

# Metodika sociálnej práce v oblasti rodinných financií

Františka Ondrašiková  
Katarína Šišanská  
Vladimír Frický

Projekt  
DOM.ov



# **Metodika sociálnej práce v oblasti rodinných financií**

Autori:

**Mgr. Františka Ondrašíková**

**PhDr. Katarína Šišanská, PhD.**

**Bc. Vladimír Frický**

Recenzentky:

**Ing. arch. Katarína Smatanová, PhD.**

**doc. PhDr. Alena Zvarová Bašistová, PhD.**

Vydavateľ: **Projekt DOM.ov**

Umiestnenie: **[www.projektdomov.sk](http://www.projektdomov.sk)**

Počet strán: **50**

Všetky práva vyhradené. Toto dielo ani jeho žiadnu časť nemožno reprodukovať, ukladať do informačných systémov alebo inak rozširovať bez súhlasu majiteľa práv.

Za odbornú stránku tejto publikácie zodpovedajú autori. Rukopis prešiel jazykovou úpravou.

© 2020 **Projekt DOM.ov**

ISBN 978-80-973838-2-4

EAN 9788097383824

Metodická príručka je určená pracovníkom v pomáhajúcich profesiách, najmä terénnym sociálnym pracovníkom. Je praktickou pomôckou pri odbornom vedení a vzdelávaní klientov z marginalizovaných komunít. Vznikla v rámci projektu:

Lepšie verejné politiky pre bývanie marginalizovaných rómskych komunít

Kód projektu ITMS2014+: 314011Q491

Tento projekt je podporený z Európskeho sociálneho fondu.





## Obsah

Úvod .....	4
<b>1 Finančné vzdelávanie v programoch bývania .....</b>	<b>5</b>
<b>1.1 Programy podpory bývania v MRK .....</b>	<b>5</b>
<b>1.2 Kto je náš klient? .....</b>	<b>6</b>
<b>1.3 Rola TSP v programe bývania .....</b>	<b>8</b>
<b>2 Individuálna sociálna práca s klientom v oblasti finančnej gramotnosti .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 PROFI plán .....</b>	<b>10</b>
<b>2.2 Návod pre lektorov .....</b>	<b>13</b>
<b>3 Skupinové vzdelávanie v oblasti finančnej gramotnosti .....</b>	<b>18</b>
<b>3.1 Vzdelávací modul Rodinné financie .....</b>	<b>21</b>
<b>3.2 Návod pre lektorov .....</b>	<b>25</b>
<b>3.3 Prílohy .....</b>	<b>42</b>



### Zoznam skratiek:

MRK	marginalizované rómske komunity
TSP	terénny sociálny pracovník
NP TSP	národný projekt Terénna sociálna práca





## Úvod

Rozumné nakladanie s rodinnými financiami je nevyhnutnosťou pre ekonomický rozvoj rodiny a predpokladom efektívneho uspokojovania jej potrieb. Rodiny postihnuté sociálnou exklúziou a viacnásobnou marginalizáciou sú náchylnejšie na problémy v tejto oblasti. Nesúlad medzi príjmami a výdavkami, nekompetentnosť pri tvorbe finančných plánov, neúmerné zadlžovanie sa vedie ľudí do začarovaného kruhu chudoby. Súčasne, nehospodárnosť spôsobí stratu zamestnania, nezamestnanosť stratu bývania, strata bývania následne ovplyvní schopnosť zamestnať sa, plnohodnotne vzdelávať a byť v spoločnosti úspešným. Jednou z možností pomoci pre rodiny z marginalizovaných rómskych komunit (MRK) je poskytovanie základného finančného poradenstva a postupného vzdelávania v tejto oblasti. Pridanú hodnotu má, ak je tento proces prepojený s programom, ktorého cieľom je zlepšenie podmienok bývania. Posilňovanie riešenia súvisiacich problémov v tom istom čase sa ukazuje ako cesta vymanenia klienta „zakliesneného“ v kauzálnom kruhu chudoby. Práve kombinácia programu podpory bývania s cieľovou sociálnou prácou a finančným vzdelávaním sa nám javí ako účinný nástroj pomoci.

Na území Slovenska má najbližšie k rozvojovej práci v MRK koncept terénnej sociálnej práce, v súčasnosti prevádzkovanvej prostredníctvom národných projektov (NP TSP). Prax terénnych sociálnych pracovníkov (TSP) ukazuje, že oblasť finančného poradenstva je fókusom v ich práci. A to je dôvod vzniku tejto metodickéj príručky. Vychádza z niekoľkoročných skúsenosti profesionálov pôsobiacich v programoch bývania, ktoré implementujú aj finančné vzdelávanie klientov. Naším zámerom je poskytnúť TSP a iným pracovníkom v pomáhajúcich profesiách základný balík nástrojov, ako pracovať s klientmi z MRK v téme rodinných financií. Príručka je rozdelená do troch častí. Prvá kapitola sa zaoberá vysvetlením problematiky, princípov programu bývania a rolou TSP. Druhá a tretia kapitola predstavujú metódy práce s klientom v oblasti financií, a tými sú individuálne sociálne poradenstvo založené na prístupe orientovanom na úlohy a skupinové vzdelávanie. Podstatnú časť príručky tvorí návod konkrétnych vzdelávacích aktivít, ktoré sú ľahko realizovateľné napríklad v komunitných centrách.





## 1 Finančné vzdelávanie v programoch bývania

### 1.1 Programy podpory bývania v MRK

Bývanie je základnou ľudskou potrebou a zároveň jedným zo sociálnych práv človeka. Dostupnosť a kvalita bývania sú aj hodnotiacim ukazovateľom celkovej životnej úrovne obyvateľstva. Problém bývania zraniteľných skupín obyvateľstva rieši na území SR najmä Konceptia štátnej bytovej politiky, špecificky legislatívny dokument Dlhodobá koncepcia bývania pre marginalizované skupiny obyvateľstva a model jej financovania (2010). Z tohto legislatívneho základu vychádza **model nájomných bytov nižšieho štandardu**, o financovanie ktorých sa môžu uchádzať obce, mestá, prípadne neziskové organizácie zriadené samosprávami. Odporúčaním Ministerstva dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR v tejto oblasti je pripravovať budúcich nájomníkov a permanentne vyvíjať aktivity smerujúce k ich začleneniu do spoločnosti, ako sú vzdelávacie aktivity cez činnosť komunitných centier. Štátna metodika tiež radí, aby obce vychádzali pri určovaní nájomného z reálnych príjmov nájomníkov (MVRR SR 2006), čo vytvára na strane obcí potrebu poznať finančnú situáciu a možnosti obcí.

Okrem rozšírenejšieho modelu nízkoštandardného nájomného bývania, je posledné roky overovaný aj model **podpory výstavby rodinných domov do osobného vlastníctva**. Vyvinul sa z poznatkov odborníkov pôsobiacich v téme urbanizmu, architektúry, stavebníctva, sociálnej práce a bankovníctva. Jeho nositeľom je nezisková organizácia Projekt DOM.ov, ktorej cieľom je pomoc obyvateľom MRK nadobudnúť adekvátne bývanie. Jej hlavným nástrojom je dom s tromi základnými atribútmi. Ide o dom (1) postavený svojpomocne pod dohľadom stavebného učiteľa, (2) v osobnom vlastníctve stavebníka a (3) dom štartovací, s možnosťou prístavby v budúcnosti. Program funguje na partnerskej spolupráci klienta, samosprávy, neziskovej organizácie a bankového subjektu. Banka (v tomto prípade Slovenská sporiteľňa) poskytuje stavebníkovi úver na pokrytie nákladov na stavebný materiál. Predpokladom pre získanie tohto úveru na bývanie je absolvovanie 1-ročnej prípravy, kedy si klient sporí v pravidelných intervaloch vlastné financie na vkladnú knižku a popri tom sa zúčastňuje finančného vzdelávania. Program je označovaný aj ako **inkluzívne bývanie**, pretože spája výstavbu rodinných domov s adresnou sociálnou prácou a stavebnou asistenciou.<sup>1</sup> Tento typ sociálneho bývania vychádza z prístupu „housing ready“, čo značí, že klient musí byť na bývanie pripravený skôr ako ho získa. Kombináciou štátneho nájomného bývania a svojpomocnej výstavby rodinných domov do osobného vlastníctva vzniká koncept **prestupného bývania**. Ide o systém niekoľkých typov a kvalitatívnych úrovní bývania sprevádzaný rôznou intenzitou terénnej sociálnej práce (Smatanová, 2019). Systém reaguje na individuálne potreby rodín z MRK, ich finančnú a celkovú sociálnu situáciu a počíta s možnosťou presunu klienta

1 Viac o programe svojpomocnej výstavby: [www.projektdomov.sk](http://www.projektdomov.sk)

z nižšieho štandardu bývania do vyššieho a opačne. Terénnu prácu v tomto prípade majú zabezpečovať špeciálne vyčlenení a trénovaní terénni pracovníci- asistenti bývania a domovníci.

Každý z vymenovaných programov počíta s aktívnym pôsobením profesionálov v oblasti sociálno-edukatívnej práce. Najčastejšie sa stretávame s kooperovaním programov bývania s programom terénnej sociálnej práce (Národný projekt TSP), prípadne s komunitnou sociálnou prácou v rézii komunitných centier. Súčasne je však práca profesionála v programoch bývania úzko spätá so vzdelávaním klientov v oblasti finančnej gramotnosti. Pochopenie základných pravidiel tvorby racionálneho rodinného rozpočtu a praktický nácvik tejto spôsobilosti je odrazovým mostíkom k úspechu klienta v programe bývania.



## 1.2 Kto je náš klient?

Program svojpomocnej výstavby rodinných domov reaguje na problém sťaženého prístupu obyvateľov MRK k primeranému, legálnemu bývaniu. Na robustnosť problému nás upozorňujú údaje o početnosti koncentrovaných rómskych osídlení na území SR, ich slabom technickom vybavení, majetkovo - právnych problémoch a katastrofálnych životných podmienkach:

- 30% obydľí v MRK je nelegálnych,
- 27% obyvateľov MRK býva v nevyhovujúcich obydliach- chatrče, maringotky, prístrešky,
- obydľia sú preľudnené- priemerne 7,6/1 obydlie,
- 77% komunit sú rezidenčne segregované.

Typológia nášho klienta je daná prostredím, v ktorom žije. Ide o komunity postihnuté generačnou chudobou. Pritom nejde len o nedostatok finančných zdrojov, ale aj o absenciu mentálnych, emocionálnych alebo fyzických zdrojov, podporných systémov, absenciu vhodných životných vzorov a techník prekonávania ťažkostí. Klient je zakliesnený v tzv. kauzálnom kruhu, kde jeden determinant (napr. nezamestnanosť, finančná negramotnosť, nevyhovujúce bývanie) posilňuje ďalší a je tak príčinou problému, ako aj jeho dôsledkom.

U rodín z MRK sa často stretávame s atypickým správaním aj v oblasti spravovania rodinných financií. Nejde však o všeobecný jav. Veľká časť rodín z MRK má dobrú schopnosť účelne hospodáriť aj s relatívne veľmi nízkymi príjmami. Stále však existujú klienti, ktorí potrebujú usmernenie a získanie nových návykov vo vzťahu k rodinným

financiám. V nasledujúcej časti uvádzame typické mikrokazuistiky klientov s problémom nedostatočnej finančnej gramotnosti.

**Zadlžená klientka:** „klientka A.Z. pravidelne, disciplinovane sporila počas 1,5 roka na svoju vkladnú knižku. V priebehu sporenia nás utvrdovala, že nemá žiadne pozdĺžnosti. Pri čerpaní úveru-prvej tranže bola klientka preverovaná bankou. Zistilo sa, že má exekúciu vo výške 560,-EUR“

**Skratové konanie:** „klient M.H. poctivo sporil 1 rok. Pred Vianocami ho poprosila dcéra, aby jej pomohol s jej zlou finančnou situáciou. Klient peniaze z vkladnej knižky vybral, pretože chcel dcére pomôcť“

**Nezvládanie matematických operácií:** „klientka Z.T. poctivo šetrila na svoj dom a spolu s manželom ho začali stavať. Pri konci výstavby obvinila pracovný tím, že ju oklamali, pretože jej dom mal stáť 9000,- EUR a reálne stal 9320,-EUR. Klientka nedokázala pochopiť, že v priebehu 2 rokov ako dom stavali, sa ceny stavebných materiálov zvýšili. Nedokázala jednoduchou matematickou operáciou vypočítať svoju spoluúčasť“

**Sklon k rýchlym a nevýhodným úverom:** „klientka M.F. po získaní zamestnania na pracovnú zmluvu v predajni elektra kúpila televízor a mobil na splátky s vysokým úrokom. Po strate zamestnania splátky nezvládala splácať“

TSP sa pri výkone svojej práce stretáva s problémom nedostatočnej finančnej gramotnosti aj v ďalších oblastiach:

- nesprávne nastavený rodinný rozpočet,
- závislosť na úžere,
- absencia plánovania,
- nerozumné využívanie produktov nebankových subjektov,
- rasová a priestorová diskriminácia pri prístupe k bankovým produktom.





### 1.3 Rola TSP v programe bývania

Poslaním TSP v programoch bývania je **sprevádzať klienta na ceste k udržaniu alebo získaniu legálneho bývania**. Pod pojmom „sprevádzanie“ rozumieme výkon sociálnej práce, ktorá vychádza z nasledujúcich troch základných princípov.

#### 1. Zmocňovanie a svojpomoc

Samotná prítomnosť sociálnej práce ešte nie je zárukou progresu komunity a úspešnosti jednotlivých programov implikovaných v danej komunite. Ak sú služby v prospech MRK poňaté príliš paternalisticky, dochádza k efektu, kedy „pomoc škodí“, vedie klienta do ďalšej závislosti a podporuje klientovu pasivitu. TSP potrebuje byť vybavený dôležitou kompetenciou - schopnosťou posúdiť rozvojový potenciál klienta a určiť hranice pomoci. Limitovanie pomoci klientovi na potrebné minimum môže byť sťaženým zadaním pre začínajúcich alebo „charitatívne - orientovaných“ profesionálov. V programe svojpomocnej výstavby rodinných domov je potrebné klientov splnomocňovať k účasti a práci vo všetkých fázach programu, na všetkých parciálnych rozhodnutiach a činnostiach (napr. pri rozhodovaní, či klient využije mikropôžičku alebo aký model domu bude stavať).

#### 2. Participatívny prístup

Dôležitým princípom pri riešení bývania MRK je participatívnosť, teda čo najbohatšia účasť, zapojenie zainteresovaných ľudí (klientov), organizácií, inštitúcií z miestnej lokality v procesoch plánovania, rozhodovania a vyhodnocovania programov bývania. Tento princíp v praxi predstavuje tímovú prácu mnohých aktérov, ktorí spolu kooperujú na základe dohodnutých pravidiel.

#### 3. Na úlohy orientovaný prístup

Rodiny zasiahnuté generačnou chudobou majú problém s plánovaním budúcnosti. Považujeme za nesmierne dôležité pracovať s klientmi práve v oblasti plánovania, vytvárania funkčných životných stratégií. V tomto smere je nápomocná metóda sociálnej práce - prístup orientovaný na úlohy (Špiláčková, Nedomová 2014). Ten vychádza z myšlienky, že klient, ktorý prichádza s problémom, má prostriedky k jeho riešeniu. Dôležité je dobré stanovenie cieľov a úloh, ktoré majú byť vykonané v určitom časovom limite. Základným nástrojom tohto konceptu je individuálny plán práce s klientom, v programe bývania je to špecificky orientovaný PROFI plán (Plán rodiny pre financovanie bývania).

Obzvlášť nezameniteľná je pozícia TSP v programe svojpomocnej výstavby, z perspektívy úspešnosti implementácie programu má kľúčovú rolu. Pre klienta je TSP:

- **motivátor** - motivuje, povzbudzuje rodiny k pozitívnym rozhodnutiam, vytrvaniu v programe,
- **informátor** - sprostredkúva základné informácie o programe, pomáha vysvetliť, pretlmočiť nejasné informácie,
- **poradca** - poskytuje sociálne poradenstvo pri oddlžovaní klienta, riešení exekúcií a iných neočakávaných situáciách,
- **lektor** - vzdeláva v oblasti finančnej gramotnosti,
- **mediátor** - pomáha riešiť konfliktné situácie v procese realizácie programu.

TSP v programe bývania má možnosť využívať pri svojej práci

#### **dva základné nástroje:**

- Individuálna sociálna práca s klientom najmä prostredníctvom PROFI plánu a
- skupinové vzdelávanie klientov.





## 2 Individuálna sociálna práca s klientom v oblasti finančnej gramotnosti

Najčastejšie používanou metódou práce TSP je poskytovanie sociálneho poradenstva jednotlivcovi, prípadne jeho rodine. V prostredí MRK pritom ide najmä o poradenské aktivity, ktorých cieľom je začlenenie obyvateľov MRK do širšej spoločnosti. Intervencie v oblasti finančnej gramotnosti sú jednou z najfrekvencovanejších činností TSP, ide najmä o poskytovanie poradenstva v insolventnosti, poradenstva pre dlžníkov a akútne krízové poradenstvo, napríklad pri ohrození rodiny deložovaním (Gabura 2013). Všetky tieto oblasti sú úzko späté s oblasťou bývania. Zadlženosť klientov spôsobuje neschopnosť platiť nájom a následnú stratu bývania.

### 2.1 PROFI plán (Plán Rodiny Pre FInancovanie bývania)

PROFI plán je základným strategickým dokumentom pre rodiny, ktoré sa rozhodnú čerpať mikropôžičku na svojpomocnú výstavbu rodinného domu. Je to metodika špeciálne vyvinutá neziskovou organizáciou Projekt DOM.ov za účelom individuálneho finančného poradenstva zameraného na svojpomocnú výstavbu prostredníctvom mikropôžičiek. Je však aplikovateľná i na iné typy programov bývania.

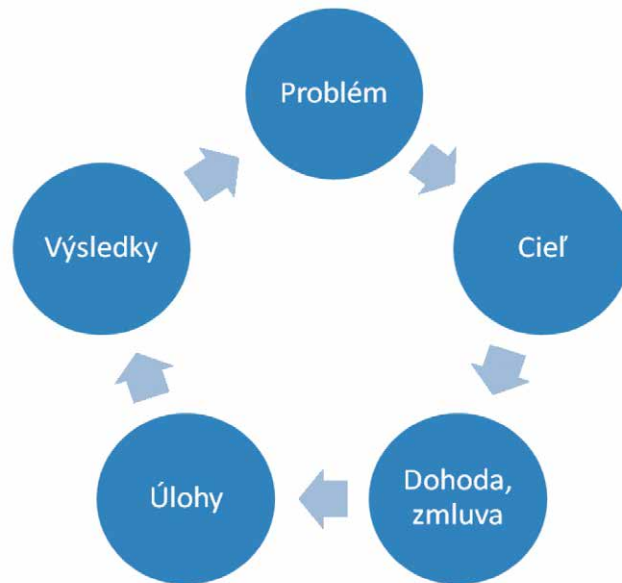
PROFI plán je dlhodobý plán rodiny, ktorého hlavným cieľom je zamedzenie zlyhávania klienta v oblasti finančnej disciplíny, nasmerovanie klienta na udržateľné finančné hospodárenie, zahŕňajúce sporenie na pozemok a prípravu na získanie stavebného úveru. Ak je to potrebné, plán rieši zvýšenie príjmov rodiny (napríklad novým zamestnaním), vysporiadanie či racionalizáciu dlhov a exekúcií, plánovanie potrebných úspor a pod.

Profi plán tvoria dve časti:

- **analytická časť** - podrobne analyzuje rodinné a bytové podmienky, finančnú situáciu, mesačné príjmy, výdaje, dlhy, potenciál aj riziká (viď príloha č.1),
- **plánovacia časť** - zohľadňuje existujúce a nasledujúce životné fázy rodiny, obsahuje opis konkrétnych cieľov a úloh (viď príloha č.2).

PROFI plán vychádza z metódy sociálnej práce, ktorú označujeme ako **prístup orientovaný na úlohy**. Vychádza z predpokladu, že najlepším spôsobom ako dosiahnuť to, čo chceme, je aktívne a neodkladne jednať, teda podniknúť cielené kroky k riešeniu. Táto metóda je v porovnaní s inými krátkodobá, časovo ohraničená. Sústreďuje sa na situáciu „tu a teraz“, na riešenie problémov a je založená na dôkladne vyjednanej dohode, ktorá sa vzťahuje na klientove problémy, dohodnuté ciele a časové limity úloh. Dohoda by mala mať písomnú formu (Špiláčková, Nedomová 2014).

Obr.1: Prístup orientovaný na klienta



Úvod procesu tvorí dialóg sociálneho pracovníka s klientom a je zameraný na hľadanie kľúčového **problému** klienta. Je dôležité rozlišovať medzi *uznaným* problémom (ktorý klient vníma ako problém) a *pripísaným* problémom (pracovník vníma ako problém klienta). Len uznaný problém sa stáva základom spolupráce TSP a klienta, preto TSP musí vždy nechať klienta pomenovať svoj problém.

*„Potrebujeme normálne bývanie pre život. Teraz sa všetci tlačíme v jednej izbe spolu s mamou, otcom a sestrou. Ja mám už deti, nemôžeme žiť siedmi v jednej izbe.“*

**Cieľ** opisuje, čo klient a TSP chcú dosiahnuť. Samotný cieľ by mal byť definovaný klientom počas diskusie, prečo je tento cieľ žiadúci, ako môže byť splnený a ako klient spozná, že je cieľ dosiahnutý. Ciele je dobré hierarchizovať- určiť hlavný cieľ a čiastkové ciele, ktoré posilňujú hlavný cieľ. Správne definované ciele sú:

- formulované klientom (významné pre klienta),
- konkrétne,
- krátkodobé,
- realizovateľné,
- pozitívne formulované.

*„Mojím cieľom je postaviť do roku 2022 rodinný dom z vlastných úspor a mikropôžičky.“*

**Úloha** je centrálnym motívom tohto prístupu. Môže byť definovaná ako poradie špecifických činností, alebo sled udalostí, ktoré pomáhajú klientovi dosiahnuť cieľ.

### Spravidla úlohy delíme na:

- úlohy klienta (1. riešené počas stretnutia, 2. externé úlohy (domáce úlohy)),
- úlohy riešené TSP.

### Úlohy odpovedajú na otázky:

- ČO je potrebné urobiť?
- KTO to urobí?
- KEDY to urobí?

*„Marek S. si v mesiaci február podá žiadosť do zamestnania u troch zamestnávateľov. TSP mu pomôže s napísaním žiadosti do zamestnania, CV a vyhľadáním kontaktov. Marek S. osobne zanesie žiadosti k zamestnávateľom v termíne do 28.2.2020.“*

Úkolovanie a vyhodnocovanie plnenia úloh má byť pravidelné. V programe svojpomocnej výstavby rodinných domov je dobre naviazať túto činnosť na pravidelný mesačný monitoring sporenia. Klient prichádza 1x mesačne za TSP, aby deklaroval mesačný vklad na vkladnú knižku. Je to výborna príležitosť k vyhodnocovaniu a aktualizovaniu PROFI plánu. Dobrou praxou je tiež zainteresovanie do procesu viacerých členov domácnosti, s tým, že úlohy môžu byť rozdelené medzi viacero osôb.

Často sa stáva, že ani samotný klient nevie o svojich dlhoch a exekúciách. Tu prichádza na zväzanie využiť možnosť tzv. preverenia klienta cez centrálny register dlžníkov a centrálny register exekúcií. TSP môže vykonať preverenie na základe žiadosti klienta.

Individuálne poradenstvo klientom v oblasti ich rodinných financií prináša so sebou aj eticko- morálne otázky typu: Môžeme od klienta vyžadovať citlivé informácie o príjmoch, výdajoch, dlhoch? Ako máme so zvereným informáciami nakladať? Pri hľadaní odpovedí na tieto otázky, musí TSP vychádzať z platných štandardov terénnej sociálnej práce, etického kódexu sociálnych pracovníkov, Zákona č. 18/2018 Z.z. o ochrane osobných údajov a Nariadenia Európskeho parlamentu a rady (EÚ) 2016/ 679 o ochrane fyzických osôb pri spracúvaní osobných údajov a o voľnom pohybe takýchto údajov V praxi to znamená, že:

- TSP v prvom rade háji záujmy klienta, pracuje s klientom dlhodobo, vytvára vzťah dôvery, preto nesmie získavať súkromné a citlivé informácie direktívnym prípadne manipulatívnym spôsobom,
- TSP informácie o klientovi neposkytuje tretím stranám,
- TSP pracuje na jednotlivých úlohách v prospech klienta s písomným súhlasom klienta,
- TSP robí opakovanú kontrolu, či klient porozumel informáciám, ktoré dostal, prípadne k čomu dáva písomný súhlas (nesprávna kontrolná otázka: Rozumiete tomu, čo podpisujete?, správna kontrolná otázka: Ak podpíšete tento dokument, k čomu konkrétnemu dávate súhlas?).

## 2.2 Návod pre lektorov

### Príloha č. 1

Popis situácie rodiny	
PROFI plán (Plán rodiny pre financovanie bývania) - analytická časť	
Meno klienta (meno toho, kto je sporiaci klient uvedený na vkladnej knižke, ak je vhodné, treba doplniť spolusporiteľa manžela alebo manželku)	Marek Sivý
Dátum narodenia	17.11.1989
Meno spoludžníka	Anna Sivá
Dátum narodenia spoludžníka	18.11.1989
Trvalé bydlisko	Hradište 15
Tel. kontakt	0904 562 314
Dátum rozhovoru	3.3.2020

1. Základné údaje o rodine							
Členovia rodiny, ktorá zlepši svoje bývanie v prostriedkov mikropôžičky	otec	matka	deti 0 - 2 roky	deti 3 - 6 rokov	deti 6 - 15 rokov	deti viac ako 16 rokov	iní členovia rodiny (príbuzenský vzťah, vek)
4	1	1	1	1			
							popísať o akých členov rodiny ide

2. Východiskový stav kvality bývania								
Obydlie, v ktorom rodina býva	DOM	stavba	murovaná		z odpadového materiálu		iné:	
		podlažia						
		počet obytných miestností v bydlí		1		počet miestností využívaných žiadateľom		
		vlastník stavby	matka žiadateľa		iné:			
	BYT	list vlastníctva			súpisné číslo		nie	
		pozemok pod stavbou	vo vlastníctve		v prenájme	iný vlastník:	obec	
		obecný nájomný byt			iné:			
		počet obytných miestností v byte			počet miestností využívaných žiadateľom			
	INÉ OBYDLIE	vlastník/nájomca bytu	žiadateľ		príbuzný:		iné:	
		unimobunka	maringotka		iné:			
		počet obytných miestností v bydlí			počet miestností využívaných žiadateľom			
		vlastník/nájomca obydla	žiadateľ		príbuzný:		iné:	
vek obydla (rok výstavby)	koľko rokov v obydli býva žiadateľ	stav obydla	celková obytná plocha (m <sup>2</sup> )	obytná plocha využívaná žiadateľom (m <sup>2</sup> )	rodina poberá na príspevok na bývanie	rodina má zhlásený trvalý pobyt		
1984		schátraný	24m <sup>2</sup>	10m <sup>2</sup>	nie	áno		
Z akých finančných zdrojov bol príbytok postavený		z úspor rodiny						
Príbeh výstavby príbytku (kto ho staval, ako dlho, ako výstavba prebiehala a pod.)		Dom staval v roku 1984 otec klienta. Je zručný murár, má skúsenosti zo stavieb. Dom postavil z odpadových tehál a válkov v miestnej osade. Neskôr si k domu pristavil najstarší syn pristavbu. Dom je vybavený vodovodom a je napojený na kanalizáciu. Je jednoducho oplotený.						
Popis miestnosti v príbytku	názov miestnosti	na čo sa používa	približná rozloha (m <sup>2</sup> )	obsadenosť miestnosti - počet ľudí využívajúcich miestnosť na spanie	osvetlenie	zariadenie v miestnosti		
	kuchyňa-obyvačka	na varenie, spánok, denná miestnosť- univerzálne použitie	24	7	slabé	TV, gauč, 2 posteľe, pec, kuchynská linka		
Dôvody pre zapojenie do projektu (príbehy rôznych členov rodiny)		Klient cíti potrebu osamostatniť sa od rodičov, mať svoje vlastné bývanie.						

3. Pracovná situácia						
Dospelí členovia rodiny, ktorí ukončili štúdium	ukončené vzdelanie	aktuálna pracovná situácia	miesto práce	trvanie (ako dlho pracuje, prípadne termín ukončenia)	plat	
Člen 1	základné	nezamestnaný				
Člen 2	základné	rodičovská dovolenka				
Člen 3						

4. Manažovanie rodinného rozpočtu - zaznamenávame výdaje a príjmy mesačné							
Informácie	Získané od klienta	Overené			Scenar po intervencii		
	Klient popisuje ich finančnú situáciu vlastnými slovami. Môžete sa zamerať na body, ktoré on považuje v oblasti financií a domáceho rozpočtu za najdôležitejšie.			Informácie po overení (ak je to možné)		Rodinný rozpočet po intervencii (viď Akčný plán nižšie)	
Prijmy rodiny	Mzda		Mzda		Mzda		
	Výživné		Výživné		Výživné		
	Pridávky na deti	46	Pridávky na deti		Pridávky na deti		
	Dávka v hmotnej núdzi		Dávka v hmotnej núdzi		Dávka v hmotnej núdzi		
	Aktivačné práce	200	Aktivačné práce		Aktivačné práce		
	Rodičovský príspevok	203	Rodičovský príspevok		Rodičovský príspevok		
	Iné						
	<b>Celkovo príjmy</b>	<b>449</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
	Príležitostné príjmy						
	Blízke očakávané príjmy						
	Dedičstvo						
Výdavky klienta	Voda						
	Elektrina	20					
	Drevo/Palivo	20					
	Telefón	20					
	Prenájom pozemku						
	Potraviny	150					
	Drogéria (napr. plienky)	20					
	Cestovné (napr. deti do školy, do práce, a iné)	30					
	Výdavky na zdravotnú starostlivosť	15					
	Výdavky na školu						
	Oblečenie	30					
	Odvoz odpadu	10					
Iné	40						
	<b>Výdavky celkovo</b>	<b>355</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
	Rezerva	20					
	Blízke očakávané výdavky						
Popis	Pôvodná výška úveru v €	Pôvodná výška úveru v €	Mesačná splátka v €	Poznámky	Aktuálna výška úveru v €	Mesačná splátka v €	
Úvery/Pôžičky (aj spoludlžníkov)							
Zaťaženie rodiny v nebankových inštitúciách							
Nelegálne finančné záväzky rodiny (úžera)							
Prebiehajúce exekúcie	Dlh na poistnom-sociálna poisťovňa	120	20	Dohodnúť splátkový	120	20	
Riziko postúpenia finančných záväzkov iných členov rodiny							
Celkovo dlžoby / Celkovo mesačné splátky		120	20	0	0		
Sporenie Projekt Domov - suma mesačne			50				
Suma, ktorá ostane po odrátaní výdavkov	suma v Eur		4				
Údaje pre zistenie výšky životného minima rodiny	počet dospelých členov posudzovanej rodiny	2	počet detí	2	životné minimum pre rodinu	suma na 1 osobu v rodine ako % životného minima	86,83%
Osobitný príjemca	Má rodina skúsenosť s inštitútom osobitného príjemcu? Popíš podrobnejšie, ako dlho, na aké účely, ako ho vníma..?					nie	
Preferovaný model domu				S / XS / 7x7 / iný			

**5. Schopnosť svojpomocnej výstavby**

Kto sa bude zúčastňovať na výstavbe domu?	dobrý zdravotný stav					vzdelanie v oblasti stavebníctva	skúsenosti s platenou prácou na stavbe	skúsenosti pri svojpomocnej výstavbe	
	žiadateľ	áno					nie	áno	áno
	švagor	áno				nie	áno	áno	
	otec	áno				nie	áno	áno	

Automobil ktorý rodina využíva (typ, vek)	áno	vlastník	nie	možnosť využitia aj pri výstavbe	áno
---	-----	----------	-----	----------------------------------	-----

**6. Podporné systémy rodiny/Prijímanie pravidiel majority**

Ak by v rodine vypadol hlavný príjem, na koho by sa obrátili?	blízka rodina	obecný úrad		ktokolvek, kto by požičal		banka	majú finančnú rezervu	iné
	matka	áno						
Aká neočakávaná situácia v rodine už v minulosti nastala?	situácia					riešenie, ktoré rodina vybrala, aby vyriešila situáciu po finančnej stránke		
	úmrtie							
	narodenie dieťaťa			áno		pomoc zo strany matky a manželkinej babičky		
	výpadok príjmu			áno				
Na koho a s čím sa môžu obrátiť v prípade potreby poradiť, pomôcť, podporiť?	v rodine		v lokalite			v obci	iná inštitúcia	
	matka, babička, brat					TSP, starosta	občianske združenie	
Iné								

**7. Predbežný odhad nákladov na dom**

Pozemok		Výstavba	
plocha (v m2)	250	projektová dokumentácia	200
cena za m2	3	celkový rozpočet na svojpomocnú výstavbu, vrátane podkladov pre stavebný úrad	10000- 11000
celková cena pozemku	750		
platba:			





## Príloha č. 2

### PROFI PLÁN

#### Plán RODiny pre FInancovanie bývania

Dlhodobý plán rodiny zameraný na prevenciu zlyhávania platobnej disciplíny rodín.

Obsahuje:

- pomenovanie potenciálu a rizík,
- zohľadnenie existujúcej a nasledujúcich fáz životného cyklu rodiny,
- prevenčné aktivity.

Takýto „základný plán“ majú všetky rodiny, ktoré sa rozhodnú zobrať si mikropôžičku.

Pozn.: PROFI PLÁN je súčasťou Individuálneho plánu práce s klientom (a je založený, prípadne spomenutý v zložke každého člena rodiny)

<b>Meno a priezvisko klienta:</b>	Marek Sivý
<b>Bydlisko:</b>	Hradište 15
<b>Očakávania klienta od programu bývania (formuluje klient):</b>	„Chcel by som svoj pozemok, kde by som postavil dom s rozmermi 5x10m, v budúcnosti chcem postaviť aj garáž, tiež by som chcel priestor pre záhradku.Chcel by so do roka bývať v novom dome.“
<b>Riziká (formuluje klient aj TSP):</b>	<u>Marek S.:</u> <ul style="list-style-type: none"><li>- klient má mierne obavy o priebeh výstavby domu, nevie, či mu niekto pomôže z rodiny,</li><li>- klient sa stará o 2 deti a manželku. V poslednom období sú chorľavé, 1 dieťa čaká operácia srdca v BA (8.3.2020).</li></ul> <u>TSP:</u> <ul style="list-style-type: none"><li>- TSP ako riziko vidí nepravidelný príjem klienta. Stabilný príjem tvorí rodičovský príspevok a rodinné prídavky. Toho času klient pracuje v OZ PLŽ na dobrovoľníckych prácach. Privyrobí si o 200,- EUR viac do rodinného rozpočtu. Dobrovoľnícke práce však končia vo februári 2020. Od apríla 2020 bude mať rodina opäť znížený rodinný rozpočet na sumu 250,- EUR;</li><li>- klient má v SLSP okrem VK založený aj osobný účet s kartou. Pracovníčka banky mu núpala úver. TSP má obavy, či klient bude disciplinovaný a neúmerne sa nezadlží.</li></ul>

<p><b>Hlavný problém, ktorý chce klient riešiť:</b></p> <p><b>Čiastkové problémy, ktoré súvisia s hlavným problémom:</b></p>	<p>„Potrebujeme normálne bývanie pre život. Teraz sa všetci tlačíme v jednej izbe spolu s mamou, otcom a sestrou. Ja mám už deti, nemôžeme žiť siedmi v jednej izbe.“</p> <p>„Mám nízky príjem do rodiny, chceme si vziať pôžičku na dom, ale banka nám nedá...“</p> <p>„Bojím sa, že budem mať exekúciu. Máme dlžobu v sociálnej poisťovni.“</p>
<p><b>Hlavný cieľ</b></p>	<p><b>„Mojím cieľom je postaviť do r. 2022 rodinný dom z vlastných úspor a mikropôžičky.“</b></p>
<p><b>Čiastkové ciele</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nájsť si nový zdroj príjmu po 02/2020, napr. zamestnaním sa ako robotník na plný pracovný úväzok.</li> <li>2. Zachovať finančnú disciplínu ako dosiaľ.</li> <li>3. Splatiť dlh 120,- Eur, ktoré mám v sociálnej poisťovni formou splátkového kalendára (po 20,- EUR mesačne).</li> <li>4. Vytvoriť si finančnú rezervu na nepredvídané okolnosti (choroba).</li> <li>5. Nepodľahnúť iným ponúkam vziať si pôžičku.</li> </ol>
<p><b>Jednotlivé kroky (úlohy) (Čo? Kto? Ako? Kedy?)</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Marek S. si v mesiaci február podá žiadosť do zamestnania u 3 zamestnávateľov. TSP mu pomôže s napísaním žiadosti do zamestnania, CV a vyhľadáním kontaktov. Marek S. osobne zanesie žiadosť k zamestnávateľom v termíne do 28.2.2020.</li> <li>2. Nadalej pravidelne vkladať na vkladnú knižku -18.-tého v mesiaci, zodpovedný Marek S. s manželkou.</li> <li>3. V mesiaci február odložiť do obálky 100,- EUR na plánovanú operáciu dieťaťa- zodpovedný Marek S..</li> <li>4. Napísať a odoslať žiadosť o splátkový kalendár do sociálnej poisťovne. Do 15.2.2020, s napísaním pomôže TSP, odošle Marek S..</li> </ol>
<p><b>Doplňujúce poznámky</b></p>	<p>Klientovi prišla 31.12.2019 SMS zo SLSP o schválení úveru.</p>
<p><b>Zhodnotenie spolupráce</b></p>	<p>Klient rozumie všetkým pravidlám Programu bývania, spolupráca počas 4 mesiacov sporenia je dobrá.</p>

Vypracoval:

V ....., dňa .....



### 3 Skupinové vzdelávanie v oblasti finančnej gramotnosti

Práca so skupinou je zásadnou a nezastupiteľnou súčasťou sociálnej práce. Dopĺňa prácu s jednotlivcom, poskytuje niektoré možnosti, ktoré individuálna práca s klientom nemôže ponúknuť. Je ňou najmä skupinová dynamika, je podstatným faktorom skupinovej práce, aktivizuje energiu jednotlivcov, tvorivosť a odvalu k zmene. (Matoušek 2003) Skupina predstavuje pre participantov vhodný priestor pre osvojovanie a nácvik nových foriem správania dôležitých pre fungovanie v reálnom svete mimo skupiny. TSP je vtedy v pozícii lektora, trénera a facilitátora skupiny (Balogová, Žiaková 2017). Pri práci so skupinou zohráva dôležitú úlohu celková atmosféra skupiny, ktorá je ovplyvnená počtom členov, ako aj ich samotnou skladbou. Cieľom práce so skupinou je pomôcť skupine dosiahnuť stanovený cieľ, ako aj dohliadať na to, aby skupina dodržiavala pravidlá, ktoré si určila. Skupinu tvoria individuálni jedinci, ktorí majú vlastné emócie, myšlienky a problémy. Je dôležité, aby sa sociálny pracovník pri práci so skupinou nesústredil len na vedenie skupiny, ale aby sa na každého jedinca pozeral individuálne. Skupina predstavuje ideálny priestor na to, aby jedinci mohli riešiť svoje problémy či už v rámci skupiny, alebo aj sám v sebe. Interakcia s inými im umožňuje vnímať problém aj z iného uhla, čo môže priniesť nájdenie vhodného riešenia. Práca so skupinou je orientovaná na dosiahnutie spoločných, ale taktiež individuálnych cieľov. (Tóthová 2019) Je dôležité, aby sociálny pracovník pri tvorbe jednotlivých aktivít myslel nie len na časové hľadisko a veľkosť skupiny, ale hlavne vždy musí pracovať so skupinou podľa toho, v akom momentálnom stave sa skupina nachádza. (Lovašová 2016)

Pri práci so skupinou môžeme využívať i **neformálne vzdelávanie**, ktoré Zákon o podpore práce s mládežou č.282/2008 Z.z. definuje ako také, ktoré sa realizuje mimo formálneho vzdelávania a jeho cieľom je získať nové vedomosti, praktické skúsenosti a iné kompetencie. Naša spoločnosť prisudzuje formálnemu vzdelávaniu vysokú hodnotu. Často sa však opomína fakt, že hoci proces formálneho vzdelávania umožňuje osvojenie si množstva vedomostí, nie vždy poskytuje dostatok priestoru pre rozvoj spôsobilostí, schopností či postojov. Neformálne vzdelávanie má veľkú mieru flexibility, má praktický charakter, zodpovedá potrebám účastníkov vzdelávania, reaguje na potreby trhu práce a spoločnosti a preto vhodne dopĺňa formálne vzdelávanie (Pešek, Dudáč, Tomanová 2013). Vedie k tolerancii, úctivému dialógu a to i pri presadzovaní vlastných názorov. Vytvára atmosféru dôvery, bezpečia, je silne motivačné a posúva účastníkov z pesimistickej roviny kedy sú presviedčaní, že hoci budú robiť čokoľvek, nič tým nezmenia, do optimizmu, že vďaka motivácii seba a iných môžu (Papierníková 2019). Účastníci vzdelávania sa učia participatívne, zážitkom, riešením problémov, na základe interakcií v skupine, prepájajú naučené s reálnymi situáciami bežného života (Fudaly, Lenčo 2008 In Svidroňová 2014). Žijeme vo svete plnom neustálych zmien. Jediniec sa musí vedieť rýchlo orientovať

a reagovať na ne, ideálne tvorivým spôsobom, aby dokázal správne využívať všetky hodnoty, ktoré mu spoločnosť poskytuje. Naučiť sa tvorivo myslieť a vedieť tak nachádzať nové cesty je veľmi dôležité (Tkáč 2014). Priama skúsenosť je často nejefektívnejším spôsobom učenia. Zážitok, ktorý je pre nás zaujímavý nám vytvorí skutočné spomienky, ktoré pretrvávajú dlhšie ako memorované vedomosti, dokonca až celoživotne. **Zážitkové učenie** je možné využívať v najrôznejších oblastiach, v súčasnosti sa hojne využíva na sebaopoznávanie, tímovú spoluprácu, rozvíjanie kreativity a podobne. Všetky nami nižšie navrhované aktivity vzdelávacieho modulu majú charakter zážitkovej, edukatívnej hry. Ich primárnou úlohou je rozvoj niektorej stránky ľudskej osobnosti, cvičenie istých vlastností, spôsobilosti, taktiež prehlbujú vedomosti (Zapletal 1996).

Práca so skupinou má svoje výhody, ale nie je možné opomenúť jej náročnosť, čo musí brať lektor programu do úvahy. Je na jeho pleciach, aby vytvoril atmosféru istoty, aby dokázal klásť dôraz na jedinečnosť každého účastníka, aby udržal optimistickú, pozitívnu orientáciu práce v skupine, aby vzbudil a udržal záujem účastníkov, aby ochránil ich súkromie, aby dokázal od začiatku rozvíjať procesy skupinovej dynamiky úplne prirodzeným spôsobom, aby rešpektoval právo veta každého účastníka. Účinok programov, akým je napríklad svojpomocná výstavba rodinných domov neziskovej organizácie Projekt DOM.ov, je tým väčší, čím viac sa podarí účastníkovi opustiť rovinu „rozprávania“ o „zážitkoch, postojoch a vedomostiach“ a bude dochádzať k reorientácii na rovinu prežívania a správania - kooperáciu a interakciu. Lektor vytvára priestor a podmienky k tomu, aby sa každý účastník mohol naučiť tomu, čo potrebuje, sprevádza účastníkov procesom získavania skúseností a vedie ich k integrácii nových poznatkov a z toho vybudovaných perspektív.

Pri realizácii skupinového vzdelávania odporúčame dodržať jednotlivé fázy edukačného modulu. V súlade s princípmi skupinovej práce je vhodné v časovej postupnosti ponúknuť aktivity rôzneho charakteru:

- ✓ aktivity, ktorých cieľom je **stanovenie pravidiel** fungovania skupiny. Stanovenie pravidiel je prispieva k optimálnej komunikácii a spolupráci v skupine, pravidlá umožňujú vzájomnú akceptáciu a toleranciu. Sú súčasťou skupinovej dynamiky. Členov skupiny učia navzájom sa počúvať, vedieť vyjadriť vlastný názor, hovoriť o svojich pocitoch (Komárková, Slaměnik, Výrost 2001 in Tóthová, Šlosár 2019). Pre efektívne fungovanie skupiny sa osvedčili pravidlá akými sú napr. stanovenie a dodržiavanie časových limitov, rešpektovanie dôvernosti informácií, zavedenie pravidla STOP, ktoré dáva každému členovi právo nevstupovať do aktivít alebo výpovedí, ktoré nepovažuje pre seba za vhodné, aktívna účasť, používanie tzv. JA výrokov, tolerancia, rešpektovanie pocitov, prežívania a názorov iných, zodpovednosť za seba a ostatných členov skupiny, interakcia dôležitejšia než výkon (Hupková 2011 in Tóthová 2019). Dôležité je, aby si pravidlá stanovili samotní účastníci, pričom

lektor vystupuje v pozícii facilitátora diskusie o pravidlách. Docielime tak to, že účastníci si zdefinujú také pravidlá fungovania skupiny počas tréningu, ktoré im budú vyhovovať, budú sa cítiť bezpečne a príjemne;

- ✓ aktivity zamerané na zistenie **očakávaní účastníkov** – pre lektora je zaujímavé zistiť, s akými očakávaniami prichádzajú účastníci tréningu, s týmito očakávaniami následne pracuje, snaží sa ich počas tréningu naplniť,
- ✓ **lámače ľadov**- ide o aktivity zameranú na tzv. lámanie, či búranie ľadov medzi účastníkmi (ang. ice breaking). Ide o dôležitý typ aktivity, ktorý nie je vhodné vynechať. Účastníkmi školenia sú často osoby, ktoré sa vzájomne nepoznajú, prípadne sa poznajú len zbežne. V úvode školenia sa preto môže vytvárať atmosféra strachu a nedôvery (s obavami vyjadrovať svoj názor, odpovedať na otázky lektora, zapájať sa do vzájomnej diskusie), a to tak na úrovni medzi účastníkmi i na úrovni medzi lektorom/lektormi a účastníkmi. Vďaka aktivitám – „lámačom ľadu“ sa doslovne prelamujú určité vzťahové bariéry, zaktivizujú sa vzťahy, komunikácia a interakcia medzi účastníkmi, uvoľňuje sa nálada a celková atmosféra. To všetko následne motivuje účastníkov k akcii. Metódu je vhodné skombinovať so **vzájomným zoznámením sa** participantov skupiny;
- ✓ **tematické aktivity** - zamerané na tému tvorby rodinného rozpočtu;
- ✓ **energizéry** („životabudiče“) - keď pozornosť účastníkov klesá a nastupuje únava je vhodné, ak lektor zaradí do programu tzv. energizér, jeho cieľom je „zenergizovať“, teda prebrať, prebudiť účastníkov. Existuje veľké množstvo energizérov a netýkajú sa len fyzickej aktivácie, môžu byť zamerané i na podporu rôznych sociálnych kompetencií (spolupráca, vzájomná pomoc, tolerancia a pod.). Energizéry sú vlastne krátke cvičenia, pohybovo aktívne, ktoré navrátia účastníkom pozornosť, následne účastníci zostanú motivovaní a sústredení;
- ✓ aktivity zamerané na získavanie **spätnej väzby** (ang. feedback) od účastníkov – ide o proces získavania hodnotenia, ktoré účastníci poskytujú lektorovi. Cenná spätná väzba je pre lektora veľmi dôležitá, posúva ho dopredu, pomáha prehodnocovať používané metódy, techniky, zaradené aktivity. Vyjadruje to, či je tréning nastavený správne, či všetko funguje ako má a nie sú potrebné žiadne zmeny, prípadne upozorní na fakt, že niečo v poriadku nie je a je potrebné to zmeniť. Upriamuje pozornosť na kvality i nedostatky. Je vhodné urobiť ju pútavou formou, účastníci by ju nemali vnímať ako vnútenú. Nie je jednoduché získať konštruktívnu, úprimnú spätnú väzbu a taktiež občas nie je jednoduché spätnú väzbu vedieť prijať. Nie vždy býva pozitívna. Lektor by si mal uvedomiť, že zistenia, ktoré môžu byť negatívne

až bolestné bývajú zvyčajne tie najcennejšie a následne vedú k zlepšeniu. Spätnú väzbu je možné získať anonymne, čo často zvyšuje jej otvorenosť a úprimnosť. Je ju možné získavať priebežne počas tréningu a samozrejme tiež na záver tréningu. Lektor by mal taktiež poskytnúť aspoň krátku spätnú väzbu účastníkom, teda hodnotenie toho, ako sa mu pracovalo v skupine i s jednotlivcami. Ak lektor cíti, že je to vhodné, môže pripraviť aktivitu, v rámci ktorej získajú spätnú väzbu i účastníci od ostatných účastníkov. Jednoduchým príkladom spätnej väzby pre lektora je aktivita s palcom. Skupina stojí v kruhu, lektor vyzve účastníkov, aby palcom označili, ako sa im predchádzajúca aktivita páčila. Palec hore znamená pozitívnu reakciu, palec vodorovne- ujde to, palec dole- nepáčilo sa mi to.

### 3.1 Vzdelávací modul Rodinné financie

Vzdelávací modul je určený pre prácu so skupinou od 10 do 25 členov. Jednotlivé aktivity sú zostavené a zoradené tak, že tvoria príbeh ekonomického správania sa rodín. Ich cieľom je porozumieť základným ekonomickým pojmom a zákonitostiam tvorby efektívneho rodinného rozpočtu. Aktivity využívajú metódy práce so skupinou ako je hranie rolí, modelovanie situácie, práca v podskupinách (4 - 5 členných), diskusia. Môžu byť aplikované počas 3-5 stretnutí, pričom jedno stretnutie trvá 1 - 2 hod.. Inou možnosťou je realizovať celý modul aktivít na celodennom školení. Výstupom skupinového vzdelávania je schopnosť zostaviť osobný alebo rodinný rozpočet samotnými účastníkmi skupiny. Skupinové vzdelávanie má prirodzene vyústiť do individuálneho poradenstva klientom, prípadne rodinám. Skúsenosti z praxe ukazujú, že formovanie kvalitnej skupinovej dynamiky a príjemného, otvoreného prostredia počas neformálneho vzdelávania je často dobrým odrazovým mostíkom pre vznik efektívneho vzťahu klient - sociálny pracovník.

#### Základné informácie pre lektora:

**Peniaze**, aj keď nie v takej podobe ako ich poznáme a používame dnes, pozná ľudstvo už viac ako 2500 rokov. Predtým existovala naturálna výmena, t.z. výmena tovaru za tovar. Tvorba rodinného rozpočtu pomáha jednotlivcovi alebo rodine zvládnuť požiadavky, ktoré na nich kladie život v ekonomickej oblasti. Je to **finančný plán**, ktorý si zostavuje každý, kto sa chce naučiť dobre hospodáriť so svojimi peniazmi. Pri zostavovaní rozpočtu pracujeme s dvoma základnými pojmami:

- **príjmy** - sú všetky peniaze, ktoré do domácnosti v určitom období prídu (mzda, sociálne dávky, rodinné prídavky, dôchodky, výhry,...),

- **výdavky** - sú všetky peniaze, ktoré z domácnosti v určitom období odídu (výdavky na bývanie, stravu, dopravu, splátky, oblečenie, koníčky,...).

Účinnou a osvedčenou formou tvorby rodinného rozpočtu je tzv. **obáľkový rozpočet**. Je vhodný najmä pre tých, ktorí dostávajú svoje príjmy v hotovosti, tzv. „na ruku“. V deň, keď peniaze dostaneme, rozdelíme ich do obáľok, ktoré sú označené a určené na jednu položku, napr. strava, inkaso, splátky, doprava, sporenie. Je vhodné mať 1 obáľku aj na nepredvídané výdavky.

### **Päť krokov tvorby rodinného rozpočtu:**

- 1) zhrnutie všetkých príjmov za určité obdobie – spravidla 1 mesiac,
- 2) zhrnutie všetkých výdavkov za určité obdobie- spravidla za 1 mesiac,
- 3) ich vzájomné porovnanie,
- 4) určenie, či plánované príjmy postačia na pokrytie plánovaných výdavkov,
- 5) v prípade potreby v prehodnotení a prispôsobení rozpočtu.

Výsledkom takto zostaveného rodinného rozpočtu môžu byť 3 rôzne výsledky (P - príjmy, V - výdaje):

- **$P > V$** , toto zistenie je výborné, zostavovateľ rozpočtu môže byť spokojný,
- **$P = V$** , vyrovnaný rozpočet, príjmy pokrývajú všetky výdaje, ktoré rodina má. Hrozí však, že ak vypadne niektorý z príjmov, alebo sa zvýši nečakane výdaj, rodina sa ocitne v tretej skupine,
- **$P < V$** , to je zlá situácia, pretože výdavky prevyšujú príjmy a nedostatok peňazí väčšina ľudí rieši pôžičkami. Postupne sa dostávajú do začarovaného kruhu, pretože splátky pôžičky opäť zvýšia naše výdavky a o nejaký čas bude rozpočet ešte vo väčšom mínuse.

Ak výdavky prevyšujú príjmy, máme 4 možnosti, ako to napraviť:

1. **zvýšiť príjmy** - táto forma je pomerne zložitá, ale nie nemožná,
2. **znížiť výdavky** - obmedzenie výdavkov býva tou najúčinnnejšou cestou, ako zlepšiť finančnú situáciu,

**3. kombinácia oboch** - prvej a druhej možnosti,

**4. pôžička** - ide o poslednú možnosť, použiť by sa mala až vtedy, keď všetky predchádzajúce pokusy boli neúspešné.

**Vyvážený rozpočet** obsahuje výdaje, ktoré sú v racionálnych pomeroch. Splátky pôžičiek by nemali tvoriť viac ako 30% z celkových mesačných výdavkov, približne 60% by mali tvoriť výdavky na domácnosť (napr. jedlo, cestovné, režijné a pod.). Minimálne 10% z rozpočtu by sme mali dať do sporenia a tým si vytvárať rezervu pre budúcnosť.

### Banky a ich funkcie

Všetky banky spolu tvoria **bankovú sústavu**. Banková sústava na Slovensku má 2 stupne:

- prvý stupeň predstavuje centrálna banka - **Národná banka Slovenska**. NBS má svojím poslaním výnimočné postavenie, lebo jej patrí výhradné právo emitovať nové peniaze;
- druhý stupeň bankovej sústavy vytvárajú **obchodné banky (komerčné)** – je ich viac než 20 (napr. Slovenská Sporiteľňa, VÚB banka). Niektoré z nich sú univerzálne, t.j. ich klientom môže byť ktokoľvek, a niektoré sa špecializujú na konkrétne služby.

### Kritériá pri rozhodovaní o úvere

- 1. Výška úroku** – **úrok** je cena za požičanie peňazí, zvyčajne sa udáva v percentách z istiny (požičanej sumy). Čím je úrok vyšší, tým bude úver drahší. Úrok sa zvyčajne udáva v %. Napr. 8 % p.a., 13,5% p.m., 29% p.s.,...
  - p.a.– ročná úroková miera, p.s. – polročná úroková miera, p.q. - štvrtročná úroková miera, p.m. – mesačná úroková miera, ďalšie môžu byť: týždenná, denná.
- 2. Ročná percentuálna miera nákladov (RPMN)** – presnejšie udáva, aký je úver drahý alebo lacný. Okrem úrokov zahŕňa aj poplatky (za vybavenie, za spravovanie,...).
- 3. Výška splátky** – takmer v každej banke ihneď vypočítajú, či je mesačný príjem klienta dostatočný na poskytnutie úveru. Životné minimum na krytie nákladov rodiny musí zostať nedotknuté.
- 4. Preplatenie úveru, kupovanej veci** – o koľko viac za niečo zaplatíme, ak si požičiame.



## Druhy úverov:

### 1. úvery na bývanie:

- úver zo štátneho fondu rozvoja bývania – najlacnejší úver na bývanie, treba splňať pomerne prísne kritériá,
- hypotekárne úvery – sú to dlhodobé úvery, ktoré sú zabezpečené záložným právom k nehnuteľnosti, to znamená, že v prípade nesplácania úveru, má vlastnícke právo banka. Nehnuteľnosťou rozumieme dom, byt, pozemok, garáž, chata a pod.;
- stavebný úver – úver zo stavebnej sporiteľne, nazýva sa tiež stavebné sporenie,

### 2. spotrebné úvery: sú to úvery na čokoľvek, účelové, bezúčelové,

### 3. kontokorentné úvery: banky povoľujú svojim klientom prečerpať prostriedky na bežných účtoch, t.j. ísť do mínusu (debetu),

### 4. iné úvery – nebankové:

- nákup na splátky – poskytujú ich nebankové špecializované subjekty – splátkové spoločnosti (Quatro, Cetelem, Home Credit, GE Money,...),
- hotovostné pôžičky – sú najdrahšie, jedná sa väčšinou o malé sumy, ktoré je možné získať veľmi rýchlo, poskytujú ich špecializované nelicencované spoločnosti (Provident, Maximafinance, Pohotovosť, Pôžičkáreň,...).



## 3.2 Návod pre lektorov

### Aktivita

#### 1. Naturálny obchod

**Ciel:** cieľom aktivity je vysvetliť klientom program význam peňazí, ich historický vývoj od naturálneho obchodovania, cez lokálne platidlá, národné meny, až k spoločnej nadnárodnej mene (napr. Euru). Prečo peniaze vznikli? Čo im predchádzalo? Aktivita je vstupnou alebo štartovacou v téme rodinných financií. Túto aktivitu je vhodné použiť na začiatku školiaceho stretnutia, ide o aktivitu zameranú na tzv. lámanie ľadov medzi účastníkmi. Tiež je výbornou pomôckou k zoznámeniu sa účastníkov, prípadne k formulovaniu očakávaní od tréningu.

**Pomôcky:** vrece s rôznymi vecami (naturáliami), ide o drobnosti ako sú napr. CD, čokoláda, prášok do pečiva, obväz, hračka, žuvačka, zápalky,...

**Trvanie:** 30 min.

**Popis aktivity:** lektor vyzve účastníkov, aby sa postavili do kruhu, on stojí v strede a v ruke má vrece s rôznymi malými predmetmi (napr. kľúčenka, vareška, pero, puding v prášku, keksík, CD, farbičky, zapaľovač...). Vyzve skupinu, aby si postupne každý vytiahol niečo z vreca. Následne skupina dostane zadanie: každý člen skupiny sa má pokúsiť vymeniť svoj predmet za predmet niekoho iného, podľa svojej preferencie (t.z. čo by si viac želal, čo sa mu práve zide). Ak sú so svojou vecou spokojní, nemusia predmet vymieňať. Lektor sa počas aktivity snaží „rozhýbať“ skupinu k aktívnej komunikácii. Po 10 minútach ukončí „naturálne obchodovanie“ a skupinu utíši. Nasledujú otázky lektora:

- Cítili ste sa pri tejto aktivite príjemne?
- Získali ste to, čo ste chceli?
- Kto bol z Vás najlepší obchodník a prečo?
- Čo bolo pri tejto aktivite ťažké?

Lektor vysvetlí, že aktivita bola takou vzorkou **naturálneho obchodu** tiež nazývaného barter alebo tiež výmenný obchod. Bol využívaný v historických obdobiach, keď ešte neexistovali peniaze, prípadne v obdobiach, keď bolo nevýhodné platiť peniazmi (napr. pri inflácii). Naturálny obchod je zložitejší, pretože nie vždy je jednoduché vymeniť jednu vec za druhú. To bol aj dôvod vzniku peňazí. Peniaze sú teda nositeľmi hodnoty. Za nimi sa skrýva práca alebo tovar. Vždy keď máme v rukách peniaze a ideme ich minúť, mali by sme vidieť za nimi **prácu**.

Skupina ostáva v kruhu. Lektor vyzve účastníkov k rýchlemu zoznámeniu sa. Štafetovite si odovzdávajú informácie. Každý dať odpoveď na tri otázky:

- Ako sa volá?
- Odkiaľ prichádza?
- Čo očakáva od tréningu?



## Aktivita

### 2. Pravidlá našej skupiny

**Ciel:** cieľom úvodnej aktivity je stanovenie si vnútorných pravidiel fungovania skupiny účastníkov počas vzdelávania.

**Pomôcky:** flipchartový papier, fixy

**Trvanie:** 15 min.

**Popis aktivity:** Lektor rozdelí účastníkov do skupín, napríklad tak, že sa rozpočítajú podľa čísel. Následne vysvetlí, že pre dobre fungovanie celej skupiny počas tréningu, musíme mať zadané pravidlá, ktoré sa snažia všetci rešpektovať. Úlohou skupín

bude vymyslieť 3 pravidlá, ktoré by chceli, aby platili pre všetkých počas tréningu. Pravidlá môžu znázorniť symbolom - kreslením, napr. pravidlo mať vypnuté telefóny - preškrtnutý telefón. , alebo heslami (napr. budme dochvíľni!). Skupiny postupne svoje pravidlá vyjadrujú, lektor ich zaznamenáva na flipchart. Ten visí v miestnosti počas celého tréningu. Skupina vymyslí aj tzv. tresty za nedodržiavanie pravidiel.



## Aktivita

### 3. Rodinná kasa

**Ciel:** cieľom aktivity je naučiť participantov chápať základy tvorby rodinného rozpočtu.

**Pomôcky:** papiere, lepidlo, flipchart, fixy, papierové peniaze.

**Trvanie aktivity:** 30 min.

**Popis aktivity:** lektor rozdelí participantov do viacerých podskupín – rodín (po 3 - 4 členov), každá si dá svoje pomenovanie. Zadá im viacero úloh. Prvou úlohou bude dohodnúť sa medzi sebou, kto bude pri hre hlavou rodiny. Daná osoba bude hovorcom skupiny a bude zodpovedná za rodinnú peňaženku. Ďalej lektor inštruuje rodiny k výrobe papierových peňaženiek, do ktorých budú sa snažiť „zarobiť“ čo najviac peňazí. Lektor prevádzkuje „banku peňazí“, rodinám delí peniaze po splnených úlohách. Prvou úlohou rodín je pokúsiť

sa napísať definíciu slova ROZPOČET. Správne odpovede rodín „banka“ - teda lektor odmení odmenou (papierovými peniazmi), napr. 20,- EUR za správnu odpoveď. Pochváli rodiny, že to je ich prvý príjem do ich rodinného rozpočtu.

Následne im vysvetlí, že **rozpočet je finančný plán** a že je tvorený **príjmami a výdavkami**. Na flipchart formou brainstormingu zaznamenáva do jedného stĺpca formy príjmov do domácnosti a do druhého stĺpca formy rodinných výdavkov. Nechá participantov hovoriť, lektor len zaznamenáva (napr. príjmy – výplata, prídavky, dôchodok, štipendium, výhra, pôžička, dedičstvo, výdavky – električka, splátky, cestovné, dane, oblečenie a pod.). Následne lektor vysvetlí podstatu vyrovnaného rozpočtu. Zdôrazní, že keď sú výdavky rodiny vyššie ako príjmy, hovoríme o zlom hospodárení, naopak, ak sú príjmy rovnaké, prípadne vyššie ako výdavky, hovoríme o dobrom hospodárení.

Na záver lektor dá skupinám otvorené otázky:

- Ktorý príjem je zároveň výdavkom?
- Ktorá forma príjmu je pre rodiny nebezpečná, alebo riziková?
- Kto je zvyčajne „strážcom rozpočtu“ vo vašich rodinách?
- Máte dobrý prehľad o Vašich mesačných príjmoch a výdavkoch?



## Aktivita

### 4. Zháňanie peňazí

**Ciel:** aktivita je zameraná na analýzu rôznych foriem príjmov. Vytvára priestor na diskusiu o charaktere príjmov – legálne/nelegálne, stabilné/príležitostné. Aktivita je modifikovateľná, v závislosti od počtu osôb, ktoré vedú aktivitu a priestorových možností.

**Pomôcky:** papierové peniaze, kartičky na lotériu, hrniec fazuľe, hrachu, kukurice, tajnička, certifikát.

**Trvanie aktivity:** 1 - 1,5 hod.

**Popis aktivity:** lektor oboznámi rodiny s nasledujúcou úlohou. Rodinnú kasu je potrebné naplniť ďalšími peniazmi. V časovom intervale 45 min. budú získavať financie do svojho rodinného rozpočtu zo štyroch rôznych zdrojov- zo vzdelávania (škola), práce, môžu využiť aj možnosť hazardu alebo založenia vecí v záložni. Jednotlivé stanovišťa sú pod vedením štyroch asistentov, prípadne vybraných účastníkov hry. Je vítané, ak môžu byť stanovišťa rozmiestnené vo viacerých miestnostiach:

1. stanovište – **škola** – asistent lektora dá rodine vypracovať tajničku (príloha č.2a). Za úspešné vyplnenie rodina môže obdržať až 50,- EUR, tzv. „prospechové štipendium“ a certifikát (príloha č.2b),
2. stanovište – **práca** – asistent lektora umožní rodine „pracovať“, len ak prinesie certifikát, pretože do práce prijíma len kvalifikované osoby. Následne dá rodinám úlohu – do 5 min. vytriediť, čo najväčšie množstvo zmiešaného bôbu. Maximálna odmena je 300,- EUR (podľa vytriedeného množstva);
3. stanovište – **záložňa** – rodiny si v záložni môžu založiť svoje drobné dary, ktoré dostali pri prvej aktivite. Avšak, ak ich chcú späť, musia za ne zaplatiť vyššiu čiastku;
4. stanovište – **kasíno** – v kasíne môžu rodiny podľa vlastného zváženia stávkovať. Vedúci má pripravené kartičky, ktoré vyjadrujú hodnotu od 0 x násobku po 3 x násobok vkladu hráča (príloha č.4). Pri hazarde samozrejme väčšinou vyhráva kasíno (teda kartičiek s 0 x násobkom je najviac).

Po uplynutí 45 min. sa rodiny stretnú v klubovni a vyhodnotia svoje príjmy. Lektor sa pýta skupín:

- Ako sa vám darilo? Podobalo sa to na reálny život?
- Aj v reálnom živote musíte u zamestnávateľa predložiť doklad o vzdelaní?
- Rozhodli ste sa hazardovať a prečo? Prečo nie je dobré hrať hazardné hry?

## Aktivita

### 5. Naše výdavky

**Ciel:** cieľom aktivity je predstaviť obálkový spôsob plánovania mesačného rozpočtu rodiny a základné pravidlá efektívne zostaveného rodinného rozpočtu. Participanti pracujú v skupinách, praktické cvičenie sa zameriava na preverenie spôsobilosti plánovania rodinného rozpočtu.

**Pomôcky:** flipchart, fixy, obálky, info o rodine.

**Trvanie:** 30 min.

**Popis aktivity:** lektor poďakuje skupinám (rodinám) za ich usilovnosť pri zháňaní príjmov do rodinného rozpočtu. Povie im, že teraz prichádza tá príjemnejšia časť, a to plánovanie utrácania peňazí. Každá rodina dostane päť označených obálok:

- ✓ réžijné výdavky (elektrika, cestovné, voda, odpad,...),
- ✓ jedlo,
- ✓ splátky (pôžičky),
- ✓ sporenie,
- ✓ iné (dary, lieky, oblečenie).

Úlohou rodín bude rozdeliť zarobené peniaze do jednotlivých obálok podľa svojich preferencií a informácii o situácii v rodine. Rozplánovanie rodinných financií má byť na obdobie 1 mesiaca. Každá skupina (rodina) má rovnaké zadanie.

Info o rodine:

*Ste rodina s 3 deťmi, ktoré chodia do školy. Bývate vo svojom vlastnom dome. Tento mesiac vaše krstniatko bude mať narodeniny. Splácate pôžičku vo výške 40,- EUR.*

Rodiny (skupiny) pracujú samostatne, ich úlohou je dohodnúť sa na najefektívnejšom spôsobe rozvrhnutia rodinných financií. Po zhruba 10 min. hovorcovia rodín prezentujú svoje návrhy. Lektor ich zaznamenáva do tabuľky na flipchartový papier. Keď sú všetky položky zaznamenané, lektor predstaví efektívny rodinný rozpočet. Ako pomôcka mu slúži metaforické zobrazenie rozpočtu ako domu (viď. príloha. 4). Lektor ozrejmi, že ideálny rozpočet je taký, kde pamätáme aj na budúcnosť, teda minimálne 10% z rozpočtu dáme do sporenia (môžeme aj viac). Pôžičky by nemali tvoriť viac ako 30% z rozpočtu (vítané je, ak tvoria menej ako 30%). Približne 60% z rozpočtu dávame na réžiu, teda živobytie (jedlo,

cestovné, bývanie, lieky, dary a pod.). Lektor nahlas spolu so skupinami počíta percentuálne podiely sporenia, pôžičiek a réžie jednotlivých rodín a vyhodnotí, či navrhnuté rozpočty sú racionálne.

	Rodina 1	Rodina 2	Rodina 3
<b>Splátky (pôžičky)</b>			
<b>Režijné: el, voda...</b>			
<b>Jedlo</b>			
<b>Iné (dary)</b>			
<b>Sporenie</b>			
<b>SPOLU:</b>			

Rodinu s najvyrovnanejším rozpočtom môže odmeniť. Lektor následne vysvetlí princíp obáľkového rozpočtu. Na záver je dobré rozvrieť diskusiu:

- Prečo ste sa rozhodli takto zostaviť rozpočet?
- Čo by ste opravili na svojom rozpočte teraz, keď už viete, aké sú pravidlá racionálneho rozpočtu?





## Aktivita

### 6. Ako v domácnosti ušetriť?

**Ciel:** aktivita má za úlohu riešiť otázku možnosti znižovania výdavkov v domácnosti. Pri tejto aktivite je vhodné, ak lektor dá dostatočný priestor participantom vyjadriť ich skúsenosti so šetrením v domácnosti. Napriek mnohým mýtom o neschopnosti chudobných ľudí (prípadne ľudí z marginalizovaných komunít) hospodáriť, pravdou je, že práve oni sú v danej oblasti experti.

**Pomôcky:** flipchart, farebné lepiace papieriky, písacie potreby.

**Trvanie:** 30 min.

**Popis aktivity:** lektor rozdá skupinám (rodinám) lepiace papiere. Vyzve ich, aby v časovom intervale sedem minút, napísali na papiere, čo najviac spôsobov, ako sa dá v domácnosti ušetriť. Každý nápad je zaznamenaný na jeden papierik. Po skončení časového intervalu, skupiny prezentujú striedavo svoje nápady. Lektor papieriky lepí na flipchart a zoskupuje ich do podskupín (napr. oblasť varenia, kúrenia, používania električky, nákupy a pod.). Je dobré, aby návrhy boli čo najkonkrétnejšie. Na záver doplní svoje odporúčania.

Možnosti šetrenia v domácnosti:

#### Kúrenie:

- ✓ najekonomickejšie je vykurovanie obydlija na teplotu 21 °C cez deň. Výskum ukázal, že zníženie teploty o jeden stupeň, znamená zníženie spotreby energie až o 10%,
- ✓ pri vetraní je lepšie prestať kúriť a dokorán otvoriť okná. Vzduch sa tak rýchlo vymení a steny zostanú teplé. Vetranie cez pootvorené okno so súčasným kúrením predstavuje obrovské plytvanie;
- ✓ nezakrývajte radiátory závesmi alebo vecami na sušenie, pretože zabránite prúdeniu teplého vzduchu do miestnosti a zvýšite tým spotrebu energie nadmerným vykurovaním,
- ✓ dobrá izolácia vonkajších či vnútorných stien podkrovia a pivnice môže ušetriť viac ako polovicu nákladov na kúrenie,
- ✓ inštaláciou kvalitných okien môžete znížiť tepelné straty od 50 do 70%!,
- ✓ zaizolujte akékoľvek škáry okolo dverí, okien, na podlahe. Môžete zabrániť úniku až 20% tepla!.

### Varenie:

- ✓ pri každom otvorení dvierok na rúre uniká asi 20% tepla a teplota v rúre klesá o 20 - 30% °C - preto jedlo pozorujte zvonku cez sklenené dvierka!,
- ✓ rúru, v ktorej pečiete môžete vypnúť 5 - 10 minút predtým, ako je jedlo hotové. Teplota potrebná na jeho dopečenie sa počas tak krátkeho času udrží dostatočne vysoká;
- ✓ pokrievka na hrnci zníži spotrebu energie až na ¼! Najlepšie sú tlakové hrnce, ktoré ušetria ďalších 50% energie;
- ✓ najrýchlejšie zovrie voda v rýchlovarnej kanvici alebo za pomoci ponorného variča. Preto ak máte plynový sporák, oplatí sa nechať vodu najprv zovrieť a až potom vliať do hrnca;
- ✓ neukladajte menšie hrnce na väčší horák- po jeho okrajoch uniká zbytočne veľa energie,
- ✓ najrýchlejšie zovrie voda v rýchlovarnej konvici alebo za pomoci ponorného variča. Preto ak máte plynový sporák, oplatí sa nechať vodu najprv zovrieť a až potom vliať do hrnca;
- ✓ pri kúpe nových elektrospotrebičov (napríklad plynových sporákov) sledujte tzv. energetický štítok- informuje vás o spotrebe výrobku (najmenšia spotreba A - najväčšia spotreba G).

### Elektrina:

- ✓ pri kúpe spotrebičov vyberajte tie, ktoré šetria energiu, sú teda energeticky efektívne,
- ✓ chladničku neumiestňujte pri zdroji tepla (radiátor, piecka a pod.),
- ✓ nevkladajte do chladničky teplé jedlá,
- ✓ potraviny vyberajte z chladničky čo najrýchlejšie, chladničku i mrazničku pravidelne odmrazujte,
- ✓ pri výbere nového osvetlenia do domácnosti sa okrem dizajnu zamerajte aj na funkčnosť, typy inštalovaných žiaroviek (žiariviek), ich cenu, životnosť, počet, celkový príkon a svetelný výkon, najviac ušetríte inštaláciou moderných

halogénových žiaroviek, LED žiariviek a kompaktných žiariviek, najmenej úsporné sú klasické žiarovky,

- ✓ používajte zásuvkovú rozvodku s vypínačom, ktorou vypnete naraz aj niekoľko prístrojov, prístroje v tzv. stand by režime („spiace“) dokážu spotrebovať stovky kWh ročne,
- ✓ nenechávajte nabíjačky v zásuvke,
- ✓ vypínajte svetlo vždy, keď nie je potrebné.

### **Voda:**

- ✓ pitná voda je vzácny zdroj a jej hodnota sa neustále zvyšuje,
- ✓ je možné nahradiť bežnú sprchovaciu hlavicu úspornou, čo dokáže ušetriť až 60% vody,
- ✓ je možné zakúpiť vodovodný kohútik s perlátorom, ktorý vodu prevzdušní, vytvorí silnejší prúd s nižším prietokom takže spotrebujete menej vody,
- ✓ oplatí sa inštalovať WC s dvoma splachovačmi, teda dvojitým splachovaním – plným a sporivejším,
- ✓ je potrebné opravovať tečúce toalety a kvapkajúce kohútiky, za rok môže z pokazeného kohútika nakvapkať až 2700 litrov vody,
- ✓ prebytočnú vodu nevyliievajte, je ju možné použiť ešte na čistenie rôznych predmetov, polievanie kvetov, splachovanie WC a podobne,
- ✓ počas umývania zubov nenechávajte zbytočne tiecť vodu, môžete ušetriť až 6 litrov vody za minútu,
- ✓ keď umývate riad, napustite si drez vodou so saponátom, riad umyte a len rýchlo opláchnite pod tečúcou vodou,
- ✓ ak periete v práčke, kúpte si takú, ktorá má ekologické programy a perte až vtedy, keď práčku úplne naplníte,
- ✓ snažte sa zachytávať dažďovú vodu a následne ju využijte v domácnosti (napríklad na umývanie auta, topánok, vonkajších podláh, polievanie, napájanie domácich zvierat, splachovanie WC).

### Iné:

- ✓ zbavte sa zlozvykov ako je fajčenie a pitie alkoholu, je to účinné úsporné opatrenie,
- ✓ obmedzte spotrebu benzínu alebo nafty tak, že nerobíte zbytočné cesty autom. Kde sa dá, ideme peši, alebo lacnejšie autobusom.



### Aktivita

#### 7. Kvíz

**Ciel:** úlohou aktivity je overiť vedomosti z predchádzajúcich aktivít. Participanti pracujú v podskupinách.

**Pomôcky:** príloha č.6, karty A,B,C, tabuľa, fixka.

**Trvanie:** 30 min.

**Popis aktivity:** lektor rozdelí účastníkov do podskupín, každej skupine dá karty z tvrdého papiera s označením A,B,C. Vysvetlí, že nasleduje vedomostný kvíz, kde si vyskúšame, čo sme si z lekcií zapamätali a naučili sa. Vždy prečíta jednu otázku, skupina sa má poradiť a na pokyn lektora odpovedať dvihnutím karty. Lektor zaznamenáva body za správne odpovede na tabuľu. Na záver najúspešnejšiu skupinu odmení.

**A**  
ktivita

**8. Vševed**

**Ciel:** aktivitou zisťujeme vedomosti účastníkov skupiny v oblasti bankovníctva. Zámerom lektora je vysvetliť základy fungovania bankového sektora.

**Pomôcky:** kartičky – ÁNO, NIE (pre každého účastníka).

**Trvanie:** 20 min.

**Popis aktivity:** lektor rozdá kartičky s nápismi ÁNO, NIE každému účastníkovi skupiny. Vysvetlí, že nasledujúca aktivita je vlastne vedomostnou súťažou. Lektor postupne vyslovuje tvrdenia, ktoré sú, alebo nie sú správne. Úlohou účastníkov je v momente, keď lektor povie „teraz“, dvihnúť buď odpoveď ÁNO, alebo NIE, podľa svojho uváženia. Lektor následne povie správnu odpoveď. Tí, ktorí odpoveď na otázku neuhádnu, vypadávajú z možnosti súťažiť ďalej (odovzdajú karty), sú však pasívnymi poslucháčmi. Nasledujú ďalšie otázky a počet súťažiacich sa rýchlejšie alebo aj pomalšie znižuje. Kto sa udrží v súťaži najdlhšie, získava titul „vševed“.



1. Bankovú sústavu tvorí Národná banka Slovenska (NBS), komerčné banky a nebankové subjekty, tzv. rýchlopôžičkárne. (NIE)
2. Národná banka Slovenska má ako jediná banka právo dať do obehu nové peniaze. (ÁNO)
3. Úrok je cena za požičanie peňazí. (ÁNO)
4. Označenie RPMN znamená riskantnú pôžičku mladomanželov na nehnuteľnosť. (NIE)
5. Označenie úroku p.a.(per anus) znamená ročný úrok. (ÁNO)
6. Označenie úroku p.q. (per quatum) znamená mesačný úrok. (NIE)
7. Na financovanie nehnuteľnosti (domu) je najlepšie použiť spotrebný úver. (NIE)
8. Hypotekárne úvery rátajú so založením nehnuteľnosti v prospech banky. (ÁNO)
9. Výška splátky sa odvíja aj od životného minima a príjmov klienta. (ÁNO)
10. Kontokorentné úvery sa viažu na bežný účet a fungujú na prečerpaní finančných prostriedkov na účte, s možnosťou ísť do mínusu. (ÁNO)
11. Hotovostné pôžičky sú zo všetkých pôžičiek najlacnejšie. (NIE)



## Aktivita

### 9. Idem si požičať...

**Ciel:** cieľom aktivity je praktické precvičovanie výpočtu úrokovej sadzby pôžičky, zvládanie matematických operácií a vedenie k zodpovednému prístupu pri plánovaní čerpania pôžičky.

**Pomôcky:** perá, papiere, tabuľa.

**Trvanie:** 20 min.

**Popis aktivity:** podskupiny (rodiny) dostanú zadanie: „Predstavte si, že stojíte pred situáciou, že si potrebujete požičať peniaze. Idete si urobiť monitoring produktov, ktoré Vám núkajú banky. Urobte si analýzu a zhodnoťte, ktorý produkt má najvýhodnejší úrok.“ Lektor napíše na tabuľu 3 pôžičkové produkty:

- A. výška pôžičky: 10 000,- EUR, úrok: 3 % p.a.,
- B. výška pôžičky: 10 000,- EUR, úrok: 2 % p.m,
- C. výška pôžičky: 10 000,- EUR, úrok: 1% p.q..

Skupiny sa snažia vypočítať úrokovú sadzbu, svoje úvahy prezentujú. Záver aktivity je dobré smerovať k diskusii o osobných skúsenostiach s pôžičkami:

- Aké sú Vaše skúsenosti s pôžičkami?
- Kde najčastejšie robíme chyby vo vzťahu k pôžičkám?



**A**  
ktivita

## 10. Ručiteľia

**Ciel:** zámerom aktivity je praktickým spôsobom poukázať na aspekt ručiteľstva pri hypotékach. Ľudia v dobrej viere, že chcú svojim blízkym pomôcť sa stanú ich ručiteľmi, napr. zakladajú v prospech úverovaného svoje nehnuteľnosti. Ak sa však dlžník dostáva do situácie, že nie je schopný úver splácať, ručiteľ preberá jeho záväzok. Aktivitou chceme simulovať podobnú situáciu, upriamiť pozornosť na konzekvencie ručiteľstva.

**Pomôcky:** 3 - 4 balíčky kariet, lístočky s menami pre každú skupinu, krabica.

**Trvanie:** 30 min.

**Popis aktivity:** lektor rozdelí participantov do podskupín po 5 - 6 hráčov, vysvetlí, že každá skupina je teraz rodinou (širšou rodinou- famíliou), ktorá sa aj má správať ako rodina. Každá rodina dostane lístočky s menami osôb (napr. dedo Ján, babka Eva, brat Jozef, brat Štefan, sestra Karla), jednotlivci si lístočky s menami losujú. Rodiny budú čeliť nepríjemnej situácii, novej výzve. Jeden z rodiny, konkrétne brat Jozef sa dostal do problémov. Vyhorel mu dom. Má manželku a 3 deti, o ktoré sa musí postarať. Banka je ochotná poskytnúť mu hypotéku na opravu domu, avšak Jozef potrebuje ručiteľov. Lektor vystupuje pri simulácii príbehu ako banka. Vysvetlí rodinám, že ako banka





poskytne hypotéku Jozefovi, ale vyžaduje založenie hypotéky rôznymi predmetmi, cennosťami spolu do výšky 100,- EUR za 1 rodinu. Rodiny môžu ponúknuť len to, čo majú aktuálne hráči pri sebe (prsteň, náušnice, kabelka, kabát a pod.). Predmety odovzdajú do zálohy banke, tá ich má v depozite (krabica), kým Jozef nepostaví dom. Jozefovou úlohou bude počas 10 minút postaviť domček z 10 karát tak, aby bol stabilný. V prípade, že domček v časovom limite nepostaví, prípadne sa domček zrúti, úloha sa považuje za nesplnenú a založené predmety prepadajú banke. Ak ich budú chcieť jednotliví členovia rodín späť, budú sa musieť tzv. „vykúpiť z ručiteľstva“, a to vykonaním určitej úlohy (napr. urobiť 20 drepov, upratať klubovňu, zaspievať a pod.) Lektor najprv vysvetlí pravidlá hry a následne dá priestor rodinám na premýšľanie, či do ručiteľstva idú alebo nie. Každá skupina- rodina má rovnaké zadanie. Po zrealizovaní aktivity, lektor ocení snahu rodín a rozvíri diskusiu o ručiteľstve:

- Aké boli vaše pocity pri hre?
- Už ste zažili niečo podobné vo svojom živote?
- Aké sú výhody a riziká ručiteľstva?



## Aktivita

### 11. Môj rodinný rozpočet

**Ciel:** táto aktivita je vrcholom modulu Rodinné financie. Všetky predchádzajúce aktivity pripravovali participantov na túto aktivitu. Jej cieľom je schopnosť jednotlivca vypracovať svoj osobný, prípadne rodinný rozpočet. Aktivita môže byť realizovaná v skupine, ale aj následne počas individuálneho sedenia s klientom. Keďže ide o dôverné informácie, lektor pracuje s klientmi citlivo, bez nátlaku.

**Pomôcky:** perá, príloha č.5.

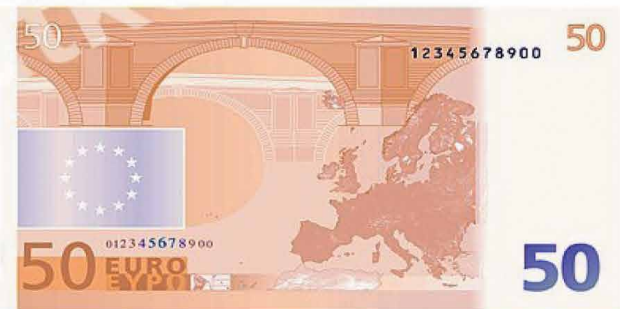
**Trvanie:** 30 min.

**Popis aktivity:** lektor rozdá participantom pracovný list „Môj rodinný rozpočet“. Vyzve ich, aby sa pokúsili vytvoriť svoj vlastný rodinný rozpočet. Bolo by dobré, keby vychádzali z reálnych čísel. Najprv sú dopĺňané kolónky príjmy a výdavky. Ďalším krokom je sčítanie príjmov a výdavkov, ich rozdelenie na fixné (pravidelné) a pohyblivé (nepravidelné) a vytvorenie rozdielu. Lektor v závere vysvetlí zásady tvorby racionálneho rozpočtu a vyzve účastníkov na zhodnotenie svojho plánovania. Zhodnotenie môže zrealizovať bezslovnou formou. Kto je spokojný, ukáže palcom hore, kto je nespokojný ukáže palcom dole. Je dobré, ak ich nakoniec povzbudí k tomu, aby si rodinný rozpočet robili opakovane a pozve ich k individuálnym konzultáciám.



### 3.3 Prílohy:

#### Príloha č. 1: Peniaze



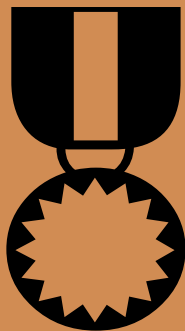
**Príloha č.2: Tajnička**

1.			Ň						A
2.	R			P					
3.	B								
4.	E								
5.	L								

1. Kde nosíme peniaze .....
2. Príjmy a výdaje tvoria náš .....
3. Úspory dávame do .....
4. Aké menu máme na Slovensku .....
5. Peniaze po rómsky sa volajú .....

**Rodina:**

.....



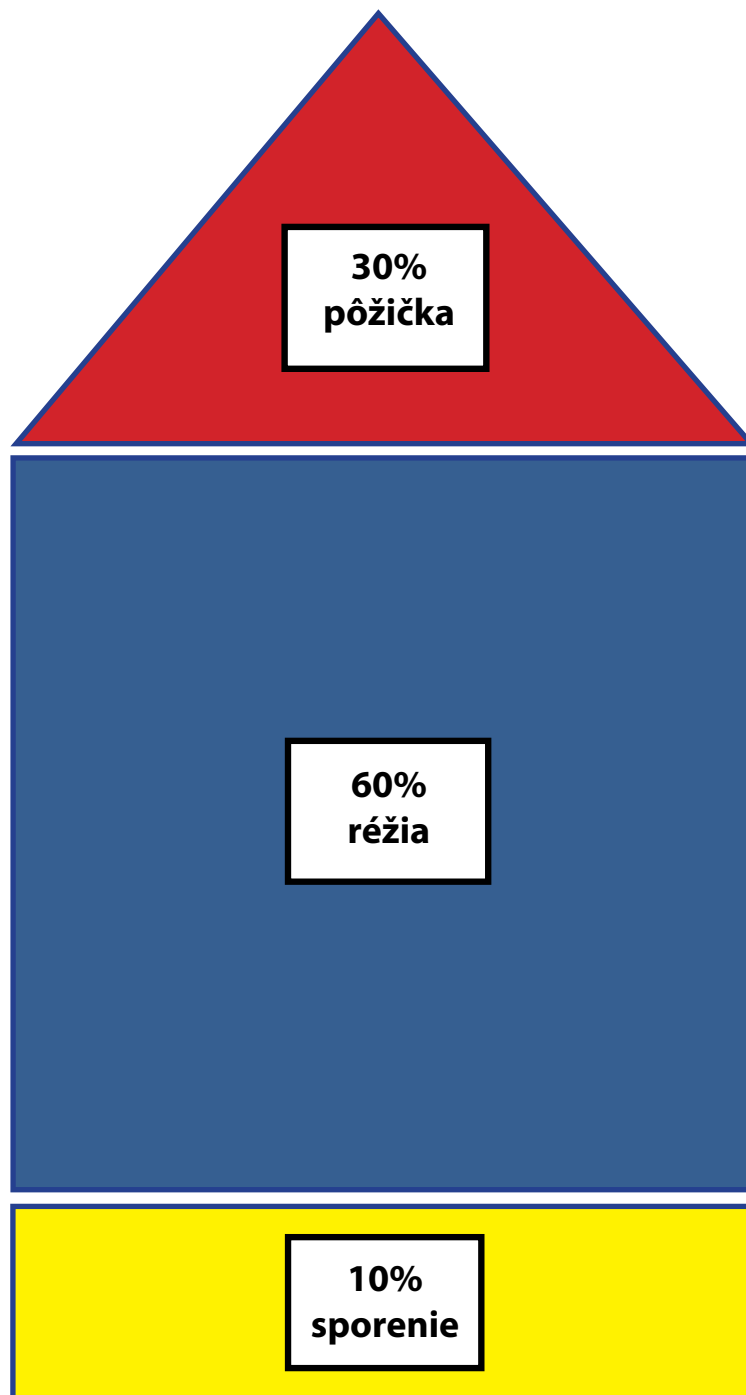
**je úspešne zaškolená.**



**Príloha č. 3: Kasíno**

0 x násobok	0 x násobok	0 x násobok	0 x násobok	0 x násobok
0 x násobok	1x násobok	1x násobok	2x násobok	3x násobok

**Príloha č. 4: Racionálny rodinný rozpočet**



**Príloha č.5: Rodinný rozpočet**

**Môj rodinný rozpočet**

Mojím snom je .....

Mesačné príjmy		Mesačné výdavky	
Rod. prídavky		Splátky (pôžičky)	
Sociálne dávky		Jedlo	
Výplaty		Cestovné	
Brigády		Lieky	
Dary		Réžijné (el, voda, tel)	
Dôchodky		Dary	
Výhry		Oblečenie	
Štipendiá		Školy - poplatky	
Výnosy		Sporenie	
Iné		Iné	
<b>SPOLU</b>		<b>SPOLU</b>	
Z toho fixné príjmy		Z toho fixné výdaje	
Z toho pohyblivé príjmy		Z toho pohyblivé výdaje	

ROZDIEL medzi príjmami a výdavkami (+/-): .....

ROZDIEL medzi fixnými príjmami a výdavkami (+/-) .....

Mesačne si môžem odkladať sumu..... na sporenie na môj sen.

Ako môžem vylepšiť svoj rodinný rozpočet?

.....

.....

.....

**„Hľadaj pomoc na konci svojho ramena!“**

## Príloha č.6: Vedomostný kvíz

Otázka č. 1

**Mena, ktorú používame je:**

- A) Euro a platí od 1.1.1990
- B) Slovenská koruna a platí od 1.1.2009
- C) Euro a platí od 1.1.2009

Otázka č. 2

**Najmladšia svetová mena je euro. Koľko bankoviek a v akých hodnotách je v obehu?**

- A) osem s hodnotou 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500, 1000 EUR
- B) sedem s hodnotou 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 EUR
- C) šesť s hodnotou 10, 20, 50, 100, 200, 500 EUR

Otázka č. 3

**Rodinný rozpočet je finančný plán, ktorý:**

- A) zostavuje človek, ak žiada banku o úver
- B) zostavuje podnikateľ – živnostník na začiatku podnikania
- C) si zostavuje každý, kto sa chce naučiť dobre hospodáriť so svojimi peniazmi

Otázka č. 4

**Odborníci tvrdia, že človek by mal ušetriť z akéhokoľvek príjmu. Čo myslíte, akú minimálnu čiastku by mal odkladať, aby vedel zvládnuť neočakávané finančné krízy?**

- A) 5 percent
- B) 10 percent
- C) 20 percent

Otázka č. 5

**Najdôležitejšími pojmami pri zostavovaní rodinného rozpočtu sú:**

- A) Príjmy a výdaje
- B) Platby a náklady
- C) Splátky a pôžičky

Otázka č. 6

**Aký je najlepší výsledok pri zostavení rodinného rozpočtu?**

- A) Príjmy sú rovnaké ako výdaje
- B) Príjmy sú vyššie ako výdaje
- C) Výdaje sú vyššie ako príjmy

Otázka č. 7

**Pri varení sa dá ušetriť tak, že:**

- A) Varíme všetko 5 minút dlhšie, ako je potrebné.
- B) Do hrnca ležeme viac vody, ako je potrebné.
- C) Používame pokrievku na hrniec, aby neunikalo teplo.

Otázka č. 8

**Podstatou „obáľkového rozpočtu“ je:**

- A) Za všetky peniaze nakúpime obálky.
- B) Peniaze si rozdelíme do obálok vopred a postupne z nich mŕňame podľa toho, ako sme si ich rozdelili na začiatku.
- C) Peniaze si môžeme rozdeliť do obálok, ale mŕňame ich ako sa nám zachce.





## Záver

Cieľom tejto publikácie bolo inšpirovať terénnych pracovníkov či kohokoľvek, kto pracuje s klientami z marginalizovaných komunít k efektívnej komunikácii a práci v oblasti finančného vzdelávania. Príručka ponúka návod pre tak individuálnu sociálnu prácu založenú na úlohovo-orientovanom prístupe, ako aj súbor vzdelávacích aktivít s nízkoprahovým charakterom určený pre skupiny.

Prezentované metódy boli doteraz aplikované na vyše 80 klientov. Majú slúžiť aj ako motivácia, môžu sa inovovať, či prispôsobovať konkrétnym podmienkam, type klientov, ich potrebám, schopnostiam a možnostiam.

Príručka nájde svoje využitie v programoch bývania, napríklad pri aplikácii programu nízkošstandartného bývania alebo v programe svojpomocnej výstavby rodinných domov. Programy bývania môžu byť totižto len vtedy efektívne, ak klienti programov vedia plánovať a majú dobre nastavený rodinný rozpočet.





## Zoznam použitej literatúry:

**BALOGOVIÁ, B. a E. ŽIAKOVÁ. 2017. Vademecum sociálnej práce.** Terminologický slovník.1. vyd. Košice: Filozofická Fakulta UPJŠ. 359 s. ISBN 978-80-8152-483-7.

**CESTA K SEBAPOZNANIU.** [online]. [cit. 2020.02.17.]. Dostupné z: [https://www.komposyt.sk/pre-odbornikov/psychologicka-cinnost/preview-file/3\\_cesta-2-metodicka-prirucka-173.pdf](https://www.komposyt.sk/pre-odbornikov/psychologicka-cinnost/preview-file/3_cesta-2-metodicka-prirucka-173.pdf)

**GABURA, J. 2013. Teória a proces sociálneho poradenstva.** 1.vyd. Bratislava: IRIS, vydavateľstvo a tlač, s.r.o. 309 s. ISBN 978-80-89238-92-7.

**HANKOCIOVÁ, M. a kol. 2008. Škola rodinných financií.** 1. Vyd. Trenčín: Nadácia pre deti Slovenska. 67 s. ISBN 9788089403011.

**LOVAŠOVÁ, S. 2016. Sociálna práca: formy, postupy a metódy.** Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach. 101 s. ISBN 978-80-8152-386-1.

**MATOUŠEK, O. a kol. 2003. Metódy a řízení sociální práce.**1. vyd. Praha: Portál, s.r.o. 384 s. ISBN 80-7178-548-2.

**Ministerstvo dopravy a výstavby SR. 2010. Dlhodobá koncepcia bývania pre marginalizované skupiny obyvateľstva a model jej financovania.** [online]. [cit. 2020.05.26.]. Dostupné z: <https://www.mindop.sk/ministerstvo-1/vystavba-5/bytova-politika/dokumenty/koncepcie>

**Ministerstvo dopravy a výstavby SR. 2006. Postupy prípravy a vzorové projekty výstavby bytov nižšieho štandardu.** [online]. [cit. 2020.02.17.]. Dostupné z: <https://www.mindop.sk/ministerstvo-1/vystavba-5/bytova-politika/dokumenty/vseobecne-materialy>

**ONDRAŠIKOVÁ, F. 2019. Možnosti sociálneho bývania pre klientov z MRK.** 92 s. diplomová práca.

**PAPIERNÍKOVÁ, P. 2019. Čo je to neformálne vzdelávanie.** [online]. [cit. 2020.05.25.]. Dostupné z: <https://www.eduera.sk/post/2019/06/17/%C4%8Do-je-to-neform%C3%A1lne-vzdel%C3%A1vanie>

**PEŠEK, T., DUDÁČ, A. a A. TOMANOVÁ. 2013. Krok za krokom k uznaniu.** [online]. [cit. 2020.05.25.]. Dostupné z: [https://www.iuventa.sk/files/documents/publik%C3%A1cie/krok\\_za\\_krokom\\_k\\_uznaniu/\\_\\_\\_krok\\_za\\_krokom\\_web.pdf](https://www.iuventa.sk/files/documents/publik%C3%A1cie/krok_za_krokom_k_uznaniu/___krok_za_krokom_web.pdf)

**SMATANOVÁ, K. 2019. Prestupné bývanie.** [online]. [cit. 2020.03.17.]. Dostupné z: [https://www.minv.sk/swift\\_data/source/romovia/publikacie/prestupne%20byvanie.pdf](https://www.minv.sk/swift_data/source/romovia/publikacie/prestupne%20byvanie.pdf)

**SVIDROŇOVÁ, M. 2014. Neformálne vzdelávanie ako nástroj podpory zamestateľnosti.** [online]. [cit. 2020.05.25.]. Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/280881504\\_NEFORMALNE\\_VZDELAVANIE\\_AKO\\_NASTROJ\\_PODPORY\\_ZAMESTNATELNOSTI](https://www.researchgate.net/publication/280881504_NEFORMALNE_VZDELAVANIE_AKO_NASTROJ_PODPORY_ZAMESTNATELNOSTI)

**ŠPILÁČKOVÁ, M. a E. NEDOMOVÁ. 2014. Úkolově orientovaný přístup v sociální práci.** 1.vyd. Praha: Portál. 184 s. ISBN 978-80-262-0726-9.

**TKÁČ, K. 2014. Zážitkové vyučovanie v edukačnom procese.** [online]. [cit. 2020.05.25.]. Dostupné z:<http://www.soslipany.sk/Projekty/SBD/Technol%F3gia/Z%E1%9Eitkov%E9%20u%E8enie%20v%20eduka%E8nom%20processe.pdf>

**TÓTHOVÁ, L. 2019. Sociálna práca so skupinou.** Košice: UPJŠ v Košiciach. 85 s. ISBN 978-80-8152-762-3

**TÓTHOVÁ, L. a D. ŠLOSÁR. 2019. Skupina a práca so skupinou v pomáhajúcich profesiách.** Košice: UPJŠ v Košiciach. 202 s. ISBN 978-80-8152-754-8.

**ZAPLETAL, M. 1996. Hry v klubovně.** 2.vyd. Praha: Nakladatelství Leprez. 604 s. ISBN 80-901826-9-0.

<http://www.projektdomov.sk>

<http://www.zdruzenieprelepsizivot.sk>

Zákon č. 282/2008 o podpore práce s mládežou

---

## **Metodika sociálnej práce v oblasti rodinných financií**

Vydavateľ: **nezisková organizácia Projekt DOM.ov**

Miesto vydania: **Prešov**

Rok vydania: **2020**

Autori: **Mgr. Františka ONDRAŠIKOVÁ**

**PhDr. Katarína ŠIŇANSKÁ, PhD.**

**Bc. Vladimír Frický**

Počet strán: **50**

ISBN **978-80-973838-2-4**

EAN **9788097383824**

Grafická úprava: **Laco Ontko**

Za obsah publikácie zodpovedajú autori.

V tejto publikácii boli použité grafické prvky s použitím zdrojov od Freepik.com.

---

**Organizácia Projekt DOM.ov** sa systematicky venuje problematike sociálnej inklúzie obyvateľov rómskych komunít v oblasti bývania a finančného začleňovania od roku 2016. Vo svojej činnosti nadviazala na poznatky kumulované svojimi zakladajúcimi organizáciami (Človek v ohrození, n.o., Združenie Pre lepší život). Projekt DOM.ov realizuje program svojpomocnej výstavby rodinných domov do osobného vlastníctva vo viac ako 10 obciach východného a stredného Slovenska. Program je založený na úzkej spolupráci rodín ohrozených generačnou chudobou, zástupcov samospráv a terénnych sociálnych pracovníkov. Dôležitým partnerom programu je banka Slovenská sporiteľňa, ktorá poskytuje klientom programu mikropôžičky na bývanie. Program kombinuje výstavbu domov s cieľenou sociálnou prácou a vzdelávaním. Prináša mnohoraké efekty, najmä zlepšuje prístup obyvateľov MRK k primeranému legálnemu bývaniu, zvyšuje kvalitu života, mobilizuje vnútorné zdroje jednotlivcov aj celých komunít, pôsobí na zamestnateľnosť aj zamestnanosť.



ISBN 978-80-973838-2-4

