

Zakaj se vam ne izplača vlagati v vzajemne sklade preko zavarovalnice?

Na trgu se v zadnjih treh letih sklepa v večini primerov le še naložbena življenjska zavarovanja. Zavarovalni zastopniki sklepajo tovrstna naložbena zavarovanja pod pretvezo, da naj zavarovanci nalagajo sredstva v vzajemne sklade in naj prekinijo življenjska zavarovanja, ker življenjska zavarovanja niso več v trendu in ker so draga. Mi smo se pa vprašali, zakaj sploh vlagati v vzajemne sklade preko naložbenih življenjskih zavarovanj. Najbolj dramatično na zavarovalniškem trgu je to, da zastopniki zavajajo javnost, da naj ne plačujejo visokih stroškov življenjskega zavarovanja, naj varčujejo v skladih, ob tem pa zamolčijo kruto resnico z namenom agresivne sklenitve novega zavarovanja. Resnica je naslednja: tudi naložbena življenjska zavarovanja imajo visoke stroške: sklepalne, administrativne, vstopne, upravljalvske, stroški za zavarovanje itd. Vse te stroške pa seveda zavarovanec spozna, ko želi odkupiti vrednost svoje naložbene police in se zgrozi nad nizko odkupno vrednostjo police, saj jim zavarovalnica oz. njen zastopnik ne razkrije, kolikšen del njihovega vplačanega zneska je namenjen naložbam in kolikšen del zneska stroškom. Stroški niso več nevidni, ko primerjamo dve naložbi: naložba

preko zavarovalnice v naložbeno življenjsko zavarovanje in naložba direktno vzajemni sklad. Navajamo primer v številkah: 100 EUR mesečno vplačevanje, moški - letnik 1976, 10-letno obdobje, ob predpostavki 5 % donosa (oz. skupaj s 5 % pripisanega dobička pri življenjskem zavarovanju):

pri klasičnem življenjskem zavarovanju znaša dvig 13.655 EUR, jamstvo izplačila: 11.266 EUR, pri naložbenem življenjskem zavarovanju znaša dvig 13.500 EUR, jamstva na izplačilo ni (razen police, kjer se jamči neto glavnica).

Potrošniki naj ne nasedajo zastopnikom in naj ne prekinjajo življenjskih zavarovanj, ker stroške prekinitve nosijo sami in ti stroški so visoki. Z naložbeno zavarovalno polico pridobijo le višje tveganje. Stroški pa žal ostajajo. Na žalost pa velikokrat s sklenitvijo naložbene police izgubijo tudi primerno zavarovalno kritje.

Zakaj potrebujete zavarovalnico, če želite vlagati v vzajemne sklade? Predlagam, da vlagatelj, ki želi vlagati v vzajemne sklade, vplaga mesečno ali letno ali z enkratnimi plogi direktno pri družbi za upravljanje v vzajemne sklade. Zakaj bi še »hranili« zavarovalnice? Zastopnik zavarovalnice

bi rekel, ker gre pri zavarovanju za davčno ugodno varčevanje. »Larifari«. Po desetih letih res ni davka na kapitalne dobičke, medtem ko pri direktnem vzajemnem skladu je še vedno 10 % na dobiček, če ga ustvarite (po 10 letih pri enkratnem vplačilu). So pa stroški naložbenega zavarovanja toliko višji, da se efekt obdavčitve izniči. Pri direktnem vzajemnem skladu so vstopni stroški le 3 % in to je edini neposreden strošek, ki vlagatelja stane oz. ga plača neposredno od vloženih zneskov. Izstopnih stroškov v večini skladov ni ali pa so izredno nizki in samo v nekaterih primerih, npr. do določenega obdobja, itd. Pri naložbenih policah pa so poleg tega, da so stroški prekinitve neprimerno višji, police manj likvidne kakor sklad. Pri skladu je dvig mogoč kadarkoli, nismo časovno vezani oz. omejeni kakor pri naložbeni polici. Upravljalvska provizija neposredno vlagatelja ne stane, ker je posredno že ovrednotena v vrednosti enote premoženja. Ne pozabimo pa tudi, da pri dvigu sredstev iz naložbene police do 10 let plačamo 6,5-odstotni davek na zavarovalne posle na celotno izplačilo. To pomeni, če sem vložila 1000 EUR, pri naložbeni polici plačam 6,5-odstotni davek na vplačila in poleg tega še dodatno davek na kapitalni



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

dobiček: do 5 let v višini 20 %, od 5 do 10 let 15-odstotni davek na ustvarjeni dobiček. Pri direktni naložbi v vzajemni sklad pa le davek na ustvarjeni dobiček. Če nismo ustvarili dobička, ne plačamo davka na dobiček, ker dobiček ni bil ustvarjen. Edini pameten odgovor, zakaj potrebujemo zavarovalnico pri naložbi in plačujem še njej naložbene in zavarovalne stroške, če želim vlagati v vzajemne sklade, je ta, da izberem vzajemne sklade, h katerim ne morem direktno pristopiti v Sloveniji. Recimo pri

ustvarjen 6-odstotni letni donos	1. možnost - DZU	2. možnost - zavarovalnica
	vložiti direktno v VS	vložiti v VS preko naložbene zavarovalne police
vplačilo enkratnega zneska	10.000 EUR	10.000 EUR
dvig po 10 letih	17.371 EUR	od 15.900 EUR do 16.380 EUR**
davek na kapitalni dobiček	10 %	0 %
razlika v stroških	200 EUR do 300 EUR ali manj*	od 1.000 EUR do 1.600 EUR**
dejansko izplačilo po 10 letih - dvig z odštetim davkom	16.642 EUR	15.900 EUR
dvig po 5 letih z že plačanim davkom	12.981 EUR	od 10.960 EUR do 11.389 EUR
davek po 5 letih	15 % na dobiček	6,5 % davek na zavarovalne posle + 15 % davek na dobiček

** stroški so različni pri različnih zavarovalnicah, odvisno tudi od spola in pristopne starosti ter višine ZV za smrt

zavarovalnici Wiener Staedti-sche, ki nudi naložbeno polico s tujimi upravljavci, zavarovalnici Grawe in Generali s tujimi upravljavci, Zavarovalnica Maribor z DWS flexpension, kjer upravlja sredstva Deutsche bank itd. To bi bil edini pameten razlog.

Naredimo simulacijo enkratnega pologa 10.000 EUR. Imamo dve možnosti vložiti v vzajemni sklad brez zavarovalnice in druga možnost vložiti v sklad preko naložbene police pri zavarovalnici. Iz izračunov pridemo do ugotovitve, da so stroški pri na-

ložbenem življenjskem zavarovanju bistveno višji kakor pri naložbi direktno v vzajemni sklad. Pri naložbenem življenjskem zavarovanju nam tudi davčno ugodna naložba ne prinese nič višjega dviga privarčevanega zneska, saj stroški »požrejo« tako imenovano davčno ugodnost. Iz naložbenega življenjskega zavarovanja dvignemo manj denarja bodisi da varčujemo mesečno bodisi da enkratno vplačamo določen znesek.

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

Nudimo Vam široko paleto storitev s področja IT-ja po konkurenčnih cenah.

za bralce tednika **promocijski popust - 20%**

Seznam storitev, ki jih opravljamo za Vas:

- **spletne storitve** (izdelava spletnih strani / portalov / poslovnih aplikacij, reklamnih pasic - "bannerjev", programiranje, oblikovanje, flash animacije/aplikacije...)
- **grafične storitve** (logotipi, vizitke, žigi, letaki, plakati, jumbo plakati, brošure...)
- **tiskarske storitve - tisk** (vizitke, letaki, jumbo plakati, kulice, vžigalniki, transparenti...)
- **servis in vzdrževanje računalniške opreme**
- **vzpostavitev računalniških omrežij**

HITRO. UGODNO. KVALITETNO.



digitalne inovacije

070 / 815 - 499 info@digitalne-inovacije.si

SPLETNE IN GRAFIČNE REŠITVE ZA VSAKOGAR.

Digitalne inovacije, Alej Brumec s.p. Srebotje 31, 2212 Šentilj

Z veseljem Vam svetujemo.

Kontaktirajte nas. Skupaj bomo našli pravo rešitev.

OPTIKA
Majda Gornik

Prizma

PTUJ
Trstenjakova 5
tel. 02 778 39 81

OČESNI PREGLEDI OB TORKIH!

Štajerski **TEDNIK**

RADIOPTUJ
898.982.1043

NLB Klik – Moja finančna slika



Uredite si finance po svoje

Nova storitev **Moja finančna slika** vam omogoča spremljanje prejemkov in izdatkov ter pregled vaših sredstev in dolgov na izbrani mesec in skozi čas. **Tako imate porabo in premoženje pod nadzorom.**

Nastavite si lahko mesečne in letne ciljne vrednosti prejemkov in izdatkov po posameznih kategorijah. NLB Klik se bo postopoma naučil in vam izdatke razvrščal avtomatsko, vi pa boste v vsakem trenutku vedeli, koliko ste glede na zelene limite v posamezni kategoriji že porabili. Na voljo vam je več različnih grafov, ki nudijo celovit vpogled v vaš denarni tok.

NLB

www.nlb.si/klik

Kontaktni center: 01 477 20 00

Moja finančna slika omogoča pregled prejemkov in izdatkov na NLB Osebnih računih s katerimi poslujete ter stanje dolgov in premoženja, ki ga imate pri NLB d.d. ali drugih finančnih institucijah.