

Janez Balkovec

## FINANČNO-ŽIVLJENJSKI PROCES ORGANIZIRANJA OSEBNE SOCIALNE VARNOSTI

### SOCIALNA VARNOST ALI OSEBNO PREMOŽENJE

Državljeni imajo pod pogoji, določenimi z zakonom, pravico do socialne varnosti. Država ureja obvezno zdravstveno, pokojninsko, invalidsko in drugo socialno zavarovanje ter skrbi za njihovo delovanje (Ustava Republike Slovenije, 50. člen). Kakor koli gledamo, pa ne moremo mimo dveh pomembnih dejstev:

1. Država vse bolj prelaga breme socialne varnosti na državljane oziroma družine. Posredniki pri tem pa so finančne institucije, kot so banke, zavarovalnice, družbe za upravljanje ipd.

2. Socialna varnost je vedno pogojena z denarnimi sredstvi. Socialno ogroženim lahko pomagamo samo, če imamo denarna oziroma materialna sredstva. Namenoma smo se ogradili od sočustvovanja in srčne kulture, ker sta lahko samo spremljevalca finančne socialne pomoči.

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

Osnovne socialne pravice, ki jih državljani pridobivamo iz naslova zaposlitve pri delodajalcu ali samostojnega opravljanja dejavnosti, so znane in naj bi zagotavljale preživetje danes in na starejša leta. Vendar

se moramo vprašati, zakaj potem veliki pomisleki in kritike te varnosti v Evropi.

V Nemčiji nekaj sto tisoč ovdovelih in invalidov živi na robu eksistenčnega minimuma, čeprav so bili prej redno zaposleni in so imeli sklenjeno dodatno zavarovanje; niso pa imeli pravilne zaščite svojega dohodka ob izpadu delovne sposobnosti (Meyer 1991: 11).

Kljub očitni preskrbi zase se ljudje v tem času še vedno sprašujejo, zakaj imajo premalo denarja. Nekateri se nič več ne čudijo, ampak kritizirajo – šefa, ker jih ne plačuje bolje, sindikat, ker ne zahteva več, državo, ker premalo poskrbi zanje, da bi vsak dobil več. »Več« je postala parola napredka. Več prihodkov, večja blaginja, večja socialna varnost, več prostega časa in več življenjskih kvalitet (Knapp 1976: 7), so že pred dvajsetimi leti ugotavljali v Nemčiji. Podobno lahko rečemo danes tudi za Slovenijo.

Resnično se lahko vprašamo, kaj sploh je socialna varnost, kako organizirati osebno varnost. Osnovno socialno varnost gradimo z naslova zaposlitve oziroma opravljanja samostojne dejavnosti. Poleg tega pa je treba poskrbeti za dodatno socialno varnost prek bank, zavarovalnic, družb za upravljanje oziroma drugače.

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

Prav tako pa vemo, da za nakup vseh dobrin potrebujemo denar. Dobrine, kot so avto, potovanja, vikend, počitnice, oblačila

in podobno niso predmet osnovne socialne varnosti, so pa nujno potrebne v normalnem življenju. Postavlja se vprašanje, kako za svoj denar dobiti, kupiti več.

#### ELEMENTI SOCIALNE VARNOSTI

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

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

#### ELEMENTI OSNOVNE SOCIALNE VARNOSTI

- Zaščititi izpad delovne sposobnosti. Gre za primer invalidnosti, ki lahko ob nastanku pahne posameznika skupaj z družino na dno socialne lestvice.

- Zaščita družinskih članov. Gre za primer smrti enega ali obeh hraniteljev družine, ki lahko postavi otroke in partnerja na socialno šibke temelje.

- Poskrbeti za nepremičnino. Gre za lastno stanovanje in ne življenje v umetnem standardu (plačujemo najemnino). Živeti v najemnini pomeni eno od največjih finančnih napak v življenju, ki nas lahko pripelje na socialni rob.

- Poskrbeti za šolanje otrok. Gre za to, da pripravimo finančna sredstva, ki bodo otroku omogočila načrtovano šolanje. Tako se starši odresejo tveganj izpada dohodkov v času otrokovega izobraževanja.

- Poskrbeti za dodatno pokojnino oziroma rento. Ob upokojitvi pride do padca standarda, kar je logično, ker so osnovne pokojnine nižje od osebnih dohodkov, poleg tega tudi ni stimulatивnih dodatkov.

- Ohraniti osnovni standard. Predmeti in naprave, ki jih imamo v lasti, imajo

omejeno dobo trajanja. Če želimo čez leta nadomestiti predmet ali napravo z novo, potrebujemo sredstva (npr. avto, pohoštvo, kritina, dvigalo...).

- Finančna varnost in stabilnost: Gre za likvidni znesek denarja, ki nam daje občutek varnosti. Vemo, da se nam v življenju zgodijo srečni in nesrečni dogodki, kjer nujno potrebujemo finančna sredstva.

#### DODATNO PREMOŽENJE

Zasledimo dve vrsti dodatnega premoženja:

- Naložbeni kapital. Gre za dodatno premoženje, ki ga namensko investiramo, da ustvarimo še več premoženja. Naložbe v vrednostne papirje, nepremičnine, zlato, diamante...

- Hobi kapital. Gre za dodatno premoženje, ki ga kdo ustvarja s hobijem, ki ga goji. Razne manj ali bolj dragocene zbirke, umetnine, orožje, starine...

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

#### KRATEK OPIS POLOŽAJA

Če potegnemo vzporednice med podjetji in posamezniki (družinami), hitro ugotovimo, da imajo dobra podjetja aktiven inteligen ten menedžment, ki vodi in upravlja premoženje podjetja, hkrati pa dopolnjuje svoje aktivnosti z aktivnostmi zunanjih svetovalcev za različna specialistična področja. V nasprotju s podjetji pa nekateri posamezniki tako pomembno področje, kot je lastno premoženje, prepuščajo svojemu znanju in izkušnjam. V razvitem svetu obstajajo izobraženi in izkušeni svetovalci za osebno premoženje, ki svetujejo, kaj je osebno premoženje in kako upravljati z njim (Balkovec 1999: 2).

Osnovna prednost takega svetovanja je kompleksen pregled človekove (družinske) življenjske situacije in široko večstransko

svetovanje za različne finančne produkte. Svetovalec za osebno premoženje svetuje finančne produkte različnih finančnih družb, ki so si med seboj v konfliktu interesov.

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

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

Praktično zasledimo enake probleme v vsem vzhodnoevropskem prostoru. Poleg tega pa se je v dobi sprememb pojavilo veliko potrošniških želja; novi avtomobili, potovanja, dvig standarda in podobno. Nikjer tudi ne zaznamo tako močne želje po hitrem bogatenju kot v teh državah. Ta želja je mnoge pripeljala v špekulativne vode naložb, kjer so hitro zapravili svoj denar. Nekateri pa so se odpravili tudi na nezakonita pota pridobivanja denarja.

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

Osnovne socialne varnosti in osebne premoženja ne moremo obravnavati po posameznih elementih, ampak mora biti prijem v sicer skupnem problemu individualen, poiskati mora enostavne in celostne rešitve. Upoštevati moramo dinamiko, ki nastaja skozi življenje.

#### ZAŠČITITI IZPAD DELOVNE SPOSOBNOSTI

Delovna sposobnost oziroma zmožnost izvira iz temeljne pravice do dela. Delovno sposobnost lahko trajno ali začasno izgubimo. Do trajne izgube pride v primeru nezgodne ali bolezenske invalidnosti, do začasne pa zaradi krajše bolezni ali manjše

nezgode. V obeh primerih se nam zmanjšajo prihodki, lahko celo tako padejo, da je ogrožena naša eksistenca.

Na socialni vidik vpliva le trajna izguba delovne sposobnosti, invalidnost, kjer imamo potem nižje mesečne prihodke, osnovne stroške pa nič manjše kot prej. Nastane lahko problem pokrivanja osnovnih človekovih stroškov, še zlasti, če gre za družino z nepreskrbljenimi otroci.

Kakšni so statistični podatki (Statistični Urad RS 2000)? Za leto 1998 kažejo, da od 461.910 upravičencev do pokojnine dobiva invalidsko pokojnino 98.644 oseb, kar je 21,36%. To je zelo visok odstotek v primerjavi z ostalimi evropskimi državami. Povprečna invalidska pokojnina je znašala 57.349,32 SIT.

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

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

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

Zavarovalno vsoto je treba prilagoditi življenjskemu in materialnemu položaju posameznika oziroma družine. Pri osebnem zavarovanju moramo izhajati iz denarne izgube v primeru smrti partnerja. Opažanje, ki velja tudi za nezgodno zavarovanje, bomo predstavili v naslednji točki.

## ZAŠČITA DRUŽINE OZIROMA DRUŽINSKIH ČLANOV

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

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

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

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

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

Opozoriti je treba, da klasično življenjsko zavarovanje ponuja dve komponenti, zavarovanje in varčevanje. Zavarovalno vso to je treba izračunati glede na življenjski in materialni položaj družine. Velikokrat se izkaže, da so družine premalo ali preveč zavarovane, kar je posledica neetičnega svetovanja zavarovalnega zastopnika. Var-

čevalna komponenta klasičnih življenjskih zavarovanj ne pokriva niti rasti inflacije (donosi okoli 4% letno). Zato se vse bolj uveljavljajo življenjska zavarovanja z prevzemom tveganja naložbe, kjer zavarovalnica v zavarovančevem imenu investira na trg kapitala. Nova slovenska zavarovalna zakonodaja omogoča naložbe oziroma investiranje tudi v vzajemne sklade, ki so se v preteklosti izkazali kot varna in donosna naložba.

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

V slovenskem prostoru smo zaznali, da zavarovanci največkrat vedo:

- pri kateri (katerih) zavarovalnici(ah) so zavarovani,
- koliko je mesečna premija, koliko plačajo zavarovanje,
- da so zavarovani za primer smrti in dodatno nezgodno zavarovani,
- približno dobo zavarovanja,
- kdo jim je sklenil zavarovanje,
- da enkrat letno dobijo obvestilo zavarovalnice,
- do plačujejo zavarovanje osebno ali prek podjetja, trajnika...

Mnogi pa se zamislijo, ko se vprašajo:

- Koliko zavarovanja sploh potrebujem?
- Kolikšna je ustrezna doba zavarovanja?
- Poznam točne zavarovalne pogoje?
- Poznam podobne, sorodne zavarovalne ponudbe?
- Kakšne rizike mi zavarovanje krije?
- Ali sem tudi vsiljeno zavarovan?
- Koliko bom privarčeval v zavarovalni dobi?

• Lahko nemoteno preuredim svoje zavarovanje?

Navedeni opaženi problemi so posledica:

- prodaje zastopnikov, ki so plačani od sklenjene pogodbe, saj višje zavarovanje prinaša večjo provizijo;
- nemotiviranosti zavarovancev, da bi se seznanili z zavarovalnimi pogoji, preden

nastane škodni dogodek;

- zaupanja bodočega zavarovanca zavarovalnemu zastopniku;
- na novo nastajajoči zavarovalni trg po letu 1990;
- premajhno vključevanje znanosti v zavarovalno področje in s tem prepočasen razvoj zavarovalništva.

Oseбно zavarovanje imajo mnogi za prestiž oziroma nadstandard, ki si ga lahko privoščijo samo bogatejši. Drugi ga imajo za nujno zlo ali sploh nepotrebno stvar v življenju.

K temu v veliki meri prispeva pogled, da je zavarovanje »abstraktno blago«. Če je tako za zavarovanca, pa pri zavarovalnicah zagotovo ni. Zavarovalničarji dobro in podrobno poznajo zavarovalne pogoje.

Opažamo, da danes v slovenskem prostoru nihče (v Evropi pa le redki posamezniki) ne razmišlja o priporočljivi osebni zavarovalni vsoti. Če gre za stvarni predmet, ki ga lahko ovrednotimo, takoj vemo, za koliko ga bomo zavarovali (ne premalo, ne preveč). V primeru osebnega zavarovanja pa ni mogoče tako enostavno določiti zavarovalne vsote. Zavarovalna ponudba se pogosto konča z vprašanjem zastopnika: Koliko pa bi lahko plačevali zavarovanja?

Zavarovancu se na trgu ne posveča velika pozornost pri proučevanju njegovih potreb in potreb okolja, v katerem živi, in njegovih osebnih in družinskih možnosti. Vpliv in sugestije so v času njegove neodločnosti glede izbire oblike zavarovanja in obdobja zavarovanja pogosto povezane z višino provizije ali višino zavarovalne vsote (Ivanjko 1999: 99).

#### POSKRIBETI ZA LASTNO NEPREMIČNINO

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

Kje je največja nevarnost? Nič ni narobe, če nekaj let živimo v najemnih stanovanjih, močno narobe pa je, če živimo vse življenje,

še zlasti takrat, ko pridemo v tretjo (pokojninsko) fazo življenja. Pokojnine so manjše od plačila za delo (pribl. 35%), najemnina pa ostane v enaki višini. Zato nam ostane vedno manj za življenje in iz tega razloga lahko pridemo v resne eksistenčne težave.

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

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

#### POSKRIBETI ZA ŠOLANJE OTROK

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

Strošek šolanja je treba predvideti vnaprej, ker lahko s kvalitetno izobrazbo damo otroku dobre pogoje za življenje. To pa je eden od pričakovanih ciljev staršev. Vnaprej zagotovljeno financiranje otrokovega študija nam zmanjša tveganje, da v fazi otrokovega šolanja ostanemo brez dohodkov, kar bi slabo vplivalo na njegove možnosti za študij.

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

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

## POSKRBETI ZA RENTO

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

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

Generacijska pogodba je ujeta v dva širša (evropska) problema:

- zvišuje se življenjska doba prebivalcev, upravičenost do prejemanja pokojnine se daljša;

- padanje natalitete in povečevanje brezposelnosti pomeni vedno manj novih prebivalcev, ki bi vstopali v pokojninski sistem.

Dodatno pa lahko v Sloveniji opazimo še dva pojava:

- veliko je predčasnih upokojitev; interes menedžmenta je zmanjšati število zaposlenih, interes zaposlenega pa poiskati socialno varnost v redni pokojnini, še zlasti, če je bil zaposlen v podjetju, ki je slabo poslovalo;

- veliko je novih podjetnikov, ki so, glede na stroške, pričeli za pokojnino vplačevati minimalne možne prispevke.

Slovenija je v fazi reforme pokojninskega sistema. Prvo reformo smo že naredili, predvidevamo pa in prepričani smo, da jih bo sledilo še nekaj, da bomo uskladili položaj z Evropo. Nedvomno se bodo tudi

v prihodnje izplačevale državne pokojnine, vprašanje je samo, kolikšne bodo. Če pokojninski sistem zadrži isto višino pokojnine, to je okoli 70%, o čemer pa lahko močno dvomimo, pride do 30% padca mesečnih prihodkov posameznika, ko je stopil v pokojninsko obdobje.

Če zaposleni danes prejema 100.000 SIT mesečnega dohodka in se ob izpolnjenih pogojih upokoji danes, bo prejemal okoli 70.000 SIT pokojnine. Če pa upoštevamo še druge prejemke, nagrade, potne stroške, dodatek za prehrano, izmensko delo in ostalo, pa vidimo, da realno pride do še večjega padca prejemkov.

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

Glede na nemške izkušnje lahko rečemo, da varčevanje za pokojnino prek bančnih in klasičnih zavarovalnih ponudb ne pripelje do ustrezne dodatne pokojnine. Tako varčevanje ne pokriva inflacijskih učinkov. Zadostno višino je mogoče doseči samo na trgu kapitala, ne pa na denarnih naložbah. Rentni varčevalci so dostikrat zaslepljeni z valutno klavzulo pri varčevanju. V zadnjih 30-tih letih so se povprečne cene v Nemčiji dvignile petkrat. Danes si pri osebnih dohodkih okoli 5.000 DEM, pokojninah 3.000 DEM, težko pomagajo z dodatno pokojnino nekaj sto mark. Ali moramo isto napako danes ponavljati v Sloveniji, kljub grenkim tujim izkušnjam?

## OHRANJANJE OSNOVNEGA STANDARDA

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

Za nakup osnovnih standardnih dobrin, osnovnih sredstev, prav tako potrebujemo denar. Pri vsakem nakupu imamo dve možnosti plačila: plačilo pred nakupom ali

plačilo po nakupu. Plačilo pred nakupom je cenejše in lahko si pridobimo več ugodnosti. Plačilo po nakupu (kredit, leasing in podobno) nam prinese še dodatne stroške. Plačati moramo tistemu, ki je posodil denar, tistemu, ki je posredoval, in še tretjemu, ki vso stvar zavaruje, ker prvi in drugi nočeta nositi rizika. Druga oblika nakupa je seveda precej dražja. V prvem primeru govorimo o naravnem standardu, v drugem primeru je to umetni standard.

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

### FINANČNA VARNOST

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

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

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

### NALOŽBENI KAPITAL

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

- Za samostojno kupovanje vrednostnih papirjev moramo imeti ustrezno znanje. Amatersko znanje je v borzni »vojni« pogosto prešibko proti znanju profesionalnih upravljalcev. Nekaj je tudi takih, ki v želji po špekulaciji pozabijo svoje znanje.

- Za samostojno nastopanje na trgu kapitala je treba imeti čas. Poleg svojega aktivnega delovnega časa težko najdemo dodaten čas za analiziranje, kupovanje in prodajo vrednostnih papirjev. Honorarni čas se težko primerja z aktivnim časom profesionalca.

- Informacije, ki dospejo do nas. Prebrane informacije v današnjem časopisu največkrat opisujejo preteklo dogajanje, zgodovino. V analitičnih člankih, ki napovedujejo prihodnost, pa moramo paziti, kdo je naročnik članka. Najtežje je dobiti sveže aktualne informacije.

Poleg možnosti, da na trgu kapitala nastopamo sami, obstaja tudi ta, da si poiščemo družbo za upravljanje, kjer vstopimo v javni vzajemni sklad ali investicijski sklad. Skladi nam ponujajo večjo varnost, manjše tveganje, ker se investirani kapital porazdeli na več različnih vrednostnih papirjev. Donosi v vzajemnih skladih so v mejah povprečja, navadno nad borznim indeksom. Za upravljanje skrbi aktivni inteligentni menedžment upravljalca, ki se deli na investicijski in analitski sektor.

Direktno nastopanje posameznikov, družin, na trgu kapitala pomeni hitrejši razvoj za gospodarstvo. Vse premalo Slovencev se zaveda, da gospodarstvo potrebuje drobne investitorje, ki bi s svojim kapitalom zagotavljali razvoj. Vsekakor pa je najbolj žlahten dolgoročni ciklični kapital, na podlagi katerega je mogoče bolje načrtovati razvoj gospodarstva.

### HOBII KAPITAL

V to skupino lahko štejemo posameznike, ki nastopajo na trgu kapitala iz čistega hobija. Nacadno investirajo manjša sredstva. Združujejo in povezujejo se v skupine na delovnem mestu, v domačem okolju, po internetu... Njihovo nastopanje na trgu kapitala lahko primerjamo z analitskimi

pristopi k igram na srečo.

Hobi kapital so tudi razne zbirke starega denarja, znamk, orožja... Vrednost tega kapitala je težko ocenljiva, ker ima za zbiratelje večjo vrednost kot za nezbiratelje. Pogosto se dejanska vrednost pokaže šele po smrti lastnika, ker je vrednost zbirke skrbno hranil zase ali pa se vrednosti ni zavedal. Vsekakor pa je zbiratelj investiral v svojo zbirko nekaj denarja, časa in znanja.

#### VPRAŠANJA ZA POSREDNIKE FINANČNIH STORITEV

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

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

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

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

#### SKLEP

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

V razvitih evropskih državah vpeljujejo v srednje in višje šolstvo predmete, ki poučujejo mlade, kako obvladovati in zaključiti finančni-življenjski cikel. Tovrstno znanje bi bilo treba vpeljati tudi v našo hitro spreminjajočo se družbo, ker bomo ob vstopu v Združeno Evropo vsi zavezani istim evropskim zakonom poslovanja.

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

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



## Literatura

- J. BALKOVEC (1999), *Organiziranje izobraževanja svetovalcev za ustvarjanje osebnega premoženja*. Kranj: Fakulteta za organizacijske vede (magistrska naloga).
- Š. IVANJKO (1999), *Dobri poslovni običaji v zavarovalništvu* (6.dnevi Slovenskega zavarovalništva Portorož 1999). Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, GIZ.
- H. KNAPP (1976), *Wirtschafts-wissen knapp gefasst*. Zürich: Verlag Molden.
- H. D. MEYER (1991), *Wie man sich richtig Versichert und dabei viel Geld spart*. Lüneburg: Bund der Versicherten.
- STATISTIČNI URAD RS (2000), *Letopis 1999*. [http://www.sigov.si/zrs/letopis\\_s.html](http://www.sigov.si/zrs/letopis_s.html).
- Ustava Republike Slovenije (1991), *Uradni list*, 33/91. Ljubljana: Uradni list RS.

