

P&D | OSEBNE FINANCE

VARČEVANJA IN ZAVAROVANJA ZA STAROST

Za na videz enakim imenom se skrivajo različni produkti

Pred sklenitvijo pogodbe z banko, zavarovalnico ali drugo ustanovo se je dobro natančno seznaniti s produktom in se prepričati, da v resnici kupujemo tisto, kar imamo v mislih.

Odločitev, kako bomo varčevali za starost, ni preprosta naloga. Na trgu imamo precej varčevalnih produktov in zavarovanj z dodatkom varčevanja s podobnimi imeni, ki se vsebinsko lahko povsem razlikujejo. Zaradi nerazumevanja ali pa nepazljivosti se lahko hitro zgodi, da nekdo v resnici izbere drug produkt kot misli, to pa ugotovi šele, ko je že prepozno. Seveda produkt, ki ga nekdo kupi pomotoma, najverjetneje ne more v celoti zadovoljiti njegovih potreb, lahko se celo zgodi, da je zanj povsem neprimeren. Navajamo nekaj osnovnih pojavnosti o produktih, pri katerih je zaradi imen in množične ponudbe največ pomot oziroma napačnega razumevanja.

Dodatno varčevanje (zavarovanje) za zaposlene

Najprej k pokojninskemu zavarovanju. Z obveznim pokojninskim in invalidskim zavarovanjem, ki sodi v prvi steber, ni težav, saj prispevke zanj plačujemo samodejno, če smo v rednem delovnem razmerju ali dejavnost opravljamo samostojno. Nekoliko več težav je pri prostovoljnem dodatnem pokojninskem zavarovanju in prostovoljnem pokojninskem zavarovanju. Imeni sta zelo podobni, zato produktov ni težko zamenjati. Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje sodi v drugi steber in ga lahko sklene samo tisti, ki so že obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovani. Vanj se lahko vključite samostojno kot posameznik, predvsem v primeru, ko ste samozaposleni, sicer pa ga večina plačuje prek delodajalca, ki jim lahko deloma ali v celoti

financira pokojninski načrt, kar je ugodnejše tudi z davčnega vidika. Slabost dodatnega pokojninskega zavarovanja je (za zdaj) predvsem v enaki naložbeni politiki, ne glede na starost varčevalca. Pričakovani realni donosi v tem produktu so zaradi naložbene politike dolgoročno slabši kot v bolj tveganih produktih, zato finančni svetovalci menijo, da produkt kot ga poznamo zdaj, za mlajše zaposlene ni najprimernejši. Po drugi strani moramo vedeti, da dodatno pokojninsko zavarovanje jamči določen letni donos, poleg tega ponavadi del sredstev prispeva tudi podjetje. Ponudniki (upravljalci) dodatnega pokojninskega zavarovanja so Skupna pokojninska družba, Prva osebna zavarovalnica, Pokojninska družba A, Zavarovalnica Triglav, Adriatic Slovenica, Probanka, Kapitalska družba, Generali zavarovalnica, Moja naložba, Abanka, in Banka Koper.

Drugi in tretji steber

Prostovoljno pokojninsko zavarovanje in vsi preostali varčevalni ali varčevalno-zavarovalni produkti, primerni za varčevanje za starost, sodijo v tretji steber. To so najpogostejše različne oblike življenjskih zavarovanj, ki združujejo varčevalno in zavarovalno komponento, lahko pa je to varčevanje na banki, ki omogoča izplačilo v obliki rente. V poplavi produktov moramo biti najprej pozorni na to, ali je produkt samo varčevanje ali tudi določena oblika zavarovanja. Zavedati se moramo tudi, da produkt, ki se skriva za določenim imenom pri enem ponudniku, ni nujno enak kot istoimenski produkt pri drugem ponudniku.

V prostovoljno pokojninsko zavarovanje se lahko vključite vsakdo, ne glede na to, ali varčujete v prvem stebru ali ne. Praktično vse zavarovalnice pri nas ponujajo produkt, ki omogoča varčevanje za starost ob hkratnem zavarovanju, skriva pa

se lahko pod različnimi imeni, tudi glede na to, kakšen je možen način izplačila. Na primer: prostovoljno pokojninsko zavarovanje, rentno zavarovanje. Nekateri ponudniki imajo na voljo samo prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje, pri drugih lahko sklenete tudi pokojninsko zavarovanje v drugem stebru, zato moramo biti pri njih še posebno previdni, da pomotoma ne izberemo napačnega produkta. Najlažji način, da ugotovimo, za kateri produkt gre, je, da smo pri opisu značilnosti pozorni na izražanje kolektivno in individualno ter o memo zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ) – v tem primeru gre za varčevanje v drugem stebru.

Življenjska zavarovanja

Tudi pri življenjskih zavarovanjih, ki jih zavarovalnice nekaterim skupinam posameznikov prav tako priporočajo kot obliko varčevanja za starost, je dobro biti pozoren. Predvsem se je treba zavedati, da gre v prvi vrsti za življenjsko zavarovanje, ki mu priključimo varčevalno komponento. Pri klasičnem ali mešanem življenjskem zavarovanju je varčevanje po pričakovanih manj donosno, a je dobiček zamajen. V primeru naložbenega življenjskega zavarovanja si praviloma lahko obetamo večje donose, vendar pri tem prevzemamo celotno tveganje. Donos je lahko v primeru slabih razmer na finančnih trgih tudi negativen, razen če stranka izbere produkt, ki jamči izplačilo vloženi sredstev, lahko pa tudi določen donos, že dosežen donos itd. – seveda za določeno cen. Naložbena življenjska zavarovanja zavarovalnice tržijo pod različnimi imeni. Mnogi produkt poznajo pod pojmom fondpilica kot so ga imenovali v KD življenje, v Triglavu ga prodajajo kot naložbeno življenjsko zavarovanje, v Zavarovalnici Ma-

ribor kot ZM Prizma, v Grawe kot appollo plus.

Rente

Produkta s podobnim imenom sta še rentno varčevanje in rentno zavarovanje. Kot rentno zavarovanje zavarovalnice pogosto ponujajo klasična in naložbena življenjska zavarovanja, pri katerih smo zavarovani za primer smrti, ob dožitvju pa dobimo izplačano zavarovalno vsoto oziroma privarčevana sredstva v obliki (mesečne, četrletne, polletne) rente. Nekateri zavarovalnice tržijo rentno zavarovanje kot samostojno obliko, kar pomeni, da v primeru naše smrti upravičenec ne bo dobil izplačane vnaprej dogovorjene vsote, temveč do takrat vplačane premije. V primeru dožitvja pa bomo za določeno obdobje ali do konca življenja, odvisno od naše odločitve, prejeli določeno rento. Nekateri zavarovalnice ponujajo rentno zavarovanje tistim, ki lahko enkratno vplačajo večji znesek, na podlagi katerega jim zavarovalnica izplačuje dosmrtno mesečno rento ali pa rento za vnaprejšnje določeno število let.

Rentno zavarovanje ima z rentnim varčevanjem skupen zgolj način izplačevanja denarja v obliki rente. Rentno varčevanje sklenemo na banki in mesečno vplačujemo poljubne ali vnaprejšnje dogovorjene zneske. Produkt je praviloma vezan na daljše časovno obdobje, vsaj pet. Gre za dolgoročno varčevanje na banki – ponekod je možen tudi enkratni polog večjega zneska – z obrestnimi merami, ki so nekaj višje od tistih na osebnih računih. Prednost rentnega varčevanja je predvsem ohranjanje varčevalne discipline, slabost pa nizke obrestne mere, zaradi česar je veliko bank ta produkt umaknili iz ponudbe. Tako pri rentnem varčevanju kot zavarovanju renta služi kot dodatek k pokojnini. **MAJA CERAR**



TISOČAK ZA RAZGLED NA MORJE – Cena za kvadratni meter večjih apartmajev v južni Istri se začneja pri 1000 evrih za kvadratni meter, manjše enote so na voljo od 1400 evrov za kvadratni meter. FOTO WWW.PHOTOS.COM

NEPREMIČNINE NA HRVAŠKEM

Padanje cen se bo po pričakovanjih ustavilo

Na Hrvaškem v zadnjih dveh letih manj vlagajo v nepremičnine, zato je ponudba tržno najbolj zanimivih manjših apartmajev v nekaterih obmorskih predelih vse manjša.

Kot kažejo podatki slovenskega državnega statističnega urada, so se cene novozgrajenih stanovanj pri nas v zadnjem četrletju znižale za 1,1 odstotka, kar je v skladu s pričakovanimi znižanimi cenami nepremičnin zaradi gospodarske krize in pasivnega trga, na katerem ni prave kupne moči in zanimanja. Še ugodnejše so trenutno cene na hrvaškem nepremičninskem trgu, saj so v zadnjem času še dodatno upadle. Nepremičnine, zlasti v obalnem pasu, pa so zanimive predvsem za tuje, nekoliko manj za domačine.

Zdaj je nakup na Hrvaškem še ugodnejši, saj so nekateri vlagatelji še dodatno znižali cene svojih nepremičnin. »Poudariti je treba, da v severnem delu Istre že zmanjkuje apartmajev manjših kvadratov, ki so tržno najbolj zanimivi,« je povedal Diego Potočnik, direktor podjetja Sonce nepremičnine. »Glede na to, da se v zadnjih dveh letih veliko manj vlagaja v gradnjo novih nepremičnin, ocenjujem, da se bodo manjše enote prodale že do spomladi. To pa ne velja za apartmaje v okolici Pulja, ki do pred kratkim niso bili tako zanimivi, saj so bile cestne povezave veliko slabše.«

Še stavimo na bližino meje in morja

Z gradnjo avtoceste, ki bo končana spomladi 2011, so postale nepremičnine v južni Istri laže dostopne. Trenutno je na tem območju na razpolago veliko manjših apartmajev po zelo ugodnih cenah, meni Potočnik. Cene se za večje enote začnejo pri 1000 evrih za kvadratni meter, za manjše pa pri 1400 evrih za kvadratni meter. Veliko potenci-

ala imajo še Kvarner s Crikvenico, Novi Vinodolski, Selce in Zadar z okolico, saj so ti kraji zdaj zelo lahko dostopni, nudijo pa lepše morje, lepše plaže, samotne zalive, boljše podnebje in tudi ugodnejše cene nepremičnin, kot na primer v Istri.

Neodkritih ali manj turističnih biservov na hrvaški obali ali v notranjosti, ki so zaradi svojih posebnosti privlačni za kupce, je še nekaj. Kupci se sicer še vedno najpogosteje odločujejo za nakup apartmajev v bližini slovenske meje. Bolj malo pa jih izbere kvarnerski del Istre, ki pa je kljub vsemu vreden razmisleka. Tudi notranost Istre je nekoliko manj zanimiva za slovenske kupce, saj jim bližina morja izredno veliko pomeni, ugotavlja Potočnik.

Na dodatno nižanje cen hrvaških nepremičnin vplivajo različni dejavniki, na primer to, da vlagatelji največkrat potrebujejo finančna sredstva za poplačilo kreditov; vlagatelji želijo končati projekte in zato še znižajo cene apartmajev, ki so jim še ostali; v načrtu imajo že nove projekte, zato morajo stare končati in še kakšen razlog bi našli, pojasnjuje Potočnik.

Nakup samo prek agenta

Kakšne postopke lahko potencialni kupec pričakuje pri nakupu nepremičnine v sosednji državi? So ti postopki zapleteni? Kako je v vpisom v zemljiško knjigo? Je treba na kakšne podrobnosti pri nakupu še posebno paziti? V Sonce nepremičnine priporočajo nakup pri slovenski nepremičninski agenciji, ki uredi vso potrebno dokumentacijo in kupcu s tem prihrani veliko časa in denarja. Storitve bo zaračunana šele, ko bo nepremičnina že vpisana v zemljiško knjigo. »Odsvetujem nakup neposredno od vlagatelja ali prek hrvaške agencije, saj ni nobe-

nih zagotovil, da bo posel resnično izpeljan. Izbrati morate agencijo, ki pozna hrvaški trg in ima večletne izkušnje na tem področju ter letno tam proda več nepremičnin. Samo takšna agencija bo znala preveriti in urediti vso potrebno dokumentacijo in bo poslovala v skladu z zakonom o nepremičninskem posredovanju ter hrvaško zakonodajo. Poleg tega mora imeti izbrana agencija pri slovenski zavarovalnici zavarovano odgovornost nepremičninskih posrednikov za Hrvaško. Le taka agencija vam prek svojih poslovnih partnerjev preveri in uredi vso potrebno dokumentacijo za varen nakup nepremičnine.«

Kakovostna agencija dela z znanimi vlagatelji, kar je za kupca veliko bolje, kot če sam ugotavlja, kakšno je dejansko stanje na trgu. Tisti, ki se jim zdi storitev slovenske agencije predrag, tvegajo dražji in manj varen nakup pri hrvaški agenciji ali neposredno od vlagatelja.

Računajte še na plačilo davka

Lastniki nepremičnine na Hrvaškem morajo računati na plačilo turistične takse, ki se plačuje kot pavšal. Cene so od občine do občine različne, na območju Poreča, denimo, Slovenci plačajo 70 kun za vso sezono. Obdavčitev počitniške hišice ali apartmaja pa je 15 kun na kvadratni meter na leto, rok za prijavo davka je do 31. marca, davek se plača v četrtem mesecu leta, so povedali v Sonce nepremičnine. Davek na promet z nepremičninami znaša pet odstotkov od končne cene. Če gre za novogradnjo, ki je v lasti podjetja in jo vlagatelj prvič prodaja, zgrajena pa je bila od začetka uvedbe PDV (po naše DDV), se plača pet odstotkov od vrednosti zemljišča in komunalni prispevek. V praksi to pomeni, da plačamo ena do 1,5 odstotka od nakupne cene nepremičnine.

DRAGICA SUŠNIK



ZMEŠNJAVA – Produkt, ki se skriva za določenim imenom pri enem ponudniku, ni nujno enak kot istoimenski produkt pri drugem ponudniku. FOTO WWW.PHOTOS.COM

VLAGANJE V VZAJEMNE SKLADE

Surovine so ščit pred inflacijo

Slovenskim vlagateljem je na voljo novi vzajemni sklad Raiffeisen-Active-Commodities, ki sredstva vlagaja na trg surovin. Gre za sklad skladov, ki deluje od avgusta lani, vanj pa so vlagatelji v tujini do zdaj vplačali 58 milijonov evrov. Sredstva vlagaja v investicijske sklade surovin, blagovne terminske pogodbe in izbrane sklade ETF – vlagaja v instrumente, ki se glasio na surovine in ne pridobivajo fizičnih surovin. V portfelju so energenti (27 odstotkov), kmetijski pridelki (41 odstotkov) ter žlahtne (14 odstotkov) in industrijske kovine (18 odstotkov), je povedal Thomas Bichler, upravljavec skladov pri Raiffeisen Capital Management.

Povpraševanja je čedalje več

Dejal je, da je v zadnjih letih priljubljenost surovin med vlagatelji močno narasla in da zaradi zelo nizke korelacije s tradicionalnimi naložbenimi kategorijami, kot so delnice ali obveznice, veljajo za primeren instrument za razpršitev portfelja. Hkrati so tudi zavarovanje pred inflacijo, saj je gibanje njihove vrednosti pozitivno povezano z gibanjem inflacije – če raste inflacija, raste vrednost surovin. Ob tem je Bichler sicer poudaril, da v prihodnjih mesecih vsaj na zahodnih trgih ne pričakujejo izbruha inflacije, medtem ko se inflacija na razvijajočih se trgih lahko pojavi.

Raziskava, ki so jo spomladi naredili v Barclays Capital, je pokazala, da se 43 odstotkov vlagateljev odloča za naložbe v surovine zaradi

razpršitve portfelja, 30 odstotkov zaradi donosov, desetina zaradi ščitenja pred inflacijo in 17 odstotkov zaradi rasti razvijajočih se trgov. V naslednjih treh letih dve tretjini anketiranih namerava še povečati izpostavljenost do surovin, četrtina pa ohranila delež v obstoječem portfelju, po nekaj odstotkov pa jih bo vrednost zmanjšala oziroma prodalo vse naložbe v surovine.

(Samo) za razpršitev portfelja

Na vprašanje, zakaj portfelj še obogatiti z naložbo v surovine – praviloma so manj primerne za sa-

mostojno naložbo –, je Bichler odgovoril, da predvsem zaradi čedalje večjega povpraševanja po njih. »Z vzporedno razvijajočih se trgov, še zlasti Kitajske, in rastočo blaginjo vse večjega dela svetovnega prebivalstva se je povečalo povpraševanje po fizičnih surovinah vseh vrst,« je povedal, da se ponudba odzove na povečano povpraševanje, pa je potreben čas – denimo z odprtjem novega rudnika. Vseh surovin ni mogoče hitro proizvesti, upoštevati pa je treba še negotove geopolitične razmere in možne ekstremne vremenske pojave, ki vplivajo na proizvodnjo. Kljub šte-

vilnim izboljšavam pri odkrivanju in pridobivanju surovin se bo v prihodnjih letih neskladje med povpraševanjem in ponudbo za večino za sodobno civilizacijsko potrebni surovin neizogibno povečalo, napoveduje Bichler in dodaja, da je Kitajska v zadnjem obdobju postala ena največjih potrošnic surovin – kar polovica povpraševanja po njih zdaj prihaja prav iz te države. Njene potrebe po aluminiju, bakru, cinku in drugih kovinah so se v preteklih osmih letih podvojile oziroma početrile.

Za izkušene vlagatelje

Na te trende se odzivajo tudi vlagatelji, ki v preteklosti niso imeli toliko možnosti za naložbe v surovine. Med drugim so se spoprijemali z nizko likvidnostjo in visokimi stroški dostopa do trga, kar pa se je precej spremenilo tudi s pojavom sodobnih finančnih instrumentov. Poleg neposrednih naložb v fizične surovine vlagatelji lahko kupijo delnice podjetij ali pa vlagajo v blagovne terminske pogodbe.

Predstavniki Raiffeisen Capital Management sklad Raiffeisen-Active-Commodities priporočajo vlagateljem, ki imajo izkušnje pri vlaganju v vrednostne papirje, in tistim, ki želijo dodatno razpršiti svoj naložbeni portfelj. Primeren je za dolgoročno vlaganje, najmanj osem let, možna pa so postopna vplačila po najmanj 30 evrov ali v enkratnih zneskih. Vstopna provizija je pet odstotkov, upravljavska pa 1,25 odstotka letno. **MILKA BIZOVIČAR**



TRENDI – Pred nekaj leti so se vlagatelji množično odločali za naložbe v države rastočih gospodarstev. Glede na pojavljanje novih produktov, vezanih na surovine, kaže, da je to nujni trend, naslednji korak pa bodo po mnenju predstavnikov Raiffeisen Capital Management naložbe v alternativne (čiste) vire energije, ekološko, čisto vodo in podobno. FOTO WWW.PHOTOS.COM

Oglasno sporočilo
FLEKSI OSEBNOSTNI TEST:

Kakšen naložbeni načrt potrebujete?

V današnjih časih je nujno imeti naložbeni načrt v vsaki družini. Potreben je za vse generacije. Vsak posameznik potrebuje celovito zavarovalno-finančno rešitev. Morda sodite med osebe, ki naložbenega načrta še nimajo oblikovanega? Test bo pokazal, kakšne so smernice za vaš naložbeni načrt.

- 1. Ali investirate prosta sredstva?**
a) Da b) Ne
- 2. Ali varčujete za prihodnost?**
a) Da b) Ne
- 3. Imate sklenjeno zavarovanje, pri katerem so vam sredstva ves čas na voljo?**
a) Da b) Ne
- 4. Imate z enim zavarovanjem urejeno investiranje, varčevanje in zavarovanje?**
a) Da b) Ne
- 5. Imate zavarovanje, pri katerem vam ni potrebno vnaprejšnje določiti zavarovalne dobe?**
a) Da b) Ne

REZULTATI FLEKSI OSEBNOSTNEGA TESTA

| | |
|--|---|
| A FLEKSI TIP | Če ste na vsa vprašanja odgovorili z »da«, imate po vsej verjetnosti že sklenjeno Investicijsko zavarovanje FLEKS, FLEKS za mlade ali FLEKS za odrasle. Svetovalca na o80 555 555 pokličite, kadarkoli boste želeli svojega FLEKS-a prilagoditi vašim trenutnim potrebam ali ko boste želeli skleniti FLEKS zavarovanja za druge družinske člane. |
| B DELOMA FLEKSI TIP | Če ste z »da« odgovorili na 3 ali 4 vprašanja, ste ravno v fazi oblikovanja naložbenega načrta in potrebujete še pomoč v obliki strokovnega svetovanja. Pokličite svetovalca na o80 555 555 in se dogovorite za predstavitev Investicijskega zavarovanja FLEKS, FLEKS za mlade ali FLEKS za odrasle. |
| C S PRAVO POTEZO BOSTE POSTALI FLEKSI TIP | Če ste z »da« odgovorili na 2 ali manj vprašanj, nujno potrebujete svetovanje za oblikovanje vašega naložbenega načrta. Pokličite svetovalca na o80 555 555 in se dogovorite za predstavitev Investicijskega zavarovanja FLEKS, FLEKS za mlade in/ali FLEKS za odrasle. |

MODRA ŠTEVILKA
080 555 555

Ko življenje postavi vprašanje, vi poznate odgovor.
Investicijsko zavarovanje FLEKS, FLEKS za mlade in FLEKS za odrasle. FLEKS. Odgovor za vse.

Za oblikovanje vašega naložbenega načrta pokličite o80 555 555. Svetovalec bo prišel z navesti in darilcem.
www.fleks.si

triglav

ZAVAROVALNICA TRIGLAV, D. O. O.