

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

DEJAVNIKI ODLOČANJA MLADIH O FINANČNIH NALOŽBAH

Ljubljana, februar 2026

TIM KRALJ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Tim Kralj, študent Univerze v Ljubljani Ekonomske fakultete, avtor predloženega dela z naslovom Dejavniki odločanja mladih o finančnih naložbah, pripravljenega v sodelovanju z mentorjem red. prof. dr. Markom Hočevarjem

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo pisnih del UL EF, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo pisnih del UL EF;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Univerze v Ljubljani Ekonomske fakulteti v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi;
11. da sem preveril verodostojnost informacij, ki izhajajo iz zapisov na podlagi uporabe orodij umetne inteligence.

V Ljubljani, dne 18. februar 2025

Podpis študenta: Tim Kralj

POVZETEK

Magistrsko delo raziskuje dejavnike, ki vplivajo na naložbene odločitve mladih v Sloveniji, s poudarkom na finančni pismenosti, vedenjskih pristranskostih, demografskih značilnostih ter vplivu digitalnih platform. Z uporabo kombiniranega raziskovalnega pristopa – kvantitativne analize anketnih podatkov in kvalitativnega intervjuja s finančnim svetovalcem – so bili identificirani ključni vzorci odločanja ter izzivi, s katerimi se mladi soočajo pri investiranju. Rezultati kažejo, da je finančna pismenost najpomembnejši napovednik investicijske namere, medtem ko so vedenjski in digitalni dejavniki izrazitejši pri kakovosti odločanja kot pri sami nameri vlaganja. Ugotovitve poudarjajo potrebo po povečanju finančnega izobraževanja, krepitvi zaupanja v finančne institucije ter boljši prilagoditvi ponudnikov finančnih storitev mladim. Delo tako prispeva k razumevanju naložbenega vedenja mladih kot k oblikovanju priporočil za izboljšanje njihove finančne prihodnosti.

KLJUČNE BESEDE: mladi vlagatelji, finančne naložbe, finančna pismenost, vedenjske finance, investicijske odločitve.

CILJI TRAJNOSTNEGA RAZVOJA



ABSTRACT

The master's thesis examines the key factors that influence the investment decisions of young individuals in Slovenia. Through a combination of quantitative survey analysis and a qualitative expert interview, the study identifies the role of financial literacy, behavioural biases, digital influences and trust in shaping young people's investment behaviour. The findings show that financial knowledge is an important predictor of investment intention, while emotional and behavioural factors strongly influence how young people invest in practice. The results highlight the need for improved financial education, greater transparency of financial institutions and more accessible digital tools to support informed and responsible investing among young adults.

KEY WORDS: young investors, financial investments, financial literacy, behavioral finance, investment decisions.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



KAZALO

1	UVOD	1
2	FINANČNE NALOŽBE	3
2.1	Opredelitev pojma finančnih naložb	3
2.1.1	Dolgoročne in kratkoročne naložbe	5
2.1.2	Tradicionalne naložbe	6
2.1.3	Alternativne naložbe in kriptovalute	7
2.2	Vrste finančnih naložb v Sloveniji	9
2.3	Dejavniki, ki vplivajo na naložbene odločitve	10
2.3.1	Vedenjski oziroma psihološki dejavniki	10
2.3.2	Demografski dejavniki	12
2.3.3	Finančna pismenost	13
2.3.4	Politični dejavniki	14
2.3.5	Tržni in institucionalni dejavniki	15
2.3.6	Sociokulturni dejavniki	16
2.4	Mladi vlagatelji in finančne naložbe	16
2.4.1	Socioekonomski in sociokulturni dejavniki mladih vlagateljev	17
2.4.2	Finančna pismenost mladih	17
2.4.3	Vedenjski vzorci in psihološke značilnosti mladih vlagateljev	18
2.4.4	Digitalne platforme in družbena omrežja kot dejavnik odločanja	19
2.4.5	Vrste naložb, ki privlačijo mlade	19
3	METODOLOGIJA IN REZULTATI RAZISKAVE	20
3.1	Metodološki pristop	20
3.1.1	Vprašalnik (kvantitativni del)	20
3.1.2	Intervju (kvalitativni del)	21
3.2	Opisna statistika kvantitativne raziskave (anketnega vprašalnika)	22
3.2.1	Splošni opis raziskovanega vzorca	22
3.2.2	Finančna pismenost anketirancev	23
3.2.3	Odnos do tveganja	24
3.2.4	Vedenjske pristranskosti	25
3.2.5	Investicijske izkušnje	25

3.2.6	Naklonjenost vrstam naložb in dejavniki investicijskih odločitev	26
3.2.7	Vpliv digitalnih platform in družbenih omrežij	27
3.2.8	Percepcija ponudnikov naložb	28
3.2.9	Izzivi in ovire mladih vlagateljev	28
3.2.10	Potrebna podpora in spodbude za vlaganje	29
3.2.11	Namera in motivacija za prihodnje vlaganje	30
3.3	Regresijska analiza anketnega vprašalnika	31
3.3.1	Preverjanje predpostavk linearne regresije	32
3.3.1.1	<i>Normalnost rezidualov</i>	32
3.3.1.2	<i>Linearna povezanost</i>	33
3.3.1.3	<i>Homoskedastičnost</i>	33
3.3.1.4	<i>Identifikacija vplivnih opazovanj</i>	34
3.3.1.5	<i>Multikolinearnost</i>	34
3.3.2	Regresijski model in rezultati modela	35
3.4	Kvalitativna raziskava - intervju s finančnim svetovalcem	36
3.4.1	Profil in značilnosti mladih vlagateljev	37
3.4.2	Finančna pismenost in znanje mladih vlagateljev	37
3.4.3	Notranji in zunanji dejavniki odločanja mladih	38
3.4.4	Vloga ponudnikov finančnih produktov	39
3.4.5	Ovire in priložnosti mladih vlagateljev	39
3.4.6	Zaključna vprašanja	40
4	SKLEP	41
	SEZNAM KLJUČNE LITERATURE	44
	LITERATURA IN VIRI	44
	PRILOGA	49

KAZALO TABEL

Tabela 1: Končni regresijski model in rezultati modela	35
--	----

KAZALO SLIK

Slika 1: Q–Q graf rezidualov	32
------------------------------------	----

Slika 2: Reziduali glede na prilagojene vrednosti	33
Slika 3: Standardizirani reziduali glede na prilagojene vrednosti	33
Slika 4: Reziduali glede na vzvod	34

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketa (1KA) - Dejavniki odločanja mladih o finančnih naložbah	1
---	---

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

ETF – (angl. Exchange Traded Fund); borzno trgovani sklad

VIF – (angl. Variance Inflation Factor); faktor napihnjenosti variance

1 UVOD

Finančne odločitve so nekatere izmed najpomembnejših odločitev, ki vplivajo na življenje posameznika, saj pomenijo vlaganje denarja v katero koli prizadevanje za dodaten dohodek. (Frydman in Camerer, 2016). Tako tudi finančno odločanje mladih posameznikov postaja vse pomembnejši vidik njihovega življenja. Ti pa se soočajo z različnimi izzivi in vplivi, ki oblikujejo njihove odločitve o finančnih naložbah. Raziskovanje teh dejavnikov je ključno za razumevanje, kako mladi upravljajo svoj denar in kako se odločajo o vlaganjih za svojo finančno prihodnost (Lusardi in drugi, 2010). Za sprejemanje čim bolj ugodnih finančnih odločitev pa je bistveno razumevanje vidikov in dejavnikov ter njihovega medsebojnega vpliva, ki ima lahko ključno vlogo pri odločanju posameznikov (Abdul Kareem in drugi, 2023).

Naložbene odločitve so lahko pod vplivom številnih spremenljivk, te pa so lahko zunanje ali notranje narave (Abdul Kareem in drugi, 2023). Če se osredotočimo na notranje spremenljivke, so med temi posamezne osebne, vedenjske in demografske okoliščine, ki imajo pomembno vlogo na naložbene odločitve. Raziskave so pokazale, da na primer starost vlagatelja vpliva na različno stopnjo nagnjenosti k tveganju, in sicer, mlajši vlagatelj je bolj nagnjen k večjemu tveganju, da bi zaslužil višje donose, medtem ko je starejši vlagatelj bolj osredotočen na ohranitev svojega bogastva (Chandra, 2008; Grable, 1997; Abdul Kareem in drugi, 2023).

V več primerih pa bodo številni osebni in vedenjski dejavniki, kot so na primer občutki, pretekle izkušnje, prepričanja, motivi in drugo, vplivali na naložbene odločitve, ki bodo privedle vlagatelje do tega, da bodo ti verjetno ravnali nepričakovano, nelogično ali nespametno (Gill in drugi, 2018). Nareswari in drugi (2020) predstavljajo razpoloženje vlagatelja, pretirano samozavest, opaznost, pretiran odziv in čredno vedenje kot pomembne dejavnike, ki vplivajo na odločanje o naložbah. Tako je tudi nastala nova veja financ, imenovana "vedenjske finance", ki si prizadeva povezati vedenjski pristop s tradicionalnimi finančnimi in ekonomskimi teorijami. Cilj te je razložiti, zakaj so naložbene odločitve vlagateljev danes pogosto neracionalne (Gill in drugi, 2018; Hilton, 2001). Ti vedenjski vidiki dodatno poudarjajo kompleksnost finančnega odločanja mladih posameznikov, saj lahko njihovo vedenje močno vpliva na naložbene odločitve.

Drugi dejavniki, ki lahko vplivajo na odločanje o naložbi, vključujejo znanje investitorja (Abdul Kareem in drugi, 2023). Eden od osrednjih izzivov je prepoznati vpliv izobraževalnega ozadja na finančno pismenost mladih ter kako ta vpliva na njihovo sposobnost in razumevanje finančnih instrumentov, ki je potrebna za sprejemanje ustreznih finančnih odločitev in doseganje lastne finančne blaginje (Atkinson in Messy, 2012). Mednarodne in druge organizacije vse bolj prepoznavajo pomen finančne pismenosti. Med drugim so tudi voditelji skupine G20 junija 2012 izrazili zavedanje o ključni vlogi

finančnega izobraževanja in podprli načela na visoki ravni glede nacionalnih strategij za finančno izobraževanje. Njihova prizadevanja dodatno podpirajo prepričanje, da višja stopnja finančne pismenosti lahko deluje kot zaščita pred morebitnimi negativnimi učinki prihodnjih finančnih kriz (Visano in Ek-Udofia, 2017).

Potrebni je več raziskav, da bi ugotovili, kateri vsi drugi dejavniki so lahko tudi bistveni, da bi bolje razumeli, zakaj se v splošnem posamezniki različno odločajo o tveganju pri finančnih naložbah (Grable, 1997). Dodatno raziskovanje na tem področju lahko razkrije nove vidike vedenja mladih pri finančnih odločitvah ter pomaga oblikovati bolj prilagojene izobraževalne programe in podporo za njihovo finančno dobrobit. Pričakuje se, da bo raziskava koristna za mlade vlagatelje pri odločitvah o naložbah ter omogočila priporočila za izboljšanje finančnega znanja in odločitvenih procesov v tej demografski skupini.

Poleg koristi za mlade vlagatelje lahko dodatno raziskovanje prinaša tudi pomembne vpoglede in rešitve za ponudnike naložb ter investicijske in finančne strokovnjake. Po mnenju Chandra (2008) bi se morali ti strokovnjaki osredotočiti na vedenjska vprašanja kot dejavnike tveganja, da lahko oblikujejo učinkovite naložbene strategije za posamezne vlagatelje.

Razumevanje specifičnih potreb in izzivov mladih pri finančnih odločitvah omogoča oblikovanje bolj prilagojenih finančnih produktov ter storitev. S tem lahko ponudniki naložb izboljšajo svojo sposobnost osredotočanja na potrebe mladih strank in jim nudijo ustrezno podporo (OECD, 2020a). Na podlagi teh ugotovitev lahko ponudniki naložb razvijejo in izboljšajo svoje izobraževalne vire ter nudijo ciljno usmerjeno svetovanje, ki podpira mlade v njihovem finančnem razvoju. Skupaj z izboljšanim razumevanjem vedenja mladih vlagateljev lahko to prispeva k vzpostavitvi bolj vzajemno koristnih odnosov med ponudniki naložb ter mladimi posamezniki, kar je ključno za dolgoročno finančno uspešnost obeh strani.

Namen magistrske naloge je sistematično raziskati in razumeti vpliv različnih dejavnikov na odločitve mladih v povezavi s finančnimi naložbami. Skozi temeljito analizo želim pridobiti vpogled v vzorce naložbenih odločitev med mladimi posamezniki.

Namen je tudi združiti ugotovitve na različnih ravneh, in sicer s strani ponudnikov naložb in mladih vlagateljev in tako oblikovati smernice ter priporočila za obe strani. S tem želim prispevati k izboljšanju finančnega upravljanja mladih in zagotoviti, da so ponudniki naložb bolj prilagojeni potrebam in pričakovanjem te generacije. S tem bom ustvarili okolje, ki spodbuja finančno blaginjo in uspešno vlaganje že od zgodnje odraslosti. Cilji magistrske naloge so tako naslednji:

- analizirati in identificirati vzorce mladih v odločitvah o naložbah;
- prepoznati ključne dejavnike, ki vplivajo na oblikovanje teh odločitev;
- primerjati naklonjenost do tradicionalnih trgov in kriptovalut znotraj te ciljne skupine;

- pojasniti izzive in priložnosti, s katerimi se srečujejo mladi vlagatelji;
- oblikovati smernice za izboljšanje finančnega upravljanja mladih vlagateljev;
- pripraviti priporočila za prilagoditev storitev ponudnikov naložb.

Oblikovanje vprašalnika je temeljilo na relevantnih teoretičnih okvirih in literaturi. Populacijo, zajeto v raziskavi, so predstavljali študenti. Zbrani podatki so bili analizirani z uporabo statističnih metod, s poudarkom na identifikaciji vzorcev in povezav med različnimi dejavniki ter naložbenimi odločitvami mladih. Za analizo zbranih podatkov se je uporabila regresijska analiza, ki omogoča preučevanje linearnih povezav med odvisnimi in neodvisnimi spremenljivkami.

S pomočjo intervjuja je bil omogočen bolj poglobljen vpogled in razumevanje v kompleksnost in specifičnosti sektorja finančnih naložb. Kvalitativni del raziskave je bil izveden z izbrano osebo, ki opravlja delo finančnega svetovanja. Slednji je pripomogel k boljšemu razumevanju procesa naložbenih odločitev. S tem pristopom sem želel razjasniti ozadje in kontekst odločitev mladih študentov, pri čemer sem upoštevali strokovni vidik izkušenj finančnega svetovalca. Za doseg ciljev raziskave se je tako uporabila kombinacija kvantitativne analize s pomočjo strukturiranega vprašalnika in kvalitativne raziskave v obliki intervjuja, kar je zagotovilo celovit vpogled v problematiko.

2 FINANČNE NALOŽBE

Doseganje finančne varnosti je ključni cilj mnogih ljudi. Glede na negotovosti, ki jih lahko prinese prihodnost, je ključnega pomena, da že zdaj začnemo načrtovati finančno stabilnost. Dobro premišljena naložbena strategija lahko poveča finančno varnost in ustvari priložnosti za doseganje dolgoročnih finančnih ciljev s preudarno naložbeno izbiro. Za sprejemanje ozaveščenih naložbenih odločitev je bistvenega pomena dobro razumevanje različnih finančnih instrumentov in tržne dinamike. Poleg osebnega izobraževanja je iskanje nasvetov finančnih strokovnjakov bistvenega pomena, saj lahko ponudijo koristne informacije in strategije za uspešno dolgoročno naložbeno pot. S proaktivnim pristopom se lahko posamezniki bolje pozicionirajo za doseg finančne neodvisnosti in si zagotovijo prihodnjo finančno blaginjo (Mayo, 2007).

V nadaljevanju bodo predstavljeni ključni koncepti, ki se navezujejo na finančne naložbe, vrste finančnih naložb (te bodo podrobneje opredelili tudi na trgu Slovenije), dejavnike odločanja ter finančno znanje mladih. V poglavju bo podan pregled literature za boljše razumevanje izzivov in priložnosti, s katerimi se soočajo mladi vlagatelji.

2.1 Opredelitev pojma finančnih naložb

Finančne naložbe predstavljajo alokacijo sredstev za določeno časovno obdobje z namenom ustvarjanja prihodnjih denarnih tokov. Vlagatelj se ob tem odpove trenutni porabi, pri čemer

pričakuje, da bodo prihodnja izplačila nadomestila časovno komponento vezave kapitala, inflacijska pričakovanja ter tveganje, povezano z negotovostjo prihodnjih donosov. Vlagatelj je lahko posameznik, vlada, pokojninski sklad ali korporacija (Reilly in Brown, 2002).

Finančna naložba je lahko v različnih oblikah, kot je nakup delnic, obveznic, nepremičnin ali vzajemnih skladov. Glavni cilj vlagatelja je povečati bogastvo oziroma doseči donos, ki presega začetni vložek in kompenzira tveganja in inflacijo. Dejavniki, kot so tržne razmere, gospodarski trendi in osebni finančni položaj, igrajo pomembno vlogo pri odločitvah o naložbah. Razumevanje te dinamike pa je ključnega pomena za sprejemanje ozaveščenih odločitev (Munk, 2018).

Finančna naložba je torej proces, v katerem posameznik razporedi svoje prihranke z namenom doseganja višje vrednosti v prihodnosti. Ko trenutni dohodek preseže trenutne potrebe potrošnje, ljudje presežek pogosto varčujejo. Namesto da bi prihranke hranili na varnem mestu, kjer bo njihova vrednost ostala nespremenjena, se lahko odločijo za naložbo. Vlaganje pomeni opustitev takojšnje porabe prihrankov v zameno za večji znesek v prihodnosti in s tem povečanje njihovega premoženja. Pri naložbah je ključno pričakovanje, da bo znesek v prihodnosti višji od trenutnega zneska, tisti, ki se zadolžijo, pa sprejmejo obveznost vrniti večji znesek od tistega, kar so prejeli (Reilly in Brown, 2002).

Vrednotenje določenih sredstev je zapleteno, prihodnost pa negotova, zato imajo lahko posamezniki različne ocene prihodnjih denarnih tokov. Vrednotenje je tudi subjektivno, kar lahko vodi do tega, da ena oseba kupuje, medtem ko druga prodaja določeno sredstvo. Mayo (2007) pojasnjuje, da imata lahko zaradi tega dve osebi popolnoma različna mnenja o vrednosti določenega sredstva.

Naložbe vedno vključujejo tudi določena tveganja, ta pa se v večini nanašajo na negotovost, da bo pričakovani donos dosežen. Tudi razmeroma varne naložbe nosijo določeno stopnjo tveganja, saj nobena naložba ni popolnoma brez tveganja. Obstajajo pa različni viri tveganja in vlagatelj mora biti pripravljen prevzeti to tveganje, če želi doseči pričakovani donos. Na primer, če stopnja inflacije preseže zaslužene obresti, potem vlagatelj občuti izgubo kupne moči (Mayo, 2007).

Obstaja še veliko drugih definicij pojma finančnih naložb, vse pa imajo enak namen, da stremijo k enakemu cilju. Finančne naložbe predstavljajo eno od ključnih področij osebnih financ, saj vključujejo uporabo sredstev za doseganje prihodnjega donosa. Investitorji si prizadevajo za dobiček, ki jim omogoča lagodno življenje, pri čemer uporabljajo različne naložbene strategije.

Fišer (2009) opredeljuje finančne naložbe kot prihranke, ki nastanejo kot razlika med denarnimi akumulacijami in investicijami v osnovna ter obratna sredstva. Te naložbe se praviloma pojavljajo v obliki terjatev ali denarnih sredstev. Terjatve so lahko dokumentirane, kar pomeni, da imajo obliko vrednostnih papirjev oziroma t. i. obličnih

terjatev. Poleg teh obstajajo tudi brezoblične terjatve, kot je na primer kredit, pri katerem se denarna sredstva prenesejo na podlagi kreditne pogodbe.

Investiranje je lahko dolgoročno ali kratkoročno, odvisno od ciljev vlagatelja (Fabozzi in Markowitz, 2011). Pomembno je, da se vlagatelji zavedajo razlik med obema oblikama naložb, saj različne strategije prinašajo različne stopnje tveganja in donosa (Malkiel, 2019). Poleg tega pa lahko finančne naložbe razdelimo še pod dve glavni kategoriji, in sicer tradicionalne in alternativne naložbe (Nikolić, 2012).

2.1.1 Dolgoročne in kratkoročne naložbe

Dolgoročne in kratkoročne naložbe predstavljajo temeljno razvrstitev finančnih naložb, pri čemer se razlikujejo predvsem glede na investicijski horizont vlagatelja, stopnjo tveganja in pričakovani donos. Pomembno je razlikovati med ročnostjo posameznega finančnega instrumenta in časovnim obdobjem, v katerem vlagatelj načrtuje držati naložbo (Fabozzi in Markowitz, 2011).

Kratkoročne naložbe so praviloma usmerjene v ohranjanje kapitala in zagotavljanje likvidnosti. Investicijski horizont je pri teh naložbah krajši, pogosto do enega leta. Značilno je, da prinašajo nižje pričakovane donose, saj so povezane z nižjo stopnjo tveganja in manjšimi nihanji vrednosti. Primeri kratkoročnih naložb vključujejo (Fabozzi in Markowitz, 2011):

- denarne depozite (kot so varčevalni računi),
- zakladne menice,
- kratkoročne obveznice,
- denarni tržni skladi.

Dolgoročne naložbe pa so usmerjene v ustvarjanje višjih donosov v daljšem časovnem obdobju, praviloma več kot eno leto, pogosto pa pet let ali več. Vlagatelji pri tovrstnih naložbah sprejemajo večja kratkoročna nihanja vrednosti, saj pričakujejo višje donose na dolgi rok. V literaturi so kot primeri dolgoročnih naložb navedeni (Fabozzi in Markowitz, 2011):

- delnice,
- nepremičnine,
- dolgoročne obveznice,
- vzajemni skladi,
- indeksni skladi.

Fabozzi in Markowitz (2011) poudarjata, da je izbira med kratkoročnimi in dolgoročnimi naložbami odvisna od vlagateljevih ciljev, finančne situacije, nagnjenosti k tveganju in časa,

ki ga lahko namenijo za vlaganje. Poleg tega poudarjata pomen ustrezne alokacije sredstev med različne razrede in časovne okvire za doseganje usklajenih tveganj-donos rezultatov.

2.1.2 Tradicionalne naložbe

Tradicionalni finančni trg sestavljajo predvsem delnice in obveznice. Nekateri avtorji pa pod to kategorijo dodajajo tudi trg z blagom in nepremičnine. V splošnem je ta trg temelj globalnega finančnega sistema. Na teh trgih vlagatelji trgujejo z vrednostnimi papirji, ki jih izdajajo podjetja, države ali druge organizacije, kar omogoča zbiranje kapitala, vlagatelji pa so hkrati izpostavljeni tveganju volatilitnosti in cikličnih nihanj. Naložbe v tradicionalne finančne trge se dojemajo za relativno varne, vendar so občutljive na gospodarske razmere in tržna tveganja. Njihova ustrezna kombinacija, ob upoštevanju tveganja in donosnosti, je ključna za dolgoročni uspeh vlagateljev (Reilly in Brown, 2002; Malkiel, 2019).

Delniški trg je ključni sektor, kjer vlagatelji kupujejo delnice podjetij z namenom zaslužiti na rasti vrednosti teh delnic ali s prejemanjem dividend. Vlagatelj postane lastnik podjetja (deleža kapitala) glede na višino svoje naložbe, dobički pa se delijo sorazmerno med vlagatelje (Nikolić, 2012). Delnice ponujajo možnost dolgoročne rasti kapitala. Delniške naložbe običajno vključujejo večjo stopnjo tveganja v primerjavi z obveznicami, vendar prinašajo potencialno višje donose (Fabozzi in Markowitz, 2011).

Obveznice po drugi strani pa so predstavljene kot varnejša naložba v primerjavi z delnicami, vendar so še vedno izpostavljene tveganjem, kot sta kreditno tveganje in obrestno tveganje. Reilly in Brown (2002) predstavljata obveznice kot dolžniški instrumenti, ki ponujajo stabilen dohodek v obliki obresti in so pomemben del konservativnih vlagateljev. Torej vlagatelj posodi denar izdajatelju (državi ali podjetju) v zameno za redne obresti plačila in vračilo glavnice ob zapadlosti. Obveznic so lahko torej državne, podjetniške in občinske obveznice, vsaka vrsta pa se različno obnaša v različnih gospodarskih razmerah (Fabozzi in Markowitz, 2011).

Trg z blagom vključuje fizična sredstva, kot so nafta, zlato, kmetijski pridelki in kovine, ki se pogosto uporabljajo kot sredstvo za diverzifikacijo in zaščito pred inflacijo (Bodie in drugi, 2018). Fabozzi in Markowitz (2011) trg z blagom obravnavata kot alternativno naložbeno kategorijo, ki lahko v določenih primerih ponuja koristno razpršitev za vlagatelje, saj se njegova vrednost pogosto giblje neodvisno od delniških in obvezniških trgov. Trg z blagom je bolj nestanovitven kot tradicionalni trgi delnic ali obveznic, saj so naložbe v blago pogosto povezane s specifičnimi tveganji, kot so naravni dejavniki (vreme, sezonska nihanja), geopolitična nestabilnost ter spremembe v povpraševanju in ponudbi.

Nepremičnine so tudi obravnavane kot del alternativnih tradicionalnih naložb (Reilly in Brown, 2002). Nepremičnine vključujejo fizična sredstva, kot so stanovanja, poslovni prostori in zemljišča, ki se uporabljajo kot dolgoročni naložbeni instrument. Naložba v nepremičnine ponuja priložnost za dolgoročno rast in stabilen donos iz najemnin, a hkrati je

povezana s stroški vzdrževanja in likvidnostnimi tveganji, saj je nepremičnine težje prodati kot druge vrednostne papirje (Fabozzi in Markowitz, 2011).

Reilly in Brown (2002) ter Bodie in drugi (2018) obravnavajo tudi investicijske sklade kot del tradicionalnih finančnih naložb. Investicijski skladi omogočajo vlagateljem razpršitev naložb, kar je ključno načelo tradicionalnega investiranja. Avtorji pojasnjujejo, da se manjši investitorji pogosto odločajo za te sklade, saj omogočajo razpršitev tveganja in ne zahtevajo veliko kapitala in strokovnega znanja. To pomeni, da lahko tudi tisti, ki nimajo izkušenj na finančnih trgih, dostopajo do širokega nabora naložb in s tem zmanjšajo potencialna tveganja, povezana z enotnimi naložbami. S tem so investicijski skladi pomemben element tradicionalnih naložb, saj olajšajo dostop do finančnih trgov.

2.1.3 Alternativne naložbe in kriptovalute

Alternativne naložbe obsegajo širok paleto sredstev, ki ne spadajo med tradicionalne naložbene razrede, kot so delnice, obveznice. Na splošno se lahko vsako sredstvo, v katerega vlagajo posamezniki ali institucije zunaj teh tradicionalnih razredov, šteje za alternativno naložbo. Glede na široko paleto je te naložbe razvrstiti v glavne skupine, Baker in Filbeck (2013) jih delita pod dve glavni kategoriji, in sicer tradicionalne alternativne naložbe in sodobne alternativne naložbe.

Pod tradicionalne alternativne naložbe avtorja opredeljujeta nepremičnine in blago, ki sta opredeljena že v podpoglavju tradicionalnih naložb. V to podkategorijo pa je dodan tudi zasebni kapital. Ta vključuje pridobivanje lastniških deležev v podjetjih, pogosto prek tveganega kapitala za mlada podjetja, Zasebni kapital vključuje pridobivanje lastniških deležev v podjetjih, pogosto prek tveganega kapitala za zagonska podjetja, financiranje zaprtega tipa ali sklade za odkup, vključno s financiranjem prevzemov. Med sodobnimi alternativnimi naložbami pa Baker in Filbeck (2013) opredeljujeta naslednje:

- Upravljanje terminskih pogodb: vlagateljem omogočajo sodelovanje z različnimi izvedenimi finančnimi instrumenti na trgih, kot so trgi blaga, obrestne mere, valute in delniški indeksi. Uporabljajo strategije, namenjene zmanjšanju volatilitnosti portfelja, hkrati pa ponujajo priložnosti za dobiček, ne glede na gospodarske razmere.
- Hedge skladi: so aktivno upravljani investicijski skladi, ki uporabljajo sofisticirane strategije, vključno z dolgimi in kratkimi pozicijami, arbitražo in finančnim vzvodom, za zmanjšanje volatilitnosti in tveganja, hkrati pa si prizadevajo za pozitivne donose v različnih tržnih pogojih.
- Vrednostni papirji: te v težavah vključujejo vlaganje v vrednostne papirje, ki so jih izdala podjetja ali državni subjekti, ki se soočajo s finančnimi težavami ali stečajem. Čeprav so takšne naložbe tvegane, ponujajo potencial za znatne donose.

Čeprav ima vsaka vrsta alternativnih naložb svoje edinstvene značilnosti, je nekaj skupnih značilnosti, ki jih povezujejo. Alternativne naložbe so običajno povezane z višjimi tveganji

kot tradicionalne naložbe. Tveganja vključujejo likvidnostna tveganja, večjo volatilitnost in kompleksnost naložb, kar lahko oteži vrednotenje in analizo teh sredstev. Namreč, vrednotenje alternativnih naložb je pogosto zapleteno, saj določanje tržne vrednosti sredstva in ustreznih meril uspešnosti zahteva specializirano znanje in pretekle podatke, ki so lahko včasih omejeni. Alternativne naložbe lahko vsekakor izboljšajo učinkovitost portfelja. Zaradi nizke korelacije s tradicionalnimi naložbami lahko dodajanje alternativnih naložb poveča diverzifikacijo in zmanjša skupno tveganje portfelja. V zadnjem času se je občutno povečalo zanimanje za alternativne naložbe, predvsem zaradi zgodovinsko nizkih obrestnih mer in obdobj medvedjih tržnih razmer na delniških trgih (Baker in Filbeck, 2013).

Kot del alternativnih naložb pa lahko zdaj štejemo tudi kriptovalute. Ta novejša oblika alternativnih naložb postaja vse bolj priljubljena, predvsem zaradi svoje visoke volatilitnosti in možnosti znatnih donosov. Poleg tega kriptovalute omogočajo decentralizirano in anonimno trgovanje ter izboljšanje diverzifikacije portfelja (Lee in drugi, 2018; Böhme in drugi, 2015). Tako torej kriptovalute po rasti vrednosti prehitujejo delnice, zlato, nepremičnine in tudi druge oblike naložb. Posledično pa vse več posameznikov vlaga v kriptovalute, banke in druge institucije že nekaj časa vstopajo na kripto trg, več držav pa ima zdaj rezerve Bitcoinov (Računalniške novice, 2025).

Na trgu mnogo različnih kriptovalut, med najbolj znana pa so Bitcoin, Ether, Ripple, EOS, Litecoin, Stellar, Iota in Tron (FURS, brez datuma). Prvo mesto v priljubljenosti med njimi zaseda Bitcoin, ki omogoča uporabo virtualne valute za elektronsko plačevanje. Bitcoin račun je mogoče ustvariti brezplačno, brez centraliziranega postopka preverjanja ali potrebe po razkritju prave identitete. Zaradi teh funkcij je sistem bolj prilagodljiv, zaseben in manj reguliran v primerjavi s tradicionalnimi načini plačila. Vendar imajo te prednosti precejšnje omejitve. Ekonomisti vidijo Bitcoin kot zanimivo virtualno valuto, ki lahko moti obstoječe plačilne in denarne sisteme. Že v svojih zgodnjih fazah virtualne valute zagotavljajo dragocen vpogled v zasnovo trga ter vedenje kupcev in prodajalcev (Böhme in drugi, 2015).

Opaziti je, da so med vsemi finančnimi trgi naložbe v kriptovalute najbolj priljubljena izbira za začetnike, predvsem za tiste, ki vlagajo prvič. Razlogov za to je več, glavni pa so možnost visokih donosov v razmeroma kratkem času, za razliko od drugih vrst naložb so vstopni stroški za kriptovalute nizki ter navsezadnje dostopnost vlaganja (Računalniške novice, 2025).

V splošnem so kriptovalute vse bolj priljubljena tudi med mladimi vlagatelji (Böhme in drugi, 2015). Čeprav kriptovalute predstavljajo visoko tveganje zaradi pomanjkanja regulacije in volatilitnosti, mladi vlagatelji v njih pogosto vidijo priložnost za hiter zaslužek (Baur in drugi, 2018).

2.2 Vrste finančnih naložb v Sloveniji

Slovenski kapitalski trg je po osamosvojitvi doživel velik razvoj in prebivalcem ponudil več možnosti za vlaganje svojih prihrankov (Kleindienst, 2001). Slovenski vlagatelji imajo dostop do domačih in mednarodnih finančnih trgov. Glede na majhnost trga pa so vlagatelji pogosto prisiljeni iskati priložnosti tudi na tujih trgih. Vsekakor so finančne naložbe v Sloveniji pomemben dejavnik za doseganje dolgoročne finančne stabilnosti (Fišer, 2009).

V Sloveniji poznamo od tradicionalnih do sodobnih alternativ finančnih naložb. Kleindienst (2001) našteva in povzema naslednje:

- Delnice: na Ljubljanski borzi je mogoče vlagati v delnice v različna podjetja, ki predstavljajo pomemben del slovenskega gospodarstva.
- Obveznice: vlagatelji lahko izbirajo med podjetniškimi, občinskimi in predvsem državnimi obveznicami, ki veljajo za bolj konservativno, a stabilno obliko naložb.
- Vzajemni skladi in pokojninski skladi: na voljo so investicijski kuponi vzajemnih skladov ter pokojninski skladi, ki omogočajo dolgoročno plemenitenje prihrankov z razpršenim tveganjem.
- Bančni depoziti in zavarovalniški produkti: kljub dostopnosti naprednejših naložb večina slovenskih gospodinjstev še vedno vlaga v nizkotvegane bančne depozite in življenjska zavarovanja.
- Nepremičnine: nepremičninske naložbe ostajajo priljubljena izbira, saj ponujajo stabilnost in dolgoročne donose.
- Tuje finančne naložbe: od leta 1999 zakonodaja omogoča vlaganje na tuje finančne trge, kar dodatno širi možnosti slovenskih vlagateljev.

Kljub široki dostopnosti različnih vrst finančnih naložb slovenska gospodinjstva še vedno velik del prihrankov usmerjajo v varne oblike varčevanja, kot so bančni depoziti, predvsem zaradi pomanjkanja znanja o drugih vrstah naložb ter tradicionalno previdnega odnosa do vlaganja (Kleindienst, 2001). Alternativne investicije so v Sloveniji vse bolj v porastu. Med njimi še posebej kriptovalute, ki so po "bumu" kriptovalut leta 2017 doživele veliko priljubljenosti (Jereb, 2021). Tako je Slovenija zdaj vodilna država v lastništvu kriptovalut v evroobmočju, saj ima kriptovalute v lasti 15 % prebivalcev, kar je bistveno več od povprečja evroobmočja, ki znaša 9 %. Slovenija je bila tudi med prvimi državami, ki so sprejele kriptovalute in blockchain tehnologijo.

Glede na starost so lastniki kriptovalut najpogostejši posamezniki, stari od 25 do 39 let, sledijo pa jim stari od 18 do 24 let. Večina Slovencev (61 %) kriptovalute dojema kot naložbo, 15 % pa jih uporablja izključno za plačevanje. Pomemben dejavnik priljubljenosti kriptovalut v Sloveniji je tudi neobdavčenost njihovih dobičkov, saj predlagana 10-odstotna obdavčitev iz leta 2021 ni bila nikoli uveljavljena. Tako se je Slovenija pozicionirala kot država, ki za kriptovalute nudi prijazno okolje in s tem privablja številna podjetja vlagatelje (Računalniške novice, 2025).

Slovenci tradicionalno vlagamo tudi v plemenite kovine, kot sta zlato in srebro. Zlato, kot del portfelja, je priporočljivo v manjših količinah (do 10 %), predvsem za varnost. Priljubljene alternative so trenutno nepremičnine, alternativna energija in tehnološki startupi (Jereb, 2021).

2.3 Dejavniki, ki vplivajo na naložbene odločitve

Naložbene odločitve so za vlagatelje na finančnih trgih ključne, saj je treba preučiti različne številne dejavnike, ki lahko pomembno vplivajo na učinkovitost oziroma uspeh naložbe. Na naložbene odločitve vpliva več dejavnikov, ki jih v splošnem lahko razdelimo na notranje in zunanje dejavnike (Abdul Kareem in drugi, 2023).

Notranji dejavniki vključujejo individualne, psihološke in vedenjske vzorce. Ti dejavniki izhajajo iz posameznikovega razmišljanja, izkušenj in kognitivnih procesov ter pomembno oblikujejo njegovo dojemanje in obnašanje na finančnem trgu (Lusardi in Mitchell, 2014). Mankiw (2022) poudarja, da so takšni dejavniki pomembni pri razumevanju, kako posamezniki sprejemajo odločitve, saj posamezniki ljudje pogosto delujejo na podlagi svojih prepričanj in čustev, kar lahko vodi do nepričakovanih odločitev na trgu.

Na drugi strani pa zunanji dejavniki zajemajo sociokulturo okolje, kulturo varčevanja, dostopnost finančnih trgov in storitev ter širše tržne in gospodarske razmere. Sem sodijo tudi institucionalni dejavniki, kot so makroekonomske spremembe, regulacije, inflacija, obrestne mere, zaupanje v finančne institucije ter razpoložljivost (Mankiw, 2022; OECD, 2020c). Mankiw pojasnjuje, da ti dejavniki vplivajo na to, kako se sredstva alocirajo v družbi in kako se oblikujejo cene ter povpraševanje po določenih dobrinah.

Oba sklopa dejavnikov – notranji in zunanji – se pogosto prepletata in soodvisno vplivata na posameznikove naložbene odločitve. Razumevanje njihovega vpliva je ključno za celostno razumevanje vedenja vlagateljev, zlasti mladih, ki so šele na začetku svoje investicijske poti (Lusardi in drugi, 2010).

2.3.1 Vedenjski oziroma psihološki dejavniki

Tradicionalne ekonomske teorije predpostavljajo, da so posamezniki racionalni in pri finančnih odločitvah sledijo načelu maksimalne koristi, torej naložbene odločitve sprejemajo na podlagi svojega naložbenega in finančnega znanja, kot so razpoložljive informacije, raven dobička in raven tveganja. Vendar pa vedenjske finance, nova veja financ, poudarjajo, da psihološki in čustveni dejavniki pogosto vplivajo na odločanje vlagateljev, zaradi česar lahko ljudje pogosto ravnajo neracionalno (Gill in drugi, 2018; Shefrin, 2007). Montier (2007) opozarja, da večina investicijskih odločitev temelji na avtomatskih, čustveno pogojenih odzivih, ki jih vlagatelji pogosto sploh ne prepoznajo kot pristranske. Raziskave so pokazale, da vedenjski dejavniki vplivajo na vlagatelje na različne načine, odvisno od

njihovega znanja, izkušenj in osebnostnih lastnosti. Poudarja tudi, da investitorji pogosto delujejo v nasprotju s svojimi dolgoročnimi cilji zaradi kognitivnih bližnjic, ki omogočajo hitro odločanje, a hkrati vodijo k sistematičnim napakam.

Spodaj so opisani ključni vedenjski dejavniki, ki vplivajo na naložbene odločitve vlagateljev:

- **Pretirana samozavest:** Pretirana samozavest je eden najpogostejših vedenjskih dejavnikov, ki vplivajo na vlagatelje, in lahko povzroči podcenjevanje tveganja. Vlagatelji pogosto precenjujejo svoje sposobnosti in znanje, kar jih vodi k sprejemanju tveganih odločitev. Na primer, vlagatelji z visoko samozavestjo pogosto verjamejo, da imajo boljše informacije ali sposobnosti kot ostali na trgu, kar jih lahko vodi k čezmernemu trgovanju. To pogosto povzroči nižje donose zaradi višjih transakcijskih stroškov in napačnih odločitev (Barber in Odean, 2001; Montier, 2007). Po Montier (2007) je pretirana samozavest ena izmed najmočnejših pristranskosti, ki vlagatelje usmerjajo k napačnim naložbenim odločitvam, saj pogosto podcenjujejo stopnjo negotovosti in precenjujejo svoje analitične sposobnosti.
- **Čredno vedenje:** pojavi se, ko vlagatelji sledijo množici, namesto da bi sprejemali neodvisne odločitve. Ta povzroči tudi nezadostno diverzifikacijo portfelja. Mladi vlagatelji so še posebej dovzetni za tovrstno vedenje, saj pogosto sledijo trendom, ki jih opazijo na družbenih omrežjih ali v medijih, ne da bi kritično ocenili tveganja in koristi. Čredno vedenje lahko vodi k pregrevanju trga in ustvarjanju finančnih balonov (Nareswari in drugi, 2020; Montier, 2007). Montier (2007) ugotavlja, da čredno vedenje ne izhaja le iz socialnega pritiska, temveč tudi iz notranje želje po potrditvi in izogibanju občutku obžalovanja, ki bi se lahko pojavil, če bi se odločili samostojno, in naredili napako.
- **Nagnjenost k izgubi:** teorija pričakovane koristi (Kahneman in Tversky, 1979) poudarja, da ljudje občutijo izgubo močneje kot enako velik dobiček. Strah pred izgubo pogosto vodi do preveč konzervativnih odločitev ali prezgodnje prodaje donosnih naložb, kar je značilno za mlade vlagatelje.
- **Pretirana reakcija:** Shefrin (2007) pojasnjuje, da se vlagatelji pogosto pretirano odzovejo na nedavne dogodke. Na podlagi teh dogodkov sprejemajo impulzivne odločitve, ki niso vedno premišljene. Vlagatelji lahko precenijo pozitivne informacije, kar vodi v čezmerno nakupovanje in posledično v napihovanje cen določenih sredstev. Nasprotno pa se lahko vlagatelji pretirano odzovejo na negativne novice, kar povzroči množično prodajo in padec cen, ki morda nista sorazmerna z dejanskimi temelji. Mladi vlagatelji se pogosto odzovejo na kratkoročne tržne spremembe, namesto da bi ohranili dolgoročno perspektivo.
- **Mentalno računovodstvo:** mentalno računovodstvo opisuje, kako ljudje različno vrednotijo denar glede na njegov izvor ali namen (Thaler, 1985; Montier, 2007). Mladi vlagatelji lahko denar, pridobljen iz tveganih naložb, obravnavajo drugače kot prihranke, kar vodi v neoptimalne odločitve

- Status quo pristranskost: se pojavi, ko vlagatelji raje ohranijo obstoječe stanje, namesto da bi sprejeli spremembe. To vedenje lahko vodi do vztrajanja pri manj donosnih naložbah zaradi strahu pred neznanim ali tveganjem, kar je še posebej izrazito pri mladih vlagateljih, ki nimajo veliko izkušenj na finančnih trgih. Mladi vlagatelji se lahko izogibajo tveganju in ostanejo pri nizko donosnih naložbah, ker se bojijo sprememb (Shefrin, 2007).

Shefrin (2007) pojasnjuje, da lahko neracionalni vlagatelji dolgoročno uspejo, saj prevzemajo večja tveganja kot racionalni vlagatelji. Vendar pa ta trditev nasprotuje teoretičnim spoznanjem o preživetju na dolgi rok, kar odpira vprašanja o trajnosti takšnih modelov in njihovih vplivih na dejansko finančno okolje. Kot pravi Montier (2007), je prva obramba pred vedenjskimi napakami zavedanje, da smo jim vsi podvrženi – šele nato lahko razvijemo strategije za bolj disciplinirano in premišljeno investiranje. Prav tako opozarja, da vlagatelji pogosto precenjujejo pomen nedavnih informacij, zanemarjajo dolgoročno strategijo in zaradi tega izkrivljajo lastna pričakovanja glede donosnosti.

Zgoraj omenjeni dejavniki igrajo ključno vlogo pri naložbenih odločitvah, predvsem pri mladih vlagateljih. Hilton (2001) predvsem obravnava osebnostne lastnosti, kot sta čezmerna samozavest in nagnjenost k tveganju kot pomembna dejavnika pri naložbenih odločitvah mladih. Razumevanje teh dejavnikov je ključno za oblikovanje bolj učinkovitih izobraževalnih programov in strategij, ki lahko pomagajo mladim vlagateljem sprejemati bolj racionalne in premišljene odločitve.

2.3.2 Demografski dejavniki

Večina avtorjev izpostavlja spol, starost, izobrazbo in dohodek kot glavne demografske dejavnike, ki vplivajo na naložbene odločitve (Grable, 1997; Chandra, 2008; Kumar in drugi, 2023). Po ugotovitvah avtorjev Kumar in drugi (2023) se moški in ženske razlikujejo v svojih naložbenih strategijah in sprejemanju tveganj. Namreč, raziskave so pokazale, da so moški pogosto bolj nagnjeni k tveganju in se osredotočajo na velikost naložbenih nagrad. Ženske so po drugi strani po navadi bolj previdne, imajo nižjo raven finančnega znanja in želijo raje doseči bolj dosledne nagrade. Čeprav so ženske aktivno vključene v vsakodnevno upravljanje denarja, je manj verjetno, da bodo sprejemale večje finančne odločitve, ki zahtevajo specifično znanje.

Ravno tako je bilo ugotovljeno, da so mladostniki in mladi odrasli pogosto bolj pripravljeni na naložbena tveganja, kar je povezano s tem, da imajo manj izkušenj in željo po hitrem dobičku. Zaradi tega mladi vlagatelji pogosto investirajo v bolj tvegane možnosti, medtem ko starejši vlagatelji ravno obratno in običajno iščejo varnejše naložbene možnosti. Razlog v njihovi previdnosti pa je njihovo zavedanje, da imajo manj časa za okrevanje po morebitnih izgubah in osredotočenost na ohranjanje kapitala. Raven izobrazbe je tudi pokazala različne rezultate, in sicer, višja raven izobrazbe je povezana z boljšim razumevanjem finančnih

konceptov. Torej za osebe, ki so bolj finančno pismene, obstaja večja verjetnost, da se odločijo za finančne naložbe (Kumar in drugi, 2023).

Višina dohodka je tudi statistično pomemben dejavnik – namreč, vlagatelji z višjimi dohodki so bolj tolerantni do tveganja in so v splošnem manj čustveno obremenjeni pri finančnih odločitvah. Te so tako bolj pripravljene vlagati v bolj tvegane vrste naložb, so tudi pogosto nagnjeni k večji razpršitvi naložbenega portfelja in imajo večjo nagnjenost k vlaganju v alternativne naložbe. Ugotovljeno je, da osebe z višjim dohodkom oziroma večjo finančno varnostjo, niso tako občutljive na finančno izgubo (Grable, 1997; Chandra, 2008).

2.3.3 Finančna pismenost

Finančna pismenost se lahko opredeli na več načinov. V splošnem jo razumemo kot kombinacijo zavedanja, znanja, veščin, stališč in vedenj, ki posameznikom omogočajo sprejemanje informiranih in premišljenih finančnih odločitev. V povezavi z izboljšanim dostopom do finančnih storitev in ustrezno zaščito potrošnikov predstavlja del celostnega pristopa za podporo finančni odpornosti in blaginji (OECD, brez datuma).

OECD (brez datuma) poudarja, da je finančna pismenost ključnega pomena za ljudi vseh starosti, saj jim omogoča učinkovito upravljanje osebnih financ, sprejemanje premišljenih naložbenih odločitev ter zaščito pred finančnimi tveganji. Poleg tega je finančna pismenost ključna za spodbujanje finančne vključenosti in odpornosti, saj posameznikom omogoča boljše razumevanje in izkoriščanje finančnih produktov in storitev.

Finančna pismenost je prav tako ključna za uspešno upravljanje osebnih financ, vključno z varčevanjem, načrtovanjem upokojitve in investiranjem. Pomaga posameznikom razumeti osnovne finančne koncepte, kot so obrestne mere, inflacija, tveganje in diverzifikacija, kar omogoča premišljene in informirane odločitve pri upravljanju osebnih financ. Poleg tega finančna pismenost pomaga pri pravilni oceni tveganja in razumevanju različnih naložbenih produktov, kar zmanjšuje verjetnost napačnih odločitev na finančnih trgih. Raziskave kažejo, da posamezniki z višjo stopnjo finančne pismenosti dosegajo boljše finančne rezultate, saj se izogibajo impulzivnim odločitvam in dolgoročno gradijo finančno stabilnost (Lusardi in Mitchell, 2014; Lusardi, 2015).

Dobro finančno podkovani posamezniki so boljše pripravljene na soočanje z izzivi, kot so finančne krize, in lahko učinkoviteje upravljajo svoje dolgove ter prihranke. Mednarodne raziskave, kot so tiste, ki jih je izvedel OECD (2020b), poudarjajo, da so posamezniki (v raziskavi so izpostavljeni predvsem mladi) z višjo stopnjo finančnega znanja bolj sposobni razumeti kompleksne finančne produkte, kot so delnice, obveznice in kriptovalute.

Finančni trgi so postali bolj dostopni malim vlagateljem zaradi širjenja različnih finančnih produktov in storitev. Čeprav ti kompleksni finančni instrumenti prinašajo številne prednosti, predstavljajo tudi izziv za posameznike, ki nimajo ustreznega finančnega znanja.

Lusardi in Mitchell (2014) pojasnjujeta, da sta izobraževanje in javne politike, ki spodbujajo večjo finančno pismenost, ključnega pomena, saj povečujeta odpornost posameznikov na finančne šoke in omogočata boljše finančne rezultate.

Podobno Atkinson in Messy (2012) poudarjata, da je finančno izobraževanje v mladosti izjemno pomembno, saj ima dolgotrajen vpliv na finančno varnost in uspešnost naložb v prihodnosti. Zaradi teh izzivov je nujno strokovno znanje, ki zagotavlja točne in zanesljive informacije. Te informacije so pomembne pri oblikovanju naložbenih odločitev in zmanjšujejo tveganja, povezana s temi odločitvami. Dobro informirani vlagatelji so pripravljeni bolje obvladovati tveganja, saj njihovo znanje zmanjšuje negotovost pri vlaganju na investicijske trge (Gill in drugi, 2018).

Poročilo Slovenskega zavarovalnega združenja o finančni pismenosti analizira trenutno stanje finančne pismenosti v Sloveniji in ključne dejavnike, ki vplivajo na to področje. Poročilo je ugotovilo, da je finančna pismenost v Sloveniji nezadostna. Namreč mnogi anketiranci se ne počutijo usposobljene za sprejemanje informiranih finančnih odločitev, kar je povezano s pomanjkanjem znanja o osnovnih finančnih pojmi. Ugotovljene so razlike v finančni pismenosti med starostnimi skupinami, izobrazbenimi ravni in socialno-ekonomskim statusom. Mladi so manj finančno pismeni kot starejše generacije, medtem ko imajo posamezniki z višjo izobrazbo boljše rezultate. Formalno izobraževanje je tako ključno za izboljšanje finančne pismenosti, poročilo celo priporoča vključitev finančne vzgoje v šolske programe. Omenjene so ovire, kot so pomanjkanje dostopa do virov in kompleksne informacije, priložnosti za izboljšanje pa vključujejo dostopnost delavnic in aktivno sodelovanje finančnih institucij. Poročilo v splošnem izpostavlja potrebo po večjem dostopu do izobraževalnih virov za izboljšanje finančne pismenosti slovenske populacije (Slovensko zavarovalno združenje, 2019).

2.3.4 Politični dejavniki

Politično stanje in negotovosti lahko pomembno vplivajo na tržne razmere, kar vodi do večje nestanovitnosti cen delnic in stopenj naložb (Baker in drugi, 2016). Avtorji razvijajo indeks ekonomske politične negotovosti in ugotavljajo, da povečana negotovost glede ekonomske politike pomembno zmanjšuje pripravljenost investitorjev za tveganje. Investitorji in podjetja morajo pri sprejemanju finančnih odločitev oceniti svojo izpostavljenost političnim in ekonomskim negotovostim. Ta negotovost lahko vodi do nekoliko ohlapnejšega trga, kjer se investitorji potem raje odločajo za bolj konservativne naložbe.

Negotovost glede vladne politike lahko odvrne naložbe in zaposlovanje, zlasti v sektorjih, ki so močno odvisni od državnih pogodb, kot so obramba, zdravstvo in finance. Avtorji ugotavljajo, da negotovost glede politik povzroči upad bruto naložb in zaposlenosti. To se še posebej odraža v zmanjšanju investicij v raziskave in razvoj ter v inovacijah, kar dolgoročno vpliva na konkurenčnost podjetij. Poleg tega lahko politične odločitve, kot so

spremembe davčnih politik ali predpisov, dodatno vplivajo na poslovno okolje. V takšnih razmerah se podjetja pogosto odločijo za zamik odločitev o naložbah, kar lahko vodi v stagnacijo gospodarske rasti in povečanje brezposelnosti (Baker in drugi, 2016).

Te ugotovitve potrjujejo in poudarjajo tudi študije drugih avtorjev. Alesina in Perotti (1996) poudarjata, da politična nestabilnost zmanjšuje obseg naložb in s tem ovira gospodarsko rast. Tudi Busse in Hefeker (2007) poudarjata, da kakovost institucij in odsotnost političnih tveganj pomembno vplivata na neposredne tuje naložbe – namreč vlagatelji dajejo prednost državam s stabilnim in predvidljivim institucionalnim okvirom. Campos in Nugent (2002) dodajata, da politična nestabilnost povečuje negotovost in zmanjšuje pripravljenost za dolgoročno vlaganje, posledica tega pa je slabša učinkovitost finančnih trgov in slabši gospodarski razvoj. Vse to poudarja potrebo po natančnem spremljanju političnega okolja in njegovih morebitnih vplivih na finančne odločitve.

2.3.5 Tržni in institucionalni dejavniki

Tržni dejavniki vključujejo predvsem makroekonomske razmere, tržne cikle, stopnjo inflacije ter obrestne mere, ki neposredno vplivajo na donose in tveganja posameznih naložb. Mankiw (2022) pojasnjuje, da gospodarski pogoji vplivajo na alokacijo sredstev znotraj družbe, oblikovanje cen in povpraševanje po določenih dobrinah. V obdobjih gospodarske rasti so vlagatelji v splošnem bolj pripravljeni prevzeti tveganje, zato takrat tudi vlagajo v bolj tvegane finančne instrumente, medtem ko v času recesije povečujejo delež varnejših naložb. Podobno temu tudi avtorji Bodie in drugi (2018) poudarjajo, da so inflacija, obrestne mere in trendi bruto domačega proizvoda med ključnimi kazalniki, ki jih vlagatelji upoštevajo pri oblikovanju svojih portfeljev, saj ti dejavniki določajo potem tudi dejanske donose in zaznano raven tveganja.

Ključni tržni dejavnik je tudi dostop do informacij in finančnih produktov. OECD (2020c) poudarja, da digitalizacija in razvoj finančnih tehnologij omogočata lažji dostop do trgov, večjo transparentnost in širši nabor investicijskih možnosti – to pa predvsem pomembno vpliva tudi na mlade vlagatelje. Dostopnost digitalnih platform in mobilnih aplikacij je prispevala k demokratizaciji vlaganja, saj je vlagateljem z omejenim znanjem in sredstvi omogočen enostavnejše razumevanje v delovanje trgov ter možnost hitrega oblikovanja naložbenih strategij.

Institucionalni dejavniki pa zajemajo pravne, politične in organizacijske strukture, ki določajo pravila igre na finančnih trgih. Regulativni okvir, stabilnost finančnih institucij in stopnja zaupanja vlagateljev v finančni sistem so ključni pri oblikovanju naložbenih odločitev. Bodie in drugi (2018) poudarjajo, da spremembe v regulativi in institucionalnem okolju pomembno vplivajo na tveganja in donosnost naložb, saj določajo okvir, znotraj katerega se oblikujejo portfeljske strategije. Podobno Chandra (2008) poudarja, da je zaupanje v institucije in stabilno regulativno okolje nujno za dolgoročno udeležbo vlagateljev na finančnih trgih. Visano in Ek-Udofia (2017) dodajata, da nizka raven zaupanja

v finančne institucije zmanjšuje pripravljenost posameznikov za dolgoročne naložbe, še posebej med mladimi in marginaliziranimi skupinami.

Posebno vlogo pri institucionalnih dejavnikih imajo tudi finančni posredniki in svetovalci. Kot navaja Chandra (2008), lahko strokovni finančni nasveti bistveno pripomorejo k oblikovanju premišljenih naložbenih odločitev, saj svetovalci vlagateljem pomagajo prepoznati primerne priložnosti in obvladovati tveganja. Vendar pa je učinkovitost svetovanja odvisna od stopnje zaupanja, ki ga imajo vlagatelji v finančne institucije in njihove predstavnike.

Skupaj tržni in institucionalni dejavniki ustvarjajo kompleksno okolje, ki vpliva na odločitve vlagateljev. Razumevanje teh dejavnikov je ključno za sprejemanje racionalnih odločitev, saj lahko vlagateljem pomaga pri boljšem obvladovanju tveganj, izkoriščanju priložnosti in doseganju dolgoročne finančne stabilnosti.

2.3.6 Sociokulturni dejavniki

Sociokulturni dejavniki se nanašajo na vrednote, norme, prepričanja in vedenjske vzorce, ki jih posamezniki prevzamejo iz okolja, v katerem živijo, in ki pomembno vplivajo na njihove finančne odločitve. Kultura določa, kako posamezniki razumejo koncept tveganja, varčevanja in investiranja, ter vpliva na to, v katere finančne instrumente so pripravljeni vlagati (Hofstede, 2001; Statman, 2008). V okoljih, kjer prevladuje večja negotovost glede prihodnosti, so vlagatelji pogosto bolj nagnjeni k varčevanju in izbiri konservativnih naložb, medtem ko so v družbah, ki spodbujajo podjetništvo in inovativnost, pogostejše bolj tvegane naložbene odločitve (Hofstede, 2001).

Pomembno vlogo ima tudi družbeno okolje, kot so družina, prijatelji, sodelavci in širša skupnost. Gill in drugi (2018) poudarjajo, da družbeni vplivi, kot so mnenja družine, prijateljev in vrstnikov, pogosto vodijo k posnemanju naložbenega vedenja.

Družbene norme glede finančne pismenosti in investicijske kulture prav tako vplivajo na sprejemanje odločitev. Lusardi in Mitchell (2014) navajata, da stopnja finančne pismenosti znotraj družbe pomembno določa, kako dobro posamezniki razumejo finančne produkte in obvladujejo tveganja, s čimer vplivajo tudi na dolgoročno finančno varnost. Sociokulturni dejavniki torej oblikujejo okvir, v katerem posamezniki zaznavajo priložnosti in tveganja, ter prispevajo k raznolikosti naložbenih vedenj med različnimi družbami in demografskimi skupinami.

2.4 Mladi vlagatelji in finančne naložbe

Razumevanje značilnosti mladih vlagateljev je ključno za analizo njihovega vedenja na finančnih trgih. Mladi so namreč v specifični življenjski fazi, za katero so značilne omejene izkušnje, nižja stopnja finančne pismenosti ter hkratna visoka izpostavljenost vplivom

družbenega okolja in digitalnih medijev. Njihove investicijske odločitve so pogosto drugačne od odločitev starejših generacij, saj odražajo kombinacijo tehnoloških, socialnih in ekonomskih sprememb.

Marjerison in drugi (2025) ugotavljajo, da se vedenje generacije Z in milenijcev razlikuje od prejšnjih generacij predvsem zaradi dveh dejavnikov – večje tolerance do tveganja in izrazitejše tehnološke sprejetosti. Mlajši vlagatelji tehnologijo dojemajo kot samoumevno orodje za dostop do finančnih trgov, kar spodbuja njihovo večjo angažiranost na digitalnih trgih in uporabo spletnih aplikacij za investiranje. Avtorji hkrati opozarjajo, da višja stopnja tveganjske tolerance ne pomeni nujno pripravljenosti za visoko tvegane naložbe, temveč predvsem premik k srednje tveganim in bolj likvidnim oblikam, kot so delniški in indeksni skladi.

2.4.1 Socioekonomski in sociokulturni dejavniki mladih vlagateljev

Po predstavitvi splošnih dejavnikov, ki vplivajo na naložbene odločitve, je treba razumeti, kako družbeno in kulturno ozadje oblikuje finančno vedenje mladih. Socioekonomsko ozadje pomembno sooblikuje finančne odločitve mladih. Mladi iz gospodinjstev z višjimi dohodki in več finančnega kapitala praviloma izkazujejo večjo samozavest in boljši dostop do produktov ter informacij, medtem ko mladi iz manj privilegiranih okolij pogostejše ostajajo finančno izključeni (Anders in drugi, 2023). Razlike v finančnem znanju se pogosto prenašajo med generacijami, saj je stopnja pismenosti močno povezana z družinskim okoljem (Lusardi in drugi, 2010).

Hofstede (2001) poudarja, da kulturne vrednote (npr. odnos do tveganja, kolektivism, razdalja do avtoritete) okvirjajo, kako posamezniki dojemajo naložbeno tveganje in kateri kanali avtoritete so pri nasvetih pomembni. Empirična dognanja kažejo, da mladi v praksi pogosto upoštevajo nasvete družine in prijateljev (Paramita in drugi, 2018). Poleg tega vrednote generacije – zlasti pri generaciji Z – pogosto vključujejo poudarek na trajnostnih in etičnih vidikih vlaganja, kar se odraža v preferenci do naložb, ki so skladne z osebno identiteto in družbeno odgovornostjo podjetij (Manan in drugi, 2023).

V širšem kontekstu McKenzie (2025) pokaže, da mladi svoje investiranje pogosto razumejo kot odgovor na prekarnost in omejen dostop do tradicionalnih poti akumulacije premoženja (npr. lastništvo nepremičnine), kar krepi pomen finančnih trgov kot nadomestnega mehanizma za gradnjo življenja, temelječega na premoženju (angl. asset life).

2.4.2 Finančna pismenost mladih

Mednarodne študije (Lusardi in drugi, 2010; Klapper in drugi, 2015; OECD, 2020a) kažejo, da mladi dosegajo bistveno nižje ravni finančne pismenosti kot starejše skupine, kar se odraža v pomanjkanju razumevanja osnovnih pojmov, kot so obrestne mere, inflacija in

diverzifikacija tveganja. To povečuje njihovo ranljivost in možnost napačnih finančnih odločitev. OECD (2020a) opozarja, da je finančno izobraževanje mladih ključno za oblikovanje trajnostne finančne stabilnosti, saj neustrezna finančna pismenost vodi k impulzivnim odločitvam, nižjim stopnjam varčevanja in večji zadolženosti.

Tudi raziskave Slovensko zavarovalno združenje (2019) kažejo, da se podobni vzorci pojavljajo tudi v Sloveniji – mladi se pogosto ne čutijo dovolj usposobljene za sprejemanje kompleksnih finančnih odločitev, kar je posledica pomanjkljivega formalnega izobraževanja o financah in omejenega dostopa do strokovnih nasvetov. To potrjuje potrebo po vključevanju finančne vzgoje v šolske programe, saj zgodnje učenje spodbuja dolgoročno odgovorno ravnanje z denarjem (Lusardi, 2015).

Dodatno empirične raziskave na vzorcih mladih potrjujejo, da finančna pismenost ne vpliva zgolj na raven znanja, temveč tudi na zaznavo tveganja in kakovost naložbenih odločitev. Študija na vzorcu mladih odraslih v Indoneziji ugotavlja, da višja finančna pismenost v kombinaciji z ustrezno zaznavo tveganja pomembno vpliva na izbiro naložb ter zmanjšuje verjetnost impulzivnega odločanja (Chandra in drugi, 2023). Dodatno Bala (2025) ugotavlja, da višja finančna pismenost pri mladih statistično povečuje verjetnost uporabe razpršenih, stroškovno učinkovitih, tržno vezanih instrumentov (npr. vzajemni in indeksni skladi) ter spodbuja bolj konsistentne, dolgoročno naravnane varčevalne navade.

2.4.3 Vedenjski vzorci in psihološke značilnosti mladih vlagateljev

Vedenjske pristranskosti so med mladimi vlagatelji posebej izrazite. Frydman in Camerer (2016) poudarjata, da finančne odločitve pogosto odražajo psihološke dejavnike, ki vodijo do neracionalnih vzorcev odločanja. Pretirana samozavest, čustvena odzivnost in pristranskost potrjevanja vodijo k čezmernemu trgovanju in podcenjevanju tveganj (Barber in Odean, 2001).

Pontoh (2023) v raziskavi med študenti ugotavlja, da mladi pogosto trgujejo aktivno in kratkoročno, pod vplivom vrstnikov, družbenih trendov in želje po hitrem dobičku, pri čemer redkeje uporabijo poglobljeno analizo tveganj. To potrjuje, da impulzivnost in socialni pritisk pomembno oblikujeta investicijsko vedenje mladih.

Nareswari in drugi (2021) dodajajo, da je pri mladih pogost pojav črednega vedenja – sledenje popularnim trendom in naložbenim “valovom”, pogosto preko družbenih omrežij, brez zadostne presoje tveganja. Takšno vedenje povečuje verjetnost kratkoročnih izgub, zlasti pri novih oblikah špekulativnih naložb.

Ugotovitve Marjerison in drugi (2025) kažejo, da je odnos do tveganja pri mladih močno povezan s psihološko percepcijo negotovosti in s stopnjo zaupanja v tehnologijo. Generacija Z je kljub digitalni kompetentnosti pogosto previdnejša od milenijcev, saj naraščajoča ekonomska negotovost vpliva na večjo željo po likvidnosti in nadzoru nad naložbami. To

potrjuje, da vedenjske značilnosti mladih niso enoznačno tvegane, temveč odražajo kombinacijo psihološke in digitalne prilagoditve novim tržnim pogojem.

2.4.4 Digitalne platforme in družbena omrežja kot dejavnik odločanja

Digitalizacija je močno preoblikovala način, kako mladi sprejemajo finančne odločitve. Gao in drugi (2022) so v raziskavi ugotovili, da imajo t. i. finančni influencerji na TikToku, Instagramu in YouTubeu pomembno vlogo pri oblikovanju mnenj mladih vlagateljev, saj ustvarjajo vtis kredibilnosti in avtentičnosti. Mladi pogosto ne ločijo med strokovno in sponzorirano vsebino, kar povečuje tveganje impulzivnih odločitev.

Podobno Marjerison in drugi (2025) ugotavljajo, da generacija Z in milenijci zaradi višje tehnološke pismenosti in hitrejšje sprejetosti digitalnih platform pogosteje investirajo prek spletnih in mobilnih aplikacij, kar jim omogoča neposreden dostop do trgov, a hkrati povečuje izpostavljenost kratkoročnim in bolj tveganim naložbam.

Tudi poročilo Vzajemci (2023) opozarja, da je TikTok postal »novi finančni svetovalec« mladih vlagateljev, kar povečuje izpostavljenost špekulativnim naložbam in informacijam brez strokovnega nadzora. To potrjuje, da digitalne platforme ne le širijo dostop do trgov, temveč oblikujejo tudi percepcijo tveganja in pričakovanja donosov med mladimi.

OECD (2020a) zato poudarja pomen digitalne finančne pismenosti, ki vključuje sposobnost kritične presoje spletnih vsebin in prepoznavanja komercialnih motivov pri finančnih priporočilih. Bala (2025) ugotavlja, da višja stopnja digitalne finančne pismenosti med mladimi zmanjšuje impulzivne naložbene odločitve ter spodbuja uporabo preverjenih, dolgoročnih strategij, kot je redno investiranje v razpršene instrumente.

Bala (2025) dodaja, da višja digitalna pismenost zmanjšuje impulzivne odločitve in spodbuja uporabo dolgoročnih strategij. McKenzie (2025) opozarja, da digitalni mediji ne oblikujejo le vedenja, temveč tudi pričakovanja mladih o finančni varnosti, pogosto v nasprotju z realnimi možnostmi. Grohmann in Menkhoff (2015) omenjata pojav »digitalne iluzije znanja«, ko občutek kompetentnosti raste hitreje kot dejansko znanje – pojav, ki je še posebej izrazit pri mlajših vlagateljih.

2.4.5 Vrste naložb, ki privlačijo mlade

Mladi vlagatelji kažejo večje zanimanje za sodobne, digitalno dostopne in potencialno bolj tvegane oblike naložb, kar je povezano z njihovo tehnološko sprejetostjo in večjo toleranco do tveganja (Marjerison in drugi, 2025). Ugotovitve avtorjev kažejo, da se mladi – zlasti generacija Z – pogosto odločajo za srednje tvegane instrumente, ki združujejo likvidnost in rast, kot so delniški in indeksni skladi, medtem ko do bolj špekulativnih naložb, kot so kriptovalute, pristopajo selektivno. Takšen premik od ekstremnega tveganja k bolj uravnoteženim oblikam vlaganja kaže na zorenje naložbenega vedenja mladih.

McKenzie (2025) pojasnjuje, da se mladi pogosto odločajo za inovativne in tvegane naložbe – kot odziv na omejen dostop do tradicionalnih oblik premoženja, npr. nepremičnin ali pokojninskih shem. Avtor ugotavlja, da finančni trgi za mlade pogosto predstavljajo nadomestni mehanizem za doseganje občutka stabilnosti v pogojih prekarnosti in negotovega zaposlovanja.

Po drugi strani pa so tradicionalne oblike, kot so vzajemni skladi, pogosto spregledane, čeprav ponujajo strokovno upravljanje, razpršitev tveganja in dolgoročno stabilnost. Marčun (2022) izpostavlja, da so vzajemni skladi primerna izbira tudi za mlade vlagatelje z manjšimi zneski, saj omogočajo dostopnost in postopno gradnjo finančne varnosti. OECD (2020a) dodaja, da dostop do strokovnega svetovanja povečuje verjetnost, da se mladi odločajo za premišljene in dolgoročne naložbene strategije.

3 METODOLOGIJA IN REZULTATI RAZISKAVE

V nadaljevanju je predstavljen raziskovalni pristop, uporabljene metode ter postopek zbiranja in analize podatkov. Namen metodološkega dela je utemeljiti izbrane raziskovalne postopke, ki omogočajo doseganje ciljev magistrske naloge ter zagotavljajo veljavnost in zanesljivost rezultatov. Kasneje v nadaljevanju opisujemo rezultate in ključne ugotovitve kvantitativne in kvalitativne raziskave, pridobljene na podlagi zbranih podatkov.

3.1 Metodološki pristop

Raziskava temelji na kombinaciji kvantitativne in kvalitativne metode, kar omogoča celovit vpogled v vedenje mladih vlagateljev. Kvantitativni del, izveden s pomočjo strukturiranega vprašalnika, bo zagotovil širši pregled vzorcev odločanja mladih pri finančnih naložbah, medtem ko bo kvalitativni del – izveden v obliki pol-strukturiranega intervjuja z enim ali več finančnimi svetovalci – omogočil poglobljeno razumevanje konteksta in strokovne prakse.

Takšen kombinirani pristop je primeren, kadar želimo povezati statistične ugotovitve s kvalitativnimi vpogledi ter s tem doseči večjo veljavnost raziskovalnih rezultatov (Creswell, 2014). Za zbiranje podatkov bosta uporabljena dva instrumenta.

3.1.1 Vprašalnik (kvantitativni del)

Oblikovan bo na podlagi pregleda literature predvsem s področja finančne pismenosti, vedenjskih financ, odločanja mladih vlagateljev ter vpliva digitalnih platform na investicijsko vedenje. Sestavljen bo iz več vsebinsko zaokroženih sklopov, ki odražajo ključne raziskovalne spremenljivke:

- demografski podatki,
- subjektivna in objektivna finančna pismenost,

- odnos do tveganja,
- vedenjske pristranskosti,
- izkušnje z vlaganjem in uporabljenimi naložbenimi kanali,
- naklonjenost različnim vrstam naložb in dejavniki investicijskih odločitev,
- vpliv digitalnih platform in družbenih omrežij na finančno vedenje,
- percepcija ponudnikov finančnih storitev,
- izzivi in ovire pri vlaganju,
- potrebna podpora in izobraževanje,
- motivacija ter namera za nadaljnje investiranje.

Vprašanja bodo večinoma zaprtega tipa, pri čemer so nekatere trditve oblikovane na petstopenjski Likertovi lestvici (1 – sploh se ne strinjam, 5 – popolnoma se strinjam). Pri vprašanjih, kjer je možno izbrati več odgovorov (npr. vrste naložb, ovire, oblike podpore), je uporabljena večodgovorna struktura. Takšna zasnova omogoča merjenje kognitivnih, vedenjskih, izkustvenih in motivacijskih dejavnikov, ki vplivajo na finančno odločanje mladih.

3.1.2 Intervju (kvalitativni del)

Na podoben način in na osnovi enake literature so zasnovana tudi vprašanja za intervju, sestavljen iz vsebinsko zaokroženih sklopov:

- profil in značilnosti mladih vlagateljev,
- finančna pismenost in znanje mladih vlagateljev,
- notranji in zunanji dejavniki odločanja mladih,
- vloga ponudnikov finančnih produktov,
- ovire in priložnosti mladih vlagateljev,
- zaključna vprašanja.

Populacijo kvantitativne raziskave predstavljajo študenti tako Ekonomske fakultete kot tudi drugih fakultet Univerze v Ljubljani. Gre za mlade posameznike, ki se soočajo s pomembnimi finančnimi odločitvami in vstopajo v obdobje večje finančne samostojnosti.

Vzorec bo oblikovan na priložnostni osnovi, saj bodo v raziskavo vključeni študenti, ki bodo pripravljeni sodelovati. Pričakovano število anketirancev je približno 100, kar omogoča izvedbo osnovnih in deloma naprednih statističnih analiz (opisna statistika, indeksi, regresijska analiza).

Intervju bo izveden z izkušenim finančnim svetovalcem, in sicer z gospodom Sergejem Mikovičem, direktorjem iz podjetja Argonos, podjetje za poslovno svetovanje in storitve, d. o. o. Izveden bo pol-strukturiran intervju. Gre za obliko intervjuja, pri kateri so vprašanja pripravljena vnaprej, vendar dopuščajo prilagoditve glede na potek pogovora in odgovore sogovornika. Tak pristop omogoča poglobljeno razumevanje temeljnih vzorcev in motivov

odločanja mladih vlagateljev, hkrati pa zagotavlja primerljivost odgovorov med intervjuvanci.

Namen intervjuja je pridobiti celovite vpoglede v kompleksnost sektorja finančnih naložb ter osvetliti ozadje odločitev mladih vlagateljev z vidika strokovnjaka. Intervju s finančnim svetovalcem bo tako dopolnil kvantitativne ugotovitve in prispeval k bolj celostnemu razumevanju dejavnikov, ki vplivajo na naložbene odločitve mladih.

Vprašalnik je bil distribuiran v elektronski obliki (preko orodij 1KA) in poslan študentom preko študentskih kanalov ter družbenih omrežij. Zbiranje podatkov je potekalo v obdobju približno štirih tednov, od 20. 10. 2025 do 16. 11. 2025. Intervju s finančnim svetovalcem bo izveden osebno na sedežu podjetja, po pridobljenih podatkih iz ankete.

Kvantitativna analiza bo izvedena v programu RStudio. Uporabljene bodo:

- opisna statistika (frekvence, deleži, povprečja, standardni odkloni),
- izgradnja indeksov (finančna pismenost, odnos do tveganja, vedenjske pristranskosti, digitalni vpliv),
- linearna regresijska analiza, pri čemer bo odvisna spremenljivka namera povečanja naložb (Q30), neodvisne pa demografski dejavniki, finančna pismenost, vedenjske pristranskosti, digitalni vpliv in motivacijski dejavniki.

Regresijska analiza omogoča prepoznavanje ključnih napovednikov investicijske namere mladih in statistično testiranje raziskovalnih hipotez. Kvalitativni podatki, pridobljeni z intervjujem, bodo analizirani s pomočjo vsebinske analize, pri čemer bo poudarek na prepoznavanju ključnih tem in spoznanj, ki se nanašajo na naložbene odločitve mladih vlagateljev. Analiza bo zajemala povzetek ter interpretacijo odgovorov finančnega svetovalca, ki jih bo mogoče v zaključnem delu naloge primerjati s kvantitativnimi rezultati ankete. Tak pristop omogoča osvetlitev širšega konteksta odločanja mladih vlagateljev in zagotavlja dodatni strokovni vpogled v raziskovano problematiko.

3.2 Opisna statistika kvantitativne raziskave (anketnega vprašalnika)

V nadaljevanju so predstavljeni rezultati opisne statistike kvantitativnega dela raziskave, pridobljeni na podlagi anketnega vprašalnika. Analiza temelji na odgovorih anketirancev na posamezne sklope vprašanj. Celoten anketni vprašalnik je prikazan v prilogi 1.

3.2.1 Splošni opis raziskovanega vzorca

V kvantitativni del raziskave je bilo vključenih 110 anketirancev, starih med 19 in 31 let. Povprečna starost sodelujočih znaša 23,94 leta, mediana pa 24 let, kar kaže, da gre pretežno za posameznike v zgodnji odrasli dobi – obdobju, ko se mladi pogosto prvič srečajo z resnejšimi finančnimi odločitvami ter oblikovanjem osebnih finančnih navad. Glede spolne

strukture je bilo v vzorcu 58,2 % žensk in 41,8 % moških, kar odraža nekoliko večjo udeležbo študentk.

Izobrazbena struktura anketirancev kaže, da je v vzorcu največ anketirancev, 50,9 %, ima zaključeno visokošolsko izobrazbo (1. bolonjska stopnja). Druga največja skupina so anketiranci s srednješolsko izobrazbo, ki predstavljajo 23,6 % vzorca. Sledijo anketiranci z magistrsko izobrazbo (2. bolonjska stopnja), ki predstavljajo 15,5 %, ter tisti z višjo šolo, ki jih je 10,0 %. Nihče izmed sodelujočih ni imel zaključenega doktorata (0,0 %).

Mesečni neto dohodek anketirancev se giblje med 0 € in 2.200 €, povprečje znaša 1.092 €, mediana pa 1.100 €. Pomemben delež mladih je že vključen na trg dela, saj je 61,8 % anketirancev poročalo, da so ob študiju zaposleni, medtem ko 38,2 % študentov ni v delovnem razmerju.

Tudi struktura virov dohodka je skladna s temi ugotovitvami. Kot glavni vir dohodka je 81,8 % anketirancev navedlo delo, medtem ko 9,1 % prejema štipendijo, enak delež pa finančno podporo staršev. Podatki kažejo, da večina mladih že ustvarja lastne prihodke, kar predstavlja pomemben temelj za pridobivanje finančnih izkušenj ter večjo samostojnost pri upravljanju denarja.

Izobrazbena struktura staršev je raznolika, pri čemer prevladujejo srednješolske in visokošolske stopnje. Največ staršev ima zaključeno srednjo šolo (34,5 %), sledijo tisti z visokošolsko oziroma prvo bolonjsko izobrazbo (28,2 %) ter višjo strokovno izobrazbo (18,2 %). Manjši delež staršev je zaključil magistrski študij (16,4 %) ali doktorski študij (1,8 %), medtem ko ima 0,9 % staršev zgolj osnovnošolsko izobrazbo.

Celovit opis vzorca omogoča jasno razumevanje demografskega ozadja sodelujočih in predstavlja pomembno izhodišče za nadaljnjo analizo dejavnikov, povezanih s finančnim vedenjem in naložbenimi odločitvami mladih.

3.2.2 Finančna pismenost anketirancev

Subjektivno finančno pismenost smo merili pri vprašanju Q8, kjer so anketiranci na petstopenjski lestvici ocenili, kako ocenjujejo lastno finančno pismenost. Anketiranci so najpogosteje svojo finančno pismenost ocenili kot srednjo – tako je odgovorilo 58,2 % sodelujočih. Relativno velik delež (27,3 %) je svojo finančno pismenost ocenil kot visoko, medtem ko je 4,5 % anketirancev izbralo oceno zelo visoka. Na drugi strani je svojo finančno pismenost kot nizko ali zelo nizko ocenilo skupaj približno 10 % anketirancev. Samoocena tako kaže, da večina mladih meni, da ima vsaj zmerno raven finančnega znanja, pri čemer pa obstaja tudi manjši delež tistih, ki lastno poznavanje finančnih tematik ocenjujejo kot pomanjkljivo.

Objektivno finančno pismenost smo preverjali s tremi vprašanji (Q9-Q11), ki so merila razumevanje inflacije, diverzifikacije ter razmerja med tveganjem in donosom. Na podlagi

števila pravih odgovorov smo oblikovali indeks finančne pismenosti v razponu od 0 do 3. Rezultati kažejo, da je 67,3 % anketirancev pravilno odgovorilo na vsa tri vprašanja, 18,2 % na dve, 7,3 % na eno, medtem ko 7,3 % sodelujočih ni pravilno odgovorilo na nobeno vprašanje.

Takšna porazdelitev kaže, da večina mladih v vzorcu dobro razume osnovne finančne koncepte, kot so ohranjanje realne vrednosti prihrankov, razpršitev naložb ter razmerje med tveganjem in donosom. Kljub temu pa se pri manjšem delu anketirancev še vedno pojavljajo vrzeli v znanju, ki bi jih bilo smiselno nasloviti z dodatnim finančnim izobraževanjem.

Čeprav je 67,3 % anketirancev pravilno odgovorilo na vsa tri vprašanja objektivne finančne pismenosti, ta rezultat še ne pomeni visoke ali zadostne finančne pismenosti v širšem smislu. Vprašanja merijo le temeljno razumevanje inflacije, diverzifikacije in razmerja med tveganjem ter donosom, ki predstavljajo osnovni minimum finančnega znanja. Rezultati tako nakazujejo, da ima večina mladih v vzorcu sicer osnovno poznavanje ključnih finančnih konceptov, vendar rezultati kažejo, da del anketirancev teh konceptov ne obvlada v celoti, kar bi lahko vplivalo na njihovo sposobnost sprejemanja premišljenih naložbenih odločitev.

3.2.3 Odnos do tveganja

Odnos do tveganja je bil pri vprašanju Q12 merjen s petimi trditvami na petstopenjski Likertovi lestvici (1 – sploh se ne strinjam, 5 – popolnoma se strinjam), ter dodatnim vprašanjem, v katerem so anketiranci izbirali med varno in tvegano naložbo. Na podlagi seštevka vseh postavk je bil oblikovan indeks odnosa do tveganja, pri čemer višja vrednost pomeni večjo pripravljenost sprejemati investicijsko tveganje.

Vrednosti indeksa v vzorcu se gibljejo med 7 in 21 točkami. Povprečje znaša 16,54 (SD = 2,59), mediana je 16, interkvartilni razmik pa med 15 in 18 točkami. To kaže, da je večina anketirancev uvrščena v območje srednje do višje naklonjenosti tveganju, pri čemer le manjši del vzorca izraža izrazito nizko ali zelo visoko pripravljenost za sprejemanje tveganja.

Ti rezultati nakazujejo, da so mladi v povprečju zmerno pripravljeni sprejemati večje tveganje v zameno za potencialno višje donose. Hkrati pa imajo vsaj delno izražen občutek nadzora nad tveganjem pri izbiri finančnih instrumentov.

Pri vprašanju Q13 so imeli anketiranci na voljo dve možnosti:

- Zagotovljen donos 50 € (varno),
- 50 % možnost donosa 150 € in 50 % možnost izgube 0 € (tvegano).

Rezultati so pokazali, da zagotovljen donos 50 € izbere 41,8 % anketirancev, tvegano možnost pa izbere 58,2 % anketirancev. To pomeni, da se več kot polovica mladih odloča za tvegano možnost, čeprav ta prinaša tudi možnost ničelnega donosa. Tak rezultat nakazuje

relativno visoko nagnjenost k tveganju v situacijah, kjer je potencialni donos bistveno večji od varne alternative.

Q13 je tako dobro skladen z izračunanim celotnim indeksom odnosa do tveganja, ki je pokazal, da je večina anketirancev uvrščena v srednje do višje območje pripravljenosti sprejeti tveganje.

3.2.4 Vedenjske pristranskosti

Vedenjske dejavnike, povezane z naložbenim odločanjem, smo merili s šestimi trditvami (Q14a–Q14f), ocenjenimi na petstopenjski Likertovi lestvici. Trditve so zajemale vpliv nasvetov okolice, impulzivnost ter strah pred zamujenimi priložnostmi, občutljivost na izgube ter zaupanje v lastno znanje.

Na podlagi seštevka vseh šestih postavk smo oblikovali skupni indeks vedenjskih pristranskosti, pri čemer višje vrednosti pomenijo večjo izraženost teh vedenjskih vzorcev. Vrednosti indeksa se gibljejo med 10 in 25 točkami, povprečje znaša 18,93, mediana pa 19. Glede na teoretični razpon od 6 do 30 točk, to pomeni, da so vedenjske pristranskosti pri anketirancih zmerno izražene – pri večini mladih so prisotni določeni vplivi okolice, čustev in lastnega prepričanja, vendar ne v ekstremni meri.

3.2.5 Investicijske izkušnje

Pri vprašanju Q15 (»Ali že imate kakšno naložbo?«) je 53,2 % anketirancev odgovorilo, da že imajo vsaj eno obliko naložbe, medtem ko 46,8 % še nima naložb. To pomeni, da je nekaj več kot polovica mladih v vzorcu že vsaj delno vstopila na finančne trge oziroma uporablja osnovne oblike varčevanja in investiranja.

Pri vprašanju Q16, kjer so anketiranci lahko izbrali več vrst naložb, se je pokazalo, da mladi uporabljajo zelo raznolike oblike investiranja. Najpogostejše izbrana naložba med mladimi so kriptovalute, ki jih ima izbranih 55,2 % anketirancev. Varčevalni račun uporablja 50 % sodelujočih, kar kaže, da ta še vedno ostaja zelo pomembna in široko uporabljena oblika finančnega upravljanja. Sledijo zlato in druge plemenite kovine (31 %), borzno trgovani skladi (angl. *Exchange-Traded Funds*, v nadaljevanju ETF) in indeksni skladi (20,7 %), vzajemni skladi (19 %) ter nepremičnine (19 %). Delnice ima 12,1 % anketirancev, obveznice pa le 1,7 %. Možnost »drugo« je izbralo 5,2 % sodelujočih. Ti rezultati kažejo, da mladi poleg tradicionalnih oblik varčevanja vse pogostejše posegajo tudi po sodobnejših in tveganejših finančnih naložbah.

Pri vprašanju Q17 o kanalih vlaganja so anketiranci najpogostejše izbrali mobilne in spletne platforme (62,5 % vlagateljev), kar potrjuje pomembno vlogo digitalnih rešitev pri investiranju mladih. Sledijo tradicionalni kanali: banke ali osebni finančni svetovalci (39,3 %), vzajemni ali pokojninski skladi (19,6 %) ter borzno-posredniške hiše (5,4 %).

Glede izkušenj z investiranjem (Q18) največji delež vlagateljev — 39,7 % — vlaga že 1–3 leta. Sledi skupina mladih, ki vlagajo manj kot eno leto (34,5 %), medtem ko ima 25,9 % vlagateljev izkušnje, daljše od treh let. To kaže, da je med mladimi prisoten razmeroma velik delež vlagateljev z nekajletnimi izkušnjami.

Pri vprašanju Q19 o pogostosti spremljanja naložb je največ anketirancev odgovorilo, da svoje naložbe spremljajo tedensko (50 %). Sledijo tisti, ki naložbe spremljajo redko (24,1 %), mesečno (15,5 %) ter dnevno (10,3 %). Večina mladih tako spremlja svoje portfelje vsaj enkrat tedensko, kar nakazuje razmeroma aktiven pristop k upravljanju naložb.

3.2.6 Naklonjenost vrstam naložb in dejavniki investicijskih odločitev

Pri vprašanju Q20, kjer so anketiranci izrazili svojo naklonjenost različnim vrstam naložb, so se odgovori porazdelili precej enakomerno med dve glavni skupini. Največ mladih (35,8 %) je izbralo možnost »oboje«, kar pomeni, da so odprti tako do tradicionalnih kot alternativnih oblik investiranja. Zelo blizu temu rezultatu je tudi naklonjenost izključno alternativnim naložbam, ki jo je izbralo 34,9 % anketirancev, kar kaže na močno zanimanje mladih za sodobnejše, pogosto bolj tvegane investicijske možnosti, kot so kriptovalute, zlato ali nepremičnine. Tradicionalnim naložbam (npr. delnice, obveznice, vzajemni skladi) je naklonjenih 18,9 % anketirancev, kar predstavlja manjšo, a še vedno pomembno skupino. Dodatnih 10,4 % anketirancev izraža neodločnost in je izbralo možnost »ne vem«, kar kaže na negotovost ali pomanjkanje jasnih preferenc glede vrst naložb. Ti rezultati nakazujejo, da mladi ne favorizirajo ene same kategorije naložb, temveč se večinoma nagibajo k raznolikosti in odprtosti do kombiniranja različnih pristopov, ob hkratnem izrazitem zanimanju za alternativne možnosti investiranja.

Pri vprašanju Q21, kjer so lahko anketiranci izbrali več dejavnikov, ki vplivajo na njihovo izbiro naložb, se je pokazalo, da je najpomembnejši kriterij donosnost, ki jo je kot ključno navedlo 82,1 % sodelujočih. To kaže, da mladi pri investiranju predvsem iščejo potencial za rast vrednosti vloženih sredstev.

Pomembno vlogo imata tudi tveganje (58,5 %) in likvidnost (57,5 %), kar pomeni, da se mladi pri odločanju zavedajo razmerja med donosom in tveganjem ter cenijo možnost hitrega dostopa do sredstev. Za nekoliko več kot tretjino anketirancev je pomembna tudi enostavnost uporabe investicijske platforme (38,7 %) ter priporočila drugih (36,8 %), kar kaže na to, da imata uporabniška izkušnja in socialni vpliv opazno, čeprav sekundarno vlogo. Manjši del anketirancev pri odločitvah upošteva vrednote podjetja ali trajnostne vidike (20,8 %), medtem ko imajo družbeni vplivi influencerjev in medijev najmanjši vpliv, saj jih kot pomemben dejavnik prepozna le 6,6 % sodelujočih. Ti rezultati kažejo, da mladi pri izbiri naložb največ pozornosti namenjajo racionalnim, finančno utemeljenim kriterijem, kot so donosnost, tveganje in likvidnost, medtem ko so vplivi družbenih omrežij in trajnostni vidiki v povprečju bistveno manj pomembni.

Vprašanje Q22 je preučevalo, v katere vrste naložb imajo namen anketiranci v prihodnosti vlagati več. Rezultati so podobni ugotovitvam pri Q20 in kažejo, da se večina anketirancev namerava usmeriti v kombinacijo tradicionalnih in alternativnih naložb, saj je možnost »oboje« izbralo 49,5 % anketirancev. To nakazuje, da mladi pri nadaljnjem investiranju ne želijo izbirati med posameznimi skupinami naložb, temveč raje ohranjajo raznolik pristop. Tradicionalnim naložbam želi v prihodnje posvetiti več sredstev 28 % anketirancev, medtem ko 14 % načrtuje povečanje vlaganj v kriptovalute. Delež tistih, ki v prihodnje nimajo namena vlagati, je razmeroma majhen (8,4 %), kar kaže, da je pri večini mladih prisotna vsaj določena investicijska usmerjenost ali zanimanje za nadaljnje upravljanje osebnih financ.

3.2.7 Vpliv digitalnih platform in družbenih omrežij

V okviru vprašanja Q23 smo preučevali vpliv digitalnih platform in družbenih omrežij s šestimi trditvami, ocenjenimi na petstopenjski Likertovi lestvici. Trditve so zajemale uporabo družbenih omrežij pri iskanju informacij, zaupanje vplivnežem, zaznavo dostopa do finančnih trgov ter prepoznavanje komercialnih in zavajajočih vsebin.

Na podlagi vseh šestih postavk je bil oblikovan skupni indeks digitalnega vpliva, pri katerem višje vrednosti pomenijo večjo izpostavljenost in dovzetnost za digitalne vsebine. Vrednosti indeksa v vzorcu se gibljejo od -3 do 4,33, povprečje znaša 3,10 (SD = 1,16), mediana pa 3,17. Rezultati kažejo, da mladi v povprečju digitalne vsebine uporabljajo kot dopolnilni informacijski vir, vendar ohranjajo kritično distanco do informacij, ki jih objavljajo vplivneži ali investicijski profili na družbenih omrežjih.

Posamezne postavke nakazujejo, da se anketiranci zavedajo prisotnosti komercialnih motivov ($M = 4,02$) in nerealnih pričakovanj glede zaslužkov ($M = 4,07$), hkrati pa le redko sprejemajo investicijske odločitve zgolj na podlagi objav na družbenih omrežjih ($M = 2,04$). Mladi tako digitalne platforme predvsem dojemajo kot orodje, ki olajšuje dostop do finančnih trgov ($M = 3,83$), ne pa kot primarni vir investicijskih priporočil.

Pri vprašanju Q24 smo preverjali, kako pogosto mladi spremljajo finančne vsebine na družbenih omrežjih. Rezultati kažejo, da največji delež anketirancev te vsebine spremlja občasno (59,0 %), kar pomeni, da se večina mladih sicer srečuje s finančnimi vsebinami, vendar ne redno. 21,0 % anketirancev poroča, da finančnih vsebin na družbenih omrežjih nikoli ne spremlja. Sledi skupina tistih, ki finančne vsebine spremljajo večkrat tedensko (17,1 %), medtem ko jih le majhen delež spremlja vsak dan (2,9 %). Ti rezultati kažejo, da se mladi večinoma občasno seznanjajo z investicijskimi informacijami prek družbenih omrežij, vendar ta kanal za večino ne predstavlja rednega ali primarnega vira finančnega znanja.

3.2.8 Percepcija ponudnikov naložb

Percepcijo ponudnikov naložb smo pri vprašanju Q25 merili s štirimi trditvami, ocenjenimi na petstopenjski Likertovi lestvici. Trditve so proučevale razumevanje informacij s strani bank in finančnih institucij, zaupanje v tradicionalne banke v primerjavi z digitalnimi platformami, zaznana enostavnost dostopa ter pričakovanja glede izobraževalne podpore mladim vlagateljem.

Rezultati kažejo razmeroma zmerno zaupanje v tradicionalne ponudnike, saj anketiranci zgolj delno menijo, da banke in finančne institucije ne ponujajo dovolj razumljive informacije o naložbenih produktih ($M = 2,71$). Prav tako je zaupanje v digitalne platforme kot alternativo bankam zmerno ($M = 2,94$), kar kaže, da mladi nobenemu od ponudnikov ne pripisujejo izrazite prednosti.

Najvišje povprečne ocene dobijo postavke, ki se nanašajo na zaznani dostop in izobraževanje. Mladi se v visoki meri strinjajo, da digitalne platforme, kot so Revolut ali eToro, omogočajo lažji dostop do naložbenih možnosti kot tradicionalne finančne institucije ($M = 3,63$), kar potrjuje pomembno vlogo tehnologije pri zniževanju vstopnih ovir v svet investiranja.

Najbolj izrazita je podpora stališču, da bi morali ponudniki mladim zagotoviti več brezplačnih izobraževalnih vsebin o vlaganju ($M = 4,03$). Ta rezultat jasno kaže na potrebo mladih po kakovostnih, dostopnih in strokovno pripravljenih informacijah, ki bi jim omogočile bolj premišljene naložbene odločitve.

3.2.9 Izzivi in ovire mladih vlagateljev

Vprašanje Q26 je preučevalo, kateri dejavniki mladim predstavljajo največjo oviro pri začetku ali nadaljevanju investicijske aktivnosti. Anketiranci so lahko izbrali več odgovorov. Rezultati kažejo, da sta med mladimi najbolj izraziti dve ključni oviri:

- pomanjkanje denarja (izbralo 66,7 % anketirancev),
- pomanjkanje znanja o investiranju (izbralo 64,8 % anketirancev).

Oba dejavnika potrjujeta, da mladi pogosto zaznavajo omejene finančne zmožnosti ter nezadostno razumevanje investicijskih konceptov kot glavna razloga, zaradi katerih ne vlagajo ali vlagajo manj, kot bi želeli. Približno polovica anketirancev (50,5 %) je izpostavila tudi strah pred izgubo, kar nakazuje na previden odnos do tveganja ter nizko toleranco do morebitnih finančnih izgub. Drugi izzivi so manj izraziti, vendar še vedno pomembni:

- kompleksnost postopkov, ki jo zaznava 31,4 % mladih,
- nezaupanje v ponudnike, ki ga navaja 22,9 % anketirancev,
- nizki pričakovani donosi, ki od investicij odvrčajo 15,2 % sodelujočih.

Ti rezultati potrjujejo, da so ovire za vstop mladih v svet investiranja predvsem strukturne narave (premalo denarja, nezadostno znanje) in psihološke narave (strah pred izgubo). Po drugi strani pa imajo dejavniki, kot sta nezaupanje ali kompleksnost postopkov, pomembnejšo, a drugotno vlogo.

3.2.10 Potrebna podpora in spodbude za vlaganje

Pri vprašanju Q27 so anketiranci lahko izbrali več oblik podpore ali izobraževanja, ki bi jim najbolj pomagale pri investiranju. Rezultati kažejo, da mladi največji pomen pripisujejo kratkim spletnim tečajem in video vsebinam, saj bi jih kot najprimernejšo obliko podpore izbralo kar 68,6 % anketirancev. To nakazuje, da si mladi želijo hitro dostopnih, strukturiranih in vizualno podprtih izobraževalnih virov, ki jih lahko uporabljajo samostojno.

Na drugem mestu je mobilna aplikacija, ki razlaga osnovne finančne pojme; to možnost je izbralo 62,9 % sodelujočih. Ta rezultat potrjuje visoko vlogo digitalnih orodij v procesu finančnega opismenjevanja, hkrati pa kaže na potrebo po preprostih, interaktivnih in uporabniku prijaznih rešitvah.

Relativno velik delež mladih (51,4 %) bi si želel mentorskega oz. individualnega svetovanja s strokovnjakom, kar kaže, da digitalne vsebine sicer predstavljajo pomemben vir znanja, vendar osebno usmerjeno svetovanje ostaja visoko cenjeno. Osebno svetovanje v banki ali finančni instituciji je izbralo 36,2 % anketirancev, kar pomeni, da imajo tradicionalni ponudniki še vedno pomembno, vendar ne več osrednjo vlogo pri podpori mladih vlagateljev.

Najmanj priljubljena možnost so objave in vsebine na družbenih omrežjih, saj bi se na to obliko podpore zanašalo le 24,8 % anketirancev. Ta rezultat je skladen z drugimi ugotovitvami raziskave, ki kažejo na nizko raven zaupanja v finančne influencerje in previdnost pri uporabi družbenih omrežij za investicijske odločitve. Skupno lahko ugotovimo, da mladi dajejo prednost digitalnim izobraževalnim orodjem, še posebej video vsebinam in aplikacijam, vendar hkrati ostaja pomembna tudi možnost individualnega strokovnega svetovanja.

Pri vprašanju Q28 so anketiranci lahko izbrali več dejavnikov, ki bi jih najbolj spodbudili k večjemu vlaganju. Rezultati kažejo, da je med mladimi daleč najpomembnejši dejavnik boljše finančno izobraževanje, ki bi k intenzivnejšemu vlaganju spodbudilo kar 84,8 % anketirancev. To potrjuje, da mladi svojo zadržanost do investiranja pogosto povezujejo predvsem s pomanjkanjem znanja in razumevanja finančnih produktov.

Pomemben motivacijski dejavnik so tudi davčne spodbude, ki bi k večjemu vlaganju pritegnile 42,9 % sodelujočih. Sledi skupina ukrepov, povezanih z delovanjem finančnega trga in ponudnikov: nižjih provizij in stroškov ter večje transparentnosti pri ponudnikih bi si

želelo 37,1 % anketirancev. To kaže, da mladi deloma zaznavajo stroške in preglednost ponudbe kot omejitveni dejavnik pri odločanju za vlaganje.

Manjši, a še vedno pomemben delež anketirancev (26,7 %) navaja, da bi jih k večjemu vlaganju spodbudile enostavnejše mobilne aplikacije, kar poudarja vlogo uporabniške izkušnje in dostopnosti digitalnih orodij pri investiranju. Možnost »drugo« ni bila izbrana, kar pomeni, da večino relevantnih spodbud zajemajo že ponujene kategorije.

Skupno rezultati kažejo, da bi mlade k večjemu vlaganju najbolj spodbudila kombinacija boljšega finančnega izobraževanja, ugodnejšega davčnega in stroškovnega okolja ter bolj preglednega in razumljivega delovanja ponudnikov, pri čemer imajo digitalna orodja dodatno podporno vlogo.

Pri vprašanju Q29 so anketiranci izbirali med različnimi viri, ki jim bi najbolj zaupali, če bi se želeli naučiti investirati. Možnih je bilo več odgovorov, rezultati pa jasno kažejo, da mladi najbolj zaupajo neodvisnim strokovnjakom. To možnost je izbralo 71,4 % anketirancev, kar nakazuje, da mladi iščejo nepristranske, strokovne in individualno prilagojene informacije o investiranju.

Drugi najpomembnejši vir zaupanja so univerzitetni programi, ki jim zaupa 54,3 % anketirancev. To potrjuje, da mladi formalna izobraževalna okolja dojemajo kot verodostojen in kakovosten vir finančnega znanja.

Bankam in finančnim institucijam zaupa 48,6 % anketirancev, kar kaže na zmerno stopnjo zaupanja v tradicionalne ponudnike, vendar nižjo kot v neodvisne strokovnjake ali akademske institucije. Podoben delež zaupanja, 39 %, so prejeli državni ali javni programi finančnega izobraževanja, kar pomeni, da del mladih verjame v verodostojnost javnih finančnih izobraževalnih pobud, čeprav te niso na prvem mestu.

Najmanj zaupanja imajo finančni influencerji, saj bi jih kot primarni vir izbralo le 5,7 % anketirancev. Ta rezultat je skladen z drugimi ugotovitvami raziskave, ki kažejo nizko zaupanje v vplivneže ter zavedanje o komercialnih in pogosto zavajajočih vsebinah na družbenih omrežjih. Skupno rezultati kažejo, da mladi najbolj zaupajo strokovnim, verodostojnim in institucionalno podprtim virom finančnega znanja, medtem ko je zaupanje v neformalna ali komercialna okolja (npr. influencerje) izrazito nizko.

3.2.11 Namera in motivacija za prihodnje vlaganje

Pri vprašanju Q30 so anketiranci ocenili, ali imajo v prihodnosti namen povečati svoje naložbe. Rezultati kažejo izrazito usmerjenost večine mladih k nadaljnjemu investiranju. Možnost »Da, v kratkem« je izbralo 25,0 % anketirancev, možnost »Da, v naslednjih 3 letih« pa 51,0 % sodelujočih. Skupno to pomeni, da 76,0 % mladih načrtuje povečanje svojih naložb v bližnji ali srednjeročni prihodnosti.

Nezanemarljiv delež (20,2 %) je odgovoril »Ne vem«, kar kaže na prisotnost določene neodločenosti oziroma negotovosti glede prihodnjega investicijskega vedenja. Le 3,8 % anketirancev je navedlo, da v prihodnosti nima namena povečati svojih naložb.

Ti rezultati nakazujejo, da je pri večini mladih prisotna pozitivna investicijska naravnost, kar predstavlja pomembno izhodišče za ponudnike finančnih storitev in oblikovalce politik. Hkrati pa utemeljuje analizo dejavnikov, ki vplivajo na nameravano povečanje vlaganja v nadaljevanju empiričnega dela (regresijska analiza).

V okviru vprašanja Q31 smo preučevali, kako pomembni so različni motivi pri odločanju o vlaganju. Anketiranci so posamezne trditve ocenjevali na petstopenjski Likertovi lestvici. Vsi motivi so bili ocenjeni razmeroma visoko, kar kaže, da mladi vlaganje vidijo kot pomemben del dolgoročne finančne stabilnosti in osebnega razvoja.

Najvišje povprečje med motivi dosega finančna neodvisnost ($M = 4,24$; $SD = 1,71$), kar potrjuje, da si mladi prizadevajo za samostojnost in dolgoročno varnost pri upravljanju osebnih financ. Sledi motiv dodatnega dohodka ($M = 4,11$; $SD = 1,65$), kar kaže, da mladi vlaganje pogosto razumejo kot priložnost za povečanje prihodkov ter izboljšanje splošne finančne situacije.

Tretji najpomembnejši motiv je pokojninska varnost ($M = 4,06$; $SD = 1,69$). To nakazuje, da se mladi zavedajo dolgoročnih družbenih in ekonomskih izzivov, povezanih s pokojninskim sistemom, ter prepoznavajo potrebo po lastnem varčevanju za prihodnost.

Motiv radovednosti oziroma želje po izkušnji je bil ocenjen nekoliko nižje, vendar še vedno pomembno ($M = 3,43$; $SD = 1,60$). Rezultat kaže, da vlaganje za del mladih predstavlja tudi priložnost za učenje, raziskovanje in preizkušanje novih finančnih možnosti, ne zgolj ekonomsko odločitev.

Skupni vzorec odgovorov kaže, da mladi vlaganje dojemajo predvsem kot orodje za doseganje finančne varnosti in samostojnosti, medtem ko so motivi, povezani z raziskovanjem in osebnim interesom, drugotnega pomena. Takšna struktura motivacij je skladna z ugotovitvami preteklih raziskav (npr. Lusardi in Mitchell, 2014; Gill in drugi, 2018; Nawi in drugi, 2021), ki prav tako poudarjajo, da mladi vlaganje najpogosteje povezujejo s finančno neodvisnostjo, dodatnim dohodom ter dolgoročno pokojninsko varnostjo.

3.3 Regresijska analiza anketnega vprašalnika

Regresijska analiza je bila izvedena z namenom preučiti, kateri dejavniki najbolj vplivajo na namero mladih, da v prihodnosti povečajo svoje naložbe (vprašanje Q30). Odvisna spremenljivka je bila prekodirana tako, da višja vrednost pomeni višjo namero povečanja naložb (1 = »ne«, 4 = »da, v kratkem«).

Model vključuje demografske dejavnike, finančno pismenost, vedenjske in digitalne vplive ter motivacijske dejavnike, za katere literatura predpostavlja, da lahko vplivajo na investicijsko vedenje mladih. Po odstranitvi multikolinearnih in manjkajočih vrednosti je bil oblikovan končni model s 104 veljavnimi primeri.

3.3.1 Preverjanje predpostavk linearne regresije

Za zagotovitev ustreznosti linearne regresijskega modela je bilo izvedeno preverjanje ključnih statističnih predpostavk. Uporabljeni so bili standardni diagnostični grafi: reziduali v odvisnosti od prilagojenih vrednosti (angl. *Residuals vs. Fitted*), normalni Q-Q graf (angl. *Normal Q-Q*), graf merila in lokacije (angl. *Scale-Location*) ter reziduali v odvisnosti od vzvoda (angl. *Residuals vs. Leverage*), poleg tega pa še Shapiro-Wilkov test normalnosti rezidualov.

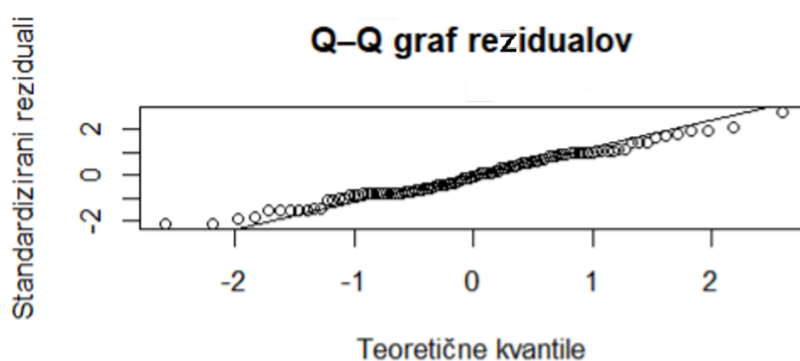
3.3.1.1 Normalnost rezidualov

Shapiro–Wilkov test je potrdil, da so reziduali normalno porazdeljeni:

- $W = 0,982$,
- $p = 0,7884$.

Ker je p-vrednost večja od 0,05, ne zavrnilo ničelne domneve o normalnosti rezidualov. Tudi slika 1 prikazuje dobro ujemanje točk z diagonalno črto, s čimer lahko zaključimo, da je pogoj normalnosti ustrezno izpolnjen.

Slika 1: Q–Q graf rezidualov

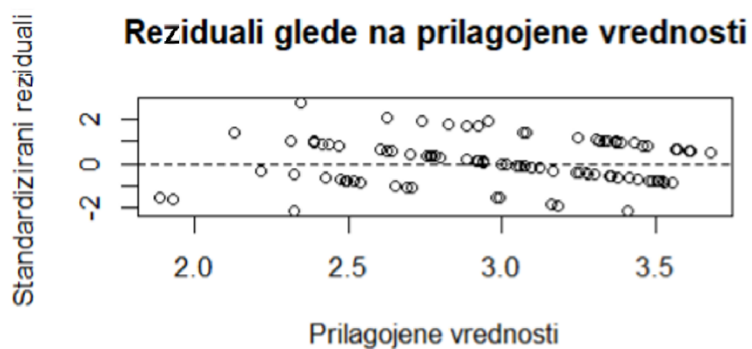


Vir: lastno delo.

3.3.1.2 Linearna povezanost

Na sliki 2 ni zaznati ukrivljenosti ali sistematičnih odstopanj. To kaže, da je linearni model primerna izbira za opis razmerja med spremenljivkami, saj so reziduali razpršeni naključno okoli ničelne črte.

Slika 2: Reziduali glede na prilagojene vrednosti

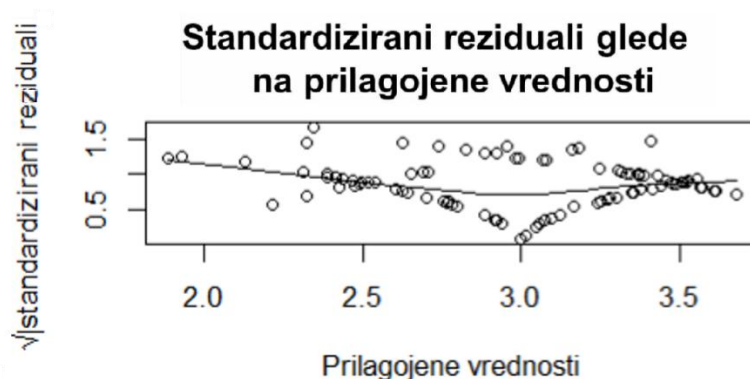


Vir: lastno delo.

3.3.1.3 Homoskedastičnost

Homoskedastičnost smo preverili s pomočjo slike 3. Razpršenost točk okoli trendne črte je približno enakomerna in ne kaže značilne oblike »lijaka« ali drugih sistematičnih vzorcev. To pomeni, da se variabilnost rezidualov ne povečuje in ne zmanjšuje glede na raven prilagojenih vrednosti. Na tej osnovi lahko sklepamo, da je predpostavka homoskedastičnosti ustrezno izpolnjena in da regresijski model ne kaže znakov heteroskedastičnosti.

Slika 3: Standardizirani reziduali glede na prilagojene vrednosti



Vir: lastno delo.

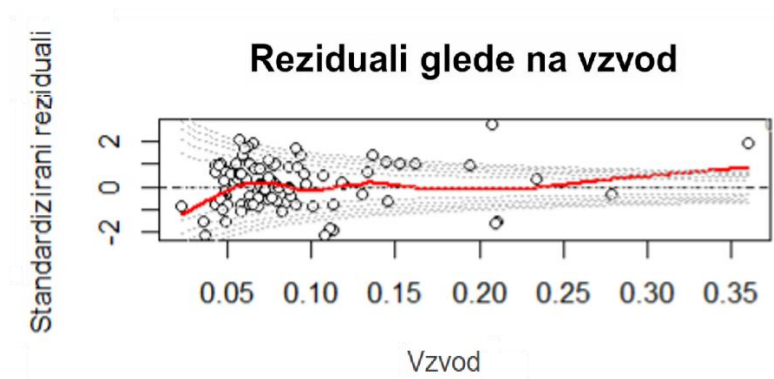
3.3.1.4 Identifikacija vplivnih opazovanj

Za prepoznavanje potencialno vplivnih opazovanj (outlierjev ali točk z visokim vplivom na ocene modela) je bil uporabljen graf, ki ga prikazuje slika 4. Ta vključuje tudi prikaz Cookove razdalje.

Slika 4 kaže, da:

- je večina opazovanj zbranih v območju nizkega vzvoda (pod 0,20),
- nekaj opazovanj ima nekoliko višji vzvod, vendar ne izstopajo kot ekstremna,
- nobena točka ne presega mejnih vrednosti Cookove razdalje, kar pomeni, da med opazovanji ni zaznati vplivnih točk.

Slika 4: Residuali glede na vzvod



Vir: lastno delo,

To potrjuje, da model ni občutljiv na posamezna opazovanja in da nobena točka nesorazmerno ne vpliva na ocene regresijskih koeficientov. Regresijski model je zato stabilen in zanesljiv.

3.3.1.5 Multikolinearnost

Pri ocenjevanju končnega linearnega regresijskega modela smo preverili prisotnost multikolinearnosti z dvema pristopoma. Najprej smo s funkcijo `car::vif()` izračunali faktorje napihnjenosti variance (angl. Variance Inflation Factor, v nadaljevanju VIF, ki pokažejo, v kolikšni meri je ocena posameznega koeficienta odvisna od linearne povezanosti z ostalimi napovedniki. Vse izračunane vrednosti VIF so bile nizke (pod 2), natančneje v razponu od 1,15 do 1,63, kar jasno potrjuje, da med uporabljenimi spremenljivkami ni pretirane linearne povezanosti, ki bi ogrožala stabilnost regresijskega modela.

Dodatno smo pregledali tudi korelacijsko matriko med napovednimi spremenljivkami, ki prav tako ni pokazala problematično visokih korelacij. Skupaj ti rezultati potrjujejo, da

multikolinearnost v modelu ni prisotna ter da so regresijski koeficienti stabilni in zanesljivi. Prav tako so bile preverjene tudi ostale ključne predpostavke linearne regresije (normalnost ostankov, linearni odnos med spremenljivkami, homoskedastičnost ter odsotnost vplivnih točk), ki so bile vse ustrezno izpolnjene. Na tej podlagi lahko zaključimo, da je končni linearni regresijski model stabilen, statistično ustrezen in primeren za interpretacijo rezultatov, saj ne kaže znakov strukturnih ali metodoloških težav.

3.3.2 Regresijski model in rezultati modela

Model vključuje naslednje prediktorje:

- spol (ženska = 1),
- starost,
- indeks finančne pismenosti,
- celotni indeks tveganja (risk_index_full),
- skupni indeks vedenjskih pristranskosti,
- skupni indeks digitalnega vpliva,
- motivacija – finančna neodvisnost,
- motivacija – dodatni dohodek.

V nadaljevanju tabela 1 prikazuje rezultate končnega regresijskega modela. V tabeli so predstavljeni ocenjeni koeficienti, p-vrednosti in interpretacija vpliva posameznih prediktorjev na namero povečanja naložb.

Tabela 1: Končni regresijski model in rezultati modela

Spremenljivka	Koeficient (β)	p-vrednost	Interpretacija
Spol (ženska)	-0,471	0,005	Ženske imajo statistično značilno nižjo namero povečati naložbe.
Starost	0,043	0,100	Starejši anketiranci so rahlo bolj usmerjeni v povečanje naložb (mejno značilno).
Finančna pismenost	0,177	0,049	Višja finančna pismenost pomembno povečuje namero investiranja.
Indeks tveganja	0,015	0,649	Ni statistično značilen vpliv.
Indeks vedenjskih pristranskosti	-0,012	0,590	Ni statistično značilnega učinka.
Indeks digitalnega vpliva	0,150	0,272	Učinek ni statistično značilen.
Motivacija – finančna neodvisnost	0,159	0,132	Pozitivna, a neznačilna povezanost.
Motivacija – dodatni dohodek	-0,112	0,329	Ni statistično značilnega učinka.

Vir: lastno delo.

Med posameznimi prediktorji se kot statistično značilna izkažeta spol in finančna pismenost. Koeficient za spol ($\beta = -0,47$; $p = 0,005$) kaže, da imajo ženske, ob kontroliranju drugih spremenljivk, v povprečju za približno 0,5 točke nižjo namero povečanja naložb kot moški na štiristopenjski lestvici. Indeks finančne pismenosti pa deluje v nasprotni smeri: višja finančna pismenost je povezana z večjo namero povečanja vlaganj ($\beta = 0,18$; $p = 0,049$).

Ostale spremenljivke (starost, razširjeni indeks odnosa do tveganja, skupni indeks vedenjskih pristranskosti, indeks digitalnega vpliva ter motivacijski postavki finančna neodvisnost in dodatni dohodek) v okviru tega modela niso dosegle statistične značilnosti ($p > 0,05$), kar pomeni, da ob hkratnem upoštevanju vseh dejavnikov nimajo samostojnega, zanesljivo potrjenega vpliva na namero povečanja naložb. Skupno lahko ugotovimo, da na nameravano povečanje vlaganj pri mladih najbolj vplivata spol in finančna pismenost: moški ter finančno bolj podkovani posamezniki bolj verjetno načrtujejo povečanje svojih naložb v bližnji prihodnosti.

Pojasnjena varianca modela:

- $R^2 = 0,319$,
- Prilagojeni $R^2 = 0,262$.

Model tako pojasni 26,2 % variabilnosti namere povečanja naložb, kar je za družboslovne raziskave povsem običajno. Takšna raven pojasnjene variance odraža kompleksnost finančnih in vedenjskih odločitev posameznikov.

3.4 Kvalitativna raziskava - intervju s finančnim svetovalcem

Za poglobljeno razumevanje dejavnikov, ki vplivajo na naložbene odločitve mladih v Sloveniji, je bil v okviru kvalitativnega dela raziskave izveden pol-strukturiran intervju s finančnim svetovalcem z več kot dvajsetletnimi izkušnjami na področju upravljanja premoženja. Sergej Mikovič, v nadaljevanju intervjuvanec, je direktor podjetja Argonos, d. o. o., ki je v preteklosti delal tudi na ljubljanski borzi in bil družbenik v borznoposredniški hiši. Intervju je bil izveden po pridobljenih podatkih ankete, natančneje 13. 11. 2025 na sedežu podjetja Argonos, d. o. o.

Intervjuvanec se pri svojem delu srečuje z različnimi profili vlagateljev, kar mu omogoča širši vpogled v naložbene prakse in vedenjske vzorce na slovenskem trgu. Čeprav intervjuvanec v svoji praksi ne dela pogosto neposredno z mladimi vlagatelji, mu dolgoletno delovanje na finančnih trgih omogoča širok strokovni vpogled v njihove značilnosti, vedenjske vzorce in izzive, s katerimi se mladi srečujejo pri sprejemanju finančnih odločitev. Njegova opažanja tako temeljijo na kombinaciji izkušenj z različnimi tipi vlagateljev ter na razumevanju splošnih trendov in sprememb na slovenskem naložbenem trgu. Zato lahko kljub omejenemu neposrednemu delu z mladimi poda relevantne strokovne presoje o dejavnikih, ki oblikujejo naložbene navade te populacije.

Intervju je bil usmerjen v razumevanje profila mladih naložbenikov, njihovega naložbenega znanja, vedenjskih vzorcev ter vpliva okolja na njihove odločitve, hkrati pa je izpostavil tudi vlogo ponudnikov finančnih storitev ter ključne izzive in priložnosti na tem področju. V nadaljevanju so predstavljene glavne ugotovitve, razdeljene v tematske sklope v skladu z raziskovalnimi vprašanji.

3.4.1 Profil in značilnosti mladih vlagateljev

V1: Lahko na kratko opišete svoje izkušnje na področju finančnega svetovanja – predvsem delo z mlajšimi vlagatelji?

V2: Kako bi na splošno opisali profil tipičnega mladega vlagatelja v Sloveniji danes?

Intervjuvanec je poudaril, da mladi vlagatelji pogosto pristopajo k investiranju špekulativno, z izrazitim poudarkom na kratkoročnih donosih. Po njegovih izkušnjah mlade vlagatelje v največji meri zanima donos, manj pa razumevanje samega finančnega instrumenta ali podjetja, v katerega vlagajo. Veliko jih *»ne zanima produkt, zanima jih samo donos«*.

Po navedbah sogovornika mladi pogosto nimajo jasne predstave o tem, kaj ustvarja donos, kakšna so tveganja ter na kakšen način delujejo trgi. Tradicionalna naravnost slovenskega okolja k nepremičninam in bančnim depozitom je po njegovem mnenju razlog, da se mladi šele v zadnjem desetletju postopno srečujejo s kapitalskimi trgi, vzajemnimi skladi ali ETF-jem.

V3: Kakšne so po vaših izkušnjah glavne razlike med mladimi in starejšimi vlagatelji pri odločanju o finančnih naložbah?

V primerjavi s starejšimi vlagatelji intervjuvanec ne opaža bistveno manjše stopnje špekulativnosti, vendar starejši izkazujejo več previdnosti in konzervativnosti. Mladi pa pogosteje iščejo hitre rešitve in so dovzetni za trende.

3.4.2 Finančna pismenost in znanje mladih vlagateljev

V4: Kakšno je po vašem mnenju splošno razumevanje finančnih konceptov (npr. obrestne mere, tveganje, diverzifikacija) med mladimi vlagatelji?

V5: Ali opazate razlike v investicijskih pristopih glede na stopnjo finančnega znanja ali izobrazbo?

Intervju razkriva, da je razumevanje osnovnih finančnih konceptov med tako mlado kot tudi odraslo populacijo zelo omejeno, čeprav so po izobrazbi pogosto srednješolsko ali visokošolsko izobraženi. Sogovornik je celo izjavil, da je razumevanje finančnih konceptov *»katastrofalno«* – kar vključuje nerazumevanje tveganja, diverzifikacije, delovanja trgov in temeljnih razlik med investiranjem ter špekuliranjem.

V6: Katera področja finančnega znanja se po vašem mnenju najpogosteje izkažejo kot pomanjkljiva?

Kot posebej problematična področja je izpostavil razumevanje procesov investiranja (npr. kako podjetje ustvarja donos), razlikovanje med ceno sredstva in njegovo vrednostjo, osnovno razumevanje tveganja ter pričakovanja glede donosov. Po njegovih besedah je za investitorje najtežje razumeti, da donos ne nastane zato, ker drugi menijo, da je tvoja naložba vredna več, temveč zaradi realne sposobnosti podjetja ustvarjati prihodke in dobiček.

3.4.3 Notranji in zunanji dejavniki odločanja mladih

V7: Katere notranje dejavnike (npr. znanje, samozavest, odnos do tveganja) opazate kot najpomembnejše pri mladih vlagateljih?

Ker intervjuvanec uporablja delo predvsem s solventnejšimi in starejšimi vlagatelji, je vprašanje notranjih dejavnikov opisal na podlagi širših opažanj iz prakse. Kot najpomembnejše dejavnike je navedel:

- Pomanjkljivo znanje, kar povzroča strah pred začetkom, napačna pričakovanja, impulzivnost in močno odvisnost od zunanjih informacij.
- Odnos do tveganja, ki je pri mladih pogosto neracionalen, pretirano tvegan ali pretirano konservativen - oboje temelji na neznanju, ne na analizi.
- Samozavest, ki je lahko lažno visoka zaradi družbenih omrežij, ali pretirano nizka zaradi strahu pred izgubo.

V8: Kako na njihove odločitve vplivajo zunanji dejavniki, kot so ekonomske razmere, politika ali dostopnost informacij?

V9: Ali opazate vpliv družbenih omrežij in digitalnih platform na odločitve mladih vlagateljev? Če da, kako?

Intervjuvanec je poudaril, da zunanji dejavniki pogosto še bolj vplivajo na mlade kot notranji. Kot najpomembnejše izstopa:

- Dostopnost informacij in njihovo neselektivno spremljanje: mladi pogosto spremljajo informacije, ki nimajo neposredne povezave z njihovimi naložbami, kar vodi do panike in impulzivnih odločitev. »*Več spremljanja – več panike*«, je poudaril sogovornik.
- Vpliv družbenih omrežij: po njegovem mnenju igrajo socialni mediji ključno vlogo predvsem pri špekulativnih naložbah, kot so kriptovalute in viralne delnice (npr. GameStop, leta 2021).
- Makroekonomsko in politično okolje: mladi se pogosto odzovejo na novice ali politične dogodke, četudi nimajo realnega vpliva na njihovo naložbo.

3.4.4 Vloga ponudnikov finančnih produktov

V10: Kako se ponudniki finančnih produktov (banke, skladi, borzne hiše) prilagajajo potrebam in pričakovanjem mladih vlagateljev?

Intervjuvanec ocenjuje, da slovenske banke in klasični ponudniki močno zaostajajo za sodobnimi potrebami mladih vlagateljev. Digitalne banke, kot so Revolut, N26 in različne investicijske aplikacije, so po njegovem mnenju povsem prehiteli tradicionalne ponudnike, predvsem zaradi:

- večje preglednosti,
- hitre dostopnosti,
- integriranih investicijskih možnosti (ETF-ji, kripto, delnice),
- enostavnosti uporabe.

Po njegovih besedah bo prihodnost oblikovala konkurenca na evropskem trgu. Tisti, ki so pripravljeni delovati na evropski ravni, bodo domače ponudnike prehiteli ali celo izrinili.

V11: Kaj bi po vašem mnenju lahko izboljšali ponudniki, da bi mladi vlagatelji sprejemali bolj premišljene in informirane odločitve?

Kar zadeva izboljšave, ki bi jih morali sprejeti slovenski ponudniki, intervjuvanec izpostavi nekaj ključnih ukrepov. Kot najpomembjše navaja:

- boljše finančno izobraževanje,
- bolj jasne, razumljive informacije,
- večjo digitalizacijo,
- nadzor nad špekulativnimi produkti,
- sodelovanje med šolami in finančnimi institucijami.

Te usmeritve kažejo, da lahko ponudniki s sodobnejšimi, preglednejšimi in izobraževalno podprtimi pristopi pomembno prispevajo k bolj odgovornemu in samozavestnemu investiranju mladih. Hkrati pa poudarjajo vlogo ponudnikov kot ključnih akterjev pri oblikovanju dolgoročne finančne pismenosti in zaupanja mladih v finančne trge.

3.4.5 Ovire in priložnosti mladih vlagateljev

V12: Katere ovire opazate, da mladim najpogosteje preprečujejo, ali otežujejo prve naložbene odločitve?

Kot glavna ovira je izpostavljen strah, ki izhaja iz neznanja. Mladi se bojijo začetka investiranja, ker se ne počutijo kompetentni, zaradi česar pogosto sprejmejo napačne odločitve – bodisi investirajo prepozno, nepravilno ali preveč tvegano. Intervjuvanec pojasnjuje, da dodatne ovire vključujejo tudi negativne zgodovinske afere slovenske

privatizacije, nizko zaupanje v finančne institucije, nerazumevanje dolgoročnosti investiranja in nepravilna pričakovanja glede hitrosti donosov.

Intervjuvanec poudarja, da se mladi pogosto ne zavedajo, da je investiranje proces in ne dogodek. Po njegovih besedah številni pričakujejo hitre rezultate, kar lahko vodi v razočaranje ali impulzivne odločitve. Pojasni, da tudi pri sicer dobrih naložbah donosnosti ne nastanejo takoj, saj se vrednost ustvarja postopoma. Po njegovih besedah »tako kot podjetje ne začne ustvarjati dobička že v prvih mesecih delovanja, tudi finančne naložbe zahtevajo čas, vztrajnost in razumevanje dolgoročnih ciljev«.

V13: Katere priložnosti bi izpostavili za izboljšanje njihovega vključevanja na finančne trge?

Kot ključno priložnost za izboljšanje vključevanja mladih na finančne trge je izpostavil povečanje pozitivnih podjetniških zgodb, saj je Slovenija dolgo zaznamovana s slabimi izkušnjami privatizacije. Mladi bi morali videti, da je mogoče ustvarjati vrednost, inovirati in graditi podjetja, saj to krepi tudi razumevanje finančnih trgov.

Intervjuvanec kot pomembno priložnost izpostavlja vključitev finančnega izobraževanja že od osnovne in srednje šole. Večja prisotnost dobrih praks, pozitivnih zgledov ter sodelovanje med šolami in finančnimi institucijami bi po njegovem mnenju pomembno prispevali k boljšemu razumevanju finančnih trgov. Dolgoročni programi finančne vzgoje bi mladim omogočili varnejši začetek investiranja ter postopno razvoj potrebnih znanj in veščin.

3.4.6 Zaključna vprašanja

V14: Če bi morali mladim dati tri najpomembnejše nasvete glede vlaganja, kaj bi to bilo?

Intervjuvanec je mladim izpostavil tri ključne smernice, ki po njegovem mnenju predstavljajo temelj uspešnega in premišljenega investiranja. Te smernice se nanašajo predvsem na znanje, razumevanje naložb in dolgoročno usmerjenost vlagateljev:

- *»Najprej vlagaj v svoje znanje in razumevanje, saj je to predpogoj za premišljeno odločanje.«*
- *»Razumi, da investiraš v posel, ne v ceno. Osredotoči se na podjetje ali produkt, ne na kratkoročno gibanje.«*
- *Imej dolgoročno perspektivo. »Nič se ne zgodi čez noč.«*

Ti nasveti izpostavljajo pomen informiranosti in razumevanja kot ključnih temeljev za sprejemanje premišljenih finančnih odločitev. Hkrati poudarjajo potrpežljivost kot nujen element uspešnega dolgoročnega upravljanja osebnih financ.

V15: Kaj bi priporočili oblikovalcem politik ali izobraževalnim institucijam glede izboljšanja finančne pismenosti mladih?

Kot najpomembnejše izpostavlja uvedbo sistematičnega finančnega izobraževanja že v osnovne in srednje šole. Po njegovem mnenju bi celoviti izobraževalni programi, osredotočeni na praktično razumevanje financ, mladim omogočili varnejši in premišljen začetek investicijske poti. Poleg tega poudarja, da bi moralo biti finančno izobraževanje obravnavano kot strateški državni interes — podobno kot v ZDA, kjer *»že četrta generacija aktivno investira«*.

4 SKLEP

Namen magistrskega dela je bil sistematično raziskati dejavnike, ki vplivajo na odločitve mladih o finančnih naložbah, ter razumeti, kako demografske značilnosti, finančna pismenost, vedenjske pristranskosti, izkušnje z vlaganjem in vpliv digitalnega okolja oblikujejo njihove investicijske pristope. Namen magistrskega dela je izhajal iz potrebe po boljšem razumevanju naložbenega vedenja mladih v Sloveniji, saj ta populacija ob vstopu v finančno samostojnost sprejema odločitve, ki pomembno vplivajo na njihovo dolgoročno finančno varnost. Poleg tega je bila pomembna tudi primerjava med pogledom mladih vlagateljev ter strokovnjakov iz prakse, saj je cilj naloge oblikovati priporočila tako za mlade kot za ponudnike finančnih storitev.

Na tej podlagi so bili opredeljeni cilji magistrskega dela, ki so vključevali identifikacijo vzorcev odločanja mladih, prepoznavanje ključnih dejavnikov, analizo njihove naklonjenosti tradicionalnim in alternativnim naložbam, opredelitev izzivov in priložnosti, s katerimi se soočajo, oblikovanje smernic za izboljšanje finančnega upravljanja mladih ter pripravo priporočil za ponudnike, ki želijo svoje storitve prilagoditi potrebam mlajše generacije. Zastavljeni cilji so bili doseženi s kombinacijo kvantitativne analize anketnih podatkov in kvalitativnega vpogleda, pridobljenega z intervjujem s finančnim svetovalcem. Takšen pristop je omogočil celovitejše razumevanje raziskovanega področja ter primerjavo med dejanskimi vzorci odločanja in strokovnimi presojami iz prakse.

Kvantitativni del raziskave je pokazal, da mladi izkazujejo razmeroma dobro razumevanje osnovnih finančnih konceptov – 67,3 % anketirancev je pravilno rešilo vsa tri vprašanja objektivne finančne pismenosti, medtem ko subjektivno znanje ocenjujejo predvsem kot srednje do visoko. Kvalitativni del raziskave je ugotovitev kvantitativne analize pomembno dopolnil. Intervju s finančnim svetovalcem je razkril, da je v praksi poznavanje finančnih konceptov pogosto slabše, kot kaže samoocena ali rezultati zastavljenih vprašanj. Intervjuvanec je podaril, da mladi pogosto ne razumejo ključnih razlik med investiranjem in špekuliranjem, mehanizmov ustvarjanja donosa ter tveganj, ki spremljajo posamezne finančne instrumente. Posebej je poudaril, da mladi pogosto *»iščejo donos, ne pa razumevanja produkta«*, kar vodi do impulzivnega vedenja in prevelikega vpliva zunanjih informacij.

Takšna opažanja so skladna s preteklimi raziskavami, ki opozarjajo, da mladi v Sloveniji ostajajo med najmanj finančno pismenimi generacijami v EU, predvsem zaradi pomanjkanja praktičnega znanja in izkušenj (Slovensko zavarovalno združenje, 2019).

Ta vpogled dopolnjuje kvantitativne rezultate in potrjuje, da osnovno teoretično znanje še ne pomeni razvite finančne kompetentnosti, ki bi mladim omogočala premišljeno, dolgoročno in informirano investicijsko vedenje.

Vsekakor rezultati regresijske analize razkrivajo, da finančna pismenost ostaja pomemben napovednik investicijske namere. Višji indeks objektivne finančne pismenosti je statistično značilno povezan z večjo verjetnostjo, da bo posameznik v prihodnjih letih povečal svoje naložbe. To je skladno s teoretičnimi ugotovitvami Lusardi in Mitchell (2014), ki poudarjata, da finančno znanje predstavlja temeljno predpostavko za aktivno, racionalno in dolgoročno usmerjeno investicijsko vedenje.

Regresijski model je poleg finančne pismenosti kot pomemben dejavnik izpostavil tudi spol, pri čemer so moški izkazovali višjo namero po povečevanju naložb. Ta ugotovitev je skladna z raziskavami, ki kažejo, da so moški pogosto bolj nagnjeni k investiranju in prevzemanju tveganja (Barber in Odean, 2001).

Drugi demografski in vedenjski dejavniki (npr. odnos do tveganja, vedenjske pristranskosti, digitalni vplivi) niso izkazali statistične značilnosti, kar lahko nakazuje več možnih razlag. Prvič, mladi vlagatelji v vzorcu kažejo razmeroma homogeno vedenje – večina ima podobne vzorce tveganja, podobno stopnjo digitalne izpostavljenosti ter podobne vedenjske pristranskosti, kar zmanjšuje razlikovanje med posamezniki in posledično statistično moč modela. Drugič, odločitev o povečanju naložb je lahko bolj kompleksna in odvisna od dejavnikov, ki jih model ni zajel (npr. stabilnosti prihodkov, zaupanja v trg ali osebnih prioritet). Tretjič, vedenjski dejavniki se lahko odražajo predvsem v operativnih investicijskih odločitvah (kako vlagajo), medtem ko sama namera vlagati ostaja bolj neposredno povezana z znanjem in splošno finančno samozavestjo.

Poglobljena primerjava kvantitativnih in kvalitativnih ugotovitev razkriva več pomembnih skladnosti, pa tudi nekatera odstopanja, ki dodatno osvetljujejo kompleksnost naložbenega odločanja mladih.

Pri odnosu do tveganja kvantitativna analiza ni pokazala statistično značilnega vpliva odnosa do tveganja na investicijsko namero, kar lahko kaže na relativno homogeno percepcijo tveganja med anketiranci. Kvalitativni del pa je izpostavil, da mladi pogosto izražajo neracionalen odnos do tveganja – bodisi pretirano konservativen ali pretirano špekulativen, pri čemer oba ekstrema izhajata iz pomanjkanja razumevanja trga. To pomeni, da se razlika med posamezniki v anketi ni pokazala kot statistično pomembna, vendar intervju potrjuje, da je tveganje pomemben dejavnik – predvsem na ravni napačnih interpretacij, ki jih kvantitativno merjenje morda ne zajame v celoti.

V kvantitativni regresiji vedenjski indeksi tudi niso izkazali značilnega vpliva na namero investiranja. Intervju pa je potrdil prisotnost impulzivnega odločanja, čezmernega spremljanja trga in vpliva čustev, kar je izrazito povezano z vedenjskimi pristranskostmi, kot so pretirana samozavest, čredno vedenje in izogibanje izgubam. To nakazuje, da vedenjske pristranskosti sicer oblikujejo način investiranja, vendar morda ne vplivajo neposredno na odločitev, ali bo mladi vlagatelj povečal obseg svojih naložb. Razlikujejo torej kako vlagajo, in ne toliko ali bodo vlagali.

Kvantitativna analiza tudi ni pokazala, da bi digitalni indeks statistično pomembno vplival na investicijsko namero. Kvalitativni del pa poudarja izjemno močan vpliv družbenih omrežij (TikTok, YouTube, kripto skupnosti) ter neselektivno spremljanje informacij, ki pogosto vodi v paniko ali impulzivne odločitve. To pomeni, da lahko digitalne platforme močno vplivajo na kakovost odločanja, ne pa nujno na obseg in vlaganja.

Pri izzivih in ovirah kvantitativni rezultati kažejo, da med najbolj pogostimi ovirami mladi navajajo pomanjkanje znanja, omejen finančni prostor, strah pred izgubo in nezaupanje v ponudnike. Kvalitativni del potrjuje vse te ovire, pri čemer intervjuvanec najbolj izpostavi strah pred začetkom, ki izhaja iz neznanja in preteklih negativnih izkušenj v slovenskem prostoru.

To se navezuje tudi na priložnosti za izboljšave, kjer kvantitativni del kaže, da mladi želijo več izobraževanja, bolj jasne informacije in lažji dostop do preverjenih virov. Intervjuvanec pa v tem delu izpostavi še širše priložnosti, in sicer spremembe v izobraževalnem sistemu, večjo transparentnost finančnih institucij in vlogo pozitivnih podjetniških zgodb. Tako oba pristopa poudarjata isto: ključ za dolgoročno izboljšanje je v sistemski podpori, finančni vzgoji in večji dostopnosti kakovostnih informacij.

Kvantitativni del nakazuje relativno nizko raven zaupanja mladih v tradicionalne finančne institucije. Intervjuvanec potrjuje, da slovenski ponudniki pogosto zaostajajo za sodobnimi potrebami mladih in da platforme finančnih tehnologij hitreje zadovoljijo njihove preference po enostavnosti, preglednosti in dostopnosti. Obe ugotovitvi kažeta na potrebo po modernizaciji finančnih storitev, večji digitalizaciji ter bolj jasni in razumljivi komunikaciji.

Skupno gledano rezultati raziskave jasno potrjujejo, da je naložbeno odločanje mladih kompleksen pojav, ki ga ni mogoče razložiti s posameznim dejavnikom. Čeprav finančna pismenost ostaja najmočnejši prediktor investicijske namere, pa kvalitativni vpogled razkriva širšo sliko, in sicer da na vedenje mladih pomembno vplivajo tudi strah pred začetkom, nezaupanje v finančne institucije, impulzivnost in vpliv digitalnih medijev. Kombinacija obeh metod je tako omogočila celovitejše razumevanje raziskovanega področja in potrdila, da je za spodbujanje uspešnega investiranja mladih ključna krepitev znanja, zaupanja in institucionalne podpore. Ob tem je mogoče sklepati, da bo poglobljen razvoj finančne pismenosti ter širša dostopnost kakovostnih digitalnih in izobraževalnih orodij v

prihodnje imela ključno vlogo pri oblikovanju finančne stabilnosti in odgovornega investicijskega vedenja mladih generacij.

SEZNAM KLJUČNE LITERATURE

1. Abdul Kareem, A. A., Fayed, Z. T., Rady, S., El-Regaily, S. A. in Nema, B. M. (2023). Factors influencing investment decisions in financial investment companies. *Systems*, 11(3), 136. <https://doi.org/10.3390/systems11030136>
2. Bodie, Z., Kane, A. in Marcus, A. J. (2018). *Investments* (11. izd.). McGraw-Hill Education.
3. Fabozzi, F. J. in Markowitz, H. M. (2011). *The theory and practice of investment management: Asset allocation, valuation, portfolio construction, and strategies* (2. izd.). John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118267028.ch1>
4. Grable, J. E. (1997). Investor risk tolerance: Testing the efficacy of demographics as differentiating and classifying factors. *Financial Counseling and Planning*, 8(1), 61–73.
5. Lusardi, A. in Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
6. Lusardi, A., Mitchell, O. S. in Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358–380. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01173.x>
7. Reilly, F. K. in Brown, K. C. (2002). *Investment analysis and portfolio management* (7. izd.). South-Western/Thomson Learning.

LITERATURA IN VIRI

1. Alesina, A. in Perotti, R. (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, 40(6), 1203–1228. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(95\)00030-5](https://doi.org/10.1016/0014-2921(95)00030-5)
2. Anders, J., Burgess, S. in Portes, J. (2023). Socio-economic inequalities in young people's financial capabilities. *British Journal of Sociology of Education*, 44(3), 462–480. <https://doi.org/10.1080/01425692.2023.2176406>
3. Atkinson, A. in Messy, F.-A. (2012). *Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study* (OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 15). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
4. Baker, S. R., Bloom, N. in Davis, S. J. (2016). Measuring economic policy uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1593–1636. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw024>
5. Baker, H. K. in Filbeck, G. (2013). *Alternative investments: Instruments, performance, benchmarks, and strategies*. John Wiley & Sons.

6. Bala, R. (2025). Financial literacy and its influence on youth investment decisions. *Advances in Consumer Research*, 53(1), 112–120.
7. Barber, B. M. in Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292. <https://doi.org/10.1093/qje/116.1.261>
8. Baur, D. G., Hong, K. in Lee, A. D. (2018). Bitcoin: Medium of exchange or speculative asset? *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 54, 177–189. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2017.12.004>
9. Böhme, R., Christin, N., Edelman, B. in Moore, T. (2015). Bitcoin: Economics, technology, and governance. *Journal of Economic Perspectives*, 29(2), 213–238. <https://doi.org/10.1257/jep.29.2.213>
10. Busse, M. in Hefeker, C. (2007). Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 23(2), 397–415. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2006.02.003>
11. Campos, N. F. in Nugent, J. B. (2002). Who is afraid of political instability? *Journal of Development Economics*, 67(1), 157–172. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(01\)00171-0](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(01)00171-0)
12. Chandra, A. (2008). *Decision making in the stock market: Incorporating psychology with finance* (SSRN Working Paper No. 1501721). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1501721>
13. Chandra, P. K., Pangkey, L. B. in Soetanto, T. V. (2023). Young adults' investment decisions in Surabaya: The influence of financial literacy and risk perception. *International Journal of Organizational Behavior and Policy*, 2(2), 87–96.
14. Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4. izd.). SAGE Publications.
15. Finančna uprava Republike Slovenije – FURS. (brez datuma). *Trgujem z virtualnimi valutami*. https://www.fu.gov.si/zivljenjski_dogodki_prebivalci/trgujem_z_virtualnimi_valutami/
16. Fišer, R. (2009). *Uvod v finančne trge in institucije*. Zavod IRC.
17. Frydman, C. in Camerer, C. F. (2016). The psychology and neuroscience of financial decision making. *Trends in Cognitive Sciences*, 20(9), 661–675. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2016.07.003>
18. Gao, X., Rui, J. R. in Chen, Y. (2022). Teens' financial decision-making in the age of social media: The role of influencers. *Journal of Youth Studies*, 25(9), 1229–1248. <https://doi.org/10.1080/13676261.2021.1947975>
19. Gill, S., Khurshid, M. K., Mahmood, S. in Ali, A. (2018). Factors affecting investment decision making behavior: The mediating role of information searches. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 7(4), 758–767.
20. Grohmann, A. in Menkhoff, L. (2015). School, parents, and financial literacy shape financial literacy and investment behavior of young adults. *Journal of Economic Surveys*, 29(2), 337–359. <https://doi.org/10.1111/joes.12083>

21. Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2. izd.). SAGE Publications.
22. Hilton, D. J. (2001). The psychology of financial decision-making: Applications to trading, dealing, and investment analysis. *Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1), 37–53. https://doi.org/10.1207/S15327760JPFM0201_5
23. Jereb, K. (2021, 2. julij). *Tradicionalne ali alternativne naložbe?* [objava na blogu]. <https://www.vzajemci.com/clanek/tradicionalne-ali-alternativne-nalozbe>
24. Kahneman, D. in Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
25. Kleindienst, R. (2001). *Varčevanje v domačih in tujih delnicah: Najboljša pot za doseganje dolgoročnih finančnih ciljev*. GV Založba.
26. Klapper, L., Lusardi, A. in van Oudheusden, P. (2015). *Financial literacy around the world: Insights from the Standard & Poor's ratings services global financial literacy survey*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7255>
27. Kumar, P., Islam, M. A., Pillai, R. in Sharif, T. (2023). Analysing the behavioural, psychological, and demographic determinants of financial decision making of household investors. *Heliyon*, 9(4), e13085. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e13085>
28. Kusumaningrum, T. M., Isbanah, Y. in Paramita, R. S. (2019). Factors affecting investment decisions: Studies on young investors. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 9(3), 10–16. <https://doi.org/10.6007/IJARAFMS/v9-i3/6228>
29. Lee, D. K. C., Guo, L. in Wang, Y. (2018). Cryptocurrency: A new investment opportunity? *Journal of Alternative Investments*, 20(3), 16–40. <https://doi.org/10.3905/jai.2018.20.3.016>
30. Lusardi, A. (2015). Financial literacy skills for the 21st century. *Journal of Consumer Affairs*, 49(3), 639–659. <https://doi.org/10.1111/joca.12099>
31. Malkiel, B. G. (2019). *A random walk down Wall Street: The time-tested strategy for successful investing* (12. izd.). W. W. Norton & Company.
32. Manan, F. N. A., Albasri, S. H., Hassan, N. S. A. in Nor, S. F. M. (2023). The influence factors of young people in making investment decisions. *International Journal of Business and Technology Management*, 5(1).
33. Mankiw, N. G. (2022). *Principles of economics* (9. izd.). Cengage Learning.
34. Marčun, M. (2022, 25. april). *So vzajemni skladi primerni tudi za mlade?* [objava na blogu]. <https://www.vzajemci.com/clanek/so-vzajemni-skladi-primerni-tudi-za-mlade>
35. Marjerison, R. K., Dong, H. in Kim, J. M. (2025). Generational investment behavior: The influence of risk tolerance and technology adoption in an evolving financial landscape. *Journal of Behavioral Finance*. <https://doi.org/10.1177/21582440251352342>
36. Mayo, H. B. (2007). *Investments: An introduction* (9. izd.). Cengage Learning.

37. McKenzie, M. de J. (2025). Young investors, precariousness, and the maturing asset economy. *Finance and Society*, 11(1), 21–35. <https://doi.org/10.1017/fas.2024.20>
38. Mikuž, J. (2003). Vrste in značilnosti finančnih naložb. *Podjetnik*, 12(7), 52–54.
39. Munk, C. (2018). *Financial markets and investments* (zapiski predavanj). Copenhagen Business School.
40. Montier, J. (2007). *Behavioural investing: A practitioner's guide to applying behavioural finance*. John Wiley & Sons.
41. Nareswari, A. R., Salsabila, A. in Negoro, D. A. (2021). Herding behavior in investment decision making among young investors. *Journal of Behavioral Finance*, 22(4), 486–499. <https://doi.org/10.1080/15427560.2021.1873161>
42. Nikolić, B. (2012). Alternativne oblike naložb – skladi absolutnega donosa. *Bančni vestnik*, 61(12), 24–29.
43. OECD. (2020a). *Advancing the digital financial inclusion of youth*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/advancing-the-digital-financial-inclusion-of-youth.htm>
44. OECD. (2020b). *PISA 2018 results (Volume IV): Are students smart about money?* OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/48ebd1ba-en>
45. OECD. (2020c). *OECD/INFE 2020 international survey of adult financial literacy*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/financial/education/>
46. OECD. (2023). *Financial literacy of young people in an evolving landscape*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/financial/education/>
47. OECD. (brez datuma). *Financial education*. <https://www.oecd.org/en/topics/financial-education.html>
48. Paramita, R. S., Kusumaningrum, T. M. in Isbanah, Y. (2018). Young investor behavior: Implementation of theory of planned behavior. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(10), 710–721. <https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v8-i10/4826>
49. Pontoh, J. (2023). *Why students trade? The analysis of young investors' behavior*. arXiv. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2305.04703>
50. Računalniške novice. (2025, 2. avgust). *Vlaganje v kriptovalute za začetnike: Prišla je nova slovenska kripto borza*. <https://racunalniske-novice.com/vlaganje-v-kriptovalute-za-zacetnike-prisla-je-nova-slovenska-kripto-borza/>
51. Shefrin, H. (2007). *Behavioral corporate finance*. McGraw-Hill.
52. Slovensko zavarovalno združenje. (2019). *Finančna pismenost odraslih v Sloveniji* (poročilo). <https://www.zav-zdruzenje.si/>
53. Thaler, R. H. (1985). *Mental accounting and consumer choice*. *Marketing Science*, 4(3), 199–214. <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
54. Visano, B. S. in Ek-Udofia, I. (2017). Inclusive financial literacy education for inspiring a critical financial consciousness: An experiment in partnership with marginalised youth. *International Journal of Inclusive Education*, 21(7), 763–774. <https://doi.org/10.1080/13603116.2017.1300970>

55. Vzajemci. (2023, 25. september). *TikTok: Vaš novi finančni svetovalec?* [objava na blogu]. <https://www.vzajemci.com/clanek/tik-tok-vas-novi-financni-svetovalec>

PRILOGA

Priloga 1: Anketa (1KA) - Dejavniki odločanja mladih o finančnih naložbah

Q1 - Spol:

- ☐ Moški
- ☐ Ženska

Q2 - Starost: _____

Q3 - Stopnja dosežene izobrazbe:

- ☐ Srednja šola
- ☐ Višja šola
- ☐ Visoka strokovna šola / Univerzitetni študij (1. bolonjska stopnja)
- ☐ Magistrski študij (2. bolonjska stopnja)
- ☐ Doktorski študij (3. bolonjska stopnja)

Q4 - Vaš povprečen mesečni neto dohodek: _____

Q5 - Ali ste zaposleni ob študiju?

- ☐ DA
- ☐ NE

Q6 - Glavni vir dohodka:

- ☐ Delo
- ☐ Štipendija
- ☐ Starši
- ☐ Drugo:

Q7 - Izobrazba staršev (najvišja dosežena raven):

- ☐ Osnovna šola
- ☐ Srednja šola
- ☐ Višja šola
- ☐ Visoka strokovna šola / Univerzitetni študij (1. bolonjska stopnja)
- ☐ Magistrski študij (2. bolonjska stopnja)
- ☐ Doktorski študij (3. bolonjska stopnja)

Q8 - Finančna pismenost Kako bi ocenili svojo finančno pismenost?

- ☐ Zelno nizko
- ☐ Nizko
- ☐ Srednja
- ☐ Visoka

☐ Zelo visoka

Q9 - Kaj se zgodi z realno vrednostjo prihrankov, če je inflacija višja od obrestne mere?

- ☐ Realna vrednost se poveča
- ☐ Realna vrednost se zmanjša
- ☐ Ostane enaka
- ☐ Ne vem

Q10 - Kaj pomeni diverzifikacija naložbenega portfelja?

- ☐ Povečevanje deleža tveganih naložb
- ☐ Povečanje vložka v eno samo naložbo, da dosežemo višji dobiček
- ☐ Vlaganje v različne vrste naložb z namenom zmanjšanja tveganja
- ☐ Ne vem

Q11 - Naložbe z višjim potencialnim donosom imajo običajno tudi večje tveganje.

- ☐ Drži
- ☐ Ne drži
- ☐ Ne vem

Q12 - Odnos do tveganja (Likertova lestvica 1–5, od »sploh se ne strinjam« do »popolnoma se strinjam«)

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti-niti	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Pripravljen/-a sem sprejeti večje tveganje, če to pomeni možnost večjih donosov.	☐	☐	☐	☐	☐
Raje izberem varno naložbo z manjšim donosom kot tvegano naložbo z večjim potencialnim donosom.	☐	☐	☐	☐	☐

Preden sprejemem investicijsko odločitev, običajno pridobim več virov informacij.	☐	☐	☐	☐	☐
Kratkoročni dobiček mi je pomembnejši kot dolgoročna stabilnost.	☐	☐	☐	☐	☐
Menim, da lahko tveganje pri vlaganju nadzorujem s pravilno izbiro instrumentov.	☐	☐	☐	☐	☐

Q13 - Če bi imeli na voljo 1.000 € za naložbo, katero možnost bi izbrali?

- ☐ Zagotovljen donos v višini 50 EUR
- ☐ 50-odstotno možnost, da zaslužite 150 €, in 50-odstotno možnost, da ne zaslužite nič.

Q14 - Vedenjski dejavniki (Likertova lestvica 1–5, od »sploh se ne strinjam« do »popolnoma se strinjam«)

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti-niti	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Pogosto sledim nasvetom prijateljev ali družine pri finančnih odločitvah.	☐	☐	☐	☐	☐
Če veliko ljudi vlaga v določen produkt oziroma investicijo, sem bolj nagnjen/-a, da vložim tudi sam/-a.	☐	☐	☐	☐	☐
Odločam se impulzivno, kadar vidim, da določena naložba hitro raste.	☐	☐	☐	☐	☐

Strah me je, da bi
zamudil
priložnost, če ne
investiram takoj.

Če bi se vrednost
mojih naložb
znižala, bi me to
močno
vznemirilo.

Zaupam
lastnemu znanju
in odločanju o
investicijah

Q15 - Izkušnje z naložbami Ali že imate kakšno naložbo?

☐ DA

☐ NE

IF (2) Q15 = [1]

Q16 - Katere vrste naložb imate?

Možnih je več odgovorov

- ☐ Varčevalni račun
- ☐ Delnice
- ☐ Obveznice
- ☐ Vzajemni skladi
- ☐ ETF-ji (indeksni skladi)
- ☐ Kriptovalute
- ☐ Zlato ali druge plemenite kovine
- ☐ Nepremičnine
- ☐ Drugo:

IF (3) Q15 = [1]

Q17 - Kako običajno investirate?

Možnih je več odgovorov

- ☐ Prek banke ali osebnega finančnega svetovalca
- ☐ Prek borzno-posredniške hiše
- ☐ Prek vzajemnih skladov ali pokojninskih skladov
- ☐ Prek mobilnih ali spletnih platform (npr. Revolut, eToro, Interactive Brokers)

IF (4) Q15 = [1]

Q18 - Koliko časa že aktivno vlagate?

- ☐ Manj kot eno leto
- ☐ 1-3 leta
- ☐ Več kot 3 leta

IF (5) Q15 = [1]

Q19 - Kako pogosto spremljate svoje naložbe?

- ☐ Dnevno
- ☐ Tedensko
- ☐ Mesečno
- ☐ Redko

Q20 - Naklonjenost različnim vrstam naložb Kateri vrsti naložb ste bolj naklonjeni?

- ☐ Tradicionalne (Npr. delnice, vzajemni skladi, obveznice)
- ☐ Alternativnim (npr. kriptovalute, zlato, nepremičnine)
- ☐ Obojemu enako
- ☐ Ne vem

Q21 - Kateri dejavniki najbolj vplivajo na vašo izbiro naložb?

Možnih je več odgovorov

- ☐ Donosnost
- ☐ Tveganje
- ☐ Likvidnost (dostop do denarja)
- ☐ Enostavnost uporabe platforme
- ☐ Priporočila drugih
- ☐ Družbeni vplivi (influencerji, mediji)
- ☐ Vrednote podjetja / trajnosti

Q22 - V prihodnosti nameravam več vlagati v:

- ☐ Tradicionalne naložbe
- ☐ Kriptovalute
- ☐ Oboje
- ☐ Ne nameravam vlagati

Q23 - Vpliv digitalnih platform in družbenih omrežij (Likertova lestvica 1–5, od »sploh se ne strinjam« do »popolnoma se strinjam«)

Sploh se ne
strinjam

Ne strinjam se

Niti-niti

Strinjam se

Popolnoma se
strinjam

Pri iskanju informacij o investiranju uporabljam TikTok, Instagram ali YouTube.	☐	☐	☐	☐	☐
Zaupam informacijam, ki jih objavljajo finančni influencerji.	☐	☐	☐	☐	☐
Menim, da so digitalne platforme olajšale dostop do finančnih trgov.	☐	☐	☐	☐	☐
Zavedam se, da številne objave na družbenih omrežjih vsebujejo komercialne narave.	☐	☐	☐	☐	☐
Na družbenih omrežjih pogosto zasledim nerealna pričakovanja glede zaslužka z investicijami.	☐	☐	☐	☐	☐
Zaradi družbenih omrežij sem se že odločil/a za določeno naložbo.	☐	☐	☐	☐	☐

Q24 - Kako pogosto spremljate finančne vsebine na družbenih omrežjih?

- ☐ Vsak dan
- ☐ Večkrat tedensko
- ☐ Občasno
- ☐ Nikoli

Q25 - Percepcija ponudnikov naložb (Likertova lestvica 1–5, od »sploh se ne strinjam« do »popolnoma se strinjam«)

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti-niti	Strinjam se	Popolnoma se strinjam
Banke in finančne institucije ponujajo dovolj razumljive informacije o naložbenih produktih	☐	☐	☐	☐	☐
Bolj zaupam digitalnim platformam (npr. aplikacijam) kot tradicionalnim bankam pri odločanju o naložbah.	☐	☐	☐	☐	☐
Menim, da digitalne platforme (npr. Revolut, eToro) ponujajo enostavnejši dostop do naložbenih možnosti kot tradicionalne institucije.	☐	☐	☐	☐	☐
Ponudniki bi morali mladim ponuditi več brezplačnih izobraževalnih vsebin o vlaganju	☐	☐	☐	☐	☐

Q26 - Izzivi in ovire mladih vlagateljev Kaj vas (če sploh) odvrača od vlaganja?

Možnih je več odgovorov

- ☐ Pomanjkanje znanja
- ☐ Pomanjkanje denarja
- ☐ Strah pred izgubo
- ☐ Nezaupanje v ponudnike
- ☐ Kompleksnost postopkov
- ☐ Nizki pričakovani donosi

☐ Drugo:

Q27 - Potrebna podpora in izobraževanje Kakšno obliko podpore ali izobraževanja bi si najbolj želeli pri vlaganju?

Možnih je več odgovorov

- ☐ Osebno svetovanje v banki ali finančni instituciji
- ☐ Kratki spletni tečaji ali video vsebine
- ☐ Mobilna aplikacija, ki razlaga osnovne finančne pojme
- ☐ Objave in vsebine na družbenih omrežjih
- ☐ Mentorstvo ali individualno svetovanje s strokovnjakom

Q28 - Kaj bi vas najbolj spodbudilo k večjemu vlaganju?

Možnih je več odgovorov

- ☐ Boljše finančno izobraževanje
- ☐ Manjše provizije / stroški
- ☐ Več transparentnosti pri ponudnikih
- ☐ Enostavnejše mobilne aplikacije
- ☐ Davčne spodbude
- ☐ Drugo:

Q29 - Katerim virom bi najbolj zaupali, če bi se želeli naučiti investirati?

Možnih je več odgovorov

- ☐ Banke in finančne institucije
- ☐ Neodvisni strokovnjaki
- ☐ Finančni influencerji
- ☐ Državni ali javni programi finančnega izobraževanja
- ☐ Univerzitetni programi

Q30 – Zaključek Ali v prihodnosti nameravate povečati svoje naložbe?

- ☐ Da, v kratkem
- ☐ Da, v naslednjih 3 letih
- ☐ Ne vem
- ☐ Ne

Q31 - Kako pomemben je za vas vsak od naslednjih motivov?

	Sploh ni pomembno	Ni pomembno	Niti-niti	Je pomembno	Je zelo pomembno
Finančna neodvisnost	☐	☐	☐	☐	☐

Dodatni dohodek	☐	☐	☐	☐	☐
Pokojninska varnost	☐	☐	☐	☐	☐
Radovednost / izkušnja	☐	☐	☐	☐	☐