

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

UPRAVLJANJE OSEBNEGA PREMOŽENJA

Ljubljana, julij 2007

TEJA MESARIČ

IZJAVA

Študent/ka **TEJA MESARIČ** izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom **doc. dr. SILVE DEŽELAN** in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 10.7.2007

Podpis:

KAZALO

1. UVOD	1
2. OPREDELITEV OSEBNEGA PREMOŽENJA IN DEJAVNIKOV, KI VPLIVAJO NA NJEGOVO VELIKOST	2
3. NAČRTOVANJE OSEBNEGA PREMOŽENJA	4
3. 1. Razlogi za finančno načrtovanje	4
3. 1. 1. <i>Ekonomski razlogi</i>	4
3. 1. 2. <i>Drugi razlogi</i>	6
3. 2. Zbiranje informacij	7
3. 3. Proces finančnega načrtovanja	9
3. 3. 1. <i>Analiza osebnih vrednot in postavljanje specifičnih ciljev</i>	9
3. 3. 1. 1. Varnostni sklad in določitev vseh finančnih ciljev	10
3. 3. 2. <i>Pregled trenutne finančne zmogljivosti</i>	12
3. 3. 3. <i>Izbira naložb glede na različne kriterije</i>	13
3. 3. 3. 1. Osebnostne finančne razmere	13
3. 3. 3. 2. Odnos do tveganja ter znanje in izkušnje vlagatelja	14
3. 3. 4. <i>Elementi varčevanja</i>	15
4. VLOGA FINANČNIH SVETOVALCEV PRI UPRAVLJANJU OSEBNEGA PREMOŽENJA	19
4. 1. Lastnosti zaupanja vrednih finančnih svetovalcev	20
4. 2. Proces finančnega svetovanja	22
4. 2. 1. <i>Zaupen razgovor s finančnim svetovalcem</i>	22
4. 2. 2. <i>Pregled obstoječega finančnega stanja</i>	22
4. 2. 3. <i>Izdelava akcijskega plana</i>	23
4. 2. 4. <i>Izvedba finančnega načrta</i>	23
4. 2. 5. <i>Ponovni pregledi finančnega načrta v prihodnosti</i>	23
4. 3. Organiziranost finančnega svetovanja v zahodnih državah	24
4. 3. 1. <i>Licenca CFP in EFP</i>	24
4. 3. 2. <i>Etična pravila in standardi licence EFP</i>	25
5. FINANČNO SVETOVANJE V SLOVENIJI	27
5. 1. Borzni posredniki	28
5. 2. Nepremičninski posredniki	28
5. 3. Strokovnjaki s področja trženja investicijskih skladov	29
5. 4. Davčni svetovalci	30
5. 5. Zavarovalni zastopniki	32
5. 6. Ponudniki finančnega svetovanja v Sloveniji	32
5. 6. 1. <i>Neodvisne svetovalne finančne družbe</i>	34
5. 6. 2. <i>Raziskava dejavnosti neodvisnih svetovalnih finančnih družb v Sloveniji</i>	34
6. SKLEP	39
LITERATURA	41
VIRI	42
PRILOGE	

1. UVOD

V Sloveniji, povprečnemu prebivalcu v preteklosti, ni bilo potrebno pretirano skrbeti za upravljanje osebnega premoženja. Delovna mesta so bila relativno varna, pokojnine zagotovljene, šolanja in zdravstvene storitve brezplačne. Ljudem ni bilo treba razmišljati o finančnih problemih, s katerimi se soočajo danes, saj je bil edini večji problem, kako čim hitreje odplačati kredit za nepremičnino, ki pa ga je visoka inflacija kmalu razvrednotila.

Naložbe, med katerimi je posameznik lahko izbral pred osamosvojitvijo Slovenije, so bile omejene predvsem na bančne vloge in zavarovalniške produkte. Po osamosvojitvi Slovenije pa je tudi naše prebivalstvo dobilo možnost vlaganja v vrednostne papirje. Zadnja leta, predvsem pa od včlanitve Slovenije v Evropsko Unijo, pa je ponudba finančnih produktov postala zelo obsežna in nepregledna.

Zaradi poplave informacij, nestabilnosti kapitalskih trgov ter široke izbire naložbenih produktov, postaja odločitev glede izbire načina vlaganja oziroma varčevanja vedno težja. Varčevalci oz. vlagatelji pogosto nimajo potrebnega finančnega znanja, izkušenj ter časa, da bi ustrezno oblikovali in upravljali svoj naložbeni portfelj. Predvsem zaradi teh razlogov slovensko prebivalstvo upravljanje svojega osebnega premoženja vse bolj prepušča finančnim svetovalcem. Pri tem pa se pojavlja vprašanje, katerim finančnim svetovalcem lahko zaupamo? Tako, kot se je slovenski trg zasičil s finančnimi produkti, se pojavlja vedno več vprašljivih ponudnikov finančnega svetovanja in upravljanja osebnega premoženja, v katere lahko marsikdaj dvomimo. Danes se lahko pri nas skoraj vsak ponudnik finančnih produktov »pohvali«, da je finančni svetovalac. Poklic finančnega svetovalca žal še ni tako urejen, kot v tujih razvitejših državah. Neodvisnih finančnih svetovalnih družb, ki bi ponujale kvalitetno finančno svetovanje, je zelo malo. Prevladujejo finančni prodajalci, ki delajo za določeno finančno institucijo, v kateri so tudi zaposleni. Zato je večkrat prisoten dvom o tem ali zares svetujejo rešitve, ki so primerne za posameznika ali pa mu zgolj poskušajo kaj prodati, da bi s tem zaslužili.

Namen mojega diplomskega dela je prikazati, kakšne možnosti ima posameznik glede svetovanja pri upravljanju svojega premoženja ter katerim svetovalnim družbam lahko prepusti upravljanje svojega premoženja. Pri tem sem se osredotočila na neodvisne finančne svetovalce, za katere menim, da se po kvaliteti svetovanja lahko približajo tudi tujim finančnim svetovalcem, ki za izvajanje svoje dejavnosti potrebujejo ustrezne licence. Zanimalo me je, kakšne storitve naši finančni svetovalci ponujajo svojim strankam, kakšen je proces njihovega dela, na kakšen način so plačani ter kako skrbijo za stranke po končanem finančnem svetovanju.

Diplomsko delo je sestavljeno iz šestih poglavij. Prvo in zadnje poglavje predstavljata uvod in sklepne ugotovitve. V drugem poglavju je opredeljeno, kaj je osebno premoženje in dejavniki, ki vplivajo na povečanje in zmanjšanje le tega.

Tretje poglavje opisuje načrtovanje osebnega premoženja. Najprej so opisani razlogi, zaradi katerih naj bi posameznik začel načrtovati upravljanje svojega premoženja. Nato pa je prikazan celoten proces finančnega načrtovanja ter na kaj vse mora biti posameznik pri tem pozoren.

V četrtem poglavju je predstavljena vloga finančnih svetovalcev pri upravljanju osebnega premoženja. Na tem mestu opisujem po katerih lastnostih posameznik prepozna zaupanja vrednega finančnega svetovalca, kateremu bo zaupal upravljanje svojega premoženja. Ko posameznik izbere svojega finančnega svetovalca, se prične proces finančnega svetovanja. V tem poglavju je opredeljena tudi organiziranost finančnega svetovanja v tujini, kjer finančni svetovalci za izvajanje svoje storitve potrebujejo ustrezne licence. Osredotočila sem se na svetovno najbolj znani licenci CFP in EFP.

Peto poglavje predstavlja ureditev finančnega svetovanja v Sloveniji. Opisala sem različne svetovalce, ki so specializirani za svetovanje na posameznih področjih osebnega premoženja, katerih delo in odgovornost je opredeljena s številnimi zakonskimi akti. To so borzni in nepremičninski posredniki, strokovnjaki s področja trženja investicijskih skladov, davčni svetovalci ter zavarovalni zastopniki. Zanimale so me predvsem potrebne kvalifikacije tovrstnih svetovalcev ter s katerih področij osebnega premoženja lahko posameznik dobi nasvet. Tudi pri nas morajo svetovalci imeti opravljen strokovni izpit, ki jim dovoljuje, da se ukvarjajo z dejavnostjo svetovanja. Žal to še ne velja za finančne svetovalce. V Sloveniji finančni svetovalci za izvajanje finančnega svetovanja zaenkrat še ne potrebujejo licence, tako kot ponekod v tujini. Zadnji del tega poglavja opredeljuje neodvisne svetovalne finančne družbe v Sloveniji, ki bi se po organiziranosti lahko približale tujim neodvisnim svetovalnim finančnim družbam. Le te lahko posamezniku ponudijo celovit finančni nasvet. Zanimalo me je predvsem, kakšne storitve nudijo svojim strankam, proces finančnega svetovanja, s katerimi finančnimi institucijami sodelujejo, način plačila ter kako obveščajo svoje stranke o morebitnih spremembah pri finančnem načrtu.

2. OPREDELITEV OSEBNEGA PREMOŽENJA IN DEJAVNIKOV, KI VPLIVAJO NA NJEGOVO VELIKOST

Med osebno premoženje uvrščamo celotno materialno in finančno premoženje, ki je v lasti posameznika in ni posredno ali neposredno v lasti drugega. Je kot orodje, s katerim si posameznik kupuje materialne dobrine, zadovoljuje svoje potrebe in zagotavlja socialno in finančno varnost. Zajema vse, kar se nanaša na posameznikovo premoženje in kar nanj vpliva (Kvas, 2005, str. 7).

Premoženje mora v osnovnem pomenu poskrbeti za posameznikovo osnovno oziroma družinsko osnovno socialno varnost. To je tisti temelj, ki bi ga moral ustvariti vsak, ki je delovno sposoben in aktiven v normalno razvitem gospodarstvu (Balkovec, 2000, str. 36).

Posameznik mora najprej, za primer izgube delovne sposobnosti, z ustreznimi zavarovanji zaščititi sebe in družinske člane. Poskrbeti mora za svojo lastno nepremičnino in se poskusiti izogniti plačevanju najemnine, ki ga lahko pripelje tudi na socialni rob. Ko ima zagotovljen osnovni standard, ga mora znati tudi ohranjati. Za večjo finančno varnost in stabilnost je priporočljivo imeti zagotovljen likviden znesek, ki daje občutek varnosti. Prav tako ni odveč zgodnje varčevanje za pokojnino in šolanje otrok. Šele, ko posameznik poskrbi za osnovne temelje svojega premoženja, lahko začne ustvarjati dodatno premoženje z ustrezno razpršitvijo naložbenega kapitala.

V Tabeli 1 je na levi strani prikazano, kaj lahko uvrstimo med posameznikovo osebno finančno premoženje, na desni pa najpogostejše obveznosti, s katerimi se posameznik sooča skozi svoje življenjsko obdobje:

Tabela 1: Oblike posameznikovega finančnega premoženja in obveznosti

FINANČNO PREMOŽENJE	FINANČNE OBVEZNOSTI
Bančne vloge (vezana sredstva, povprečno stanje na računu)	Najeta posojila
Vrednostni papirji (delnice, obveznice...)	Neporavnane obveznosti kreditnih kartic
Lastniški deleži v podjetjih (d.o.o.)	Drugi dolgovi (obveznost do delodajalcev – štipendije oz. šolnine, posojila sorodnikov...)
Vrednost premij življenjskega zavarovanja	Neplačan del lizinga
Vrednost premij pokojninskega zavarovanja	Morebitno doplačilo dohodnine
Vrednost nepremičnin	
Vrednost premičnin (avtomobili, plovila, umetnine, nakit)	
Odobrena posojila (sorodnikom)	
SKUPNA VREDNOST	SKUPNA VREDNOST

Vir: Groznik, 2001, str. 10.

Področje osebnega premoženja je, kot prikazuje Tabela 1, opredeljeno zelo široko. Povezano je s pomembnimi cilji in potrebami posameznika, med katere kot prvo sodi finančna varnost in neodvisnost, želja po višjem življenjskem standardu, želja po ugodju in dobičku.

Ljudje imajo različen odnos do upravljanja osebnega premoženja. Razlikujejo se glede na to, kako ga pridobivajo, kam ga vlagajo, kako in za katere stvari ga zapravljajo, koliko varčujejo in koliko ga nameravajo zapustiti svojim dedičem. Pri upravljanju osebnega premoženja mora posameznik paziti na tri stvari (Balkovec, 2000, str. 17):

- strah in pogum pri izbiri naložb,
- pohlep,
- čredni nagon.

Nekateri ljudje bodo pripravljeni več tvegati, kar pomeni, da bodo v prihodnosti dosegali tudi višje donose. Vendar pa lahko pretirano tveganje ljudi pripelje v nasprotno smer, saj lahko na koncu veliko ali vse izgubijo. Nekaterih vlagateljev je tveganja strah in strmijo le k varnejšim finančnim naložbam. A kot star pregovor pravi »Kdor ne tvega, ne profitira«, kar drži, saj brez tveganja ni mogoče doseči visokih donosov. Niti pretiran strah, niti pretiran pogum ne sodita k učinkovitemu ravnanju z osebnim premoženjem.

Pohlep po denarju lahko posameznika pripelje do neetičnih in nemoralnih dejanj, ki ga privedejo tudi na rob zakona. Nasprotno pa ravnodušnost do denarja negativno vpliva na posameznikovo osebno premoženje. Če je posameznik ravnodušen do denarja, verjetno nima niti določenih ciljev v življenju. Če pa v življenju nima zastavljenih ciljev, ki jih namerava uresničiti, se bo kasneje verjetno spopadal z velikimi težavami.

Večina ljudi sledi množici in dela tisto, kar počne večina ljudi. Vodi jih »čredni nagon«. Kamor gredo vsi, gredo tudi oni. Takšni ljudje ponavadi nimajo svojega mnenja in svoje odločitve prepuščajo ljudem, ki imajo nanje velik vpliv. Medtem, ko drugi sami sprejemajo svoje odločitve, raziskujejo finančno področje ter iščejo različne finančne naložbe, ki jih bodo hitreje pripeljale do uresničitve njihovih ciljev.

Dejavnikov, ki vplivajo na povečanje in zmanjšanje posameznikovega osebnega premoženja, je veliko. Na nekatere lahko vpliva in s tem poveča raven svojega osebnega premoženja, medtem ko na druge nima nobenega vpliva. Edina pot, po kateri lahko posameznik brez dodatnih obveznosti pridobi denar, potreben za investiranje je, da zapravi manj kot zasluži, razliko pa investira. Pri tem se je treba marsičemu odreči, toda žrtvovanje le manjšega dela lastne udobnosti, se lahko pri dobri naložbi v prihodnosti bogato obrestuje. V nadaljevanju diplomskega dela so opisani najpogostejši dejavniki, ki vplivajo na raven osebnega premoženja. Posameznik lahko s prvimi petimi dejavniki, ki so opisani v nadaljevanju, vpliva na povečanje svojega osebnega premoženja, medtem ko ostali dejavniki žal vplivajo na zmanjšanje le tega.

I. Zmanjšanje nepotrebnih izdatkov

Če želi posameznik prihraniti del svojega zaslužka, mora zmanjšati izdatke. Veliko izdatkov gre za nepotrebne namene. Za nadzor nad svojimi izdatki, je najbolje voditi evidenco o tem, kaj resnično potrebujemo ter kje, kdaj in koliko plačamo za neko dobrino. Podatke si je najbolje zapisovati, saj s tem najhitreje vidimo, kdaj in kje smo prekoračili mejo nepotrebnih izdatkov (Balkovec, 2000, str. 233).

II. Racionalnost nakupovanja

Nakupi so eden izmed dejavnikov, na katere ima lahko posameznik velik vpliv. Premišljeni in razumni nakupi stvari, ki jih resnično potrebuje, lahko vplivajo na povečanje prihrankov, s čimer je bližje uresničitvi svojih ciljev. Nepremišljeni nakupi ga vodijo s čustvi in ponavadi predmeti teh nakupov obležijo v omari, kjer pozabi

nanje. Nakupi dragih blagovnih znamk potrošnike veliko stanejo, saj pri tovrstnih nakupih ne plačajo le blaga, temveč tudi ime blagovne znamke. Potrošniki navadno kupujejo s čustvi in ne z razumom (Balkovec, 2000, str. 18).

III. Oblika financiranja večjih nakupov

Posameznik lahko prihrani tudi pri premišljeni izbiri oblike financiranja večjih nakupov. Krediti so nekoliko dražji od gotovinskih nakupov, saj je potrebno plačati ustrezne obresti, ki jih zahteva kreditodajalec. Nekateri krediti so dobri kot npr. kredit za nakup nepremičnine. To je dolg na bodoče premoženje, ki vseskozi pridobiva na vrednosti. Večina kreditov (za nakup avtomobila, ipd.) pa je neugodnih, saj je poleg glavnice potrebno plačevati še obresti za stvari, ki izgubljajo na vrednosti. Velika razlika je ali posameznik najame nekaj kreditov v življenju, ki so nujnega pomena ali pa mu le ti pridejo v navado. Ljudje si danes ne sposojajo denarja samo za kritje osnovnih življenjskih stroškov. Sposojanje denarja je postalo popolnoma običajna stvar v oblikovanju osebnega premoženja. Prevelika zadolženost ni dobra in lahko pripelje do težkih posledic, normalna, primerna zadolženost pa je pot do »več«. Zato je s krediti potrebno ravnati previdno in se ravnati po pravilu »Ne sposodi si tistega, kar ti ponujajo, ampak samo tisto, kar potrebuješ in si sposoben vrniti«.

Tudi nakup s kreditno kartico ali z gotovino precej vpliva na posameznikove osebne finance. Z gotovino kupuje bolj razumno, saj natanko ve, koliko lahko zapravi, medtem ko ga kreditna kartica nemalokrat pripelje do prekoračitve odhodkov (Balkovec, 2000, str. 234).

IV. Izbiranje stvari, ki pridobivajo na vrednosti

Posameznik lahko vpliva na povečanje svojega premoženja z nakupi stvari, ki pridobivajo na vrednosti in ne tistih, katerim vrednost pada. Vrednostni papirji, vzajemni skladi in nepremičnine pridobivajo na vrednosti, kar pomeni da se vloženi denar tudi dobro plemeniti. Medtem, ko dražje dobrine, kot so drago pohištvo, avtomobili, oblačila priznanih blagovnih znamk, sčasoma izgubljajo na vrednosti (Schreiter, 1999, str. 54).

V. Honorarno delo, napredovanje v službi, dodatno izobraževanje

Večji zaslužek posamezniku omogoča tudi honorarno delo, napredovanje v službi in dodatno izobraževanje. V primeru, da mu služba ne ponuja možnosti napredovanja, naj jo zamenja. Do višjega dohodka lahko pride tudi z dodatnim izobraževanjem, saj si bo s tem pridobil višjo stopnjo izobrazbe. Čas, v katerem živimo, zahteva od nas, da se nenehno izpopolnjujemo in izobražujemo na vseh področjih.

VI. Najem nepremičnine

Najem nepremičnine je eden izmed dejavnikov, ki prinaša predvsem negativne lastnosti, saj je posameznik po letih in letih plačevanja najemnine ob visoko vsoto

denarja, za katerega bi si lahko omislil že svojo lastno nepremičnino. Najemniki morajo poleg stroškov, kakršne ima tudi lastnik stanovanja, plačevati še najemnino. Medtem, ko lastnik odplačuje kredit, vlaga v nepremičnino, najemniku ostanejo le potrdila o plačani najemnini. Z investiranjem v nepremičnino je možno povečati svoje premoženje, z najemom pa ne (Schreiter, 1999, str. 54).

VII. Inflacija

Inflacija je eden izmed dejavnikov, ki vpliva na zmanjšanje osebnega premoženja. Pomeni padec kupne moči denarja, saj se za isto vsoto denarja kupi manj, kot v preteklosti. Inflaciji se posameznik ne more izogniti, ne glede na to v kateri valuti varčuje. Lahko pa se ji izogne z investiranjem v nepremičnine ali pa v premičnine, katerih vrednosti lahko samo naraščajo. Prav tako se visoki inflaciji lahko izogne z dolgoročnimi investicijami v vrednostne papirje.

VIII. Davki

Tudi davki so eden izmed dejavnikov, katerim se posameznik ne more izogniti. Lahko le poišče pot do plačevanja manjšega zneska, do katerega lahko pride z nasveti svojega davčnega svetovalca. Svetovalci bi morali znati poskrbeti, da posameznik zmanjša višino davkov ali pa vsaj odloži plačilo. V primeru, da posameznika skrbi plačevanje davkov na dodatni dohodek, naj si s pomočjo davčnega svetovalca izračuna, do katere mere se mu še splača delati, da se bo izognil previsoki obdavčitvi (Schreiter, 1999, str. 55).

IX. Premišljeno investiranje v naložbe

Pri investiranju v tvegane naložbe previdnost vsekakor ni odveč. Vlagatelj ne bo imel dosti od tega, če bo svoj denar investiral v tvegane naložbe in ga kasneje morda izgubil. Ker vsako investicijo spremlja določeno tveganje, lahko tveganje zmanjša tudi tako, da si poišče svetovalca za investicije ali pa investira tja, kjer mu je področje že poznano. Z znanjem se tveganje zmanjšuje. Pri investiranju je potrebna dobra mera potrpežljivosti, saj investicije ne dajo rezultatov kar čez noč. Le dosledno investiranje prinese dober dolgoročen donos.

Ker nihče ne more napovedati, kaj se bo zgodilo v prihodnosti, je najbolje, da posameznik začne investirati takoj zdaj. Seveda cene vrednostnih papirjev tudi padajo, kar je posledica normalnih tržnih premikov. S poznavanjem tržnih mehanizmov lahko posameznik lažje predvidi gibanje vrednosti posameznih naložb, če pa tega znanja nima, se lahko posvetuje s strokovnjakom, ki bo ocenil primernost nakupa (Schreiter, 1999, str. 57).

IX. Finančne goljufije

Na zmanjšanje osebnega premoženja vplivajo finančne goljufije, na katere mora biti posameznik zelo pozoren. Nanje lahko vpliva predvsem s tem, da je o njih dobro

informiran, vendar se jim kljub temu ne more popolnoma izogniti. Večjim sleparstvom in finančnim goljufijam so izpostavljeni posamezniki, ki imajo več kapitala. Kapitalsko manjši pa morajo biti pozorni, da ne postanejo žrtev finančnih piramid in verig, da ne investirajo v finančni inženiring ali nasedejo kreditnim goljufom, da niso pozorni pri menjavi valut ali pa jih preprosto okradejo in osleparijo (Balkovec, 2000, str. 29).

Dejavnikov, ki zavirajo rast osebnega premoženja je veliko in včasih se jim je težko izogniti. Že prepoznavanje le teh, pozitivno vpliva na posameznikove osebne finance, saj bo z osebnim premoženjem ravnal bolj premišljeno in odgovorno.

3. NAČRTOVANJE OSEBNEGA PREMOŽENJA

Za finančno načrtovanje ni nikoli prezgodaj, saj začnemo že otroke z žepnino navajati gospodarnega ravnanja z denarjem. Nikoli pa tudi ni prepozno, saj bomo glede na to, da se življenjska doba daljša, tudi v obdobju po upokojitvi verjetno živeli dlje in aktivneje kot so živele generacije pred nami (Groznič, 2001, str. 14). Zgodnejše načrtovanje ciljev in s tem razvijanje dobrih navad zapravljanja in varčevanja, učenja investiranja in ustvarjanja dobička; npr. že v začetku dvajsetih let, lahko prepreči nepotrebne dolgove kasneje. Omogoča pa tudi varčevanje denarja za stvari, ki se nam zdijo pomembne in za ustvarjanje premoženja v naši prihodnosti.

V tem poglavju opredeljujem najpogostejše razloge, zaradi katerih naj bi posameznik področju osebnih financ namenil več pozornosti kot sicer. Sledi zbiranje informacij, ki lahko posameznika naučijo finančne pismenosti. Finančnega načrtovanja se lahko posameznik loti sam, v primeru da ima dovolj znanja in izkušenj. Sicer pa lahko to nalogo prepusti finančnemu svetovalcu. V tem poglavju je opisana možnost, kako naj se posameznik samostojno loti finančnega načrtovanja in kaj vse mora pri tem upoštevati.

3. 1. Razlogi za finančno načrtovanje

Razlogov za finančno načrtovanje je več vrst. Na ekonomske razloge posameznik ne more vplivati, saj se nanašajo na ekonomsko ureditev države, medtem ko lahko nekateri razlogi, ki so opisani v nadaljevanju, pozitivno vplivajo na posameznikovo osebno premoženje, če se jih le ta zaveda in s tem tudi ukrepa.

3. 1. 1. Ekonomski razlogi

Število razlogov za finančno načrtovanje se je glede na preteklo ekonomsko ureditev precej povečalo. Najbolj opazna je pokojninska reforma. V današnjem času se v Evropi, predvsem pa v državah v razvoju, srečujemo z omajanimi socialnimi sistemi. Problem je v premajhnih in nezadostnih sredstvih za socialno pomoč in varnost. Država vse bolj prelaga breme

osnovne socialne varnosti na svoje državljane. Slovensko prebivalstvo je do sedaj živelo v sistemu, ki posamezniku ni nalagal odgovornosti, da s samostojnimi odločitvami poskrbi za pomembnejši del svoje pokojnine. Življenjska doba prebivalstva se vse bolj podaljšuje. Z upadanjem števila rojenih in upočasnjevanjem umrljivosti, se spreminja tudi starostna sestava prebivalstva. Konec leta 2004 je bil prebivalec Slovenije povprečno star že 40,3 leta - v zadnjih treh letih se je postaral za eno leto. Razmerje med aktivnim in pasivnim delom prebivalstva oz. zavarovanci in upokojenici, se vse bolj nagiba na stran upokojujencev. Leta 1980 so enega upokojenca financirali skoraj štirje delavci, danes pa ga financira le še eden in pol. Raziskave Eurostata so pokazale, da bo v letu 2025 enega upokojenca financiral le en delavec (Kako premagati demografski trend, 2006). V Sloveniji živi skoraj 460 tisoč upokojujencev in upokojenk. Približno 260 tisoč pa je starejših od 65 let. Pričakovati je, da bo pravi razmah upokojitev nastopil v prihodnjih desetih letih, ko se bodo začele množično upokojevati številčno močne povojne generacije. Slovensko prebivalstvo je staro prebivalstvo, kar pomeni, da je število starega prebivalstva že preseglo število otrok. Delež otrok se zmanjšuje (0-14 let), povečuje pa se delež starejših (65 let in več). Delež otrok se je iz 23 % leta 1981, zmanjšal na manj kot 15% leta 2004. Delež starejših (65 let in več), ki je v osemdesetih letih stagniral na ravni 10 %, se od leta 1987 naprej stalno povečuje in je leta 2004 že presegel 15%. Tega leta je bil delež starih (80 let in več) pri nas približno 3 %. Po osnovni varianti projekcij prebivalstva Slovenije se bo do leta 2050 delež starejših (65 let in več) in starih (80 let in več) povečal na 31,3% oz. 10,3 %. Pričakuje se, da bodo kazalci starostne sestave in demografske odvisnosti starega prebivalstva začeli kazati bistveno slabšanje razmerij navedenih starostnih skupin pri nas v drugi polovici naslednjega desetletja (Staranje prebivalstva Slovenije se nadaljuje, 2005).

Zaradi opisanih sprememb je morala slovenska vlada v letu 2000 uvesti pokojninsko reformo, ki je močno zaostila pogoje za upokojevanje. Nov zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju prinaša mnogo pomembnih novosti skoraj v vseh delih sistema pokojninskega in invalidskega zavarovanja. Nastale spremembe pomenijo, da se posamezniki ne morejo več zanašati na pokojnino, ki jo je prinašal prvi pokojninski steber, temveč bodo morali sami poskrbeti za dodatne pokojninske viře, če bodo želeli ohraniti svoj življenjski standard tudi na stara leta (Kako premagati demografski trend, 2006).

Tudi šolanje otrok prinaša s seboj visoke stroške. Posameznik se mora zavedati, da brezplačnega šolstva ni. Že otroci v vrtcu družine precej stanejo. Z napredovanjem v višje razrede pa rastejo tudi stroški, ki so nujno potrebni za nemoteno šolanje posameznikovega otroka. Vrh dosežejo ob vpisu na fakulteto, kjer se pojavlja vedno več samoplačniških dejavnosti (Koritnik, 2004). Če bomo želeli svojemu otroku omogočiti kakovostno šolanje, bo potrebno vnaprej načrtovati in varčevati potrebna sredstva za ta namen.

V Sloveniji je področje šolskega financiranja in izbire šolanja zaenkrat še precej ugodno v primerjavi z večino razvitih tržnih gospodarstev. Dodiplomski študij je zaenkrat še brezplačen, medtem ko pri podiplomskem študiju nekatere programe financira država, vendar

nikoli ne vseh v celoti. Ker se trg dela tudi v Sloveniji čedalje bolj zastruje, bo poleg formalne izobrazbe vedno bolj pomembno, kje je posameznik to izobrazbo pridobil. Prejšnji sistem je omogočal šolanje vsakomur, danes pa stroški šolanja vse bolj naraščajo in so odvisni predvsem od ciljev staršev in otrok, oddaljenosti kraja šolanja od kraja bivanja, kvalitete razmer za šolanje in podobno. Pri načrtovanju za šolanje otrok mora posameznik stroške za šolanje otrok načrtovati vnaprej, še posebej, če želi otroku omogočiti kvalitetno šolanje v tujini (Matejčič, 2003, str. 23).

Tudi razmere na trgu delovne sile so se spremenile. Delodajalci od svojih zaposlenih zahtevajo več, kot so v preteklosti. Včasih so bila delovna mesta bolj varna, danes pa mora posameznik zaradi tehnološkega napredka in poceni delovne sile na trgih v razvoju v svoje delo vložiti več truda, da ga sposobnejši ali cenejši od njega ne nadomestijo. Vedno bolj se uvaja tudi plačevanje zaposlenih glede na njihovo delovno uspešnost in vedno manj je plačila v fiksnem znesku.

3. 1. 2. Drugi razlogi

Glavni namen finančnega načrtovanja je učinkovito uresničevanje življenjskih ciljev posameznika. Ti cilji se nanašajo predvsem na nakup dobrin, ki posamezniku služijo v celotnem obdobju njegovega življenja ter varčevanju za pokojnino. Finančno načrtovanje posamezniku omogoča, da ima nadzor nad svojimi finančnimi odločitvami. Pomaga mu razumeti, kako vsaka odločitev, ki se nanaša na njegove finance, vpliva na različna finančna področja.

Vsaki odločitvi, ki se nanaša na povečanje ali zmanjšanje osebne premoženja, je treba nameniti veliko pozornosti. Preden se posameznik odloči za nakup, ki terja večje izdatke, mora preučiti več možnosti, ki nakup omogočijo, saj ima posledično način nakupa dolgoročne posledice na vsa druga področja posameznikovega finančnega življenja, vključno z zmožnostjo varčevanja in načrtovanja upokojitve (Financial Planning Basic, 2007).

Finančno načrtovanje vpliva tudi na hitrejšo odplačilo dolgov, ki bremenijo posameznika. Pri finančnem načrtovanju posameznik analizira vse odhodke in prihodke, kar posledično omogoča hitrejšo odplačilo vseh dolgov, saj s tem dobi bolj objektivno sliko nepotrebnih odhodkov. Posameznik lahko zaradi predčasnega poplačila dolgov začne prej varčevati in investirati, kar ga prej pripelje do uresničitve ciljev. Dolgovi so velika obremenitev, saj zavirajo akumuliranje in plemenitenje osebne premoženja, kar pomeni, da je njihova odprava nujno potrebna.

V finančno načrtovanje so vključena zavarovanja posameznika in njegove družine, saj vsak živi v neki skupnosti, s katero je povezan. Pomembno je, da se posameznik zaveda, da njegova dejanja vplivajo na njega in njegovo družino. S tem, ko sklene ustrezna zavarovanja, se lahko izogne mnogim nepričakovanim finančnim nevarnostim, ki se mu lahko pripetijo.

Med največja tveganja sodijo predvsem poškodbe, bolezni, smrt in tožbe, pred katerim pa se lahko zavaruje, tako da v primeru resničnega nastanka ne utrpi previsoke škode.

Kljub temu, da je v današnjem času finančno načrtovanje zelo pomembno, pa imajo ljudje do njega večinoma negativen odnos, saj ga povezujejo z odpovedjo in žrtvovanjem. Prepričani so, da načrtovanje pomeni odrekanje užitkom in pripravljenost na »pravilno« ravnanje z denarjem. Vendar pa je takšno razmišljanje nepravilno, saj o načrtovanju lahko odloča oseba sama. Cilj načrtovanja je, da se oseba zave, kdaj, kje in kako razpolagati s financami (Laut Phil, 2001, str. 98). Kljub pomembnosti finančnega načrtovanja, bo trajalo še kar nekaj časa, da bodo ljudje to storitev sprejeli in zaupali svoje finance v upravljanje drugim.

3. 2. Zbiranje informacij

Pri raziskovanju finančnega področja so na voljo številne informacije, s katerimi si posameznik lahko pomaga pri izboru naložb za uspešno doseganje svojih ciljev. To so:

- **Finančne revije:** S prebiranjem finančnih revij, ki vsebujejo koristne nasvete za upravljanje osebnega premoženja, lahko posameznik pride do ustreznih rešitev, ki mu bodo pomagale uresničiti njegove cilje. Tudi v Sloveniji so na voljo finančne revije, ki dajejo vlagateljem nasvete o izbiri finančnih naložb ter ga glede na različne dejavnike usmerjajo k pravilni izbiri finančnih produktov. Takšne revije vsebujejo tudi rubrike, kjer lahko vlagatelji pišejo strokovnjakom s finančnega področja ter jih vprašajo za nasvet glede upravljanja svojega premoženja.
- **Knjige:** Posameznik jih lahko poišče v knjižnicah ali kupi v knjigarnah.
- **Internet:** Na internetu imajo različne finančne institucije svoje spletne strani, kjer je nazorno opisana ponudba njihovih finančnih produktov, ki so primerni za posamezne tipe vlagateljev. Danes predstavljajo spletne strani najhitrejšo rastočo tehnološko orodje ali komunikacijski medij, katerega uporablja vse več finančnih institucij z namenom, da bi čim bolj racionalizirali svoje poslovne aktivnosti in uspešno komunicirali ter ohranjali pristne odnose s svojimi posredniki in vlagatelji. Vlagatelji danes ne uporabljajo spletnih strani le za iskanje informacij, temveč tudi za opravljanje različnih finančnih transakcij. Pri ameriških investicijskih družbah so v zadnjih letih spletne strani prerasle v popolno storitveno sredstvo, preko katerih se prodajajo in kupujejo vzajemni skladi. Investicijske družbe so s postavitvijo spletnih strani razširile področje trženja svojih produktov ter si tako pridobile nove skupine ciljnih vlagateljev, prodajalcev in finančnih svetovalcev (Vrhovec, 2005, str. 24).

V Sloveniji finančne transakcije prek interneta še niso tako razširjene, a se za njih vseeno odloča vedno več ljudi. Transakcije, ki se lahko opravljajo prek spleta, so v večini bančne, te pa so omejene. Poleg najbolj osnovne možnosti, torej pregleda

storitev, lahko ljudje plačujejo položnice v domovini ali tujini, upravljajo z denarnimi sredstvi doma in drugod, spremljajo stanje depozitov, sprejemajo obvestila banke in se nanjo na enostaven način obrnejo z vprašanji in pripombami. Število uporabnikov elektronskega poslovanja je v porastu, kar je logična posledica dejstva, da internet uporablja čedalje več ljudi (Zakaj izbrati e-bančništvo, 2006).

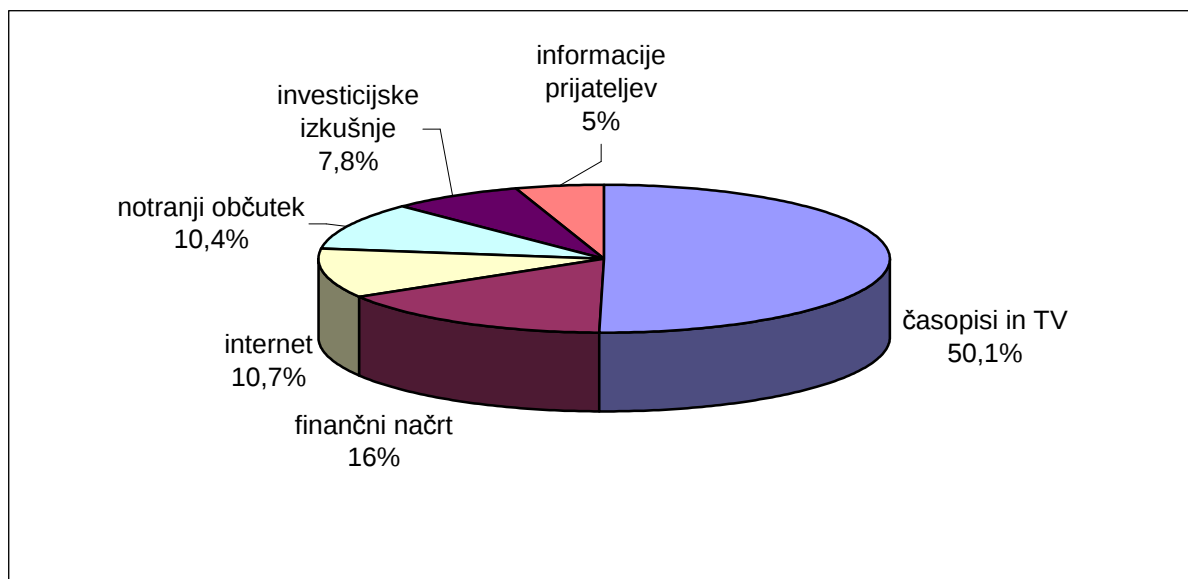
Posameznik lahko preko interneta uporablja razne finančne kalkulatorje, se naroči na brezplačne elektronske finančne časopise, vnese svoj profil in preference ter prejema prilagojene informacije, dostopa do vseh vrst finančnih podatkov in bere priljubljene finančne publikacije. Na internetu lahko poišče tudi ustrezne finančne svetovalce, ki mu pomagajo z nasveti pri upravljanju osebnega premoženja.

- **Časopisi, radio, teletekst:** Dnevno sveže informacije je mogoče pridobiti v dnevnikih časopisih. Najboljše informacije dajejo družbe za upravljanje vzajemnih skladov, ki vsakodnevno prikazujejo vrednosti točk vzajemnih skladov. Tudi radio in teletekst nas prek poslovnih poročil in specializiranih finančnih oddaj obveščata o pomembnih vsakodnevnih informacijah.
- **Seminarji in predavanja:** Na voljo je vedno več ponudbe seminarjev in predavanj s finančnega področja, kjer finančni strokovnjaki posameznike naučijo finančne pismenosti. Obiski tovrstnih seminarjev so zelo koristni, saj strokovnjaki nudijo številne informacije, ki se nanašajo na upravljanje osebnega premoženja. Na seminarjih poučujejo o značilnostih posameznih finančnih naložb, kako izdelati finančni načrt, kam investirati denar glede na finančno stanje, cilje, tveganje in podobno.
- **Nasveti strokovnjakov s finančnega področja:** Prav tako je priporočljivo posvetovanje s strokovnjaki, ki imajo s področja osebnih financ več znanja in izkušenj. To so lahko znanci, ki prav tako raziskujejo finančno področje, zavarovalni agenti, borzni posredniki, finančni svetovalci in podobni. V Sliki 1, na naslednji strani prikazujem, katere vire informiranja pri nakupu finančnih naložb uporabljajo slovenski vlagatelji.

Neodvisna finančno svetovalna skupina I-svetovanje je glede na vzorec štiristotih slovenskih vlagateljev objavila raziskavo, na podlagi katerih virov se odločajo pri nakupu finančnih naložb. Največ vlagateljev, približno polovica, je odgovorilo, da so glavni vir informacij, na podlagi katerih se odločajo, časopisi in televizija. Sledijo ostali viri, ki pa se kar precej oddaljujejo od najpogostejšega vira. Finančni načrt postaja za nekatere vlagatelje vedno bolj pomemben, saj mu pripisujejo večji pomen kot pa ostalim virom, ki so prikazani v Sliki 1. S tem lahko povzamemo, da so se ljudje vedno bolj začeli zavedati vrednosti finančnega načrta. Tudi internet nekaterim predstavlja pomemben vir informacij. Nekateri zaupajo svojemu

notranjemu občutku, medtem ko se drugi ravnaajo po preteklih investicijskih izkušnjah. Najmanj pa se zanašajo na informacije, ki jim jih zaupajo prijatelji.

Slika 1: Viri, na podlagi katerih se odločajo slovenski vlagatelji pri nakupu finančnih naložb



Vir: I-svetovanje, 2007.

V nadaljevanju diplomskega dela sledi proces finančnega načrtovanja, ki lahko posamezniku omogoča učinkovitejšo upravljanje z osebnim premoženjem.

3. 3. Proces finančnega načrtovanja

Proces finančnega načrtovanja je sestavljen iz štirih korakov. Priporočljivo je, da posameznik najprej opredeli svoje vrednote glede denarja, nato analizira svoje kratkoročne, srednjeročne in dolgoročne cilje ter opredeli višino denarnih sredstev, ki jih bo namenil v svoj varnostni sklad. Sledi analiza bilance stanja ter opredelitev vseh prihodkov in odhodkov. Šele nato pa lahko preide k raziskovanju finančnih naložb, ki bi bile zanj primerne. Pri tem mora upoštevati njihove značilnosti, finančne razmere v katerih se nahaja, odnos do tveganja ter svoje finančno znanje in izkušnje.

3. 3. 1. Analiza osebnih vrednot in postavljanje specifičnih ciljev

Finančni načrt naj se zaradi večje zavezanosti k dejanski izvedbi, začne z natančno opredelitvijo vrednot vsakega posameznika v zvezi z denarjem. Vrednote so tiste kvalitete in načela, ki so posamezniku dragocena in pomembna ter ga bodo motivirala do uresničitve ciljev. Lahko rečemo, da so vrednote temeljna podlaga vsakega tehtnega in pametnega finančnega načrtovanja.

Ko posameznik opredeli svoje vrednote glede denarja, ki so zanj pomembne, lahko preide k postavljanju specifičnih finančnih ciljev. Finančni cilji so različni v različnih življenjskih obdobjih. Posameznik pri postavljanju ciljev ne sme biti preveč nerealističen, po drugi strani

pa ne sme biti preskromen. Potrebno se je zavedati, da je prihodnost negotova, tako ekonomska kot tudi naša. Cilji morajo biti merljivi in dosegljivi. Razvrstiti jih je treba po pomembnosti ter razmisliti, katerim dati prednost. Finančni cilji, ki si jih določi posameznik, se razlikujejo po dveh ključnih elementih (Kleindienst, 2001, str. 23):

- **predvidenemu roku za doseg finančnega cilja:** kratkoročni, srednjeročni in dolgoročni,
- **nujnosti uresničitve cilja:** nekateri finančni cilji so pomembnejši od drugih, kar pomeni, da posameznik ne bo zapravljal svojih denarnih sredstev za dobrine, ki jih nujno ne potrebuje, temveč jih bo raje namenil za dobrine, ki so zanj nujnega pomena.

Večina ljudi svojih ciljev ne opredeli dovolj natančno. Da bi bil načrtovan cilj lahko tudi uresničen, je potrebno za vsakega posebej opredeliti (Kleindienst, 2001, str. 37):

- čim bolj specifičen opis cilja,
- višino zneska, potrebnega za uresničenje cilja,
- čas uresničitve cilja,
- občutke ob uresničitvi cilja, kar je povezano z vrednotami.

Ko so cilji zapisani, določeni s časovnim rokom in stroški ter utemeljeni z razlogom, postanejo pomembnejši in ljudi začno še bolj motivirati.

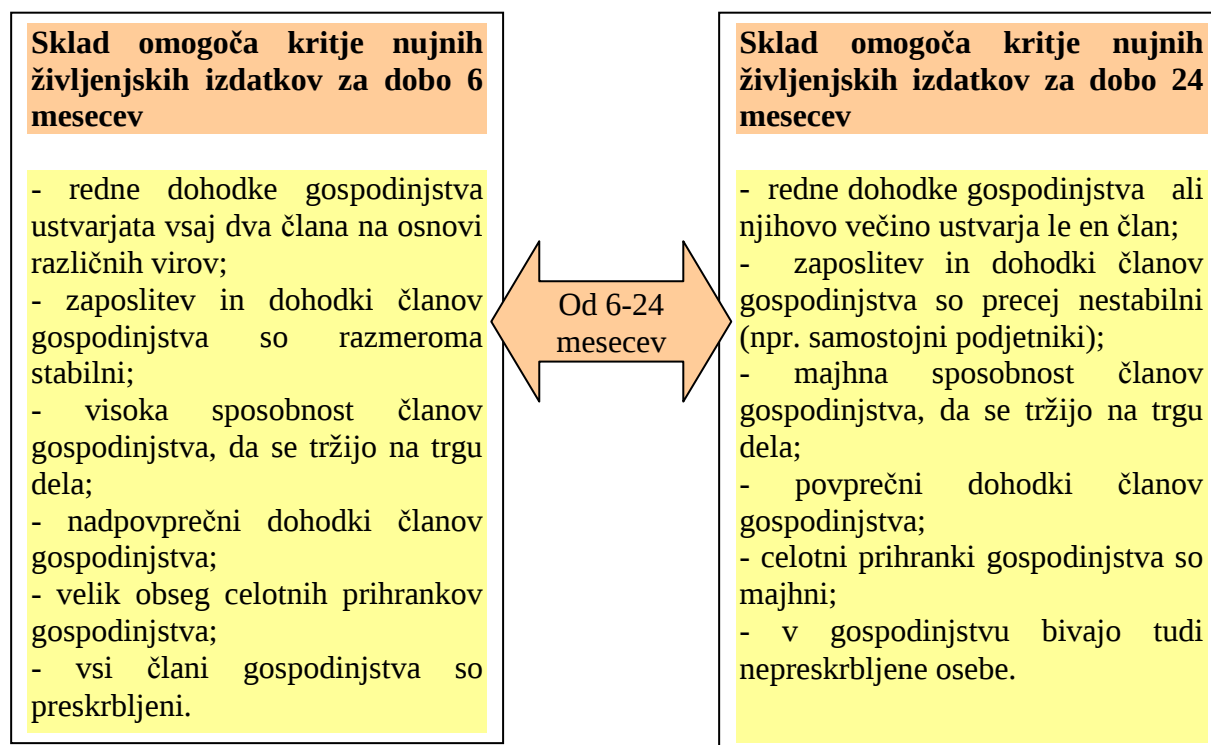
Zaradi večje preglednosti in racionalnejšega doseganja ciljev, je potrebno določiti kratkoročne, srednjeročne in dolgoročne cilje. Za doseganje finančne varnosti pa je potrebno oblikovati varnostni sklad, v katerem bodo posamezniku na voljo privarčevana denarna sredstva, ki jih bo lahko uporabil ob nastanku morebitnih nepričakovanih situacij.

3. 3. 1. 1. Varnostni sklad in določitev vseh finančnih ciljev

Vsak delovno sposoben in aktiven posameznik mora v prvi vrsti postaviti finančne temelje, ki predstavljajo osnovno finančno varnost. Osnovna finančna varnost pomeni, da ima posameznik zagotovljen likvidni znesek, ki mu je dosegljiv v primeru nastanka nepričakovanih dogodkov, kot so bolezen, izguba zaposlitve in podobno. Nikoli ne moremo vedeti ali in kdaj se bodo neprijetni dogodki tudi dejansko zgodili, zato je priporočljivo, da ima posameznik privarčevano vsoto denarnih sredstev, ki jih bo v teh trenutkih lahko koristil. Sredstva, ki jih bo namenil v ta sklad, naj bodo predvsem za pokrivanje nujnih življenjskih potreb ob morebitnem nastanku izrednih dogodkov. Tako se bo posameznik počutil bolj varno in bo posledično pri dolgoročnih ciljnih vlagal v bolj donosne naložbe, saj si bo lahko privoščil tudi več tveganja kot sicer. Ker gre v tem primeru za ohranitev osnovne finančne varnosti, bodo sredstva varnostnega sklada naložena v varne finančne naložbe, kot so bančne vloge, kratkoročni državni vrednostni papirji ali državne obveznice.

Višina zneska za finančno varnost v varnostnem skladu je odvisna od različnih dejavnikov, ki so opisani v Tabeli 2. Glede na opisane dejavnike naj posameznik v varčevalni sklad nameni sredstva, ki bodo zadoščala za pokritje nujnih življenjskih potreb za dobo 6-24 mesecev.

Tabela 2: Primerna višina varnostnega varčevalnega sklada posameznega gospodinjstva glede na različne dejavnike



Vir: Kleindienst, 2001, str. 60.

Ko ima posameznik oblikovan varnostni varčevalni sklad, lahko preide k postavljanju kratkoročnih, srednjeročnih in dolgoročnih ciljev. Kratkoročni cilji posameznika naj bi bili doseženi v roku enega leta, srednjeročni pa v roku od treh do petih let. Ti cilji so nujni in od posameznika ne zahtevajo previsokih finančnih izdatkov. Za uresničitev teh ciljev ponavadi ni potrebno varčevati dlje časa ali pa nakup financirati izključno s posojilom. Posameznik lahko tovrstne cilje uresniči z varčevanjem v bančnih vlogah ali državnih kratkoročnih vrednostnih papirjih, del nakupa pa financira z bančnim posojilom, z ročnostjo do pet let. Pomembno je, da kratkoročni in srednjeročni cilji ne ovirajo posameznika pri varčevanju za dolgoročne cilje. Dolgoročni cilji naj bi bili doseženi v petih letih¹ ali več. Teh ciljev je manj kot kratko in srednjeročnih, so bolj pomembni in jih je težje doseči. Posameznik ima pri varčevanju za dolgoročne cilje na voljo večjo izbiro finančnih naložb. Izbira lahko med dolgoročnimi obveznicami, delnicami, vzajemnimi skladi in ostalimi finančnimi naložbami, ki so primerne za dolgoročno varčevanje.

Zelo pomembno je, da začnejo ljudje dovolj zgodaj razmišljati o svojih dolgoročnih ciljih in ne takrat, ko je mogoče že prepozno. Če želi posameznik varčevati za nepremičnino, mora vnaprej načrtovati, kje bo živel v prihodnosti, kakšno nepremičnino bo kupil ter na kakšen način jo bo financiral. Načrtovati mora čas, ko se bo upokojil ter kakšen življenjski standard bo užival v pokoju. Bo takšen, kot v preteklosti? Če želi ohraniti želeni življenjski standard

¹ Čas uresnitve ciljev je odvisen predvsem od cilja, ki ga želimo uresničiti, osebnega dohodka, finančnih naložb kamor bomo vlagali svoje prihranke in sreče posameznika v prihodnosti.

tudi v času pokoja, mora načrtovati zneske, ki jih bo namenil za dodatno pokojnino. Prav tako šolanje otrok zahteva vnaprejšnje načrtovanje. Posameznik mora načrtovati, kakšno šolanje bo omogočil svojim otrokom ter kako jim bo pomagal do osamosvojitve.

Pri doseganju dolgoročnih ciljev je pomembno, da je posameznik discipliniran. To pomeni, da se bo moral odpovedati določenimi stvarjem v sedanjosti, kar pa je lahko tudi vzrok za prekinitev varčevanja. Mnogo ljudi po večletnem varčevanju obupa ter sredstva, ki so jih namenili npr. za dodatno pokojnino ali nepremičnino, porabijo za nakup sredstev, ki jih uporabljajo v sedanjem času. Nekateri se proti pomanjkanju samodiscipline zavarujejo z mehanizmi, ki spodbujajo ali celo zahtevajo redno varčevanje².

Cilji, ki jih zastavi posameznik na začetku svojega finančnega načrtovanja, se skozi življenjsko obdobje posameznika spreminjajo. Tudi avtor priročnika osebnih financ Keown, opozarja, da mora finančni načrt omogočati *prilagodljivost, likvidnost in varnost*. Finančni načrt mora biti prilagodljiv ob možnem nastanku nepričakovanih življenjskih sprememb (smrt, rojstvo, visoka inflacija, slabi naložbeni rezultati), omogočati mora zadostno likvidnost ter vključevati zadostno število zavarovanj, ki varujejo pred večjimi škodami (Keown, 2003, str. 4).

3. 3. 2. Pregled trenutne finančne zmogljivosti

Naslednji korak finančnega načrtovanja je ocena trenutne finančne zmogljivosti. Posameznik mora opredeliti trenutni finančni položaj, kar lahko stori z zbiranjem in organiziranjem pomembnih finančnih dokumentov. Najprej je treba analizirati vse premoženje, ki ga ima posameznik v lasti³. V to skupino sodijo: nepremičnine, lastniški deleži v podjetjih, razne zbirke plemenitih kovin, umetnin in drugih zbirk, vrednostni papirji in drugo. Nato podrobno analizira vse mesečne prihodke in odhodke, da ustvari realno sliko o tem, koliko natanko na mesec zasluži in zapravi. Za večjo preglednost si lahko posameznik oz. gospodinjstvo sestavi preglednico, v kateri bo ocenil svoje prihodke in odhodke po skupinah za obdobje enega meseca. Nato naj si zabeleži dejanske prihodke in odhodke tega meseca in jih primerja z ocenjenimi. S tem, ko bodo prihodki in odhodki razvrščeni po skupinah, se hitreje opazi, kateri so previsoki ali nepotrebni. Le-te lahko poskuša zmanjšati oziroma popolnoma odpraviti (Gruber, 1996, str. 13).

Rezultat, ki ga posameznik dobi z odštevanjem odhodkov od prihodkov, je ostanek denarnih sredstev, ki jih lahko nameni za varčevanje in investiranje ter s tem povečanje osebnega premoženja in blaginje. Posameznik se mora naučiti načrtovati svoj proračun tako, da bo imel natančen pregled nad svojimi izdatki in prihodki. Pri tem lahko uporablja orodja za načrtovanje proračuna, s katerim ugotovi ali zasluži več kot porabi in obratno. V Tabeli 3 je podana ena izmed možnosti analize mesečnih prihodkov. Le teh je manj vrst kot odhodkov.

² Mehanizmi, ki zahtevajo redno varčevanje so npr.: rentno varčevanje, pokojninski načrti, nacionalna varčevalna shema in podobno.

³ Izdelava bilance stanja posameznikovega finančnega premoženja, podobno kot je opisano v Tabeli 1, na str. 3.

Tabela 3: Različni viri prihodkov

	Ocenjeni	Dejanski
Plača		
Finančni prihodki (dividende obresti...)		
Pokojnina		
Honorarji		
Dana posojila		
Prejeta preživnina		
Nagrade		
Drugo		
Skupaj prihodki		

Vir: Gruber, 1996, str. 16-17.

V Prilogi 1 pa je opisana večina izdatkov, s katerimi se posameznik sooča dnevno, tedensko in mesečno. Za učinkovito obvladovanje izdatkov naj posameznik le te razdeli na 12 področij (glej Prilogo 1), vsako od teh pa še na povsem konkretne izdatke. Vsak izdatek se lahko pojavi tedensko, mesečno ali letno. Tabelo izdatkov je možno izpolniti na podlagi bančnih izpiskov iz preteklega meseca. Za čim bolj natančno ugotovitev mesečne porabe je v primeru nepoznavanja točnih zneskov, le te priporočljivo zaokroževati navzgor. Izdatke naj nato sešteje in primerja s celotnimi prihodki na mesec ter izračuna ali porabi več kot zasluži. V primeru, da zasluži manj kot porabi, naj posameznik nepotrebne izdatke zmanjšuje, dokler ne dobi zelenega razmerja med prihodki in odhodki (Šubic, 2006, str. 12).

3. 3. 3. Izbira naložb glede na različne kriterije

Ko si posameznik postavi cilje in razjasni svoje premoženjsko stanje, tekoče izdatke in prejemke, se lahko ozre po naložbenih možnostih, ki so prisotne na finančnem trgu. Vsaka finančna naložba ni primerna za vsakogar, zato je pri njihovi izbiri potrebno upoštevati različne dejavnike, ki vplivajo na primernost naložbe. Pregledati je treba finančno situacijo, v kateri se nahaja posameznik, znanje in izkušnje, s katerimi razpolaga, odnos, ki ga ima do tveganja ter elemente varčevanja.

3. 3. 3. 1. Osebne finančne razmere

Eden izmed glavnih dejavnikov, ki vplivajo na prihodnjo razporeditev prihrankov, so trenutne in pričakovane osebne finančne razmere. Koliko in v katere finančne naložbe bo posameznik vlagal, je odvisno od njegovega rednega dohodka ter od premoženja, s katerim razpolaga. Ali redni dohodki zadoščajo za pokrivanje nujnih življenjskih izdatkov in odplačevanje morebitnih posojil? Koliko denarnih sredstev, ki jih lahko nameni za različne varčevalne programe, mu na koncu meseca še ostane? Prav tako je potrebno upoštevati obseg premoženja, ki ga ima že zbranega.

Na obseg sredstev, ki jih bo posameznik namenil za varčevanje in katero finančno naložbo bo izbral, vpliva tudi število vzdrževanih članov gospodinjstva. V primeru, da ima gospodinjstvo že odrasle otroke, ki skrbijo sami zase, bo lahko privarčeval več sredstev, kot pa v primeru, da je potrebno člane gospodinjstva še nekaj časa finančno podpirati.

Eden izmed pomembnih dejavnikov je tudi stabilnost zaposlitve in verjetnost nastanka nepričakovanih izdatkov, za katere lahko predvidevamo, da se bodo pripetili. Bolj kot se neko gospodinjstvo nahaja v ugodni situaciji, več tveganja si lahko privošči, kar pomeni, da lahko izbira med donosnejšimi naložbami.

3. 3. 3. 2. Odnos do tveganja ter znanje in izkušnje vlagatelja

Posamezniki se razlikujejo po tem, koliko tveganja so pripravljeni prevzeti. Razdelimo jih lahko v tri skupine (Berk et al., 2002, str. 55):

- ljubitelji tveganja (ang. risk lovers): bolj tvegane naložbe jim prinašajo večjo koristnost,
- tveganju nenaklonjeni vlagatelji (ang. risk averse investors): manjše tveganje jim prinaša večjo koristnost,
- nevtralni vlagatelji (ang. risk neutral investors): pri oceni tveganja ne upoštevajo tveganja.

Tveganju nenaklonjeni vlagatelj stremi k konzervativnejšim finančnim naložbam in se izogiba agresivnejših. Svoj denar bi najraje obdržal kar v nogavici. Toda tega verjetno ne bo storil, saj se zaveda, da denar tako izgublja na vrednosti. Zato bo raje izbral druge konzervativne naložbe. Med take naložbe sodijo bančne vezave, kjer sta donos in likvidnost pogodbeno določena. Med manj tvegane naložbe iz razreda vrednostnih papirjev sodijo tudi državni vrednostni papirji, ki jih nekateri poimenujejo celo netvegani.

Po tveganosti državnim vrednostnim papirjem sledijo dolžniški vrednostni papirji velikih uspešnih podjetij. Le ti so, tako kot bančne vloge, zapisani kot pogodbene obveznosti med upnikom in izdajateljem. Manj so varni zaradi tega, ker podjetjem v primeru nastanka finančnih težav, država ne pomaga tako kot bankam. Sledijo obveznice, katerih vrednost je odvisna od gospodarskih razmer v državi, ki vplivajo na spremembe obrestne mere in pa tudi od uspešnosti poslovanja podjetij. Kljub temu, da podjetja s pogodbo jamčijo, da bodo vrnila glavnico in poravnala vmesna plačila (kupone), ne moremo vedeti kakšna bo na koncu tržna vrednost obveznice. Prav tako ne moremo vedeti ali bo podjetje ob zapadlosti obveznic tudi sposobno poravnati svoj dolg. V primeru, da obveznice še pred zapadlostjo prodamo, njihova cena ni odvisna le od makroekonomskih razmer (obrestnih mer) in uspešnosti poslovanja podjetja, temveč tudi od razmer na borzi⁴.

⁴ Kakšno je povpraševanje na dan, ko bi želeli prodati obveznico, organiziranost borznega trgovanja (borzna pravila, dolžina trgovalnega dne, ura prodaje in dan v tednu), doslednost pri preganjanju trgovanja z notranjimi informacijami.

Ti dejavniki vplivajo tudi na delnice, pri katerih pa izdajatelj ni dolžan povrniti glavnice in poplačati vmesnih izplačil. Res je, da z nakupom delnice posameznik postane solastnik podjetja, vendar pa je pri tem tudi zadnji, ki lahko zahteva poplačilo obveznosti od podjetja, v primeru da ne razpolaga s prednostnimi delnicami. Ker delnice nimajo dospelja, je podjetje tisto, ki se odloča o načinu izplačevanja sredstev delničarjem. Lahko se odloči, da dividend ne bo izplačalo. Na ceno ob prodaji delnice vplivajo različni faktorji, kar pomeni, da ne moremo vedeti, koliko bomo zanjo iztržili. Če ne upoštevamo izvedenih finančnih instrumentov, sodijo med najbolj tvegane finančne naložbe. Ker pa sta tveganje in donosnost ponavadi sorazmerno povezani, jih uvrščamo med potencialno bolj donosne vrednostne papirje. To pa je tudi ena izmed možnosti, ki jo bo izbral ljubitelj tveganja. Ta tip vlagatelja je pripravljen sprejeti tako rast kot padanje tečajev, vendar pa mora svojo naložbeno strategijo prilagoditi svoji starosti in ročnosti naložbe (Groznik, 2001, str. 17).

V povprečju investitorji tveganju niso naklonjeni in imajo raje naložbe, pri katerih obstaja velika verjetnost, da bodo dejansko doseženi donosi enaki pričakovanim. Ker ljudje v večini tveganja ne marajo, bodo določeno stopnjo tveganja pripravljeni prevzeti le, če bodo zato pridobili določeno nadomestilo. Vendar pa je priporočljivo, da naj bi sprejemali toliko tveganja, kolikor si ga lahko privoščijo glede na naravo svojih finančnih ciljev ter finančnih razmer, v katerih se nahajajo in ne glede na to, koliko so ga pripravljeni prevzeti glede na svoj odnos do tveganja (Kleindienst, 2001, str. 30).

Znanje in izkušnje vlagatelja danes ne bi smele imeti glavnega vpliva na izbiro primerne finančne naložbe. Tudi, če vlagatelj sam nima zadostnega znanja in izkušenj, lahko pri izbiri posameznih naložb za pomoč vpraša finančnega svetovalca. Ta mu lahko ustrezno svetuje, kako razporediti svoje prihranke med delnice in obveznice, da bo ustvaril večji donos, kot če bi svoje prihranke obdržal v bančnih vlogah. Vseeno pa je priporočljivo, da na začetku varčevanja vlagatelj, ki nima zadostnega znanja izbere manj tvegano sestavo portfelja kot vlagatelj, ki že nekaj časa izbira bolj tvegane finančne naložbe in si je z leti pridobil bogate izkušnje ter dobro znanje.

3. 3. 4. Elementi varčevanja

Vsaka naložba ni primerna za vsakogar. Zaradi tega je potrebno pri posameznih vrstah finančnih naložb razmisliti o elementih varčevanja, ki so: varnost, donosnost, likvidnost, fleksibilnost, dostopnost, obveščenost, davčni vidik in zaščita pred inflacijo.

I. Varnost

Varnost naložbe je za vlagatelje zelo pomemben element varčevanja, saj je od nje odvisno, kakšni bodo donosi naložbe v prihodnosti. Bolj kot je naložba varna, nižje donose lahko pričakujemo in obratno.

Za varnost na urejenih finančnih trgih skrbijo različne državne nadzorne institucije, centralna banka in zakonodaja, ki subjektom, kateri na trgu zbirajo in upravljajo z

denarnimi sredstvi, predpisujejo številne omejitve glede njihovih naložb in likvidnosti. Banke, zavarovalnice in družbe za upravljanje se morajo ravnati po določilih te zakonodaje, kar pomeni, da so naše naložbe s tega vidika bolj ali manj varne. Za večjo varnost naložbe lahko poskrbi tudi sam vlagatelj z razpršitvijo na več medsebojno negativno koreliranih naložbenih razredov.

Na varnost vpliva tudi sam izbor naložb. Vlagatelj bo dosegel večjo varnost, če bo svoje prihranke vlagal v manj tvegane naložbe, kot so obveznice in bančne vloge. Manjša varnost in večje tveganje pa sta prisotna pri delnicah.

Eden izmed dejavnikov, ki vpliva na izbor bolj ali manj varnih naložb, je tudi starost vlagatelja. Če je posameznik npr. pet let pred upokojitvijo, ni priporočljivo, da vlaga v tvegane naložbe. Vlaganje v tem času naj bi temeljilo predvsem na varnih, stabilnejših naložbah, ki bi tudi v obdobju negativnih teženj na kapitalskem trgu omogočale varnost premoženja. Sredstva morajo biti v tem času vlagatelju že kmalu na voljo, kar pomeni, da mora vsako leto ko je bližje upokojitvi, zmanjševati delež delnic v svojem premoženju in jih preusmeriti v obveznice oziroma denarne rezerve. Nasprotno pa naj bi mlajši vlagatelj, kateremu se kariera šele začena, le znaten delež sredstev namenil v obveznice ter večinski v delnice, vendar ob predpostavki, da ga nihanja le teh ne motijo in da sredstva nalaga za daljše časovno obdobje (Koritnik, 2004a).

II. Donosnost

Donosnost se giblje v obratni smeri od varnosti. Bolj kot je neka naložba varna, manj donosnosti prinaša. Pri srednje in dolgoročnih naložbah donosi nikjer niso zajamčeni.

Banke imajo donose določene, vendar si pridržujejo pravico do spremembe obrestne mere, saj le to oblikujejo glede na dogajanje v gospodarstvu in na trgu kapitala. Pri zavarovalnicah upravni odbori svoje dobičke predvidevajo. Le te določajo na rednih letnih skupščinah in so odsev uspešnosti njihovega poslovanja. Donosi pri vzajemnih skladih so odvisni od gibanja vrednosti naložbenega portfelja, kar pomeni, da ne moremo natančno predvideti, kakšni bodo v prihodnosti (Balkovec, 2000, str. 144).

Pretekli podatki kažejo, da najboljše razmerje med varnostjo in donosom najdemo pri vzajemnih skladih. Pri tem igra veliko vlogo njihova naložbena politika. Najbolj varni in najmanj donosni so obvezniški, pri katerih je naložbena struktura sestavljena iz obveznic in denarnih depozitov. Najbolj donosni in posledično manj varni pa so delniški vzajemni skladi, pri katerih naložbeno strukturo sestavljajo v večini delnice.

Ustvarjen donos ne pripada le vlagateljem, temveč tudi posrednikom, ki upravljajo z njihovimi sredstvi. Banke in zavarovalnice si pridržijo večji del dobička, saj imajo tudi zelo visoke stroške. Družbe za upravljanje vlagateljem zaračunavajo upravljavsko provizijo, ki znaša okoli 2% letne čiste vrednosti sklada, kar pa je dosti manj kot pri

bankah. Donos za varčevalca je pri vzajemnih skladih večji tudi zato, ker so interesi usklajeni, saj večji donos vlagatelja, pomeni tudi več dohodka za družbo za upravljanje. Pri varčevanju v bankah in zavarovalnicah pa ni tako, ker ti instituciji vlagata sredstva na trg kapitala v svojem lastnem imenu (Balkovec, 2000, str. 144).

III. Likvidnost

Likvidnost pomeni, kako hitro lahko posameznik svojo naložbo spremeni v gotovino. V primeru, da posameznik nujno potrebuje denar, ki ga ima naloženega na vezano vlogo v banki, lahko banko zaprosi za premostitveni kredit, ki pa ima višjo obrestno mero kot znašajo obresti na vezana sredstva. Tudi od zavarovalnice lahko zavarovanec, ki je sklenil določeno zavarovanje, dobi svoj denar, vendar mora zavarovalnici v tem primeru plačati stroške za celotno zastavljeno obdobje varčevanja in manjši pripisan dobiček. Vlagatelj lahko iz vzajemnih skladov svoja sredstva dvigne brez izstopne provizije. Vzajemni skladi imajo z zakonom predpisan pet-dnevni rok, v katerem morajo vlagatelju po trenutni vrednosti izplačati želeni del njegovih prihrankov.

Posameznik lahko likvidnost svojih sredstev zelo poveča, če svoje prihranke vloži v kratkoročne naložbe, namesto v dolgoročne. Značilnost kratkoročnih naložb je, da jih je možno prodati v kratkem času, prejeti denar pa naložiti tako, da tveganje te naložbe ustreza njeni donosnosti ali pa ga porabiti za tekoče potrebe (Balkovec, 2000, str. 147).

IV. Fleksibilnost

Fleksibilnost predstavlja lastnost naložbe, pri kateri se lahko spreminja znesek vplačil, doba varčevanja in razmerje do institucije, ki določeno naložbo upravlja. Pri tem ponavadi nastanejo določeni stroški, ki jih je vlagatelj dolžan poravnati. Vse institucije, razen družb za upravljanje in borzno-posredniških hiš, zaračunavajo stroške. Stroški nakupa in prodaje pa so določeni vnaprej.

Če želimo spreminjati pogoje pri bančnih in zavarovalniških produktih, nas vsaka sprememba, ki je želimo izvesti, stane določeno vsoto sredstev. Pri vzajemnih skladih pa obligacijskega razmerja ni, kar pomeni, da lahko vlagatelj poljubno spreminja zneske vplačil.

Fleksibilnost naložbe je pomembna v primeru, da se nam spremenijo finančne zmožnosti. Če se nam osebni dohodek poveča, lahko vplačujemo višje premije, če se zmanjša, vplačujemo manjše premije, dokler se nam finančno stanje spet ne izboljša.

Nekateri finančni produkti ponujajo omejeno fleksibilnost, kar pomeni, da lahko vlagatelj spreminja pogoje le ob dogovoru z institucijo. V primeru, da vlagatelj zaradi finančne stiske ne more vplačevati določene premije, lahko za določeno obdobje

preneha z vplačili ter jih nadomesti pozneje. Lahko pa se mu poveča doba vplačila za toliko časa, dokler ni vplačeval določene premije. Ponavadi prekinitev plačevanja premije s seboj prinese negativne posledice. Lahko se zgodi, da se zavarovancu zniža zavarovalna vsota ali pa da banka varčevalcu zniža obrestno mero. Prav tako lahko posameznik ob tem ostane brez ugodnosti, ki bi jih bil sicer deležen.

V. Dostopnost

Pri izbiri finančnih naložb, je pomembno tudi, kako posameznik do njih dostopa. Finančne institucije v Sloveniji so bolj dostopne kot v tujini, pri katerih lahko včasih pride do različnih problemov npr. zaradi drugačne zakonodaje, jezika in podobno. Posameznik lahko do finančnih produktov, ki jih tržijo posamezne finančne institucije dostopa po različnih poteh. Lahko se napoti do sedeža institucije, njihove podružnice, jih kupi preko njihove zastopniške mreže od doma ali na terenu.

VI. Obveščenost

Eden izmed elementov varčevanja je tudi obveščenost. Predstavlja informacije, ki jih vlagatelj lahko pridobi o gibanju svoje naložbe.

Obveščenost o finančnih produktih, ki jih je posameznik kupil pri določeni finančni instituciji, lahko poteka na različne načine. Lahko obišče ustanovo, pri kateri varčuje in se pozanima o stanju na svojem računu ter si tako pridobi dodatne informacije. Navadno finančne ustanove vlagateljem mesečno ali letno pošiljajo izpiske stanj, kjer lahko dobijo natančen vpogled v gibanje svojih sredstev. Zavarovalnice pošiljajo izpiske letnega stanja, medtem ko banke in družbe za upravljanje vlagatelje ob vsaki spremembi pisno obvestijo. Prav tako omenjene institucije vlagatelje obveščajo preko dnevnega časopisja in internetnih strani. Banke objavljajo višino obrestne mere, družbe za upravljanje pa vrednosti točk skladov za vsak dan posebej, borza vrednostnih papirjev objavlja dnevne cene vrednostnih papirjev.

VII. Zmožnost

Ta vidik varčevanja označuje minimalen znesek, s katerim je mogoče začeti varčevanje oziroma vstopiti v nek varčevalni načrt. Skoraj vse oblike varčevanja so prilagojene temu, da lahko posameznik vanje vlaga že zelo majhne zneske. Res pa je, da z višino vloženih sredstev naraščajo tudi ugodnosti, ki jih upravljavci vlagateljevega premoženja nudijo (npr. nižje vstopne provizije).

VIII. Davčni vidik

S stališča vlagatelja je zelo pomembno, koliko davka na kapitalski dobiček bo moral plačati državi ob prodaji svojih naložb in po kakšnem časovnem obdobju bo tega popolnoma oproščen, saj ta davek bistveno spremeni končni neto donos. Dejstvo je, da pri nas država z obdavčitvijo kapitalskih dobičkov na dobo 20 let ne vpliva stimulatивно na vlagatelje v kapitalske naložbe. Edina izjema so kapitalski dobički,

doseženi pri naložbenih življenjskih zavarovanjih, vezanih na investicijske sklade, ki so po 10 letih popolnoma oproščeni davka na kapitalski dobiček, v primeru odkupa pred iztekom 10 let, pa se plača le 6,5% davek od prometa zavarovalnih poslov.

IX. Zaščita pred inflacijo

Različne oblike varčevanja vlagatelje različno ščitijo pred inflacijo. Velika razlika je ali vlagatelj varčuje na trgu kapitala ali na trgu denarja. Denarni trg je vezan izključno na banke in zavarovalnice in je podvržen inflaciji, denominaciji, devalvaciji in usklajevanju tečajev. To pomeni, da je varčevanje v denarnih depozitih ali drugih varčevalnih shemah skozi čas podvrženo delnemu razvrednotenju. Na trgu kapitala pa vlagatelji kupujejo stvarne vrednosti: premoženjske enote vrednosti, delnice, nepremičnine, kar omogoča prilagajanje cene vlagateljevega premoženja inflaciji (Balkovec, 2000, str. 155).

Posameznik bo pri doseganju svojih ciljev uspešen le, če se bo ravnal po vseh zgoraj opisanih korakih načrtovanja ter temeljito analiziral vse dejavnike. Več časa, kot bo tej nalogi namenil, večje koristi bo užival v prihodnosti. Glede na to, da danes pomanjkanje časa za mnoge ljudi predstavlja precejšen problem, v nadaljevanju opisujem, kakšno vlogo imajo pri upravljanju osebnega premoženja finančni svetovalci.

4. VLOGA FINANČNIH SVETOVALCEV PRI UPRAVLJANJU OSEBNEGA PREMOŽENJA

V današnjem času, ko mnogo ljudem primanjkuje časa celo za vsakdanje obveznosti in posledično zaradi tega vse bolj cenijo svoj prosti čas, se vedno več ljudi odloča poiskati finančnega svetovalca ter mu prepustiti skrb za svoje osebne finance.

V zadnjih letih je v Sloveniji postala ponudba različnih finančnih produktov zelo obsežna in precej nepregledna. Število vzajemnih skladov se je zelo povečalo. Prav tako imajo danes slovenski vlagatelji možnost vlagati v tuje vzajemne sklade, vrednostne papirje in druge finančne produkte po vsem svetu. Tudi v prihodnje se pričakuje, da se bo ponudba finančnih produktov le še povečevala. Zaradi poplave finančnih produktov, slabega finančnega znanja in pomanjkanja izkušenj, ljudje delajo veliko napak, ki so lahko za njih s finančnega vidika usodne. V nadaljevanju so opisane najpogostejše napake vlagateljev, ki jih s finančnega vidika lahko precej stanejo (Kleindienst, 2007, str. 2-4):

- preveliko zanašanje na medije,
- pogosto menjavanje naložb,
- iskanje trendov, ki ne obstajajo,
- nenatančna postavitev ciljev,
- preveliko zaupanje borznim analitikom in profesionalnim upravljavcem skladov,
- pretirana samozavest.

Marsikateri vlagatelj, ki zavzeto sledi medijskim poročilom o donosih zmagovalnih naložb, si ustvari napačno mnenje o dejanski donosnosti. Optimistični borzni analitiki v javnosti le redkokdaj napovejo donosnosti, nižje od desetih odstotkov letno. Vlagatelja pri tem hitro zanese, da prihranke z velikimi pričakovanji naloži v preveč tvegane naložbe.

Velik del vlagateljev živi v prepričanju, da bodo s pogostim menjavanjem naložb pri investiranju dosegali nadpovprečne rezultate, kar pa ni res. Posledica prehoda iz ene finančne naložbe v drugo je, da bodo pri tem vlagatelji morali plačati visoke transakcijske stroške in davke.

Vlagatelji pogosto izbirajo naložbe glede na pretekle zmagovalne naložbe in iščejo trende gibanja donosnosti, ki dejansko ne obstajajo. Pri odločanju o izbiri finančnih naložb glede na pretekle zmagovalne naložbe in trende, nastane velika izguba za tiste investitorje, ki posežejo po takšnih naložbah, ki ne ustrezajo njihovem profilu tveganja in svoj denar premalo razpršijo med različne naložbe. Vlagatelji pogosto tudi sklepajo o gibanju prihodnjega trenda donosov, ki pa ga vsekakor ne morejo natančno poznati.

Ponavadi vlagatelji nimajo podrobno zastavljenih ciljev, kaj želijo z vlaganjem v določeno finančno naložbo sploh doseči. Bolj kot to, jih premamijo predvsem trenutne visoke donosnosti določenih naložb. Tisti, ki se o naložbi odločajo predvsem na podlagi njihove donosnosti, na naložbeno tveganje radi pozabijo, dokler tečaji ne začno močno padati. Zato bo tveganje posamezne naložbe vlagatelju najlažje razumljivo, če ga bo spremljal v dovolj dolgem reprezentativnem obdobju.

Vlagatelji navadno preveč zaupajo borznim analitikom ter pozabljajo na dejstvo, da se včasih tudi oni zmotijo, kar dokazujejo številne pretekle napačne napovedi gibanja donosnosti naložb. Niti ugledni borzni analitiki nimajo zadosti zmožnosti za dovolj zanesljive napovedi, da bi jim vlagatelji lahko popolnoma zaupali. Nekateri vlagatelji precenjujejo sposobnosti upravljavcev vzajemnih skladov ter menijo, da jih bodo obvarovali pred vsakršno izgubo. Največkrat ne pomislijo na to, da je bolj kot sposobnost upravljavca, donosnost vzajemnega sklada ali naložbenega portfelja, odvisna od naložbene politike ali segmenta, v katerega se vlagajo sredstva.

V vrednostne papirje zaenkrat v povprečju še vedno več vlagajo moški kot ženske. Za moške pa velja, da so včasih preveč hrabri, vsaj na zunaj. Za borzo so včasih celo pretirano hrabri, kar pa jih lahko veliko stane. Dokazano je tudi, da zaradi opisanih lastnosti pri vlaganju v vrednostne papirje, v povprečju moški dosegajo precej slabše rezultate kot ženske.

4. 1. Lastnosti zaupanja vrednih finančnih svetovalcev

Zaradi opisanih razlogov je pri izbiri finančnih produktov priporočljivo poiskati pomoč pri izkušenih finančnih svetovalcih. Pri tem pa nastane vprašanje, kako najti izkušenega in

zaupanja vrednega svetovalca, ki ne bo le poskušal prodati svojih finančnih produktov, temveč se bo poglobil v posameznikovo finančno stanje in mu pomagal uresničiti njegove cilje. Pri izbiri zaupanja vrednega svetovalca Keown posameznikom svetuje naj upoštevajo (Keown, 2003, str. 53):

- čas ukvarjanja s finančnim svetovanjem ter položaj v podjetju,
- znanja s katerimi razpolaga, sprotno spremljanje dogajanj na področju osebnih financ, dodatna izobraževanja,
- naravo sodelovanja (enkratno ali tudi v prihodnje),
- metodo priprave finančnega načrta,
- ponudbo storitev ter način njihovega plačevanja (glede na porabljen čas ali provizije).

Zaupanja vreden finančni svetovalec je oseba, ki je skrbna, profesionalna ter spretna. To je oseba, ki želi svojim strankam prodati več kot le vzajemni sklad, zavarovalno polico ali storitev upravljanja posameznikovega premoženja. Na prvo mesto postavlja potrebe svoje stranke in njenih najbližjih, podrobnosti posameznikovih osebnih financ pa ohrani le zase. Zaupanja vredni svetovalci so tisti svetovalci, ki želijo dvigniti kakovostno in pomensko raven storitev za svoje stranke. Ti posamezniki se udeležujejo finančno-motivacijskih seminarjev, berejo finančne knjige, poslušajo izobraževalne CD-je z željo, da bi sodelovali z ljudmi, ki imajo raje dolgoročen odnos, kot pa transakcijo s prodajalcem.

Pri procesu finančnega svetovanja se ravna po postopku izčrpnega finančnega načrta. Od svojih strank zahtevajo, da na sestanek prinesejo vse svoje finančne informacije ter jih posredujejo, ko to želijo same. Svojim strankam priporočajo, da s seboj pripeljejo tudi posameznike, ki z njimi delijo finančne odločitve in odgovornosti. Zaupanja vredni svetovalci pokažejo zanimanje za delo posameznika, ki ga je pripravil za prvi termin ter si prizadevajo, da bi ga razumeli. V primeru, da ugotovijo, da s svojo stranko ne bodo mogli sodelovati, ji priporočajo dobrega svetovalca, s katerim bodo lahko sodelovali. Stranke zaupanja vrednih svetovalcev ne morejo pregovoriti zgolj v prodajo posameznega finančnega produkta, če ta za njih ni primeren (Donos.net, 2007).

Najpomembnejša značilnost finančnega svetovalca je, da skrbi za svojo stranko in na prvo mesto postavlja njene koristi in ne svoje. Finančni svetovalec mora imeti sklenjene pogodbe ali dogovore z različnimi finančnimi ustanovami, kot so banke, zavarovalnice in družbe za upravljanje. Pri teh institucijah ne sme imeti ekskluzive, kar mu daje svobodo pri izbiri najboljšega ponudnika finančnih produktov za stranko v določenem trenutku. Pravi finančni svetovalci si za svoje stranke vzamejo toliko časa, kot ga resnično potrebujejo in ne hitijo s svetovanjem. Prav tako se zavedajo, da bodo le z gradnjo dolgoročnega, poštenega in odkritega odnosa vplivali na zadovoljstvo stranke. Na tržne spremembe so pripravljeni vnaprej in zato se nanje tudi hitro odzivajo. Svojih strank nikoli ne usmerjajo v hazardno tvegane posle, saj je to v nasprotju z njihovim načinom dela in osebno etiko (Dernovšek, 2002).

Značilnost uspešnih finančnih svetovalcev je tudi ta, da se med seboj povezujejo, kljub današnji veliki konkurenčnosti na tem področju. Le takšno ravnanje lahko finančne svetovalce pripelje do dolgoročne uspešnosti na trgu.

4. 2. Proces finančnega svetovanja

Ko posameznik izbere ustreznega svetovalca, ki mu bo zaupal upravljanje svojega premoženja, se prične proces finančnega svetovanja. Z raziskavo finančnega svetovanja pri različnih finančnih svetovalnih institucijah sem ugotovila, da je postopek kakovostnega finančnega svetovanja precej standardiziran. Razdeljen je na pet delov.

Preden se posameznik dogovori s finančnim svetovalcem, je priporočljivo, da sam pri sebi naredi pregled svojih vrednot glede denarja ter svojih ciljev, potreb in želja. To so prve sestavine finančnega načrta, ki jih posameznik lahko določi tudi sam. Sledi srečanje z izbranim finančnim svetovalcem ter proces finančnega svetovanja, ki ga opisujem v nadaljevanju.

4. 2. 1. *Zaupen razgovor s finančnim svetovalcem*

V tej fazi posameznik in finančni svetovalec analizirata vrednote, ki jih ima posameznik glede denarja, njegove želje in potrebe. Določita kratkoročne, srednjeročne in dolgoročne cilje, ki jih posameznik želi uresničiti v prihodnosti. Nato se dogovorita o primerni denarni rezervi, katero bi koristil v primeru nepričakovanih dogodkov.

Ta del finančnega svetovanja je zelo pomemben in vzame več časa in dela kot je videti na prvi pogled, saj se nekateri cilji med seboj izključujejo. Vendar lahko finančni svetovalec s praviimi vprašanji posamezniku pomaga do pravilne določitve ciljev.

4. 2. 2. *Pregled obstoječega finančnega stanja*

V tej fazi se izdelava bilanca stanja posameznikovega osebnega premoženja. Narediti je treba natančen pregled osebnega premoženja ter vseh prihodkov in odhodkov. Pregled mora biti čim bolj natančen, saj se pri tem vidi realna slika dejanskega stanja. Priporočljivo je, da posameznik natančen pregled opravi sam, že pred svetovanjem, saj ima tako na voljo več časa za natančno analizo. Pri tem se lahko uporabita metodi analiziranja prihodkov in odhodkov, ki sta opisani v poglavju o finančnem načrtovanju.

V tej fazi finančni svetovalec s posameznikom naredi pregled vseh že obstoječih varčevalnih programov ter ostalih finančnih dokumentov. Svetovalec preuči posameznikov odnos do tveganja, razpoložljiv denarni znesek, namenjen varčevanju in investiranju, starost, upošteva davčne vidike ter priporoči optimalne finančne naložbe, ki so primerne za uresničitev željenih ciljev.

4. 2. 3. Izdelava akcijskega plana

Po pregledu vseh finančnih dokumentov ter določitvi ciljev, ki so pomembni za posameznika, finančni svetovalec izdela finančni načrt in ga pregleda skupaj s svojo stranko. Včasih je potrebno, da se poveže s strokovnjaki z davčnega, pravnega in zavarovalniškega področja, ki prav tako potrdijo smiselnost izvedbe finančnega načrta.

Finančni načrt zajema priporočila za vsa zavarovanja, denarno rezervo za kritje nepričakovanih finančnih potreb in naložbe za določene kratko, srednje in dolgoročne cilje.

Finančni svetovalec lahko posamezniku tudi svetuje, da spremeni svoje obstoječe finančne naložbe, ki so z vidika odnosa do tveganja ter investicijskih ciljev zanj manj primerne. Prav tako mu lahko svetuje, kam investirati prihodnje zneske in koliko mora prihraniti, da bi dosegel zastavljene cilje.

4. 2. 4. Izvedba finančnega načrta

Posameznik lahko za izvedbo finančnega načrta poskrbi sam ali pa to delo prepusti finančnemu svetovalcu. Navadno finančni načrt izvede tisti, ki ga je izdelal. Pri tem gre za od finančnega svetovanja ločeno storitev. V primeru, da finančni svetovalec tudi izvede finančni načrt, deluje kot posrednik med vlagateljem in določeno finančno institucijo, ki je lahko banka, družba za upravljanje, zavarovalnica ali pa drugi finančni partnerji, s katerimi ima sklenjeno pogodbo.

V primeru, da se posameznik odloči opraviti izvedbo finančnega načrta drugje, se sam glede na finančne produkte napoti do omenjenih institucij.

4. 2. 5. Ponovni pregledi finančnega načrta v prihodnosti

Ko se finančni načrt izvede, ga je potrebno tudi redno spremljati. Finančni svetovalec se mora s stranko dogovoriti, na koliko časa bosta finančni načrt skupaj pregledala ter ga ob morebitnih spremenjenih finančnih okoliščinah posameznika ter novostih na finančnem trgu tudi spremenila. Med tem časom pa skrbni finančni svetovalci svojim strankam pošiljajo informacije, kot so borzni komentarji, elektronske publikacije s finančnega področja, redna poročila o stanju portfelja in dodatne nasvete ter priporočila za ustrezno zaščito ter plemenitenje naložbenih sredstev. Pozorni finančni svetovalci svoje stranke vzpodbujajo, da se udeležujejo strokovnih finančnih predavanj in seminarjev, ki vsebujejo tematiko, ki je v danem trenutku najbolj pomembna za njih.

Stranke za storitev finančnega svetovanja, finančnemu svetovalcu plačajo na več možnih načinov. Finančni svetovalci lahko posamezniku zaračunajo nagrado na podlagi vrednosti njegovega portfelja, lahko dobijo provizijo od vsake posameznikove naložbe ali pa zaračunajo posamezno uro svojega svetovanja. Najboljša možnost je plačevanje po urni postavki, saj mora profesionalni finančni svetovalec ravnati s svojimi strankami enakovredno, ne glede na stanje njihovega portfelja. Prav tako je težje zaupati finančnim svetovalcem, ki jemljejo le

provizijo od posameznih naložb, saj nikoli ne vemo ali nam svetujejo naložbe, ki so za nas optimalne ali tiste, pri katerih pričakujejo najvišji delež provizije zase.

4. 3. Organiziranost finančnega svetovanja v zahodnih državah

V Sloveniji področje finančnega svetovanja ni povsem urejeno. S finančnim svetovanjem se ukvarjajo tako rekoč vsi, ki tržijo finančne produkte. Finančni svetovalci zaenkrat še ne potrebujejo licence, ki bi jim dovoljevala ukvarjanje s to dejavnostjo. Povsem drugače je v razvitih zahodnih državah, predvsem v ZDA in v nekaterih državah EU, kjer je finančno svetovanje že dolgo časa uveljavljena podjetniška dejavnost. Svetovalci za izvajanje storitve finančnega svetovanja potrebujejo licenco, ki jih loči od opravljanja drugih vrst svetovanja. V ZDA svetovalci za izvajanje storitev kot je finančno, nepremičninsko, davčno, pokojninsko, zavarovalniško in drugo svetovanje potrebujejo različne vrste licenc. Na tem področju so izredno natančni. Licence, ki jih svetovalci z različnih področij svetovanj pridobijo, so zagotovilo za strokovnost izvajanja storitve in upoštevanja etičnih pravil.

V nadaljevanju diplomskega dela bom opisala svetovno najpomembnejši licenci Certified Financial Planner (v nadaljevanju CFP) in European Financial Planner (v nadaljevanju EFP), ki jo za dejavnost finančnega svetovanja uporabljajo predvsem finančni svetovalci razvitejših zahodnih držav. Bolj kot na licenco CFP, se bom osredotočila na licenco EFP, ki se uporablja v evropskih državah, kamor sodi tudi Slovenija.

4. 3. 1. Licenca CFP in EFP

Najpomembnejši licenci za finančno svetovanje v razvitem svetu sta CFP⁵ in EFP⁶. Licenca CFP izvira iz ZDA, vendar je povsod prepoznavna in uveljavljena, značilna pa je predvsem za anglosaške finančne sisteme. Ponazarja, da so lastnosti dobrih finančnih svetovalcev strokovnost, zavzetost in osebna integriteta. Ker so finančne zadeve občutljivo področje, je pomembno, da se med svetovalcem in stranko vzpostavi pristen stik in zaupanje, saj lahko poslovni odnos traja dolgo obdobje. Dobri finančni svetovalci se temeljito poglobijo v strankine želje in možnosti, pa tudi kasneje zanje skrbijo: spremljajo stanje njihovih naložb, opozarjajo na podaljševanje pogodb in urejajo druge formalnosti, jih redno obveščajo in seznanjajo z novostmi in v primeru spremenjene situacije na trgu priporočajo spremembe v strategiji (Kodrič, 2001, str. 26).

Licenca EFP je evropskega izvora in je po vsebini zelo podobna CPF licenci, vendar se uveljavlja predvsem v Evropi. Licenco EFP si bodoči finančni svetovalec pridobi pri

⁵ Certified Financial Planner, ki jo uporabljajo finančni svetovalci ZDA, Avstralije, Avstrije, Brazilije, Kanade, Francije, Nemčije, Indije, Nove Zelandije, Singapurja, Severne Afrike in Anglije (Certified Financial Planner, 2007).

⁶ European Financial Planner, ki jo uporabljajo finančni svetovalci naslednjih evropskih držav: Nizozemska, Nemčija, Španija, Danska, Italija, Anglija, Ciper, Irska in Belgija (European Financial Planning Association, 2007).

organizaciji Evropskega združenja za finančno svetovanje⁷, ki je v Evropi največja, najbolj prepoznavna in tudi prva prava evropska nevladna organizacija z industrijsko sprejetimi profesionalnimi, izobraževalnimi in etičnimi standardi. Namenjena je vsem profesionalnim finančnim svetovalcem v Evropi, ki s pridobitvijo licence pridobijo možnost kvalitetnega finančnega svetovanja. Ustanovljena je bila z namenom povečanja profesionalnosti izvajanja finančnega svetovanja v evropskem finančno svetovalnem sektorju. EFPA je center izobraževanja na področju finančnih storitev tako za bančne, zavarovalniške in neodvisne finančne svetovalce. Priznavajo jo kot neodvisno, objektivno in transparentno avtoriteto na področju izvajanja izpitov za finančne načrtovalce in svetovalce. Za organizacijo lahko rečemo, da deluje kot gonilna sila sprememb in je pomemben igralec v evropski javni politiki. Ker ima dobre povezave z evropsko komisijo, pomeni, da so politiki vedno dobro seznanjeni z najboljšimi praksami, ki se izvajajo in delujejo v sektorju finančnega svetovanja. Je varuh potrošnikovih pravic v finančnih storitvah. Predana je k etičnemu obnašanju njenih članov, ki se ravna po kodeksu etike, ki je bil sprejet s strani več kot pol ducata evropskih držav. Prav tako je predana k neodvisnemu evropskemu finančnemu svetovalcu in načrtovalcu. Iz tega razloga je razvila vzajemno koristne odnose z drugimi pomembnimi evropskimi finančnimi organizacijami kot so: Evropska federacija finančnih svetovalcev in posrednikov, Konvencija neodvisnih finančnih svetovalcev, Združenje investicijskih upravljavcev in borznih posrednikov za privatne stranke, Evropske federacije zavarovalnih posrednikov, Evropske federacije vzajemnih skladov in družb za upravljanje. Ponaša se s svojo predanostjo k razvoju teorije in znanja finančnega načrtovanja ter s sponzoriranjem znanstvenega in praktičnega raziskovanja na področju finančnega načrtovanja (EFPA, 2007).

4. 3. 2. Etična pravila in standardi licence EFP

V vsaki državi, kjer je ustanovljena EFPA, disciplinska komisija preveri bodoče finančne svetovalce in se odloči ali bodo le ti primerni tudi za prihodnje finančne svetovalce. Finančni svetovalci, ki pridobijo licenco EFP, morajo upoštevati standarde osebne in poslovne etike, ki se od njih tudi pričakuje. Spodbujati morajo sprejemanje etičnega kodeksa in filozofije za katero stojijo. Obnašati se morajo profesionalno in ustrezno spoštovanju poklica nasproti vsem osebam v poslovnih odnosih in skrbeti za izboljšanje ugleda poklica v javnosti. Kot varuhi javnega zaupanja, morajo delovati pošteno, jasno in z integriteto v vseh poslovnih zadevah. Prevzemajo lahko le tiste naloge za katere imajo primerne izkušnje, znanja in splošno kompetentnost. Delujejo lahko samo znotraj mej profesionalne kompetence in pooblastil. Prav tako morajo prepoznati okoliščine, kjer znanje in kompetentnost ne zadostujeta nalogi in obvestiti stranko o takih pomanjkljivostih. Interese stranke morajo vedno postaviti pred svoje. Sprejeti morajo odgovornost, ko prepoznajo okoliščine pod katerimi bi lahko potencialni konflikt interesov vplival na objektivno presojo. Takšne vplive ali konflikte morajo svojim strankam in drugim vpletenim stranem razkriti, da ukrepajo kot je potrebno.

⁷ Evropsko združenje za finančno svetovanje oz. European Financial Planning Association, ki jo bom v nadaljevanju navajala, kot EFPA.

Preden vstopijo v poslovni odnos s strankami, morajo pojasniti vse provizije in stroške. Razložiti morajo osnove provizij in/ali drugih stroškov povezanih s svojimi storitvami v zvezi s stranko. Vse strankine podatke morajo obdržati kot zaupne po nacionalnih zakonih in pravilih zaposlitve. Zahtevajo lahko vse potrebne podatke in dokumentacijo, ki je potrebna za zadovoljitev zahtev stranke in so dolžni spoštovati zaupnost vseh informacij pridobljenih v procesu, razen če je drugače zahtevano ali dovoljeno s strani zakona ali civilne zadeve. Vedno morajo biti objektivni ali pojasniti strankam razloge za primere, ki ogrožajo njihovo objektivnost, razen če je strankam jasno, da svetovalec predstavlja le svojega delodajalca in ni popolnoma neodvisen. Imetniki licence morajo na zahtevo stranke zagotoviti izvod etičnega kodeksa in razjasniti strankam vsa morebitna vprašanja z njim. Razložiti morajo, kako provizije etičnega kodeksa delujejo v odnosu med svetovalcem in stranko ter kakšna je vloga in dolžnost svetovalca v zvezi s stranko, njegovim delodajalcem in organizacijo EFPA.

Finančni svetovalci se morajo tudi v prihodnje izobraževati in ohranjati najvišji nivo pripravljenosti ter profesionalne usposobljenosti. Osvojiti, ohraniti in uporabljati morajo standarde znanja in doslednosti, ki je primerna vlogi finančnega načrtovalca, finančnega svetovalca ali katerekoli funkcije v svojih profesionalnih storitvah. Prav tako morajo spodbujati druge finančne svetovalce, da dosežejo ustrezne kvalifikacije in sposobnosti v skladu s profesionalnimi tehničnimi in etičnimi standardi kodeksa ter stremeti k izboljšanju kvalitete storitev ter jih izvajati po svojih najboljših močeh.

Finančni svetovalec, ki je pridobil licenco EFP, mora obvladati različna področja finančnega svetovanja (glej Prilogo 2). Licenca EFP finančnim svetovalcem navaja način izvajanja celotnega finančnega načrtovanja. Finančni svetovalec mora imeti znanje o investiranju, investicijskih tveganjih in strategijah. Področje znanja obsega vzajemne sklade, zavarovalne police in zavarovalne strategije. Prav tako mora finančni svetovalec z licenco EFP svoji stranki pravilno svetovati s področja davkov, pokojninskih načrtov in pokojninskih strategij. Vedeti mora, kakšne so pravice zaposlenih. Svetovanje obsega tudi tematiko zapuščinskega in neposrednega zapuščinskega svetovanja. Poleg finančnega svetovanja posameznikom pa morajo imeti tudi znanje, kako svetovati malim podjetjem in samostojnim podjetnikom (EFPA, 2007).

V tujini strokovno finančno svetovanje prodajajo kot storitev, podobno kot pravni ali zdravniški nasvet. Tam delo razdelijo na strokovno svetovanje, ki ga opravi za to usposobljen svetovalec, stranka pa ga plača. Rezultat je finančni načrt, v katerem je zapisano, kaj namerava svetovana oseba narediti s svojim osebnim premoženjem in naložbami oziroma kakšne finančne produkte naj izbere v prihodnje za doseganje svojih finančnih ciljev. Finančnemu svetovanju sledi izvedba, ki jo lahko naredi svetovana oseba sama, svetovalec ali kdo tretji (Lubej, 2005, str. 103).

5. FINANČNO SVETOVANJE V SLOVENIJI

V Sloveniji finančnih svetovalcev, ki bi za opravljanje svoje dejavnosti potrebovali licenco, zaenkrat še ni. Finančno svetovanje ponuja vse preveč ljudi, ki nimajo zadosti znanja in izkušenj. Z ureditvijo licenciranja področij trženja vzajemnih skladov, zavarovalnih produktov in nepremičnin, se je krog ljudi, ki se ukvarjajo s tovrstnimi dejavnostmi zožil. Danes ne more kdorkoli tržiti finančne produkte, saj za to potrebuje ustrezno licenco, ki si jo pridobi z opravljanjem ustreznega strokovnega izpita.

V primeru, da posameznik potrebuje pri upravljanju premoženja nasvete z različnih področij, jih pridobi pri strokovnjakih, ki so specializirani za posamezna področja osebnega premoženja. To so davčni svetovalci, nepremičninski posredniki, strokovnjaki s področja trženja investicijskih skladov, zavarovalni zastopniki ter borzni posredniki. Pri teh strokovnjakih ne moremo dobiti celotnega finančnega svetovanja, temveč le svetovanje in izvajanje storitev s posameznih področij, kot so davki, zavarovanja, trgovanje z vrednostnimi papirji, nepremičnine in vzajemni skladi. Danes mora biti posameznik pri izbiri izvajalca, ki bo vplival na njegovo osebno premoženje zelo pazljiv. Zato je priporočljivo, da vnaprej preveri ustrezno usposobljenost izvajalca, ki mu bo pomagal pri upravljanju osebnega premoženja.

Če želi posameznik celotno upravljanje svojega premoženja prepustiti strokovnjakom, ki so za to tudi specializirani, ima na voljo več možnosti. Najbližje ureditvi finančnega svetovanja v tujini, so pri nas neodvisne finančne družbe.

Neodvisne finančne družbe v Sloveniji so svetovalna podjetja, ki imajo sklenjene pogodbe o posredovanju finančnih produktov z različnimi finančnimi ustanovami, predvsem z zavarovalnicami, borzno-posredniškimi hišami in družbami za upravljanje vzajemnih skladov. Po pravni obliki so to večinoma družbe z omejeno odgovornostjo, z enim ali več lastniki, in samostojni podjetniki. Vlagatelji jih lahko prepoznajo po tem, da ponujajo različne finančne produkte različnih finančnih ustanov in ne le ene. To jim omogoča večjo nepristranskost pri procesu finančnega svetovanja in povečuje zaupanje s strani vlagateljev, čeprav še vedno obstaja težnja k promoviranju finančnih produktov tistih finančnih ustanov, ki prinašajo največje posredniške provizije⁸.

V tem poglavju bom opisala, kakšna je ureditev svetovanja svetovalcev specializiranih na posameznih področij osebnega premoženja v Sloveniji. Zanimajo me predvsem ustrezne kvalifikacije borznih in nepremičninskih posrednikov, strokovnjakov s področja trženja investicijskih skladov, davčnih svetovalcev, zavarovalnih zastopnikov ter področja svetovanja. Nato sledi opis neodvisnih svetovalnih finančnih družb, pri katerih lahko dobi

⁸ Več o neodvisnih svetovalnih finančnih družbah je opisano v točki 5.6.1: Neodvisne svetovalne finančne družbe.

posameznik nasvete za celotno upravljanje osebnega premoženja in ne le z enega samega področja.

5. 1. Borzni posredniki

Za borznega člana lahko storitve z vrednostnimi papirji upravljajo le tisti borzni posredniki, ki so naredili strokovni izpit na Agenciji za trg vrednostnih papirjev (v nadaljevanju AVTP), s katerim se preveri strokovna usposobljenost za upravljanje teh storitev. Borzni posrednik mora za trgovanje z vrednostnimi papirji imeti veljavno dovoljenje ATVP.

Pogoji, ki jih mora borzni posrednik izpolnjevati so naslednji (ZTVP-1-UPB2, 2006):

- najmanj enoletne delovne izkušnje poslovanja z vrednostnimi papirji,
- uspešno opravljen preizkus iz strokovnega znanja, potrebnega za upravljanje poslov borznega posrednika,
- ne sme biti pravnomočno pogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oz. zoper gospodarstvo na kazen zapora več kot trije meseci, ki še ni izbrisana.

Vsebina strokovnega preizkusa, ki jo mora bodoči borzni posrednik znati, se nanaša na področja (Sklep o določitvi programa, potrebnega za upravljanje poslov borznega posrednika, 2005):

- predpisov o poslovanju z vrednostnimi papirji,
- predpisov in poslovanja institucij trga vrednostnih papirjev,
- poslovnih financ, poslovanja z vrednostnimi papirji in finančnimi instrumenti,
- finančnih analiz,
- upravljanja premoženja in osebnih financ,
- poslovne etike in odnosa do vlagateljev.

Borzni posrednik mora pri upravljanju svojih poslov, ki so mu jih stranke zaupale, ravnati s strokovno skrbnostjo dobrega borznega posrednika in v vsem dosledno paziti na strankine interese. Po zakonu ne smejo spodbujati in priporočati nakupa ali prodaje vrednostnih papirjev, zgolj z namenom pridobitve provizije.

5. 2. Nepremičninski posredniki

Z nepremičninskim posredovanjem se je v preteklosti lahko ukvarjal skoraj vsakdo. Z legalno urejenim trgom nepremičnin, so dobili nove obveznosti tudi nepremičninski posredniki. 9.5. 2003 je stopil v veljavo Zakon o nepremičninskem posredovanju, ki je uvedel nove dolžnosti in odgovornosti za nepremičninske družbe in posrednike.

Posredniki, ki se ukvarjajo z nepremičninskimi posli, morajo poleg ustreznih poslovnih prostorov in zavarovanja odgovornosti, pridobiti še ustrezno izobrazbo, ki omogoča strokovno delovanje nepremičninskega posrednika. Licenco izdaja Ministrstvo za prostor, okolje in energijo, dobijo pa jo lahko vsi, ki uspešno opravijo izobraževanje za kvalifikacijo nepremičninskega posrednika. Licenca omogoča nepremičninskim posrednikom tudi vpis v javni imenik nepremičninskih posrednikov, kar pomeni, da lahko vsak preveri njihovo identiteto na spletni strani Ministrstva za prostor, okolje in energijo.

Pogoji, ki jih mora izpolnjevati nepremičninski posrednik so (ZNPotr, 2003; ZNPotr-A, 2006):

- najmanj višja stopnja izobrazbe, katerekoli smeri,
- opravljen strokovni izpit pristojnega ministrstva,
- najmanj tri leta delovnih izkušenj pri poslovanju z nepremičninami,
- posameznik ne sme biti pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot trije meseci, ki še ni izbrisana.

Vsebina strokovnega izpita, ki jo določa Upravna akademija, delujoča v okviru ministrstva za notranje zadeve, poudarja teme stvarnega in obligacijskega prava, zemljiške knjige, notarske listine, stanovanjske in davčne zakonodaje. V program strokovnega usposabljanja za pridobitev licence pa vključujejo tudi znanje finančnega poslovanja v zvezi z nepremičninami, osnove vrednotenja nepremičnin in ekonomike nepremičninskega trga, urejanja prostora in gradnje objektov, evidentiranja nepremičnin ter poznavanje raznih oblik pogodb in tudi Zakona o nepremičninskem posredovanju. Poznati morajo tudi osnove poslovnega komuniciranja, pravil obnašanja in etike na področju nepremičninskega posredovanja (Zoltar, 2004, str. 22).

5. 3. Strokovnjaki s področja trženja investicijskih skladov

Področje trženja vzajemnih skladov dolgo časa ni bilo urejeno, kar pomeni, da se je s to dejavnostjo lahko ukvarjal tako rekoč vsak. Še večji razpon med svetovalci z izkušnjami in znanjem ter tistimi brez, se je pokazal s prihodom tujih vzajemnih skladov, ki nimajo dovoljenja Agencije za trg vrednostnih papirjev. Zato je bila potrebna ureditev tega področja. Agencija za trg vrednostnih papirjev je morala postaviti minimalne zahteve za tržnike in svetovalce, ki se bodo v prihodnje ukvarjali s trženjem vzajemnih skladov (Huber, 2006, str. 25).

Združenje družb za upravljanje, področno združenje, ki v Sloveniji pokriva tudi področje vzajemnih skladov, je tako jeseni 2004 organiziralo prvi krog izobraževanj in preizkusov znanj s tega področja. Izobraževanja so obsegala področje trženja vzajemnih in investicijskih skladov, davčne predpise s tega področja, osnove trga vrednostnih papirjev, področje

preprečevanja pranja denarja in poslovno ter prodajno etiko. Od 1.1.2005 so morali svetovalci in tržniki vzajemnih skladov v Sloveniji pridobiti obvezno licenco in pridobljeno potrdilo o opravljenem preizkusu znanj s področja trženja investicijskih skladov in prodaje investicijskih kuponov oziroma delnic investicijskih skladov (Lubej, 2005, str. 102).

Pogoji, ki jih mora izpolnjevati strokovnjaki s področja trženja investicijskih skladov, so (Lubej, 2005, str. 102):

- vsaj srednješolska izobrazba (V. stopnja),
- opravljen preizkus strokovnih znanj s področja trženja investicijskih skladov in prodaje investicijskih kuponov oz. delnic investicijskih skladov,
- vsaj eno leto delovnih izkušenj na tem področju,
- posameznik ne sme biti pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot trije meseci, ki še ni izbrisana.

Strokovni izpit, ki ga morajo opraviti strokovnjaki s področja trženja investicijskih skladov je obvezen za vse, ki imajo končni kontakt z vlagatelji v vzajemne sklade. To so vsi tisti, ki vlagateljem svetujejo, pripravljajo, podpišejo in prevzamejo pristopne izjave. Sprva je objava Sklepa o kadrovskih tehničnih in organizacijskih pogojih in dokumentaciji predvidevala, da bodo morali izpit za trženje vzajemnih skladov opraviti tudi borzni posredniki in člani družb za upravljanje. Glede na to, da imajo omenjeni pogosto večletne izkušnje s trga kapitala ter zelo dobro poznajo razmere in udeležence na njih, je bil ta pogoj kasneje ukinjen (Huber, 2006, str. 25).

5. 4. Davčni svetovalci

Z dejavnostjo davčnega svetovanja se ukvarja veliko oseb, ki imajo raznovrstne kvalifikacije in izvajajo različne dejavnosti. Davčno svetovanje opravljajo: računovodje, revizorji, odvetniki, notarji, posredniki v prometu nepremičnin, špediterji in drugi.

V Sloveniji zaenkrat področje davčnega svetovanja ni zakonsko urejeno. Prav tako je drugod po svetu zastopanje davčnih zavezancev v davčnih postopkih relativno svobodno. V ZDA lahko vsakdo, tudi brez vsake kvalifikacije daje davčne nasvete, pripravi davčno napoved ali davčni obračun za neko drugo osebo.

V Sloveniji imamo zelo močno organizacijo na področju davčnega svetovanja, to je Društvo davčnih svetovalcev iz Slovenije, ki s Slovenskim inštitutom za revizijo skrbita predvsem za izobraževanje davčnih svetovalcev (Brezar, 2003, str. 26). Društvo si že od samega začetka delovanja prizadeva, da bi tudi v naši državi pridobili zakonito podlago za davčno svetovanje ter uveljavitev poklica davčnega svetovalca. Z zavarovalnico ima sklenjeno ustrezno pogodbo za zavarovanje poklicne odgovornosti, ima svoj kodeks ter druga pravila.

Društvo davčnih svetovalcev iz Slovenije je pridružen član evropskega združenja poklicnih združenj davčnih svetovalcev, Confederation Fiscale Europeene (v nadaljevanju CFE) in ima zelo aktivno vlogo v vseh organih tega evropskega združenja. CFE si prizadeva za enotno ureditev davčnega svetovanja v Evropi. Poklicna načela, ki jih predvidevajo te evropske smernice so (Predlog zakona o davčnem svetovanju, 1998):

- neodvisnost,
- osebna odgovornost,
- skrbnost in vestnost,
- molčečnost,
- omejeno reklamiranje,
- kolegialnost,
- plačilo,
- disciplinska odgovornost,
- dopolnilno izobraževanje.

Vse evropske države naj bi skladno z evropskimi smernicami od tistih, ki jim bodo dovolile opravljati ta poklic, zahtevale (Predlog zakona o davčnem svetovanju, 1998):

- visokošolsko izobrazbo,
- tri leta pripravništva v poklicu,
- opravljen izpit,
- prisego.

Društvo davčnih svetovalcev Slovenije v sodelovanju z Davčno raziskovalnim inštitutom, organizira izpite za pridobitev naziva davčni svetovalec. Za uspešno opravljen preizkus znanja davčnega svetovanja, kandidati prejmejo certifikat in interni naziv »Davčni svetovalec društva Davčnih svetovalcev iz Slovenije«.

Davčni svetovalci morajo opraviti preizkus znanja iz naslednjih področij (Predlog zakona o davčnem svetovanju, 1998):

- davčnega prava (predvsem davek na dohodke, premoženje in dodano vrednost),
- računovodstva in ekonomike,
- davčnega postopka, vključno z zastopanjem pred davčnimi organi in davčnimi sodišči,
- upravno pravo in upravni postopek ter upravni spor,
- gospodarsko pravo in delovno pravo,
- ustavno ureditev ter organizacijo državne uprave,
- poklicno odgovornost in poklicno etiko.

Društvo davčnih svetovalcev Slovenije si že od svoje ustanovitve 1. aprila 1993 prizadeva, da bi tudi v naši državi pridobili zakonito podlago za davčno svetovanje in uveljavitev poklica davčnega svetovalca.

5. 5. Zavarovalni zastopniki

Področje zavarovalnega zastopništva in posredovanja se je uredilo 17.5.2001, ko je Slovensko Zavarovalno združenje uvedlo Program usposabljanja za pridobitev in preizkus strokovnih znanj, potrebnih za upravljanje poslov zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja. Vsakdo, ki se želi ukvarjati z dejavnostjo zavarovalnega zastopanja ali posredovanja, mora opraviti strokovni izpit iz tega področja ter izpolnjevati določene pogoje.

Pogoji, ki jih mora zavarovalni zastopnik izpolnjevati, so (ZZavar-UPB2, 2006):

- najmanj srednješolska izobrazba,
- opravljen preizkus strokovnih znanj za upravljanje poslov zavarovalnega zastopanja pri Slovenskem zavarovalnem združenju,
- dokazila o enoletnih izkušnjah s področja zavarovalnih poslov,
- dokazilo o znanju slovenskega jezika, če kandidat ni zaključil šolanja v Sloveniji,
- posameznik ne sme biti pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zavora več kot trije meseci, ki še ni izbrisana.

Program usposabljanja za pridobitev in preizkus strokovnih znanj, potrebnih za upravljanje poslov zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja, je sestavljen iz programa za zavarovalnega zastopnika in programa za zavarovalnega posrednika. Prvi je sestavljen iz treh sklopov: zavarovalnih, etičnih in pravnih osnov, premoženjskih zavarovanj in osebnih zavarovanj namenjenih fizičnim osebam. Drugi pa poleg zahtevanih znanj za zavarovalnega zastopnika, obsega še pravna in finančna znanja ter znanja s področja premoženjskih zavarovanj (Program usposabljanja za pridobitev in preizkus strokovnih znanj, 2001).

5. 6. Ponudniki finančnega svetovanja v Sloveniji

Finančni svetovalci so danes po lastni presoji vsi, ki nekaj vedo o finančnem trgu. V Sloveniji je malo pravih finančnih svetovalcev, veliko pa je takih, ki si tega naziva ne zaslužijo in ga zlorablajo za zavajanje naivnih strank. Pravega finančnega svetovalca lahko najdemo pod nazivom neodvisni finančni svetovalec, najpogosteje prek njihovih osebnih internetnih spletnih strani, priporočil zadovoljnih strank, ki so z njimi že sodelovale in prek finančnih rubrik v časopisih, za katere pišejo. Ti finančni svetovalci posameznikom nudijo nasvete in finančne produkte iz vseh področij osebnega premoženja in niso specializirani le za eno področje. Sem ne spadajo npr. zaposleni v bankah, ki svojim najboljšim strankam nudijo storitev privatnega bančništva ali davčni svetovalci, ki svetujejo le s področja davkov, temveč so to neodvisne finančne družbe, ki nudijo predvsem rešitve s področja zavarovanj, naložb v sklade in posamezne vrednostne papirje ter pridobivanja in refinanciranja predvsem hipotekarnih kreditov. Večina teh družb svetuje z davčnega področja le kar se tiče davkov pri naložbah, saj je večina njihovih strank fizičnih oseb, kjer davčni vidik upravljanja osebnega

premoženja ni tako kompleksen. Pri teh družbah lahko posameznik dobi priporočilo za davčnega svetovalca za pomoč pri napovedi dohodnine ipd., večina njih pa svojim strankam izdela tudi osnovni finančni načrt, če le tega stranke želijo. Neodvisnih finančnih svetovalcev v Sloveniji je veliko manj, kot finančnih svetovalcev, ki so vezani na določeno finančno institucijo, v kateri so navadno tudi zaposleni.

Posamezniki se glede finančnega svetovanja največkrat obrnejo na finančne institucije, ki jih že dolgo časa poznajo in jim zaupajo. Vendar pa to ni vedno tudi najboljša rešitev. Vsaka od finančnih institucij, pa naj bo to banka, zavarovalnica, družba za upravljanje, borzno-posredniška hiša ali pokojninska družba, bo potencialnim strankam ponudila svoje finančne produkte, kot pravo rešitev za njihove »finančne probleme«. Njihov interes je, da svoje finančne produkte stranki prodajo, ne glede na to ali jih stranka tudi zares potrebuje. Če se stranka obrne na banko, ji bodo svetovali bančne produkte, če gre na zavarovalnico, ji bodo ponudili zavarovalne produkte, če gre na borzno-posredniško hišo, ji bodo svetovali nakup vrednostnih papirjev in podobno. Pomembno je, da stranka pridobi informacije o najboljši ponudbi oz. rešitvi, ki je glede na njene finančne zmožnosti in potrebe optimalna, in ki ji v primerno doglednem času omogoča doseči njene finančne cilje (Gregorčič, 2002). Vsak posameznik se sam odloča pri kateri finančni instituciji bo poiskal finančno svetovanje. Od izbrane finančne institucije pa je odvisna tudi kvaliteta finančnega svetovanja.

V Sloveniji posamezniki v večini ne razlikujejo med pravimi finančnimi svetovalci ter prodajalci finančnih produktov. Agent ali zastopnik določene družbe je oseba, ki dela v imenu in za račun družbe, ki ponuja svoje finančne produkte. Mednje sodijo zavarovalni agenti (zastopniki in posredniki), bančni komercialisti, posamezniki, ki ponujajo vzajemne sklade zastopniki borzno posredniških hiš in drugi. Ker ti agenti delajo v interesu institucije, pri kateri so zaposleni, jim je pomembno, da prodajo čim več njenih produktov. Iz tega razloga se mora posameznik vprašati ali je njihova finančna rešitev res primerna zanj ali pa mu zgolj želijo prodati svoj program in s tem zaslužiti. Zato je bolje, da poišče finančni nasvet pri neodvisnem finančnem svetovalcu (Gregorčič, 2002).

V državah z razvitim finančnim trgom so neodvisne finančne svetovalne družbe prisotne v velikem številu. V Sloveniji še ni tako. Na našem finančnem trgu se sicer pojavlja vedno več neodvisnih finančnih svetovalnih družb, vendar lahko pri nekaterih upravičeno dvomimo o njihovi strokovnosti. Večina družb nastane tako, da se prodajalci finančnih produktov, ki so prej delali za določeno finančno institucijo, od nje odcepijo in ustanovijo svojo neodvisno finančno svetovalno družbo. Pri tem se poraja vprašanje o kvaliteti njihovega finančnega svetovanja, saj imajo navadno izkušnje le s področja, na katerem so delali v preteklosti.

V nadaljevanju tega poglavja bom opisala, kaj lahko pričakujemo od slovenskih neodvisnih finančnih družb. Zanimajo me predvsem storitve, ki jih slovenski svetovalci trenutno ponujajo, proces in področje finančnega svetovanja, institucije s katerimi sodelujejo, način plačila storitve, obveščanje strank o napredku njihovega finančnega načrta in izobraževanje

strank. Najprej pa si pogledajmo pogoje⁹, ki bi jih morale neodvisne finančne družbe izpolnjevati, da se sploh lahko poimenujejo *neodvisne finančne družbe*, ki ponujajo kvalitetno finančno svetovanje.

5. 6. 1. Neodvisne svetovalne finančne družbe

Neodvisne finančne svetovalne družbe niso v lasti nobene izmed večjih finančnih institucij, ki bi na ta način lahko favorizirale določene produkte zaradi lastnih interesov. Neodvisni finančni svetovalci, ki delujejo znotraj neodvisnih finančnih svetovalnih družb, morajo imeti znanje in izkušnje z vseh področij upravljanja osebnega premoženja. Strankam morajo nuditi kvalitetne nasvete s področja zavarovanj, vrednostnih papirjev, pokojninskih produktov, nepremičnin ter davkov. Finančni svetovalec mora natanko vedeti, kaj je v določenem trenutku glede na številne dejavnike, ki vplivajo na osebno premoženje, za stranko najboljše¹⁰.

Eden izmed glavnih ciljev neodvisnega finančnega svetovalca mora biti zagotavljanje kakovostnih, koristnih ter predvsem nepristranskih nasvetov o najugodnejših možnostih na trgu denarja in kapitala v okvirju zmožnosti in ciljev stranke. Svoji stranki mora izdelati celoten finančni načrt in ga na njeno željo tudi izvesti. Neodvisni finančni svetovalci bi morali svoje storitve zaračunati glede na porabljen čas (t.j. po uri) in ne glede na provizije pri posameznih finančnih produktih. S tem je posameznik lahko prepričan, da je bil deležen kvalitetnega nepristranskega svetovanja, saj mu bodo svetovalci ponudili finančni produkt, ki je zares primeren zanj in ne finančni produkt od katerega bi zaslužili visoko provizijo.

Seveda pa mora svetovalec poleg samega svetovanja svoji stranki pomagati pri ureditvi in izpolnitvi vseh ustreznih pogodb ter jo voditi in obveščati o novostih skozi celotno obdobje sodelovanja. Zanesljiva znamenja dobrega svetovalca oziroma svetovalne družbe so vprašanja, ki jih svetovalec stranki postavi že na samem začetku svetovanja. Ta se nanašajo na strankino trenutno finančno situacijo, njene dolgoročne oziroma življenjske cilje, odnos do tveganja, znanje in izkušnje ter vpliv posamezne naložbe na njeno premoženje, kot celoto. Dober neodvisen finančni svetovalec svoji stranki ponudi program, ki je sestavljen iz različnih podprogramov, ki vključujejo zavarovalne, pokojninske produkte, vzajemne sklade in podobno. Program naj bi bil v celoti prilagodljiv strankini finančni situaciji, njenim željam in potrebam. Hkrati pa naj bi varčevalni program zagotavljal ustrezno donosnost ob spremenljivi stopnji tveganja in skozi vse obdobje zagotavljal dobro mero likvidnosti (Gregorčič, 2002a).

5. 6. 2. Raziskava dejavnosti neodvisnih svetovalnih finančnih družb v Sloveniji

Pregleda finančnega svetovanja neodvisnih finančnih svetovalnih družb v Sloveniji sem se

⁹ Ti pogoji so standard v ZDA in EU, kjer finančni svetovalci za finančno svetovanje potrebujejo licenco. Tam je področje finančnega svetovanja tudi najbolj razvito. Zaradi tega razloga bi se morali po njih zgledovati tudi naši finančni svetovalci.

¹⁰ Omenjene lastnosti se navezujejo na lastnosti zaupanja vrednih svetovalcev, opisane v poglavju 4.: Vloga finančnih svetovalcev pri upravljanju osebnega premoženja.

lotila tako, da sem na spletni strani Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES), poiskala vse registrirane pravne osebe, ki se ukvarjajo s finančnim svetovanjem. Našla sem jih 31, vendar jih je verjetno več, saj svojo dejavnost poimenujejo z različnimi imeni. Glede na izbrano temo diplomskega dela, sem izbrala le tiste pravne osebe, ki se ukvarjajo s finančnim svetovanjem. O 12 svetovalnih družbah mi je uspelo zbrati ustrezne podatke, ostale pa so bile nedosegljive ali pa svetovalci niso imeli časa odgovarjati na moja vprašanja. Možno je tudi, da so se vmes prenehali ukvarjati z dejavnostjo finančnega svetovanja. V nadaljevanju podajam zaključke, do katerih sem prišla na osnovi analize prej omenjenih 12 svetovalnih družb.

Finančni svetovalci, ki svojo dejavnost ponavadi registrirajo kot samostojni podjetniki, navadno delujejo samostojno, brez dodatnih zaposlenih, stranke pa jih težko najdejo, saj svoje dejavnosti ne oglašujejo v medijih. Tudi svojih spletnih strani, kjer bi vlagatelji prišli do želenih informacij, ti svetovalci običajno nimajo. Zato sem morala do želenih informacij priti s telefonskimi klici, pri čemer so trije¹¹ privolili v pogovor. Če je bil v AJPES-u podan elektronski naslov, sem s finančnim svetovalcem stopila v stik tudi na ta način. Ker je bil odziv na takšno raziskovanje precej slab, sem se osredotočila na neodvisne finančne svetovalne skupine, ki imajo vse podatke, ki sem jih potrebovala objavljene na svojih spletnih straneh. Da bi preverila, če podatki s spletnih strani še vedno držijo, sem sestavila vprašalnik o finančnem svetovanju (glej Prilogo 3) in ga poslala vsem finančnim družbam po elektronski pošti. Odpisalo mi je pet družb, ki so vse potrdile ažurnost podatkov na njihovih spletnih straneh. Pri ostalih sem do želenih podatkov prišla tako, da sem se jim po telefonu predstavila kot potencialna stranka.

Neodvisne finančne svetovalne skupine o katerih mi je uspelo zbrati želene informacije so: *Finančni center d.o.o.*, *Možnost plus – Tomaž Kokolj s.p.*, *Drakšič d.o.o.*, *Agencija Mori d.o.o.*, *Premoženjsko svetovanje Anton Praprotnik s.p.*, *I-svetovanje d.o.o.*, *Donos d.o.o.*, *Kurator d.o.o.*, *Individa d.o.o.*, *Premoženjsko svetovanje Brigita Slovník s.p.*, *Asista skupina d.o.o. in Vadoli d.n.o.* Prvih šest pravnih oseb deluje na območju Štajerske, medtem, ko I-svetovanje d.o.o. deluje tudi na Primorskem in v Ljubljani. *Donos d.o.o.*, *Kurator d.o.o.*, *Individa d.o.o. in Premožensko svetovanje Brigita Slovník s.p.* pokrivajo območje Ljubljane z okolico, *Asista skupina d.o.o. in Vadoli d.n.o.* pa Gorenjsko. Ponudba njihovih storitev je precej podobna, način delovanja pa se pri nekaterih svetovalnih družbah razlikuje in ga opisujem v nadaljevanju. Menim, da opisane svetovalne družbe dobro predstavljajo tudi ostale neodvisne svetovalne družbe, ki niso vključene v raziskavo.

Zgoraj omenjene neodvisne finančne svetovalne družbe svetujejo precej različnemu številu strank, odvisno od starosti družbe. Nekatere na finančnem trgu delujejo že od 5-7 let in imajo tudi od 5.000 do 10.000 strank. Druge, ki so na trgu prisotne manj časa ali pa so šele začele s svojim delovanjem, imajo manj strank. Dvanajst finančnih družb, ki so bile vključene v moje

¹¹ Telefonske klice sem uporabila pri tistih finančnih svetovalcih, ki nimajo svoje spletne strani ali elektronskega naslova.

raziskovanje, ima od 200 do 10.000 strank. Povprečno ima vsaka družba 2.000 strank. Število strank, ki so si jih do sedaj pridobile, je seveda odvisno tudi od števila finančnih svetovalcev, ki so pri njih zaposleni. Pri raziskanih finančnih družbah se število zaposlenih finančnih svetovalcev giblje od 1 do 8. Večina namerava zaradi vse večjega povpraševanja še letos zaposliti več finančnih svetovalcev. Finančni svetovalci imajo licence s področja vzajemnih skladov, nekateri pa tudi iz zavarovanj. Finančno svetovanje navadno ponujajo tako posameznikom, kot tudi družinam, nekatere pa tudi podjetjem. Tri svetovalne družbe svetovanje izvajajo na sedežu podjetja, ostali na domu ali po dogovoru tudi kje drugje. Deset od dvanajstih svetovalnih družb ponuja izdelavo finančnega načrta pri čemer je možnost celotne izvedbe odvisna od finančnih institucij, s katerimi imajo sklenjeno pogodbo. Ostale svetovalne družbe predstavijo svoje produkte in jih prodajo.

V nadaljevanju opisujem storitve, ki jih ponujajo zgoraj omenjene neodvisne finančne svetovalne družbe, področje njihovega svetovanja, finančne institucije, s katerimi sodelujejo, proces finančnega svetovanja, način plačila storitve, obveščanje strank o napredovanju finančnega načrta ter skrb za izobraževanje strank. Družb poimensko ne izpostavljam, temveč podajam le skupne ugotovitve, ker se po zgoraj omenjenih postavkah v praksi ne razlikujejo do te mere, da bi jih morala posamično poimensko izpostavljati.

I. Ponudba storitev finančnih svetovalnih družb

- Pregled osebnega finančnega stanja posameznika: cilji, odnos do tveganja, izobrazba, zaposlitev in starost.
- Analiziranje vseh potencialnih finančnih naložb ter izdelava primerne naložbene strategije.
- Izdelava in izvedba finančnega načrta posameznikom družinam in podjetjem.
- Posredovanje pri nakupu in prodaji vrednostnih papirjev na vseh trgih kapitala, nakupu in prodaji investicijskih skladov, bančnih storitev.
- Obveščanje strank o napredovanju izvajanja finančnega načrta.
- Izobraževanje.

II. Področja svetovanja

Družbe, vključene v mojo raziskavo dajejo nasvete iz naslednjih področij: vzajemni skladi, zavarovalništvo, davki, nepremičnine, krediti, lizingi in pokojninsko varčevanje.

III. Finančne institucije, s katerimi sodelujejo

To so banke, hranilnice, borzno-posredniške hiše, družbe za upravljanje in zavarovalnice.

IV. Proces finančnega svetovanja

Proces finančnega svetovanja se pri desetih svetovalnih družbah prične tako, kot je opisano v četrtem poglavju (proces finančnega svetovanja). Ostali finančni svetovalci

pa finančno svetovanje izvajajo zgolj kot predstavitev in prodajo posameznih finančnih produktov. Takšen način finančnega svetovanja po mojem mnenju ni primeren, saj se finančni svetovalci ne poglobijo dovolj v strankine finančne probleme ter pri tem ne upoštevajo dejavnikov, kot so cilji, odnos do tveganja, znanje, izkušnje itd...

V. Način plačila storitve

Pri plačilu storitev finančnega svetovanja so si neodvisne finančne svetovalne družbe precej podobne. Enajst svetovalnih družb ponuja prvo finančno svetovanje brezplačno. V primeru, da se posamezniki ali podjetja odločijo, da bodo prepustili upravljanje svojega osebnega premoženja prav njim, jim ponujajo vsa nadaljnja svetovanja brezplačno, saj v primeru sklenitve določenega posla (zavarovanja, kredita), prejmejo provizijo od finančne institucije (banke, zavarovalnice, družbe za upravljanje), pri kateri je stranka posel sklenila. Samo pri eni svetovalni družbi pa se storitev izdelave in izvedbe finančnega načrta plača ločeno. Pri tem finančna družba za finančno svetovanje, ki traja približno eno uro, zaračuna ceno v fiksnem znesku. V primeru, da pri tej svetovalni družbi posameznik želi tudi izvedbo finančnega načrta, je finančni svetovalec deležen plačila v obliki vstopne provizije in določenega dela upravljalške provizije, če se je tako dogovoril s finančno institucijo s katero ima sklenjeno pogodbo. Podjetja morajo za finančno svetovanje plačati najmanj 6- krat več kot posamezniki in družine, ker finančno svetovanje pravnim osebam jemlje finančnemu svetovalcu bistveno več časa in zajema bistveno več finančnih postavk, ki jih je treba upoštevati pri izdelavi finančnega načrta in izboru ustreznih finančnih naložb.

VI. Obveščanje strank o napredovanju finančnega načrta

Večina svetovalnih družb se po izdelavi finančnega načrta s svojimi strankami osebno dobi v obdobju enega leta. To je odvisno predvsem od finančnih produktov, ki jih stranka ima in novosti, ki so medtem prišle na trg. V vmesnem obdobju pa navadno z obstoječimi strankami komunicirajo preko telefona in elektronske pošte.

VII. Izobraževalne storitve

Tudi pri izobraževalnih storitvah se neodvisne finančne svetovalne družbe razlikujejo. Štiri od dvanajstih neodvisnih finančnih svetovalnih družb pripravlja seminarje, predavanja in tečaje, štiri na svojih spletnih straneh objavljajo poučne članke ter odgovarjajo na vprašanja, ki zanimajo obiskovalce, medtem ko pri ostalih nisem zasledila ponudbe izobraževanja.

Pri pregledu opisanih slovenskih neodvisnih finančnih svetovalnih družbah bi izpostavila Finančni center d.o.o., saj menim, da bi se glede na ponujene storitve približal tujim svetovalnim neodvisnim finančnim družbam, kjer za storitev finančnega svetovanja zahtevajo licenco. Finančni center d.o.o. vodi mag. Samo Lubej, eden izmed vodilnih neodvisnih strokovnjakov na področju osebnih financ, avtor knjige Vzajemni skladi za vsakogar ter

ostale poučne literature v priznanih slovenskih finančnih revijah, kot so Kapital, Moje Finance itd. Mag. Lubej se ravna po izčrpnem procesu finančnega svetovanja, kar pomeni, da ne uporablja zgolj ponudbe in prodaje finančnih produktov (glej Prilogo 4). Svetuje tako posameznikom, družinam in podjetjem ter svoje storitve, tako kot je to praksa v tujini, zaračuna po veljavnem ceniku in ne nudi brezplačnega svetovanja. Proces finančnega svetovanja razdeli na svetovalni in izvedbeni del. Izvedbenega dela strankam ni potrebno posebej plačati, saj se obračunajo vstopne in druge provizije po uradnih prospektih naložbenih produktov, ki veljajo povsod enako. Menim, da je tovrstni način zaračunavanja storitev najboljši, saj je tako stranka lahko prepričana, da je bila deležna nepristranskih nasvetov.

Izobraževanje strank o osebnih financah ter učenje finančne pismenosti je ena izmed pomembnih in nujnih dejavnosti, ki bi jih morala izvajati vsaka slovenska neodvisna finančna svetovalna družba, saj je slovensko prebivalstvo premalo ozaveščeno o upravljanju osebnih financ. Finančni center d.o.o. svojim strankam nudi zelo širok spekter izobraževanj ter seminarjev iz različnih področjih upravljanja osebnega premoženja, kot so vzajemni skladi, življenjska in naložbena zavarovanja, analiziranje in načrtovanje osebnih financ ter finančne svobode. Predavanja pa niso namenjena samo posameznikom, temveč tudi različnim finančnim institucijam (bankam, zavarovalnicam, družbam za upravljanje), medijem, izobraževalnim ustanovam, sindikatom in podobnim.

Ostale neodvisne finančne svetovalne družbe se razlikujejo predvsem po procesu finančnega svetovanja in po trudu, ki ga vložijo v izobraževanje in obveščanje svojih strank o novostih. Večina finančnih svetovalcev se po lastnih izjavah ravna po izčrpnem procesu finančnega svetovanja, a tega žal ne morem preveriti. Menim, da je pri nas precej svetovalcev, ki proces finančnega svetovanja jemljejo zgolj kot ponudbo in prodajo finančnih produktov. Po mojem mnenju ti prevladujejo tudi v primeru prodajalcev finančnih produktov, ki se imajo za finančne svetovalce. To mnenje sem oblikovala na podlagi dejstev, da je velika večina finančnih svetovalcev za svoje delo plačana izključno od proviziji pri prodaji finančnih produktov in ne npr. na svetovalno uro ter v odsotnosti finančno izobraževalne organizacije, kjer bi se lahko naučili vseh osnov in postopkov pravega finančnega načrtovanja. Tak način plačila vodi večino svetovalcev v skušnjava, da stranki priporočijo finančni produkt, od katerega prejmejo največjo provizijo in ne tistega, ki bi bil za stranko najbolj primeren oz. cenovno ugoden.

Največja težava pri ponudbi kvalitetnega finančnega svetovanja je, da finančnim svetovalcem v Sloveniji ni potrebno narediti strokovnega izpita, ki bi natančno preveril njihova znanja s področja finančnega svetovanja, proces finančnega svetovanja, podrobno zasnovano samega finančnega načrta ter etike in pravil obnašanja do strank. Finančni svetovalci z licenco v tujini morajo poznati veliko več področij svetovanja osebnega premoženja kot je to praksa pri nas (glej Prilogo 2). Pri nas zaenkrat tudi ni interesa s strani Zveze družb za upravljanje (ki je pristojna za izobraževanje svetovalcev), da bi uvedli licenco za finančne svetovalce. Večina

jih tako po mojem mnenju premalo vlaga v svoje izobraževanje, zato nimajo dovolj znanja za učinkovito upravljanje premoženja svojih strank.

6. SKLEP

Danes je na trgu toliko različnih ponudb finančnih produktov, da mnogi vlagatelji resnično ne vedo, katere bi izbrali. Nekateri se z izbiro le teh igrajo ter tako izgubljajo težko prisluženi denar. Za druge pa to ni nikakršna igra. Zavedajo se, da je potrebno investicije dobro raziskati, finančne cilje natančno opredeliti ter denar preudarno investirati, ne pa se z njim igrati.

Posameznik je tisti, ki odloči, kako bo upravljal svoje premoženje. Pri tem lahko upravljanje prepusti finančnim svetovalcem ali pa se finančno izobraziti in ga upravlja sam. Glede na to, da danes razpoložljivost časa ter pomanjkanje znanja za marsikoga predstavlja precejšno težavo, se vedno več ljudi glede upravljanja svojega premoženja, odloča poiskati strokovno pomoč. Pri izbiri strokovne pomoči pa morajo biti pazljivi, da upravljanje svojega premoženja prepustijo zaupanja vrednemu finančnemu svetovalcu.

Čeprav je od osamosvojitve Slovenije minilo že 16 let, je pravo finančno svetovanje pri nas in miselnost prebivalstva glede tega šele v povojih. Precej ljudi, ki se ukvarja s finančnim svetovanjem so prodajalci finančnih produktov, ki še niso dozoreli v svojem načinu razmišljanja in delovanja. Njihov glavni cilj je, da prodajo tiste finančne produkte, od katerih imajo največjo provizijo in katerih smiselnost je lahko včasih tudi dvomljiva.

Le redki svetovalci uporabljajo pravi »svetovalni pristop«. To so večina neodvisni finančni svetovalci, ki svojim strankam ponujajo tisto, kar je za njih tudi najboljše. Med neodvisnimi finančnimi svetovalci v Sloveniji so redki tisti, ki ponujajo zares kvalitetno finančno svetovanje, takšno kot ga izvajajo tuji finančni svetovalci z licencami. Proces finančnega svetovanja ne poteka vedno tako kot sem ga opisala v svoji diplomski nalogi. Mnogi finančni svetovalci se ne poglobijo dovolj v strankine cilje, potrebe, želje, odnos do tveganja, znanje in izkušnje. Rezultati takšnega finančnega svetovanja se zelo razlikujejo od kvalitetnega finančnega svetovanja, kjer se finančni svetovalec resnično poglobi v strankin finančni problem.

Pri dejavnosti finančnega načrtovanja je težava v tem, da niso vsi svetovalci enaki. Nekaj jih je dobro izobraženih in predanih profesionalcev, mnogo pa jih nima ustrezne izobrazbe in ne bi smeli deliti finančnih nasvetov, ki vplivajo na finančno prihodnost in varnost posameznikov. Tudi v Sloveniji se dogaja, da veliko ljudi sprejema finančne nasvete od ljudi, ki so pogosto manj izobraženi od njih. Kdaj bomo v Sloveniji deležni finančnega svetovanja, ki ga bodo opravljali finančni svetovalci z licenco, je težko napovedati. Prvi korak pri tem je bila uvedba licence za strokovnjake s področja investicijskih skladov. Vsaj pri tem je lahko

zaznati napredek v smer boljšega finančnega svetovanja. Nekatere finančne svetovalne skupine sodelujejo s priznanimi tujimi finančnimi svetovalnimi skupinami. Vendar pa je na žalost teh tako malo. Menim, da bi bilo v smeri izboljšanja finančnega svetovanja, potrebno še veliko storiti, najprej pa uvesti licenco za finančne svetovalce, ki bi zožil krog finančnih svetovalcev le na najbolj profesionalne.

LITERATURA

1. Balkovec Janez: Skrb za osebno premoženje. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2000. 261 str.
2. Brezar Meta: Davčno svetovanje v Sloveniji, Nemčiji, Veliki Britaniji in Združenih državah Amerike. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 38 str.
3. Berk Aleš et al.: Poslovne finance. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 290 str.
4. Dernovšek Zoran: Kako izbrati pravega finančnega svetovalca. Finance, Ljubljana 1.9.2002.
5. Gregorčič Daniel: Zakaj svetovalec in ne agent. Dnevnik (Tolar na tolar), Ljubljana 24.5.2002.
6. Gregorčič Daniel: Najprej pridobiti zaupanje. Dnevnik (Tolar na tolar), Ljubljana, 1.3. 2002a.
7. Groznik Peter: Kaj so osebne finance. Moje finance, Ljubljana, 2001, 1, str. 9-20.
8. Gruber Norris Ellen: The Personal Finance Kit. Chicago : Dearborn Financial Publishing, 1996. 178 str.
9. Huber Rok: Trženje ali svetovanje. Kapital, Ljubljana, 1.11. 2004, 350, str 25.
10. Kleindienst Robert: Varčevanje v domačih in tujih delnicah. Ljubljana : GV Založba, 2001. 542 str.
11. Kleindienst Robert: Zakaj in kako dolgoročno nalogati. Moje finance, Ljubljana, 2001, 1, str. 21-34.
12. Kleindienst Robert: Napakam pri naložbah se lahko izognemo – 12 zlatih nasvetov. Naložbeni pregled NLB skladov, Ljubljana, 2007, str. 2-4.
13. Kodrič Sandi: Premoženjski svetovalci. Kapital, Ljubljana, 2001, str. 26.
14. Koritnik Andreja: Brez varčevanja bo šolanje otrok velik zalogaj. Denar (Svet nepremičnin), Ljubljana, 8.5. 2004.
15. Koritnik Andreja: Kako izbrati in oblikovati svojo naložbeno politiko. Denar (Svet nepremičnin), Ljubljana, 3.3. 2004a.
16. Keown J. Arthur: Personal Finance. 3rd edition. New Yersey : Pearson Education, 2003. 621 str.
17. Kvas Gregor: Finančna svoboda. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 44 str.
18. Lauth Phil: Denar je moj prijatelj. Ljubljana : Delo Tiskarna d.d., 2001. 166 str.
19. Lubej Samo: Vzajemni skladi za vsakogar. Maribor : Založba Kapital, 2005. 143 str.
20. Lubej Samo: Preoblikovanje naložbenih portfeljev: Želimo brezskrbno prihodnost. Kapital, Ljubljana, 2.4.2007, 415, str. 22.
21. Matejčič Katarina: Študij v tujini: Največja ovira je denar. Moje finance, Ljubljana, 2003, 3, str. 23-25.
22. Schreiter Keith: Kako obogateti, ne da bi zadeli na lotu. Ljubljana : Lisac & Lisac, 1999. 58 str.
23. Šubic Petra: Priložnost za preobrat v denarnici. Moje finance, Ljubljana, 2006, 6, str.10-12.
24. Vrhovec Petra: Primerjava prodajnih poti vzajemnih skladov v ZDA, Evropi in Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta. 2005. 48 str.
25. Zoltar-Bolce Nataša: Licenca za posrednike. Kapital, Ljubljana, 20.9.2004, 374, str. 22.

VIRI

1. Agencija Mori d.o.o. [URL: http://www.smiljanmori.com/site/index.php?app=html&f=agencija_mori], marec 2007.
2. Asista skupina d.o.o. [URL: <http://www.asista-skupina.si/>], marec 2007.
3. Donos.net. [URL: <http://www.donos.net/client/index.php?table=articles&ID=28>], marec 2007.
4. Drakšič d.o.o.- Finančna hiša. [URL: <http://www.draksic.si/>], marec 2007.
5. European Financial Planning Association. [URL: <http://www.efpa-europe.org/>], februar 2007.
6. Finančni center d.o.o. [URL: <http://www.financnicenter.si/novice.php>], marec 2007.
7. Financial Planning Basic: Certified Financial Planner. [URL: <http://www.cfp.net/learn/knowledgebase.asp?id=1>], februar 2007.
8. Individa, svetovalna skupina d.o.o. [URL: <http://www.individa.si/>], marec 2007.
9. I- svetovanje d.o.o. [URL: <http://www.i-svetovanje.si/>], februar 2007.
10. Kako premagati demografski trend: Prva pokojninska družba. [URL: http://www.prva.net/o_ppd.asp?FolderId=138&Arhiv=2006&ContentId=334], 18.9. 2006.
11. Kurator d.o.o., finančno svetovanje. [URL: <http://www.kurator.si/>], februar 2007.
12. Možnost plus – Tomaž Kokolj s.p. [URL: <http://www.moznost-plus.si/>], februar 2007.
13. Predlog zakona o davčnem svetovanju [URL: http://www2.gov.si/zak/Pre_Zak.nsf/0/767426e7021a907dc12566d3003c5045?OpenDocument&ExpandSection=1], 27.10.1998.
14. Program usposabljanja za pridobitev in preizkus strokovnih znanj: Slovensko zavarovalno združenje. [URL: <http://www.zav-zdruzenje.si/docs/Program.pdf>], 17.5.2001.
15. Sklep o določitvi programa, potrebnega za upravljanje poslov borznega posrednika: Agencija za trg vrednostnih papirjev. [URL: <http://www.a-tvp.si/content.asp?IDm=96>], maj 2005.
16. Staranje prebivalstva Slovenije se nadaljuje: Statistični urad Republike Slovenije. [URL: http://www.stat.si/novice_poglej.asp?ID=741], 30.9.2005.
17. Vadoli d.n.o. [URL: <http://www.vadoli.com>], marec 2007.
18. Zakaj izbrati e-bančništvo: Rtv slo.si. [URL: http://www.rtv slo.si/modload.php?&c_mod=rnews&op=sections&func=read&c_menu=30&c_id=109483], december 2006.
19. Zakon o nepremičninskem posredovanju (ZNPosr, ZNPosr-A) (Uradni list RS, št.42/03, 47/06).
20. Zakon o trgu vrednostnih papirjev (ZTVP-1-UPB2) (Uradni list RS, št.51/06).
21. Zakon o zavarovalništvu (ZZavar-UPB2) (Uradni list RS št.109/06).

PRILOGE

PRILOGA 1: Seznam dnevnih, tedenskih in mesečnih izdatkov povprečnega potrošnika

1. DOM • Stanovanjsko posojilo ali najemnina • Vzdrževanje gospodinjstva • Zavarovanje premoženja v hiši/stanovanju • Nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča • Račun za vodo • Račun za plin • Račun za elektriko • Račun za kurilno olje • Račun za domači telefon • Račun za internet • Račun za prenosni telefon • Čistila • Vzdrževanje vrta • Drugi izdatki za dom SKUPAJ IZDATKI:_____EUR	2. ZAVAROVANJA • Zavarovanje živali • Nezgodno zavarovanje • Zavarovanje posevkov in plodov • Naložbeno zavarovanje • Življenjsko zavarovanje • Zavarovanje premoženja • Dodatno pokojninsko zavarovanje • Dodatno zdravstveno zavarovanje • Druga zavarovanja SKUPAJ IZDATKI:_____EUR
3. HRANA, PIJAČA IN CIGATERE • Nakupi hrane • Hrana za živali • Pijača za dom • Pijača zunaj • Cigareti in cigare • Hrana v službi • Drugo SKUPAJ IZDATKI:_____EUR	4. PREVOZI IN POTOVANJA • Članstvo v AMZS • Vlaku, avtobusu, taksi • Vzdrževanje avtomobila • Avtomobilsko zavarovanje • Parkirnina • Gorivo • Drugo SKUPAJ IZDATKI:_____EUR
5. ODPLAČEVANJE DOLGOV • obroki za avtomobilsko posojilo • obroki za potrošniško posojilo • plačilo nakupov s posojilno kartico • Drugo SKUPAJ IZDATKI:_____EUR	6. VARČEVANJE IN NALOŽBE • Varčevalne sheme • Naložbe v vzajemne in druge sklade • Nakupi delnic in obveznic • Drugo SKUPAJ IZDATKI:_____EUR

Nadaljevanje priloge 1:

7. DRUŽINA • Varčevalne sheme za otroke • Varstvo otrok na domu ali vrtec • Potovanja otrok • Otroška kozmetika • Žepnina za otroke • Šolska malica, kosilo • Šolski izleti • Drugo SKUPAJ IZDATKI: _____ EUR	8. ZABAVA • Izposoja videokaset, DVD-jev • Konjički • Izdatki za živali • Športne aktivnosti • Nakupi za zabavo • Knjige, filmi, glasba, igrice • Kino, gledališče • Drugo SKUPAJ IZDATKI: _____ EUR
9. VEČJI ENKRATNI IZDATKI • Izdatki za božič • Izdatki za zimske počitnice • Izdatki za poletne počitnice • Izdatki za rojstne dneve • Večji nakupi • Drugo SKUPAJ IZDATKI: _____ EUR	10. POSEBNI PRIBOLJŠKI • Kozmetičarka • Dobrodelne donacije • Časopisi, revije • Zobozdravstvene storitve • Frizer • Izdatki za očala, leče, • Drugo SKUPAJ IZDATKI: _____ EUR
11. OBLAČILA • Nova oblačila • Delovna oblačila • Drugo SKUPAJ IZDATKI: _____ EUR	12. IZOBRAŽEVANJE IN TEČAJI • Vaši tečaji • Šolnine, tečaji za otroke • Drugo SKUPAJ IZDATKI: _____ EUR

Šubic, 2006, str. 10-12.

PRILOGA 2: Področja svetovanj, ki jih EFPA določa finančnim svetovalcem z licenco EFP

Modul 1: Proces finančnega načrtovanja • vzpostavljajanje odnosa stranka-svetovalac, • zbiranje podatkov o stranki in določanje ciljev ter pričakovanj, • določanje finančnega statusa stranke, • razvoj in predstavitev življenjskega cikla na osnovi finančnega načrta, • izvajanje finančnega načrta, • nadzorovanje finančnega načrta, • programska oprema in elektronske storitve za finančno načrtovanje.	Modul 2: Investiranje, investicijska tveganja in strategije • principi investiranja, • investiranje in življenjski cikel investitorja, • oblike naložb, • tveganje proti donosom, • razpršitev premoženja, • investicijske strategije in politike, • upravljanje investicij, • davčni vidik investicij, • ekonomsko okolje in indikatorji.
Modul 3: Davčno načrtovanje in strategije • pregled davka na dohodek, • tehnike davčnih prihrankov, • ustvarjanje premoženja brez trenutnih obdavčitev in odložitev obdavčitve, • odložitev obdavčitve, • obdavčitev kapitalskih dobičkov, • načrtovanje davka na dediščino, • darila otrokom, • z davkom zaščitene naložbe, • koncepti razporeditve premoženja/povrnitve investicij, • davčni vpliv na ločitveni postopek, • obresti pri davčnih olajšavah, • obresti in kazenske obresti in druge kazni, • karakteristike in davčni vidiki davka na nepremičnine, • obdavčitev programov socialne pomoči, • davčna obravnava privatno financirane pokojnine, • davčno računovodstvo, • davčne karakteristike določenih pravnih oblik podjetij.	Modul 4: Zavarovalne police in strategije • principi zavarovanj, • upravljanje s tveganjem, • analize zavarovalnih polic, • pravne in finančne karakteristike zavarovanja, • izbira zavarovalnic in agencij, • določanje tveganj pri življenjskem, nezgodnem, premoženjskem in ostalih zavarovanjih, • življenjsko zavarovanje, • napredna analiza polic življenjskega zavarovanja, • premoženjsko zavarovanje, • zdravstveno zavarovanje, • poslovne aplikacije individualnega življenjskega in nezgodnega zavarovanja, • primerjalne analize in študije primerov, • zavarovalni načrti za podjetja, • državna regulacija in državne zavarovalne sheme, • obdavčitev zavarovalnih produktov.
Modul 5: Kratki vodič vzajemnih skladov • pregled vzajemnih skladov, • vzajemni skladi in njihovi investicijski cilji, • obdavčitev vzajemnih skladov.	Module 6: Napredno zapuščinsko načrtovanje • posebne teme pri zapuščinskem načrtovanju, • darila in donacije, • načrtovanje likvidnosti, • življenjsko zavarovanje za zapuščinsko načrtovanje, • izločitev dedičev, • določanje dedičev, • teme zamrznitve premoženja.

Nadaljevanje priloge 2:

Modul 7: Pokojninski načrti, strategije in pravice zaposlenih • etične predpostavke pri pokojninskem načrtovanju in ugodnosti zaposlenih, • vrste pokojninskih načrtov, • pokojninski dohodek in analiza potreb, • distribucijske opcije in predpostavke, • strategije in predpostavke pokojninskega načrtovanja, • priporočila za najprimernejšo vrsto pokojninskega načrta, • ugodnosti zaposlenih, • nove oblike načrtov, • socialna varnost, • dolžnosti, • vrste ugodnosti, • državni zdravstveni programi, • napovedi prihodkov iz socialne podpore, • drugi državno sponzorirani načrti, • rente.	Modul 8: Zapuščinsko načrtovanje • principi zapuščinskega načrtovanja, • cilji zapuščinskega načrtovanja, • vrste dokumentov zapuščinskega načrtovanja, • imetje in obresti na imetje, • metode prenosa premoženja, • novi produkti in storitve zapuščinskega načrtovanja, • obdavčitev daril, • davčne olajšave pri zapuščini, • kalkulacije obveznosti davka na premoženje, • skladi in obdavčitev skladov.
Modul 9: Načrtovanje za samostojne podjetnike in mala podjetja • oblikovanje proračuna, • osebno upravljanje s premoženjem, • davčne olajšave pri stroških, • karakteristike kvalificiranega načrta, • razno.	Modul 10: Etika in finančno načrtovanje • pomen etike in morale, • pomembnost in vloge etike/ raziskava osebne etičnosti, • odnos med etiko in poklici, • etične teorije in principi, • etika pri odločanju, • koncept profesionalizma, • komunikacije in zaupnost, • sposobnost in načini medosebnega komuniciranja, • etični kodeks EFPA, • študije primerov v etiki.

Vir: EFPA, 2007.

PRILOGA 3: Vprašalnik o finančnem svetovanju

Spoštovani!

Moje ime je Teja Mesarič in sem absolventka ekonomske fakultete v Ljubljani. Trenutno pišem diplomsko nalogo o upravljanju osebnega premoženja s poudarkom na finančnem svetovanju v Sloveniji.

Zelo bi vam bila hvaležna, če bi mi pri raziskovanju pomagali z odgovori na naslednja vprašanja:

1. Koliko finančnih svetovalcev sodeluje v vaši premoženjski svetovalni družbi?
2. Koliko strank imate trenutno?
3. Katere storitve ponujate vašim strankam?
4. S katerimi finančnimi institucijami sodelujete?
5. Katera področja finančnega svetovanja pokrivате (npr. vzajemni skladi, zavarovanja, davčno, nepremičninsko svetovanje, pokojninski produkti in podobno)
6. Ali svojim strankam samo izdelate celovit finančni načrt ali ga tudi izvedete?
7. Kakšen način plačila storitve finančnega svetovanja izvajate v primeru izdelave finančnega načrta in v primeru izvedbe finančnega načrta?
8. Kako in na koliko časa svoje stranke obveščate o napredovanju finančnega načrta?

V pričakovanju čimprejšnjega odgovora vas lepo pozdravljam in vam želim lep dan!

Teja Mesarič

PRILOGA 4: Primer finančnega načrta slovenskega finančnega svetovalca mag. Sama Lubeja

Preoblikovanje naložbenih portfeljev z naslednjim ciljem: brezskrbna prihodnost

V družini Rihter se je v zadnjih nekaj mesecih dogodila cela vrsta sprememb, ki bo vplivala na njihovo finančno stanje in tudi načrtovanje življenja in (finančnih) ciljev, v nadaljevanju njihovih življenj. Mag. Samo Lubej, neodvisni finančni svetovalec, je skupaj z družino pregledal stanje, ovrednotil nedavne dogodke in postavil načrte.

OSEBNI IN DRUŽINSKI PODATKI

Gospa (35) je pravnica, redno in za nedoločen čas zaposlena v državni upravi. Svoji plači, 1.500 EUR, in običajnim dodatkom, vsak mesec doda še približno 250 EUR honorarnih zaslužkov.

Gospod (37) je gradbeni inženir in je redno in za nedoločen čas zaposlen v projektantskem podjetju. Prejema 1.700 EUR mesečne plače in običajne dodatke, občasno tudi višje zneske zaradi terenskega dela. Oba se nameravata upokojiti med 60. in 65. letom, da bomo lažje računali, čez 28 let.

Otroci: Hčerka, stara sedem let.

Druge vzdrževane osebe: Oče gospe je pri svojih 79-ih obnemogel in je v polni oskrbi doma upokojencev. Njegova pokojnina mu ne zadostuje, zato mu hči mesečno doplačuje 300 EUR.

PREMOŽENJSKO STANJE DRUŽINE

Nepremičnine: Živijo v trisobnem stanovanju na obrobju večjega mesta. Stanovanje so prenovili pred osmimi leti, blok je letnik 1984. Stanovanje v lasti zakoncev Rihter je vredno okoli 170.000 EUR. Na njem ni (več) obremenitev, kredit, s katerim so delno financirali nakup, so poplačali lani konec leta.

Zavarovanje: Zakonca imata sklenjeno naložbeno življenjsko zavarovanje za par (zavarovanje dveh oseb po eni polici), ki vključuje tudi zavarovanje nezgodne invalidnosti za dobo 25 let, sklenila sta ga pred petimi leti. Premija je razmeroma nizka, 110 EUR mesečno. Zavarovalna vsota za primer smrti je za vsakega partnerja posebej 7.500 EUR, za primer invalidnosti pa 15.000 EUR. Naložbeni del je 50% usmerjen v mešani evropsko usmerjeni vzajemni sklad, 50% pa v delniški evropsko usmerjeni vzajemni sklad. Iz police ni možno razbrati, koliko od mesečnega vplačila gre za varčevanje in koliko za zavarovanje. Ocenili smo, da gre v varčevanje približno 60 EUR na mesec. Trenutna odkupna vrednost takšne police je zelo blizu ničle, zato je v pregledu zdajšnjih naložb ne bomo omenjali.

Vrednostni papirji: Mešani vzajemni sklad, usmerjen na evropsko območje: 9.500 EUR. Delniški vzajemni sklad, usmerjen na Balkan: 6.900 EUR. Certifikatske delnice sta prodala.

Ostalo premoženje: Razpolagata s 50.000 EUR podedovanega denarja, ki je trenutno na kratkoročni vezani vlogi na banki.

PREGLED (NALOŽBENIH) CILJEV

Rihterjeva imata precej običajne cilje: zagotoviti si spodobno dodatno pokojnino in šolnino za hčer. Uživata v svojem delu, ki ga opravljata, v prostem času želijo potovati in živeti udobno življenje, brez pretiranega stresa, posebej finančnega. Družina se je nedavno rešila odplačevanja kredita za stanovanje, kar jim je prej proračun bremenilo za 800 EUR na mesec. Vsaj del tega, rekli smo 500 EUR na mesec, bi sedaj lahko namenili varčevanju.

Dodatna pokojnina: Po upokojitvi želita prejemati dodatno pokojnino, ki bo ohranjala njuno kupno moč na realnem zdajšnjem nivoju, računali smo 3.000 EUR mesečno. Rihterjeva lahko pričakujeta, da bo njuna skupna pokojnina približno 33 % njune zdajšnje plače, to je 1.000 EUR. Če upoštevamo, da bo medtem povprečna 4 % letna inflacija, bo čez 28 let imelo približno 9.000 EUR enako kupno moč, kot jih ima danes 3.000 EUR. Torej bosta Rihterjeva ob državni pokojnini 3.000 EUR potrebovala še dodatni vir 6.000 EUR na mesec.

Šolnina za hčer: Prav tako želita zbrati nekaj denarja za šolanje hčerke, ki bo zelo verjetno ostala edinka. Za ta namen želita zbrati 60.000 EUR do njenega 18. leta, torej čez 11 let.

PREOBLIKOVANJE NALOŽBENEGA PORTFELJA

Zdajšnje naložbeno stanje je rezultat stihijskega in nenačrtnega delovanja, g. Rihter priznava, da je naložbe v vzajemne sklade naredil po trenutnem navdihu in na osnovi tega, kar je slišal po medijih in od kolegov, da je trenutno najbolj aktualno. Tudi naložbeno življenjsko zavarovanje sta sklenila, ker ju je k temu nagovoril prijatelj, ki se s tem honorarno ukvarja. Obstoječe zavarovanje je sicer relativno sodobno (naložbeno) kombinirano zavarovanje, katerega kritja so relativno majhna. Po razmisleku smo sklenili, da ostanejo pri obstoječi rešitvi. Na naložbenem delu smo sklenili najprej poskrbeti za varnostno rezervo, ki je družina do tega trenutka ni imela. Celo nasprotno, do nedavnega sta imela Rihterjeva na skupnem transakcijskem računu nekaj tisoč EUR negativnega stanja. V ta namen smo od razpoložljivega denarja na računu pri banki namenili 4.000 EUR za vezavo v hranilnici na različne ročnosti, 4.000 EUR pa smo namenili v enega od v evro usmerjenih denarnih vzajemnih skladov brez vstopnih in izstopnih provizij. Glede doseganja ciljev pokojnine in šolnine smo se odločili za pasivni naložbeni pristop. Okoli že obstoječih naložb v vzajemne sklade smo razporedili še preostalih 42.000 EUR. Eno tretjino v dva globalna delniška sklada, dve tretjini pa v enega globalno in dva evropsko usmerjena mešana vzajemna sklada. Enako smo razporedili tudi sprotno varčevanje 500 EUR na mesec, ob tem pa smo predvideli, da se bo to varčevanje povečevalo približno v skladu z inflacijo, to je za 4 % letno. Eno tretjino v globalni delniški sklad, dve v mešani, evropsko usmerjeni sklad. Varčevanja za pokojnino in

šolnino nismo posebej ločili. Kreirali smo namreč precej široko naložbeno paleto, ki bo omogočala odvzem na več mestih, ko bo (če bo) nastala potreba za šolnino.

Povzetek in komentar

Podobno kot mnogi drugi sta se tudi zakonca Rihter znašla v življenjski situaciji, kjer so se vprašanja glede osebnih financ začela nabirati, sama pa nista našla zadovoljivih odgovorov. Pohvalno in odgovorno z njune strani je, da sta zbrala toliko razuma in nista enostavno zapravila dediščine za potrošnjo. Pozitivno sta presenetila z zavedanjem glede sprememb na področju šolnin in pokojnin in njune odločenosti, da ukrepata čim prej. Projekcije donosnosti kažejo, da bo par kljub odvzemu za šolnino čez 11 let ob upokojitvi razpolagal s približno 1,5 mio EUR, kar bo relativno udobno in varno omogočalo predviden mesečni odvzem 6.000 EUR na mesec s približno 5% letnim odvzemom od glavnice. Seveda je do upokojitve zakoncev Rihter še ogromno časa, predstavljeni predlogi pa odsev trenutnega stanja. Zato smo se dogovorili, da bodo sami spremljali razvoj svojih naložb vsaj enkrat letno, skupaj pa bomo to naredili vsaj enkrat na tri leta oz. po potrebi v primeru sprememb v njihovem življenju in ciljih (Lubej, 2007).