších“, „bohatších“ nebo „vychytralých“ v kontextu systému.

Dalším vcelku častým jevem bylo předávání vkladních knížek. Byť je i v dnešní době možné založit si vkladní knížku, její návratnost se počítá v desetínách procent za rok. Jedná se tedy o drasticky konzervativní způsob akumulace kapitálu. Jsem toho názoru, že v dnešní době již tento způsob spoření nedává smysl, zejména z důvodu

zvyšující se inflace, která i v době konjunktury dosahuje vyšších procent, než je výnos vkladní knížky. V dobách socialismu byl nicméně tento způsob poměrně silně oblíbený. Tehdejší systém vkladních knížek byl oblíbený zejména proto, že podporoval růst socialistického státu. Uspořit si na stáří a nezatěžovat ekonomiku bylo nanejvýš žádoucí pro tehdejší vládu. Existovalo vícero druhů vkladních knížek, přičemž standardní měly úroky zhruba 2-3 %. Zajímavým typem byl typ výherní, kdy se úrok vkladů nahradil možností vyhrát 250 % průměrného zůstatku vkladu. Tak či onak tyto vkladní knížky byly velmi často zakládány dětem, které je dovršením 18 let vybraly a měly počáteční kapitál pro nastartování života.

Mezi určitý typ *aktiv* bychom teoreticky mohli zařadit i např. dědictví, dary nebo darovací smlouvy. V dobách socialismu byla velmi rozšířená idea, která je koneckonců pozorovatelná i na starší české generaci, a to idea vlastnictví. Tehdy byly mnohem silnější tendence majetek vlastnit, a nikoliv si ho pronajímat, zejména pak z důvodu zvyšování sociálního kapitálu, ale také z důvodu vyhledávání pocitu samostatnosti a autonomie nad svým vlastním životem, který byl v dobách socialismu, zejména tehdejší společnosti, často velmi rigidně přednastaven. Vlastnění např. chaty nebo domu dávalo majiteli pocit autonomie, byl „svým vlastním pánem“. V dnešní době je tedy možné pozorovat právě předávání těchto v dobách socialismu nabytých nemovitostí dětem nebo vnoučatům. Tyto nemovitosti dnes mají pravděpodobně vysokou cenu, např. z důvodu toho, že v dnešní době je potřeba skutečně vysoký vstupní kapitál pro novostavbu, a proto je vlastníci předávají dalším generacím, buď pro využití k bydlení, nebo relaxaci, nebo pro poměrně snadný přístup k likvidním penězům skrze prodej.

8.2 Korelace mezi zvyšováním různých typů kapitálů – kapitálová konverze

Kapitalistický vývoj společnosti nás jako lidstvo stále posouvá dále a stejně tak posouvá i životní úroveň lidstva. Zvyšování Bourdieho kapitálů, byť o nich rodiny často ani nevědí, je hlavním úkolem takřka všech rodin. Ostatně není náhodou, že se rodiče velmi často snaží o to, aby se jejich děti měly lépe, než se měli oni. V této sémantice se skrývá výše zmíněné zvyšování kapitálů, zejména pak sociálního a kulturního, ale také předávání těch správných hodnot. Hodnoty v tomto případě bychom mohli charakterizovat jako jisté přesvědčení, explicitní nebo implicitní, které do určité míry ovlivňuje jedincovo rozhodování (Kluckhohn, 1951).

Ona snaha o zvýšení kulturního a sociálního kapitálu mých dětí nebo vnoučat jde ruku v ruce s jejich potenciálním ekonomickým kapitálem. Nejčastěji se tato snaha vyjadřuje v ochotě rodičů směřovat jejich dítě ke vzdělání. Je zřejmé, že napříč třídami v české společnosti budou tyto snahy vypadat jinak, nicméně jejich cíl bude stále stejný, „dotlačit“ své potomky do, dle jejich názoru, založeném na osobních zkušenostech, co nejlepší startovní pozice, tedy předat zkušenosti nebo jakkoliv podpořit následující léta jejich života.

Na základě výzkumu *Rozdělení svobodou* bylo zjištěno, že ve většině případů dochází při zvyšování jednoho kapitálu ke zvyšování i druhého, tedy při zvyšování kulturního kapitálu, např. právě skrze motivaci ke studiu, dochází i ke zvyšování kapitálu sociálního, např. skrze seznamování se spolužáky, kteří budou v pozdějších částech života zastávat pro jedince důležité nebo užitečné funkce, jako je např. právník nebo doktor. Byť je zřejmé, že i v tomto případě jsou třídní rozdíly extrémní, nic to nemění na faktu, že zvyšování jednotlivých kapitálů vede ve většině případů k vertikální sociální mobilitě (Prokop et. al., 2019).

Na základě výzkumu Českého statistického úřadu je zřejmé, že rodiny, u kterých má alespoň jeden rodič vysokoškolské vzdělání, mají v rámci celkových čistých příjmů na domácnost znatelně vyšší příjmy na osobu nežli rodiny s rodiči bez vysokoškolského vzdělání. Dva rodiče s nejvýše dosaženým vysokoškolským vzděláním mají v rámci celkových čistých příjmů na osobu o 69 716 Kč na rok více než dva rodiče s nejvýše dosaženým středoškolským vzděláním (Český statistický úřad, 2023c). V únoru roku 2023 je tento rozdíl ~1,75x průměrné měsíční mzdy (Český statistický úřad, 2023d). Byť je namísto říct, že existují statistické odchylky a není možné tento násobek přisuzovat čistě vyššímu vzdělání, je jisté, že nárůst průměrných příjmů domácnosti a ročního příjmu na osobu se zvyšuje s vyšším dosaženým vzděláním.

Pokud tuto skutečnost vztáhneme na náš výzkum, je zřejmé, že na základě výše uvedených statistických analýz, zvyšování kulturního a sociálního kapitálu vede ve většině případů i ke zvýšení kapitálu ekonomického. Existují také teorie, které se na tento fenomén dívají z více kulturního hlediska a více v kontextu předávání hodnot. Pro úplnost naší argumentace bude vhodné tyto teorie alespoň krátce představit.

Bourdieu (1986) tvrdí, že byť za každou akcí se schovává ekonomická kalkulace, nemůžeme každou akci takto redukovat. Zde autoři Camasso a Jagannathan (2021) tvrdí,

že dle Bourdieho investují lidé čas a peníze do ekonomického systému nejen kvůli budoucím ziskům, tedy ekonomickému kapitálu, ale také pro zvýšení svého symbolického a kulturního kapitálu. Dle Bourdieho takto lidé přemýšlí při každém rozhodování. Zároveň však nastiňují i odlišný pohled, a to skrze teorii ekonoma G. Beckera (1996), který tvrdí, že kultura má s každodenním rozhodováním společného velmi málo a hlavními faktory, které rozhodování ovlivňují, jsou zejména příjmy, daně a ekonomické příležitosti, a že kultura má vliv pouze na tzv. meta-rozhodování, tedy rozhodování nanejvýš důležité, takřka existenční. Další teorie je teorie intergeneračního přenosu kulturních základů a hodnot, která tvrdí, že zatímco ekonomická situace ve světě může silně fluktuovat, kulturní hodnoty a preference jsou mnohem rigidnější a méně náchylné na taková vychýlení (Fernandéz, 2008). K této teorii poté doplňují autoři Bisin a Verdier (2011) tezi, kterou navazují na chování rodičů vůči svým dětem, kdy rodiče, byť chtějí pro své děti „to nejlepší“, formulují tento svůj altruismus skrze *prisma* jejich životních zkušeností, tedy že chtějí „to nejlepší“ pro své dítě, ale „to nejlepší“ formulují oni, nikoliv dítě. K tomuto tématu se poté vyjadřují i autoři Guiso, Sapienza a Zingales (2006; 2008), přičemž jejich stanovisko je podobné, a to takové, že rodiče si internalizují chyby svých dětí a jejich důsledky mnohem více, než děti samotné, minimálně v tom časovém rozmezí, kdy jejich děti stále žijí s nimi v jedné domácnosti. Dle jejich výzkumu je zároveň zřejmé, že ty společnosti, které se v rámci výchovy více soustředí na podporu hodnot jako kooperace, spolupráce, důvěra a optimismus dosahují vyšších ekonomických výdělků a celkové ekonomické prosperity než společnosti, které v rámci výchovy spíše upřednostňují pesimismus (Guiso et. al., 2008).

Dle mého názoru lze tento trend sledovat i v české společnosti napříč ekonomickými třídami. Kniha *Slepé skvrny*, napsaná sociologem Danielem Prokopem se touto problematikou taktéž zabývá. Prokop píše, že chudoba se v rámci České republiky velmi často dědí, tedy že špatná ekonomická, potažmo životní, situace je často předávána i na děti. Tuto situaci posléze nejvíce spojuje se vzděláním. Český vysokoškolák má, oproti člověku, jehož nejvýše dosažené vzdělání je základní, zhruba desetkrát menší šanci na to, že upadne do chudoby nebo bude trpět materiální deprivací. Dle Prokopa je totiž v posledních 30 letech, tedy v době porevoluční, dosažený stupeň vzdělání silně podmíněn nejvýše dosaženým vzděláním rodičů. Nízkého vzdělání, a tedy nízkého kulturního kapitálu, a tedy šancí na zlepšení životní úrovně do budoucna, dosahují zejména děti z nejchudších částí společnosti (Prokop et. al., 2019). Rodiče s nízkým

kulturním kapitálem tedy, vcelku logicky, budou mít problém zvyšovat kulturní kapitál svého dítěte. Výše jsem již zmínil, že existuje korelace mezi zvyšováním jednotlivých kapitálů, tedy že zvyšování jednoho kapitálu vede v jistých případech i ke zvyšování druhého. Pokud je člověk nicméně zasazen do prostředí, které takto vertikální sociální mobilitu neumožňuje, jsou jeho šance na dosažení vyšších kapitálů nízké.

Otázka, na kterou se těmito srovnáními snaží autoři Camasso a Jagannathan odpovědět zní, zdali jsou kulturní základy člověka a jeho hodnoty predikátorem jeho ekonomické prosperity a *vice versa*. Pokud bychom se vrátili k našim předešlým analýzám, zejména pak k publikaci ČSÚ, je zřejmé, že vyšší vzdělání, které bychom v našem případě mohli považovat za kulturní kapitál, statisticky vede ke zvýšení čistého ročního příjmu na osobu. Taktéž Prokopovo teze nás dovádí k tomu, že velmi pravděpodobně existuje korelace mezi určitými kulturními základy a ekonomickou prosperitou. Nicméně bychom měli tento fakt interpretovat spíše tak, že člověk, který tyto základy má možnost získat, má větší šanci, a hlavně samotnou možnost tyto základy a kapitály využít. To samozřejmě neznamená, že ji vždy využije

9 Propojení našeho výzkumu s mezigeneračním přenosem kapitálu

Pokud bychom předešlou kapitolu měli převést do kontextu našeho výzkumu, je zřejmé, že na základě vícero výzkumů je mezigenerační přenos kapitálů silným predikátorem budoucího počínání člověka. Správná výchova, předávání zkušeností a podpora ve správném vývoji člověka, ať už biologickém nebo osobnostním, velmi často koreluje i s pozitivním vývojem v budoucnu, po odtržení od primární sociální skupiny, byť to není pravidlo. Co se týče akumulace a zachování ekonomického kapitálu, mohli bychom tento proces do určité míry brát jako určitou schopnost člověka finance zachovat.

Jsem toho názoru, že teorie kapitálu, koncept aktiv a různé teorie přenosu různých kapitálů nám mohou pomoci nahlédnout do, buď se měnících, anebo stále se udržujících, strategií akumulace a zachování kapitálu. Srovnání dvou odlišných generací, které tvořily rodiny ve dvou odlišných ekonomických systémech, je dle mého názoru přínosné, neboť nám pomůže ukázat, zdali se v současnosti mladá generace odtrhuje od tradic starší generace, anebo zdali dochází k mezigenerační inspiraci ve strategiích. Pokud bych měl interpretovat možné výsledky, udržování starých tradic akumulace a zachování kapitálu

bych viděl jako trend snižující se finanční gramotnosti, neboť současná ekonomická a finanční sféra poskytuje mnoho různých nástrojů pro akumulaci a zachování kapitálu, některé jsem již výše zmínil. Inspirace starší generace mladší generací by naopak, dle mého názoru, ukazovala odpojení starší generace od rigidního přemýšlení o kapitálu a snahu o pochopení moderního světa akumulace a zachování kapitálu. Ať už vyjde ten, či onen výsledek, jsem toho názoru, že obě východiska do určité míry popisují stav ekonomického přemýšlení současného českého obyvatelstva.

10 Teorie generací napříč odbornou a laickou veřejností

V dnešní době existuje široké množství autorů, kteří se tématem generací zabývají, nicméně názory a teorie těchto autorů jsou odbornou veřejností nahlíženy ambivalentně. Zejména pak autoři Neil Howe a William Strauss (1997) jsou sice v dnešní době v kontextu teorie generací často citováni, a to nejen odbornou veřejností, nicméně právě jejich teorie vykazují z hlediska sociologie silné znaky generalizace a vědění o generacích shrnuje do předem předvídatelných vzorců chování. Na základě svého předchozího studia generací jsem přesvědčen o tom, že tato generalizace výzkumu velmi znatelně škodí a konečné výsledky posléze nejsou čitelné a jejich interpretace je tak podstatně těžší. Z tohoto důvodu bude v diplomové práci využita teorie Karla Mannheimova.

Základním termínem této diplomové práce je termín *generace*. Tento termín bude používán v kontextu s teorií generací vytvořenou německým sociologem Karlem Mannheimem, zejména pak bude využito jeho poznatků a teorií z díla *Das Problem der Generationen* (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Vzhledem ke stáří tohoto textu je namísto vysvětlit, proč tato diplomová práce pracuje právě s tímto textem a autorem. Karl Mannheim a jeho text o teorii generací je jeden z mála odborných textů, který si i přes léta výzkumů teorie generací zachovává svoji informační hodnotu, zejména pak díky Mannheimově silné teoretické základně, na které své teorie staví. Tato základna stojí na Mannheimově myšlence, kdy dle Mannheimova není generace založená čistě na blízkosti dat narození, jako je tomu například u výše zmíněných autorů Howea a Strausse. Mannheim tvrdí, že generaci určuje poměrně široká škála různých faktorů, které se proplétají a tvoří tak síť členů jedné „generace“. Pro úplné pochopení této problematiky bude potřeba vysvětlit jednotlivé faktory, které Mannheim ve své knize zmiňuje.

1.1 Mannheimův koncept sociálního zasazení – *Soziale Lagerung*

Mannheim svoji tezi otevírá tím, že je nejprve nutné vysvětlit procesy probíhající mezi jednotlivými sociálními skupinami a jednotlivci v nich, zejména pak ty procesy, které tlačí jejich členy do přemýšlení o tom, co je mezi sebou spojuje, co tvoří onu *sociální skupinu*, do které patří. Ono sociální zasazení Mannheim popisuje jako situaci, kdy jsou jednotlivci zasazení do *ekonomicko-mocenského soukolí společnosti*, tedy že existují v jednu chvíli v jedné společnosti (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Samotné místo

jednotlivce ve společnosti si tento jednatelce vysvětluje tak, že „*pocituje zvláštní váhu specifického zasazení v mechanismu společnosti*“ (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

Vertikální sociální mobilitu, byť tento proces Mannheim takto explicitně nepojmenovává, popisuje jako kolektivní nebo individuální vzestup nebo pád z mé sociální skupiny, ve které jsem sociálně zasazen. Tento proces je pro nás důležitý zejména z toho důvodu, že právě vertikální sociální mobilita boří přesvědčení o možné generalizaci generací na základě věkové podobnosti. Proces by se dal interpretovat následovně. Člověk, který je celé své dětství v nižší střední třídě, např. z důvodu nižší mzdy rodičů, se po absolvování střední školy ocitne v situaci, kdy vydělává více peněz než jeho rodiče. Tento rozdíl posléze může vést ke zvýšení kulturního a sociálního kapitálu, např. skrze méně existenčních starostí, a tudíž větší volnosti např. v dodatečném neinstitucionalizovaném vzdělávání nebo skrze pouhou změnu prostředí. Tak či onak se stává součástí odlišné sociální skupiny, která na svět nahlíží odlišným způsobem a její životní fondy jsou naplněny odlišnými obsahy. Je tedy zřejmé, že tato vertikální sociální mobilita zapříčiní pravděpodobnou změnu postojů a hodnot a současně revizi životního fondu jednotlivce. Problematiku životního fondu vysvětlují níže. Rozdíly v třídní situaci jednotlivců jsou dle Mannheimova pozorovatelné např. na neschopnosti domluvy v určitých tématech, např. právě finance (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Právě ona existence vertikální sociální mobility dle mého názoru pouze dokládá existenci odlišností napříč generacemi, a i mezi členy jedné generace, a je tedy, z hlediska našeho výzkumu, vhodné využít právě Mannheimovu teorii.

12 Mannheimův přístup ke studiu generací

Mannheim otevírá problém studia generací tezí, že jednotliví výzkumníci v minulosti prováděli výzkumy čistě lokální, takřka kvalitativní. Centralizace výzkumu naprosto neodrážela obecné závěry, se kterými výzkumníci přicházeli. Dle Mannheimova je velmi důležité započítat do výzkumu i faktory, jako je národnost nebo třídní sounáležitost. Dva lokálně provedené výzkumy věkově podobné skupiny lidí by na základě generalizovaných teorií generací měly dospět k přinejmenším velmi podobným výsledkům, což nicméně není a nemůže být z vyššího než lokálního hlediska pravda. Pokud bychom takto zkoumali informátory např. z Německa a z Mali, dospěli bychom velmi pravděpodobně k velmi odlišným výsledkům ve vzorcích chování, které by odrážely odlišnosti např. právě v třídní sounáležitosti. Dle Mannheimova je tedy na místě

generace neboli kohorty, zkoumat s vědomím těchto odlišností a výsledné závěry interpretovat skrze toto *prisma* (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

Mannheim ve svém textu postupně odhaluje jednotlivé koncepty, které dle něj tvoří základní stavební kameny v jeho teorii generací. V následujících řádcích analyzuji jednotlivé koncepty.

12.1 Koncept neustálého nastupování nových nositelů kultury

Tento koncept bychom mohli vysvětlit jako neustálou koexistenci vícero generací nebo kohort v jednom časovém úseku. Mannheim ve svém textu tvrdí, že kulturní jevy, které jsou neustále vytvářeny společností a jednotlivci, kteří se na společnosti a jejích procesech účastní, existují sice jako neměnní se entity, nicméně jednotliví „noví nositelé“, tedy noví členové společnosti, je začínají vnímat odlišně od starších členů společnosti. Mannheim poukazuje na skutečnost, že tyto noví členové mohou na tyto entity nahlížet naprosto opačným způsobem, tedy např. kriticky, negativně. Toto chování posléze vytváří tlak k vytvoření nových kulturních statků, které by odpovídaly potřebám nových členů (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

Mannheim sám načrtává příklad jedince, který v rámci své primární sociální skupiny, tedy rodiny, určitým způsobem vnímá kulturní statky, ať už skrze svůj vlastní názor, nebo skrze názor ovlivněný rodinou, např. vychováním nebo vyznáním. Odchodem z této primární sociální skupiny a následným založením své vlastní rodiny se dle Mannheimova nutně mění i jeho pohled na určité kulturní statky. Tento přestup do nové sociální skupiny, ať už skrze pouhý přestup, nebo vytvoření nové sociální skupiny, nevyhnutelně vede k určité, byť třeba i malé, proměně hodnot a postojů. Ztráta důležitosti starých postojů vede u těchto jedinců k tendencím vytvářet postoje nové, odlišné. Tímto způsobem se dle Mannheimova na vytváření kulturních statků podílejí stále noví členové, přičemž v určitých případech mohou ti samí členové vytvářet ve svém životě vícero odlišných kulturních statků a zastávat vícero odlišných postojů a hodnot. Tato teorie již ze své podstaty odmítá generalizaci autorů Howea a Strausse, na které odkazují výše (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

12.2 Koncept neustálého odcházení dřívějších nositelů kultury

Tak, jako přicházejí noví nositelé, staří nositelé odcházejí, přesněji řečeno, umírají. Úvodem je nutno říct, že Mannheim k tomuto konceptu předem uvádí, že součástí onoho

odcházení je i proces zapomínání. Tento proces se ve společnosti odehrává nějakou dobu a odchází pozvolna. To znamená, že i přes odchod starých nositelů jsou jejich prožitky stále přítomné ve společnosti, ať už fyzicky, nebo skrze jiné, žijící nositele kultury, tedy lidi. Teprve po čase se na ně zapomene a tím se zapomene i na jejich přístupy a postoje ke kulturním statkům. Tento proces Mannheim dále rozděluje na dvě subkategorie, vědomé předobrazy a nevědomá modalita. Pro náš výzkum bude důležitá zejména druhá subkategorie (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

Nevědomá modalita je tvořena vzpomínkami, skrze které mohou nové a moderní tradice pomoci starým objevit dosud neobjevené stránky. V rámci této teorie Mannheim vytváří *osli můstek* k výše zmíněným vzpomínkám, kdy je skrze *prisma* této teorie rozděluje na *osvojené* a *samostatně získané*. Jak již z názvu vyplývá, vzpomínka *samostatně získaná* se opírá o předešlou zkušenost nebo událost, na kterou si vzpomínku vytvořím. Vzpomínka *osvojená* je založená na cizí, nikoliv mé, zkušenosti a byla nám předána někým jiným nebo zprostředkována jinak než mými smysly. Již z přirozenosti vzpomínky *osvojené* není její pravdivost nikdy stoprocentní, neboť pracujíc s paradigmatickým empirie, je zkušenost nepřenositelná. Jedná se o pouhou interpretaci zkušenosti. Mannheim tento koncept popisuje skrze zkušenosti válečných veteránů, kteří z války mají vzpomínky *samostatně získané*, a zkušenosti historiků, kteří mají vzpomínky *osvojené* (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

Na základě nevědomé modality pokračuje Mannheim analýzou stáří a procesu stárnutí v kontextu se vzpomínkami a zkušenostmi. Předkládá teorii, kdy stáří, byť ze své podstaty proces biologický, je i proces zkušenostní, empirický. V životě se člověk setká se širokou škálou různých událostí a zkušeností, které určitým způsobem zpracuje nebo je zpracovává a na základě těchto zpracování poté reaguje na události podobné. Tento multiparadigmatický přístup ke studiu generací, tedy sociologicko-psychologický, je v této kapitole velmi zjevný a pouze ukazuje obtížnost studia tohoto procesu a procesu formace generace či kohorty jako takový. Mannheim dále analyzuje zkušenosti tak, že lidé, kteří žijí již delší dobu, si vytvářejí postupem života určité formy, do kterých se poté snaží zasadit nové zkušenosti a události v domnění, že jim takto lépe porozumí a lépe je dokážou vyřešit, uzavřít nebo jen prostě přijmout. Tyto formy si dle Mannheimova lidé vytvářejí celý život a opírají se o ně při krizových situacích, ve kterých si s novou událostí nebo kulturním statkem nedokážou poradit nebo ho pochopit (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Tento proces posléze Mannheim nazývá tzv. *vnitřní dialektikou*, kdy

člověk si skrze předchozí zkušenosti vysvětluje současný svět. (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

12.3 Koncept participace na časově omezeném úseku dějinného procesu

Byť se z názvu může zdát, že se zde Mannheim obrací ke klasickému pochopení generací jakožto věkem ohraničených skupin lidí, opak je pravdou. Mannheim ve své stati vysvětluje tento koncept tak, že lidé přicházejí na svět, který je nicméně již tvořen různými generacemi. Mannheim klade důraz na procesu participace na stejných událostech a zároveň s tímto procesem spojuje i proces, který nazývá *vrstvení vědomí*. S ohledem na jeho předchozí analýzy dále podotýká, že velmi důležitým faktorem při přemýšlení o participaci na stejných událostech je taktéž sdílení sociálního prostoru, tedy žitého světa. Tento proces, mimo jiné, označuje jako *příbuzenské zasazení*. Žitý svět však dle Mannheimova má sám o sobě mnoho vrstev a podob a není tedy možné zkušenosti generalizovat. Tento fakt dokládá vlastní úvahou o tom, že pokud bychom si představili německou a čínskou mládež, žijící v roce 1800, velmi pravděpodobně tyto dvě skupiny nesdílely výše zmíněné *příbuzenské zasazení* a ani sociální prostor, neboť zkušenost jejich života byla velmi pravděpodobně výrazně odlišná (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

Pokud bychom poznatky z předchozího odstavce měli shrnout, je zřejmé, že se lidé rodí do světa, který je již nějakým způsobem žitý jinou generací, která tento svět nějakým způsobem vnímá. Z této naší interpretace nicméně také vyplývá, a Mannheim to sám potvrzuje, že pro nového člověka se nová situace nutně stane *výchozí situací*, se kterou bude posléze srovnávat budoucí podobné situace, jak bylo řečeno výše. Mannheim pro tento fenomén používá termín *přirozený obraz světa* (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Nicméně z tohoto fenoménu také vyplývá, že ta samá situace může pro odlišnou generaci znamenat naprosto odlišnou věc. Proto je dle Mannheimova nemožné srovnávat generace čistě na základě věkové odlišnosti (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Zároveň se tento fenomén zpětně vrací a potvrzuje Mannheimovu teorii *vnitřní dialektiky*.

12.4 Koncept tradování/předávání zděděného kulturního dědictví

Pro náš výzkum bude dle mého názoru nejzásadnější právě tento koncept, který je založen na ovlivňování mezi generacemi. Mannheim tvrdí, že každý jedinec je značně ovlivňován svým okolím, a to do takové míry, kdy přejímá postoje a hodnoty svého okolí. Tím si buduje tzv. *životní fond*, který Mannheim charakterizoval jako určitý balíček hodnot a

postojů, které si člověk vytváří celý život. Tento balíček se postupně doplňuje o nové postoje a hodnoty, občas z něj některé hodnoty a postoje například zmizí. Tato fluktuace oněch postojů poté vytváří identitu a osobnost člověka. Naprosto zásadní dopad na tento životní fond má dle Mannheima zejména výchova a dětství, kdy se formují ty nejzásadnější osobnostní rysy a dítě velmi často kopíruje chování rodičů, byť i to negativní.

Teprve až po 17. roku života je dle Mannheima člověk schopný kriticky nahlédnout na tento životní fond a provést určité změny. V kontextu s tímto tvrzením se dále obrací na jazykovědní výzkumy, zejména pak výzkum *Introduction a l'étude comparative des langues indo-européennes* (Alcan, 1911). V souvislosti s tímto výzkumem také uvádí, že životní fond se vyvíjí zhruba do 25. roku, poté již prochází spíše revizemi. Zároveň ale tvrdí, že právě doba mezi 17. a 25. rokem je ona hraniční doba, kdy člověk nabývá na dostatečné inteligenci, aby si životní fond obohatil o nové postoje a hodnoty, které nebudou převzaté od primární sociální skupiny. Obohacení svého životního fondu v průběhu života poté dle Mannheima tvoří onu modernost mladší generace, její schopnost lépe a rychleji chápat rychle měnící se svět. Tvorba nových hodnot a postojů a způsobů chování a řešení problémů, které si člověk ukládá do svého životního fondu, je fakticky zaměřená na současnost a současné problémy a životní situace. Zde bychom mohli Mannheimovu teorii uvést i na příkladu současného seniora, který je např. konzervativní vůči problematice LGBT nebo uprchlíků. Byť se samozřejmě může jednat o dobrovolnou ignoranci a potřebu být v opozici z důvodu zklamání z nechápání současného světa, může to taktéž být i prostá rigidnost životního fondu (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

Je nicméně velmi důležité zmínit, že ono ovlivňování a dosazování svých postojů do životního fondu mého dítěte nebo např. vnoučete funguje i *vice versa*. Tak, jak ovlivňují rodiče své děti, ovlivňují děti své rodiče zpět. Mannheim připodobňuje tento proces, byť negativně, k předobrazu starého učitele s rigidním životním fondem a mladého žáka s formujícím se životním fondem. Učitel může v tomto případě spadnout do praktiky předávání zkušeností s ohledem na jeho zkušenosti se světem, který se nicméně velmi rapidně mění. Životní fond žáka bude poté obohacen o zkušenosti a postoje a hodnoty, které nicméně mohou být vzhledem k současnému stavu světa zastaralé, popřípadě naprosto scestné. Reciprocita předávání vědění je v tomto případě negativním důsledkem ovlivňování. Takto se nicméně dle Mannheima dědí a formuje

nové vědění světa, tedy předáváním a revizí obsahů životních fondů jednotlivců (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

13 Generační jednota a její formace

Poslední Mannheimova teze, která je pro náš výzkum důležitá, je koncept *generační jednoty*. Tu Mannheim popisuje jako společné prožívání životních obsahů, popřípadě podobných obsahů. Tyto obsahy, byť jsou to jedny a tytéž obsahy zakotvené v realitě, jsou vnímány odlišně jednotlivými členy generací. Vnímání těchto obsahů, ať už vnímání obsahů stejně, nebo odlišně, spojuje jednotlivce v generaci, nebo je odděluje. Mannheim toto ukazuje na konceptu *svobody*, kterou lidé, kteří jsou liberální, chápou odlišně než lidé, kteří jsou konzervativní, a to i přesto, že se jedná o jednu a tu samou svobodu jako termín. Mannheim tuto problematiku řeší z důvodu podpory jeho původní teze o nemožnosti studovat generace pouze na základě rámcového časového intervalu, nejčastěji se uvádí 30 let. Problém dle Mannheima nastává poté v tom, že se generace dle těchto teorií nemění pouze biologicky, ale i hodnotově a obsahově, což nemusí nutně odpovídat pravdě. Generační jednota je tedy dle Mannheima prakticky tvořena z vícero kohort, potažmo generací najednou, které buď společně sdílí žité obsahy, nebo žijí skutečnost světa odlišně, nahlízejí na svět z jiných úhlů a reagují odlišně (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

14 Propojení našeho výzkumu s teorií generací

Účel našeho výzkumu je najít rozdíly ve strategiích akumulace a zachování kapitálu v rámci dvou generací. V předchozí kapitole jsem vysvětlil, proč bude náš výzkum vycházet z teorie generací Karla Mannheima. Výše zmíněnému procesu, který Mannheim sám nazývá *kontinuitou v generační výměně*, budeme v našem výzkumu klást zvýšenou pozornost, neboť se domnívám, že právě tento proces bude z velké části hlavním faktorem v rozhodování jednotlivců o strategiích akumulace a zachování kapitálu. Zejména pak očekávám reciprocitu zejména ze strany mladších jednotlivců ke starším, tedy že se starší jednotlivci budou mladšími inspirovat ve strategiích. Jsem toho názoru, že se starší jednotlivci budou, byť např. nevědomě, snažit o revizi a rozšíření svého životního fondu právě o zkušenosti z trhu, a to na základě inspirace mladších jednotlivců, kteří se, dle mého názoru, budou pravděpodobně v problematice zachování kapitálu moderním způsobem orientovat více.

15 Data a metody výzkumu

Výzkum bude probíhat za pomoci kvalitativních výzkumných metod. Výzkum využívá kvalitativního přístupu z důvodu snahy o porozumění nejednoznačnosti a víceúrovňovosti jednotlivých světů informátorů, kdy nelze zkušenosti jednotlivců generalizovat a je nutno s nimi pracovat specifickým způsobem. Taktéž tento přístup umožňuje soustředit se na specifický problém nebo fenomén a ten do detailu popsat, zejména pak odlišnosti tohoto fenoménu v kontextu se zkušenostmi a životy jednotlivých informátorů. Na základě předchozí analýzy teorie budeme konstruovat výzkumné otázky (Novotná, et. al., 2019).

Kvalitativní výzkum je dle mého názoru efektivnější v rámci mého výzkumu, neboť mi napomůže odkrýt hlubší významy chování informátorů. Vzhledem k povaze výzkumu bude velmi důležité důsledně sledovat každou příběhovou linku a přemýšlet o jednotlivých rozhodnutích. Dalším cílem bude zkoumat a analyzovat jednotlivé výpovědi skrze tzv. *emickou* perspektivu, tedy zkoumat procesy, které informátoři využívají k porozumění problémům a interpretaci světa kolem nich (Novotná, et. al., 2019).

15.1 Strategický výběr vzorku

Technika sběru dat, kterou jsem si pro svou diplomovou práci vybral je tzv. technika účelového vzorkování. V zásadě spočívá na úsudku výzkumníka, zdali je informátor dostatečně vhodný pro výzkum. Toto rozhodnutí výzkumník podnikne až poté, co důkladně prostuduje terén, ve kterém bude výzkum probíhat a bude moci zaručit informátorovu dostatečnou informovanost ohledně zkoumaného problému, a tudíž i předpokládat validitu jeho odpovědí (Novotná, et. al., 2019).

V rámci mého výzkumu se vzorek skládal z 12 informátorů, kteří pocházeli z identického pracovního prostředí. S ohledem na firemní kulturu a průmyslové odvětví, ze kterého informátoři pocházeli, jsem jakožto výzkumník usoudil, že jejich výpovědi budou informačně bohaté a budou validní pro mé výzkumné účely.

Mnou předem stanovená kritéria, která můj vzorek musel splňovat, byla následující:

1. Momentálně v pozici zaměstnance
2. Čas strávený v práci (dostatečně dlouhý aktivně pracovní život pro přemýšlení o akumulaci a zachování kapitálu)

3. Stejné pracovní prostředí (pro zajištění informační nasycenosti kvalitativního výzkumu)
4. Dvě kohorty/generace

15.2 Sběr dat

Pro svůj výzkum jsem dostal možnost spolupracovat s jednou pražskou IT firmou. Jedná se o malou firmu o zhruba 30 zaměstnancích, kteří jsou vzhledem k vývoji IT průmyslu členy vícero generací. Výběr místa pro rozhovor jsem se z důvodu vyššího pohodlí informátorů rozhodl přenechat na nich samotných, aby bylo dosaženo co nejvyššího komfortu, a tudíž i potenciální otevřenosti a validity výpovědí. Rozhovory trvaly v rozmezí 40-60 minut, kdy jsme s informátory dokázali projít všechna mnou zkoumaná témata.

15.3 Analýza dat

Pro analýzu rozhovorů jsem se rozhodl použít systém otevřeného kódování, pro které jsem použil program MAXQDA. V rámci tohoto systému jsem používal specifické kódy, kterými jsem označoval důležité části rozhovorů. Kódy jsem vytvořil jednak na základě obsahů samotných rozhovorů, ale také ve spolupráci s teorií mnou využívaných autorů. Rozhovory byly pro splnění etického kodexu anonymizovány. Kódy mi pomohly vytřídit důležité výpovědi informátorů, přičemž mi současně pomohly vytvořit systém, skrze který jsem byl v analýze odpovědí a propojení odpovědí s teorií výrazně efektivnější.

15.4 Etika výzkumu

Diplomová práce byla psána v souladu se zákonem č. 110/2019 Sb., o zpracování osobních údajů a v souladu s Nařízením Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů (GDPR) (Zákon č. 110/2019 Sb., o zpracování osobních údajů, 2019).

15.5 Limity výzkumu

Na základě výsledků analýzy jsem toho názoru, že primární nedostatek tohoto výzkumu spočíval v nízkém počtu informátorů. Nízký počet informátorů, byť jsme i na takto malém vzorku mohli pozorovat značné rozdíly ve strategiích, nás do určité míry limitoval v zobecnění námi zanalyzovaných výsledků. Výzkum by bylo možné aplikovat a opakovat i v odlišném sociálním prostředí, neboť sociální skupina zaměstnanců pražské

IT firmy je velmi specifická, ať už se jedná o výši mezd, nebo o prestiž povolání. Současně by také bylo možné pracovat s odlišnou teorií generací, nicméně, pokud bychom se touto cestou vydali, bylo by nutné současně upravit metodologii.

16 Výsledky analýzy

Ve svém výzkumu jsem si nejdříve stanovil 4 výzkumné otázky:

1. Jaké různé strategie pro akumulaci a zachování kapitálu se v životě informátorů objevovaly?
2. Kdy a proč se strategie pro akumulaci a zachování kapitálu v životě informátorů měnily?
3. Jaké významné události, ať už v osobním, nebo pracovním životě, ovlivnily rozhodování aktérů ohledně určení strategie akumulace a zachování kapitálu?
4. Jací aktéři měli na strategie akumulace a zachování kapitálu informátorů největší vliv?

16.1 Představení účastníků výzkumu

Informátoři jsou na základě Mannheimovy teorie (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007) rozděleni na dvě skupiny¹. Skupina A je vytvořena z lidí, kteří byli zařazeni do pracovního procesu až po revoluci a taktéž byl jejich pracovní život propleten s moderním, technologicky vyspělým světem. Skupina B je vytvořena z lidí, kteří část svého pracovního života strávili ještě v době před-revoluční a jejich pracovní život se zčásti odehrál v dobách revoluční a po-revoluční a do světa technologicky vyspělého vstoupili již s určitými pracovními zkušenostmi.

Pohlaví	Věk	Vzdělání	Profesní pozice	Kódové označení
Žena	27	VŠ	Správce soc. sítí	z-27-sprs-b
Muž	55	VŠ	Technik	m-55-tech-a
Muž	27	SŠ	Programátor	m-27-prog-b
Žena	52	VŠ	Analytik	z-52-ana-a
Muž	26	VŠ	Obchodník	m-26-obch-b

¹ Kódová označení jsou vytvořena podle následujícího pravidla: pohlaví-věk-profesní pozice-skupina.

Žena	53	VŠ	HR	z-53-hr-a
Muž	51	SŠ	Programátor	m-51-prog-a
Žena	30	VŠ	Analytik	z-30-ana-b
Muž	53	SŠ	Skladník	m-53-skla-a
Muž	25	VŠ	Programátor	m-25-prog-b
Žena	50	SŠ	Asistentka	z-50-asi-a
Žena	28	VŠ	Obchodník	z-28-obch-b

16.2 Analýza dat

Část rozhovorů byla provedena v prostředí firmy a část rozhovorů byla provedena online. Všechny rozhovory byly po souhlasu informátorů nahrány a tyto nahrávky jsem posléze přepsal. K analýze jsem využil tzv. techniku otevřeného kódování (Novotná, et. al., 2019). Program, který jsem ke kódování využil, byl program MAXQDA. V rámci kódování jsem důležité pasáže rozhovorů barevně odlišoval a zároveň jim přiřkládal jednotlivé kódy. Kódy jsem vytvořil zejména na základě výpovědí informátorů. Kódy mi posléze pomohly vytvořit jednotlivé výzkumné kategorie. Kódy, které jsem využil, byly následující: **strataku** (strategie akumulace), **nonfint** (nefinanční transfer), **fint** (finanční transfer), **formchov** (formující chování), **vnimzmen** (vnímané změny), **stratzach** (strategie zachování), **plantrans** (plán transferu), **infkap** (informovanost o možnostech zhodnocení nebo ochrany kapitálu).

17 Výzkumné kategorie

Výzkumné kategorie jsem vytvořil na základě analýzy rozhovorů, přičemž níže uvedeným tématům, ze kterých posléze vznikly kategorie, přiřkládali informátoři velmi vysokou důležitost a přišly jim důležité ke zmínění. Současně jsem kategorie propojil s teorií uvedenou výše.

Prvotní transfery

Tato kategorie vychází z výpovědí informátorů o jejich prvních transferech, které byly často finanční, ale taktéž nemovitostní nebo vědomostní.

Formující chování

Tato kategorie zahrnuje zkušenosti a události, které se informátorům v životě děly a dějí, které nějakým způsobem ovlivnily jejich chování a přístup k akumulaci a zachování kapitálu. Velmi často se jednalo o určitou nenadálou ekonomickou situaci, zejména krizi, popř. o formující setkání s někým, kdo informátorům poradil nebo nastínil odlišnou možnost, skrze kterou se dá akumulovat nebo zachovávat kapitál. Současně je tato kategorie propojena s teorií mezigeneračního ovlivňování (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007), neboť informátoři poukazovali právě na tento fenomén.

Informovanost o možnostech zhodnocení a ochrany kapitálu

Tato kategorie vychází z výpovědí informátorů o tom, jak dobře byli informovaní o možnostech, jak chránit nebo zhodnotit svůj kapitál v době, kdy k němu poprvé dostali přístup. Tato kategorie zároveň vychází z Mannheimova konceptu vědění *samostatně získaného a osvojeného*, který je uveden v teoretické části práce (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

Nefinanční transfery

Pod tuto kategorii spadají výpovědí informátorů o transferech nefinančního typu. Z rozhovorů vyplynulo, že ne všechny transfery, které mezi rodiči a dětmi proběhly, byly vždy finančního rázu a často se jednalo o nemovité věci nebo odborné vědění.

Vnímání transferu

Tato kategorie vychází ze zkušeností informátorů, které zažívali po obdržení ekonomického kapitálu, společně pak se zkušeností s okolním přijetím této skutečnosti, pokud k nějakému takovému procesu došlo.

Plán finančního transferu

Tato kategorie vychází z budoucích plánů informátorů na určité ekonomické transfery. Na základě rozhovorů se jednalo zejména o transfery na potomky, popř. na vnoučata.

Přístupy k zachování kapitálu

Tato kategorie vychází ze strategií informátorů, skrze které zachovávají svůj kapitál. Na základě rozhovorů jsem zjistil, že existují, dle slov informátorů, konzervativní a progresivní přístupy, přičemž každý z nich obnáší jistá rizika a výhody.

Vnímané změny v transferech kapitálu

Tato kategorie vychází z výpovědí informátorů, zejména pak jejich pohledu na námi zkoumaný problém. Z rozhovorů vyplynulo, že informátoři vnímají jednak změny v samotné formě transferu, ale zároveň také v době, kdy k transferu došlo. Z hlediska Mannheimovy teorie generací zde tuto kategorii podpořit teorií životního fondu, kdy prakticky dvě generace srovnávají své obsahy životních fondů, tedy nasbíraných zkušeností v oblasti finančního transferu kapitálů (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

18 Analýza výpovědí skupiny A

Prvotní transfery

U této skupiny se velmi často objevoval transfer nemovitostní. Z historického hlediska bychom toto mohli připsat většímu důrazu na vlastnění v dobách socialismu v Československu anebo obecně lepší situaci nemovitostního trhu v porovnáním s dneškem. Zároveň se objevoval i transfer finanční, zejména pak v podobě vkladních knížek, které byly v dobách socialismu poměrně oblíbené pro jejich nízkou rizikovost.

m-55-tech-a: *„Po dokončení školy jsme, jako já a manželka, od našich rodičů dostali byt v centru města. Tehdy naše babička ten byt přepsala na mámu a ta ho přepsala na nás.“*

z-52-ana-a: *„Naši mi po škole nabídli, že mi pomůžou spolufinancovat byt ve městě. Já jsem tehdy se docela zdráhala, jestli je to jako dobrý nápad, na sebe upsat takhle nový byt, ale nakonec jsem se s nima domluvila a část zaplatili oni a část jsem pak doplácela hypotékou.“*

m-51-prog-a: *„Myslím, že jsem od mámy dostal vkladní knížku s pár tisíci do začátku. Ostatní věci jsem musel tak nějak získat sám nebo pít.“*

z-53-hr-a: *„Od rodičů jsem po dokončení školy dostala přístup na spořicí účet, kde jsem měla docela slušný peníze do začátku. Dost mi to pomohlo se odrazit.“*

m-53-skla-a: *„Dostal jsem nějaký peníze do začátku. Nebylo to nějak hodně peněz, ale bylo to dostatek na to, abych si zařídil dobrý bydlení a zařízení do bytu. Jo a pak od babičky jsem měl nějakou vkladní knížku s pár tisíci.“*

z-50-asi-a: *„Když jsem se stěhovala tak mi rodiče předali spořicí účet a nějakou vkladní knížku, že to je moje a můžu s tím naložit.“*

Poměrně zajímavé bylo i zjištění, že nejen byty, ale i obecně nemovitosti se u této generace předávaly mnohem častěji. Rodiče i prarodiče informátorů většinou přemýšleli tak, že ty nemovitosti, které vlastnili, jednoho dne přejdou na jejich děti, s čímž se zároveň pojilo i to, že děti mohou tyto nemovitosti buď využívat, nebo prodat, což nechávali úplně na nich a od těchto nemovitostí se po transferu kompletně distancovali. Co je taktéž zajímavé je fakt, že informátoři velmi často přemýšleli o tom, že nově nabytou nemovitost buď nevyužijí, nebo mnohem spíše prodají a peníze využijí na něco jiného.

m-55-tech-a: „*Můj nevlastní otec měl jeden byt ve městě, kterej tehdy dostal jako nějakou zaměstnaneckou výhodu nebo co. Ten byt původně patřil jemu, nicméně když se pak přestěhoval do našeho bytu, tak nám ten byt nabídl k využití. Tehdy jsme ho prodali a peníze vlastně využili na rekonstrukci toho dalšího bytu.*“

z-52-ana-a: „*Moji prarodiče vlastnili na vesnici dům, který potom zdědila moje mamka. Nikdy jsme tam teda nijak extra nežili, nicméně moje máma mi řekla, že ten dům pak asi dostaneme my se sourozencema a že si s nim můžeme dělat co chceme. Asi ho prodáme.*”

m-53-skla-a: „*Rodiče po babičce měli dům za městem. Babička vlastnila takovou závodní jídelnu a když pak umřela, tak nám ten dům předala, jako naší rodině. Někdy v průběhu let to pak prakticky přešlo na mě a já to nakonec prodal, protože to bylo prakticky v havarijním stavu.*“

U informátorů se také objevovalo přemýšlení, byť pouze minimálně, o financích a kapitálu obecně jako o něčem, co si člověk musí zasloužit, ať už to pro informátory znamenalo cokoliv. Zde jistí informátoři vypovídali tak, že jejich prvotní transfery, ať už se jednalo o finance, nebo hmotné věci, jako dům nebo auto, byly do určité míry podmíněny jejich snahou ukázat rodičům, že si tento transfer zaslouží. Objevovalo se zde např. ultimátum ve formě návratu půjčené částky v nějakém časovém období. Zároveň byla tato částka poměrně často vnímaná jako propůjčená.

m-51-prog-a: „*Já jsem nikdy nedostal nic zadarmo. Moje první peníze jsem dostal od táty s tím, že je to taková zkouška, kdy musím začít normálně chodit do práce a tuto částku mu po nějaký době splatit. Když jsem pak přišel, že pro něj mám ty peníze, tak mi je nechal jako určitou lekci, že nic není zadarmo.*“

Formující chování

Informátoři této skupiny nejčastěji vypovídali, že nejvíce je formovala tehdejší ekonomická situace. Vzhledem k tomu, že většina informátorů měla již děti, přičemž tyto děti měli v poměrně rané dospělosti, měli tito informátoři, dle svých výpovědí, více starostí s ekonomickým zajištěním rodiny. Právě toto je posléze nutilo o tom, jak zhodnotit svůj ekonomický kapitál, přemýšlet. Současně se zde objevovalo i téma rozvodu, kdy právě rozdělení příjmů a praktická ztráta jednoho příjmu přiměla informátorku začít mnohem více přemýšlet, jak peníze ochránit.

Právě ono brzké rodičovství mohlo být jedním z důvodů, proč se tito informátoři tak často uchýlovali ke konzervativním strategiím akumulace a zhodnocení kapitálu. Investice do nemovitostí byla prakticky nejčastějším aktivem, kam peníze informátorů putovaly. Toto mohlo taktéž být teoreticky ovlivněno inspirací u rodičů, kteří na základě výpovědí informátorů nejčastěji radili investovat do nemovitostí.

m-51-prog-a: *„Nemovitosti pro mě vždycky byly nějaká jistota, vždycky to bude mít nějakou hodnotu. Prakticky žádný větší peníze jinam neinvestuju, jenom do nemovitostí. Myslím, že mi rodiče naočkovali tím, že je to prostě téměř bezrizikový, ty nemovitosti. A to mi asi zůstalo, ta snaha o bezrizikovost.“*

m-55-tech-a: *„Nejvíce mi určitě ovlivnilo narození dětí, to se mi úplně změnil vztah k penězům. Začal jsem mnohem víc přemýšlet, jestli investovat nebo třeba spořit do zlata nebo tak. Nakonec jsme s manželkou založili nějaký spořicí účet, protože nám to přišlo nejjednodušší. Nechtěl jsem tehdy nějak riskovat ty rodinné peníze, zvláště když jsme měli krátkce děti.“*

z-52-ana-a: *„Děti ve mně probudili takovej ochranářskej pocit, že nechci, abych nějak pošustrovala peníze. Do té doby to bylo takový, že jsem ty peníze prostě měla a něco jsem měla na účtu, něco na spořicím, moc jsem to neřešila. S dětma jsem se o to začala, teda spíš manžel, dost zajímat, aby to bylo co nejméně rizikový.“*

z-50-asi-a: *„Nejzásadnější pro mě byly děti a pak rozvod. Tehdy jsem začala mnohem víc přemýšlet o tom, jak s těma penězma naložim, jednak protože ten příjem už byl jen jeden a teda nějaký alimenty. Ale nechtěla jsem, aby na tom děti nějak trátili.“*

Podstatným faktorem také byla první velká investice informátorů, což bylo téměř u většiny nemovitost, koupě bytu nebo domu. Právě ona fixace většího množství kapitálu do jedné věci, popřípadě do jednoho projektu nutila informátory zamyslet se nad smyslem této investice a obecně smyslem investování a zhodnocování kapitálu.

m-51-prog-a: *„Když jsem tehdy koupil tu chatu, tak mi hned potom začalo docházet: „Hele, vždyť ono to stálo před rokem tolik, a teď to stojí tolik“. Tehdy jsem se o to začal zajímat a začal jsem to vlastně vnímat mnohem více. Vlastně by s tím šlo něco dělat, nějak to víc promyslet a využít to pro sebe. Tak jsem do toho zainvestoval a od té doby mi strašně baví a těší to vidět. Pozorovat, jak se ty plody té mý iniciativy a odvahy do toho ty peníze dát, je to pocit zadostiučinění.“*

m-55-tech-a: „Když jsme poprvé koupili dům, tak tehdy mi to vlastně přišlo, že to byly první skutečně velké peníze, který jsme do něčeho investovali. Začal jsem se tehdy zajímat o nějaké novější strategie, jako třeba akcie nebo forex. Do té doby jsem se vlastně zajímal čistě o nemovitosti, nicméně tehdy ten dům stál docela dost peněz, tak jsem chtěl najít nějaký další a možná i efektivnější způsob, jak ten zbytek zhodnotit.“

z-53-hr-a: „Náš první byt, respektive první byt, který jsme skutečně koupili za svoje peníze, byla docela velká událost, tehdy jsem to teda aspoň tak vnímala. Tím, že jsme hledali docela dlouho, tak jsem si udělala docela přehled o tom, jaká je situace ohledně nemovitostí a začala jsem celkem silně přemýšlet o tom, že bych třeba taky koupila nějaký pozemek někde mimo město, který bych mohla pronajímat, třeba. Nebo bychom si ho s manželem nechali na důchod. Prostě se nějak zabezpečit.“

m-53-skla-a: „Právě ten penzion, nebo jako ta jídelna, mi ovlivnila hodně. Ta budova byla hrozně pěkná, taková postarší ale měla svoje kouzlo. Chtěl jsem to přestavit a udělat z toho zase hezkej dům, ale nakonec by to stálo hrozně moc peněz, tak jsem to prodal. A bylo z toho relativně dost peněz, na to v jakým stavu to bylo, tak jsem to pak nějak začal řešit s mým kamarádem, co se vyzná ve financích.“

Informovanost o možnostech zhodnocení nebo ochrany kapitálu

Tato skupina velmi často vypovídala o tom, že jejich ekonomické chování bylo spíše než rodiči podmíněno vývojem společnosti a světa jako takového. Vzhledem k tomu, že rodiče těchto informátorů vyrůstali ve, co se alespoň finančních trhů týče, velmi rigidní a konzervativní době, i prvotní finanční strategie těchto informátorů byly poměrně konzervativní. Postupem času se nicméně adoptovali na rychle se vyvíjející svět financí a začali využívat nové a progresivnější strategie k akumulaci a zachování kapitálu.

m-51-prog-a: „Nejdřív mi naši radili investovat do bytu nebo pozemku mimo město. Tehdy mi to přišlo celkem rozumný, ale nějak jsem se k tomu potom nedokopal.“

m-51-prog-a: „Rozhodně jsem částečně našel určitý informace u rodičů, ale spíš jsem je vlastně sbíral postupem života, nejvíc asi v práci. Většinou jsem dělal v pracích, kde byli docela informovaní lidé, takže jsme se o tom, co děláme s penězma bavili často.“

m-55-tech-a: „Já jsem se to prakticky učil za pochodu sám. Po narození prvního syna jsem začal tak nějak přemýšlet, jak zhodnotit to, co jsme měli, abychom byli nějak víc

připravený na to, že budeme mít dítě. A začal jsem si tehdy něco o tom číst nebo i v práci jsem se ptal ostatních, jak to řeší oni.“

m-53-skla-a: „Právě ten můj kamarád mi toho hodně vysvětlil. On to nějak studoval i jako v dospělosti a je to částečně i jeho koníček. To já tomu moc nerozumím, tak jsem se radši chtěl spolehnout na něj. Taky jsem něco pobral v průběhu života, z televize nebo třeba potom i internetu. Ale hodně řešit jsem to začal až nedávno.“

z-50-asi-a: „Hodně mi po tom rozvodu pomohl jeden kamarád a trochu i rodiče. Pomáhali mi hledat různé způsoby, jak se o ty peníze postarat.“

Podstatně často informátoři vypovídali, že jejich zájem o finance byl v období před narozením dětí takřka nulový. Určitá sebereflexe těmto informátorům dle jejich slov chyběla, často i po narození dětí. Dle jejich výpovědí lze sledovat nicméně proces určitého zrání osobnosti, kdy zpětně uznávají, že jejich strategie byly v letech rané dospělosti velmi často nepromyšlené a jejich informovanost o tom, co s financemi lze dělat, byla velmi omezená, částečně proto, protože je tato problematika nijak zásadně nezajímala, částečně proto, protože toto odvětví, tedy odvětví financí a jejich zhodnocování, bylo v dobách jejich rané dospělosti takřka neexistující, vyjma pár velmi konzervativních možností, např. vkladních knih nebo již zmíněných nemovitostí. Tento proces můžeme tedy interpretovat jako schopnost adaptace informátorů na rozvoj finančních trhů a možností, jak s financemi nakládat.

m-55-tech-a: „Raná dospělost byl takovej punk, alespoň co se peněz týče. Moc jsem to neřešil, prostě jsem jen vydělával nějaký peníze při škole a byl jsem rád, že nějaký mám.“

m-51-prog-a: „Když mi bylo tak kolem těch dvaceti, tak jsem to vůbec neřešil. Prostě jsem studoval, do toho měl nějaký brigády a tenhle jako mindset jsem si pak vzal i do těch prvních prací. Řešil jsem to rozhodně až třeba v pozdějším věku, kolem třiceti a dál.“

m-53-skla-a: „Já jsem peníze nikdy moc neřešil. Nějak jsem to měl všechno někde uložený a to bylo všechno. Jako měl jsem nějaký spořicí účty a tak, ale to bylo všechno. Až vlastně teď, když začala ta krize, tak jsem to začal víc řešit.“

Nefinanční transfery

Tato skupina měla také často transfer kapitálu vědomostního, transfer odborného vědění. Rodiče těmto informátorům velmi často pomáhali v novém bytě např. s elektřinou nebo s plynem.

z-52-ana-a: *„Táta nám v novém bytě tehdy pomáhal nějak vylepšit elektřinu, protože to uměl. Myslím, že nám tehdy nějak předělal zásuvky nebo tak něco, aby to bylo výhodnější.“*

m-55-tech-a: *„Můj táta byl takovej dělník trochu, takže nám v novém bytě pomohl s rekonstrukcí. Bourali jsme tam nějaký zdi a předělávali elektriku, tak nám s tím tehdy pomáhal, abychom tam něco nepokazili.“*

z-50-asi-a: *„Když jsem se stěhovala, tak mi můj táta, kterej měl kamaráda, kterej se vyznal v bytech, pomohl najít dobrou byt za super peníze. Ten byt byl, z pohledu dneška, skoro zadarmo a ještě na dobrém místě.“*

Současně se často objevoval transfer např. doplňků do bytu nebo domu, zejména ve formě nábytku. Často se předávali např. pohovky, komody, skříně nebo stoly.

z-53-hr-a: *„Z domu našich jsme si přivezli takovou pohovku. Naši už jí moc nevyužívali a my jsme tehdy nějak měli potřebu mít pohovku. I když jsme vlastně na ní ani moc neseseděli.“*

z-52-ana-a: *„Ještě jsme pak dostali takovou starou skříň. Ona teda byla fakt strašná, ale my jsme nutně nějakou potřebovali, protože jsme měli dost věcí, tak jsme brali, co bylo.“*

m-53-skla-a: *„Od rodičů jsem dostal stůl. Akorát se mi tehdy nevešel do bytu, tak jsem si ho nechal někde v garáži a když jsem se přestěhoval, tak jsem ho dal do kuchyně. Dneska je to taková rodinná starožitnost.“*

Vnímání transferu

Informátoři této skupiny vypovídali, že prvotní transfery byly pro ně velmi důležité. Zpětně hodnotí, že právě ona ekonomická pomoc ze strany rodiny byla silným determinantem jejich vyrovnanosti a nízké míry stresu v dobách rané dospělosti. Ať už se jednalo o podporu finanční, nebo ve formě předané nemovitosti, téměř všichni informátoři potvrdili, že tato prvotní pomoc jim pomohla aklimatizovat a přizpůsobit se novému životnímu cyklu, zejména pak v souvislosti s prací anebo narozením dětí.

m-55-tech-a: „*Tím, že jsme měli po škole kde bydlet a kde založit rodinu, se nám výrazně ulevilo. Tehdy jsem si to moc neuvědomoval, ale bylo to skvělý, protože jsme nemuseli řešit žádný hledání bytu, žádný podpisy smluv. Prostě jsme to měli takřka připravený ze dne na den.*“

z-52-ana-a: „*Pomoc od našich byla super. Opravdu nám to ušetřilo strašně nervů.*“

m-53-skla-a: „*Ty peníze od našich byly dobrý, pomohli do toho začátku, no. Na ten byt a to zařízení to stačilo.*“

Co se nicméně také, byť pouze okrajově, objevovalo, bylo negativní vnímání transferu z okolí informátorů. Přenos kapitálu s sebou občas přináší i nezamýšlené reakce, zejména pak pocit nespravedlnosti.

m-55-tech-a: „*Měl jsem se sestrou dostat od rodičů jeden pozemek nedaleko našeho domu. Ten pozemek jako takovej se mi ale moc nelíbil a tak jsem říkal, že by možná bylo dobrý ho prodat a rozdělit to mezi mě a sestru. To se ale nestalo a tak pozemek připadl mojí sestře. To mi přišlo docela nespravedlivý. Nakonec jsme to se sestrou nějak vyřešili, ale prostě mi to přišlo nespravedlivý, když to bylo zčásti vlastně i moje, tak jsem to tehdy moc nechápal, proč to dopadlo takhle.*“

Plán transferů do budoucna

Skupina A často vypovídala o plánu transferu zejména finančního. Co se nicméně ukázalo jako zajímavé, byla motivace této skupiny provádět i možné transfery zpět, tedy transfery zpět rodičům. Zejména se to objevovalo v období krize, kdy se tito lidé chtěli dostat do stavu, kdy by jejich rodiče mohli v klidu dožít doma a nemuseli se uchýlovat do různých opečovávacích zařízení.

z-52-ana-a: „*My plánujeme vlastně dětem něco málo dát, nějakou menší investici do začátku. Možná jim taky dáme nějakou nábytek nebo tak, ale takový to, jako měli naši, že bychom jim nějak zařídili lepší elektriku nebo plyn, to ne. Tomu nerozumíme, takže jediný co, tak jim dáme nějaký peníze.*“

z-52-ana-a: „*Když by na to přišlo, tak mám prostě takovej záložní účet, kterej bych přinejhorším poslala mejm rodičům, kdyby se cokoliv stalo. Nerada bych svý rodiče dávala do nějaký ústavní péče, myslím, že je to trochu nedůstojný.*“

m-55-tech-a: „*Dětem plánujeme něco dát na první bydlení. Šetříme jim na nějaký spořicí účty a stavebka, žádné akcie nebo tak. Byt pro ně taky nemáme, takže jediný co, tak peníze.*“

z-53-hr-a: „*Dětem šetříme peníze na spořáku a ještě mají stavebko. Tím, že vlastně nemáme žádné byt nebo něco, co bychom jim mohli předat, tak jim alespoň šetříme peníze do začátku, než se rozkoukají.*“

z-50-asi-a: „*Co půjde, to chci ušetřit dětem. Aby měli něco do začátku, nějaký peníze na hezký místo nebo aspoň na nějaký hezký vybavení. Takže jo, určitě jim chci dát něco do začátku.*“

Současně také informátoři vypovídali, že pokud mají současně k dispozici nějakou menší nemovitost, velmi často byt, velmi silně uvažují o jejím předání dětem. Nicméně tento fenomén jsme pozorovali pouze o minoritní části informátorů.

m-51-prog-a: „*Mám teď v portfoliu jeden byt, kterej pronajímám a prakticky už teď vím, že bych ho rád předal dceři, až doroste a bude se třeba stěhovat. Přijde mi to jako hodně velká pomoc do začátku, když si člověk může odpustit to hledání bytu, podepisování smlouvy a všechnu tu byrokracii. Takhle se tam prostě jen nastěhuje a bude mít klid.*“

Přístupy k zachování kapitálu

Skupina A velmi často vypovídala o poměrně vysoké potřebě peníze spořit. Jejich strategie spoření byly velmi často a velmi krátce po nástupu do pracovního procesu poměrně široké a jejich portfolio bylo velmi pestré. Využívali velmi hojně tradičních spořicíh strategií, jako bylo penzijní připojištění, spořicí účet, ale také stavební spoření a menší investice do nemovitostí. Postupem času, zejména pak díky vývoji finančních trhů, začali tyto úspory přelévat i do různých fondů a akcií, částečně pro to, aby zmírnili riziko u ostatních investic, částečně pro to, protože viděli, že fondy a akcie mají ročně vyšší míru zhodnocení, než běžné konzervativní strategie.

z-52-ana-a: „*My dneska už generujeme poměrně vysoký úspory. Vlastně peníze přerozdělujeme do penzija, stavebka, pak mám ještě vlastně životní pojištění. Tohle všechno jsem si vlastně založila už jako po škole, protože mi to tehdy přišlo takový normální. Postupem času jsem pak začala investovat do fondů a teď chceme ještě zainvestovat do nějakýho pozemku a tam možná něco postavit, abychom měli něco na důchod.*“

m-55-tech-a: „*My máme vlastně peníze rozdělený do vícero subjektů, něco máme normálně na spořicímu účtu, něco máme v akciích, něco ve fondech. U nás se o to staram víceméně jenom já, manželka to nechává na mně, takže v tom mám docela volnost, bych řekl. Ty akcie a fondy jsem začal využívat až déle v životě, protože jsem jako mladej nechtěl úplně jít do nějakýho velkýho rizika a spíš jsem chtěl ty peníze mít k dispozici, kdyby cokoliv.*“

z-53-hr-a: „*Nejdřív jsme měli jenom spořicí účet. Tam jsme měli docela dost naspořeno a potom jsme objevili takový různý možnosti jako třeba Portu nebo Fondee, kde může člověk investovat do nějakých fondů. To jsme taky začali využívat, jako takovou alternativu. Do akcií se nějak nehrneme, to mi přijde, že tomu člověk musí rozumět. Ale ty fondy jsou docela dobrý.*“

z-50-asi-a: „*Já hodně spořím. Moc si nekupuju žádný drahý věci, spíš prostě šetřím, abych mohla bejt v důchodu v klidu a taky abych měla něco pro děti. Mám část pořád na spořicímu účtu a něco mám teď v takovejch těch fondech. To mi poradila jedna kamarádka.*“

Současně se mezi informátory našli i jedinci, kteří neinvestovali do progresivnějších a modernějších strategií, např. akcií a fondů, ale drželi se svého osvědčeného způsobu investování a zachovávání kapitálu, zejména se jednalo o nemovitosti.

m-51-prog-a: „*Já prakticky nic novějšího nemám. Skoro všechny peníze investuji do různéh nemovitostí, který pak buď prodávám s profitem anebo si je nechám, třeba pro využití v budoucnu pro děti nebo do důchodu.*“

Vnímané změny v transferech kapitálu

Značná část informátorů vypovídala v kontextu se změnami v transferech o určitém opuštění myšlenky vlastnictví jako primární věci, kterou dětem předám. Informátoři vypovídali o sice štedrém transferu např. bytu nebo domu ze strany jejich rodičů, nicméně se současně s tímto transferem objevovala potřeba rodičů o péči o ně v důchodu, tedy že se jejich děti o ně měly prakticky starat, žít je, ne-li je i ubytovat právě v oné předané nemovitosti.

z-52-pr-a: „*My jsme sice od našich zdědili část toho domu, nicméně jsme vlastně po čase pochopili, že oni nám ho sice chtějí předat, ale zároveň chtějí, abychom se o ně*

v budoucnu postarali. A není to, že by to mysleli ve zlým, akorát prostě očekávají, že se o ně v důchodu budeme starat.“

m-55-tech-a: „Naši měli dlouhou dobu představu, že se o ně se sestrou v důchodu postaráme. Vlastně si to představovali tak, že na nás prakticky hodí tu nemovitost, ať je v jakýmkoliv stavu, a že my to prostě převezmeme jako nějaký rodinný dědictví nebo něco, a budeme pokračovat v tom udržování. A teda současně se postaráme o ně.“

Současně informátoři reagovali na negativní zkušenosti z minulosti a upravili své chování na základě reakce na tyto zkušenosti. Zejména se jednalo o změnu v kontextu s jistou konzervativní tradicí, kdy se děti staraly o své rodiče v důchodovém věku, popřípadě je finančně podporovali.

z-52-ana-a: „Nechci, abych byla dětem na krku. To jim radši předám menší peníze a něco si nechám na důchod, abych jim nemusela potom nějak psát nebo volat, aby mi přijeli pomoci nebo mi poslali peníze.“

m-55-tech-a: „V důchodu chceme s partnerkou mít dostatek kapitálu na to, abychom se užívali sami. Jasně, asi se nám trochu sníží životní standard, s tím tak nějak počítáme. Dětem teda předáme nějaký peníze, ale musíme si něco nechat pro sebe, aby pak nemuseli část svého příjmu dávat svejím dětem a ještě navíc nám, to rozhodně nechceme.“

z-50-asi-a: „Chci být v důchodu soběstačná. Moji rodiče jsou takhle v důchodu docela soběstační a přijde mi to skvělý, že prostě se ten člověk nemusí pak vázat na někoho druhého, aby mohl nějak spokojeně žít. Takže proto si taky šetřím něco pro sebe.“

V tomto kontextu informátoři rovněž vypovídali tak, že by transfer podobného typu velmi pravděpodobně neprovedli. Nejčastěji si informátoři uvědomovali, že ono nemovité dědictví s sebou nese i určité nepříjemné povinnosti a že se bude velmi pravděpodobně jednat o náklad, byť třeba nízký. Právě v tom viděli informátoři největší problém, tedy nechtěli provádět transfer, který by s sebou přinesl něco negativního, něco, co by naopak dětem nebo vnoučatům v dohledné době přitížilo, jako např. starou nemovitost, která by potřebovala rekonstrukci.

z-52-ana-a: „My naše děti rádi podpoříme a vlastně je i podpoříme, finančně. Rozhodně je nechci zatěžovat nějakým starym barákem někde úplně mimo na vesnici, o kterej by se musely starat. To radši ten barák prodám a ušetřím si něco pro ně a pro sebe na důchod,

*aby se o mě nemusely starat. Nerada bych, abych byla na starý kolena svejm dětem
přítěží, to si myslím, že není úplně fér.“*

*m-55-tech-a: „Svejm dětem chceme předat jenom to, co fakt využijou. Dům na vesnici,
když už dávno doma nebydlí a neplánujou se vracet na vesnici, jim bude pravděpodobně
k ničemu. Samozřejmě o tom vtipkujem, že jim dáme teda ten grunt, ale myslím že pro
všechny bude lepší, když si to buď necháme my anebo to prostě prodáme a ty peníze
rozdělíme. Jako nemovitost je super, ale hodně záleží jaká a kde.“*

19 Analýza výpovědí skupiny B

Prvotní transfery

Skupina B vypovídala v kontextu prvotních transferů nejčastěji o finančních transferech, ať už ve formě stavebního spoření, spořicíh účtů, nebo i netradičních finančních transferů. Objevila se zde i velmi moderní strategie předání hesla k peněžence obsahující kryptoměnu Bitcoin. Někteří informátoři ale také vypovídali, že jim rodiče prakticky nic nedali, minimálně co se týče finančních transferů. Tato skutečnost velmi často měla spojitost s rodinnou krizí nebo nenadálou událostí, která donutila rodiče nealokovat určité prostředky pro své děti na podporu v rané dospělosti.

m-27-prog-b: *„Naši asi před nějakými 5-6 lety založili peněženu, kam kupovali Bitcoin. Tehdy jim to přišlo jako experiment, kterej by mohl teoreticky přinést nějaký peníze. Tuhle peněženu mi před nedávnem dali s tím, že s tím můžu naložit jak chci, že to jsou jako nějaký peníze do začátku. Vlastně jsem to bral jako peníze v jiný formě, jako určitou investici.“*

z-27-spr-b: *„Naši nebyli úplně v tomhle uvědomělý, takže žádný peníze pro mě neměli ani nešetřili. Jediný co, tak mi možná po odstěhování dali nějakou konvici nebo tak něco.“*

m-25-prog-b: *„Dostal jsem od našich přístup ke spořicímu účtu a ke stavebnímu spoření. Byt žádněj nevládneme, tak řekli, že mi alespoň pomůžou takhle.“*

z-28-obch-b: *„Od prarodičů a rodičů jsem dostala nějaký peníze vlastně po dokončení školy. Bylo to docela dost peněz, tak jsem samozřejmě byla vděčná, že mám tu možnost být takhle v suchu zpočátku pracovního života.“*

Většina informátorů vypovídala, že jejich prvotní transfer byl finančního charakteru. Současně se poměrně často shodovali na tom, že jim rodiče tyto transfery nedávali kompletně, ale po částech. Zpětně toto chování rodičů hodnotili informátoři kladně, neboť jim v rané dospělosti často chyběly základní návyky finanční hygieny/gramotnosti. Informátoři často oceňovali uvědomění rodičů rizika vlastnění většího obnosu peněz bez jakýchkoliv zdravých finančních návyků a hodnotí toto chování jako něco, čím se pravděpodobně inspirují do budoucna.

m-27-prog-b: „Ty peníze, který mi naši našetřili, mi dávali postupně. Vždycky buď k narozeninám nebo když jsem se třeba stěhoval, tak mi část poslali. I podle mě to tak bylo lepší, já bych to určitě někde utratil tehdy.“

z-30-ana-b: „Ty peníze mi naši posílali jako takový kapesný. Vždycky třeba každé měsíce mi poslali část s tím, že to už jsou teda moje peníze a ať s nima nějak naložím.“

m-25-prog-b: „Tehdy, když jsem k těm penězům dostal přístup, jsem se s našima dohodnul, že to budu tak trochu dávkovat, ty peníze z toho. Že tam něco nechám, aby to třeba se ještě nějak částečně zhodnotilo a budu z toho postupně vybírat peníze.“

Formující chování

Tato skupina také dávala silný důraz na rodiče jakožto hlavní aktéry v rozhodování, co s financemi dělat. Část informátorů vnímala rodiče jako odstrašující příklad toho, jak se má s financemi zacházet, přičemž část v rodičích viděla vzory, od kterých si nechávala často poradit a inspirovat. Můžeme zde tedy sledovat určitý mezigenerační přenos vědění o tom, jak pracovat s finančním kapitálem. Někteří rodiče spíše svým chováním dítě přesvědčili o tom, jak se o finance starat nemá a někteří naopak ukázali snahu o ochranění kapitálu. Zde bychom mohli argumentovat, že v kontextu chování rodičů ke svým dětem z hlediska financí zaujímají rodiče pozici *homo se assicurans*, kdy jejich primární cíl je ten, aby děti o peníze nepřišly, ať už vlastní vinou, nebo vinou ztráty hodnoty.

Z hlediska teorie generací zde můžeme sledovat proces nastupování nových nositelů kultury, zejména pak skrze vytváření nových hodnot na základě inspirace zkušenostmi starších nositelů kultury. Mladší informátoři se do určité míry inspirovali jejich rodiči, ať už tak, že se zachovají naprosto opačně, nebo že se skutečně inspirovali jejich radami nebo zkušenostmi. Podstatné je taktéž upozornit na Mannheimem popsany proces osvojeného vědění, které lze sledovat u informátora m-27-prog-a, který sám podotýká vliv otce na jeho rozhodnutí. Taktéž ale sledujeme samostatně získané vědění u informátorky z-27-spr-a, kdy ona sama podotýká, že by se zachovala v budoucnu naprosto odlišně (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007).

z-27-spr-b: „Mohlo bejt fajn, kdyby mi rodiče zašli šetřit, když jsem byla malá. Tenkrát jsem to sice nijak nevnímala, ale teď bych se, kdybych teda měla dítě v budoucnu, tak bych se se asi zachovala určitě jinak. Nemám jim to za zlý, ale teď si říkám, co kdyby.“

m-27-prog-b: *„Naši mi od mala šetřili na spořicímu účtu, kterej mi pak potom, co jsem se odstěhoval, vybrali a ty peníze mi začali posílat. Měl jsem potom ještě s tátou debatu o tom, co s téma penězma můžu dělat, protože se bál, abych to neutratil moc rychle. V něčem jsem ho pak nakonec poslechl.“*

m-25-prog-b: *„Podstatně mi ovlivnil otec. Ani vlastně nevím proč, ale tak nějak instinktivně jsem pro rady chodil k němu. A furt chodím.“*

Trend s vyhledáváním rad ohledně finančních rozhodnutí u rodičů pokračoval i u ostatních informátorů, přičemž téměř všichni vypovídali tak, že u jejich rodičů cítili existenci odborného vědění v této oblasti, jednak čistě pocitově, jednak na základě pozorování jejich ekonomického chování v průběhu života. Tento trend bychom mohli podpořit Mannheimovým konceptem inspirace mladších generací staršími, zejména pak, pokud jsou strategie starších generací stále relevantní a efektivní (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Podstatným jevem bylo také mnohem dřívější zapojování dětí do problematiky financí, kdy informátoři vypovídali, že jejich rodiče je s konceptem financí a např. rozpočtu rodiny, seznámili poměrně brzo.

z-30-ana-b: *„Co se týče toho, co s penězma budu dělat, většinou to řeším v rodině, nejvíce asi s tátou a bráchou. O finance se u nás doma vždycky staral táta a nikdy mi nepřišlo, že bychom nějak strádali, tak mi to přišlo logický jít za nim.“*

m-26-obch-b: *„Můj táta mě už jako malýho bral ke svému bankéři nebo finančnímu poradci. Už nevím proč, ale byl jsem tam s ním docela hodněkrát a pochytil jsem spoustu věcí, o čem se bavili. Potom jsem vlastně po odchodu z domova vždycky šel za ním, máme ohledně financí velmi otevřený a upřímný vztah, říkám mu víceméně všechno a on mi vždycky nějak poradí.“*

z-28-obch-b: *„Určitě rodiče měli velké vliv na to, jak o penězích přemýšlím. Oni měli vždycky docela přehled o svých penězích, tak je tak nějak beru jako určitou jistotu, že mi dokážou dobře poradit.“*

Informovanost o možnostech zhodnocení nebo ochrany kapitálu

U této skupiny se velmi často objevoval motiv mnohem vyššího povědomí o finančních možnostech, zejména pak o možnostech zhodnocení jejich finančního kapitálu. Narozdíl od skupiny B se již v poměrně rané dospělosti začali aktivně zajímat o to, jak mohou peníze využít k tomu, aby neztrácely hodnotu, popřípadě aby hodnotu v čase nabývaly.

Podstatně častěji si uvědomovali rizika spojená s modernějšími a rizikovějšími investičními strategiemi.

z-27-spr-b: „Už u první výplaty jsem přemýšlela o tom, co s těma penězma udělám. Nepotřebuju sedět na penězích. Peníze by podle mě měly pracovat pro mě.“

m-27-prog-b: „Od první nějaký vyšší částky, kterou jsem obdržel, myslím že to bylo k osmnáctinám, kdy jsem dostal nějaký relativně velký peníze, jsem měl nějak potřebu to někam dát. Někde jsem četl, že je jako lepší ty peníze někam vložit a nechat je nějak zhodnotit, tak jsem se o to začal prakticky hned po škole zajímat.“

z-28-obch-b: „Tím, že v tom naši uměli a umí chodit, tak jsem hned zpočátku měla představu, jak ty peníze zhodnotím. Vždycky mi říkali, abych o tom začala co nejdříve přemýšlet, že je to důležitý do budoucna.“

Část informátorů velmi často zmiňovala, že informace o tom, jak ochránit nebo zhodnotit svůj kapitál, dostali nejdříve o rodičů, zejména se pak jednalo o konzervativnější a bezpečnější strategie, jako byly spořicí účty nebo penzijní připojištění a s tím spojené příspěvky od státu. Progresivnější strategie, jako jsou investice do rizikovějších akcií nebo kryptoměn, poznávali informátoři skrze jiné informační toky, zejména pak skrze okolní vlivy jako např. internet nebo sociální skupiny, ve kterých se tehdy nacházeli, zejména školní třída.

z-30-ana-b: „Táta mi nejdřív ukázal, kam jako dával peníze on. To byly takový ty klasiky jako spořko, stavebko a tohle. Postupem času jsem pak zjišťovala, že existují i strategie jako fondy a akcie. Něco jsem zaslechla od přátel a něco na mě vyjelo někde na internetu.“

m-26-obch-b: „Táta mi doporučoval peníze dát do spořicího účtu a využívat všechny možnosti, co nabízí stát. A pak do nemovitostí. To byl takovej základ. A cokoliv nad to mi buď nezmínil, nebo mi od toho celkem odrazoval. Když jsem si o tom pak víc načetl, na internetu nebo někde, tak jsem nakonec investoval i do akcií a nějakých kryptoměn, kde je ten výnos přece jenom o něco vyšší. To vyšší riziko mi s těma částkama, co tam mám, ani moc nevadí.“

Současně informátoři vypovídali o tom, že jim rodiče velmi často doporučovali investice do nemovitostí. Informátoři nicméně většinově vypovídali tak, že na takové investice jim v tehdejší době značně chyběl kapitál. Tento proces můžeme interpretovat

jako např. neinformovanost starší generace rodičů o současném stavu nemovitostního trhu. Informátoři od rodičů velmi často slyšali, že investice do nemovitostí je velmi bezpečná a z dlouhodobého hlediska lukrativní. Informátoři se nicméně necítili zcela komfortně např. půjčovat si na nemovitost, kterou by po pár letech prodali a buď profitovali, anebo ne. Mnohem častěji se uchýlovali k větší diverzifikaci a k investicím menšího obnosu, za to vyššího absolutního množství.

m-26-obch-b: *„Táta mi říkal, že je dobrý zaměřit se na investice do nemovitostí, ale nějak tehdy opomenul, že bych si na to musel dost půjčit. Tohle neviděl ani tak jako problém, ale já jsem se tehdy fakt nechtěl pouštět do takhle velkejch finančních akcí. Radši jsem ty peníze rozdělil do vícero investic, do akcií a fondů.“*

m-27-prog-b: *„Naši byli v tomhle dost konzervativní a často mi říkali, ať si najdu nějakou nemovitost a do ní investuju. Nemovitost brali jako takovou jistotu jak pro mě, tak pro budoucnost, třeba moje děti. To mi přišlo takový příliš zavazující, tak jsem spíš investoval do různých portfolií, nejvíc asi akciových.“*

m-25-prog-b: *„Rodiče mi vždycky doporučovali dělat s penězma to, co dělali oni. Oni se teda nikdy nijak nespálili, že by o peníze přišli třeba. Ale trochu jsem tam vnímal, že ty jejich rady jsou třeba dobrý, ale taky že bych možná chtěl zkusit něco jinýho. Akcie nebo tak.“*

Nefinanční transfery

U části informátorů se objevovaly i transfery nefinanční. Často se objevoval typ transferu ve formě domácích spotřebičů nebo nábytku do nového bytu. Nemovitostní transfery se objevovaly pouze zřídka. Velmi málo se objevovaly transfery tzv. vědomostní, tedy že by rodiče svou odbornou znalostí např. zařídili dětem byt, např. elektřinu nebo internet.

z-27-spr-b: *„Naši mi do novýho bytu poskytli nějaký věci jako konvici a toustovač, něco takovýho. Prakticky věci, co doma nevyužili, dali mně.“*

m-27-prog-b: *„Rodiče mi potom, co jsem se odstěhoval do Prahy, dali nějaký talíře, myslim že i hrnečky a asi konvici. My jsme toho doma měli strašně moc a bylo nás tam na tolik věcí docela málo, tak jsem to dostal a že si to mam nechat.“*

z-28-obch-b: *„Dostala jsem starý křeslo a nádobí. To bylo fajn, alespoň jsem si to nemusela zbytečně kupovat.“*

Pokud se jednalo o nemovitostní transfery, informátoři vypovídali tak, že mnohem častěji se jednalo o přepis již vlastněného bytu nežli o koupi nového bytu nebo domu. Zde bychom toto chování mohli interpretovat jako snahu rodičů o zachování kapitálu v podobě předání nemovitosti, přičemž zde nenastane téměř žádný náklad pro dítě nebo vnouče. Objevili se i informátoři, kteří tento typ transferu odmítli, zejména pak z důvodu menších starostí a potažmo nižších nákladů na nenadálé problémy.

m-26-obch-b: *„Naši mi po odchodu na vysokou dovolili nastěhovat se do bytu, kterej koupili v minulosti s tím, že mi pomůžou doplatit hypotéku na ten byt a potom mi ho předají.“*

z-30-ana-b: *„Naši řekli, že jsou ochotní mi zařídit byt v Praze, ale já jsem to tehdy odmítla. Měla jsem už domluvený bydlení s kamarády a trochu jsem se tehdy bála, že bych do toho bytu musela pak začít i nějak investovat, jako na opravy třeba nebo nějaký rekonstrukce. V tom nájmu mi tohle úplně odpadne, tyhle starosti.“*

Transfery vědomostního charakteru měly mezi informátory pouze minoritní zastoupení a pokud skutečně proběhly, jednalo se o malé úpravy např. v rozložení elektriky v nové nemovitosti nebo o zavedení internetu.

m-27-prog-b: *„Táta mi pomáhal v novým bytě zavést internet. On má v tomhle docela znalosti, tak mi tam dal nějaký lepší modem, aby mi nevypadával signál nebo tak.“*

Vnímání transferu

Informátoři této skupiny transfery většinou vnímali pokorně, v určitých případech jako něco, co bylo možné pouze díky určitému privilegii, ať už se jednalo o finanční situaci rodiny, nebo odborné vědění rodiny. Pocity vděčnosti byly prakticky všudypřítomné, a dokonce se občas dostavovaly i pocity určitého studu, např. když svoji nynější situaci s transfery informátoři sdělili svým partnerům, kteří dostali transfer řádově nižší nebo žádný.

Je nutné říci, že informátoři přiznávali, že o tom, jak transfer vnímali, nepřemýšleli a že o vnímání transferu začali přemýšlet až v průběhu rozhovorů. Tato skutečnost mi nicméně dává naději, že jejich reakce byla skutečně spontánní.

m-27-prog-b: *„Potom, co mi naši převedli zbytek té částky, kterou pro mě měli, tak jsem byl poměrně překvapený, kolik mi toho vlastně ještě zbylo. Chviléma mi to bylo trochu*

trapný, protože moje partnerka takovej obnos neobdržela, protože její rodiče tolik nevydělávají. Ale samozřejmě jsem byl hrozně rád, že na to naši mysleli, na nějakou mojí budoucnost.“

z-30-ana-b: „Když mi naši asi před 5 lety doposlali zbytek peněz, co pro mě měli, tak to bylo docela překvapení. Ale dost mi to tehdy pomohlo. Ne, že bych nějak extra strádala, ale tehdy jsem nějak měnila práci a měla jsem o něco vyšší výdaje. I tak mi to ale překvapilo.“

z-27-spr-b: „Tím, že mi naši vlastně nic moc nedali, tak jsem to tehdy moc neřešila. Ted' zpětně to ale vidím jako něco, co mi chybělo. Taková ta vzpruha do těch prvních let. Ale jako nevnímám to tak, že to udělali špatně nebo že mi to ukřivdilo, jenom to mohli asi lépe naplánovat.“

z-28-obch-b: „Za ty peníze jsem byla strašně ráda. Bylo to super, vědět, že na mě rodina myslela.“

Současně informátoři tvrdili, že se jejich vnímání jistých transferů postupem času měnilo. Byť byli informátoři relativně mladí, jejich vnímání určitých transferů se měnilo v čase poměrně razantně. Tato skutečnost se nicméně neobjevovala u většiny informátorů, ale pouze u zlomku.

m-26-obch-b: „Nejdříve jsem ten byt vnímal jako skvělou věc, naprosto bezchybnou. Postupem času jsem nicméně dospěl k tomu, že ten byt je prostě i současně náklad a že se o to člověk musí starat. Když mu praskne voda, tak to nevyřeší nikdo jiný, než on sám. Takže jako jsem samozřejmě rád, ale současně to se sebou přináší i určité starosti.“

Plán transferů do budoucna

Informátoři v rámci této skupiny zřídka kdy přemýšleli o tom, jestli u nich proběhne nějaký transfer, ať už na děti, nebo vnoučata. Toto je pochopitelné, poněvadž je velmi těžké předpovídat, v jaké životní situaci se budou informátoři nacházet a jaké finanční a obecně ekonomické příležitosti budou mít k dispozici. I tak se nicméně mezi informátory objevovaly i výpovědi mířící poměrně dlouhodobě do budoucnosti, byť byly tyto výpovědi skutečně v minoritním zastoupení.

m-26-obch-b: „Už teď ten byt vnímám jako něco, co teoreticky budu moci předat svým dětem. Je to taková jistota. Vlastně bych s tím chtěl naložit podobně jako naši, poskytnout to svým dětem pro jednodušší začátek dospělosti a obecně samostatného života.“

z-27-spr-b: „Upřímně jsem o tomhle zatím nijak nepřemýšlela. Ale určitě bych jim chtěla něco začít šetřit. Třeba nějaký spořicí účet, to jim udělám určitě.“

z-28-obch-b: „Chtěla bych se zachovat podobně jako naši, pokud to bude možný. Prostě podpořit děti v jejich vstupu do života dospěláků. Takže určitě jo, pokud budu mít z čeho je podpořit.“

Informátoři o plánech často nepřemýšleli a odkazovali se na nízký věk, nebo spíše na současnou životní situaci, která jim nedává příliš prostor přemýšlet o tom, jak budou s penězi zacházet za 10-20 let. I tak nicméně informátoři vypovídali nejčastěji o založení spořicího účtu nebo předávání nemovitostí, které např. vlastní jejich rodina.

m-27-prog-b: „Asi dětem v budoucnu založím spořicí účet a třeba stavební spoření. Minimálně jim založím tohle a potom uvidím, jaký budou další možnosti.“

z-30-ana-b: „Teď si to úplně nedokážu představit, ale určitě jim chci něco šetřit. Třeba na spořicí účet nebo do nějakých fondů, aby měli něco do začátku. Ale takhle do hloubky jsem o tom ještě nepřemýšlela.“

m-25-prog-b: „Ještě jsem o tom nepřemýšlel. Teď když se ale zamyslím, tak bych jim určitě založil spořicí účet a třeba stavební spoření. Pro začátek. Aby pak mohli z čeho čerpat, kdyby třeba šli na vysokou nebo do zahraničí.“

Přístupy k zachování kapitálu

Co se týče úspor, tato skupina vykazovala mnohem nižší potřebu peníze jakkoliv spořit, byť si uvědomovali důležitost spoření. Mnohem častěji brali své investice prakticky jako úspory, jako něco, na co by teoreticky sáhli při finanční krizi nebo nenadálé situaci. Někteří informátoři své chování podpořili taktéž tvrzením, že úspory by neměly být pouze peníze, které jsou uloženy na nějakém účtu, ale mělo by se jednat o něco, co jednak neztrácí hodnotu, má dostatečně nízké riziko, ale zároveň produkuje v čase určitý profit. Toto chování bychom mohli interpretovat jako chování *homo se assicurans* (Politická ekonomie, 1987; Hlaváček 1990), kdy se informátoři primárně snaží nikoliv o co největší

profit z investice, ale o co nejefektivnější cestu k jednak zhodnocení investice, ale také k obraně před ztrátou hodnoty.

z-27-spr-b: „Úspory já беру jako něco, co by mi mělo jednak chránit peníze a taky by to nemělo ztrácet hodnotu. Proto jsem tehdy před pár lety investovala do nemovitostí. Nabízeli mi tehdy nějakou roční návratnost a poměrně nízký riziko.”

m-27-prog-b: „Já vyloženě nespořím. Teda nenechávám peníze jen tak někde ležet, jako třeba na nějakým účtu nebo tak. Tu část, kterou nespotřebuju na věci, co nutně potřebuju nebo chci, tak se snažím nějak rozložit do různých strategií. Nejvíc mám asi v zahraničních fondech, tam mi to přijde jako dobrý z hlediska nějakýho potenciálního rizika a návratnosti. Nechci úplně, aby to vydělalo nějaký mraky peněz, spíš chci, abych o to nepřišel.“

m-25-prog-b: „Představa, že bych jenom někde hromadil peníze, mi nějak neláká. Spíš bych chtěl, aby byly ty peníze aktivní, nebo jako aktivizovaný. Třeba v nemovitosti nebo v akciích. Prostě aby to nebylo jenom nějaký číslo někde na netu, ale aby to byla nějaká reálná hodnota.“

Část informátorů vypovídala o značné inspiraci u rodičů, zejména pak v kontextu zachování kapitálu ve formě vlastnictví nemovitostí. Tento poměrně konzervativní přístup k zachování kapitálu se překvapivě objevoval i u informátorů, kteří sami sebe označili, v kontextu s ekonomickým a finančním chováním, za progresivní a moderní. Tento proces můžeme interpretovat na základě Mannheimovy teorie inspirace napříč generacemi, zejména pak skrze osvojené vědění, kdy informátoři využívají vědění svých rodičů nebo jedinců, od kterých se inspirovali (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Často informátoři vypovídali také o snaze kapitál ochránit, nežli z něj profitovat, byť samozřejmě vyhledávali ideálně obojí.

m-26-obch-b: „Pořád se vracím k tomu, že chci investovat do nemovitostí. I přesto, že mam docela hodně peněz v akciích, a to i poměrně rizikových, tak vlastně někde v hloubi furt cítím, že ty nemovitosti to ochrání nejlíp. Asi mi táta nahlodal nebo tak. Ale prostě zatím nemám úplně kapitál na nějaký velký koupě, spíš jsem třeba zainvestoval do částečný koupě bytu v Praze.“

m-27-prog-b: „Nemam takový to přemýšlení mých rodičů, že bych nutně potřeboval něco vlastnit. Nicméně vidím i ty výhody, že tam ta volatilita těch cen není taková, takže vlastně

koupit třeba někde kus zahrady nebo prostě jenom prázdné pozemek a pak ho třeba pronajímat jako zahradu nebo to někomu prodat pro stavbu je něco, o čem docela přemýšlím. Pořád trochu víc hledám tu ochranu, než ten výnos.”

z-28-obch-b: „Naši mi doporučili nějaký věci, do kterých bych mohla investovat. Byly to nějaký nemovitosti a nějaký fondy. Tak jsem část těch peněz dala do fondů a zčásti jsem pak, teda díky nim, koupila vlastně část bytu tady v Praze. Nebo jako část nějakýho objektu. Z toho mi chodí nějaký peníze a je to docela dobrý.“

Vnímané změny v transferech kapitálu

Informátoři této skupiny velmi často vypovídali o změnách zejména v charakteristice transferu a také času, kdy transfer obdrželi. Častěji se objevoval transfer čistě finanční, popřípadě transfer určitých aktiv, jako byly akcie nebo kryptoměny. Část informátorů taktéž vypovídala o mnohem vyšší míře ochoty vystavit se riziku a zároveň o mnohem vyšší ochotě diverzifikace. Dle informátorů se u např. jejich rodičů velmi často stávalo, že k diverzifikaci portfolia vůbec nedošlo, částečně proto, protože v dobách socialismu bylo náročné zhodnotit kapitál, částečně proto, protože starší generace kladly mnohem vyšší důraz na vlastnictví např. nemovitostí, protože ty mohly být předány a později využity.

Zajímavý proces byl také proces „vědomého snižování rizika“ ze strany rodičů, kteří peníze těmto informátorům uvolňovali postupně. Informátoři často argumentovali tak, že jim to zpětně přijde jako dobrý nápad, poněvadž by pravděpodobně větší obnos peněz mnohem rychleji utratili, zejména pak v dobách rané dospělosti. Současně informátoři vypovídali o jiném vztahu k riziku v investicích a obecně k rizikovému finančnímu chování.

m-27-prog-b: „Prakticky mi naši tu větší část našetřených peněz poslali až poměrně dlouho po dokončení školy, střední teda. Někdy až v nějakých 23 letech, možná ještě o něco později, mi to naši tak nějak naznačili, že plánujou mi ty peníze poslat už všechny a abych začal přemýšlet, co s nima udělám. To mi přišlo jako největší rozdíl. Oni nějaký tyhle peníze od rodičů dostali prakticky hned po škole, po maturitě. A tehdy měli právě problém s tím, že měli tendence to celkem rychle utratit.“

z-30-ana-b: „Největší změnu vnímám v tom, kam se teď investuje. Naši chtěli často investovat velké částky do jedné, maximálně dvou věcí. Co třeba vím od kamarádů a teda

pozoruju to i u sebe, tak my často ty peníze víc rozdělujeme. Přijde mi, že se takhle to riziko snižuje, když to portfolio je takový rozmanitější.“

m-26-obch-b: „Já se třeba od našich hodně liším tím, že jsem otevřenější i nějakému riziku. Ne teda moc, ale mam v portfoliu i nějaký rizikovější aktiva, nějaký akcie a i kryptoměny. To naši vůbec nechápou. A to si myslím, že je ten největší rozdíl, to vnímání rizika.“

m-25-prog-b: „Řekl bych, že moji rodiče jsou takový konzervativní v tomhle. Hledají takový ty jistoty, což jako je super, ale ne vždycky je to výhodný. Že třeba teď už vím, že existují i jiný možnosti, který třeba jsou stejně bezpečný, ale mají vyšší výnos. A to už naši myslím nemají úplně šanci pojmout, tyhle nový informace a možnosti.“

20 Analýza výpovědí informátorů z hlediska ekonomického chování

V teoretické části jsme představili tři druhy ekonomického chování. Jednalo se o *homo economicus*, *homo sociologicus* a *homo se assecurans*. V následující kapitole budeme srovnávat jednotlivé výpovědi informátorů s výše popsáním ekonomickým chováním a budeme sledovat, zdali existují určité společné vzorce chování u jednotlivých skupin.

20.1 Analýza výpovědí skupiny A

Homo sociologicus

Na základě výpovědí informátorů této skupiny jsme mohli pozorovat, že jejich přemýšlení k ekonomickém chování se v období rané dospělosti dalo velmi efektivně připodobnit chování *homo sociologicus*. Informátoři velmi často podléhali určitým konvenčním pravidlům, která jednak viděli kolem sebe, jednak je viděli u svých rodičů. Jednalo se zejména o tradiční ekonomické strategie zachování kapitálu ve formě spořicíh účtů nebo stavebních spoření. Tyto strategie a možnosti zhodnocení a ochrany kapitálu brali tehdy informátoři jako něco „normálního“ a „běžného“.

z-52-ana-a: „Vlastně peníze přerozdělujeme do penzijka, stavebka, pak mám ještě vlastně životní pojištění. Tohle všechno jsem si vlastně založila už jako po škole, protože mi to tehdy přišlo takový normální.“

z-53-hr-a: „Nejdřív jsme měli jenom spořicí účet. Tam jsme měli docela dost naspořeno a potom jsme objevili takový různé možnosti jako třeba Portu nebo Fondee, kde může člověk investovat do nějakých fondů.“

z-50-asi-a: „Já hodně spořím. Moc si nekupuju žádný drahý věci, spíš prostě šetřím, abych mohla být v důchodu v klidu a taky abych měla něco pro děti. Mám část pořád na spořicíh účtu a něco mám teď v takovejch těch fonděch. To mi poradila jedna kamarádka.“

Zde bychom mohli samozřejmě polemizovat, zdali tehdejší situace nabízela dostatek možností, jak kapitál využívat. Tehdejší norma mohla být stejně tak validní, jako by mohla být např. dnešní norma investic do různých investičních fondů. Tento proces můžeme interpretovat jako vývoj finančních trhů a posun onoho „normálního“ chování,

kteře se postupem času vyvinulo a přizpůsobilo se modernizaci finančních a kapitálových trhů.

Zároveň jsme mohli z výpovědi pozorovat ovlivňování ze strany rodičů. Rodiče informátorů měli o zhodnocování kapitálu určitou představu, která pravděpodobně vzešla jednak ze životních zkušeností, jednak e ekonomické situace. Podstatnou součástí přemýšlení tehdejších obyvatel Československa bylo přesvědčení o nutnosti vlastnit. Tato myšlenka se prakticky potvrdila i u našich informátorů, jejichž rodiče jim vnucovali myšlenku vlastnictví poměrně brzo v jejich dospělém životě. Toto bychom do jisté míry mohli taktěž interpretovat jako chování *homo sociologicus*, neboť se prakticky jednalo o přímou podporu tehdejšího všeobecného přesvědčení o důležitosti věci nebo pozemky vlastnit. Informátoři nabourávali toto přesvědčení, což může svědčit o proměně v přemýšlení napříč generacemi.

m-51-prog-a: „*Nejdřív mi naši radili investovat do bytu nebo pozemku mimo město. Tehdy mi to přišlo celkem rozumný, ale nějak jsem se k tomu potom nedokopal.*“

z-52-ana-a: „*Naši mi po škole nabídli, že mi pomůžou spolufinancovat byt ve městě. Já jsem tehdy se docela zdráhala, jestli je to jako dobrý nápad, na sebe upsat takhle nový byt, ale nakonec jsem se s nima domluvila a část zaplatili oni a část jsem pak doplácela hypotékou.*“

Homo economicus

Na základě výpovědi informátorů se ekonomické chování *homo economicus* objevovalo spíše nárazově a nemělo příliš dlouhého trvání. V životech informátorů existovaly okamžiky, kdy měli informátoři současně dostatek kapitálu a také možnost tento kapitál i s vidinou možné ztráty investovat do rizikovějších aktiv. Nicméně stav, kdy by informátoři skutečně vyhledávali čistě nejvyšší maximalizaci zisku, prakticky u žádného z informátorů nenastal. Byť se u jednoho informátora objevila snaha o skutečnou maximalizaci zisku z prodeje nemovitostí, i tato snaha se posléze spíš transformovala do ekonomického chování *homo se assecurans*.

Co je nicméně zajímavé je fakt, že u jistých informátorů se po větších finančních manipulacích objevovala určitá snaha o obnovu investovaných peněz. V rámci těchto snah se informátoři začali více zajímat o progresivnější strategie, které sice měly vyšší rizika, ale měly také vyšší výnosnost. Otázka, zdali bylo toto rozhodnutí skutečně

racionální nebo spíš emocionální, by mohla být předmětem diskuse. Zmíněný informátor nicméně vykazoval známky, že toto rozhodnutí zvýšené pozornosti progresivnějším a rizikovějším strategiím za účelem navrácení peněz bylo racionální, a nikoliv emoční.

m-51-prog-a: *„Když jsem tehdy koupil tu chatu, tak mi hned potom začalo docházet: „Hele, vždyť ono to stálo před rokem tolik, a teď to stojí tolik“. Tehdy jsem se o to začal zajímat a začal jsem to vlastně vnímat mnohem více. Vlastně by s tím šlo něco dělat, nějak to víc promyslet a využít to pro sebe. Tak jsem do toho zainvestoval a od té doby mi strašně baví a těší to vidět. Pozorovat, jak se ty plody té mé iniciativy a odvahy do toho ty peníze dít, je to pocit zadostiučinění“. „...tehdy ten dům stál docela dost peněz, tak jsem chtěl najít nějaký další a možná i efektivnější způsob, jak ten zbytek zhodnotit.“*

m-55-tech-a: *„Když jsme poprvé koupili dům, tak tehdy mi to vlastně přišlo, že to byly první skutečně velké peníze, který jsme do něčeho investovali. Začal jsem se tehdy zajímat o nějaké novější strategie, jako třeba akcie nebo forex.“*

Homo se assecurans

Na základě výpovědí informátorů se ekonomické chování *homo se assecurans* propisovalo do ekonomických rozhodnutí informátorů zejména v dobách velkých životních změn, např. narození dětí nebo větší investice do např. nemovitosti. Informátoři nejčastěji vypovídali, že tyto události je mnohem více motivovali ke studiu možných rizik investic.

m-55-tech-a: *„Nejvíce mi určitě ovlivnilo narození dětí, to se mi úplně změnil vztah k penězům. Začal jsem mnohem víc přemýšlet, jestli investovat nebo třeba spořit do zlata nebo tak. Nakonec jsme s manželkou založili nějaký spořicí účet, protože nám to přišlo nejjednodušší. Nechtěl jsem tehdy nějak riskovat ty rodinné peníze, zvláště když jsme měli krátce děti.“*

z-52-ana-a: *„Děti ve mně probudily takovej ochranářskej pocit, že nechci, abych nějak prošustrovala peníze. Do té doby to bylo takový, že jsem ty peníze prostě měla a něco jsem měla na účtu, něco na spořicím, moc jsem to neřešila. S dětma jsem se o to začala, teda spíš manžel, dost zajímat, aby to bylo co nejméně rizikový.“*

Současně s tím taktéž vypovídali, že součástí jejich současné strategie akumulace a zachování kapitálu je nahromadění co nejvyššího množství kapitálu proto, aby jednak měli peníze do důchodu, zároveň však, aby také měli dostatek pro to, aby se o ně

nemusely děti nebo vnoučata starat. Tento proces je velmi zajímavý, neboť informátoři současně vypovídali, že jejich rodiče tento pocit prakticky neměli a velmi často spoléhali na své děti, že se o ně postarají v důchodu.

z-52-ana-a: Postupem času jsem pak začala investovat do fondů a teď chceme ještě zainvestovat do nějakýho pozemku a tam možná něco postavit, abychom měli něco na důchod.“

z-52-ana-a: „Nechci, abych byla dětem na krku. To jim radši předám menší peníze a něco si nechám na důchod, abych jim nemusela potom nějak psát nebo volat, aby mi přijeli pomoci nebo mi poslali peníze.“

z-53-hr-a: „Nebo bychom si ho (byť) s manželem nechali na důchod. Prostě se nějak zabezpečit.“

Snaha o co největší nahromadění kapitálu do důchodu taktéž vypovídá o snaze informátorů o to, aby v důchodu nemuseli razantně snižovat svůj dosavadní životní standard. Právě ona realita důchodového věku a zákonitě nižšího příjmu, dle mého názoru, motivuje informátory k tomu, aby o této skutečnosti začali přemýšlet v pracovním věku a peníze zhodnotili, aby mohli svůj život dožít v relativně nezměněném stavu. Snaha o udržení určitého sociálního statusu i v důchodu může taktéž pro informátory znamenat určitou formu úspěchu, tedy fakt, že se dokázali zabezpečit do takové míry, kdy i v důchodu žijí stejně, jako předtím.

z-52-ana-a: „To radši ten barák prodám a ušetřím si něco pro ně a pro sebe na důchod, aby se o mě nemusely starat. Nerada bych, abych byla na starý kolena svejm dětem přítěží, to si myslím, že není úplně fér.“

m-55-tech-a: „V důchodu chceme s partnerkou mít dostatek kapitálu na to, abychom se uživilí sami. Jasně, asi se nám trochu sníží životní standard, s tím tak nějak počítáme. Dětem teda předáme nějaký peníze, ale musíme si něco nechat pro sebe, aby pak nemusely část svého příjmu dávat svejm dětem a ještě navíc nám, to rozhodně nechceme.“

m-51-prog-a: „Já prakticky nic novějšího nemám. Skoro všechny peníze investuji do různých nemovitostí, který pak buď prodávám s profitem anebo si je nechám, třeba pro využití v budoucnu pro děti nebo do důchodu.“

20.2 Analýza výpovědí skupiny B

Homo sociologicus

Na základě výpovědí informátorů jsme mohli pozorovat, že jejich ekonomické chování, které bychom mohli propojit s ekonomický modelem chování *homo sociologicus* bylo velmi často předáváno z generace na generaci, tedy že se zpočátku nechali inspirovat rodiči a jejich radami. Většina těchto rad pocházela z vlastních zkušeností rodičů, popřípadě z jejich osobního přesvědčení. Nicméně se zde objevoval trend, kdy tyto rady pouze potvrzovaly údajnou normativitu tohoto chování a rozhodování. Jednalo se nejčastěji o doporučení založení jednak spořicího účtu, jednak stavebního spoření a využívání všeho, co je alespoň z nějaké části podpořeno státem. Zpravidla se jedná o výše uvedené strategie, ale také například penzijní připojištění. Tento proces se často objevoval, a to i přesto, že dnes jsou k dispozici mnohem efektivnější a modernější ekonomické a finanční strategie.

m-26-obch-b: „*Táta mi doporučoval peníze dát do spořicího účtu a využívat všechny možnosti, co nabízí stát.*“

z-30-ana-b: „*Táta mi nejdřív ukázal, kam jako dával peníze on. To byly takový ty klasiky jako spořko, stavebko a tohle.*“

m-25-prog-b: „*Rodiče mi vždycky doporučovali dělat s penězma to, co dělali oni. Oni se teda nikdy nijak nespálili, že by o peníze přišli třeba.*“

Současně se velmi často objevovala snaha rodičů přesvědčit informátory o investici do nemovitostí. Investici do nemovitostí totiž vnímali jako určitou jistotu, jak ochránit svůj kapitál před znehodnocením. Nicméně i to bychom mohli teoreticky vnímat jako určitou normativitu v přemýšlení rodičů o kapitálu, která mohla teoreticky vycházet z potřeby rodičů informátorů vlastnit, kdy tato potřeba byla v dobách socialismu v Československu všudypřítomná. Je možné, že rodiče informátorů jsou již v takové situaci, kdy nové finanční strategie nevyužívají nebo jim nerozumějí, což by pouze potvrzovalo jejich konzervativní pohled a současně jejich snahu o předání rad svým dětem v této formě. I tak nicméně můžeme sledovat určitou snahu informátorů o odtržení od konzervativního myšlení rodičů.

m-27-prog-b: „*Naši byli v tomhle dost konzervativní a často mi říkali, ať si najdu nějakou nemovitost a do ní investuju. Nemovitost brali jako takovou jistotu jak pro mě, tak pro*

budoucnost, třeba moje děti. To mi přišlo takový příliš zavazující, tak jsem spíš investoval do různých portfolií, nejvíc asi akciových.“

z-30-ana-b: „Postupem času jsem pak zjišťovala, že existují i strategie jako fondy a akcie. Něco jsem zaslechla od přátel a něco na mě vyjelo někde na internetu.“

m-26-obch-b: „...nakonec investoval i do akcií a nějakých kryptoměn, kde je ten výnos přece jenom o něco vyšší. To vyšší riziko mi s těma částkama, co tam mám, ani moc nevadí.“

Homo economicus

Na základě výpovědí informátorů se model ekonomického chování *homo economicus* příliš neprojevoval a neobjevoval. Na druhou stranu je nutné zmínit, že samotní informátoři vypovídali, že jsou, dle jejich názoru, mnohem otevřenější riziku a jsou ochotni kapitál investovat i do progresivnějších strategií. Zde bychom mohli toto chování interpretovat jako skutečně *homo economicus*, kdy je informátorům prakticky jedno, jakému riziku se vystavují, hledí pouze na maximalizaci zisku. Zároveň informátoři vypovídali, že mnohem dříve začali přemýšlet o diverzifikaci svého portfolia. Toto bychom nicméně mohli pravděpodobně přisoudit odlišné situaci na finančních trzích, kdy dnešní mladší generace si mohou vybrat ze široké škály strategií zhodnocení financí, které využijí. Zároveň se do určité míry dá interpretovat toto chování jako proplétající se s chováním *homo se assecurans*, zejména pak v rámci samotné diverzifikace portfolia a současně s tím rozmělnění a snížení rizika.

m-26-obch-b: „Já se třeba od našich hodně liším tím, že jsem otevřenější i nějakému riziku. Ne teda moc, ale mám v portfoliu i nějaký rizikovější aktiva, nějaký akcie a i kryptoměny. To naši vůbec nechápou. A to si myslím, že je ten největší rozdíl, to vnímání rizika.“

z-30-ana-b: „Co třeba vím od kamarádů a teda pozoruju to i u sebe, tak my často ty peníze víc rozdělujeme. Přijde mi, že se takhle to riziko snižuje, když to portfolio je takový rozmanitější.“

m-27-prog-b: „(Rodiče)... nemovitost brali jako takovou jistotu jak pro mě, tak pro budoucnost, třeba moje děti. To mi přišlo takový příliš zavazující, tak jsem spíš investoval do různých portfolií, nejvíc asi akciových.“

Homo se assecurans

Na základě výpovědí informátorů jsme pozorovali vícero procesů najednou. Jednak informátoři cítili potřebu kapitál chránit v poměrně rané dospělosti. K tomu, aby začali o kapitálu přemýšlet z pohledu zachování, nepotřebovali nutně nějakou velkou životní událost, ochrana kapitálu pro ně byl určitý normativ. Velmi často dokonce docházelo k podněcování tohoto chování i ze strany rodičů, kteří informátory podněcovali právě v chování *homo se assecurans*. Informátoři si velmi silně uvědomovali rizika dnešní doby, ať už se jedná o inflaci, nebo všeobecné zdražování v rámci společnosti, a proto dávali ochraně kapitálu velmi vysokou důležitost. Toto dle mého názoru vycházelo z velké části z mnohem vyšší informovanosti těchto informátorů o finančním světě a financích obecně.

m-27-prog-b: *„Měl jsem potom ještě s tátou debatu o tom, co s těma penězma můžu dělat, protože se bál, abych to neutratil moc rychle. V něčem jsem ho pak nakonec poslechl.“*

m-27-prog-b: *„Nejvíc mám asi v zahraničních fondech, tam mi to přijde jako dobrý z hlediska nějakýho potenciálního rizika a návratnosti. Nechci úplně, aby to vydělalo nějaký mraky peněz, spíš chci, abych o to nepřišel.“*

m-27-prog-b: *„...pořád trochu víc hledám tu ochranu, než ten výnos.“*

z-27-spr-b: *„Úspory já беру jako něco, co by mi mělo jednak chránit peníze a taky by to nemělo ztrácet hodnotu. Proto jsem tehdy před pár lety investovala do nemovitostí. Nabízeli mi tehdy nějakou roční návratnost a poměrně nízký riziko.“*

z-30-ana-b: *„Největší změnu vnímám v tom, kam se teď investuje. Naši chtěli často investovat velký částky do jedny, maximálně dvou věcí. Co třeba vím od kamarádů a teda pozoruju to i u sebe, tak my často ty peníze víc rozdělujeme. Přijde mi, že se takhle to riziko snižuje, když to portfolio je takový rozmanitější.“*

m-26-obch-b: *„...ale já jsem se tehdy fakt nechtěl pouštět do takhle velkejch finančních akcí. Radši jsem ty peníze rozdělil do vícero investic, do akcií a fondů.“*

m-26-obch-b: *„Táta mi doporučoval peníze dát do spořicího účtu a využívat všechny možnosti, co nabízí stát. A pak do nemovitostí. To byl takovej základ.“*

Snaha informátorů o co nejvyšší rozmělnění rizika skrze diverzifikaci portfolia může vycházet z vícero příčin. Jednak se momentálně ocitáme v ekonomické krizi, která

byla jednak podpořena covidovou krizí, jednak ruskou agresí na Ukrajině. Česká média taktéž v současné době mnohem častěji zmiňují následky ekonomické krize, ať už se jedná o změny v DPH, nebo o důsledky vysoké inflace. Je možné, že právě tento sociální prostor, ve kterém se mladí nacházejí, mnohem více podporuje toto ochrannářské myšlení v rámci jejich kapitálu. Samotné prostředí je, byť se jich nutně ekonomická krize nemusí, vzhledem ke mzdám v oboru IT, týkat, formuje a nabádá k větší opatrnosti a k většímu důrazu na spoření a ochranu kapitálu. Z tohoto bychom mohli teoreticky analyzovat, že období krize z lidí mnohem častěji vytváří *homo se assecurans*.

m-25-prog-b: *„Představa, že bych jenom někde hromadil peníze, mi nějak neláká. Spíš bych chtěl, aby byly ty peníze aktivní, nebo jako aktivizovaný. Třeba v nemovitosti nebo v akciích. Prostě aby to nebylo jenom nějaký číslo někde na netu, ale aby to byla nějaká reálná hodnota.“*

z-28-obch-b: *„Tím, že v tom naši uměli a umí chodit, tak jsem hned zpočátku měla představu, jak ty peníze zhodnotím. Vždycky mi říkali, abych o tom začala co nejdříve přemýšlet, že je to důležitý do budoucna.“*

z-28-obch-b: *„Naši mi doporučili nějaký věci, do kterých bych mohla investovat. Byly to nějaký nemovitosti a nějaký fondy. Tak jsem část těch peněz dala do fondů a zčásti jsem pak, teda díky nim, koupila vlastně část bytu tady v Praze. Nebo jako část nějakýho objektu. Z toho mi chodí nějaký peníze a je to docela dobrý.“*

21 Diskuse

21.1 Rozdíly ve strategiích akumulace a zachování kapitálu

Na základě výpovědí informátorů jsme byli schopni rozpoznat zásadní rozdíly v přemýšlení o strategiích akumulace a zachování kapitálu. Současně jsme pozorovali i znaky společné, které se velmi často objevovaly u témat typu vnímání rizika nebo důležitost ekonomických transferů. Nejprve shrnu společné znaky.

Společné znaky

U obou skupin informátorů se objevovala poměrně podobná forma prvotních transferů. Jak skupina A, tak skupina B nejčastěji obdržely na počátku dospělosti finanční pomoc ze strany rodičů nebo prarodičů. Obě skupiny tyto transfery hodnotily pozitivně a vypovídaly, že jim tato pomoc pomohla v rané dospělosti. Tyto transfery měly většinou podobu buď peněz samotných, anebo se objevovaly ve formě přístupu ke vkladním knížkám, spořicímu účtům a stavebním spořením.

Informátoři potvrzovali důležitost rodiny v oblasti formování ekonomických návyků a zvyklostí, nicméně zde se začalo objevovat vícero odlišností. Zásadní společný znak byl nicméně pozorovatelný u plánů transferů v budoucnosti. Byť by se mohlo zdát, že skupina A bude mít o transferech v budoucnu menší tendence odpovídat, neboť je poměrně mladá na přemýšlení takto do budoucna, obě skupiny současně vypovídaly o potřebě předávání určitých aktiv nebo prostředků buď dětem současným, nebo potenciálním. Je nicméně důležité toto vnímat i jako určitou odlišnost, neboť skupina B začala o budoucích transferech přemýšlet prakticky až po narození dětí, zatímco skupina A ještě před ním. Tento společný znak je tedy do jisté míry i znak odlišný.

Shoda panovala také do jisté míry v potřebě kapitál chránit před znehodnocením, nicméně ve formě, jak k této ochraně přistupovat byly již znatelné rozdíly. Z hlediska nefinančních transferů jsme taktéž pozorovali časté společné znaky. Obě skupiny vypovídaly, že rodiče nebo prarodiče velmi často předávali informátorům doplňky do bytů. Poslední podstatná shoda panovala ve vnímání změn v oblasti těchto transferů. Obě skupiny se shodovaly na tom, že značný rozdíl vnímají ve vnímání rizika, přesněji řečeno v době, kdy se toto vnímání poprvé objevilo v přemýšlení informátorů. Tento fenomén popíšu podrobněji v části rozdílů.

Odlišné znaky

První znatelný rozdíl byl ve formujícím chování, tedy ve faktorech, které ovlivnily přemýšlení informátorů o strategiích akumulace a zachování kapitálu. Skupina A, tím, že vyrůstala v době před-revoluční a část jejího pracovního života probíhala právě v této době a zároveň v době technologicky ještě nevyspělé, vypovídala, že zásadní vliv na rozhodování o kapitálu na ně měla společnost, ve které se informátoři nacházeli a současně také ekonomická situace. Narození dětí bylo pro tuto skupinu taktéž klíčové, neboť, jak informátoři vypovídali, právě narození dětí přeneslo celou rodinu jako sociální skupinu do naprosto odlišné ekonomické situace s novými problémy, novými náklady a nejistou budoucností. Před narozením dětí bylo jejich přemýšlení o kapitálu spíše neuspořádané, do určité míry chaotické a nahodilé. Současně tito informátoři mnohem méně vyhledávali pomoc u rodiny a rodičů. Zde mohlo být příčinou nedostatečná informovanost rodičů v kontextu ochrany kapitálu, která velmi pravděpodobně vycházela z nedostatku možností, jak kapitál v dobách socialismu ochránit, vyjma např. koupě nemovitosti nebo vkladních knížek.

Skupinu B, na druhou stranu, dle výpovědí informátorů ovlivnili rodiče, a to i do určité míry negativním způsobem. S informátory skupiny B mluvili rodiče mnohem více o možnostech, jak budoucí kapitál využít a současně taktéž poskytovaly rady k tomu, kam kapitál později uložit a jak s ním nakládat. Toto bychom mohli interpretovat skrze studie Prokopa a Kluckhohna (Kluckhohn, 1951; Prokop et. al., 2019), tedy že zvyšování jednotlivých kapitálů vede ke statisticky vyšší pravděpodobnosti vertikální mobility směrem nahoru. Zároveň se u informátorů objevovaly tendence rady a rozhodnutí rodičů kriticky nahlížet a odmítnout, byť se jednalo pouze o nepříliš častý jev. Kritický pohled na rady a chování rodičů a pozdější úprava chování informátorů bychom mohli interpretovat skrze teorii Mannheima (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007), jednak pak skrze jeho koncept neustálého přicházení nových nositelů kultury, jednak koncept předávání zděděného kulturního dědictví. Odmítnutí přicházelo zejména v kontextu konzervativních strategií, které rodiče informátorům doporučovali. Tyto strategie informátoři odmítali jednak z důvodu nedostatku kapitálu, zejména pak v kontextu investic do nemovitostí, jednak také z důvodu prosté nedůvěry v takto konzervativní strategie a potřeby zařadit do portfolia progresivnější a, dle výpovědí informátorů, výnosnější strategie.

Na rozdíl od skupiny A, přemýšlela skupina B o ochraně kapitálu prakticky ihned po nabytí nějaké vyšší částky nebo nabytí většího kapitálu. Většina informátorů skupiny A vypovídala, že nabytí většího kapitálu u nich probíhalo při stěhování se od rodičů do vlastního bydlení, nebo po dokončení studií. Toto bychom mohli např. interpretovat jako reakci informátorů na ekonomickou situaci probíhající posledních pár let nebo např. jako obecně vyšší zájem informátorů o ochranu svého jmění a kapitálu. V každém případě tyto procesy vedly k tomu, že skupina B vykazovala mnohem vyšší informovanost o možnostech využití a zhodnocení kapitálu. Současně tato skupina vypovídala o vyšší potřebě diverzifikovat své portfolium. Na rozdíl od skupiny A vypovídali tito informátoři tak, že rozdělením svého portfolia se snaží rozmělnit riziko, které je společně s praktikami zhodnocování kapitálu téměř všudypřítomné. Tento proces bychom mohli interpretovat na základě teorie Camassa a Jagannathana (2021), kteří, jakožto pokračovatelé teorie Bourdieho (1986) tvrdí, že investice času lidí do peněz a ekonomického systému v sobě nese vidinu zvýšení kulturního a symbolického kapitálu. Právě ono rozmělnění rizika a tedy vyšší statistické šance na zisk nebo alespoň menší šance na ztrátu kapitálu může být do určité míry charakterizováno jako snaha o buď udržení, nebo právě zvýšení kulturního, symbolického ale také sociálního kapitálu.

Co se týče informovanosti o tom, co lze s kapitálem z hlediska jeho akumulace a zachování dělat, objevovaly se zde rozdíly zejména v době, kdy se o strategie začali informátoři zajímat. Skupina A totiž vykazovala, že se o to, jakým způsobem kapitál chránit a akumulovat, vyjma mzdou ze zaměstnání, v rané dospělosti takřka nezajímala. Otázka, zdali to bylo z důvodu praktického nedostatku strategií k ochraně kapitálu v dobách post-socialismu nebo z prostého osobního přesvědčení o nedůležitosti ochrany kapitálu bude pravděpodobně předmětem diskuse. Faktem zůstává, že informátoři si tohoto „nedostatku“ dříve či později v životě všimli a začali téma ochrany kapitálu řešit. Ve srovnání se skupinou B to nicméně bylo mnohem později, řádově se jednalo o rozdíl jednotek až desítek let. Co se týče progresivnějších strategií akumulace a zachování kapitálu, informátoři skupiny A se o nich postupem života dozvídali a strategie, které jim připadaly nejméně rizikové, začali využívat. Zejména se jednalo o ochranu kapitálu v podobě vložení peněz do akciových nebo kapitálových fondů s nízkou mírou rizika anebo investici do nemovitostí. Podstatným rozdílem bylo ale nicméně vnímání rizika. Mnohem méně se informátoři skupiny A vystavovali rizikovějším strategiím, jako jsou např. investice do kryptoměn nebo akcií. Zároveň byli mnohem opatrnější i v investicích

do fondů, které by se z pohledu současného finančního světa mohly zdát prakticky konzervativní, vyznačující se nízkou mírou rizika a nízkým výnosem.

Čím se informátoři skupiny A vyznačovali poměrně často byla tendence investovat do nemovitostí. Právě tato tendence nicméně v sobě obsahuje vícero *levelů*, než by se mohlo na první pohled zdát. Informátoři vypovídali, že investice do nemovitostí je pro ně stále z hlediska výnosnosti a rizika nejefektivnější strategií ochrany a akumulace kapitálu. Toto bychom mohli do určité míry interpretovat na základě jednak vlivu rodičů a prostředí na rozhodování informátorů, jednak na konzervativní myšlení informátorů. Současně se zde ale objevuje i určitá tendence takto investovat vysoké částky, a to do jedné, maximálně dvou investic najednou. Současně bychom tento proces mohli interpretovat na základě teorie Bisin a Verdiera (2011) nebo Guisa et. al. (2006; 2008), kdy autoři píší, že právě snaha rodičů o co „nejlepší“ stav života svých dětí je do určité míry tlačí jim předat zkušenosti a rady, které pomohly jim samotným. Tyto rady, byť dobře míněné, jsou ale silně vytažené z kontextu a nemusí v kontextu nyní již modernějšího světa vůbec fungovat, ba naopak mohou být i škodlivé.

Právě ona tendence investovat velké částky do jednoho, maximálně dvou aktiv nebo nemovitostí byla zásadním rozdílem mezi oběma skupinami. Zatímco se skupina B vyznačovala mnohem vyšší tendencí své portfolio diverzifikovat a vyrovnávat své rizikové investice do kryptoměn a akcií investicemi do fondů nebo spořicíh účtů, skupina A mnohem častěji investovala velké částky např. do nemovitostí nebo přesouvala větší finanční částky do fondů. U skupiny A tedy mnohem méně docházelo k diverzifikaci portfolia, což by se na první pohled mohlo zdát jako poměrně riziková strategie. Nicméně zde musíme doplnit, že tito informátoři brali takto velké investice do nemovitostí za konzervativní, neboť dle jejich výpovědí, nemovitost velmi málokdy ztrácí svoji hodnotu a spíše na hodnotě nabývá. Tento proces bychom mohli interpretovat na základě teorie Karla Mannheima (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007), zejména pak jeho konceptu životního fondu. Zatímco pro skupinu A bylo běžné investovat vysoké částky do jednotlivin nebo do velmi malého množství aktiv, pro skupinu B je běžná právě diverzifikace portfolia. Ostatně tento proces můžeme poté vidět i u skupiny B, kdy si někteří informátoři svůj životní fond obohatili právě o zavedení progresivnějších strategií do svého portfolia, např. investic do fondů. Netvrdíme, že skupina A nemá diverzifikovaná portfolia, spíše poukážeme na fakt, že tato tendence je u nich méně častá a objevují se u nich spíše tendence investovat vyšší částky do jedné, méně rizikové,

alespoň z jejich pohledu, investice s nízkým rizikem, ale, dle jejich výpovědí, jistého výdělku v dlouhodobém horizontu.

Samotná aktiva a strategie, které informátoři využívali, se taktéž do určité míry lišily napříč skupinami. Skupina A vypovídala, že nejčastější strategie, které z hlediska akumulace a zachování kapitálu využívala, byly tradiční strategie, jako např. spořicí účty, a poté se velmi hojně vyskytovala strategie investice do nemovitostí. Tyto strategie byly u těchto informátorů oblíbené z vícero důvodů. Na základě výpovědí bylo zjištěno, že informátoři mnohem častěji využívali strategie, které jim byly doporučeny, popřípadě ty, které byly v dobách jejich rané dospělosti běžné a ve společnosti rozšířené. Tímto do určité míry následovali ekonomické chování modelu *homo sociologicus*. Byť se i u skupiny A v pozdějších fázích života objevovaly strategie modernější, jako jsou investice do akciových a kapitálových fondů nebo akcií, což bychom mohli interpretovat jako aklimatizaci současnému finančnímu trhu a jeho možnostem, většinu jejich pracovního života měli tito informátoři uložený svůj finanční kapitál buď v nemovitostech, nebo na spořicích účtech.

Co se týče skupiny B, její strategie byly jednak mnohem diverzifikovanější, jak jsem uvedl výše, jednak o takto aktivizovaném kapitálu přemýšleli informátoři této skupiny odlišně. Častěji se objevovala tendence využívat veškerý kapitál pro jeho zhodnocení, tedy tato skupina vykazovala mnohem menší potřebu spořit nebo šetřit a mít tak vyšší obnos peněz k dispozici. Naopak se mnohem častěji objevovala tendence mít na účtu, lépe řečeno likvidně k dispozici, více peněz, než bylo v případě informátorů potřeba. Častěji aktivizují většinu finančních prostředků do strategií, jako jsou kapitálové a akciové fondy, akcie nebo i kryptoměny. Byť informátoři vypovídali, že je pro ně důležité vyvážení rizika a výnosu, mnohem častěji vypovídali o ochotě jít do vyššího rizika v podobě právě kryptoměn nebo rizikovějších akcií.

21.2 Ekonomické modely chování napříč generacemi

Homo sociologicus

Na základě výpovědí skupiny A jsme mohli pozorovat poměrně silný tlak na informátory prosadit ve svých rozhodnutích chování *homo sociologicus*. Tento tlak přicházel z velké míry ze strany rodičů, kteří do určité míry projektovaly své zkušenosti do života informátorů. Tento proces bychom mohli interpretovat jako určitou snahu rodičů své děti, zejména pak jejich kapitál, ochránit takovým způsobem, který pomohl ochránit kapitál

jim, rodičům informátorů. Zde bychom nicméně také mohli interpretovat toto chování jako využití všech tehdy dostupných možností, tedy např. investic do nemovitostí², popřípadě určitých vkladních knížek nebo spořicíh účtů. Normativ ochrany kapitálu touto cestou byl předáván z rodičů na informátory, přičemž samotní informátoři vypovídali, že do určité míry tento normativ ve formě uložení peněz do takto konzervativních strategií předávali i na své děti.

Na základě výpovědí skupiny B můžeme do určité míry taktéž sledovat chování *homo sociologicus*, nicméně již v odlišné podobě. Pokud bylo v dobách socialismu běžné ukládat peníze do spořicíh účtů, nemovitostí a vkladních knížek, v současné době se tento normativ změnil do progresivnějších a modernějších strategií a metod, jako jsou akciové a kapitálové fondy nebo např. akcie. V tomto kontextu jednali informátoři této skupiny také jako *homo sociologicus*, neboť vypovídali, že právě na tyto strategie se nejvíce spoléhali, jednak z důvodu poměrně nízkého rizika, jednak právě z určitého pocitu, že „dnes se to takhle dělá“. Právě ono přesvědčení o tom, že investice do těchto strategií a uložení peněz právě do těchto aktiv je dnešní normou, přičemž informátoři vypovídali, že jejich okolí je o těchto praktikách taktéž přesvědčovalo, bychom mohli interpretovat jako chování *homo sociologicus*.

Model *homo sociologicus* bychom na základě naší analýzy mohli charakterizovat jako dynamický a do určité míry stále se aktualizující model ekonomického chování, který je do značné míry určován současnou společenskou náladou a nastavením přemýšlení společnosti. Na základě výpovědí lze sledovat historickou proměnu tohoto modelu chování a současně lze pozorovat, že tento model chování je u každé generace do určité míry odlišný, a i přesto, že se členové odlišných generací snaží své chování aktualizovat, do určité míry u nich převládají starší a známé vzorce, u skupiny A by to byly např. investice do nemovitostí, u skupiny B např. investice do fondů.

Homo economicus

Na základě výpovědi skupiny A jsme u této skupiny ekonomický model chování *homo economicus* příliš nepozorovaly. Pokud se toto chování objevilo, bylo spíše nárazové a krátkodobé. Pouze u jediného informátora jsme mohli pozorovat skutečnou snahu o maximalizaci zisku v podobě přeprodávání nemovitostí, nicméně i tato snaha se posléze

² Pozn. a.: Typickým fenoménem doby socialismu byla investice do chat jakožto jednak ochrany kapitálu, jednak únikového místa z města.

transformovala do jiného modelu, a to modelu *homo se assecurans*. Co je nicméně vhodné zmínit je fakt, že u jistých informátorů existovalo v jejich životech období, kdy se skutečně soustředili na maximalizaci zisku, byť z poměrně zvláštních důvodů. Jeden informátor vypověděl, že po koupi větší nemovitosti se ocitl v situaci, kdy neměl již příliš peněz a začal racionálně přemýšlet o tom, jakým způsobem maximalizovat zisk ze zbylého kapitálu. Tato situace ho motivovala ke studiu novějších a progresivnějších strategií. Hlavním důvodem pro něj bylo znovunabytí ušlého, lépe řečeno utraceného, finančního kapitálu. Chování takového rázu lze, dle mého názoru, hodnotit jako racionální *homo economicus*.

Na základě výpovědí skupiny B se taktéž u této skupiny čistý *homo economicus* příliš neobjevoval. Nicméně objevoval se zde proces lehce podobný tomuto modelu chování. Informátoři této skupiny vypovídali, že se občas v jejich životech naskytla situace, kdy skutečně měli „přebytek“ kapitálu, přičemž právě tento přebytek posléze aktivizovali v rizikových investicích, zejména v akciích a kryptoměnách. Informátoři se v rámci této situace vědomě vystavovali vyššímu riziku s tím, že jsou ochotni toto riziko podstoupit s vidinou vyššího zisku. Nicméně je nutné přiznat, že tyto situace v životech těchto informátorů byly velmi krátkodobé a nepříliš časté.

Homo se assecurans

Na základě výpovědí skupiny A byla tato skupina mnohem více informovaná v oblasti finančního světa nežli skupina B. Právě tato znalost nástrah finančního světa, současně taktéž s podporou a do určité míry předáváním vědění ze strany rodičů, dávaly těmto informátorům přehled o tom, jak a proč chránit svůj kapitál. Chování *homo se assecurans* se u těchto informátorů objevovalo velmi brzo, již v rané dospělosti, přičemž zárodky lze pozorovat už ve velmi nízkém věku. Ochrana kapitálu byla prakticky normativ. Nejvíce se toto chování projevovalo v potřebě diverzifikace investičního portfolia. Prakticky všichni informátoři měli svůj kapitál diverzifikovaný napříč vícero aktivy. Toto své počínání charakterizovali jako snahu o rozmělnění rizika investic, které je v tomto odvětví všudypřítomné. Společně s výše uvedenými faktory tyto informátory silně formovala doba, ve které žili. Vzhledem k tomu, že značná část jejich pracovního života probíhala v období nadcházející nebo probíhající krize, je velmi pravděpodobně, že právě tato situace dala za vznik takto vysoké opatrnosti v kontextu manipulace s kapitálem. Ať už se jednalo o česká média, která ekonomickou krizi velmi často řeší, nebo obecnou

situaci okolo koronaviru, právě tyto fenomény byly, dle mého názoru, stěžejní pro tuto skupinu informátorů v kontextu jejich upřednostňování ochrany kapitálu před pouhou maximalizací zisku.

Na základě výpovědí skupiny B jsme zjistili, že chování *homo se assecurans* se u těchto informátorů objevovalo až později v životě, přičemž hlavním katalyzátorem tohoto chování byly velké životní události, ať už se jednalo např. o narození dětí, nebo koupi nemovitosti. Právě tyto události v informátorech vzbudily potřebu začít přemýšlet o ochraně svého kapitálu, neboť právě tyto události velmi často udělaly v rodinném rozpočtu velkou trhlinu. Chování *homo se assecurans* současně také tyto informátoři naplňovali skrze potřebu zajistit sebe do důchodu, zejména z toho důvodu, aby se o ně nemuseli starat jejich děti. Tento fenomén má překvapivé vysvětlení. Informátoři totiž velmi často vypovídali, že právě jejich rodiče je v období jejich dospělosti velmi často přesvědčovali o tom, že jejich určitá morální povinnost je se o ně postarat, až budou v důchodu. Informátorům se velmi pravděpodobně toto chování určitým způsobem nelíbilo, a proto pravděpodobně začali přemýšlet o tom, jak se tomuto procesu vyhnout a nevystavovat své děti dalšímu stresu a starostem. Podstatným motivačním faktorem těchto informátorů byla také potřeba nesnižovat svůj životní standard. Udržení životního standardu by informátory velmi pravděpodobně současně udrželo v jejich sociální skupině, přičemž toto udržení by jim posléze pomohlo v udržení své sociální identity, kterou si v pracovním věku budovali. Toto můžeme interpretovat tak, že důležitost ochrany kapitálu je pro informátory prakticky sociálně-existenčně důležitá. Podstatný rozdíl je nicméně v tom, že skupina B začala o ochraně kapitálu přemýšlet poměrně pozdě a současně k tomu potřebovala silný externí faktor, jako je narození dětí nebo koupě nemovitosti. Zde bychom nicméně mohli namítnout to, že i skupina A prošla událostmi této magnitudy a důležitosti, např. právě ekonomická nebo koronavirová krize, akorát jednoduše dříve v životě, a proto začala ochranu kapitálu řešit podstatně dříve, než skupina B.

Závěr a poznatky z výzkumu

Cílem této diplomové práce bylo srovnat jednotlivé strategie akumulace a zachování ekonomického kapitálu napříč dvěma generacemi zaměstnanců pražské IT firmy. Teorie kapitálu byla podpořena jednak klasickými teoriemi kapitálu, jako byla teorie kapitálu Karla Marxe (Marx 1978-1980), jednak moderními teoriemi kapitálu např. Thomase Pikettyho nebo Goldhammera (Piketty, Goldhammer, 2014). Teorie generací byla založena na studii Karla Mannheima (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Díky rozhovorům jsme byli schopni srovnat jednotlivé strategie akumulace a zachování kapitálu a současně odpovědět na výzkumné otázky. Mannheimova teorie nám byla nápomocná při analýze, neboť jsme mohli pozorovat, že mezi jednotlivými generacemi probíhaly procesy, které nejsou na první pohled zřetelné, ale současně mají velmi vysoký význam a váhu v rozhodování jednotlivců.

Samotný výzkum byl proveden metodou tematické analýzy. Současně byla využita metoda otevřeného kódování. Výzkumu se zúčastnilo 12 informátorů, kteří byli rovnoměrně rozděleni na základě teorie generací. Jednalo se o zaměstnance pražské IT firmy. Závěry této práce jsou interpretací výpovědí informátorů, přičemž samotná analýza byla postavena na tzv. výzkumných kategoriích. Tyto výzkumné kategorie vycházely jednak z teoretických východisek, jednak z výpovědí informátorů samotných, přesněji řečeno, z témat, kterým dávali informátoři silný důraz a vysokou míru důležitosti. Jednalo se o tyto kategorie: *Prvotní transfery, formující chování, informovanost o možnostech zhodnocení nebo ochrany kapitálu, nefinanční transfery, vnímání transferu, plán finančního transferu, přístupy k zachování kapitálu a vnímané změny v transferech kapitálu*. Současně byly výpovědi informátorů zanalyzovány z hlediska modelů ekonomického chování, a to těchto tří modelů: *homo sociologicus, homo economicus a homo se assecurans*. Tyto modely ekonomického chování byly taktéž vysvětleny v teoretické části diplomové práce.

Informátoři byli rozděleni do dvou skupin A a B, přičemž tyto skupiny byly vytvořeny na základě teorie generací Karla Mannheima (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Metodika určení skupin vycházela z Mannheimova konceptu výskytu jednotlivých generací v jednom časovém úseku historie, kdy jsou oběma skupinami současně zakoušeny a prožívány stejné události a fenomény, nicméně jejich startovní pozice byla odlišná, a současně také do určité míry průběh pracovního života. Skupina B započala

jejich pracovní život v době porevoluční a zároveň v době post-moderní a technologicky vyspělé. Skupina A započala svůj pracovní život v době před-revoluční a značná část jejich pracovního života se odehrávala v době, kdy technologický vývoj byl teprve v počátcích, zejména pak vývoj internetu a IT průmyslu. Všichni informátoři byli a jsou zaměstnání v IT firmě a pohybují se v zaměstnanecké struktuře firmy.

Na základě výpovědí informátorů jsme byli schopni pozorovat podstatné rozdíly v přemýšlení o zachování a akumulaci kapitálu. Nejčastěji jsme pozorovali změnu ve vnímání rizika, kdy se setkávaly dva odlišné životní fondy dvou generací, tedy dva odlišné hodnotové rámce, skrze které odlišní informátoři pozorují a reagují na svět, což vedlo k značným odlišnostem ve strategiích akumulace a zachování kapitálu. Mladší generace byla mnohem informovanější v modernějších přístupech a strategiích a současně se o toto téma začala zajímat mnohem dříve, nežli generace starší. Na druhou stranu byla současně mladší generace otevřenější riziku a potenciální ztrátě. Starší generace měla k dispozici větší objem zkušeností a současně také vyšší kapitál, proto se uchylovala k finančně náročnějším, byť třeba konzervativnějším, strategiím, jako byly např. investice do nemovitostí. Tento proces jsme u mladší generace prakticky nepozorovali, jednak z důvodu samotného nedostatku kapitálu na koupi nemovitosti, jednak z vidiny efektivnějšího zhodnocení kapitálu v jiných, progresivnějších strategiích, jako jsou, dle výpovědí informátorů, akciové a kapitálové fondy nebo akcie. U mladší generace se objevovaly již hyper-progresivní strategie, jako jsou investice do kryptoměn, které se u starší generace neobjevovaly vůbec. Podstatným faktorem byla také změna něčeho, co bychom mohli nazvat jako „normativní chování“. Taktéž bychom to mohli popsat jako změnu podstaty *homo sociologicus*. Informátoři vypovídali, že strategie, které využívají, považují za prakticky „normální“ a „běžné“. Současně takto vypovídali obě skupiny, nicméně obě skupiny využívali odlišné strategie pro dosažení podobného cíle. Z toho můžeme usuzovat, že generace, byť zakoušejí stejný svět a stejné události, vnímají tento svět naprosto odlišně a to, jak se rozhodují, je podmíněno naprosto odlišnými zkušenostmi, a to i přesto, že pocházejí z podobného pracovního a socio-ekonomického prostředí.

Jsem toho názoru, že studium odlišností v kontextu strategií akumulace a zachování kapitálu bude v budoucím studiu společnosti velmi důležité, neboť s nadcházející ekonomickou recesí, potažmo depresí a taktéž generačním střetem bude pro občany velmi důležitá ochrana osobního majetku a kapitálu, který vlastní. To, jak se

k němu postaví odlišné generace posléze bude mít, dle mého názoru, vliv na náladu ve společnosti, kdy ti, kdo nebudou schopni „jít s dobou“ finančního světa, budou mít mnohem větší existenční problémy než ti, kdož se na situaci připraví lépe, ať už „připravít se lépe“ vnímáme jako studium finančních trhů, nebo opuštění starých a neefektivních strategií zhodnocování a ochrany kapitálu.

Summary and findings from the research

The aim of this thesis was to compare various strategies for economical capital accumulation and preservation across two generations of employees of a Prague-based IT company. The theory of capital was supported by both classical theories of capital, such as Karl Marx's theory of capital (Marx 1978-1980), and modern theories of capital, such as those of Thomas Piketty or Goldhammer (Piketty, Goldhammer, 2014). The theory of generations was based on the study by Karl Mannheim (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). Through interviews, we were able to compare different strategies for capital accumulation and preservation and answer research questions. Mannheim's theory was helpful in the analysis because we were able to observe processes between generations that are not immediately apparent but have a high significance in individuals' decision-making.

The research was conducted using thematic analysis and open coding. Twelve participants, evenly distributed according to the theory of generations, were employees of the IT company in Prague. The conclusions of this study are interpretations of the participants' statements, and the analysis was based on research categories derived from theoretical backgrounds and participants' statements, specifically, the topics they emphasized as important. The research categories included primary transfers, behavior-forming, awareness of capital appreciation or protection options, non-financial transfers, perception of transfers, financial transfer plans, approaches to capital preservation, and perceived changes in capital transfers. Additionally, the participants' statements were analyzed from the perspective of economic behavior models: homo sociologicus, homo economicus, and homo se assecurans. These economic behavior models were also explained in the theoretical part of the thesis.

The participants were divided into two groups, A and B, based on Mannheim's theory of generations (Mannheim, 1928; Mannheim, 2007). The methodology for

determining the groups was based on Mannheim's concept of the occurrence of different generations in one historical time period, where both groups experience the same events and phenomena simultaneously, but their starting positions, particularly their work-life trajectories, were different. Group B began their work-life during the post-revolutionary and post-modern, technologically advanced era, whilst Group A began their work-life during the pre-revolutionary era, and a significant part of their work-life was during the early stages of technological development, particularly in the internet and IT industry. All participants were and are employed in the IT company and are part of the company's employee structure.

Based on the statements of informants, we were able to observe significant differences in thinking about preserving and accumulating capital. We often observed a change in the perception of risk when two different life funds of two generations met, i.e. two different value frameworks through which different informants observe and react to the world, which led to significant differences in capital accumulation and preservation strategies. The younger generation was much more informed about modern approaches and strategies and became interested in this topic much earlier than the older generation. On the other hand, the younger generation was also more open to risk and potential loss. The older generation had more experience and a higher capital, so they resorted to more financially demanding but perhaps more conservative strategies, such as real estate investments. We practically did not observe this process in the younger generation, partly due to the lack of capital to buy real estate, and partly due to the prospect of more efficient capital appreciation in other, more progressive strategies, such as, according to informants, equity and capital funds or stocks. Hyper-progressive strategies such as cryptocurrency investments were also emerging among the younger generation, which did not appear at all among the older generation. Another significant factor was a change in what we could call "normative behavior". We could also describe this as a change in the nature of homo sociologicus. Informants reported that the strategies they use are practically "normal" and "common". Both groups reported this, but both groups used different strategies to achieve similar goals. From this, we can conclude that generations, although experiencing the same world and events, perceive this world completely differently, and their decision-making is conditioned by completely different experiences, even though they come from a similar work and socio-economic environment.

I believe that studying differences in the context of accumulation and preservation of capital strategies will be very important in future studies of society, as with the upcoming economic recession or depression, and also generational conflict, protecting personal property and capital ownership will be very important for citizens. The way different generations approach this issue will have an impact on the mood in society. Those who are unable to keep up with the financial world will have much greater existential problems than those who prepare better, whether that means studying financial markets or abandoning old and inefficient capital preservation and accumulation strategies.

Použitá literatura

BAILEY, R. (2005). The Economics of Financial Markets. Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511817458

BOURDIEU, Pierre. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital,. Příprava vydání Reinhard Kreckel. [s.l.]: Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2), 1983. S. 183–198.

COOPERMISTH, J., & POPP, A. (2022). Piketty amongst the historians: Introduction to a symposium on Thomas Piketty's Capital and Ideology. History Compass, 20(4), e12724. Dostupné na: <https://doi.org/10.1111/hic3.12724> (7.3.2023)

ČESKÁ SPRÁVA SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ, Vyplácené sólo starobní důchody a starobní důchody vyplácené v souběhu s pozůstalostním důchodem. 2023 Dostupné na: <https://www.cssz.cz/documents/20143/99428/aStarobni%20d%C4%99chody%20v%20%C4%99r%20le%20roz%C5%A1i%C5%99en%C4%99ch%20p%C3%A1sem%20v%C4%99%C5%A1e%20d%C4%99chodu%20v%20%C4%99asov%C4%99e%20%C5%A1r%C3%A1d%C4%99e.pdf/e11a0a80-2007-68ec-3c08-3c2bde833ad7> (ze dne 27.02.2023)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2023, Analýza sektorových účtů – 3. čtvrtletí 2023. Dostupné na: <https://www.czso.cz/csu/czso/cri/analyza-ctvrtletnich-sektorovych-uctu-3-ctvrtleti-2022> (Ze dne 9.3.2023)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, 2023, Míra inflace, spotřebitelské ceny. Dostupné na: https://www.czso.cz/csu/czso/inflace_spotrebitelske_ceny (ze dne 10.3.2023)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Průměrné mzdy - 3. čtvrtletí 2022 In: Český statistický úřad [online]. [Praha]: Český statistický úřad. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/cri/prumerne-mzdy-3-ctvrtleti-2022#:~:text=statistiky%20pr%C3%A1ce%20%C5%A1%C5%99%C3%99e%20stejn%C4%99m%20obdob%C4%99%C3%99e%20roku%202021>. (ze dne 24.02.2023)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Příjmy domácností podle postavení osoby v čele domácnosti [tabulka č. 13.]. In: Český statistický úřad [online]. [Praha]: Český statistický úřad. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/189719223/1600212313a.pdf/06f75539-a711-43c7-a052-7274bec8d9a5?version=1.1> (ze dne 24.02.2023)

DAHRENDORF, R., 1964: *Homo sociologicus: Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle.* (Vierte, erweiterte Auflage) Köln– Opladen: Westdeutscher Verlag.

FERNÁNDEZ, R. (2008). Culture and economics. In S. Durlauf and L. E. Blume (Eds.), *The new Palgrave dictionary of economics* (pp. 1229–1236). London, England: Palgrave Macmillan

FRIEDMAN, M. (1957). *Theory of the Consumption Function.* Princeton University Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctv39x7zh>

GIDDENS, A. a HUTTON, W., eds. (2000) *On the edge: living with global capitalism.* Jonathan Cape, London, UK. ISBN 9780224059374

GOODMAN, B. (1959), *The Strategy of Economic Development,* Albert O. Hirschman. (Yale Studies in Economics: 10.) New Haven: Yale University Press, 1958. Pp. xiii, 217. \$4.50. *American Journal of Agricultural Economics*, 41: 468-469. <https://doi.org/10.2307/1235188>

GUIISO, L., SAPIENZA, P., and ZINGALES, L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20, 23–48.

GUIISO, L., SAPIENZA, P., and ZINGALES, L. (2008). Social capital as good culture” Marshall Lecture. *Journal of European Economics Association*, 6, 295–320.

HERBERT A. S. 1957, *Models of Man: Social and Rational.* New York: John Wiley and Sons, Inc., 279 pp.

HLAVÁČEK, J. (1990): *Producers Criteria in a Centrally Planned Economy.* In Quandt R.E - Tříška, D. (eds.): *Optimal Decisions in Markets and Planned Economies.* New York, Westview Press, 1990.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk" (PDF). *Econometrica*. 47 (2): 263–291. CiteSeerX 10.1.1.407.1910. doi:10.2307/1914185. ISSN 0012-9682. JSTOR 1914185

KLUCKHOHN, C. (1951). Values and value-orientations in the theory of action: An exploration in definition and classification. In T. Parsons and E. Shils (Eds.), *Toward a general theory of action* (pp. 388–433). Cambridge, MA: Harvard University Press

Mannheim, K. (1928). Das Problem der Generationen. Kölner Vierteljahreshefte für Soziologie, 7, 157--185/309--330.

MANNHEIM, K., Problém generací, Sociální studia. Fakulta sociálních studií Masarykovy univerzity, 1–2/2007. S. 22-23. ISSN 1214-813X

MARX, Karel. Kapitál: kritika politické ekonomie. Praha: Svoboda, 1978-1980. 4 svazky.

MAURER, Rainer. Maurer (Online-Appendix). Credit and Capital Markets – Kredit und Kapital: Volume 52, Issue 2. 2019-04-01, roč. 52, čís. 2, s. 295–360. Dostupné online [cit. 2020-04-23]. ISSN 2199-1235. DOI 10.3790/ccm.52.2.a1.

MINISTERSTVO FINANCÍ, 2020. Finanční gramotnost 2020. Dostupné na: <https://financnigramotnost.mfcr.cz/cs/pro-odborniky/mereni-urovne-financni-gramotnosti/2020/mereni-financni-gramotnosti-2020-3302> (ze dne 12.3.2023)

NOVOTNÁ, Hedvika, Ondřej ŠPAČEK a Magdaléna ŠŤOVÍČKOVÁ, ed. Metody výzkumu ve společenských vědách. Praha: FHS UK, 2019. ISBN 978-80-7571-025-3.

PIKETTY, T., & GOLDHAMMER, A. (2014). Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press. Dostupné na: <http://www.jstor.org/stable/j.ctt6wpqbc> (7.3.2023)

Politická ekonomie. Praha: Nakladatelství Československé akademie věd, 1987, 35(10), s. (1009a). ISSN 0032-3233. Dostupné také z: <https://digitalniknihovna.cz/mzk/uuid/uuid:d398a55b-aa4b-11e1-1696-001143e3f55c>

PROKOP, D. Slepé skvrny: o chudobě, vzdělávání, populismu a dalších výzvách české společnosti. s. 44 Druhé, rozšířené vydání. Brno: Host, 2020. 278. ISBN: 9788027503087

PROKOP, D., TABERY, P., BUCHTÍK, M. a kol. Rozdělení svobodou. Česká společnost po 30 letech. Praha: Radioservis, a.s., 2019. ISBN 978-80-88286-08-0.

ŘEŽŇÁKOVÁ, MÁRIA; A KOLEKTIV. Řízení platební schopnosti podniku. 2010. vyd. [s.l.]: Grada, 2010. 191 s. ISBN 978-80-247-3441-5. S. 21.

Strauss, William; Howe, Neil (1997). The Fourth Turning: An American Prophecy (1 ed.). New York. ISBN 978-0-553-06682-1

ŠVIHEL, P. (2023). Jurečkovi experti plánují, jak přimět mladé spořit na stáří. Seznam Zprávy (online), Dostupné zde: <https://www.seznamzpravy.cz/clanek/domaci-zivot-v-cesku-mladi-si-nespori-na-stari-poradni-duchodovy-tym-resil-jak-to-zmenit-226412> (ze dne 26.2.2023)

THALER, R. H., 2016. Misbehaving: the making of behavioral economics. New York: W. W. Norton & Company. ISBN: 978-0393352795

URBÁNEK, E., 1979: Marxismus v konfrontaci s buržoazní koncepcí sociální role: Role, masky, charaktery. Praha: Univerzita Karlova.

VAŇKÁT, Petr. Stanovení nákladů na vlastní kapitál – model CAPM. Acta Oeconomica Pragensia. 2007-10-01, roč. 15, čís. 6, s. 4–13. Dostupné online [cit. 2023-02-16]. ISSN 0572-3043. DOI 10.18267/j.aop.502.

Zákon č. 110/2019 Sb., o zpracování osobních údajů a v souladu s Nařízením Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2019-110> [16.02.2023]

Teze diplomové práce

Jméno a příjmení studujícího: Bc. Matyáš Janda

Studijní program: Sociologie

Předpokládaný název práce: Tematická analýza rozdílů kohort v akumulaci a zachování ekonomického kapitálu: *homo se assecurans* jako nová vývojová linie lidského ekonomického chování

Předpokládaný název práce v angličtině: Thematical analysis of differences of cohorts regarding accumulation and preservation of economic capital: *homo se assecurans* as a new developmental line of human economic behaviour

Klíčová slova: finance, finanční prostředky, *homo se assecurans*, kapitál, zachování kapitálu, zabezpečení kapitálu, lidské chování

Klíčová slova v angličtině: finance, financial assets, *homo se assecurans*, economic capital, preservation of capital, human behaviour

Vedoucí práce: doc. Mgr. Martin Hájek, Ph.D.

Námět práce:

Jako téma mé diplomové práce jsem si vybral téma srovnání rozdílů mezi generacemi v kontextu akumulace a následného zachování ekonomického kapitálu. Rád bych ve své diplomové práci dosáhl stavu dostatečné analýzy tendencí a praktik kohort v kontextu akumulace a zachování ekonomického kapitálu, přičemž bych následně tyto rozdíly srovnal a vyvodil z nich sociologicky relevantní závěry, ať už by se jednalo o mezi-kohortní ovlivňování, popřípadě naprosto nové nebo naopak zapomenuté praktiky. Zaměřit se chci primárně na ty kohorty/příslušníky kohort, kteří jsou momentálně v situaci, kdy jsou schopni ekonomický kapitál nejen akumulovat, ale také zachovávat. Co se týče stanovení jednotlivých kohort, je velmi důležité správně nastavit prvotní vstupní podmínky pro výběr jednotlivých kohort. Mnou stanovené podmínky budou fungovat v jisté dualitě. Vzhledem k událostem zejména v roce 1989 bude diplomová práce pracovat buď s majoritně zastoupenou kohortou, která byla pracovně aktivní již před rokem 1989 a tudíž řešila téma akumulace a zachování ekonomického kapitálu před převratem, a jejich praktiky budou posléze srovnány s kohortou pozdější, anebo bude majoritně zastoupená mladší kohorta, která byla pracovně aktivní až po roce 1989 a její

praktiky budou srovnány s kohortou starší. To, která kohorta bude ve finále majoritní bude určeno na základě předběžného průzkumu potenciálních informátorů, které budu mít k dispozici.

Na téma akumulace ekonomického kapitálu je napsáno poměrně široké množství odborné ekonomické literatury, které toto téma řeší z hlediska ekonomického. Ze sociologického hlediska je nicméně tento fenomén popsán velmi zřídka. Jednotlivé procesy, které probíhají v rozhodování jedinců jsou sice popsány v odborné literatuře, nicméně se jedná o praktiky starších kohort, které vyrůstali v jiném světě a v jiné tržní a světové situaci. Vzhledem k vývoji světových událostí jsem toho názoru, že se tyto praktiky změnily a měnit se budou, ať už se jedná o nově vzniklé trhy, jako je trh kryptoměn, popřípadě trh tzv. burzovně obchodovatelných fondů. Tato diplomová práce má moji myšlenku potvrdit nebo vyvrátit, a to na základě srovnání těchto praktik mezi kohortami. V kontextu budoucích kohort, které přicházejí na pracovní trh a stávají se součástí společnosti, ať už skrze zakládání rodin nebo příspěvek skrze jejich práci, jsem přesvědčen o tom, že je nutné toto téma alespoň zčásti prozkoumat, neboť v kontextu současné světové situace bude téma akumulace a zachování ekonomického kapitálu velmi důležité, ať už z hlediska zvyšující se inflace nebo zdražování, tak z nástupu nových kohort do pracovního procesu, který na tyto kohorty není zdaleka připravený a následný mezi-kohortní konflikt zaměstnanců a zaměstnavatelů může některé příslušníky mladších kohort z hlediska ekonomického kapitálu silně ovlivnit, pozitivně či negativně.

Svým výzkumem bych rád odpověděl na tyto výzkumné otázky:

1. Jaké praktiky akumulace a zachování kapitálu nalézáme u jednotlivých kohort?
2. Inspirují se jednotlivé kohorty mezi sebou nebo se uchylují k novým praktikám?
3. Jaké hlavní faktory ovlivňují proces rozhodování v kontextu akumulace a následného zachování kapitálu napříč kohortami?

Cílem mé práce je popsat rozdíly a procesy akumulace a zachování ekonomického kapitálu mezi kohortami. Rád bych popsal, zdali existují procesy inspirace napříč kohortami a pokud ano, jestli se spíše inspirují mladší kohorty staršími nebo *vice versa*.

V rámci konzultace s mým vedoucím a následnou rešerší literatury jsme narazili na model nazvaný *homo se assecurans*, který byl poprvé použit ekonomem Jiřím Hlaváčkem v jeho knize o politické ekonomii. Jedná se o model chování, který byl zkonstruován pro popis chování výrobců v centrálně plánované ekonomice. Tehdy státem vlastněná firma

předávala veškeré zisky státu, a tudíž podnikový manažer neměl ekonomický, finanční motiv, ale jeho motiv byl přežití firmy a setrvání ve funkci. Vzhledem k rigidnosti státního ekonomického plánu museli ředitelé firem vytvářet rezervy, které by pokryly náklady, ale zároveň splnily plán. Firemní ředitelé tohoto stavu chtěli dosáhnout nikoliv co nejvyšším pracovním vyčerpáním, ale výrobou sahající hluboko pod výrobní kapacitu, neboť to z hlediska nákladu na práci bylo mnohem levnější, ale také proto, protože v tehdejší době byl nedostatek určitých výrobních dílů, dodávek surovin aj. Z podstaty tohoto konceptu nicméně vyplývá, že pracovní neefektivnost a úmyslné podhodnocování výroby, společně se správně nastaveným přerozdělováním majetku může firemnímu řediteli a firmě pomoci přežít v rigidním plánu centrálně plánované ekonomiky. Postmoderní svět, ve kterém momentálně žijeme, nicméně nabízí, z hlediska vydané práce a energie, poměrně efektivní řešení hromadění rezerv. Tyto řešení se nicméně, dle mého názoru, v čase mění, minimálně se mění jejich početnost využití. Pokud bychom tento koncept převedli do našeho kontextu, *homo se assecurans* by byl člověk, který se snaží ochránit, v nejlepším případě také rozmnožit svůj ekonomický kapitál, a to za použití co nejmenšího množství práce a úsilí. Tento primární a ústřední model mé diplomové práce, byť v rámci ekonomie poměrně dobře popsán, nebyl zatím popsán z hlediska sociologie a skutečných interakcí a procesů, které u *homo se assecurans* probíhají a které onen model *homo se assecurans* vytvářejí. Rád bych model *homo se assecurans* sociologicky zanalyzoval a věřím, že tato analýza by byla velmi dobře použitelná na budoucí studium společnosti, kterou v následujících letech bezpochyby čekají léta strádání, jednak finančního, ale především existenciálního.

Předpokládané metody zpracování

Má diplomová práce bude založena na kvalitativním výzkumu, který bude spočívat v polostrukturovaných rozhovorech s předem určenými informátory, kteří budou muset splňovat předem stanovené podmínky. Vzhledem k podstatě mé diplomové práce budou tyto rozhovory probíhat buď majoritně se starší kohortou a minoritně s mladší kohortou, popřípadě majoritně s mladší kohortou a minoritně starší kohortou. Toto bude záležet na nasycenosti výzkumného prostředí, tedy jestli bude snadnější sehnat mladší nebo starší kohortu. Následné rozhovory budou okódovány, přičemž z těchto kódů poté vypracuji podrobnou analýzu výsledků a následné výsledky porovnam mezi kohortami. Ono porovnání bude poté prezentováno jako cíl diplomové práce.

Co se týče terénu, ve kterém bude diplomová práce probíhat, bude se jednat o prostředí, které si informátoři vyberou, aby bylo dosaženo jejich maximálního pohodlí.

Etické souvislosti zvažovaného projektu

V rámci dodržení etického kodexu budou informátoři předem seznámeni s diplomovou prací a taktéž budou seznámeni s tím, jak bude s jejich výpověďmi zacházeno. Nejprve bude nutné získat od informátorů buď písemný nebo slovní souhlas se zpracováním jejich výpovědí. Rozhovory budou pro pohodlí informátora nahrávány na telefon, popřípadě jiné nahrávací zařízení, přičemž po analýze rozhovorů budou tyto záznamy smazány. Zároveň nebudou záznamy rozhovorů nikde šířeny a budou použity pouze pro účely mé diplomové práce.

Pokud z jakýchkoliv důvodů bude informátor chtít rozhovor ukončit, popřípadě se bude chtít přestat podílet na výzkumu, bude jeho záznam a veškeré jeho náležitosti smazány.

Orientační seznam literatury

1. HLAVÁČEK, J. (1987): Homo se assecurans. Politická ekonomie, 1987, Vol. 34, No. 6, pp. 633-639
2. EPSTEIN, G. A. - GINTIS, H. M. (eds.) (1995): Macroeconomic policy after the conservative era: Studies in investment, saving and finance. Cambridge, Cambridge University Press, 1995.
3. JENSEN, M. C. - SMITH, C. W. (1983): Stockholders, Manager, and Creditor Interests? Application of Agency Theory. Rochester, Managerial Economics Research Center, 1983, pp. 93-131.
4. QUANDT, R. & TRISKA, D. (2019). Optimal Decisions In Markets And Planned Economies. 10.4324/9780429300721.
5. HLAVÁČEK, J., HLAVÁČEK, M. (2009) Zobecněná mikroekonomie. 1. vyd. Praha: Karolinum. 207 s. ISBN 978-80-246-1685-8.
6. VILFREDO, P. (1906). "Manual of political economy".
7. MANNHEIM, K., Problém generací, Sociální studia. Fakulta sociálních studií Masarykovy univerzity, 1–2/2007. ISSN 1214-813X
8. NOVOTNÁ, H., ŠPAČEK O., ŠTOVÍČKOVÁ M., (2019) ed. Metody výzkumu ve společenských vědách. Praha: FHS UK. ISBN 978-80-7571-025-3.

9. VESELÝ, A. (2006). Teorie mnohačetných forem kapitálů. Pražské sociálně vědní studie. Veřejná politika a prognostika PPF – 014. Praha: CESES, FSV UK, FF UK.
10. PICAHAUD, D., (2002). Capital and the Determinants of Poverty and Social Exclusion. Centre for Analysis of Social Exclusion, LSE, CASE Papers.
11. BOURDIEU, P. (1986). The forms of capital. In: Richardson, J., Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Westport, CT: Greenwood: 241–58.
12. PILCHER, J. (1994). Mannheim's Sociology of Generations: An Undervalued Legacy. The British Journal of Sociology, 45(3), 481–495. <https://doi.org/10.2307/591659>
13. CARRUTHERS, B. & KIM, J-C. (2011). The Sociology of Finance. Annual Review of Sociology. 37. 10.1146/annurev-soc-081309-150129.
14. MARQUIS, C. (2013). Karin Knorr Cetina and Alex Preda, eds.: The Oxford Handbook of the Sociology of Finance. Administrative Science Quarterly. 59. NP26-NP28. 10.1177/0001839213518028.
15. PORTES, A. (2010). Economic Sociology: A Systematic Inquiry. Princeton University Press. <http://www.jstor.org/stable/j.ctt7skzn>

Seznam příloh

Příloha č. 1

Scénář rozhovoru (text)

Část I. - Představení, základní informace

Můžete mi popsat Vaši ekonomickou situaci?

Jak vypadá Vaše rodina? Máte ještě prarodiče? Máte nějaké sourozence?

Vnímáte Vaši rodinu jako samostatný finanční celek?

Jsou finance u Vás běžným tématem?

Jakým způsobem Vás podporuje/nepodporuje rodina?

Část II. - akumulace kapitálu

Vlastníte nějaká aktiva, popř. nemovitosti?

Cítíte se spíše jako člen nižší/střední/vyšší střední třídy?

Máte momentálně nějaké úspory?

peníze?

nemovitosti?

movité věci? (Auto, zlato, obrazy, víno, BTC aj.)

Ziskal jste od rodičů/prarodičů v minulosti nějaké finanční nebo jiné prostředky?

O jaký typ transferu šlo?

Finanční?

Spořeni?

Vkladní knížka?

finanční výpomoc, garanci půjčky?

Hmotný?

Auto?

Cenná výbava pro Váš koníček?

nábytek, rodinné cenné předměty?

Nemovitý?

Byt?

Dům?

chatu, pozemek?

Nefinanční?

Odborné znalosti v určitém oboru?

Odborné finanční znalosti?

Jak jste tehdy tento transfer vnímal/a?

Jednalo se o:

štědrý transfer

nevýznamný transfer?

Jak tento transfer vnímáte dnes?

štědrý transfer

nevýznamný transfer

Jak tento transfer vnímali ostatní lidé kolem Vás?

Negativně?

Pozitivně?

Ambivalentně?

Lhostejně?

*Získali skrze transfer Vaši rodiče/prarodiče nějaké ekonomické nebo jiné jmění?
jaké?*

*Jak tento transfer vnímali?
štedrý transfer?
nevýznamný transfer?*

Část III. - zachování kapitálu

*Jakým způsobem chráníte své ekonomické jmění před ztrátou hodnoty?
akcie?*

*investování?
nákup nemovitostí?
nákup movitostí?*

*Jste v oblasti ochrany kapitálu spíše konzervativní nebo progresivní?
spíše Vám riziko nevadí?*

*A proč?
spíše Vám riziko vadí?
A proč?*

Část IV. - Plány do budoucna

Spoříte?

*pokud ano:
na něco specifického?
důchod?
děti?
budoucnost s manželkou/manželem:*

*pokud ne:
proč?*

Plánujete uskutečnit nějaký ekonomický transfer?

*pokud ano:
jaký?
finanční?
nemovitostní?
nefinanční?
na koho bude transfer směřovat?
děti?
vnoučata?
partner/ka?*

*pokud ne:
proč?*

Část V. - Doplnující otázky

*Myslíte, že se strategie transferů změnili?
vnímáte změnu v předávání ekonomického jmění?*

*např. v porovnání s:
rodiči?
prarodiči?*

*Sledujete kolem sebe nějaké procesy, které mají s transfery něco společného?
finanční problémy/příležitosti?*