

# Kaj ugotavljajo finančni svetovalci o slovenskem varčevalcu?

V letu 2013, ko bi že vsem moralo biti jasno, da se krčijo socialne, zdravstvene, pokojninske pravice, in še kakšne bi se našle, še zmeraj iščemo milijon in en razlog, zakaj ne poskrbeti za svojo lastno finančno varnost za prihodnje obdobje.

Če se najdete v vsaj enem izmed spodaj navedenih izgovorov, vam priporočamo, da se nehate izgovarjati in končno pogledate resnici v oči: Varčevati bo treba! Pa če si to želimo ali ne. Prej ko se bomo za to odločili, lažje nam bo v prihodnosti.

Tipični pogosti izgovori slovenskega potrošnika, ki jih opažajo svetovalci:

- Ne zaupam finančnim institucijam: bankam, zavarovalnicam in DZU. Imam slabe izkušnje (Poiščite pravi razlog nezadovoljstva: ali ste se držali zavarovalnih pogojev, ste prebrali drobni tisk, ste bili kreditno sposobni itd.).
- Euro bo propadel.
- Vlagam samo še v svoje podjetje (ali v nepremičnine), saj nikjer ni višjih donosov, in če sam ne bom naredil največ iz svojega denarja, potem ne bo nihče, (Vlaganje v dejavnost družbe je najbolj tvegana oblika naložbe in seveda lahko najbolj donosna, ampak gre le za eno vrsto naložbe. Svoj portfelj naložb pa bo treba razpršiti. Enako velja za nepremičnine, ki pa prinašajo 5 % letni donos, po drugi strani pa niso likvidne)
- Sedaj še ne bi varčeval, ker ne vem, kaj bo v tem letu, (Prihodnost je negotova. Bolje imeti nekaj evrov v rezervi kakor nič, zato se odločite za sebi primeren nižji mesečni znesek, ki ga lahko v prihodnosti, ko bo bolj gotova, povišate)
- Mislim, da ni pravi čas za varčevanje. (Kdaj pa sploh bo?)
- Vsi mi nekaj obljublajo, kaj bom prejel iz varčevalnih produktov, potem pa ni nič iz tega.
- Sem že varčeval v naložbeni polici, pa sem izgubil ogromno vplačanih sredstev, sem imel življenjsko zavarovanje, pa sem dobil veliko nižje izplačilo, kot je bilo vplačilo.
- Moram še razmisliti, moram še vprašati koga. (Po navadi si s tem kupujemo čas. Čas pa dela proti nam, če ne varčujemo.)
- Zaradi kredita ali visokih tekočih stroškov si ne morem privoščiti dodatne finančne obremenitve. (To kaže na velik problem prezadolževanja.)
- Boljše imeti denar doma, kot pa da drugi delajo z njim, kar hočejo. (Če zadržujemo denar doma, ga tudi ob prvi priložnosti potrošimo za nakup nečesa. Inflacija bi potencialno naše prihranke doma razvrednotila.)

• Vlagam in na koncu ne dobim niti toliko, kolikor sem vplačal. (Odvizno od tega, kakšen finančni produkt izberete. Če vlagate v tvegane naložbe, sprejemate naložbeno tveganje, in če tečajni delnic/vzajemnih skladov padajo, pada naša vrednost oz. je lahko potencialno naša glavica višja od izplačila sredstev.)

• Vsak obljublja, ko je treba denar dobiti, pa ni nikogar.

• Ne verjamem, da lahko kdo boljše upravlja z mojim denarjem kot jaz sam. (Strokovnjaki z vsakodnevno prakso, poklicno specializacijo, strokovnim izpopolnjevanjem lahko sledijo hitremu tempu sprememb na trgu, zato je neizogibno, da zna strokovnjak bolje upravljati z denarjem kakor potrošnik sam, ki je poklicno specializiran za drugo področje.)

• Zdaj potrebujem denar, ne ko bom star. (V času upokojevanja bomo naenkrat deležni pokojninske luknje/vrzeli, ki jo je treba polniti v aktivni dobi.)

• Inflacija bo požrla vse prihranke in ta denar ne bo nič vreden. (To lahko preprečimo z indeksacijo.)

V naši državi naj bi vsi govorili slovensko, da bi se razumeli. Torej isti jezik. Slovencem pa ne ustreza slovenski finančni jezik. Mnogokrat svetovalci doživimo, da stranka pokaže navdušenje nad rešitvijo, potem pa odlaša ali se sploh ne odloči. Nismo govorili v njenem jeziku! In kaj je njen jezik? Jezik svetovalcev bi moral biti jezik želja strank. Kar pa ni vedno prav.

Opaziti je, da je v današnji negotovi situaciji posameznik zelo zmeden in zelo nezaupljiv do vseh finančnih institucij na tržišču. Resnične razloge za pasivnost je moč najti v tem, da je mnogo Slovencev že nasledlo raznim komercialnim svetovalcem, kar pomeni, da vsepovprek kupujejo skomercializirane produkte, ne glede na to, ali gre za pravo odločitev za njih glede na tipologijo vlagateljstva in glede na karakteristike produkta. V zadnjih treh letih so to bila naložbena življenjska zavarovanja in v zadnjem letu zlato, pred tem vzajemni skladi, ko so balkanski skladi dosegali tudi več kot 100 % letnih donosov.

Žal kljub zavedanju vlada v finančni industriji še zmeraj močan čredni nagon. V naravi človeka velja, da dela prav to, kar dela večina ljudi in seveda posledično tudi dobi to, kar dobi večina. Žal velikokrat le izgube in stroške. Najpogostejša napaka vlagateljstva je sledenje črednemu nagonu. V delnice ali zlato vlagajo takrat, ko to počno vsi drugi in jih nato prodajajo, ko jih prodajajo vsi drugi in npr. kupujejo zlato, ker ga kupujejo drugi. Drugi razlog je popolna finančna nepismenost Slovencev in precejevanje svojega finančnega



Foto: arhiv  
**Mag. Karmen Darvaš Šega, Finančna hiša, d. o. o.**

znanja. Večina ne pozna niti osnov vlaganja, kaj šele, da bi poznali različne finančne produkte in prednosti ter slabosti le-teh. Ampak si tega ne priznajo in so vsevedi in kljub argumentiranju ter dokazovanju ne verjamejo ali ne želijo verjeti. Iz dejanskih reakcij vlagateljstev/varčevalcev na trgu je opaziti, da še vedno obstaja najvišja stopnja zaupanja v bančnike, veliko nižja stopnja zaupanja pa do zavarovalnih zastopnikov. Ironično pa je, da postajata ta dva poklica vedno bolj podobna. Bančniki tržijo zavarovanja, zavarovalničarji, sploh posredniške in zastopniške družbe

pa bančne storitve. Na tržišču še zmerja primanjkuje dejansko neodvisnih finančnih posrednikov, ki bi potencialnim varčevalcem svetovali neodvisno in jim podali optimalne rešitve ter postavili prave temelje osebnim finančnim posameznikom ter jim tako izgradili pravilne portfelje. V praksi pa so v veliki večini primerov portfelji posameznikov popolnoma deformirani in napačni. Pretežno prevečkrat tvegajo v eni vrsti naložbe. Zakaj prihaja do popačenih portfeljev? Ker kontinuirano samo dokupujejo iste vrste produktov. Da si bodo ljudje svoje portfelje uravnotežili, bi se prvenstveno morala povečati stopnja zaupanja v neodvisne finančne svetovalce.

Na trgu se pojavlja zanimiv paradoks, ki se kaže v tem, da bi želeli varčevalci zelo varno naložiti denar, nešteto jamstva za svoj denar, istočasno pa niso zadovoljni s primerno nižjimi donosi. Želeli bi obogateti z nič tveganja. Ko pa se jim ponuja varna oz. zajamčena oblika, se pa izgovarjajo na prenizke obresti.

Finančni svet bi moral biti racionalen, je pa vse prej kot to. Ugotavljamo, da se varčevalci odločajo o načinu varčevanja največkrat zaradi osebe, ki

dela za določeno zavarovalnico ali banko, ne pa zaradi namena varčevanja. Tako pride do tega, da ljudje varčujejo na primer za dodatno pokojnino preko naložbenih polic, ki vsebujejo tudi zavarovanje za primer smrti, ki je v tem primeru nepotreben strošek, ali pa izberejo kratkoročno rentna zavarovanja na banki, kjer pa se privarčevan denar največkrat porabi za vse drugo kot za dodatno pokojnino. Velikokrat skupaj s stranko ugotovimo, da se sploh ne zavedajo, kakšna zavarovanja imajo sklenjena – torej iz zavarovalnih polic stranka ne razbere, kakšen riziko ima zavarovan. Ne ločijo vrst zavarovanj: naložbeno, kombinirano, rizično, klasično itd.

Po drugi strani pa se mladina, ki se zaposli, znajde v začaranem krogu. Najprej najamejo velikokrat previsoke kredite za nakup nepremičnine, zmanjka jim denarja za sprotne varčevanje za pokojnino in šolanje svojih otrok. Velikokrat pa tiči pravi razlog za to, da ne varčujejo, v tem, da ne znajo razpolagati s svojim proračunom. Živimo v potrošniški družbi in svoj status je treba kupovati, zato zapravljajo preveč denarja na

luksuznih izdelkih. Istočasno ne poskrbijo, da bi si ohranili takšen standard skozi vso življenjsko obdobje. Mladi pa imajo neverjetno prednost, ki bi jo morali izkoristiti v svoj prid. Namreč na dolgo dobo dela obrestno obrestni račun čudeže. Z majhnim mesečnim vložkom lahko pridejo do visokega finančnega premoženja. In vsak, seveda, če si ne bi iskal izgovorov, ki ima soliden osebni dohodek, bi lahko namenil 30 do 50 EUR na mesec za svojo varnost. Izračuni kažejo, če bi varčeval 30 let star moški 50 EUR na mesec v zajamčeni obliki, bi ustvaril v 35 letih cca. 40.000 EUR finančnega premoženja. Vključi lahko indeksacijo in se mu realna vrednost denarja ohranja, tako da ni izgovorov zaradi inflacije.

Če povzamemo, običajni varčevalec se ne vede razumno, ampak največkrat čustveno, na kar vpliva tudi psihologija množice. Varčevalca vodita dve čustvi: pohlep in strah. Uspešen varčevalec bo postavil znanje in strokovnost svetovalca pred lastna čustva in ne bo iskal opravičil, da mu ne bo treba varčevati.

**Mag. Karmen Darvaš Šega, Finančna hiša, d. o. o.**

## Pogoji za upokojitev v letu 2013

V Državnem zboru Republike Slovenije je bil 4. decembra lani sprejet novi Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2), ki je začel veljati s 1. januarjem 2013.

Poglejmo, kakšni so pogoji za upokojitev v letu 2013, ki so na vpogled na spletni strani Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve.

Zavarovanec oziroma zavarovanka bo v letu 2013 pridobil(a) pravico do starostne pokojnine, če bo izpolnjeval(a) pogoj starosti 58 let in 4 mesece ter 40 let pokojninske dobe brez dokupa (moški) oz. 58 let starosti in 38 let in 4 mesece pokojninske dobe brez dokupa (ženska).

Upokojitvena starost se bo nato vsako naslednje leto dvignila za 4 mesece, starost 60 let pa bo ob dopolnitvi 40 letih pokojninske dobe brez dokupa pogoj za upokojitev šele v letu 2018 (za moške) in 2019 (za ženske).

**Zniževanje upokojitvene starosti:** upokojitveno starost za pridobitev starostne pokojnine bo mogoče zniževati na račun otrok, obveznega službenja vojaškega roka ter zaradi vključitve v zavarovanje pred 18. letom starosti.

**Zniževanje pogoja starosti zaradi skrbi za otroke v prvem letu njihove starosti.** ZPIZ-2 določa, da si lahko zavarovalec, ki je skrbel za otroka v prvem letu njegove starosti,

zniža upokojitveno starost za 6 mesecev za enega otroka, za 16 mesecev za dva otroka, za 26 mesecev za tri otroke, za 36 mesecev za štiri otroke ter za 48 mesecev za pet ali več otrok. Omenjena določba velja za zavarovance (moški in ženske), ki so dopolnili 40 let pokojninske dobe brez dokupa, starost pa se znižuje od 60. leta starosti, vendar največ do 56. leta (ženske) oziroma 58. leta (moški) ter za zavarovance (moški in ženske), ki so dopolnili 38 let pokojninske dobe brez dokupa, pri čemer se starost znižuje od 65. leta starosti do največ 61. leta.

**Znižanje pogoja starosti zaradi obveznega službenja vojaškega roka.** Zavarovalec (moški) si lahko zniža starost za 2/3 obdobja službenja vojaškega roka od 60. leta do največ 58. leta starosti ter za 2/3 obdobja službenja vojaškega roka od 65. leta do največ 63. leta starosti.

**Znižanje pogoja starosti zaradi vključitve v zavarovanje pred 18. letom starosti.** Omenjeno znižanje starosti lahko uveljavljajo zavarovanci (moški in ženske), ki so dopolnili 40 let pokojninske dobe brez dokupa, in sicer od 60. leta starosti za ves čas dela pred 18. letom starosti, vendar ne več kot do 57 let (oz. do 56 let do 31. 12. 2018) – ženske in do 58 let – moški. Bonusi za nadaljnjo aktivnost in malusi za predčasno upokojevanje. V novem zako-



Foto: M. Ozmeč

nu so bonusi oblikovani kot spodbuda posameznikom, da delajo tudi po izpolnitvi minimalnih pogojev za predčasno oziroma starostno upokojevanje. Poudariti pa je treba, da bodo bonusi uvedeni takoj ob uveljavitvi predlaganih sprememb:

**ZPIZ-2 uvaja novi bonus,** in sicer za vsake 3 mesece dela dlje po dopolnitvi starostnih pogojev, določenih v četrtem odstavku 27. člena (60 let starosti in 40 let pokojninske dobe brez dokupa) oz. v petem odstavku 27. člena (prehod) v višini 1 %. Maksimalni bonus za največ 3 leta dela dlje bo tako znašal 12 %. Novi ZPIZ-2 tako stimulira daljše ostajanje v zaposlitvi. Zavarovancu, ki bo izpolnil pogoje za pridobitev pravice do predčasne pokojnine ali starostne pokojnine in bo ostal v zavarovanju v nespremenjenem obsegu, se bo mesečno izplačevalo 20 % predčasne ali starostne pokojnine, do katere bi bil upravičen na dan njene uve-

ljavitve, vse do prenehanja zavarovanja ali do uveljavitve delne pokojnine, vendar največ do 65. leta starosti.

**Ob delni upokojitvi** (upokojevanje za 1 do 4 ure, delo za 4 do 7 ur), ki je po novem razširjena na samozaposlene, kmete ter družbenike, bo posameznik ob sorazmerni plači (glede na opravljeno število ur) prejel tudi delno pokojnino, povečano za 5 %.

Daljše ostajanje v aktivnosti pa se spodbuja tudi s prilagoditvijo pokojnine v primeru predčasnega odhoda iz trga dela. Tako se ta zavarovancu odmerjena (predčasna) pokojnina zniža za 0,3 % (moški in ženske) za vsak mesec upokojevanja pred 65. letom starosti (oba spola).

Ker bo dvig zaksone starosti na 65 let postopen, prav tako pa se postopoma dviguje tudi pokojninska doba za predčasno pokojnino za zavarovanke z 38 let na 40 let, so odbitki, oziroma malusi temu prilagojeni.