

1 SOCIALNA VARNOST ALI OSEBNO PREMOŽENJE

Na prelomu tisočletja se v celotni Evropi, sploh tranzicijski, srečujemo z omajanimi socialnimi sistemi. Povsod je problem v premajhnih in nezadostnih sredstvih za socialno pomoč. Na nasprotnem koncu, pa se srečujemo s podjetji, družbami in konzorciji, ki ustvarjajo milijonske dobičke za delničarje oziroma lastnike. Med obema pa je država, ki skuša z ustavo, zakoni, podzakonskimi akti in podobnim, urejati človekovo, državljanovo socialno varnost.

Državljeni imajo pod pogoji, določenimi z zakonom, pravico do socialne varnosti. Država ureja obvezno zdravstveno, pokojninsko, invalidsko in drugo socialno zavarovanje ter skrbi za njihovo delovanje (1). Kakor koli gledamo, pa ne moremo mimo dveh pomembnih dejstev:

1. Država prelaga breme socialne varnosti vse bolj na državljane oziroma družine. Posredniki pri tem pa so finančne institucije kot so; banke, zavarovalnice, družbe za upravljanje
2. Socialna varnost je vedno pogojena z denarnimi sredstvi. Socialno ogroženim lahko pomagamo samo, če imamo denarna oziroma materialna sredstva. Namenoma smo se ogradili od sočustvovanja in srčne kulture, ker sta lahko samo spremljevalca finančne socialne pomoči.

Osnovne socialne pravice, ki jih državljani pridobivamo iz naslova zaposlitve pri delodajalcu ali samostojnega opravljanja dejavnosti, so poznane in naj bi zagotavljale preživetje danes in na starejša leta. Vendar se moramo vprašati, zakaj potem veliki pomisleki in kritike te varnosti v Evropi.

Nekaj sto tisoč (Nemčija) ovdovalih in invalidov živi na robu eksistenčnega minimuma. Kljub temu, da so bili prej redno zaposleni in imeli sklenjeno dodatno zavarovanje, niso pa imeli pravilne zaščite svojega dohodka ob izpadu delovne sposobnosti (2).

Kljub očitni preskrbi zase, se ljudje v tem času še vedno sprašujejo, zakaj imajo premalo denarja. Nekateri se nič več ne čudijo, ampak kritizirajo: šefa, ker jih ne plačuje bolje, sindikat, ker ne zahteva več, državo, ker premalo poskrbi zanje, da bi vsak dobil več. "Več" je postala parola napredka. Več prihodkov, večja blaginja, večja socialna varnost, več prostega časa in več življenjskih kvalitativ (3), so že pred dvajsetimi leti ugotavljali v Nemčiji. Podobno lahko rečemo danes tudi za Slovenijo.

Resnično se lahko vprašamo; kaj sploh je socialna varnost, kako organizirati osebno varnost. Osnovno socialno varnost gradimo iz naslova zaposlitve oziroma opravljanja samostojne dejavnosti. Poleg tega pa je potrebno poskrbeti za dodatno socialno varnost preko bank, zavarovalnic, družb za upravljanje, oziroma preko drugih možnosti.

V skupni celoti gre za organiziranje osebnega oziroma družinskega premoženja. Socialna varnost je del našega premoženja, hkrati pa predstavlja odvisni dejavnik graditvi in organiziranju ostalih premoženjskih komponent, ki so po našem mnenju še vedno predmet socialne varnosti.

Prav tako pa vemo, da tudi za nakup vseh dobrin potrebujemo denar. Ostale dobrine, kot so avto, potovanja, vikend, počitnice, oblačila in podobno niso predmet osnovne socialne varnosti, so pa nujno potrebni v normalnem življenju. Postavlja pa se vprašanje, kako za svoj denar dobiti, kupiti več?

2. ELEMENTI SOCIALNE VARNOSTI

Premoženje v širšem smislu pomeni vse kar imamo in s čimer prosto razpolagamo. Naše premoženje pa ni samo denar, ampak tudi zdravje, znanje, čas, svoboda in druge podobne stvari. V ožjem pomenu se bomo osredotočili na osnovno socialno varnost, to je na tisto osnovno premoženje, katerega bi moral ustvariti vsak delovno sposoben in aktiven posameznik v normalno razvitem gospodarstvu.

Premoženje lahko razdelimo na elemente osnovne socialne varnosti in dodatno premoženje. Osebni ali družinski kapital pomeni najvišjo možno obliko socialne varnosti.

2.1. Elementi osnovne socialne varnosti

1. Zaščititi izpad delovne sposobnosti. Gre za primer invalidnosti, ki lahko ob nastanku takšnega primera, posameznika skupaj z družino pahne na dno socialne lestvice.
2. Zaščita družinskih članov. Gre za primer smrti enega ali obeh hraniteljev družine, ki lahko otroke in partnerja postavi na socialno šibke temelje.
3. Poskrbeti za nepremičnino. Gre za lastno stanovanje in ne življenje v umetnem standardu (plačujemo najemnino). Živeti v najemnini pomeni eno od največjih finančnih napak v življenju, ki nas lahko privede na socialni rob.
4. Poskrbeti za šolanje otrok. Gre za to, da pripravimo finančna sredstva, ki bodo otroku omogočila načrtovano šolanje. Ravno tako se starši otresejo tveganja izpada dohodkov v času otrokovega izobraževanja.
5. Poskrbeti za dodatno pokojnino oziroma rento. Ob upokojitvi pride do padca standarda, kar je logična posledica, ker so osnovne pokojnine nižje od osebnih dohodkov, poleg tega tudi ni raznih stimulativnih dodatkov za delo.
6. Ohranjanje osnovnega standarda. Predmeti in naprave, ki jih imamo v lasti imajo omejeno dobo trajanja. V kolikor želimo čez leta nadomestiti predmet ali napravo z novo, potrebujemo sredstva (npr. avto, pohišstvo, kritina, dvigalo).
7. Finančna varnost in stabilnost: Gre za likvidni znesek denarja, ki nam daje občutek varnosti. Vemo, da se nam v življenju zgodijo srečni in nesrečni dogodki, kjer nujno potrebujemo finančna sredstva.

2.2 Dodatno premoženje

Zasledimo dve vrsti dodatnega premoženja:

1. Naložbeni kapital. Gre za dodatno premoženje, ki ga namensko investiramo, da ustvarimo še več premoženja. Naložbe v vrednostne papirje, nepremičnine, zlato, diamante
2. Hobi kapital. Gre za dodatno premoženje, ki ga nekdo ustvarja s hobijem, ki ga goji. Razne manj ali bolj dragocene zbirke, umetnine, orožje, starine

Namenoma smo izpustili investiranje v lastno podjetje, ker le to ni predmet osebnega premoženja, ampak je samo orodje s katerim lahko ustvarimo lastno premoženje. Mnogo podjetnikov, sploh manjših, je mišljenja, da je premoženje lastnega podjetja njihovo osebno premoženje.

3 KRATEK OPIS POLOŽAJA

Če potegnemo vzporednice med podjetji in posamezniki (družinami), hitro ugotovimo, da imajo dobra podjetja aktiven inteligentni management, ki vodi in upravlja premoženje podjetja ob tem, da dopolnjuje svoje aktivnosti z aktivnostmi zunanjih svetovalcev za različna specialistična področja. Za razliko od podjetij, pa nekateri posamezniki tako pomembno področje, kot je lastno premoženje, prepuščajo svojemu znanju in izkušnjam. V razvitem svetu obstajajo izobraženi in izkušeni svetovalci za osebno premoženje, ki svetujejo, kaj je osebno premoženje in kako upravljati z njim (4).

Osnovna prednost takega svetovanja je kompleksen pregled človekove (družinske) življenjske situacije in široko večstransko svetovanje za različne finančne produkte. Svetovalec za osebno premoženje svetuje finančne produkte različnih finančnih družb, ki so si med seboj v konfliktu interesov.

Obdobje socializma je pri naših državljanih izbrisalo skrb za osnovno socialno varnost, kar je tudi razumljivo iz dveh bistvenih razlogov:

1. za osnovno socialno varnost je poskrbela država, tako rekoč od zibelke do krste;
2. ni bilo zakonskih možnosti za ustvarjanje produktivnega kapitala.

Praktično zasledimo iste probleme v celotnem vzhodnoevropskem prostoru. Poleg tega pa se je v dobi sprememb pojavilo veliko potrošniških želja; novi avtomobili, potovanja, dvig standarda in podobno. Ravno tako pa nikjer ne zaznamo tako močne želje po hitrem bogatenju kot v teh državah. Ta želja pa je mnoge pripeljala v špekulativne vode naložb, kjer so hitro zapravili svoj denar. Nekateri pa so se posluževali tudi nezakonitih poti pridobivanja denarja.

Posamezniki oziroma družine imajo sklenjena dodatna osebna življenjska zavarovanja, varčujejo preko bank in zavarovalnic. Investirajo sredstva s pomočjo družb za upravljanje, borzno posredniških hiš, nepremičninskih agencij in raznih drugih podjetij, ki obljublajo donose oziroma obresti. Zastavlja se kar nekaj vprašanj, kako se optimalno pravilno zavarovati, kje in kako varčevati, zakaj se je potrebno zavarovati, zakaj varčevati?

Osnovno socialno varnost in osebno premoženje ne moremo obravnavati po posameznih elementih, ampak mora biti pristop individualen v skupnem enotnem problemu, poiskati enostavne in celovite rešitve. Upoštevati moramo dinamiko, ki nastaja skozi življenje.

4 ZAŠČITITI IZPAD DELOVNE SPOSOBNOSTI

Delovna sposobnost oziroma zmožnost izvira iz temeljne pravice do dela. Delovno sposobnost lahko trajno ali začasno izgubimo. Do trajne izgube pride v primeru nezgodne ali bolezenske invalidnosti. Do začasne pa zaradi krajše bolezni ali manjše nezgode. V obeh primerih se nam zmanjšajo prihodki, lahko celo tako padejo, da je ogrožena naša eksistenca.

Na socialni vidik vpliva le trajna izguba delovne sposobnosti, to je primer invalidnosti, kjer imamo potem nižje mesečne prihodke, osnovne stroške pa v isti višini kot pred dogodkom invalidnosti. Nastane lahko problem pokrivanja osnovnih človekovih stroškov, še posebej, če gre za situacijo družine z nepreskrbljenimi otroci.

Kakšni so statistični podatki (5)? Statistični podatki za leto 1998 kažejo, da je od 461.910 upravičencev do pokojnine 98.644 invalidskih pokojnin, kar je 21,36%. To je zelo visok odstotek v primerjavi z ostalimi evropskimi državami. Povprečna invalidska pokojnina je znašala 57.349,32 SIT.

Če je osebni dohodek zaposlenega znašal 100.000 SIT ali več, ima ob nastanku invalidnosti le še dobrih 57% dohodkov, kar resno ogroža njegovo socialno varnost. Postavlja se vprašanje, kako zaščititi delovno sposobnost.

Delovno sposobnost je potrebno zaščititi preko nezgodnega zavarovanja pri zavarovalnici, tako da v primeru nastanka invalidnega primera zavarovalnica izplača odškodnino. Znesek odškodnine pa je potrebno kapitalsko naložiti, tako da nam donosi iz kapitala zagotavljajo iste ali malo višje dohodke, kakor če bi bili normalno delovno sposobni.

Ravno tako je potrebno zaščititi krajše izpade dohodka zaradi zgoraj navedenih podatkov. To je manj pomembno za zaposlene, ker v bolniškem staležu dobijo 70% - 100% nadomestila osebnega dohodka. Bolj pomembno pa je za samostojne podjetnike in tiste, ki so odvisni samo od lastnega dela in nimajo pravice do nadomestil (samostojni umetniki, inovatorji, kulturni delavci in podobni). Krajše izpade dohodka lahko krijemo preko dnevniških in bolniških odškodnin pri zavarovalnicah ali preko kapitalskih naložb, kar je veliko bolje.

Zavarovalno vsoto je potrebno prilagoditi življenjskemu in materialnemu položaju posameznika oziroma družine. Krajše opažanje, ki velja tudi za nezgodno zavarovanje, bomo predstavili v naslednji točki.

5 ZAŠČITA DRUŽINE OZIROMA DRUŽINSKIH ČLANOV

Družina kot osnovna družbena celica potrebuje za svoje normalno delovanje dohodke. Te dohodke običajno zagotavljata starša. V primeru smrti enega ali obeh zakoncev, pa lahko nastane problem preživetja zakonskega partnerja in otrok, ki jih je pokojnik preživljal ali pa še koga, ki je bil odvisen od pokojnikovih dohodkov. Pri zaščiti družine moramo minimalno poskrbeti, da izpad dohodka ne ogrozi eksistence. Družine z majhnimi otroki potrebujejo višjo zaščito kot družine s starejšimi ali odraslimi otroki. Krediti povečujejo potrebo po zaščiti, produktiven kapital pa zmanjšuje potrebo po zaščiti.

Kakšni so statistični podatki? V Sloveniji je bilo v letu 1998 od 461.910 skupnih pokojnin 87.695 družinskih pokojnin. Družinska pokojnina je pokojnina po umrlem staršu ali zakonskem partnerju. Ta delež pokojnin je 18,99%.

Po podatkih za leto 1998 iz Letopisa RS lahko izračunamo, da je povprečna družinska pokojnina z varstvenim dodatkom znašala 48.633,52 SIT.

Če je eden od zakoncev prejemal mesečni dohodek 100.000 SIT, v primeru smrti pa se dohodek zmanjša na 48%, vidimo, da lahko pride do resnih finančnih problemov in preživeli partner ne more oziroma težje poskrbi za otroke in sebe, sploh če so ti še majhni.

Pravilno zaščito dosežemo z riziko življenjskim zavarovanjem. V primeru smrti zavarovalnica izplača dedičem odškodnino, katero pa je potrebno produktivno kapitalsko naložiti. Donosi iz kapitala pa morajo pokrivati razliko dohodkov. Glede na različne družinske situacije ne moremo govoriti o enotnem paketu zavarovanja, ampak je potrebno primer individualno obravnavati.

Opozoriti je treba, da klasično življenjsko zavarovanje nudi dve komponenti, zavarovanje in varčevanje. Zavarovalno vsoto je potrebno izračunati glede na življenjski in materialni položaj družine. Velikokrat se izkaže, da so družine premalo ali preveč zavarovane, kar je posledica neetičnega svetovanja zavarovalnega zastopnika. Varčevalna komponenta klasičnih življenjskih zavarovanj, pa ne pokriva niti rasti inflacije (donosi okoli 4% letno). Zato se vse bolj uveljavljajo življenjska zavarovanja z prevzemom tveganja naložbe, kjer zavarovalnica v zavarovančevem imenu investira na trg kapitala. Nova slovenska zavarovalna zakonodaja omogoča naložbe oziroma investiranje tudi v vzajemne sklade, ki so se v preteklosti izkazali, kot varna in donosna naložba.

Osnovni element socialne varnosti, zavarovanje; tu se pojavljajo osebna zavarovanja (življenjska zavarovanja, rentna zavarovanja, nezgodna zavarovanja, zdravstvena zavarovanja!). Pri marketinških osnovah trženja, pa mnogi avtorji navajajo, da gre za abstraktno blago, ki ga zastopnik proda bodočemu zavarovancu.

V Slovenskem prostoru smo zaznali problem, da zavarovanci največkrat vedo:

- Pri kateri (katerih) zavarovalnici(ah) so zavarovani.
- Koliko je mesečna premija, koliko plačajo zavarovanje.
- Da so zavarovani za primer smrti in dodatno nezgodno zavarovani.
- Približno dobo zavarovanja.
- Kdo jim je sklenil zavarovanje.
- Da enkrat letno dobijo obvestilo zavarovalnice.
- Do plačujejo zavarovanje osebno ali preko podjetja, trajnika...

Mnogi se zamislijo, ko se vprašajo:

- Koliko zavarovanja sploh potrebujem?
- Kolikšna je ustrezna doba zavarovanja?
- Ali poznam točne zavarovalne pogoje?
- Ali poznam podobne sorodne zavarovalne ponudbe?
- Kakšne rizike mi zavarovanje krije?
- Ali sem tudi vsiljeno zavarovan?

- Koliko bom privarčeval v zavarovalni dobi?
- Ali lahko nemoteno preuredim svoje zavarovanje?

Zgoraj navedeni opaženi problemi so posledica:

1. Prodaje zastopnikov, ki so plačani od sklenjene pogodbe. Višje sklenjena pogodba prinaša višjo provizijo.
2. Nemotiviranost zavarovancev, da bi se seznanili z zavarovalnimi pogoji, predno nastane škodni dogodek.
3. Zaupanje bodočega zavarovanca zavarovalnemu zastopniku.
4. Novo nastajajoči zavarovalni trg po letu 1990.
5. Premajhno vključevanje znanosti v zavarovalno področje in s tem prepočasen razvoj zavarovalništva.

Osebna zavarovanja imajo mnogi za prestiž oziroma nadstandard, ki si ga lahko privoščijo samo bogatejši. Drugi smatrajo osebna zavarovanja kot nujno zlo ali sploh nepotrebno stvar v življenju.

V veliki meri k temu prispeva pogled, zavarovanje je "abstraktno blago". V kolikor gre pri zavarovancu za takšno blago pa pri zavarovalnicah zagotovo ni tako. Zavarovalničarji dobro in podrobno poznajo zavarovalne pogoje.

Opažamo, da danes v Slovenskem prostoru nihče, širše evropsko pa redki posamezniki, razmišljajo o priporočljivi osebni zavarovalni vsoti. V kolikor gre za stvarni predmet, ki ga lahko ovrednotimo, takoj vemo koliko ga bomo zavarovali (ne premalo, ne preveč). V primeru osebnega zavarovanja pa ni mogoče tako enostavno določiti zavarovalne vsote. Mnogokrat se zavarovalna ponudba konča s stavkom zastopnika, koliko pa bi lahko plačevali zavarovanja.

Zavarovancu se na trgu ne posveča velika pozornost pri proučevanju njegovih potreb in potreb okolja, v katerem živi, in njegovih osebnih in družinskih možnosti. Vpliv in sugestije so pogosto v času njegove neodločnosti glede izbire oblike zavarovanja in obdobja zavarovanja pogosto povezane z višino provizije ali višino zavarovalne vsote (6).

6 POSKRIBETI ZA LASTNO NEPREMIČNINO

Pred desetletjem smo od bruto osebnih dohodkov odvajali 8% za namensko gradnjo stanovanj. Država je gradila in "delila" stanovanja. Danes od osebnih dohodkov ne odvajamo nobenih prispevkov za stanovanja, ker država "pravi", da moramo sami poskrbeti za lastno nepremičnino.

Kje je največja nevarnost? Nič ni narobe, če nekaj let živimo v najemnih stanovanjih, močno narobe pa je, če živimo celo življenje, še posebej takrat, ko pridemo v tretjo (pokojninsko) fazo življenja. Pokojnine so manjše od plačila za delo (ca. 30%), najemnina pa ostane v enaki višini. Zato nam vedno manj ostane za življenje in iz tega razloga lahko zaidemo v resne eksistenčne probleme.

V približno 15-tih letih smo plačali toliko najemnin, da bi si lahko kupili svoje lastno stanovanje. Kaj imajo od plačevanja najemnin zakonski partner in otroci?

Za rešitev stanovanjskih problemov poskrbijo banke z varčevalno-kreditnimi programi. Možne so tudi razne kombinacije med institucijami na trgu kapitala. Koliko je odvisno od ciljev in interesa posameznika, kje in kako želi prebivati? Kakor koli gledano, gre za dolgotrajen proces desetih ali več let. V zadnjem času tudi država spodbuja tovrstna varčevanja.

7 POSKRIBETI ZA ŠOLANJE OTROK

Prejšnji sistem je dajal široko možnost šolanja vsakomur. Sedanji stroški šolanja otrok pa naraščajo. Kolikšni so stroški, je odvisno od ciljev staršev in otrok, od oddaljenosti kraja šolanja od kraja bivanja, od kvalitete pogojev za šolanje in ostalega.

Strošek šolanja je potrebno predvideti v naprej, ker s kvalitetno izobrazbo lahko damo otroku dobre pogoje za življenje. To pa je eden od zdravih pozitivnih ciljev vsakega starša. V naprej zagotovljeno financiranje otrokovega študija nam zmanjša riziko, da v fazi otrokovega šolanja ostanemo brez dohodkov, kar bi slabo vplivalo na njegov študij.

Zavarovalnice, banke, skladi in ostale finančne institucije nudijo veliko število možnosti za tako imenovano študijsko varčevanje.

Če pa predvidimo, da bo potrebno v bodoče šolanje plačevati, tako redno kot izredno, tako državno kot privatno, pa je potrebno kar dobro poskrbeti za varčevanje. Vprašanje, ki ga prinaša skupna Evropa pa je, ali se bomo Slovenci v večjem številu šolali v tujini kot danes. Tudi to stane dodaten denar.

8 POSKRIBETI ZA RENTO

Preskrba za tretje obdobje življenja, to je pokojninsko dobo, predstavlja danes pereč problem povsod po Evropi. Glavnino dohodkov v pokojnini si ljudje priskrbijo iz naslova obveznega plačevanja pokojninskih prispevkov od svojih dohodkov v aktivni delovni dobi. Tako pridobljena povprečna pokojnina je leta 1998 znašala v Sloveniji okoli 70% od povprečnega osebnega dohodka. Najnižja v Evropi je v Veliki Britaniji in znaša ca. 40%, v ostalih državah ne presega 60% povprečnega dohodka.

Vprašljivost pokojninskega sistema je v tako imenovani generacijski pogodbi. Delavno aktivni prebivalci prispevajo za direktne pokojnine. Upokojenci, ki so predhodno vplačevali v pokojninsko blagajno, pa danes iz tekočih sredstev prejema pokojnino. Tristebni sistem nove pokojninske zakonodaje, v prvem stebru ohranja medgeneracijsko pogodbo, kateremu dodaja v drugem stebru kapitalne naložbe (odprti in zaprti pokojninski skladi), tretji steber pa je prostovoljen (rentni programi bank, zavarovalnic in družb za upravljanje).

Generacijska pogodba ima dva širša (evropska) problema:

1. zviševanje življenjske dobe prebivalcev, upravičenost do prejemanja pokojnine se daljša;
2. padanje natalitete in povečevanje brezposelnosti pomeni vedno manj novih prebivalcev, ki bi vstopali v pokojninski sistem.

Dodatno pa v Sloveniji beležimo še dva pojava:

1. veliko število predčasnih upokojitev, interes managementa je zmanjšati število zaposlenih, interes zaposlenega pa poiskati socialno varnost v redni pokojnini, še posebej, če je bil zaposlen v podjetju, ki je slabo poslovalo;
2. veliko število novo nastalih podjetnikov, ki so, glede na stroške, pričeli za pokojnino vplačevati minimalne možne prispevke.

Slovenija je v fazi reforme pokojninskega sistema. Prvo reformo smo že naredili, predvidevamo in smo prepričani, da bo sledilo še nekaj reform, da bomo uskladili položaj z Evropo. Nedvomno se bodo državne pokojnine tudi v bodoče izplačevale, vprašanje je samo višina le-teh. Če pokojninski sistem zadrži isto višino pokojnine, to je ca. 70%, v kar lahko močno dvomimo, pride do 30% padca mesečnih prihodkov posameznika, ko je stopil v pokojninsko obdobje.

Če danes zaposleni prejema 100.000 SIT mesečnega dohodka, bi, v kolikor bi se pri izpolnjenih pogojih upokojil danes, prejemal ca. 70.000 SIT pokojnine. Če upoštevamo še druge prejemke, kot so

nagrade, potni stroški, dodatek za prehrano, izmensko delo in ostalo pa vidimo, da realno pride do še večjega padca prejemkov.

Obstaja veliko rentnih programov pri finančnih institucijah, ki poskrbijo za dodatno rento. Prav tako pa obstajajo tudi individualni načini, kako poskrbeti za lastno pokojnino preko naložbenega kapitala.

Glede na nemške izkušnje, lahko rečemo, da kdor je varčeval za pokojnino preko bančnih in klasičnih zavarovalnih ponudb, ni privarčeval ustrezne višine dodatne pokojnine. Omenjena varčevanja ne pokrivajo inflacijskih učinkov. Zadostno potrebno višino je možno doseči samo na trgu kapitala, ne pa na denarnih naložbah. Rentni varčevalci so dostikrat zaslepljeni z valutno klavzulo pri varčevanju. V zadnjih 30-tih letih so se povprečne cene v Nemčiji dvignile petkrat. Danes pri osebnih dohodkih okoli 5000 DEM, pokojninah 3000 DEM, si težko pomagajo z dodatno pokojnino nekaj sto mark. Ali moramo isto napako danes ponavljati v Sloveniji, kljub grenkim tujim izkušnjam?

9 OHRANJANJE OSNOVNEGA STANDARDA

Pridobljen osnovni standard, ki zagotavlja človeku, družini, dostojno življenje, sestavlja vrsto stvari. Lahko jih poimenujemo človekova osnovna sredstva: pohištvo, stroji, aparati, prevozna sredstva in ostalo. Z leti se nam dogodi, da zastarajo, se iztrošijo, pokvarijo, razbijejo

Za nakup osnovnih standardnih dobrin, osnovnih sredstev, pa prav tako potrebujemo denar. Pri vsakem nakupu pa imamo dve možnosti plačila: plačilo pred nakupom ali plačilo po nakupu. Plačilo pred nakupom je cenejše in lahko si pridobimo več ugodnosti. Plačilo po nakupu (kredit, leasing in podobno) nam prinese še dodatne stroške. Plačati moramo tistemu, ki je posodil denar, tistemu, ki je posredoval in še tretjemu, ker prvi in drugi nočeta nositi rizika, ki vso stvar zavaruje. Druga oblika nakupa je seveda precej dražja. V prvem primeru govorimo o naravnem standardu, v drugem primeru je to umetni standard.

Obnavljanje osnovnega standarda je potrebno skrbno načrtovati. Pri tem si lahko pomagamo z ustreznimi varčevanji, investicijami in naložbami.

10 FINANČNA VARNOST

Finančna varnost, to je vedno dosegljiv likviden znesek, ki nam zagotavlja varnost. Človek se ob znesku, ki ga ima privarčevanega in dostopnega, počuti varnega, ker lahko pokrije nenadne in nepredvidene primere, povezane s stroški. Lahko so to smrtni primeri v družini, nenadne bolezni. Lahko so to nepredvideni poslovni spodrsjlaji.

Kolikšen je ta znesek, je odvisno od posameznika, njegovih ciljev in njegove življenjske situacije. Nekomu zadošča že nekaj sto tisoč tolarjev, nekomu nekaj milijonov tolarjev. Z naložbami denarja in kapitala se ukvarjajo praktično vse finančne institucije.

Psihologi in zdravniki dokazujejo, da je eksistenčni strah vzrok mnogih bolezni. Privarčevani znesek odpravlja ta strah. Finančna varnost nam pride prav tudi v primeru bolezni, ko si lahko plačamo kvalitetno zdravljenje.

11 NALOŽBENI KAPITAL

Denarna sredstva, kapital, namensko, ciljno, plasiramo na trg kapitala z namenom, da ustvarimo še več kapitala. Veliko posameznikov samostojno nastopa na trgu kapital in skuša ustvariti dobičke. Veliko se jih ne zaveda treh pomembnih dejavnikov:

1. Za samostojno kupovanje vrednostnih papirjev moramo imeti ustrezno znanje. Amatersko znanje je v "vojni" na borzi mnogokrat prešibko proti znanju profesionalnih upravljalcev. Nekaj je tudi takih, ki v želji po špekulaciji, pozabijo svoje znanje.
2. Za samostojno nastopanje na trgu kapitala je potrebno imeti čas. Poleg svojega aktivnega delovnega časa, težko najdemo dodatni čas za analiziranje, kupovanje in prodajo vrednostnih papirjev. Honorarni čas se težko primerja z aktivnim časom profesionalca.
3. Informacije, ki dospejo do nas. Prebrane informacije v današnjem časopisu, največkrat opisujejo preteklo dogajanje, zgodovino. V analitskih člankih, ki napovedujejo prihodnost, pa moramo paziti, kdo je naročnik članka. Najtežje je dobiti sveže aktualne informacije. Poleg tega, da na trgu kapitala nastopamo sami, obstaja možnost, da si poiščemo družbo za upravljanje, kjer vstopimo v javni vzajemni sklad ali investicijski sklad. Skladi nam nudijo večjo varnost, manjšo stopnjo tveganja, ker se investirani kapital porazdeli na več različnih vrednostnih papirjev. Donosi v vzajemnih skladih so v mejah povprečja, običajno nad borznim indeksom. Za upravljanje skrbi aktivni inteligentni management upravljalca, ki se deli na investicijski in analitski sektor.

Direktno nastopanje posameznikov, družin, na trgu kapitala pomeni hitrejši razvoj za gospodarstvo. Vse premalo Slovencev se zaveda, da gospodarstvo potrebuje drobne investitorje, ki bi s svojim kapitalom zagotavljalo razvoj. Vsekakor pa je najbolj žlahten dolgoročni ciklični kapital, ki nudi še boljše načrtovanje razvoja gospodarstva.

12 HOBI KAPITAL

V to skupino lahko štejemo tiste posameznike, ki nastopajo na trgu kapital iz čistega hobija. Običajno investirajo manjša sredstva. Združujejo in povezujejo se v skupine na delovnem mestu, v domačem okolju, preko interneta. Njihovo nastopanje na trgu kapitala lahko primerjamo z analitskimi pristopi k igrami na srečo.

Hobi kapital, predstavljajo tudi razne zbirke starega denarja, znamk, orožja. Vrednost tega kapitala je zelo neocenljiv, ker zbirateljem predstavlja večjo vrednost kot nezbirateljem. Mnogokrat se dejanska vrednost pokaže šele po smrti lastnika, ker je vrednost zbirke skrbno hranil zase ali pa se vrednosti ni zavedal. Vsekakor pa je zbiratelj investiral v svojo zbirko nekaj denarja, časa in znanja.

13 VPRAŠANJA ZA POSREDNIKE FINANČNIH STORITEV

Posamezniki in družine gradijo svoje premoženje preko bank, zavarovalnic, družb za upravljanje, borzno posredniških hiš, nepremičninskih agencij, finančnih inženiringov, lastnih podjetij... Možnosti je veliko. Vsaka od institucij pa ima več različnih možnosti oziroma programov. Poiskati je potrebno finančne programe, ki bi posamezniku, družini, glede na njihove zmožnosti in cilje, pokazali najbolj optimalno pot pri ustvarjanju premoženja, s tem pa tudi socialne varnosti. Gre za izdelavo osebnega premoženjskega načrta.

Potrebno je vedeti, da zastopniki bank, zavarovalnic in drugih finančnih institucij vedno delujejo v interesu delodajalca. Zato jim ob odločanju za finančni produkt zastavimo nekaj pomembnih vprašanj:

Kakšna je priporočljiva zavarovalna vsota? Kakšni so pogoji zavarovanja? Kako varna je naložba? Kako donosna je naložba? Kako je z likvidnostjo? Kako je z obveščanjem? Kako je z zaščito proti inflaciji? Kako je z davki? Kako se sklenjen program lahko preuredi? Kako je fleksibilen? Kakšna bo kupna moč privarčevanega ob izteku pogodbe?

Pri sklepanju finančnih pogodb moramo biti zelo pazljivi. Vzeti si moramo čas in prebrati tudi droben tisk na hrbtni strani pogodbe. Zavarovanja, varčevanja, kjer mesečno plačujemo npr. 100 DEM, v 25-tih letih pomeni 30.000 DEM vplačila. Rezultat varčevanja se giblje lahko med 45.000 DEM in 145.000 DEM. Zato je potrebno dobro premisliti in pregledati ponudbo predno se odločimo za zavarovanje oziroma varčevanje.

14 ZAKLJUČEK

V tujini opozarjajo, da je vse elemente osnovne socialne varnosti, finančne naložbe in preskrbo za starost, potrebno obravnavati v skupnem kompleksnem individualnem primeru ob upoštevanju inflacije in davčnih obveznosti. Ravno to pa je danes izziv pri gradnji človekovega premoženja: zmanjšati stroške in povečati dobičke.

Zelo pomembno je, ali si zastavimo tudi na področju osebne socialne varnosti in graditve premoženja ustrezne cilje. Ustrezno pretehtani cilji so danes še toliko bolj pomembni, ker v našem prostoru ne beležimo vzgoje, učenja in tradicije na tem področju.

Za konec: Premoženje je vedno skrb, če je premajhno ali preveliko.

15 LITERATURA

1. Ustava Republike Slovenije: "50.člen", Uradni list, 1991, 33/91.
2. Meyer, H.D.: "Wie man sich richtig Versichert und dabei viel Geld spart", Bund der Versicherten, Lüneburg, 1991.
3. Knapp, H.: "Wirtschafts-wissen knapp gefasst", Verlag Molden, Zürich, 1976.
4. Jereb, J., Devetak, G., Balkovec, J.: "Organiziranje izobraževanja svetovalcev za ustvarjanje osebnega premoženja", Magistrska naloga, Fakulteta za organizacijske vede, Kranj, 1999.
5. Statistični Urad RS: "Letopis 1999", -http://www.sigov.si/zrs/letopis_s.html, Ljubljana, 2000.
6. Ivanjko, Š.: "Dobri poslovni običaji v zavarovalništvu", 6.dnevi Slovenskega zavarovalništva Portorož 1999, Slovensko zavarovalno združenje, GIZ, Ljubljana, 1999.