



# Inga Lalić

# Kako upravljati novcem

Otkrijte svoj financijski kôd, oslobodite se ograničavajućih  
uvjerenja u vezi s novcem i obogatite se



**IZ MINUSA U PLUS**



**PRVO PLATITE SEBI**



**ŠTO RADE POBJEDNICI**



**POSTANITE BOGATI I SRETNI**

Autor: Inga Lalić

Naslov knjige: Kako upravljati novcem

Podnaslov knjige: Otkrijte svoj financijski kod, oslobodite se ograničavajućih uvjerenja u vezi s novcem i obogatite se

Nakladnik: Re-forma grupa d.o.o., Grada Mainza 26, Zagreb

Za nakladnika: Inga Lalić

Urednica: Sandra Pocrnić Mlakar

Lektura i korektura: Tomislav Salopek

Ilustracije: [www.vectorstock.com](http://www.vectorstock.com)

Fotografija: Božidar Babić

Grafičko oblikovanje web izdanja: Hrvoje Livnjak

Grafičko oblikovanje tiskanog izdanja: Renata Pukl

Url stranice: [www.ingalalic.com/knjige](http://www.ingalalic.com/knjige)

Mjesto i godina izdavanja: Zagreb, 2017.

© za hrvatsko izdanje Re-forma grupa d.o.o.

ISBN 978-953-59664-1-8

Sva prava pridržana. Ni jedan dio ove knjige ne može biti objavljen ili pretnut bez prethodne suglasnosti nakladnika i vlasnika autorskih prava.

INGA LALIĆ

# Kako upravljati novcem

**Otkrijte svoj finansijski kôd,  
oslobodite se ograničavajućih uvjerenja  
u vezi s novcem i obogatite se**

# SADRŽAJ

|                                                             |               |
|-------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>I. Uvod . . . . .</b>                                    | <b>7</b>      |
| Financijski kôd . . . . .                                   | 8             |
| <br><b>II. Izlazak iz duga . . . . .</b>                    | <br><b>17</b> |
| Kada dug preuzme kontrolu. . . . .                          | 18            |
| Kako izaći iz duga . . . . .                                | 20            |
| Financijski check-in. . . . .                               | 23            |
| Konsolidacija dugova . . . . .                              | 30            |
| Kreditne kartice – luksuz ili potreba? . . . . .            | 33            |
| Petnaest savjeta za štednju u krizi. . . . .                | 35            |
| Iz minusa u plus . . . . .                                  | 39            |
| Što ako ste prezaduženi. . . . .                            | 41            |
| Troši manje – imaj više . . . . .                           | 43            |
| <br><b>III. Usvojite zdrave financijske navike. . . . .</b> | <br><b>47</b> |
| Prvo platite sebi . . . . .                                 | 48            |
| A, B, C, D troškovi . . . . .                               | 52            |
| Financijska inventura i financijska vrijednost. . . . .     | 57            |
| Jackpot . . . . .                                           | 62            |
| Kupi i drži . . . . .                                       | 64            |
| Neprijatelj bogatstva . . . . .                             | 66            |
| Kad odlučuju strah i pohlepa . . . . .                      | 69            |
| Novac – sredstvo za ostvarenje snova . . . . .              | 71            |
| Planiranje – temelj stvaranja bogatstva . . . . .           | 76            |
| Pratite li zbivanja na financijskome tržištu. . . . .       | 78            |

|                                          |     |
|------------------------------------------|-----|
| Modeli štednje . . . . .                 | 80  |
| Što nakon medenog mjeseca. . . . .       | 82  |
| Što rade pobjednici . . . . .            | 85  |
| Sreća nije u novcu, ali.... . . . .      | 87  |
| Svrha novca . . . . .                    | 89  |
| Okrenite rizik u svoju korist . . . . .  | 91  |
| Dodatni izvori zarade . . . . .          | 93  |
| Vaša djeca i novac . . . . .             | 97  |
| Želite li da novac radi za vas . . . . . | 99  |
| Zašto se obogatiti . . . . .             | 101 |
| Um milijunaša . . . . .                  | 105 |
| Zašto su žene bolji ulagači . . . . .    | 107 |
| Zašto ženama ne treba kišobran . . . . . | 109 |

#### **IV. Planiranje budućnosti . . . . . 113**

|                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------|-----|
| Je li vrijeme na vašoj strani . . . . .                     | 114 |
| Ostvarivanje financijskih želja. . . . .                    | 116 |
| Čarobna kuna . . . . .                                      | 118 |
| Cost average effect . . . . .                               | 120 |
| Fond polica . . . . .                                       | 123 |
| Imate li investicijski plan . . . . .                       | 124 |
| Je li zlatno doba investicijskih fondova prošlost . . . . . | 126 |
| Ulaganje u vrijednosne papire. . . . .                      | 128 |
| Životno osiguranje – da ili ne . . . . .                    | 131 |
| Dječja štednja . . . . .                                    | 133 |
| Jesu li nekretnine sigurno ulaganje . . . . .               | 136 |
| Koliko vrijedi zdravlje . . . . .                           | 138 |

|                                                   |            |
|---------------------------------------------------|------------|
| Osiguranje od nesretnog slučaja . . . . .         | 141        |
| Sretna mirovina . . . . .                         | 144        |
| Preuzmite odgovornost za svoju mirovinu . . . . . | 146        |
| <b>Izvor . . . . .</b>                            | <b>151</b> |
| <b>Popis zadataka . . . . .</b>                   | <b>152</b> |
| <b>Popis literature . . . . .</b>                 | <b>153</b> |
| <b>O autorici . . . . .</b>                       | <b>154</b> |

---

## I. UVOD - FINANCIJSKI KÔD

---

*Što za vas znači novac? Kakve osjećaje budi u vama? Želite li promijeniti svoj financijski kôd, prvi je korak osvještavanje, dakle spoznaja da nam naši stavovi o novcu nisu podržavajući*



Novac jest važan i svatko tko kaže da nije - nema ga. Ljudi koji imaju novac nikada neće reći da novac nije važan

## Financijski kôd

### **Naše bogatstvo ili siromaštvo najviše ovisi o disciplini i inteligenciji koju primjenjujemo u upravljanju novcem**

Tijekom školovanja i odrastanja učili smo o mnogo čemu, znajući unaprijed da nam pola tih stvari neće baš trebati kasnije u životu. Međutim, nitko nas ne uči vještinama i znanjima koje će nam i te kako biti potrebne i koje na neki način određuju kvalitetu našeg života. Tu smo svi više-manje prepušteni sami sebi. Jedna od takvih vještina je i upravljanje novcem. Ta vještina nije uvjetovana rođenjem, spolom ili nekim posebnim talentom. Svatko je može naučiti i usavršiti. Nismo svi financijski pismeni, neki su prirodno nadareni za brojke, neki nisu, ali sve možemo naučiti.

Kad razmišljate o novcu je li on za vas sredstvo pomoću kojeg možete ostvariti svoje snove ili mislite da je uzrok svih nesreća. Koristite li ga kao oružje ili kao oruđe? Donosi li vam novac sigurnost i mir ili nesanicu i brige? Najvažnija karakteristika koja određuje naše bogatstvo ili siromaštvo jest koliko discipline i inteligencije koristimo u ponašanju i upravljanju novcem. Razina potencijala koji ćemo dostići ovisi isključivo o našim sustavima vjerovanja. Ovisi o snazi naših uvjerenja u to koliko je teško ili lako zaraditi novac i o tome kolike su naše šanse da u tome uspijemo.

Kada stalno mislimo o jednom te istom na isti način, razmišljanje se s vremenom pretvori u naviku misli i tako nastaje stav ili uvjerenje. Međutim, ta uvjerenja nisu nužno istinita, samo mi mislimo da jesu. Svi mi imamo različite osjećaje i stavove u vezi s novcem. Pa tako neki smatraju da nam novac služi za uživanje u životu i da postoji zato da si ispunjavamo sve želje i da se troši, a neki pak smatraju kako se mora teško i naporno raditi za novac, da novac zapravo nije važan, da su puno

važnije druge stvari kao ljubav, poštenje, da novac samo kvari ljude i slično.

Kada na coachingu preispitujem vrijednosti klijenta, novac gotovo nikada nije na prvom mjestu. Na popisu vrijednosti novac se uglavnom nalazi na trećem, četvrtom mjestu. Mnogi mi, kad radimo na vrijednostima, kažu da im je važna zarada, odnosno žele zarađivati više novca. Kad to čujem odmah mi je jasno da imaju ograničavajuća uvjerenja o novcu. Riječ zarada, zarađivanje, znači da smatraju da se do više novca može doći samo kroz više rada i da je to jedini način imanja više novca.

Na taj način sami sebe ograničavaju, jer podsvjesno odbijaju druge načine imanja novca, primjerice kroz stvaranje i izgradnju pasivnog prihoda, kroz zapošljavanje drugih ljudi da rade za njih ili jednostavno da sam novac zarađuje novac kroz razna ulaganja i investicije. Dakle, novac nam može doći, a da mi sami ne moramo raditi za njega. Ukoliko želite imati više novca ili želite pokrenuti vlastiti posao važno je da nemate nikakva ograničenja u vezi s novcem. Radije formulirajte vrijednost imanja novca kroz financijsku slobodu. To je puno šire i podržavajuće uvjerenje od zarade i uključuje sve mogućnosti. I sad razmislite što za vas znači novac. Kakve osjećaje budi u vama? Sigurnost i zadovoljstvo ili strah i brigu? Koliko naporno morate raditi za novac? Trošite li više nego što zarađujete? Kako upravljate svojim novcem? Ako niste sigurni, pogledajte u svoj novčanik. Je li prazan ili pun? Rekli smo da rezultati nikad ne lažu. Dakle, novac jest važan, i svatko tko kaže da nije - nema ga. Ljudi koji imaju novac nikada neće reći da novac nije važan. Ono što želim reći jest da je novac bitan u svim onim područjima u kojima je nužan; za plaćanje računa, izgradnju bolnica, škola i sl.

Novac nam daje slobodu izbora, da živimo onako kako želimo. U mnogim slučajevima određuje kvalitetu našeg života. Ne može nas usrećiti, ali nas može osloboditi mnogih stvari koje nas čine nesretnima. Imati novac, mnogo zarađivati i prosperirati nije sebično. Novac će uvijek biti važan dio vašeg života, bez obzira na to sviđalo se to vama ili ne. Život je previše lijep i dragocjen da bismo ga potrošili na stalne brige zbog nedostatka novca. Novac sam po sebi nije ni dobar niti loš, potpuno je neutralan. Sam novac nikada nije problem. Problem je nedostatak novca, odnosno način na koji ga koristimo i trošimo.

Postoje vanjski i unutarnji zakoni novca. Vanjski zakoni novca obuhvaćaju stvari kao što su financijsko tržište, financijski proizvodi i usluge, financijsko znanje, strategije ulaganja i sl. Unutarnji zakoni novca su naš financijski kôd. Način na koji smo kodirani; naš stav, način razmišljanja, uvjerenja i vrijednosti koje imamo o novcu. Sve to u bitnoj mjeri određuje razinu našeg uspjeha i na financijskom planu, odnosno imamo li novac ili ne.

Naš financijski kôd kombinacija je naših misli, osjećaja i ponašanja na području novca. Razlog zbog kojeg nemamo dovoljno novca leži u našem ponašanju i odnosu koji imamo prema novcu. Naše ponašanje sastoji se od informacija i uvjerenja koje smo dobili u prošlosti, posebno u ranom djetinjstvu. Primarni izvori tih uvjerenja bili su naši roditelji, braća, sestre, prijatelji, učitelji, mediji, kultura i sl. To je naš osobni financijski kôd koji upravlja našim financijskim životom. Naziv financijski kôd pao mi je na pamet dok smo na treningu NLP-a radili na submodalitetima, odnosno kodovima po kojima naš um percipira stvarnost. Čim sam došla doma odmah sam se bacila na internet i provjeravala postoji li negdje fraza financijski kôd i je li netko

tako nešto koristio. Nisam pronašla ništa i odmah sam ga uzela pod svoje. Dugo vodim i radionice o novcu i pomagala sam polaznicima da otkriju svoj financijski kôd te način kako ga promijeniti ako im je ograničavajući.

Pa kako smo zapravo kodirani? Na naše ponašanje i odnos koji imamo prema novcu najviše je utjecalo ono što smo vidjeli o novcu kad smo bili mladi, što smo čuli i što smo sve doživjeli, neki veći emocionalni doživljaji. Sve smo te prikupljene informacije uzeli zdravo za gotovo i vjerojatno ih nikada nismo ozbiljno razmatrali. Primjerice, ako je vaš stav da se novac zarađuje teškim i napornim radom, onda se upravo tako i ponašate, ali umjesto da zarađujete novac imate samo rad i rad. Kad malo bolje razmislite, uočićete da većina ljudi puno i naporno radi, no jesu li oni najbogatiji ljudi na svijetu? Ne, nisu. Pa tko su najbogatiji ljudi? Oni koji rade pametno i mudro. I zbog toga stav o napornom i teškom radu mijenjajte u pametan i mudar rad. Ako želite promijeniti svoj financijski kôd prvi korak je osvještavanje, dakle spoznaja da nam naši stavovi o novcu nisu podržavajući. Gotovo je nemoguće bilo što promijeniti ako ne znamo što nas ograničava. Zatim je na redu razumijevanje, kako zapravo funkcionira naš financijski kôd. Sljedeći korak je odvajanje od starih obrazaca, i zadnji korak prihvatanje novih uvjerenja. Sami biramo nova uvjerenja koja su nam podržavajuća i koja nam čine dobro.

Prvi korak događa se u sekundi. To je onaj klik u glavi kad shvatimo da nam je svega dosta i da ne želimo tako dalje. Za ostale korake teško je procijeniti koliko nam točno treba vremena, jer su svi ti procesi individualni. Važno je fokusirati se na uzroke zašto nemamo novac ili zašto ga ne zarađujemo dovoljno, a oni se uvijek nalaze u nama samima. Nedostatak novca je samo posljedica, a nažalost, ve-

ćina ljudi uporno upravo pokušava promijeniti posljedicu. Tako se vrtimo u začaranom krugu i čini nam se da nema izlaza. Dobra vijest je da, mijenjajući način razmišljanja i odnos prema novcu (uzrok), mijenjamo i krajnji rezultat (posljedica).

## Zadatak 1: Otkrijte svoj financijski kôd

Što za vas znači novac? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Jeste li programirani za štednju ili za trošenje? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Upravlja li svojim novcem dobro ili loše? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Koliko naporno morate raditi za novac? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Zarađujete li ga lako ili teško? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Imate li svoj biznis ili radite za nekoga? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Držite li se jednog posla dugo vremena ili često mijenjate poslove? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Jeste li u plusu ili minusu? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

• Što ste slušali o novcu u mladosti? \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• Što ste vidjeli o novcu u mladosti? (kako su se vaši roditelji ponašali prema novcu) \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• Zapišite jedan emocionalni doživljaj u vezi novca koji vam prvi padne napamet: \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• Pogledajte svoje odgovore. Uočavate li obrazac ponašanja sličan kao kod vaših roditelja ili potpuno suprotan? Kakva su vaša uvjerenja o novcu? Pozitivna ili negativna? Ukoliko spoznate da vam vaši stavovi o novcu nisu podržavajući, promijenite svoj financijski kod.

• \_\_\_\_\_

• Sad razmislite kakva želite imati uvjerenja o novcu i zapišite ih. Neka budu napisana pozitivno i u sadašnjosti. Nije važno što ovog trenutka ne vjerujete u ta nova pozitivna uvjerenja. Niste ni negativna uvjerenja dobili preko noći nego ste ih marljivo uzgajali cijeli život. Zato budite nježni prema sebi i dajte si vremena. Ako razmišljate i živite kroz negativna uvjerenja onda ste stalno fokusirani na probleme i zašto nešto ne možete. Međutim kad razmišljate da možete onda vam je fokus na kako to mogu postići i na traženje rješenja. U tome je razlika. Na taj način trenirate mišić uma i tjerate ga da se razvija i širi, kako što u teretani trenirate i jačate mišiće tijela. Da biste oblikovali tijelo u teretani ili kroz bilo koji sport treba vam vremena za to. Isto je i s umom. Um i tijelo je isti sustav.

• \_\_\_\_\_

• Npr. ograničavajuće uvjerenje je "Ne može svatko biti bogat." ili "Ne mogu si to priuštiti." Podržavajuće uvjerenje bi bilo: "Ima dovoljno obilja i bogatstva za sve" ili "Mogu si priuštiti sve što želim".

• \_\_\_\_\_

- Sada svako svoje negativno i ograničavajuće uvjerenje formulirajte kao pozitivno.

---

## II. IZLAZAK IZ DUGA

---

*Problem nisu dugovi nego naše ponašanje koje nas je dovelo u dugove, prevelika potrošnja, s jedne, i premala ili nikakva štednja, s druge strane. Rješenje nije u konsolidaciji, nego u promjeni ponašanja i u finansijskoj edukaciji*



Postanite finansijski mudri i neovisni. Važno je i da finansijski razmišljate svojom glavom i radite na vlastitoj koristi i dobrobiti

## Kada dug preuzme kontrolu

**Ništa vam ne može oduzeti toliko slobode kao dug. Smisao života više nije život sam, nego vraćanje dugova. Nemate više izbora, a čim nemate izbor, gubite slobodu!**

Kako se bogataši bogate? Razgovarajući sa svojim klijentima koji su u plusu, situirani i za današnju situaciju bogati (ima i takvih), na vidjelo izlazi jedna zajednička karakteristika. Normalno im je da troše manje nego što zarađuju, a ostatak štede ili investiraju. Prema toj logici, čini se da oni koji nemaju troše više nego što zarađuju. Čak i oni razmjerno dobrostojeći tako mogu brzo osiromašiti – živeti na dug. Kada otplaćujete dug (dugove), kamate su najveći ubojice bogatstva.

Dug nije uvijek nužno loš. Zaduživanje za kupnju stana ili kuće, primjerice, dobar je dug. Zaduživanje za pokretanje novog posla ili ulaganje u sadašnji posao može biti izvrsno. Zaduživanje da bismo izvršili neku specijaliziranu školu, dodatnu edukaciju i slično, nipošto ne možemo smatrati lošom odlukom. Pa čak i zaduživanje radi kupnje novog odijela ako je pred vama razgovor za novi posao, možemo smatrati ulaganjem. U svim takvim situacijama očekujemo povrat uložena novca, pa se isplati vraćati dug i plaćati kamate. Međutim, i kad je riječ o takozvanom dobrom dugu, trebali biste imati strategiju kako ćete ga otplatiti. I stambeni kredit može biti loš ako prije kupnje niste uzeli u obzir sve opcije. Što ako ostanete bez posla? Što ako postanete radno nesposobni? Što ako...?

Zapravo, svaka vrsta duga može biti štetna ako dug preuzme kontrolu nad vašim financijama. Većina ljudi dobar dio života provede u dugovima. Dugovi obično nastaju u najboljoj namjeri. Želite kupiti stan – dignete kredit; želite novi automobil – dignete kredit; želite

djeci omogućiti najbolje školovanje, fakultet – dignete kredit; želite imati vjenčanje iz bajke – dignete kredit. Nakraju, sve to iscrpljuje. Ako cijeli radni vijek radite samo da biste vraćali dugove, ne ostaje vam mnogo vremena za druge stvari, primjerice za stvaranje bogatstva ili za traženje istinske sreće (koja nije u novcu, nego u vama samima).

Najgori oblik duga jest onaj koji napravite da biste zadovoljili svoje potrošačke strasti. Budući prihod jamči plaćanje stvari koje želite imati sada i odmah. To je novac koji dugujete na kreditnim karticama, novac koji dugujete zato što ste kupili novi televizor ili naslonjač, iako ste već imali jedan sasvim solidan, te novac potrošen na rasprodajama za stvari koje su vam se učinile jeftinima. Većini vas to se ne događa od jučer. Potrošite nekoliko kuna tu, nekoliko tamo i odjednom shvatite da se mnogo sitnica pretvorilo u veliki iznos. Takav vas dug vuče nizbrdo. Ne samo da morate platiti cijenu za stvari koja više nije ni približna pravoj vrijednosti nego na sva to još morate platiti i kamate.

Još do prije nekoliko desetljeća dug se smatrao nečim lošim, a u nekim religijama on se smatra grijehom. Danas se gotovo nitko ne crveni zbog duga. Postao je sastavni dio života i toliko se ukorijenio da postaje normalan. Omiljeni izgovor glasi: „Pa svi tako žive.“ Neki su čak toliko bezbrižni kad je riječ o dugu, da se ne žele ničega odreći kako bi se izvukli iz duga. Primjerice, cigareta, putovanja na godišnji odmor, drugog automobila u obitelji... Sve su im to razlozi zbog kojih se isplati biti dužan.

Većina ljudi ipak osjeća pritisak i dug itekako negativno utjecaj na njihov život. Stres, nesanica, nesigurnost, pa čak i depresija samo su neke od posljedica života u dugu. Ništa vam ne može oduzeti toliko slobode kao dug. Životni smisao više nije život sam, nego vraćanje dugova. Ne možete si dopustiti da ostanete bez posla. Možete igrati samo na sigurno, da plaća redovito stiže kako biste mogli platiti raču-

ne. Morate biti ljubazni prema šefu i ostati u žrvnju posla za koji možda mislite da i nije ispunjenje vaših snova. Tako ne živite, nego samo preživljavate iz mjeseca u mjesec. Nemate više izbora, a čim nemate izbor, gubite slobodu. Osjećate se kao u zamci.

Kako biste se oslobodili toga lošeg osjećaja, isplati se i te kako potruditi i napraviti sve što je potrebno da se oslobodite dugova što je moguće prije. Postoji jednostavna tehnika kako izaći iz duga tako da se dugovi vraćaju jedan po jedan, od najmanjega prema najvećem.

## Kako izaći iz duga

**Ustanovite koliko ste dužni, obuzdajte trošenje i prestanite stvarati nove dugove. A zatim krenite u otplaćivanje dugova, od najmanjega prema najvećemu**

Kemijamo iz mjeseca u mjesec kako bismo nekako premostili činjenicu da već dugo živimo iznad svojih mogućnosti, no pitanje je do kada ćemo to uspijevati. Kroz različite oblike kredita, kreditnih kartica, minusa na tekućim računima, u prosjeku je već svaki Hrvat dužan više od 75.000 kn ili 15 prosječnih plaća. Što se događa s takvim građanima koji zbog raznoraznih razloga ne mogu više podmirivati svoje obveze?

Prema sadašnjemu Ovršnom zakonu, blokiraju im se računi i može im se zaplijeniti sva imovina koju imaju kako bi se vratili dugovi vjerovnicima, a to su najčešće banke i kartičarske kuće.

Kako vam se to ne bi dogodilo, bilo bi dobro da se sami uhvatite ukoštac s dugom i date sve od sebe da ga se riješite. Pokazat ću vam jednostavnu metodu kojom možete vratiti sve svoje dugove i prijevremeno ih otplatiti.

1. **Koliko ste dužni?** Ako ste zaduženi, prvi je korak je da točno ustanovite koliko ste zapravo dužni. Ovo je najvažniji korak jer će vam pomoći da osvijestite u kakvoj ste točno situaciji. Nema smisla da se zavaravate i gurate glavu pod tepih misleći kako to nije ništa strašno, kako niste jedini i da, uostalom, svi tako žive. Većina mi je mojih klijenata rekla da ih je šok koji su doživjeli kad su napravili popis svojih minusa i dugova natjerao na odluku i akciju da ozbiljno nešto poduzmu. Napravite dakle popis svih svojih dugova (ukupne iznose), koliko ste u dopuštenom minusu, koliko ste zaduženi po kreditnim karticama, imate li gotovinske ili potrošačke kredite, jeste li komu dužni novac i sl. Zatim ih poradajte po veličini od najmanjega prema najvećemu.
2. **Kontrola troškova** Da biste izišli iz duga, i sami znate, postoje samo dva načina: jedan je da prestanete trošiti i stvarati nove dugove, a drugi je da povećate prihod. Štedjeti možete apsolutno na svemu, a da biste uopće znali na čemu možete štedjeti, morate znati na što trošite i kamo uopće odlazi vaš novac. Bezbroj puta čula sam izjave tipa: novac mi doslovno curi iz ruke i ne znam kamo nestane. Možda i sami mislite tako. Jedini način da to spriječite jest da zapisujete na što trošite. Tada ćete točno znati kamo ide vaš novac i želite li to i dalje ili ne. Drugi je način da povećate prihod i zaradite nešto sa strane. To može biti neki honorarni posao, možete davati instrukcije, čuvati djecu, pomagati nekome u kućanstvu i slično. Gledajte na to kao na privremeno stanje dok ne izađete iz duga.
3. **Vraćanje dugova** Iznos koji ste uštedjeli samim tim što ste prestali stvarati nove troškove, plus novac od dodatnog posla upotrijebit ćete za vraćanje duga. Uzmimo na primjer da je riječ o

500 kn. S tih 500 kn nemojte pokrivati sve dugove pomalo jer ih se na taj način nećete osloboditi. Dugovi se vraćaju jedan po jedan. Krenite od najmanjega prema najvećemu. Plaćajte samo minimalne rate za sve dugove, osim za najmanji. Rati najmanjeg duga pribrojite 500 kn i otplaćujte tako uvećanu ratu. Kada najmanji dug prijevremeno otplatite, osjećat ćete se fenomenalno i taj osjećaj uspjeha i ponosa motivirat će vas da krenete dalje. Zatim ćete ratu toga, najmanjeg duga plus 500 kn pribrojiti rati idućeg duga i njega otplatiti prije vremena. Zatim ratu prvog duga plus ratu drugog duga plus 500 kn treba pribrojiti rati trećeg duga i njega prijevremeno otplatiti. Držite se dosljedno ove metode i iznenadit ćete se i sami kako se možete vrlo brzo riješiti svih dugova i prijevremeno ih otplatiti.

## Zadatak 2: Popis dugova

Poredajte iznose dugova po veličini od najmanjeg prema najvećem.

[illegible]

## Financijski check-in

**Plaćajte na vrijeme i provjerite svoju banku, štednje, osiguranja, mirovinske fondove i kreditne kartice. Birajte jeftinije varijante. Uštedu uložite u financijsku neovisnost.**

Želite li popraviti svoju financijsku situaciju, otkrit ću vam male tajne koje su meni i mojim klijentima pomogle da godišnje uštedimo stotine kuna i upregnemo ih da „rade” za nas. Postanite financijski mudri i neovisni. Važno je i da financijski razmišljate svojom glavom.

Radite na vlastitoj koristi i dobrobiti. Nema ništa loše u nadi o financijskom izbavitelju, bilo da je riječ o bogatom suprugu ili dobitku na lotu, zapravo, oba su rješenja prilično dobra. Problem nastaje kada počnemo vjerovati da će naš financijski nered ili našu financijsku budućnost srediti netko drugi ili se držati stajališta „ma budem već nekako”.

1. **Cijena banke** Za početak, u kojoj ste banci? Zašto ste baš nju odabrali? Zadovoljava li vaše potrebe uz najmanji mogući trošak? Banke naplaćuju apsolutno sve, od vođenja računa preko raznih - kao, povoljnih - “paketa”. Naknade za te usluge variraju od banke do banke. Tako, recimo vođenje tekućih računa košta sedam kuna, otvaranje štednih računa 20 kuna, izrada kartice i pina 35 kuna. Kad plaćate račune naknada iznosi jedan posto od iznosa, što znači najmanje pet, a najviše 100 kn. Svaki izvod koji vam banka šalje na kućnu adresu plaćate 10 kuna. Internet bankarstvo sedam kuna mjesečno, mobilno bankarstvo osam kuna mjesečno, SMS poruka o stanju računa sedam kuna i tako dalje. Treba li vam doista cijeli paket, ako većinu usluga uopće ne kori-

stite? Pronađite najbolje uvjete za vaš novac. Ako imate otvorene račune, a na njima nemate novaca, zatvorite ih jer bez veze plaćate naknade. Inače, najbolji način zaobilaženja plaćanja naknada je korištenje trajnih naloga kad god je to moguće.

Provjerite kakve kamate dobivate za vašu štednju. Što vas sprječava da svoj novac prebacite u banku u kojoj ćete dobiti bolje uvjete? Kada vaš novac stoji na tekućem računu, banka vam za to plaća - daje kamatu u visini od 0,01 posto do 0,10 posto godišnje. A kad koristite dozvoljeni minus, onda vam to naplati od 7,98 posto do 9,41 posto godišnje. Da, dobro ste pročitali. Isplati li se ulaziti u dozvoljeni minus ako ne morate? Je li svejedno koliko vam kamatu banka zaračunava? Baš i nije, zar ne?

## **2. Članarina za kreditne kartice** Koje kreditne kartice imate?

Provjerite godišnju kamatu, članarinu. Zamijenite ih za jeftiniju varijantu. Razlika od samo jedan posto na kamati pravo je bogatstvo ako taj iznos koji sada ide banci ili kartičarskoj kući – ukamaćujete za sebe. Pazite da račune plaćate navrijeme jer vas na zateznim kamatama (7,68 posto!) i opomenama (50 do 150 kuna!) najviše deru.

## **3. Osiguranja** Izvadite iz fascikla sve svoje ugovore, police osiguranja ili što već imate. Proučite točno što ste potpisali. Provjerite na koliko ste godina sklopili ugovor za životno osiguranje. Ne koristite se njime kao običnom štednjom na kraći broj godina jer se ne isplati. Ne sklapajte policu na rok kraći od 20 godina, a ako ste mlađi od 35, uzmite ga na 30 godina. Naime, o dužini trajanja ugovora i godišnjoj premiji koju plaćate ovisi visina osigurane svote. To je onaj iznos na koji ste osigurani. Uzmete li policu, recimo, na deset godina, osigurana je svota vrlo mala u usporedbi

a onom vezanom uz 30 godina. To je i logično, ali plaćate istu premiju. Dakle, isto vas stoji godišnje uzmete li paket od 10 ili 30 godina. Drugi su razlog veliki troškovi u početku osiguranja, koji vam pojedu svu dobit. Ako se baš morate životno osigurati na manji broj godina, uzmite riziko policu, čija je godišnja premija vrlo mala, a razliku novca uložite u neki drugi oblik štednje u kojemu ćete brže oploditi svoj novac. Osim dužine trajanja, provjerite koji su sve rizici uključeni. Pokriva li policu teške bolesti, potpunu i trajnu nesposobnost za rad, jeste li osigurani od nezgode, imate li uključeno 3% od osigurane svote za rođenje djeteta...?

4. **Mirovinski fond.** Na isti način provjerite i sve ostale ugovore. Imate li stambenu štednju? Treći mirovinski stup? Koji ste drugi obvezni mirovinski fond odabrali? Nemojte mi samo reći da ne znate! Mirovinski će fondovi različito upravljati vašim sredstvima, što ovisi o njihovoj strategiji ulaganja. To znači da ne ostvaruju svi jednaku dobit, a to opet znači da nije svejedno u kojem ste mirovinskom fondu, jer time izravno utječete na visinu svoje mirovine. Što neki fond ostvaruje više prinose, i vaša će mirovina biti veća. Pretpostavimo da je razlika u prinosu samo jedan posto. Ako do mirovine imate 20 godina i vaša je bruto plaća oko šest tisuća kuna, ukupna imovina u fondu s godišnjim prinosom od šest posto iznosila bi oko 136 tisuća kuna, a s prinosom od sedam posto iznosila bi 153 tisuće kuna. Razlika je 17 tisuća kuna ili 12,5%. To znači i 12,5% veću mirovinu iz II. stupa. Ako do mirovine imate 25 godina, razlika će biti 15,7%, a nakon 30 godina više od 20%. Mislite li i dalje da je svejedno? Fond možete promijeniti bilo kada, neograničen broj puta. Ako ste član duže od tri godine, nema naknade. Ako niste, u prvoj

godini naknada je 0,8% vaše ukupne imovine, u drugoj godini 0,4%, a u trećoj 0,2%.

Osvijestite kamo vam sve curi novac. Napravite vlastiti financijski *check-in*. Za to vam je potrebno oko dva sata. Što su dva sata u odnosu prema cijelom životu? Kad biste na ovaj način, pazeći na naknade, uštedjeli samo 100 eura godišnje i tih istih 100 eura uložili svake godine u otvoreni dionički investicijski fond koji prosječno ima dobit od 12% godišnje, nakon 25 godina imali biste 14.933,39 eura.

### • **Zadatak 3: Moj financijski check-in:**

- Ime i prezime: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Bruto plaća: \_\_\_\_\_
- Neto plaća: \_\_\_\_\_
- Porezni razred: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Banka 1: \_\_\_\_\_
- Tekući račun: \_\_\_\_\_
- Žiro račun: \_\_\_\_\_
- Oročena štednja: \_\_\_\_\_
- Štedno-investicijski proizvodi: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

- 
- Banka 2: \_\_\_\_\_
  - Tekući račun: \_\_\_\_\_
  - Žiro račun: \_\_\_\_\_
  - Oročena štednja: \_\_\_\_\_
  - Štedno-investicijski proizvodi: \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - Kreditne kartice: \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - Revolving kartice: \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - II mirovinski stup: \_\_\_\_\_
  - Početak: \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - III mirovinski stup: \_\_\_\_\_
  - Početak: \_\_\_\_\_
  - Premija: \_\_\_\_\_
  - Način plaćanja: \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - Stambena štednja 1: \_\_\_\_\_
  - Početak: \_\_\_\_\_
  - Premija: \_\_\_\_\_
  - Način plaćanja: \_\_\_\_\_
  - Broj ugovora: \_\_\_\_\_
  - Namjena: \_\_\_\_\_

- Stambena štednja 2: \_\_\_\_\_
- Početak: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_
- Način plaćanja: \_\_\_\_\_
- Broj ugovora: \_\_\_\_\_
- Namjena: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Rentna štednja: \_\_\_\_\_
- Početak: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_
- Način plaćanja. \_\_\_\_\_
- Trajanje (godina): \_\_\_\_\_
- Namjena: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Životno osiguranje: \_\_\_\_\_
- Početak: \_\_\_\_\_
- Istek: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_
- Način plaćanja \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Fond polica: \_\_\_\_\_
- Početak: \_\_\_\_\_
- Istek: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_
- Način plaćanja: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Struktura ulaganja: \_\_\_\_\_

- Osiguranje od nezgode: \_\_\_\_\_
- Početak: \_\_\_\_\_
- Istek: \_\_\_\_\_
- Pokrića: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_
- Način plaćanja: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Osiguranje teških bolesti: \_\_\_\_\_
- Početak: \_\_\_\_\_
- Istek: \_\_\_\_\_
- Pokrića: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_
- Način plaćanja: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Osiguranje imovine: \_\_\_\_\_
- Početak: \_\_\_\_\_
- Istek: \_\_\_\_\_
- Pokrića: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_
- Način plaćanja: \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Autoosiguranje \_\_\_\_\_
- Način plaćanja \_\_\_\_\_
- Početak: \_\_\_\_\_
- Popust: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_
- Kasko: \_\_\_\_\_
- Premija: \_\_\_\_\_

**Reprogramiranje dugova ne rješava problem. U osamdeset posto slučajeva konsolidacije dugova, dug i dalje raste jer ljudi nisu riješili uzrok problema, nego samo posljedicu.**

Plaćate mjesečno više različitih rata? Imate kredit za stan, automobil i popriličan dug na kreditnim karticama? U minusu ste po tekućem računu? Sve teže i teže podmirujete tekuće obveze? Za vas i sve one koji bi se mogli naći u situaciji da neće moći otplaćivati obveze zbog gubitka posla, kašnjenja ili smanjenja plaće ili nekih drugih razloga, banke savjetuju da dođete k njima. Nude moratorije na otplatu, reprogramiranje ili refinanciranje kredita. Što to zapravo znači za vas?

Reprogramiranje kredita mijenjanje je ugovorenih uvjeta otplate postojećega kredita, a pritom se mogu promijeniti rok i način otplate. Najčešće je riječ o produljenju ili promjeni rokova otplate ili pak o odgodi dospijeca pojedinih rata. Zatražite li da vam se postojeći kredit odobren u nekoj banci zamijeni odobrenjem kredita u drugoj, riječ je o refinanciranju. I reprogramiranje i refinanciranje za poduzetnike i građane u standardnoj su ponudi većine banaka na našem tržištu već nekoliko godina. Za te dvije bankarske usluge rabi se i izraz konsolidacija dugova. To znači da sve kredite i dugove koje imate možete združiti u jedan veliki kredit s jednom mjesečnom ratom koja je mnogo niža od zbroja svih rata koje trenutačno plaćate. U bankama kažu da je porastao broj zahtjeva građana za reprogramiranje i kreće se oko dvjestotinjak mjesečno.

U slučajevima neplaćanja rata kredita banke se drže procedure. Prije isteka 30 dana od nastanka duga, šalje se prva opomena, koja stoji 50 kuna. Ako ne platite dospjeli dug, ide druga opomena koja stoji 100 kuna. Tada se u rad uključuju dodatne službe praćenja naplate, čiji se angažman znatno povećava, kao i trošak banci. Prije pokretanja bilo kakvoga daljnjeg postupka pokušava se naći najbolje rješenje za banku i klijenta. Ako to ne uspije aktiviraju se ovršne izjave na plaću dužnika, pa sudužnika i jamaca, a u najmanjem broju slučajeva primjenjuje se aktivacija hipoteke. Na prvi pogled konsolidacija dugova može zvučiti savršeno. Sve kredite i dugove koje imate združite u jedan i otplaćujete jednu jedinu ratu. Međutim, imate i nove, dodatne troškove.

Reprogramiranje kredita zapravo znači zatvaranje postojeće kreditne partije i otvaranje nove sa svim fiksnim i varijabilnim troškovima: procjena nekretnine, prosjek plaće, troškovi obrade kredita, troškovi javnog bilježnika... itd.

Moratorij na kredite jest odgoda plaćanja na neko vrijeme, najčešće od 6 do 12 mjeseci. Za to vrijeme ne vraćate glavnicu, ali banci morate plaćati kamate. Pri tom je vrlo važno znati u kojoj ste fazi otplate kredita jer u prvim godinama otplate plaćate veliki dio kamate u samom anuitetu. Drugi je oblik moratorija da ne plaćate ništa, a da se kamate obračunane za to razdoblje pripišu glavnici i uveća vam se otplatna rata do isteka kredita. Razmislite želite li sav svoj budući prihod potrošiti na kamate. Točno je da za konsolidaciju dugova plaćate manje kamate nego na kreditnoj kartici, ali je otplata duga rastegnuta na dulji vremenski rok, što znači ćete ukupno platiti mnogo više. Nenamjenski krediti imaju kamatu oko 8%, kreditne kartice oko 10%, no krajnji rezultat uopće nije pozitivan. Na taj način kratkoročni krediti postaju dugoročni, a u mnogim slučajevima morate dati hipoteku na nekretninu. To, primjerice, znači da ćete televizor koji ste kupili kreditnom karticom, a zatim dug reprogramirali platiti i tisuće kuna skuplje, a u najcrnjemu scenariju televizor ćete platiti gubitkom vlastita doma.

Reprogramiranjem dugova ne rješava se problem, a agonija otplate samo postaje dulja i bolnija. Imate osjećaj da ste nešto napravili u vezi s otplatom dugova, smanjili ratu, ali dug je samo još veći. Ne možete izaći iz duga uzimajući novi dug. Vaše navike i obrasci ponašanja koji su vas doveli u takvu situaciju ostaju i dalje. U osamdeset posto slučajeva konsolidacije dugova dug i dalje raste jer ljudi nisu riješili uzrok problema, nego samo posljedicu.

Dugovi nisu problem, nego naše ponašanje koje nas je dovelo u dugove, prevelika potrošnja, s jedne, i premala ili nikakva štednja, s druge strane. Rješenje nije u konsolidaciji, nego u promjeni ponašanja i u finansijskoj edukaciji.

## Kreditne kartice – luksuz ili potreba?

**Proizvodi ili usluge kupljene kreditnom karticom u startu postaju skuplje tridesetak posto. I zato budite oprezni i dobro proučite koliko vas uistinu stoji odgoda plaćanja**

Kada su se prije tridesetak godina pojavile prve kreditne kartice, bile su egzotična novost na tržištu. Danas su svakodnevica. Prosječno svaki Hrvat danas ima 2,2 kreditne kartice, a mnogi se hvale kako imaju i više od pet različitih kreditnih kartica. Zvuči li vam ovo poznato: „flexi krediti“, „štedite vrijeme i novac“, „kartica bez upisnine i članarine“, „kartica kojom plaćate manje“, „kartica 3 u 1“, a čula sam da postoji i „5 u 1“. To znači da jednom karticom dobivate tri ili pet usluga. Kako primamljivo, čemu imati pet različitih kad mogu imati jednu jedinu za sve. Samo vam ne kažu koliko vas sve to zaista stoji. Govorim i iz vlastita iskustva. U svojim ranim dvadesetima i ja sam se navukla na kartice. Za mene je to bio ulazak u svijet odraslih. Kako sam samo bila naivna! U početku je sve sjajno. Potpisujete i osjećate se kao da je cijeli svijet vaš. Sve je dostupno odmah. Kao da ti računi nikada neće doći na naplatu. Mnogi dolaze u situaciju da dižu gotovinu na bankomatu jedne kartice kako bi platili račun druge i ponovno dižu gotovinu na bankomatu druge kako bi platili treću. Ta agonija traje danima jer na bankomatu, dakako, postoji dnevni limit pa može proći po tjedan dana dok ne platite sve račune. Neki hodaju s popisom svih PIN-ova i limita jer, naravno, ne mogu sve to popamtiti. I tako iz mjeseca u mjesec.

Banke i kartičarske kuće izmišljaju sve više i više odgoda i načina plaćanja na rate ili prema postotku, a vi sve više i više tonete u živo blato. Natječu se koja će izbaciti na tržište „povoljniju“ kreditnu karticu.

Kartice inače dijelimo na debitne kartice, kreditne kartice s odgodom plaćanja i revolving kreditne kartice. Debitne kartice jesu kartice tekućih i žiroračuna. Njima možete sve kupovati i dizati gotovinu na bankomatima. Potrošeni iznos odmah se skida s vašeg računa. Nema upisnine ni godišnje članarine.

Kreditne kartice s odgodom plaćanja (*charge* kartice) jesu kartice po kojima svi troškovi koje ste napravili u jednom mjesecu dopijevaju na naplatu u potpunom iznosu idući mjesec. Godišnja je članarina od 150 do 350 kn, ovisno o vrsti kartice, a prosječna je godišnja kamata 8,5%. Ako slučajno zakasnite s plaćanjem, obavijest koju vam banka pošalje platit ćete 50 do 150 kn, plus zatezne kamate koje iznose još dodatnih 7,68 posto. Revolving kartica, a takve se najviše čuvajte, jest kreditna kartica vezana uz revolving kredit. Revolving kredit okvirni je iznos kredita s automatskim obnavljanjem koji vam banka odobrava, a limiti kredita kreću se od 4.000 do 60.000 kn. Minimalna mjesečna otpлата kredita je od 4% ili minimalno 100 kn, što je opet različito od banke do banke. Kamate koje pritom plaćate iznose od oko 10 do 12%. Naravno, tu su i godišnja članarina, trošak izrade, opomene, zatezne kamate od 7,68%. I to nije sve. Ono što je najgore jest da postoje različite metode izračuna kamata kojima se banke služe. Nemoguće ih je shvatiti. Pritom ne mislim da je to nemoguće samo ljudima koji su financijski nepismeni. Teško su shvatljive svima nama. Kod nekih kartica kamate se računaju od trenutka kupnje, kod nekih tek otkad novac bude skinut s računa, kod nekih pak od prvoga u mjesecu?!

To u praksi znači da, ako zaksnite s plaćanjem računa 5 dana, neće vam obračunati zatezne kamate samo za tih pet dana koliko kasnite, nego od prvog dana u mjesecu uz objašnjenje kako je obračun kamate takav i vi tu zapravo ne možete ništa. Osim platiti navrijeme. Dakle,

zakašnite li jedan dan, plaćate kamatu za cijeli mjesec. I nemojte zaboraviti onu redovitu kamatu koju ionako plaćate. Zbrojite li to sve na godišnjoj razini, dobit ćete popriličan iznos koji ste bacili u vjetar.

Na kraju se može dogoditi da dvije kartice s istom kamatnom stopom mogu imati sasvim različite iznose koje plaćamo. Tako kartica s većom godišnjom kamatnom stopom može biti jeftinija od neke druge s nižom kamatom, ovisno o načinu na koji banka obračunava kamate.

Ostaje, međutim, činjenica da proizvodi ili usluge kupljeni kreditnom karticom u startu postaju skuplji. I zato, budite oprezni i dobro proučite koliko vas uistinu stoji odgoda plaćanja. Banke i kartičarske kuće svakodnevno nas uvjeravaju kako je posjedovanje kreditne kartice neka vrsta povlastice. Sad kad znamo sve ovo, nekako nam se više i ne čini tako, zar ne?

## Petnaest savjeta za štednju u krizi

**Uštedite na automobilu, kavama, teretani, gablecima... promijenite svakodnevne navike i napravite plan za upravljanje kućnim budžetom**

Gotovo svakodnevno bombardirani smo novim poskupljenjima. Kažu, teška su vremena, kriza je, nema se novca, nitko nikomu ne plaća. Dugovi rastu iz dana u dan. Kud god se okrenemo, svjedoci smo raznih životnih priča o dugovanjima. Što nam je činiti? Možemo vjerovati kako je teško i nastaviti dalje živjeti u tom uvjerenju ili možemo postati fleksibilni i prilagoditi se trenutačnoj situaciji.

Budemo li fleksibilniji, bit će nam lakše uhvatiti se ukoštac s vlastitim dugovima i/ili nedostatkom novca i početi tražiti prilike što sve možemo napraviti kako bismo došli do rješenja.

Vjerojatno su neki već postali eksperti u rezanju i smanjivanju svih troškova. I što još možemo učiniti? Nažalost, ne postoji čarobni štapić ni formula, svi znamo da nam je jedna opcija smanjiti potrošnju i pokušati štedjeti na svemu, a druga je da pokušamo povećati prihode. Dobro je voditi dnevnik potrošnje, u njega upisivati svaki pa i najmanji trošak. Ubrzo ćete dobiti prilično jasnu sliku na čemu i kako možete uštedjeti. Dakle, treba pratiti na što se sve troši novac. Nečega ćete se morati odreći, ali vjerojatnije je da ćete otkriti kako većinu troškova možete svesti na razumniju mjeru. Uključite u to sve članove obitelji pa i djecu. Možete im objasniti kakva je situacija i da, primjerice, za sobom gasite svjetla u stanu. Dala sam si u zadatak da svakoga svojeg klijenta pitam koje bi korake poduzeo, ili poduzima, kako bi svoje troškove smanjio na minimum i tako prevladao osobnu recesiju u kućnom budžetu. Njihovi se odgovori svode na 15 savjeta za smanjenje troškova i štednju u krizi.

1. Pijte manje kave po kafićima. Jedna kava s mlijekom na dan stajat će vas gotovo 500 eura godišnje. Kad biste tih 500 eura uložili godišnje u otvoreni dionički investicijski fond koji prosječno ima dobit 10% godišnje, nakon 25 godina imali biste nevjerovatna 49.666,02 eura. A da produžite ulaganje za još 5 godina raspolagali biste s 83.000 eura.
2. Nosite užinu na posao. Svi znamo da je to najbolje i najjeftinije, pa zašto smo onda lijeni to učiniti? Trošite li svaki dan 20 kn za gablec, godišnje ćete uštedjeti 4.800 kn.
3. Umjesto da idete u teretanu ili na rekreaciju koju skupo plaćate, radije se vraćajte s posla pješice. Nijedna vas teretana neće dovesti u takvu formu kao 30 min hodanja svaki dan. I ako se racionalno koristite automobilom, na benzinu, sigurno, možete uštedjeti oko

300 do 400 kn mjesečno plus trošak teretane ili rekreacije oko 200 do 300 kn na mjesec.

4. Na rasprodajama nikad ne kupujte stvari koje vam već prije nisu zapele za oko. Ne kupujte samo zato što je „na sniženju“ ili po onoj logici „možda će mi trebati“.
5. Potrudite se da se ne udebljate: ako zadržite istu veličinu odjeće, možete je nositi godinama. Mršavi ljudi plaćaju i nižu stopu životnog osiguranja.
6. Prestanite pušiti; ne samo da ćete učiniti odličnu stvar za svoje zdravlje nego i za svoj budžet. Jedna kutija na dan stoji vas 1000 eura godišnje. Da taj novac uložite opet u onaj dionički fond, nakon 25 godina imali biste još 99.332 eura + ako produžite za još 5 godina 166.080 eura.
7. Ne kupujte hranu dok ste gladni. Iz osobnog iskustva, i iz iskustva mnogih s kojima sam razgovarala, dokazano je da se tako tijekom kupnje potroši mnogo više nego da idete siti.
8. Koristite se javnim prijevozom. Ako živite u gradu, nema smisla da na posao idete automobilom. Izračunajte koliko ćete uštedjeti na benzinu.
9. Otkazite fiksni telefon doma – niste li ionako stalno na mobitelu?
10. Pri kupnji u velikim supermarketima kupujte proizvode s etiketom supermarketa. Njih proizvode isti proizvođači koji proizvode i skuplje artikle. Dakle, isti proizvod – drugo pakiranje, ali mnogo jeftinije.
11. Zamijenite sve žarulje u stanu ili kući štednim žaruljama.

12. Malo smanjite grijanje u stanu. Jedan stupanj niže može vam uštedjeti čak 10% uobičajenog računa za grijanje, naravno, ako niste na toplani.
13. Čuvajte se Božića: više od pola poklona kupljenih u povodu toga blagdana nikad se ne upotrijebi. Pazite da ne bacate novac tek toliko da nešto kupite i zadovoljite formu, bolje pitajte najbliže što uistinu žele.
14. Čuvajte se vlastite djece: nitko nam ne zna tako lako izbiti novac iz novčanika kao djeca. Uvjerena sam da neće imati trajnih psihičkih problema ako im ne kupimo baš one tenisice koje su zamislili i koje ima pola razreda.
15. Nekoliko tjedana vodite dnevnik troškova svaki dan. Zapišite i najmanju sitnicu na koju ste potrošili novac. Kad uvidite na koje ste sve gluposti potrošili novac, vjerojatno ćete to prestati činiti i dalje.

Razmislite malo kolika je vaša satnica, odnosno koliko vrijedi vaš sat rada. S obzirom na prosječnu plaću u Hrvatskoj, nije baš mnogo. Zbog toga nemojte dopustiti da vam novac doslovno curi iz ruke. Pa sami ste ga zaradili, zato se i pobrinite da dio sačuvate za sebe.

## Sokratova pouka

Postoji zanimljiva anegdota o grčkom filozofu Sokratu i štednji. Naime, Sokrat je svakodnevno sa svojim prijateljem posjećivao atensku tržnicu. Razgovarao je s trgovcima, raspitivao se za njihovu robu, ali nikad ništa nije kupio. Nakon nekoga vremena prijatelj ga je upitao kako to da nikada ništa ne kupi. Sokrat je odgovorio: „Uvijek se iznova iznenađim koliko ima stvari koje mi ne trebaju.“

## Iz minusa u plus

**Klijentica Maja došla je k meni prošle godine u listopadu. Radi posao koji je zadovoljava, ima plaću 6.000 kn, kredit za automobil. Kad plati sve račune, ne ostane joj ništa...**

Mnoge stvari u životu radimo iz čiste navike. Ne razmišljamo o tome zašto to radimo baš tako, koji je razlog. I drugi to rade, pa radimo i mi. Što je točno navika? Naviku stvaramo kad nešto opetovano radimo sve do trenutka kad o tome više ne moramo svjesno razmišljati da bismo sam proces savršeno ponovili. To vrijedi i za naše misli. Kad stalno mislimo o jednom te istom na isti način, razmišljanje se s vremenom pretvori u naviku misli i tako nastaje stajalište ili uvjerenje. Međutim, ta uvjerenja nisu nužno istinita, samo mi mislimo da jesu i, što je najbolje (najgore), prenose se s generacije na generaciju.

Ispričat ću vam priču o svojoj klijentici Maji. Došla je k meni prošle godine u listopadu. Radi posao koji je zadovoljava, ima 6.000 kn plaću, kredit za automobil. Kad plati sve račune i kupi neke sitnice, ne ostane joj ništa. Već nakon uvodnog razgovora bilo mi je potpuno jasno da ima vrlo ograničavajuća uvjerenja o novcu i da je to razlog zbog kojeg je u minusu. Naime, Maja ima uvjerenje da, ako želi imati novac, mora za njega jako puno i teško raditi, a ona ne želi crnčiti od jutra do mraka, nego želi uživati u slobodnome vremenu i imati i privatni život.

Također je uvjerenja da su bogatstvo i novac rezervirani samo za privatnike i poslovne ljude (biznismene), a ne i za obične ljude poput nje. Uživanje u slobodnome vremenu za nju znači izlazak u kino, kazalište, pokoja masaža, kave s prijateljicama. Za takvo joj je uživanje itekako potreban novac. Tako se nesvjesno našla u unutarnjem sukobu sama sa sobom. Prvo samo radile na promjeni ograničavajućih uvjerenja. Nema nikakva smisla raditi plan štednje, a ne promijeniti uvjerenja

jer ćemo se ubrzo opet naći u začaranom krugu. Rekla sam Maji da razmisli koliko ima ljudi koji teško i naporno rade cijeli dan svakakve fizičke poslove i jesu li to i najbogatiji ljudi na svijetu? Naravno da nisu, odgovorila je. Zapravo, oni najmanje zarađuju. Polako joj se lampica palila i došla je do zaključka da težak i naporan rad nije dovoljan da bi se imao novac, nego da novac imaju oni koji pametno rade, bez obzira na to jesu li biznismeni ili zaposlenici. Tek sada, nakon promjene stajališta o novcu, plan štednje ima smisla. I, što je najbolje, počela se veseliti tomu.

Zatim smo izračunale njezinu financijsku vrijednost i napravile popis svih troškova. Dogovorile smo se da će svaki mjesec odvojiti deset posto i prvo platiti sebi za svoju financijsku slobodu. Napravile smo plan štednje. Tih deset posto podijelila je na dva dijela. Za prvih pet posto otvorila je policu životnog osiguranja, a drugih pet štedi na posebnom računu u banci. Osim toga, Maja je naviknula sve kupovati kreditnom karticom pa čak i najmanje iznose od dvadesetak kuna. Rekla mi je da joj je tako jednostavnije jer ne mora razmišljati ima li kod sebe gotovinu ili nema. Ovako sve plati jednom mjesečno. I to je promijenila nakon što je osvijestila koliko manje troši kad sve plaća gotovinom.

Nakon što je jedan mjesec vodila svoj financijski dnevnik i pisala sve na što joj odlazi novac, ostala je zapanjena jer je shvatila da je potrošila čak 30 posto manje nego kad je sve kupovala na karticu. Odlučila je tih tridesetak posto ulagati u investicijski novčani fond.

Danas mi kaže kako svaki drugi-treći dan šikicne na internet da provjeri vrijednost udjela u investicijskom fondu i kako se veseli svakom postotku koji je zaradila. Ozbiljno razmišlja da novac prebaci u dionički fond. Nabavila je knjige o novcu i ulaganju i veseli se svakomu no-

vom danu. Za početak sam joj preporučila knjigu „Najbogatiji čovjek u Babilonu“, klasik koji je još davne, 1926. napisao George Clason. Riječ je o bajkovitoj priči o čovjeku po imenu Arkad koji nagovori svojega klijenta, zelenaša, da ga nauči tajnama novca. Mnogi su ljudi svoju financijsku slobodu izgradili tako što su najprije platili sebi. Jednako istinito i učinkovito i danas kao i 1926.

## Što ako ste prezaduženi?

**Osobni bankrot, koji će se provoditi pred sudovima, imat će i za dužnike i vjerovnike najskuplje i najozbiljnije posljedice**

Na sjednici Vlade usvojene su polazne osnove za uvođenje instituta osobnog bankrota. Međutim, još uvijek nije usvojen.

Svrha uvođenja instituta osobnog bankrota jest razviti sustav koji će prezaduženim građanima koji više ne mogu plaćati svoje obveze omogućiti da reprogramiraju svoje obveze ili im na taj način omogućiti novi početak, a vjerovnicima će se omogućiti ravnomjerno namirenje njihovih potraživanja. Mnogi građani već dugo žive iznad svojih mogućnosti, no pitanje je do kada će to uspijevati.

Osobni bankrot moći će se provesti nad imovinom fizičkih osoba kad postane jasno da netko u razumnom roku nije kadar plaćati svoje novčane obveze ili je njegov dug s obzirom na njegovu imovinu toliko visok da je jasno kako svoje obveze neće moći plaćati ni u višegodišnjem razdoblju.

Tako će proglašenje osobnog bankrota prezaduženim građanima omogućiti da srede svoje financije kroz neformalna tijela, komore, savjetovališta, centre za mirenje ili kroz formalna (sudska) tijela da se s

vjerovnicima dogovore o mogućnostima refinanciranja svojega duga. Građani će moći sami pokrenuti postupak stečaja nad svojom imovinom, ali će to moći učiniti i njihovi vjerovnici, primjerice banke ili kartičarske kuće, odnosno svi oni kod kojih ste zaduženi.

Procjenjuje se da bi u Hrvatskoj moglo biti proglašeno između 10.000 do 20.000 osobnih bankrota. Institut osobnog bankrota omogućuje prezaduženim građanima da pred sudom proglase bankrot. No, nemojte se veseliti unaprijed i misliti si kako je to super i kako ćete sve svoje probleme riješiti na takav način. Riječ je o kompliciranom i bolnom postupku. Osobni bankrot, koji će se provoditi pred sudovima, imat će i za dužnike i vjerovnike najskuplje i najozbiljnije posljedice.

U tom će se postupku imenovati povjerenik koji će voditi postupak, a ako se građanin i njegov vjerovnik nisu kadri dogovoriti oko povjerenika, njega će odrediti sud s liste registriranih pomiritelja, odvjetnika, sudskih vještaka ili sl. Povjerenik će također stranke pozvati na dogovor s neformalnim tijelima, a ako one to ne uspiju postići u roku tri do šest mjeseci, podnijet će sudu listu svih vjerovnika i dužnikovih obveza, ali i plan po kojem će se osobni bankrot dovršiti. Nakon toga sud će saslušati vjerovnike i dužnika i odlučiti hoće li se povjerenikov plan provesti, hoće li dužnik i dalje osobno upravljati imovinom i financijama ili će se možda dogoditi i otpis dugova. Vodit će se i registar dužnika koji su u stečaju jer se osobni bankrot nad istim dužnikom se može provesti sljedećih deset godina.

Proglašenjem osobnog bankrota dugovi ne nestaju niti su oprošteni. Kao što tvrtke odu u stečaj i dobiju stečajnog upravitelja, tako i građani koji proglase bankrot dobiju skrbnika – povjerenika koji upravlja svom njihovom imovinom, prihodima, izrađuje učinkovit plan povrata dugova i jamči da će dugovi biti vraćeni. Dužnik najčešće zadržava

samo minimalni dio nužan za preživljavanje. Ostaje bez plaće, kreditnih kartica i bez mogućnosti novog zaduživanja. Ne može samostalno donijeti nijednu poslovnu odluku. Novi je početak moguć, prema njemačkom iskustvu, šest godina nakon proglašenja bankrota. Ako se ponašao primjereno, tada se može osloboditi ostatka duga. Međutim, kad je riječ o bankrotu, nisu tu posrijedi samo novac i dug. Riječ je i o ugledu. Mnogi koji su proglasili bankrot postali su stigmatizirani. Primjer je za to Velika Britanija, u kojoj bankrot smatraju velikom sramotom i znakom neuspjeha. Obavijest o bankrotu objavljuje se u novinama i ima velik utjecaj na buduću karijeru. Mnoge tvrtke ne žele imati zaposlenike koji su bankrotirali.

I zato prije nego što pomislite proglasiti osobni bankrot dajte si još jednu priliku. Suočite se sa stvarnošću i sami se uhvatite ukoštac s dugom. Nemojte nikada zaboraviti da postoji samo jedan stvarni recept za dugoročnu financijsku sreću, a to su troškovi manji od prihoda.

## Troši manje – imaj više

**Što više trošite, morate pronalaziti razne načine da se izvučete iz minusa, a mnogi upadaju u još gori krug dižući nove kredite da bi pokrпали stare. Zašto kupujete sve te stvari?**

Čini li vam se da nikad nemate dovoljno gotovine? Kamo odlazi sav taj novac koji zaradite? Za one krupne konkretne stvari koje su iste svaki mjesec, poput kredita za stan ili automobila znate, ali što je o onim sitnicama kojih se ovoga trena ne možete niti sjetiti? Možda da pogledate u svaki ormar u kući, ispod kreveta ili na policama. Zatim izvadite svaki komad odjeće koju ste kupili na rasprodaji, kuhinjske

uređaje koje ste jedanput upotrijebili, zatim hrpu alata za „sam svoj majstor u kući“, koji skuplja prašinu u garaži ili podrumu. Zbrojite koliko vas je sve to zajedno stajalo.

Ima li smisla toliko se mučiti i zarađivati novac kad ga, s druge strane, potrošite na nešto čime se nakraju uopće ne koristite? To je upravo ono što većina ljudi radi. Mnoge mi žene priznaju da često kupuju odjeću na rasprodaji, a onda je nikada ne odjenu. Ista je stvar s cipelama, a da vam ne kažem što se događa s kozmetikom. Nisu ni muškarci ništa bolji. Samo su njihove „igračke“ još i skuplje. Pritom mislim na razna najnovija tehnička dostignuća, od mobitela preko televizora do laptopa. Nije stvar u tome da vam to ne treba, nego je riječ o tome da su i oni prijašnji modeli bili u sasvim solidnom i uporabljivom stanju. Danas više nitko ne popravlja, primjerice, televizor. Čim se slika malo poremeti, kupuje se novi, na rate. Vodite evidenciju troškova nekoliko mjeseci. Zapišite svaku sitnicu na koju ste potrošili novac, bilo da ste platili gotovinom ili karticom. Koliko vas troši više nego zarađuje? Silno trošenje tjera vas u groznu zamku. Što više trošite, morate pronalaziti razne načine da se izvučete iz minusa, a mnogi upadaju u još gori krug dižući nove kredite da bi pokrpali stare. Logično se nameće pitanje: Zašto kupujete sve te stvari?

Odgovor i nije baš ugodan. Kupujete zato što su vas uvjerali da ćete tako biti sretniji, da će vam olakšati svakodnevni život, da ćete biti zadovoljniji, poboljšati kvalitetu života. No, jeste li? Sreća i ushit koji osjetite kad kupite novu stvar traju otprilike od nekoliko sati do nekoliko dana, a u nekih i manje. A poslije lupate glavom u zid kako ćete to otplatiti. Korporacije moraju ostvarivati dobit i u suvremenom svijetu ne mogu zatvoriti trgovine zato što vi već imate nekoliko mobitela, dvije plazme (i u dnevnom boravku i u spavaćoj sobi), šest haljina i osam par-

fema. Zbog toga svake sezone izmišljaju nove modele, potroše milijune na reklamu i oglašavanje, kako bi vas uvjerali da ćete kupnjom novog poboljšati i unaprijediti kvalitetu i stil života. Kupnjom novog modela skija nećete automatski bolje skijati, ali mislite da ćete biti *in*.

Važno je znati razlikovati proizvode koje doista trebate i koji su vam prijeko potrebni od onih za koje svijet korporacija želi da mislite da vam trebaju. I zato, kad sljedeći put pomislite da vam treba još jedna u nizu stvari koje već imate, stanite i razmislite. Treba li mi to zaista? Ili netko drugi želi da mislim da mi treba? Da se razumijemo, nemam ništa protiv korporacija niti sam protiv reklama, oni samo rade svoj posao i fokusirani su na stvaranje profita. Na nama je da donesemo odluku hoćemo li to kupiti ili ne. Mi smo ti koji odlučujemo gdje ćemo i kako potrošiti svoj novac i što ćemo s njim činiti. Postoji još jedna jednostavna metoda koju možete primijeniti da unesete malo više razuma u trošenje. Kad ugledate nešto što želite kupiti, pogledajte cijenu i razmislite koliko sati morate odraditi da biste to mogli platiti. Podijelite cijenu s cijenom svojega radnog sata. Zatim odlučite vrijedi li to toliko za vas. Kada to osvijestite, uvjereni sam da drugi put nećete tako lako vaditi karticu. Tako ćete smanjivati troškove, a ne ih gomilati. Smanjujući troškove, otvaraju vam se nove mogućnosti izbora. Višak novca iskoristite prvo da otplatite prijevremeno gotovinske i potrošačke kredite, a zatim taj novac iskoristite za stvaranje pasivnog prihoda koji će vam donositi novac.

I mali podsjetnik: iako ne želite živjeti samo za budućnost i štedjeti i ulagati, nego želite živjeti sada i sve si priuštiti, razmislite o tome da zapravo za sve što kupite i potrošite sada, a ne treba vam, učinkovito i izravno kradete novac svoje budućnosti jer ćete je provesti otplaćujući rate i rate....

---

### III. USVOJITE ZDRAVE FINANCIJSKE NAVIKE

---

*Nemate dovoljno novca kojim biste upravljali? Ili namjeravate upravljati novcem kad ga budete imali dovoljno? Trebate zauzeti stajalište: kad počnem upravljati novcem, imat ću ga dovoljno!*



Jedno od najvažnijih i najučinkovitijih pravila upravljanja novcem glasi: „prvo platite sebi“. Optimalno je odvojiti 10 posto, ali i manjim iznosima stvorit ćete naviku i namjeru

## Prvo platite sebi

**Svaki mjesec platite sebi na svoja tri računa. Nije važna količina, nego namjera. Ili vi kontrolirate novac ili novac kontrolira vas, a da biste ga kontrolirali, morate znati njime upravljati**

Bilo bi dobro da iz ove krize i recesije svi izvučemo neku pouku. Da se oslonimo samo na sebe, svoju obitelj, svoje sposobnosti, znanje i vještine. Da ne ovisimo ni o kome drugome, o državi, državnoj mirovini, o poslodavcu. Zbog toga tražim od vas da samo jedan mali dio svoga prihoda ulažete u svoju budućnost i privatnu mirovinu. Onoga trenutka kada krenete, vjerujte mi, preporodit će te se. Dobit će te jednu novu vrstu sigurnosti, popraviti će vam se ten i nećete imati nesanice. Bavljenje osobnim financijama mnogo je jednostavnije nego što veći na ljudi misli. Upravljanje novcem omogućuje vam da steknete financijsku slobodu. Trebate usvojiti navike i vještine upravljanja novcem i vrlo je važno da to radite kontinuirano svaki mjesec. Obično ljudi govore: nemam dovoljno novca kojim bih upravljao, u minusu sam; ili: kad budem imao dovoljno novca, kad mi se poveća plaća, onda ću upravljati njime. Trebate zauzeti stajalište: kad počnem upravljati novcem, imat ću ga dovoljno.

Pokazat ću vam osnovni princip upravljanja novcem. Vi ga, naravno, trebate prilagoditi sebi i svojim mogućnostima. To je samo kostur, ali je važno da se držite toga principa i, ponavljam, nije bitna količina novca s kojom ćete krenuti, već je bitno da steknete naviku da to radite svaki mjesec.

Dakle, svaki mjesec od plaće, dohotka, honorarnog posla ili bilo kakvog prihoda odvojite oko 10% novca. Ostalih 90% plaće potrošit ćete za tekuće i nužne potrebe. Tih 10% koje ste odvojili podijelit ćete na najmanje tri jednaka dijela pa ćete tako izdvajati 1/3 za štednju,

1/3 za ulaganje i 1/3 za trošenje (da biste dobro vidjeli, ne trebaju vam naočale). Objasnit ću vam svaki pojedinačno.

**Račun za štednju** namijenjen je dugoročnoj štednji. Na tom biste računu trebali imati najmanje tri mjesečne plaće. Ako dođete u situaciju da ostanete bez posla ili sami date otkaz, trebali biste imati dovoljno novca da zadržite isti životni standard dok se ne snađete i ne donesete odluku o tome što dalje. Također se novcem s tog računa možete koristiti za neke veće troškove, npr. pokvari vam se perilica i morate kupiti novu. Da ne kupujete na rate ili kreditne kartice, kupiti ćete je gotovinom i još ćete dobiti gotovinski popust. Novac s tog računa upotrebljavajte i za sve izvanredne situacije koje vam se mogu dogoditi.

**Račun za ulaganje** namijenjen je za stvaranje pasivnoga prihoda. To je novac koji zaradite, a da vi ne morate raditi za njega. Svrha je tog računa da vam stvori prihod od kamata, prinosa, dionica, obveznica, koji će vam pokrivati troškove, a glavnica se nikada ne troši, nego se samo ulaže. Na taj način nikada nećete biti bez novca.

Vrijeme radi za ulagače kroz efekt kamate na kamatu. Još je Albert Einstein rekao da je složeno ukamaćivanje najmoćnija sila u svemiru. Neka radi za vas, a ne protiv vas. Uz dovoljno vremena, vaš novac raste eksponencijalno, kao gruda snijega kotrljajući se niz padinu i pretvarajući se u lavinu. Ako što prije ne počnete štedjeti i ulagati, dramatično će se smanjivati ovaj učinak.

Kada biste mogli birati, što biste izabrali: milijun kuna u gotovini ili čarobnu kunu koja se svaki dan udvostručuje? Milijun kuna je milijun kuna, ali kudikamo mudriji izbor bilo bi ovo drugo. (Pogledajte poglavlje *Čarobna kuna* na str. od 118 do 120). Vrijeme je ključni čimbenik u stvaranju bogatstva. Nemojte dopustiti da vam vrijeme prođe u razmišljanju: „Jednog dana počet ću štedjeti....“

**Račun za trošenje** namijenjen je vama. Taj novac smijete potrošiti kako god želite. Možete ga trošiti svaki mjesec npr. za dobru masažu, knjigu, večeru u finom restoranu, za odlazak u kazalište i slično. Ili možete na tom računu skupljati novac za neku veću konkretnu stvar koju si već vrlo dugo želite, npr. nezaboravno putovanje, učenje novog stranog jezika, laptop..., a dalje maštajte sami. Vrlo je važno da se nagradite jer tako stvarate ravnotežu u svom životu. Nema više grižnje savjesti i lošeg osjećaja, nego ćete uživati u svakoj potrošenoj kuni znajući da, s druge strane, vaše ostale kune marljivo rade za vas.

Kao što svaki mjesec platite režije, tako svaki mjesec platite sebi na svoja tri računa. Nije važna količina, nego namjera. Naučite to i svoju djecu. Onoga trenutka kad im počnete davati džeparac, bilo bi dobro da im objasnite važnost štednje. Njima je to zabavno i na taj način stvaraju naviku upravljanja novcem. Kad odrastu, nastaviti će to raditi i dalje jer će im to biti normalno. Trebate biti svjesni da vaša djeca o tim stvarima ne uče u školi i da će sve što budu znala o novcu naučiti od vas.

Sve se svodi na sljedeće: ili vi kontrolirate novac ili novac kontrolira vas. Kako biste ga kontrolirali, trebate znati njime upravljati. Počnite odmah, bez obzira na to koliko ga imate. Iznenadit ćete se i sami kako ćete svaki mjesec moći rasporediti više.

Ova pravila vrijede i za zaposlenike, ali i za poduzetnike. Pravilo *prvo platite sebi*, tj. tvrtki vrijedi i u poduzetništvu. Protok novca iznimno je važan za svaku tvrtku, obrt ili djelatnost. Svaki bi poduzetnik trebao poznavati tri zakona novca (kako ga steći, kako ga zadržati i kako ga upotrijebiti). Na taj način tvrtka nikada neće biti nelikvidna. Da bi izgradio uspješnu i profitabilnu tvrtku, poduzetnik treba ulagati u razvoj svojih zaposlenika. Ako zaposlenici rastu, znači da će i tvrtka

rasti. Zamislite kako bi bilo kada bi svaki zaposlenik poznao vještinu upravljanja novcem i tako riješio svoje financijske probleme. Kako bi se to odrazilo na učinkovitost i uspješnost vaše tvrtke? Ne biste bili pod stresom i razmišljali o tome kako će platiti račune, nego biste bili fokusirani na posao i kudikamo produktivniji. Ako znaju upravljati svojim novcem, isto tako će znati upravljati i novcem vaše tvrtke i na taj bi se način smanjili mnogobrojni troškovi. Već godinama vodim radionice o upravljanju novcem i za građane, ali i za tvrtke koje tu radionicu organiziraju za svoje zaposlenike. Povratne su informacije fantastične. Pogledajte na mojoj stranici [www.ingalalic.com](http://www.ingalalic.com).

Dakle, financijske probleme ili nedoumice možete riješiti samo financijskom edukacijom. Obrazujte se, učite o svijetu ulaganja. Pročitajte barem jednu knjigu mjesečno o toj temi. Upoznajte se sa svim opcijama na financijskom tržištu. Ne nasjedajte na čarobne savjete ljudi koji nemaju iskustva u upravljanju novcem i ne ulažite svoj novac u one poslove i investicije o kojima ne znate dovoljno. Obratite se stručnim financijskim savjetnicima, planerima, brokerima ili uzmite *coacha* za osobne financije i platite tu uslugu. Na kraju će vas ispasti mnogostruko jeftinije nego da slušate razne „besplatne savjete“.

## Sami birate omjer

Možete odabrati omjer koji odgovara vašim mogućnostima. Ako ste još uvijek sami, nemate obitelj, djecu i živite s roditeljima, vaš omjer može biti 30/70. Bitno je samo da tih 30% za financijsku slobodu podijelite na jednake dijelove. Možete i sami dodati neki račun koji je vama važan, npr. račun za obrazovanje, račun za prijeke potrebe i sl. Ako pak imate veliku obitelj i kredit za stan, naravno da nećete moći primijeniti toliko veliki omjer. Onda odaberite najmanje koliko možete i to podijelite po računima u jednakim omjerima.

## A, B, C, D... troškovi

**Napravite plan za upravljanje kućnim budžetom i vodite financijski dnevnik te stvorite zdrave financijske navike**

Za dobro upravljanje kućnim budžetom prije svega trebamo imati dobar, jasan i konkretan plan. To znači da svoje troškove moramo kontrolirati i planirati unaprijed. Nije riječ samo o tome koliko zarađujemo i kolika nam je plaća nego je poanta u tome što radimo i kako se ponašamo prema novcu koji smo zaradili. Ako nam to što zaradimo nije dovoljno i ne pokriva naše potrebe, postoje samo dva načina kako to možemo riješiti. Jedan je da troškove smanjimo na minimum, a drugi je da povećamo prihod. Treći ne postoji.

Kako napraviti dobar plan za upravljanje kućnim budžetom? Ako to već ne radite, počnite voditi financijski dnevnik. Za to vam treba oko 2 sata mjesečno. I ne trebate se njime baviti svaki dan.

**1. Prvo platite sebi.** Napišite koliki su vam ukupni mjesečni prihodi, a zatim na red dolazi jedno od najvažnijih i najučinkovitijih pravi-

la upravljanja novcem koje glasi: „prvo platite sebi“. To znači da dio novca koji ste zaradili trebate odvojiti za sebe. Namjena tog novca nije da ga potrošite i da njime krpate neke nepredviđene rupe u budžetu, nego je taj novac namijenjen za ulaganje i povrat uložene investicije, uz dodatni prinos ili dobit. Bilo bi optimalno da odvojite 10%. Ako to nije moguće jer imate velike troškove, odvojite koliko možete pa makar i 1 kn. Tu je više riječ o namjeri, odnosno o stvaranju navike. Ovo vam govorim iz iskustva u radu s brojnim klijentima koji su tako počeli i ono što se pokazalo dobro jest da su svaki mjesec mogli odvojiti sve više, dok nisu došli do optimalnih deset posto.

**2. Četiri grupe troškova.** Zatim popišite sve troškove koje imate: i fiksne i izvanredne. Ovdje je riječ o tome da svoje mjesečne troškove planirate unaprijed. Sve troškove možete kategorizirati i podijeliti ih u četiri grupe. U grupu A troškova ulaze prijeko potrebni troškovi, tj. ono bez čega ne možemo. To bi bili troškovi za hranu, zdravlje, stan. U grupu B ulaze važni troškovi, a to su krediti, režije, obrazovanje, kozmetika, odjeća. U grupu C čine svi oni troškovi koje napravimo zbog toga što nam pružaju ugodu, zadovoljstvo, a tu se ubrajaju izlasci, druženja, kave, večere, putovanja, kino, kazalište i sl.

U grupu D ulaze pak takozvani potpuno beskorisni troškovi koje napravimo zato da zadovoljimo svoje potrošačke strasti, a zapravo nam uopće ne trebaju.

**3. U minusu, u plusu ili...** Sad od prihoda oduzmite ukupne troškove i vidite gdje se nalazite. Ako ste u minusu, jednostavno krenite rezati troškove iz grupa D i C. Ako ste i dalje u minusu, ozbiljno razmislite o dodatnom izvoru prihoda. Ako ste pak u plusu, ni to nije dobro (sad, sigurno, mislite da sam poludjela) jer to znači da niste dobro upravljali svojim novcem. Rezultat na kraju treba biti nula. Tek tada ste dobro

raspodjelili svoj novac i za svaku kunu imate određenu namjenu. Ako imate višak novca, usmjerite ga u kategoriju „prvo platite sebi“ jer ćete ga, u suprotnom, sigurno, potrošiti na grupu D troškova.

## **Roditelji su financijski uzori**

Vođenje financijskoga dnevnika obiteljski je posao. Sjednite zajedno i isplanirajte troškove. Svakako u to uključite i svoju djecu. Neka vaša djeca sjednu pokraj vas dok plaćate mjesečne račune i neka gledaju kako najprije plaćate sebi čak i ako je riječ o nekoliko kuna. Nakon što vide kako stalno prvo plaćate sebi, vaša će djeca i sama slijediti vaš primjer kad odrastu i počnu zarađivati svoj novac.

## Zadatak 4: Vođenje financijskog dnevnika

Ako sav novac koji zaradimo potrošimo, to je siguran put u siromaštvo i ovisnost o obitelji, poslodavcu, državi. Želite li biti financijski slobodni, dio novca morate zadržati za sebe (pravilo prvo platite sebi).

Kontrolirajte i planirajte svoje troškove – vodite financijski dnevnik minimalno jednom mjesečno.

Planiranje troškova:

Ukupni prihodi: \_\_\_\_\_

Platite sebi 10% \_\_\_\_\_

Preostali prihod \_\_\_\_\_

Troškovi:

Stambeni kredit \_\_\_\_\_

Osiguranje stana \_\_\_\_\_

Režije (struja, voda, plin, pričuva, čistoća i ostalo) \_\_\_\_\_

Fiksni tel. \_\_\_\_\_

Paketi: \_\_\_\_\_

TV pretplata \_\_\_\_\_

Internet \_\_\_\_\_

Mobitel \_\_\_\_\_

Odjeća \_\_\_\_\_

Obuća \_\_\_\_\_

- 
- Benzin \_\_\_\_\_
  - Gume \_\_\_\_\_
  - Registracija + kasko \_\_\_\_\_
  - Održavanje auta \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - Zdravstveno \_\_\_\_\_
  - Participacije \_\_\_\_\_
  - Lijekovi \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - Hrana \_\_\_\_\_
  - Kozmetika \_\_\_\_\_
  - Obrazovanje \_\_\_\_\_
  - Djeca \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - Sport i rekreacija \_\_\_\_\_
  - Zabava i putovanja \_\_\_\_\_
  - Izlasci (kava) \_\_\_\_\_
  - Ostalo \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - Ukupno troškovi: \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - Plus: \_\_\_\_\_
  - Minus: \_\_\_\_\_
  - Otplata duga: \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_

## Financijska inventura i financijska vrijednost

**Novac nikada ne laže i financijska će vam inventura pokazati što vam je doista važno u životu. Nakon financijske inventure mnogi prvi put osvijeste da zapravo sami mogu upravljati svojim životom, pa i financijskim**

Bilo bi dobro da povremeno provjerimo gdje se nalazimo sada u odnosu prema prošloj godini ili u usporedbi s onim gdje želimo biti za godinu dana. Tada je dobro napraviti financijsku inventuru. I trgovine rade inventure kako bi vidjele koliko robe imaju na zalihi i poklapaju li se planirani ciljevi s realnim stanjem. Tako i mi trebamo napraviti osobnu inventuru kako bismo osvijestili pravo stanje. Što prije to napravite, to bolje.

Doslovno popišite svu svoju imovinu, nekretnine i pokretnine. Napišite sve što imate – gotovinu, vrijednosne papire, dionice, osiguranja, štednje, vrijednosti nekretnina, pokretnina, prihod od iznajmljivanja, vrijednost vlastitog biznisa, autorske honorare i sl.

Na drugoj strani napravite popis svih svojih zaduženja, u ukupnim iznosima. Napišite koliko ste u dopuštenom minusu, koliko ste zaduženi na kreditnim karticama, imate li gotovinske ili potrošačke kredite, stambene kredite, jeste li komu dužni novac – prijateljima ili državi za poreze, doprinose i sl. Zbrojite jedno i drugo i znat ćete točno gdje se nalazite. Kada ste to učinili, popišite i sve svoje ideje koje vam možda još ne donose novac, ali vas vode i usmjeruju. Napišite i popis svih djelatnosti i hobija kojima ste se bavili protekle godine kako biste se pomaknuli naprijed, oslobodili stresa ili sačuvali zdrav razum.

Nakon što ste završili s inventurom, barem tri mjeseca pratite svoje financijsko stanje – sve prihode i rashode. Zapišite, vrlo detaljno, na

što ste potrošili novac. Možete voditi i svoj financijski dnevnik. Tako ćete ustanoviti ne samo koliko novca zaradite, a koliko potrošite, nego i na što ga potrošite. Ustanovit ćete gdje vam „curi“ pa ga zbog toga stalno imate premalo. Isto tako uvidjet ćete i na što ga ne trošite, a povremeno bi bilo u redu da ga potrošite.

Kao i većina mojih klijenata, najvjerojatnije ćete ustanoviti sljedeće – imate mnogo više imovine nego što ste pretpostavljali; proteklu su se godinu više pomaknuli naprijed nego što ste mislili; imate još mnogo potencijala i ideja koje želite realizirati; mjesečni su vam prihodi veći nego što ste mislili; svaki mjesec potrošite mnogo više nego što mislite potrošiti, i to na razne stvari, a pri tome si ne priuštite stvari koje biste si trebali priuštiti i koje obogaćuju život, primjerice, kazalište, knjige, muzeji, izleti i sl.

Ovakva inventura mnogima doslovno promijeni život. I mnogi zaista prvi put osvijeste da zapravo sami mogu upravljati svojim životom pa tako i financijskim. Ono što je najbolje, pružit će vam sliku o tome što vam je doista važno u životu. Jer novac nikad ne laže. Točno ćete znati na što ste potrošili novac, što ste financirali. Sebe? Druge? Svoje strahove? Čime ste kompenzirali nezadovoljstvo?

Bez obzira na to čemu je novac bio namijenjen, očito je da vam je to važno. Ako se ne poklapa s vašom slikom, odnosno shvaćanjem onoga što je za vas najbolje, tj. ako mislite da stvari koje ste financirali za vas nisu najvažnije, tada je možda vrijeme da o svemu dobro razmislite. Može vam se dogoditi da dođete do nevjerojatnih zaključaka.

Zatim odredite svoju financijsku vrijednost. To je prava mjera bogatstva, a ne samo vaša plaća ili dohodak. Financijska se vrijednost sastoji od četiriju stvari: dohotka, štednje, ulaganja i životnih troškova. Financijska je vrijednost jednadžba s četiri dijela. Vozite automobil s

četiri kotača. Kako bi bilo voziti samo na jednom kotaču? Ili tri? Vjerojatno sporo, grbavo, naporno, zapravo, nikako. Ljudi koji imaju novac igraju igru na sva četiri kotača i zato je njihova vožnja brza, glatka i bez zastoja. Oni koji nemaju, vjeruju da je jedini način bogaćenja zarađivanje goleme količine novca.

Ako mislite da bi veća plaća riješila vaše probleme vezane za novac, morat ću vas razočarati i reći vam da se ništa ne bi promijenilo. Zarađivanjem više novca nećete riješiti svoje financijske teškoće. Zarađivat ćete više i trošit ćete više jer troškovi rastu razmjerno s prihodom. Apetititi rastu.

Nije poanta u tome da vi radite sve više i više da biste više zarađivali. Općenito porastom dohotka uvijek rastu i troškovi. Imate automobil, zaradite novac, kupite bolji automobil i sl. Zato je važno usmjeriti se na stvaranje financijske vrijednosti kako biste svoje financije doveli u ravnotežu.

Upišite sve što imate od gotovine, vrijednosnih papira, dionica, obveznica, nekretnina, pokretnina, prihoda od iznajmljivanja, vrijednost vlastitog biznisa ako ga imate i slično.

---

---

---

---

---

---

Napravite popis svih svojih zaduženja. Upišite koliko ste u dozvoljenom minusu, koliko ste zaduženi na kreditnim karticama, imate li gotovinske ili potrošačke kredite, jeste li nekome dužni novac, npr. prijateljima ili možda državi za poreze, doprinose i sl.

---

---

---

---

---

---

Zbrojite jedno i drugo i znat ćete točno gdje se trenutno nalazite. Bilo bi dobro ovakvu inventuru raditi jednom godišnje. Naravno, kad izađete iz duga i minusa, ovaj popis više nećete trebati.

## • Zadatak 6: Financijska vrijednost

- Financijska vrijednost je prava mjera bogatstva, sastoji se od četiri elementa:
- dohotka, štednje, ulaganja i životnih troškova.

- (ispunite tablicu)

|          |                  |
|----------|------------------|
| DOHODAK  | ŠTEDNJA          |
|          |                  |
| ULAGANJE | ŽIVOTNI TROŠKOVI |
|          |                  |

## Jackpot

**Ako radite isključivo za novac, stanite nakratko i razmislite o tome čemu težite. Što vam je važno u životu? Morate pronaći što je to vrijedno vašega potpunog predavanja**

Ne, nisam osvojila *jackpot* na lotu. Zapravo i ne igram loto. Za mene je jackpot kada radite ono što volite, uživate u svakom trenutku i pri tom zarađujete novac. Koliko poznajete takvih ljudi? Prilično malo, zar ne? U današnje vrijeme kad vam netko kaže da je zadovoljan i sretan, da nema financijskih problema, nego je, gle čuda, u plusu, gledate ga s nevjericom i mislite si da on živi na nekom drugom planetu. Većina ljudi uglavnom odraduje svoj posao zato što mora, zarađuje novac za plaćanje računa i za život, ne ispunjava ih potpuno, ali su koliko-toliko zadovoljni time što uopće imaju posao. Rad obično definiraju kao tešku djelatnost koja uključuje napor i uglavnom ne pruža ugodu. Uporabljuju za to još i riječi poput: dužnost, zadatak, naprezanje, rintanje, tegljenje, šljakanje, iscrpljivanje, rutina i sl.

S obzirom na to da ne uživaju u poslu koji rade, posljedica toga jest da novac koji zarade potroše na osobna zadovoljstva kako bi na neki način kompenzirali svoje nezadovoljstvo. I tako se nađu u začaranom krugu.

Ne mogu se složiti s tim da bi nam glavna svrha u životu trebala biti da radimo kako bismo mogli plaćati račune. Uvjerena sam da svatko od nas može mnogo, mnogo više od toga, da može dati nešto posebno, što čini ključ osobnog uspjeha, bogatstva i sreće. Smatram da je naša zadaća pronaći to nešto, svoju osobnu svrhu i tu svrhu integrirati u posao koji radimo i pritom se osjećati zadovoljno i sretno. Onda sve zajedno dobiva smisao. Tada ste osvojili *jackpot* (veledobitak).

Znam da sada zvuči pomalo filozofski, ali svatko tko je postigao znatan uspjeh, bogatstvo ili slavu išao je za svojim srcem, imao je viziju i vjerovao je u nju. Ne mislim pritom na ljude koji su svoje bogatstvo stekli na nezakonit način i raznim malverzacijama kakve se otkrivaju gotovo svakodnevno, nego na „male ljude“ iz susjedstva koji su svojim radom, upornošću, vjerom, ustrajnošću ostvarili svoje snove. Uvjere-na sam da ipak poznajete i takve ljude. Ja da. Imam tu sreću da se kroz posao koji radim svakodnevno susrećem i radim s njima. To su uglavnom osobe srednje dobi ili mrvicu starije, u braku su s istom osobom petnaest i više godina, voze prosječno skup automobil, zasukanih rukava od dnevnog posla, uglavnom vode samostalni posao, rade deset sati na dan i u tome uživaju. Ono što im je zajedničko jest da vole svoj posao.

Većina njih su poduzetnici i vlasnici manjih tvrtki, no ima među njima i uspješnih zaposlenika koji rade za neku kompaniju. Nije novac ono na što su najponosniji, nego osjećaj da su svojim radom nešto pridonijeli široj društvenoj zajednici. Ljudi koji svojom svrhom smatraju samo zarađivanje za život, bez težnje za ičim višim od preživljavanja, obično postižu i osrednje rezultate.

Dakle, ako ste u situaciji da radite isključivo za novac, bilo bi dobro da stanete nakratko, osvrnete se oko sebe i razmislite o tome čemu težite. Što vam je važno u životu? Kojim se vrijednostima divite? Koje su vaše potrebe? Morate pronaći ono što je to vrijedno vašega potpunog predanja, toliko vrijedno da to potpišete. Mnogi to propuštaju napraviti. Oni samo žele, ali i dalje nevoljko svaki dan ustaju da bi zaradili za život.

Znam, sada ćete reći da su teška vremena i da ste sretni što uopće imate posao. Koliko je ljudi dobilo otkaze i sl. Ne tvrdim da je to lako.

S druge strane, kriza je i prilika. Jeste li znali da je u kinekom pismu znak za krizu i priliku isti. I u kriznim se vremenima ljudi zapošljavaju na nova radna mjesta, dobivaju poslove koji ih ispunjavaju, imaju i više nego dobre plaće, dobivaju stimulacije i razne druge benefite. Razlika je samo u tome što su se oni usudili tražiti i ponašati se drukčije. Pronalaženje svojega mjesta pod suncem zahtijeva predanost, strast, vjeru u obliku samoizražavanja. A kad ga pronađete, bit ćete višestruko nagrađeni. I isplati se svaka sekunda koju utrošite u to. Taj se osjećaj ne može ni s čim usporediti.

## Kupi i drži

**Bogatstvo se stvara kroz vrijeme, a ne na brzinu i preko noći. Jer, i ako nemate dovoljno novca, sigurno imate dovoljno vremena. Iskoristite ga, neka radi za vas, a ne protiv vas**

Moji su klijenti živi dokaz da, štedeći male iznose novca, mogu dugoročno postići dobre rezultate. Ipak, većina ljudi smatra kako uspjeh u ulaganjima ovisi o trima stvarima: prvo – moraju ulagati velike iznose novca; drugo – moraju ostvariti veliku, brzu zaradu; treće – moraju aktivno upravljati svojim novcem kako bi ostvarili najveću moguću zaradu.

Ovo, prvo, da se mora ulagati veći iznos novca, jednostavno nije točno. To je samo dobar izgovor ili neznanje. Ako vas to iznenađuje, to je samo dokaz da ne razumijete kako se stvara novac. Da bi se izgradilo bogatstvo, nije potrebno mnogo novca. Potrebno je malo novca i mnogo vremena. Bogatstvo se stvara tijekom vremena, a ne na brzinu i preko noći. Jer, i ako nemate dovoljno novca, sigurno imate dovoljno vremena. Iskoristite ga, neka radi za vas, a ne protiv vas.

Međutim, i dalje dosta ljudi ne razumije utjecaj koji vrijeme ima na novac. Većina je čula za izreku „vrijeme je novac“, no malo ih zna što to doista znači. Previše je mladih ljudi (tu ubrajam sve osobe mlađe od 45 godina, hm... kako sam starija sve više pomičem tu granicu) koji ne štede. Kažu, samo da završim fakultet, samo da nađem dobar posao, samo da dobijem povišicu, samo da otplatim kredit za automobil, samo da prođe kriza, samo da otplatim dugove, samo da... pa ću onda početi štedjeti, ulagati i sl. Rezultat? Bez obzira na razloge, izgubili ste dragocjeno vrijeme u akumuliranju bogatstva. Ni ovo, drugo, da morate ostvariti veliku brzu zaradu, isto tako ne drži vodu. I ovdje vrijeme ima ulogu u stvaranju velike zarade.

U redu, prve smo dvije zablude pokopali, pa učinimo to i s trećom. Općenito govoreći, postoje dva načina ulaganja novca: prvi je „kupi i drži“, a drugi je „tržišno prognoziranje“. U prvom slučaju to su ulagači koji kupuju razne vrste financijskih proizvoda (životno osiguranje, treći stup, mirovinsko osiguranje, udjeli u investicijskim fondovima, obveznice, dionice) i drže ih dugo vremena.

Drugi je način suprotan prvom. Tržišni su prognostičari ulagači koji prate zbivanja na financijskome tržištu i uživaju u uzlaznim trendovima, a izbjegavaju silazne. Tržišni prognostičari tvrde da njihova metoda donosi dvije koristi: manji rizik zbog izbjegavanja naglih padova na tržištu te im to donosi veće bogatstvo. Oni vješto predviđaju kada će vrijednost dionica padati te prije takvog, silaznog trenda, lijepo prodaju svoje dionice i tako sačuvaju vrijednost svojeg ulaganja. Zatim čuvaju gotovinu, zarađuju na kamatama po godišnjom stopi od 0,50 do 1,30% i dionice opet kupuju tek kad im vrijednost opet počne rasti. Dakle, povlače se s tržišta dionica i vrijednosnih papira tijekom pada tržišta, a vraćaju se u igru kad ponovno nastupe uzlazni trendovi.

Savršeno! Jedini je problem što takvi ulagači ne postoje, a oni prvi postoje.

Naime, teško je, gotovo nemoguće odrediti kada je najpovoljniji trenutak na tržištu i svi oni koji su se upustili u tržišno prognoziranje uglavnom su doživjeli neuspjeh. Povlačili su se onda kada su trebali ostati ili su ostajali kada su se trebali povući. Osim toga, pretrpjeli su velike troškove na ime transakcija i poreza, što je još više srozavalo zaradu.

Dakle, strategija kupovanja za male iznose novca (od 100 kn naviše) i dugoročnog držanja pokazuje se kao najbolja opcija. Kupujte i štedite zato da zadržite svoju investiciju, a ne da je mijenjate. Zadržavajući ih i u teškim i u povoljnim vremenima, možete ostvariti dugoročni profit, uz istodobno izbjegavanje plaćanja prevelikih provizija za transakcije.

Prije negoli poželite prebaciti ili promijeniti svoja ulaganja i štednju, upoznajte se sa svim prednostima i nedostacima prebacivanja i provjerite u čije se savjete pouzdajete.

## Neprijatelj bogatstva

**Posjedovanjem dionica neke kompanije možete pasivno povećavati vlastitu netovrijednost. No, prije nego što se upustite u stvaranje pasivnoga prihoda morate znati kako se to radi i tek tada mogu doći rezultati**

Jedan od razloga zbog kojeg većina ljudi ne ulaže svoj novac i ne gradi investicijski portfelj jest pitanje: „Je li moj novac siguran?“ Ono što se zapravo krije iza tog pitanja jest strah hoće li dobiti natrag istu svotu novca koju su uložili. Međutim, je li to ono što uistinu žele? Ulaganje bez ikakva rizika čini se naprvu mudra strategija. Postoji li uopće

ulaganje bez rizika? Mnogi biraju konzervativne vrste štednje samo da bi sačuvali svoj novac. To je najčešća pogreška koju čine. Nažalost, čak i ako ne diraju glavnicu, sljedeće godine za jednak će novac kupovati manje, a idućih godina sve manje i manje. Vrijednost novca označuje njegova kupovna moć. U novčanoj igri inflacija čini glavnog negativca. Inflacija je oduvijek bila prisutna i vjerojatno će biti i ubuduće. Ona je najveći neprijatelj stvaranju bogatstva. Posljedica je toga da za kunu možemo kupovati sve manje kako cijene rastu. Dakle, bez obzira na to koliko novca imali, osim ako se ne oplođuje, njegova vrijednost pada. Kupovna je moć manja. Jedini način da se ide ukorak s inflacijom jest da se novac ulaže za veći postotak godišnje nego što se kreće inflacija. A da bi vaša aktiva rasla, nužno je da se ulaže uz neki rizik.

Kad biste sad imali 10.000 kn i odnijeli ih u banku uložiti u nešto sigurno, primjerice u oročenu štednju, što biste imali za deset godina? Naravno, svojih 10.000 kn i neke male kamate. Koliko će za deset godina vrijediti tih deset tisuća kuna? Što će se moći kupiti za taj novac? Inflacija svakog dana nagriza vašu glavnicu. Ako ništa ne poduzimate, sigurno je da ćete tijekom vremena dio novca izgubiti zbog inflacije. Nisam pobornik toga da se sav novac koji imate investira, nešto novca trebali biste ostaviti u gotovini za hitne potrebe i tekuću likvidnost. Taj novac ostavljate na stranu radi sigurnosti, da vam se nađe pri ruci ako vam hitno zatreba. Ostatak novca trebao bi biti namijenjen za ulaganje. Pod ulaganjem se razumijeva pasivno stvaranje bogatstva. To je novac koji zaradite, a da vi ne morate raditi za njega. Jedan od načina jest da svoj novac uložite u dionice, obveznice, investicijske fondove. Koji ćete oblik ulaganja odabrati, ovisi o visini rizika koji možete podnijeti. Kompanije čijim se dionicama javno trguje mogu vam stvoriti pasivan prihod a da i ne maknete malim prstom. Samim posjedovanjem dionica neke kompanije možete pasivno povećavati

vlastitu netovrijednost. Međutim, prije nego što se upustite u stvaranje pasivnoga prihoda morate steći znanje kako se to radi i tek tada mogu doći rezultati. Razumijevanje načina kako novac radi nuždan je preduvjet za ostvarenje bitnijega financijskog uspjeha.

Problem je u tome što su nas učili da gomilamo, čuvamo svoje stvari, pa tako i novac. Međutim, novac ne funkcionira kao zalihe. On je sredstvo kojim je potrebno mudro se koristiti i oplodivati ga ili je bezvrijedan. Što je sada rizičnije? Ništa ne poduzimati, čuvati novac, živjeti u nedjelovanju i tako gubiti na vrijednosti gotovo svakodnevno ili naučiti više o svijetu ulaganja, čitati knjige o tim temama, pratiti financijsko tržište i angažirati stručne osobe da vam pomognu izgraditi vaš vlastiti financijski portfelj.

## Savjet susjeda

Često čujem i pitanje: „A što ako uložim novac i onda dio ili sve izgubim?“ Ili još češće čujem priče kako su njihovi prijatelji, poznanici ulagali novac i puno izgubili. Što tada?

Kod takvih priča uvijek me zanima koliko su bili upoznati s ulaganjem, koje znanje imaju, s kim su se savještovali o ulaganju? Jesu li se koristili uslugama financijskog i poreznog savjetnika, brokera i drugih ovlaštenih osoba?

Zanimljivo je da većina ljudi sluša savjete o investiranju novca od ljudi koji nemaju iskustva u investiranju.

Slušaju svoje susjede, članove obitelji, prijatelje, a vrlo malo ih plati uslugu pravog savjeta. Isto tako ih pitam idu li, i kada ih zaboli zub, svojem susjedu da pogleda što je posrijedi i treba li ga vaditi, ili ipak potražje stomatologa.

## Kad odlučuju strah i pohlepa

**Strah i pohlepa dvije su najsnažnije emocije povezane s novcem. I nakon recesije tržište se oporavlja, a vrijednosti dionica promjenjive su samo na dnevnoj ili mjesečnoj osnovi, ali dugoročno rastu.**

Neporecivo je da naše financijske odluke često ovise o našim emocijama, a dvije najsnažnije emocije povezane s novcem jesu strah i pohlepa. Razlog zbog kojeg mnogi ljudi ne žele ulagati i investirati svoj novac u vrijednosne papire jest taj što se boje da ga ne izgube, odnosno boje se da može propasti tržište. No, do sloma tržišta ne dolazi bez razloga. Slomovi tržišta kapitala uzrokovani su krupnim međunarodnim problemima tako da su ljudi uglavnom zabrinuti zbog nekih velikih gospodarstvenih, političkih i društvenih zbivanja ili velikih prirodnih katastrofa koje se događaju ili bi se mogle dogoditi.

Da bismo umirili svoj strah, moramo vidjeti mogu li navedeni problemi doista uzrokovati propast tržišta. Bilo bi dobro ispitati hipotezu, tj. dokazati ili poreći razloge za strah. Naravno da premalo ljudi to radi. Primjerice, ljudi koji se boje zmija misle da su one ljigave. Ne žele ih dodirnuti kako bi provjerili svoju teoriju, nikoga ne pitaju i ne čitaju odgovarajuću literaturu kako bi saznali je li to istina ili nije.

I tako su mnogi uvjereni da je zmijska koža ljigava, iako nije. Slično tomu, mnogi strahovi vezani za financije zapravo su neispitane teorije. Doista ne možemo dokazati da neki budući događaj neće zaista uzrokovati slom tržišta. Međutim, treba uzeti u obzir i to da su se događaji kojih se boje ili neki slični već dogodili u prošlosti. Da, velike svjetske krize, recesije, uzrokuju pad tržišta kapitala, ali povijest pokazuje da se tržište nakon toga opet oporavlja i nastavlja dalje rasti. Dakle, bilo je mnogo kriza u prošlosti. No, svijet ide dalje.

Drugi razlog koji u ljudi izaziva strah od ulaganja jest to što znaju da su cijene vrijednosnih papira vrlo promjenjive. Kad putujete neka-mo, mjerite li svoj put u centimetrima ili kilometrima? Oni koji cijene udjela ili vrijednost dionica promatraju svakodnevno ili svaki mjesec, smatraju je promjenjivom, jer vrijednost dionica, gledano kratkoročno, to i jest. No, ako se promatra kroz duža razdoblja, čini se da tržište kapitala uopće nije promjenjivo tako da je pravo pitanje koliko će profita vrijednosni papiri zaraditi, a ne hoće li zaraditi ili izgubiti.

Druga snažna emocija koja se veže za novac jest pohlepa. Nevjerojatno je kako mnogi u banci imaju oročenje na 0,50 do 1,30%, ali na dionicama žele zaradu od 50 ili 100%. Pretjerano samopouzdanje navodi ljude na opasne postupke s vlastitim novcem. Spremni su krenuti u golem rizik ulažući novac na temelju svojih predviđanja budućih kretanja cijena udjela ili dionica. Misle da su bolji u ulaganjima nego što zaista jesu i često precjenjuju svoje sposobnosti te kao rezultat toga podcjenjuju i rizike u koje ulaze. Često kupuju te prodaju dionice ili udjele, a zatim brzo kupuju nove te opet prodaju. I tako stalno nadajući se da će zaraditi novac. I dakle, što se događa kad ulagači djeluju na temelju straha ili pohlepe? Uglavnom gube te za to okrivljuju sve druge, a najmanje sebe. I zato je u današnjemu iznimno složenom svijetu novca najbolje savjetovati se s kvalificiranim financijskim, poreznim i pravnim stručnjacima prije donošenja svake financijske odluke.

## Novac – sredstvo za ostvarenje snova

**Naša najdublja uvjerenja koja imamo o novcu određuju hoćemo li živjeti u obilju. Napredovat ćemo tek kada uvidimo vlastite pogreške i skupimo hrabrost i energiju za promjenu**

Uvijek sanjajte velike snove. Želim vas potaknuti da ni na koji način ne ograničavate svoju maštu. Neka bude što hrabrija. Ostvarivanje velikog sna ne zahtijeva ništa više energije od ostvarivanja malog sna. Razlika između uspješnih i neuspješnih ljudi je u tome što su uspješni ljudi jednostavno sanjali veće snove. Razjasnite si svoju viziju i ono što želite imati, učiniti, postati. Zamislite slike svog idealnog financijskog života kakav bi bio kad bi mogao biti točno onakav kakvog želite. Kako izgleda vaš idealni posao ili karijera? Gdje radite? Što radite? Koliko zarađujete mjesečno, godišnje? Koliko novca imate uštedeno i uloženo? Isto tako važne su i emocije koje u to ulažemo. Ustrajnost posvećena stvaranju financijskog obilja ili stvaranju kapitala. Zapravo, te emocije i vjerovanja određuju hoćemo li izdržati dokraja na svojem putu ostvarenja snova pa tako i financijskog obilja. Oni su najvažniji čimbenici koji odlučuju o tome hoćemo li uspjeti ili nećemo. Nemojte zaboraviti da se cjelokupno ljudsko ponašanje temelji na uvjerenjima. Mnogi žele promijeniti svoju financijsku situaciju. Nisu zadovoljni rezultatima koje ostvaruju, ne zarađuju dovoljno novca, troše više nego što zarađuju ili nemaju nikakvu ušteđevinu ni štednju za mirovinu. Uglavnom se većina ljudi bavi posljedicama i ne osvrću se na prave uzroke. A uzroci se uvijek nalaze u nama samima.

Mnogima je teško to priznati i nalaze stotinu razloga, isprika, opravdanja zašto je to tako. Međutim, uzrok je u našim najdubljim uvjerenjima koja imamo o novcu i financijama i ta uvjerenja utječu na to hoćemo li živjeti u obilju ili nećemo.

Tek kada sami osvijestimo, priznamo i uvidimo vlastite pogreške i što smo sve mogli učiniti i raditi drukčije te skupimo hrabrost i energiju da to i učinimo, možemo napredovati i poboljšati kvalitetu svojeg života. Pokazat ću vam neke primjere svojih klijenata koji su u tome uspjeli.

Jedna uspješna menadžerica visoko pozicionirana na karijernoj ljestvici došla mi je na *coaching* za **osobne** financije tvrdeći da joj novac doslovno curi iz ruke te unatoč iznadprosječnim primanjima jedva spaja kraj s krajem. Prvo smo radile na otkrivanju njezinih najdubljih uvjerenja koja ima o novcu i ispostavilo se da je njezino uvjerenje da novac služi samo za trošenje i zadovoljavanje potreba. Zanimljivo je, međutim, da su njezini roditelji bili vrlo štedljivi i u djetinjstvu je sve morala zaslužiti kako bi dobila neku igračku ili komad odjeće. Stoga je u sebi razvila uvjerenje kako će si, kad odraste, jednostavno priuštiti sve što poželi. A posljedica je toga da grca u dugovima na kreditnim karticama i nema ušteđevine.

Nakon što je uvidjela u čemu je problem pokazala sam joj najvažnije pravilo upravljanja novcem, a to je „prvo platite sebi“. Od tada je počela od svake plaće odvajati 10% na svoj račun financijske slobode i zna da je taj novac namijenjen za štednju i ulaganje, a 90% plaće troši na nužne i tekuće stvari. Danas, nakon godinu i pol ima popriličnu ušteđevinu, educira se na području ulaganja i ima miran san.

Drugi je primjer također žena koja radi u velikome trgovačkom centru kao prodavačica, a došla je k meni jer nije znala što da radi s ušteđenim novcem. Eto ima i takvih. Bila je uvjerenja da se novac mora čuvati za crne dane te je marljivo štedjela i držala novac u „čarapi“. Nema povjerenja u financijske proizvode i ne želi ulagati u životno osiguranje ili investicijske fondove. Nakon što je naučila što je to pasivni prihod i kako se stvara, postala je ponosna vlasnica garaže koju je kupila ušte-

denim novcem i počela je iznajmljivati. Nedavno mi je rekla da kupuje još jednu.

Dakle, *coaching* za osobne financije pomoći će vam da postanete svjesni kako uvijek imate izbor. Sve se može raditi na drukčiji i bolji način ako promijenite svoja uvjerenja koja su vam u većini slučajeva poprilično ograničavajuća. Još uz planiranje i poznavanje pravila igre na tržištu financija i kapitala te samodisciplinu i ustrajnost, možete uspjeti i postići životno zadovoljstvo.

## Postoji više od jednog načina da se obogatite

Velika većina ljudi želi postati bogata i financijski slobodna. Svi bi voljeli imati mnogo novca i uživati u lagodnom životu i osjećaju da si mogu priuštiti sve što poželeva. Uostalom, život je previše lijep i nema smisla da ga potratimo u brizi i stresu zbog nedostatka novca i u siromaštvu. E sad, drugo je pitanje što smo sve spremni poduzeti da bismo postali bogati. Koliko smo spremni izaći iz svoje zone udobnosti i napraviti nešto što do sada nismo? Koliko smo se spremni žrtvovati da bismo naučili neku novu vještinu?

Nekima je mnogo lakše i jednostavnije sjediti pred televizorom i upirati prst u druge kriveći ih za svoju situaciju. Malo je onih koji poduzimaju i rade sve što je potrebno kako bi ostvarili svoje želje i ciljeve. Budući da se tako mnogo ljudi želi obogatiti, a nemaju dobru financijsku edukaciju, smislili su više od jednog načina da to i ostvare.

1. Možete se obogatiti tako da se vjenčate s nekim zbog novca. To je vrlo popularan način bogaćenja, ne samo kod ljepšega spola. Uvjerena sam da svatko od vas poznaje barem jednog muškarca koji se oženio radi novca i položaja.

2. Možete se obogatiti tako da igrate loto, odlazite u kasino, a možete postati milijunaš i u istoimenome popularnom kvizu. Kao što znamo, milijuni se ulažu u loto, utrke, sportske događaje i kockarnice u nadi da će se do bogatstva doći srećom. Da bi postojala jedna sretna osoba koja će se obogatiti, mora postojati tisuće i stotine tisuća nesretnih. Istraživanja su pokazala da većina milijunaša dobitnika na lutriji bankrotira nakon pet godina.
3. Možete se obogatiti tako što ćete naslijediti novac. Jedan je to od ljepših načina bogaćenja. Kaže se da dvije-tri generacije zarađuju i stvaraju bogatstvo, a jedna troši. Vjerojatno ćete do svoje punoljetnosti znati hoćete li naslijediti nešto ili nećete. Ako znate da nećete, očito trebate pronaći drugi način da se obogatite.
4. Možete se obogatiti tako što ćete biti varalica. To znači da se morate družiti s drugim varalicama, a znamo i to da varalice završavaju u zatvoru.
5. Možete se obogatiti tako da budete pohlepni. Upoznala sam mnogo pohlepnih ljudi. To je osobina koja tjera ljude da rade svašta ne bi li došli do onoga što žele. Neki su toliko pohlepni da krše zakone i pretvaraju se u varalice. Vrlo su rafinirani u tome i ugledni u društvu, što znači da se svi kriminalci ne bave drogom, ne nose maske i ne pljačkaju banke.
6. Možete se obogatiti tako da živite jeftino. To su uglavnom škrti ljudi koji žive ispod svojih mogućnosti. Cijeli život žive zgrćući novac, skupljajući svaki novčić, kupujući na rasprodajama i nikad ne plate piće. Problem je u tome što, i kad se obogate, nastavljaju živjeti na takav način. Iako imaju mnogo novca, žive jednako siromašno poput onih koji su zaista siromašni.
7. Možete se obogatiti naporno radeći. Previše ljudi radi teško i naporno misleći da je to jedini način zarađivanja novca i put prema

financijskoj slobodi. Rade toliko mnogo da jednostavno nemaju vremena uživati u novcu, obitelji i životu.

8. Možete se obogatiti tako da ste iznimno pametni, nadareni i talentirani. To znači da ste jednu svoju vještinu doveli do savršenstva i drugi ljudi plaćaju da vas vide, čuju ili gledaju. Među takve ubrajaju se vrhunski sportaši, glumci, pjevači, umjetnici, izumitelji i sl. Međutim, svijet je pun nadarenih ljudi koji nisu nikada postali bogati, što znači da, unatoč svemu talentu i nadarenosti, treba imati još nešto.
9. Možete se obogatiti investirajući. Za to vam je potrebna ozbiljna financijska edukacija ako ne želite izgubiti svoj novac. Svjedoci smo globalnih financijskih kriza i pada tržišta kapitala, što znači da jedan dan možete zaraditi novac, a drugi dan ga izgubiti u cijelosti.
10. Možete se obogatiti tako da pokrenete vlastiti posao. Postanite poduzetnik i sami stvorite bogatstvo, što bi se reklo – uzdajte se u se i u svoje kljuse. Na kraju ispadne da vam je to najsigurniji način. Ako vas zanima pokretanje vlastitog biznisa, pročitajte moju istoimenu knjigu.

## Planiranje – temelj stvaranja bogatstva

**Financijska se neovisnost postiže samo ispravnim planiranjem i trudom. Izaberite ono što zaista želite i što vam je važno te postavite financijske ciljeve.**

Gotovo svatko zna da je za uspjeh na svakom životnom području nužno planirati i imati plan. To prihvaćamo zdravo za gotovo, međutim, zbog nekog ga razloga zaboravimo napraviti. Činjenica je da, ako želite dostići svoj cilj, neprestano morate planirati. Kad god hoćete nešto napraviti, non-stop vam se po glavi vrte razni načini kako to ostvariti. Samo malobrojni to i zapišu i stave na papir. Kao što ne možete odvyježbati jednu vježbu i očekivati da ćete cijeli život biti u formi, tako i u vašemu financijskom životu morate uvijek znati gdje ste, kamo idete i kako ćete to ostvariti.

Ljudi najviše griješe planirajući svoje financije samo jednom i pri tome misle kako se sada mogu opustiti. Ili još gore, a ima i takvih, nikada i ne nađu vremena i ne naprave ni taj, početni plan. Žalosno je da većina ljudi potroši više vremena planirajući svašta drugo, a zanemare svoj financijski život. Još uvijek nisu odlučili započeti. Misle da imaju vremena. Oni koji su jednom i pokušali ubrzo su odustali jer im isti čas nije donijelo željene rezultate. Jedan od razloga je i to što su previše željeli, a premalo bili uistinu predani ostvarenju svoga cilja. Mnogi trenutačno nemaju nikakav cilj, važno im je samo da ostanu na površini, da prežive, da se ništa ne promijeni i ostaju začahureni u svojoj zoni udobnosti.

Prvi je korak pronaći kamo želite ići. Kako želite da izgledaju vaše financije? Koliko točno želite zarađivati novca? Radim s vrlo mnogo ljudi i često slušam kako mi govore da jednostavno žele biti financijski neovisni. To je u redu, međutim, nije dovoljno određeno, nije jasno i

nije konkretno. Ono što ljudi najčešće razumijevaju pod financijskom neovisnošću jest financijska bezbrižnost plus mogućnost održavanja određenoga životnog standarda, ali sve to bez imalo napora. To je, naravno, nemoguće. Jedini način da se oslobodite novčanih briga i problema jest da novca imate vrlo mnogo. A to možete postići samo ispravnim planiranjem i trudom, ali željeti bogatstvo bez ikakve odgovornosti nije svrha, nego bajka. Rijetki su oni koji imaju baš sve što žele. Zato imamo izbor da odaberemo ono što zaista želimo i što nam je važno.

Tu se nalazi točka preokreta gdje u igru ulazi postavljanje ciljeva i financijsko planiranje. Moramo odlučiti. Želimo li visoke škole i odličnu naobrazbu za svoju djecu? Novi automobil? Uštedevinu? Vikendicu na moru? U postavljanju financijskih ciljeva većina ljudi pridaje najveću važnost svojem umirovljenju. Nakon oproštaja s kolegama na poslu žele zadržati donekle isti životni standard i raditi pri tome stvari koje vole, kao npr. putovati, posjećivati rodbinu i prijatelje, ići u toplice, baviti se rekreativno sportom i sl. Što god bio vaš cilj, važno je da imate na umu da se ništa od toga neće realizirati samo od sebe. Mora postojati plan. Koliko će vam novca biti potrebno kada odete u mirovinu? Mnogi smatraju da bi im bilo dovoljno između 60 i 80% prihoda iz aktivnoga radnog života. No, ako planirate velike promjene u životnome stilu, vjerojatno će vam trebati i više. Također trebate računati i s inflacijom. Vaša se uštedevina mora stalno povećavati jer i cijene rastu gotovo svakodnevno. Ne postoji lak način da predvidimo cijenu kruha, mlijeka ili režija za sljedećih deset-dvadeset godina. Možemo „odoka“ napraviti procjenu tako da oduzmemo oko pet posto svoga godišnjeg prihoda i pripišemo ga inflaciji. Primjerice, ako očekujete da ćete ostvariti dobit na svojim ulaganjima od 10% godišnje, računajte s 5% da biste dobili točniju sliku buduće kupovne moći svoje uštede-

vine. Kada napravite plan bilo bi optimalno da ga provjeravate i kontrolirate dvaputa godišnje. Zašto? Vrlo jednostavno, sve se strahovito brzo mijenja, pogotovo situacija na financijskome tržištu i tako si dajete mogućnost da ste uvijek u tijeku sa svim promjenama i da možete, ako je potrebno, prilagođivati svoj plan tim promjenama.

## **Pratite li zbivanja na financijskome tržištu?**

**Osobne financije nisu razbibriga ni hobi, nego odgovornost i zadatak. Stoga izbjegavajte neprovjerene informacije, „vruća” ulaganja i savjete financijskih gurua koji nude bogaćenje „u pet koraka”**

Da, za financijski uspjeh potrebne su vam informacije i savjeti. A gdje ih možete naći? To se barem čini jednostavno. Započinjete li dan čitajući novine koje prate kretanja na burzi kako biste bili u tijeku s tržišnim aktivnostima? Zovete li svaki dan svoga financijskog savjetnika ili brokera i provjeravate li informacije o svojem portfoliju? Ne znate kakvo nas vrijeme očekuje sutra, ali, sigurno, znate kako stoji Crobex ili Dow Jones. Pratite li vijesti i financijska izvješća na specijaliziranim TV postajama? Jeste li internetske financijske portale postavili kao svoju početnu stranicu? Sigurno ste pretplaćeni na mjesečnike i tjednike koje pišu o burzi, vrijednosnim papirima, kretanjima, predviđanjima, upravljanju novcem i osobnim financijama.

Ne, vi ne radite ništa od navedenog. Zašto? Vjerojatno zato što nemate vremena za to, sve vam je to poprilično dosadno ili nemate pojma o čemu uopće govorim.

Svaki od ovih odgovora dovoljno govori o tome zašto ne posvećujete pozornost zbivanjima u svijetu financija.

Nedostatak vašeg zanimanja ne objašnjava zašto niste uspješni ili bogati jer većinu finansijski uspješnih ljudi zbivanja u svijetu financija ne zanima ništa više nego što zanima upravo vas. Živa istina jer, prema rezultatima jedne ankete koja je provedena među finansijski uspješnim ljudima, jedva njih 20-ak% čita finansijske časopise, gleda odgovarajuće emisije na televiziji ili posjećuje finansijske stranice na internetu. Ostalih osamdeset posto ne radi ništa od navedenog.

I zato, ako mislite da finansijski uspjeh niste ostvarili samo zato što niste u tijeku zbivanja i ne razumijete svijet financija, morat ćete pronaći bolje opravdanje. Zapravo, moglo bi se reći da ljudi koji ne obraćaju pozornost i nisu fokusirani na sve ovo navedeno, imaju više izgleda za uspjeh jer nisu pretrpani savjetima i ne zamaraju se previše raznoraznim indeksima, kretanjima i predviđanjima.

Izbjegavajte previše pomno praćenje zbivanja na tržištu i još više izbjegavajte brdo savjeta koje tržište zajedno s medijima neprestano proizvodi. Oni samo rade svoj posao, a vi štedite onoliko novca koliko možete, odaberite finansijski proizvod koji odgovara vašim ciljevima i potrebama te ulažite na što duže rokove. Ako ulažete na duži rok, nema smisla svakodnevno pratiti kako stoji koji indeks. Nažalost, ima previše ljudi koji se žele obogatiti na brzinu, a mnogi sudjeluju u *chatovima* i raznim forumima i izmjenjuju poruke s nepoznatim ljudima, slušaju savjete o dionicama za koje nikad nisu čuli, ulaganjima i „povjerljivim“ glasinama o stvarima koje ne razumiju te kupuju dionice, ulažu u investicijske fondove, a da uopće ne provjeravaju informacije koje tako dobivaju. Isto tako, savjete o „vrućim“ ulaganjima svakako izbjegavajte.

Tržište je postalo pretrpano finansijskim guruima koji nude bogaćenje „u pet koraka“ i sl. Shvatite da osobne financije nisu razbi-

briga ni hobi, nego odgovornost i zadatak. Ne koristite se medijima za dobivanje savjeta, nego samo radi informacija nakon kojih razgovarajte i savjetujte se sa stručnjacima.

## Modeli štednje

**U običnoj štednji kamata je manja od inflacije, u oročenoj nešto veća. Rentna štednja može biti redoviti prihod, a u otvorenoj štednji uz premiju isplaćuje se kamata i bonus...**

Sve poslovne banke imaju lepezu raznih modela kunskih i deviznih štednji. Vaši štedni ulogi u banci osigurani su do 100.000 eura. Možete se koristiti različitim opcijama štednje, a najviše se rabe: štednja po viđenju u kunama i devizama, oročena štednja u kunama i devizama, rentna štednja, otvorena štednja uz premiju i štedno-investicijski proizvodi.

**Štednja po viđenju** – najobičnija štednja. Namijenjena je svima koji žele da im je novac dostupan u svakome trenutku. Novac samo leži na računu, ne ulaže se i zato što vam ga banka čuva dobivate za to godišnju kamatu od 0,01 do 0,10%, tako da to nakraju i nije štednja jer gubite novac iz dana u dan zbog inflacije. Inflacija je pad vrijednosti novca, a vrijednost novca označuje njegovu kupovnu moć, što znači da za svoj novac možete kupiti sve manje i manje robe i usluga. Sami zaključite treba li vam uopće takva štednja.

**Oročena štednja** – namijenjena je onima koji žele štedjeti na određeno razdoblje i znaju da im u tom razdoblju novac neće trebati. Nakon isteka oročenja dobijete svoj novac i pripadajuću kamatu. Poslovne vam banke nude oročenja od 1 mjeseca pa do 36 i više mjeseci.

Naravno da o dužini oročenja ovisi i kamata koja je uvijek izražena na godišnjoj razini. Kamate se kreću od oko 0,50 do 1,30% godišnje.

Na primjer, ako oročite svoj novac na tri mjeseca, to ne znači da ćete dobiti kamatu od 1%, nego 0,25% za ta tri mjeseca i u tom razdoblju ne možete raspolagati svojim novcem. Ovakve se kamate odnose na štednju u kunama, a za devizna oročenja kamate su nešto niže, a ovisе o visini štednje, roku oročenja i valuti u kojoj štedite.

**Rentna štednja** – također je oročena štednja, ali vam banka tijekom trajanja oročenja redovito isplaćuje kamatu u obliku rente, odnosno kao dodatni redoviti prihod. Možete je ugovoriti u kunama i devizama, a dinamika isplate rente kreće se od mjesečne, tromjesečne, polugodišnje i godišnje. Kamatne stope otprilike su jednake običnoj oročenoj štednji.

**Otvorena štednja uz premiju** – posebna je vrsta oročene štednje koja vam daje mogućnost naknadnih uplata tijekom trajanja oročenja, a možete uplaćivati kada i koliko želite. Pri takvoj štednji, osim kamate koju vam banke isplaćuju, nakon isteka oročenja daje vam i dodatni bonus ili premiju na iznos ostvarene kamate.

Pun je grad velikih (džambo) plakata na kojima banke reklamiraju svoje proizvode. Pa tako, kad vidite reklamu „premija od 5% do 20% na sva oročenja“ i slično, to ne znači da je to kamata. To znači da vam banka daje kamatu od oko 0,50 do oko 1,30% godišnje, što ovisi o količini novca koji oročujete (prva uplata najmanje 200,00 kn) i dužini trajanja oročenja (najmanje 6 mjeseci, najviše 60 mjeseci). Bonus ili premiju banka vam plaća na ostvarenu kamatu, a ovisi o tome imate li status klijenta u toj banci i o roku oročenja. Naravno da, što je duže oročenje, i bonus je veći pa iznosi od oko 5 do 20%. U slučaju raskida oročenja, nemate pravo na ugovorenu kamatu i ostajete bez

bonusa, već vam se obračuna kamata kao na štednju po viđenju.

**Štedno-investicijski proizvodi** – noviji su proizvodi u hrvatskim bankama. To je kombinacija štednje i ulaganja u investicijske fondove. Time dobivate sigurnost jer ne možete izgubiti svoj novac i imate zajamčen fiksni prinos, a ulaganjem u investicijske proizvode možete ostvariti mnogo veće prinose na štednju.

Postoje različite kombinacije i omjeri ulaganja. Zato je najbolje da se, ako vas zanima ovakav proizvod, obratite osobnom bankaru ili iskusnom financijskom savjetniku koji će vam objasniti kako funkcionira.

## Što nakon medenog mjeseca?

**Razgovor o novcu može biti naporan. Može vam se činiti da on ubija romantiku vašega savršenog braka. No, ako o novcu razgovarate na pravi način, brak će vam mnogo dulje potrajati**

Brak je vjerojatno najvažniji ugovor koji ćete ikada sklopiti, a mnogi uprsakaju stvar i prije stupanja pred oltar jer izbjegavaju razgovor o tome kako će im izgledati svakodnevni život. Zaljubljeni smo u prekrasne oči i rupicu na obrazu. Nema baš potpuno jasnu predodžbu o navikama svoga budućeg ili budućeg. Takvo je ponašanje možda imalo smisla prije stotinjak godina, kada se podrazumijevalo da se muškarac brine o financijama, ali danas to nema smisla. Najvjerojatnije ćete u trenutku sklapanja braka oboje biti zaposleni i zarađivati svoj novac, pa ćete se nekako morati uskladiti i usuglasiti oko plaćanja računa i dijeljenja svih troškova.

Sigurno ne želite da svatko plaća svoje račune i da budete potpuno neovisni jedno o drugome. Međutim, ipak vjerujem da dio novca želite zadržati za svoje potrebe. Što je dakle rješenje? Komunikacija,

komunikacija i komunikacija. I uspostavljanje sustava upravljanja novcem i vođenje zajedničkoga kućnog budžeta. Razgovor o novcu može biti naporan. Može vam se činiti da on ubija romantiku vašega savršenog braka. No, ako o tome razgovarate na pravi način, mislim da će vam brak mnogo dulje potrajati. Možda mislite da ste sve saznali o stajalištima i uvjerenjima o novcu vašeg supruga ili supruge u vrijeme planiranja vjenčanja, a ako niste, sada je pravi trenutak da to provjerite i ispravite. Ako možete dijeliti bračni krevet, voditi ljubav, dijeliti hranu, možete razgovarati i o novcu.

Dakle, troši li više ili štedi? Koliko je do sada uštedio? Ima li dugove na vratu? Ne zaboravite da nakon vjenčanja njegovi ili njezini dugovi postaju i vaši. Koliko točno zarađuje? Zarađuje li novac lako ili teško? Morate o svemu tome razgovarati kako biste znali gdje se nalazite u ovome trenutku i kako biste mogli zajedno upravljati vašim novcem. Svi imamo različite osjećaje i uvjerenja u vezi s novcem. Na prvi pogled sličnih smo stajališta i profila, međutim, kada krenemo dublje istraživati, na površinu izlaze potpuno oprečna mišljenja tako da se možete jako iznenaditi. Otkrijte što vam je doista važno u vezi s novcem, a što vašem partneru.

Kakvi su vam motivi, a koji strahovi? Što novac znači za vas, a što za vašeg partnera? Svatko od nas ima svoje snove, provjerite idu li vaši snovi u zajedničkome smjeru, pogotovo kad je riječ o poslu i štednji. Što ako vi želite štedjeti za mirovinu koju kanite provesti na moru jer će vam tada odgovarati mediteranska blaga klima, a on sanja o uspjehu na karijernoj ljestvici i o kući u prestižnom dijelu grada? Financijska je sigurnost važna za uspjeh braka. No, ako o njoj ne razgovarate, kako ćete znati što vam je važno i jeste li na putu prema financijskoj sigurnosti?

U najgoremu slučaju utvrdit ćete da nemate jednaka stajališta o novcu, ali zajednički je pristup itekako važan. To znači da ćete morati pristajati na kompromise. Razgovarajte o novcu prije negoli počnu stizati golemi računi na naplatu jer će tada kompromisi biti mnogo teži. Ne postoji samo jedno rješenje. Svaka strana ima svoju zamisao o tome kako bi financije u vašoj kući trebale funkcionirati.

## Dogovor o izdvajanjima

Pokazat ću vam jedan od načina upravljanja novcem koji vam ostavlja neovisnost i individualan pristup vlastitu novcu, a daje vam i mogućnost da zajednički dijelite troškove. Ujedno uklanja razlike u tome tko zarađuje više, a tko manje. Ključ je u pravednosti. Ako jedna osoba zarađuje više od druge, a obično je tako, nije fer plaćati račune popola. Uzmimo primjerice da žena zarađuje mjesečno 6.000 kn, a muž 10.000 kn.

Sedamdeset posto plaće odvajaju na zajednički račun kako bi pokrili sve troškove, a trideset posto ostaje im na njihovu osobnom računu za vlastite potrebe. Kakav je rezultat? Žena izdvaja 4.200 kn, a suprug 7.000 kn na zajednički račun, što je ukupno 11.200. Taj novac pokriva stambeni kredit, režije, štednju za mirovinu, zajedničke troškove ljetovanja, večere u restoranu, izlaske u kino i sl.

Njoj ostaje 1.800 kn, a njemu 3.000 kn i taj novac troše za osobna zadovoljstva. Poanta je u tome da je to postotak, a ne konkretan iznos pa onaj tko zarađuje više, izdvaja razmjerno više na zajednički račun. Izvanredni prihodi obračunavaju se na jednak način. Ovo je jedno od rješenja kako možete upravljati zajedničkim novcem. Ako vam se sviđa, prihvatite, ako ne, pronađite svoj model. Ali ne zaboravite razgovarati o novcu.

## Što rade pobjednici

**Ograničavajuća uvjerenja stvaraju obrasce ponašanja koji vas sprječavaju da djelujete. Prepoznajte ih i zamijenite novim uvjerenjima koja će vas podržati**

Nakon godina *coachinga* i treniranja ljudi uvidjela sam da jedna stvar razlikuje uspješne od neuspješnih poduzetnika više od ičega drugog, a to je što pobjednici djeluju, odnosno poduzimaju stvari. Oni, jednostavno, naprave i učine sve što se mora. Kad postave cilj, naprave plan kako ga ostvariti i krenu u realizaciju. Čak i ako ne započnu savršeno, uče iz svojih pogrešaka, naprave prijeko potrebne izmjene i nastavljaju djelovati dok napokon ne postignu rezultat koji su si zacrtali ili čak još bolji od onoga kakav su zamislili kad su krenuli. Većina poduzetnika s kojima radim više-manje zna kako stvoriti poslovnu viziju, kako postaviti ciljeve, kako ih rastaviti na sitnije dijelove, kako predvidjeti moguće prepreke i pronaći rješenja, kako napraviti planove i strategije.

Mnogi su majstori u tome. Međutim, ono što je većini problem jest kako to sve realizirati i ostvariti. Kad dođe do djelovanja, e tu sad stanu. Onda na red dolaze izgovori i tumačenja zašto to ipak nisu učinili ili proveli dokraja.

Jedna moja kolegica koja se isto tako bavi treniranjem (*coachingom*) ispričala mi je kako je na svojem treningu, da bi pokazala polaznicima kako se ponašaju kad treba djelovati, izvadila novčanicu od 500 kn i pitala tko je želi? Većina je polaznika je dignula ruku. Neki su čak i povikali. „Hoću ja, hoću ja!“ No, ona je samo mirno stajala i držala novčanicu u ruci. To je trajalo neko vrijeme dok nisu shvatili. Na kraju je jedan polaznik skočio sa stolice, došao do nje i uzeo novčanicu. Zatim ih je upitala: „Što je ovaj polaznik učinio, a nitko drugi nije?“ Pomaknuo se s mjesta, mrdnuo je, poduzeo je nešto. Zapravo je učinio

ono što je bilo nužno da dobije novčanicu. Ustao je i došao po nju. Upravo to morate učiniti ako želite uspjeti u poduzetništvu.

Morate poduzeti nešto, djelovati, što prije, to bolje. Ono što je zanimljivo u toj priči jest da su gotovo svi pomislili da ustanu i dođu po novčanicu, ali su se zaustavili i nisu. Zamolila ih je da se sjete što su govorili sami sebi i tako se spriječili da ustanu. Odgovori su bili: „nisam htio da ispadne da sam pohlepan“, „nisam bila sigurna hoćete li mi ga zaista dati, da ne ispadnem smiješna“, „bila sam predaleko, u zadnjem redu“, „imam dovoljno, ne treba mi“, „nisam htio napraviti nešto pogrešno“.

Onda im je objasnila da ih vjerovatno isti izgovori zaustavljaju i u „stvarnom“ životu, i privatnom i poslovnom. Jedna od univerzalnih istina jest: „Kako radiš bilo što, tako radiš sve.“ Kako su oprezni tu na treningu, tako su oprezni svagdje. Ako se sputavate zbog straha da ne ispadnete smiješni, vjerojatno se tako sputavate i drugdje. To su vaša duboka skrivena uvjerenja koja imate i koja vas sprječavaju da djelujete.

Dobro je prepoznati takve obrasce ponašanja, uvidjeti koliko su vam ograničavajuća i zamijeniti ih novim uvjerenjima. Primjerice, „pa što i ako ispadnem smiješna, to je baš simpatično, a ljudi vole simpatične ljude, dakle bit ću simpatična, svijet ću se drugima, a ujedno ću ostvariti ono što želim“. Ili, „tko se zadnji smije, najslabije se smije, baš me briga što će mi se smijati, dok se oni smiju, ja ću ostvariti ono što želim“.

Razmislite, možda je došlo vrijeme da se prestanete sputavati i jednostavno posegnete za svojih *500 kn*.

## Sreća nije u novcu, ali...

**Novac ne smije kontrolirati nas, već mi njega, a to znači da razumijemo kako funkcionira, učimo kako da radi za nas te preuzimamo odgovornost za svoju financijsku sigurnost**

S kim god razgovaram u zadnje vrijeme općenito o životu, uglavnom svi na ovaj ili onaj način komentiraju kako su teška vremena, da se ne sjećaju da je bilo ovako loše i da postaje sve gore. Mogu se složiti s time, znam da okolnosti u kojima živimo itekako utječu na nas i naše poimanje stvarnosti, međutim, isto tako znam da svojim stajalištem i načinom razmišljanja mogu napraviti da mi bude bolje. Mogu preuzeti odgovornost za sebe i svoj život. Kakva god vremena bila loša ili dobra, ovo sada jedino je vrijeme koje imamo i moramo ga iskoristiti najbolje što znamo. Unatoč teškim vremenima moramo se suočiti i s vlastitim financijama i planirati svoju budućnost. Sadašnje su državne mirovine bijedne, a do trenutka kada mi krenemo u mirovinu bit će još i gore, ako ih uopće i bude.

Želimo li imati ikakav standard kad ostarimo, morat ćemo imati nekakav novac sa strane. Vjerojatno ćemo morati raditi više od svojih roditelja, već danas mnogi rade dodatno u fušu kako bi nadoknadili manjak u kućnome proračunu, a u mirovinu ćemo ići stariji nego što su oni išli. Istodobno astronomski rastu cijene svega: hrane, benzina, struje, plina... Kada je riječ o financijama, mladi su ljudi danas u mnogo nepovoljnijoj situaciji od starijih generacija. Mi smo 4P generacija – prenesigurni, pod pritiskom, preopterećeni i prezaduženi. No, kako rastu ozbiljni novčani izdaci za stanovanje, kredit za stan, mirovinsko, poreze, cijene itd., tako raste i pritisak za trošenje novca za nepotrebne stvari.

Kako većina nas ima sve što nam treba, velike tvrtke i korporacije mogu povećati svoju dobit i profit samo ako nam prodaju stvari koje ne trebamo. I upravo to čine, vrlo vješto.

Marketinška i reklamna industrija toliko su jake da pola nas vjeruje kako uistinu treba specijalani šampon za kosu koji stoji 30 kn da bi nam kosa bila sjajnija s više volumena ili torbicu koja stoji 1.000 kn da bismo izgledale prihvatljivo kad izađemo na večeru. Često se pitamo kako uopće možemo održavati razuman stil života, a ipak uštedjeti dovoljno da pod stare dane ne budemo morale jesti konzerve.

Odgovor je samo jedan. Možemo, pod uvjetom da mi kontroliramo novac, a ne on nas. To znači da razumijemo kako on funkcionira, da govorimo o njemu i učimo kako da radi za nas. To također znači da je s novcem povezan osjećaj ugone. Kad ga imamo, osjećamo se sigurno, i obratno. S obzirom na to koliko je financijska sigurnost važna za naše dugoročno zadovoljstvo i budućnost, moramo se probuditi i preuzeti odgovornost.

Upravljanju novcem moramo posvetiti jednaku pozornost kao i zdravlju, poslu, kućama, dijetama, sportu, hobijima i sl. jer nitko to neće učiniti umjesto nas.

Svi znamo da novac ne raste na drveću i da su potrebni štednja i ulaganje, poput podizanja djece, dugoročan posao za koji je potrebno planiranje. I znamo da su, kad je riječ o novcu, male stvari jednako važne kao i velike. Obično na tim, malim stvarima najčešće pokleknemo. Iskustvo koje sam stekla radeći s velikim brojem ljudi, među ostalim, i na njihovim osobnim financijama jest da svatko može svoje financije dovesti u red samo ako se tomu želi ozbiljno posvetiti.

Nemojte očekivati da će vaš financijski nered srediti netko drugi ili da će se riješiti sam od sebe. Također nemojte očekivati da će veća plaća riješiti sve probleme jer je tu riječ o navici ponašanja prema novcu. Prvo treba naučiti upravljati novcem i planirati i tek tada povećanje prihoda ima smisla i donosi željeni rezultat. Znamo da sreća nije u novcu, ali jasna financijska vizija vlastita života može nam podariti mir i sigurnost koji je onda teško narušiti.

## Svrha novca

**Naša svrha nije imati samo novac, naša je svrha imati sve! Novac nam omogućuje da izrazimo svoje unutarnje stanje, da ostvarimo vlastito stvaralaštvo i pritom uživamo**

Novac vrlo lako postaje sredstvo za stvaranje lažnog identiteta, sredstvo za stvaranje lažne moći. Mnogi ljudi postaju opterećeni novcem. Novac zarađuju tako da naporno i teško rade i pritom trpe. Zatim troše novac ne bi li s pomoću njega našli prvobitne osjećaje sreće, radosti, ljubavi, zadovoljstva.

Zapravo, novac predstavlja kompenzaciju patnji na radnome mjestu jer ljudi sami sebe tješe: „Pa kad već toliko naporno i teško radim, mogu si valjda priuštiti nešto lijepo, kupiti si novi mobitel ili otići na izlet... zaslužio sam to.“ Ne samo da nikakav novac ovoga svijeta to ne može platiti niti nadomjestiti naše unutarnje osjećaje, nego se nećemo niti obogatiti jer cijelo vrijeme novac trošimo na traženje lijepih osjećaja, a neki dižu i potrošačke kredite zbog toga. Nije riječ o tome da si takvo što ne bismo smjeli priuštiti, već o namjeri zbog koje to radimo. Radimo li to stoga što u tome uživamo ili to radimo da bismo bili „in“ i da ne bismo iskakali iz društva? Želimo li postati bogati i biti sretni, trebamo početi uživati u tome što radimo, to jest u djelatnostima kojima zarađujemo novac. Novac je sredstvo koje nam omogućuje da izrazimo svoje unutarnje stanje, da ostvarimo vlastito stvaralaštvo i pritom uživamo.

Novac bi trebao biti nagrada. Na taj bi način ljudi bili više usmjereni na uživanje u radu, na stvaralaštvo i na realizaciju svojih ciljeva nego na samu zaradu, a onda dobra zarada slijedi sama po sebi. Naša svrha nije imati samo novac, naša je svrha imati sve. To „sve“ obuhvaća sreću, radost, zadovoljstvo, mir. Novac samo multiplicira naše unutarnje stanje. Ako ne znamo uživati u prekrasnom zalasku Sunca, tada ni s mnogo

novca to nećemo znati. Ili ako ljudi u nama ne vide prijatelja, ni poslije ga neće vidjeti. Ako danas nemate dobro mišljenje o sebi, nećete ga imati ni onda kad budete imali brdo novca. Svaki dan treba proživjeti posebno i uživati u životu, a ne odricati se toga s mišlju „jednog dana će biti bolje“. Svi znamo da su ionako najvrjednije stvari u životu besplatne. Kada ste zadnji put rekli nekomu da ga volite, da vam je stalo do njega, da ste ponosni bez obzira na sve? Uživajte u sitnim radostima i imajte više povjerenja u sebe.

## Je li sreća u nama ili izvan nas?

Mnogi ljudi misle kako je svrha novca u kupovanju lijepih stvari koje su željeli cijeloga života. Ako tako mislimo, odmah se suočavamo s trima velikim problemima.

**1. problem – Sreću i zadovoljstvo tražimo izvan sebe.** Usmjereni smo na materijalne stvari na kojima gradimo svoj identitet. Pa tako onda i druge ljude počinjemo procjenjivati kroz novac, odnosno kroz stvari koje posjeduju, što nose, koje automobile voze.

**2. problem – Živimo u prošlosti.** Kupujemo stvari koje smo nekada željeli, ali ih si tada nismo mogli priuštiti.

To su obično želje iz djetinjstva koje si ispunjavamo kao odrasli ljudi, a da se pritom uopće ne upitamo želimo li to doista i sada i, naravno, treba li nam to danas.

**3. problem – Važnije nam je mišljenje drugih ljudi od našeg vlastitog.** Zbog toga se ponašamo na način koji drugi ljudi odobravaju, bez obzira na to koje je naše mišljenje o tome. Tako primjerice mnogi prate modu i kupuju stvari koje su „must have“, iako se u tome ne osjećaju dobro ni ugodno, odlaze na razna događanja u kojima ne uživaju i druže se s ljudima koji su „in“, iako bi radije bili s nekim drugim.

## Okrenite rizik u svoju korist

**Kako smoći hrabrost za poduzimanje novih, rizičnih koraka? Dva su pravila - pripremite rješenja i usredotočite se na prednosti**

Na što najprije pomislite kad čujete riječ rizik? Na skok padobranom? Na pokretanje novoga poslovnog pothvata u krizi? Na širenje tvrtke? Na kupnju dionica? Na što god pomislili, osjetili ste istodobno i strah i uzbuđenje. Strah, što sve može poći po zlu, a uzbuđenje kad u obzir uzmete svu korist koju možete imati od povoljnog ishoda. Trik je u tome da o riziku razmišljate na pravi način i da ga okrenete u svoju korist. Mnogi smatraju da će se tako izložiti nepotrebnoj i opasnoj situaciji. No, izbjegavanje rizika neće vas spasiti od nevolja niti će vam omogućiti lagan život.

Kako dakle možete rizik okrenuti u svoju korist? Kako smoći hrabrost za poduzimanje novih rizičnih koraka, pogotovo sada, u vrijeme recesije? Odgovor se krije u dvama pravilima: pripremite rješenja i usredotočite se na prednosti.

### 1. pravilo – Pripremite rješenja

Nisu sve situacije u životu jednako rizične, bilo da je riječ o biznisu ili privatnom životu. Kad se upuštate u nešto novo, razmotrite čimbenik opasnosti što bolje možete. Pitanje „Što ako se dogodi to i to...?“ pomoći će vam da sagledate sve prepreke koje vam se mogu naći na putu. Primjerice, „Što ako izgubim staroga klijenta? Što ako ne dobijem nove klijente? Što ako se preselim u veći ured? Što ako kupim novi stroj, a ne koristim se njegovim potencijalom maksimalno? Što ako mi počne padati profit? Što ako kasnim s plaćanjem doprinosa i poreza?“

Ako se sami ne možete sjetiti svih prepreka, pitajte svoje najbliže suradnike i prijatelje. Vidjet ćete i sami koliko vam mogu pomoći. Zatim za svako to pitanje pronađite najmanje 1 do 3 rješenja kako ih možete riješiti. Zapitajte se kako možete uvećati svoje šanse za uspjeh, a potencijalne opasnosti svesti na najmanju moguću mjeru. Dobro razmislite o svemu, procijenite situaciju u koju se upuštate, držite pod nadzorom ono što možete i na što imate utjecaj i u skladu sa svim tim poduzimajte korake.

## **2. pravilo – Usredotočite se na prednosti**

Najgori scenarij nakon izlaganja riziku i doživljavanja neuspjeha malokad je onoliko strašan kao što ste se vi bojali da će biti. Obično se više fokusiramo na ono što smo napravili loše ili na ono u čemu nisu uspjeli nego na ono u čemu jesu. I zato se nemojte ograničavati usmjerivanjem pozornosti na aspekte pothvata koji nisu bili uspješni. Umjesto toga, usredotočite se na ono što ste naučili iz toga i na prednosti koje bi vam poslije mogle koristiti. Uzmimo kao primjer vaš posao. Svaki put kad zapošljavate neku osobu riskirate hoće li se ili neće uklopiti u vaš tim. Ili kad predlažete novi način i pristup nekom projektu. Zapravo, svaki put kad prodrmate postojeći sustav, naići ćete na otpor. Većina ljudi ne voli promjene, osobito kad one podrazumijevaju nešto novo u čiji uspjeh nisu apsolutno sigurni. Negativne se posljedice očituju vrlo brzo.

Nezgodnim početkom za novog zaposlenika ili gundanjem kolege iz tima koji ne želi prihvatiti nove metode rada. No, vi se držite svoga i imajte na umu da se računa samo krajnji ishod. Drugi će vas u početku kritizirati i napadati sa svih strana, no njihova će se stajališta promijeniti onoga trenutka kad se ispostavi da je sve ispalo dobro. Ako ste sigurni da imate dobru zamisao ili ideju koja krije u sebi mnogo potencijala, onda je vrijedna mogućeg rizika.

Vjerujete svojemu predosjećaju i založite se za svoju zamisao. Na kraju krajeva, ako vi nećete, tko će onda? Nemojte se plašiti izlaganju rizika. Držite se navedenih dvaju pravila i preuzmite odgovornost za svoje inicijative.

## Rizik od gubitka, ali i dobitka

Izbjegavanje rizika može otežati razvoj. Parabola o majmunu kaže kako je majmun ugledao orah u nekoj rupi i posegnuo za njim. Kad je stisnuo šaku, više nije mogao izvući ruku iz rupe. Bio je zarobljen. Nije se mogao osloboditi, a da ne ispusti orah, ali ga nije htio ispustiti, jer se bojavao da ne ostane bez njega.

Nastojanje da se izbjegne rizik podsjeća na hvatanje za taj orah. Može vam se dogoditi da, držeći se onoga što imate, vjerujete kako igrate na sigurno, a zapravo samo kočite svoj napredak. Želite li ostvariti svoje poslovne i životne ciljeve, naravno da ćete morati riskirati. Kada birate, odnosno donosite odluke, riskirate da izgubite, ali isto tako riskirate i da pobijedite.

## Dodatni izvori zarade

**Najučinkovitije i najbrže ćete doći do dodatnog i/ili novog posla ako se fokusirate na ono što volite i znate raditi. Zapitajte se koji posao radite toliko predano da izgubite pojam o vremenu i u njemu uživate.**

Štednja hrvatskih građana u bankama potkraj rujna 2016. iznosi 165,6 milijardi kuna, pokazuju podatci Hrvatske narodne banke (HNB), a višegodišnji podatci govore da građani još uvijek višak svojih prihoda najradije „ulažu“ u štednju, i to sve više u domaćoj valuti. Prema podacima Državnog zavoda za statistiku, prosječna plaća iznosi

5.914,00 kn (travanj 2017.) i pokriva tek 80% prosječne 'košarice' za četveročlanu obitelj. Najjavljaju se i novi otkazi. Iz svega ovoga proizlazi da većina građana traži dodatne izvore zarade kako bi popunila rupe u kućnome proračunu. Čak bi 93% ispitanika, bez obzira na to imaju li u ovome trenutku posao ili nemaju, prihvatilo honorarni posao, pokazala je nedavno provedena anketa jednoga poslovnog portala.

Glavni razlozi zbog kojeg bi ispitanici prihvatili i honorarni posao jesu nedostatna sadašnja primanja kojima ne mogu pokriti osnovne životne troškove, jer oni stalno rastu, niti riješiti druga važna pitanja. Razlozi su još neredovita primanja, a neki imaju viška slobodnoga vremena i voljeli bi se iskušati u nečemu novom i tako pronaći način za novi, bolji posao kojim bi bili zadovoljniji nego postojećim. Zaključak je da bi većina ljudi prihvatila bilo kakav posao jer nekako trebaju plaćati račune. S jedne strane, čini se da gotovo svi traže bilo kakav posao, s druge strane, većina će vam reći da posla nema i ne mogu ga pronaći jer je kriza, recesija, višak radne snage, svakodnevno se dijele novi otkazi, a s treće strane, poduzetnici, s kojima najviše radim, stalno se žale kako ne mogu pronaći dobre i kvalitetne zaposlenike. Dakle, nešto u cijeloj ovoj priči ne drži vodu.

Osobno smatram da posla uvijek ima ako zaista želite raditi. Problem je u tome što mnogi traže bilo kakav posao. I tu je najveća pogreška, jer traženje bilo čega nije dovoljno konkretno. Zapravo ni sami ne znaju što žele i traže, pa tako i mnoge prilike i mogućnosti koje se otvaraju jednostavno prolaze mimo njih jer ih ne vide. Koliko god bila velika kriza, toliko su velike i mogućnosti. Najučinkovitije i najbrže ćete doći do dodatnog i/ili novog posla ako se fokusirate na ono što volite i znate raditi. Budite potpuno konkretni. Zapitajte se koji posao radite toliko predano da izgubite pojam o vremenu. Ne mora biti vezan za vaš sadašnji posao. Tu

obično dolazimo do hobija. Mnogi uživaju u svojim hobijima i provode vrlo mnogo vremena baveći se njima, bez ikakve plaće ili naknade. Ako se bavite onime što volite, onda radite još intenzivnije, radite sa strašću i entuzijazmom, poboljšavate svoje vještine i sposobnosti iz dana u dan, a usput još i uživate. Kada radite ono što volite, to znači i da to područje poznajete jako dobro, možete postati specijalist, stručnjak u tome.

Razmislite o tome kako u svojim hobijima možete pronaći dodatni izvor zarade ili čak životni poziv. Jedan od načina jest da napravite popis svih stvari i hobija kojima se bavite i aktivnosti u kojima uživate. Kad ste popisali sve ono što volite raditi, uz svaku tu stvar napišite nekoliko načina kako kroz to možete zaraditi novac. To može biti nešto što je izvedivo u okviru onoga čime se sada bavite, nešto što je vezano uz sadašnji posao, a mogu biti i ideje potpuno drukčije od bilo čega što ste dosad radili. Pustite mašti na volju, budite kreativni i zabavljajte se. Ne brinite se ako su ideje potpuno besmislene ili ako se čine neostvarivima. Možda uživate u plesu, vožnji biciklom, bavite se jogom, volite kampirati i boraviti u prirodi. Kada to radite, zaboravljajte na sve svoje brige, opušate se i uživate u tim aktivnostima. Zapitajte se kako tim aktivnostima možete zaraditi novac? Kako biste to mogli pretvoriti u dodatni izvor zarade?

Uzmimo primjer vožnje bicikla. Možete organizirati ture kroz prirodu, možete se povezati s već postojećim klubovima, agencijama koje se time već bave i dogovoriti poslovnu suradnju, možete iznajmljivati i prodavati rabljene bicikle, možete otvoriti servis za popravak i servisiranje bicikla, možete iznajmljivati dodatnu opremu... dalje maštajte sami. Načina je bezbroj, nemojte se ograničavati, nego si dopustite da budete neskromni. Nemojte tražiti bilo što. Tražite samo ono što vas čini sretnima. Tko zna kamo vas takva ideja može odvesti!

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Vaša djeca i novac

**Neka djeca pogledaju svaki račun za režije i objasnite im na što se odnosi, a neka i vide koliko odvajate za prehranu. Na taj način shvatit će kako održavate svoj životni standard**

Često me i moji prijatelji, a i klijenti pitaju kada i kako bi bilo dobro učiti djecu štednji i vještini upravljanja novcem. Zanima ih kada početi davati džeparac, koji iznos, treba li plaćati djeci za odlične ocjene u školi ili obavljanje kućanskih poslova poput iznošenja smeća, košenja trave, pranja automobila, pomaganja mlađoj djeci u rješavanju zadaće i učenja i sl. S obzirom na to da sam i sama roditelj dviju djevojaka, i ja sam se našla u sličnim dvojabama i tražila odgovore na ta pitanja. Definitivo sam mišljenja da je upravljanje novcem obiteljski posao koji uključuje i roditelje i djecu.

Djeca o novcu ne uče u školi i sve što budu znala o novcu, naučit će promatrajući vas. Ona vas gledaju, oponašaju, slušaju što pričate i savršeno osjećaju atmosferu koja vlada u kući. Ako upitate petogodišnjake odakle dolazi novac, većina će odgovoriti – iz bankomata. Sjećam se, dok su još moje kćeri bile vrtičke dobi, mlađa me tražila da joj kupim kokice. Odgovorila sam da nemam novac kod sebe, na što mi je ona posve ozbiljno rekla: „Pa imaš karticu!“ Naravno, nama je odraslima to smiješno i danim prepričavamo bisere svojih anđelčića.

Kada počnu takvi razgovori, vrijeme je da sa svojom djecom počnete razgovarati o novcu. Nema tu fiksne dobne granice, svako je dijete drukčije, neka sazru prije, neka poslije. Bitno je samo da jezik i način prilagodite njihovoj dobi. Razmislite, znaju li vaša djeca kako novac funkcionira? Kako se dolazi do njega i što se s njime radi? Ako vaša djeca gledaju samo kako trošite novac i „peglate“ kartice, razmislite kakvu im poruku šaljete. Zbog toga je dobro uključiti i djecu u vođenje

financijskoga dnevnika i planiranje i kontrolu troškova jednom mjesečno. Neka vaša djeca sjednu pokraj vas dok plaćate mjesečne račune. Počnite tako da najprije platite sebi, čak i ako je riječ o nekoliko kuna. Nakon što vide kako stalno prvo plaćate sebi, vaša će djeca i sama slijediti vaš primjer kad odrastu i počnu zarađivati svoj novac.

Dajte im da pogledaju svaki račun za režije i objasnite im na što se odnosi. Razumijevanje načina kako i koliko plaćate struju, vodu, plin, odvoz smeća pružit će djeci sliku o tome kako održavate svoj životni standard. Neka vide koliko novca odvajate za prehranu obitelji. Krenite s osnovama. Svoje sam kćeri uključila u to s dobi od 10 i 11 godina, kad su bile u četvrtom i petom razredu. U toj sam im dobi počela davati džeparac.

Objasnite svojoj djeci važnost štednje, koja je svrha i cilj štednje. Recite im što je to kamata. Koristite se iskustvima iz stvarnog života, odvedite ih u banku neka otvore svoj račun štednje. Na izbor imate veliku lepezu dječjih štednih programa. Svakako ih naučite da od novca koji dobiju dio odvoje za štednju, dio za ulaganje, a dio za davanje. Postotak odredite sami.

Mi imamo dogovor da od svakog džeparca i od svakog novca koji dobiju, primjerice, od bake, djeda kumova za rođendane, 30% odvoje za štednju, a 70% smiju potrošiti na što god žele. Svaka ima tri računa, i to račun za ulaganje, račun za štednju i račun za darivanje. Kad dobiju džeparac, odmah raspodijele po 10,00 kn na svoja tri računa (tjedni im je džeparac 100,00 kn). Njima je to zabavno i na taj način stvaraju naviku upravljanja novcem i nastavit će to raditi i dalje kad počnu i same zarađivati novac. Razgovarale smo o pomoći drugim ljudima i humanitarnim akcijama i same su odlučile da žele dio svojega džeparca davati za pomoć bolesnoj djeci. Na računu za štednju skupljaju novac

za neku stvar koju si jako žele, kao što su role, računalne igrice i sl. Račun za ulaganje za dugoročnu je štednju npr. za obrazovanje, fakultet, strani jezik. Naravno da ćete im kupovati i dalje kao i dosad, poanta je da i oni sudjeluje u tome. Na taj će način mnogo više cijiniti i vas i sve to što im poklanjate i kupujete.

## Želite li da novac radi za vas?

**Gotovo je nemoguće obogatiti se samo zarađenim prihodom. Ključ za financijsku slobodu je pretvaranje zarađenog prihoda u pasivni prihod i prihod od vrijednosnica.**

Pa svatko to želi, pomislit ćete, i nastaviti dalje marljivo raditi za novac. Većina je ljudi odrastala slušajući savjete roditelja da moraju marljivo učiti kako bi mogli naći dobar posao. Nitko nas nije učio kako da postignemo da novac radi za nas, a ne mi za njega. Mnogi imaju percepciju da moraju teško i puno raditi ako žele zaraditi više novca. Rad jest važan, međutim, od plaće i aktivnog rada nitko se nije obogatio.

Ako pogledamo oko sebe, velika većina ljudi svakodnevno vrijedno i puno radi. Jesu li oni najbogatiji ljudi na svijetu? Nisu. Je li većina njih bogata? Nije. Većina je njih siromašna, živi od plaće do plaće i jedva spaja kraj s krajem. Nema ništa loše u aktivnom radu i zarađivanju novca. Riječ je o tome da nas nitko nije učio što trebamo raditi s tim novcem koji smo zaradili. Tu je većina ljudi prepuštena sama sebi i svatko se snalazi kako najbolje zna i umije. Nije stvar u tome koliko zarađujete, nego što radite sa zarađenim novcem.

Kako biste postali financijski slobodni, trebate razlikovati tri vrste prihoda, a to su: zarađeni prihod – dohodak od rada (plaća) te pasiv-

ni prihod – novac koji zaradite, a da za njega ne morate raditi. To su prihodi od nekretnina, najma, autorskih honorara, vlastitog biznisa i sl. I treći je prihod od vrijednosnih papira – to su prihodi od kamata na štednju, prinosi od investicijskih fondova, obveznica, dionica, dividendi i sl. Velika većina ljudi temelji svoje planove isključivo na zarađenom prihodu i to je jedan od razloga zašto nisu financijski slobodni. Gotovo je nemoguće obogatiti se samo zarađenim prihodom. Ključ za financijsku slobodu jest u tome da zarađeni prihod pretvorite u pasivni prihod i prihod od vrijednosnica. Što ćete brže pretvarati zarađeni prihod u pasivni prihod, brže ćete postati financijski slobodni. Kada vaš pasivni prihod i prihod od vrijednosnica bude veći od vaših troškova, postajete financijski slobodni. Ako su vaši mjesečni troškovi oko 5000 kn, a vaši pasivni prihodi prelaze 5000 kn, vi ste financijski slobodni. Ne trebate više raditi za novac zato što morate, nego zato što želite jer vas posao ispunjava i uživate u njemu.

Ljudi koji imaju novac znaju da moraju naporno raditi sve do onoga trenutka, dok ih u tome ne zamijeni njihov novac. Dopustite si da novac radi za vas. Naučite što napraviti sa zarađenim novcem i tada naporan rad pretvarate u pametan rad. Ne mogu dovoljno istaknuti važnost stvaranja pasivnoga prihoda. A većina ljudi ima problema s njegovim stvaranjem. Razlog je jednostavan, naučeni su raditi za novac, to im je normalno, a stvaranje pasivnoga prihoda pomalo im je neprirodno. Ne znaju mnogo o tome i zbog toga ne poduzimaju ništa. Kako nisu bili u prigodi baviti se pasivnim prihodom i ulaganjem, nisu tomu poklanjali previše pozornosti. Bavili su se svojim karijerama i aktivnim prihodom. Štednja je također veoma važna. Možete zaraditi goleme količine novca, ali, ako ništa ne zadržite, nikada nećete stvoriti bogatstvo. Ako potrošite sav novac koji zaradite, birate trenutačno zadovoljstvo. Radije birajte dugotrajnu ravnotežu.

Novac koji ste uštedjeli pretvarajte u pasivan prihod. Ulaganje je sljedeći korak kojim možete povećati svoju financijsku vrijednost. Što ste bolji u ulaganju, brže ćete rasti. Ljudi koji imaju novac, ulažu vrijeme i energiju učeći o ulaganju i investiranju ili unajmljuju ljude koji to rade za njih. Ideja je da vaš novac radi za vas kao što vi radite za njega, a to znači da morate štedjeti i ulagati dio novca, a ne trošiti sve što zaradite. Trik je u znanju. Upoznajte se s različitim sredstvima financijskih instrumenata kao što su fondovi, dionice, obveznice, nekretnine, zatim odaberite jedno područje i postanite stručnjak. Počnite ulagati u to, a onda se možete proširiti i na ostala područja.

## **Zašto se obogatiti?**

**Na treningu za osobne financije pomažem klijentima da otkriju svoj osobni „zašto“, a nakon toga odgovori na pitanja „kako i što“ rješavaju se vrlo lako i jednostavno**

Kad se umirovimo, naši će se prihodi i više nego prepoloviti. Drugim riječima, planiramo raditi cijeli život, neki naporno, a neki lako, i nakon što se umirovimo, postajat ćemo sve siromašniji. To i nije baš neki plan, zar ne? A gdje je vaš osobni mirovinski plan? Što ćete učiniti kad odete u mirovinu? Tražiti posao kao umirovljenik? Raditi cijeli život? Odseliti se svojoj djeci i unucima?

Planiranje rada koji traje do kraja života definitivno je loš plan. Usprkos tomu što se radi o lošem planu uvijek se iznova iznenadim koliko ljudi razmišljaju tako, čak i oni koji danas zarađuju mnogo novca. Mnogi danas naporno rade, ali ne ostavljaju ništa za sutra. Obično govore kako im neće trebati mnogo novca kad odu u mirovinu. Otplatit

će kredit za stan, do tada će vratiti sve dugove na kreditnim karticama i potrošačkim kreditima, a životni će im se troškovi i onako smanjiti. Mogu se djelomično složiti s tim, samo u idealnim uvjetima (a znamo da nikad nije idealno), ali ono na što mnogi ne računaju, jest da će porasti naši medicinski troškovi. Lijekovi, zdravstveno osiguranje i zubari već su preskupi i za mnoge radne ljude, a pogotovo za današnje umirovljenike. I zato vam treba mnogo bolji plan.

Plan vaše osobne financijske slobode, plan da ovisite samo o sebi. Postavite si to kao cilj. Mnogi me pitaju kako da to učine? Što sve trebaju napraviti ili poduzeti da bi imali više novca? Kako da novac radi za njih? Međutim, nije toliko važno odgovoriti na pitanje kako i što. Mnogo je važnije pri postavljanju financijskog plana odgovoriti na pitanje zašto. Zašto su vam važni financijska sigurnost, neovisnot i sloboda?

To je ono što radim s brojnim klijentima na treningu za osobne financije. Pomažem im da otkriju svoj osobni „zašto”, a nakon toga odgovori na pitanja „kako i što” rješavaju se vrlo lako i jednostavno. Važnije je zašto se nešto radi, a ne kako se to radi. Većina ljudi ne krene na put financijske slobode jer nema dovoljno snažan „zašto”. To „zašto” daje nam snagu i budi unutarnju motivaciju da se uopće pokrenemo i poduzimamo sve što je u našoj moći da ostvarimo to što želimo. Kada otkrijete razlog zašto se obogatiti, lako je pronaći odgovor na pitanje kako doći do bogatstva. Kada kažete: „Ne mogu si to priuštiti” ili „Ne mogu štedjeti” za nešto što želite, tada imate veliki problem. S jedne strane, želite imati dovoljno novca i sigurnu mirovinu, a s druge, govorite si kako si to ne možete priuštiti. Tako ste u potpunoj suprotnosti sa samim sobom.

Kada otkrijete da se protivite nečemu što želite, upitajte se: „A zašto ne bih bio financijski slobodan?” „Što bi bilo loše u tome?” „Zašto

se protivim toj ideji?“ Iznenadit ćete se što će vam se sve vrzmati po glavi. Shvatit ćete prave razloge svojeg opiranja izradi financijskoga plana. Uglavnom se pojavljuje neki strah, ne želimo izgubiti novac, ne želimo ne uspjeti, nismo dovoljno sigurni u sebe, ne vjerujemo da mi to možemo, da smo sposobni, ne želimo se razočarati i sl. To je svađa sa samim sobom. Shvatit ćete da se zapravo protivite neuspjehu, a ne financijskoj slobodi.

Dakle, zašto se želite obogatiti? Bez dovoljno jakog razloga, čak i najlakši odgovor na pitanje kako, bit će pretežak. Postoje mnogi načini za bogaćenje, ali samo je nekoliko osobnih razloga i odgovara na pitanje zašto to želite. Kažu da je strast kombinacija ljubavi i mržnje. Ako nemamo strast prema nečemu što želimo, teško ćemo uspjeti u tome. Strast nam daje energiju za život. Ako želite nešto što nemate, otkrijte zašto volite to što želite i zašto mrzite to što nemate ono što želite. Kada spojite te dvije suprotne misli, dobit ćete energiju da se pokrenete i dobijete sve što želite. Sastavite popis onoga što volite i onoga što ne volite. Primjerice, moj popis izgleda ovako. Volim imati novac, biti slobodna, biti bogata, kupovati sve što želim, volim lijepe stvari, a ne volim biti bez novca, biti siromašna, ne imati ono što želim, jeftine stvari, raditi stvari koje ne želim raditi.

Sjednite na miru kako biste otkrili i definirali stvari koje volite i koje mrzite. Zapišite svoje snove, ciljeve i planove o financijskoj slobodi. Često gledajte taj popis, razmišljajte o njemu, tražite podršku, budite spremni na trajno učenje i promjene i, prije nego se snadete, stvari će se pokrenuti. Čula sam mnoge ljude koji govore: „Novac te neće usrećiti.“ Ta je tvrdnja točna, ali, među ostalim, ono što novac može učiniti jest da mi omogućí da radim stvari koje volim raditi i platim drugim ljudima da rade one stvari koje ja ne volim raditi.

• **Zadatak 8: Otkrijte svoj osobni „zašto“?**

• Zašto ne bih bio/la finansijski slobodan/na?

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• Što bi bilo loše u tome?

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• Zašto se protivim toj ideji?

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• Zašto se želite obogatiti?

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• Zapišite svoje snove, ciljeve i planove o finansijskoj slobodi.

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

• \_\_\_\_\_

## Um milijunaša

**Najbrži način da se obogatite jest rad na sebi, na svojem osobnom i poslovnom razvoju. Kad postanete uspješna osoba, snagom karaktera, uvjerenja i vrijednosti, prirodno ćete uspjeti u svemu što radite**

Tri najopasnije riječi na svakom jeziku jesu: „Ja to znam.“ Kako znate da nešto znate? Vrlo jednostavno: ako to živite – znate, inače ste samo čuli o tome, čitali ili razgovarali, ali ne znate. Ako niste uspješni, sretni i bogati, vjerojatno morate još mnogo toga naučiti o novcu, uspjehu i životu. Mijenjajte stajalište iz „znam sve“ u „učim sve“.

Neuspješni ljudi često pokušavaju dokazati da su u pravu i da sve znaju. Prave se da su sve shvatili, ali nemaju sreće ili su svi drugi krivi za njihov neuspjeh. Biti u pravu znači držati se starih načina razmišljanja i obrazaca ponašanja. Nažalost, ti su vas načini doveli ovamo gdje ste sada. Ako nastavite raditi ono što ste uvijek radili, nastavit ćete dobivati ono što ste uvijek dobivali. Već znate svoj put, trebaju vam neki novi putevi. To znači novi način razmišljanja, nove akcije i nove rezultate. Zato je od ključne važnosti da nastavite učiti i rasti.

Fizičari se slažu da na ovome svijetu ništa nije statično. Sve se stalno mijenja. Znači, ako stalno ne učite, zaostat ćete za svijetom. Mnogi tvrde da se ne mogu obrazovati, educirati zbog nedostatka novca i vremena, dok, s druge strane, uspješni ljudi citiraju rečenicu Benjamina Franklina: „Ako mislite da je obrazovanje skupo, iskušajte neznanje.“ Sigurna sam da ste već čuli da je znanje moć, a moć je sposobnost djelovanja. Kako radim kao konzultantica i trenerica za osobni i poslovni razvoj, primjećujem kako najčešće ljudi kojima najviše treba pomoć trenera govore da im to ne treba, da nemaju novca i vremena.

Za to vrijeme uspješni i bogati ljudi dolaze na savjetovanja, upisuju treninge i radionice o novcu i uspjehu i govore: „Ako čujem samo jednu novu korisnu stvar ili informaciju, vrijedilo je.“ Kad god mi kažu kako nemaju novac za radionicu, uvijek ih pitam kad će ga imati? Što će se promijeniti za godinu, dvije, pet? Odgovor je ništa. Samo će biti toliko godina stariji i ponavljat će iste riječi kao sada.

Jedini način da imate novac koji želite jest da naučite igrati igru novca. Potrebno je naučiti vještine i strategije povećavanja prihoda i ulaganja novca. Uspjeh se može naučiti. Možete naučiti biti uspješni u čemu god želite. Nije važno gdje se nalazite u ovome trenutku. Nije važno koje su vam startne pozicije. Važno je da ste voljni i želite učiti.

Pri bogaćenju nije toliko riječ o financijskom uspjehu koliko o tome tko morate postati karakterom i novim načinom razmišljanja kako biste se obogatili. Najbrži način da se obogatite jest rad na sebi, na svom osobnom i poslovnom razvoju. Kad postanete uspješna osoba, snagom karaktera, uvjerenja i vrijednosti, prirodno ćete uspjeti u svemu što radite. Dobit ćete unutarnju moć i sposobnost izabrati bilo koji posao, biznis ili ulaganje novca znajući unaprijed da ćete uspjeti. Bogati ljudi shvaćaju da je redoslijed do uspjeha biti, činiti, imati, a siromašni ljudi vjeruju da je redoslijed imati, činiti, biti.

Cilj stvaranja bogatstva nije primarno imati hrpu novca, nego pomoći sebi da se razvijete u najbolju moguću osobu. To je cilj svih ciljeva, zapravo naša osobna svrha da se razvijemo kao osobe i koristimo se svojim potencijalom do maksimuma.

Kod uspjeha nije bitno što, nego tko. Dobra je vijest što se to može potpuno naučiti i uvježbati. Govorim iz osobnog iskustva. Ja nikako nisam savršena, ni blizu tomu, ali kad pogledam razliku u sebi otprije

deset-petnaest godina i danas, vidim golemi rast i napredak. Naučila sam uspjeti.

Zbog toga se bavim *coachingom* i osobnim financijama jer želim pomoći svima koji to žele da postanu uspješni, sretni i bogati. Predlažem da dio svojega prihoda odvajate u fond za obrazovanje. Taj novac upotrijebite za tečajeve, knjige, privatne tvrtke za edukaciju ili individualni rad s trenerom. I tada nećete više ponavljati stari refren „ja to znam“.

## Zašto su žene bolji ulagači?

**Urođen nam je oprez koji proizlazi iz naše tradicionalne uloge u vođenju kućanstva i brizi za ostale ukućane. Žene su bolje u investiranju i zato što priznaju kad nešto ne razumiju i pitaju.**

Možemo se složiti da u stereotipnim razlikama između muškaraca i žena ima ponešto istine. Također, istraživanja pokazuju da postoje temeljne razlike između muškaraca i žena i njihovih mozgova. Tako se žene više koriste „bijelom tvari“ u mozgu koja povezuje različite centre u mozgu i ključna je za jezik, mogućnost obavljanja više stvari istodobno i emocije. Muškarci se pak više koriste „sivom tvari“, a to je tkivo zaduženo za procesuiranje podataka, matematiku i snalaženje u prostoru. Rezultati su nam manje-više svima poznati. Ako pred dojenče stavite sliku nečijeg lica i tehničke spravice, curice će dulje gledati u lice, a dječaci u tehničku spravicu. Djevojčice obično nauče čitati prije dječaka, no dječaci su bolji u prostornim vježbama. Žene su bolje u verbalnim zadacima, a muškarci bolje rješavaju tehničke testove. Muškarci vole stvari, a žene ljude.

Muškarci vole misliti kako već sve znaju. Žene vole zapitkivati. O razlikama se mnogo polemizira, no sigurno je da postoje. A ključne su i u ulaganjima. Jedna od najistaknutijih investicijskih menadžerica Nicola Horlick ističe još nekoliko stvari zbog kojih su žene bolji ulagači od muškaraca. Urođen nam je oprez koji proizlazi iz naše tradicionalne uloge u vođenju kućanstva i brizi za ostale ukućane te smo instinktivno opreznije.

Upravo zbog sposobnosti postavljanja pitanja i priznanja da nešto ne razumiju, žene imaju prednost pri investiranju. Znamo da nešto ne znamo i ne sramimo se pitati. Žene istražuju 40% više od muškaraca. Također surađuju onako kako je to muškarcima teško. Razgovaraju s financijskim savjetnikom i brokerom, sudjeluju na seminarima i prikupljaju informacije. Žene dobro planiraju, nije im teško istražiti sve zakonske mogućnosti i porezne stope ili olakšice kako bi se pripremile za ulaganje. Najčešće postupaju rezervirano: ulažu samo u one investicije o kojima sve znaju i razumiju te su im investicije dugoročne.

S druge strane, muškarci žele novac zaraditi brzo. Uglavnom ulažu u „vruće“ investicije o kojima ne znaju dovoljno. Ne žele smanjiti gubitke kad vrijednost nečega u što su uložili počne padati, jer ne žele priznati da su izgubili novac. Previše novca ulažu u svaku investiciju za koju se odluče, transakcije prodaje i kupnje dionica rade prečesto, a svaka se transakcija naplaćuje. Znam da će sada mnogi reći da je ova kvo stajalište da su žene bolji ulagači od muškaraca glupost, no čini se da tu tvrdnju potkrepljuju podatci. Ako se, naime, pogleda bilo koje razdoblje, prosječan ženski portfelj ostvarivao je veći rast od muških portfelja, kaže Horlickova. Žene u prosjeku zarađuju 1,4% više na godinu od muškaraca. Izdvojila je jednostavan razlog za to. Muškarci trguju češće, čak 45% češće, pa troškovi trgovanja umanjuju zaradu.

Pitanje je zašto to čine. Očito zbog uzbudjenja. Prema istraživanjima, većina je muškaraca odgovorila da im je primarni razlog investiranja uzbudjenje i anticipacija investiranja, dok je samo 5% žena to navelo kao razlog.

S druge strane, većina je žena sebe okarakterizirala kao amaterima i početnicama i da nisu stručnjakinje za ulaganje. I nisu spremne na rizik. To im dugoročno donosi bolje rezultate u ulaganjima i povratu investicije. Stoga mislim da bi trebale iskoristiti svoj urođeni oprez i hrabrije se upustiti u svijet ulaganja. Naravno, financijska je edukacija nužna.

## **Zašto ženama ne treba kišobran?**

**I financijski razmišljajte svojom glavom. Upoznajte sebe, vjerujte sebi, slušajte sebe i postanite uspješne, sretne i bogate. Lijepe i pametne već jeste**

Znam da naporno radite, ostajete duže na poslu kad je gužva, da šefovi i direktori nisu baš najsimpatičniji ljudi na svijetu, a još ako imate supruga i djecu, pucate po šavovima. I onda si mislite – pa kvragu, mogu si valjda priuštiti novu haljinu (tako mi dobro stoji), cipele, masažu, kvalitetnu kremu za lice itd.

Potpuno vas razumijem. Osobno, nemam ništa protiv trošenja novca, dapače, obožavam *shopping*, ali sam za to da treba postojati ravnoteža u životu, da između trošenja i štednje treba stajati znak jednakosti. Nervira me općenito stajalište da se muškarci brinu o novcu i financijama, a žene o kući i djeci. Naravno da postoje žene koje se brinu same o sebi (i sama pripadam takvoj kategoriji). Upoznala sam prekrasne žene

koje su uspješne i financijski neovisne. Danas sam s mnogim svojim klijenticama prijateljica. Zahvalne su mi na svemu što sam ih naučila, a i ja njima. Razmjenjujemo iskustva, pomažemo jedne drugima i baš smo si potpora u životu jer, ruku na srce, trebamo biti iskrene i priznati si da u današnje vrijeme samo ljubav nije dovoljna. Ima nešto i u novcu (vlastitom), a nema ništa bolje za jačanje samopouzdanja i samopoštovanja od zarađivanja i trošenja vlastita novca.

I dalje je prisutna velika neravnopravnost muškaraca i žena u svakodnevnom i poslovnom životu. Položaj žena nije se baš mnogo promijenio. Međunarodni servis za istraživanje visine plaća *Paylab*, dio kojeg je i hrvatski servis *MojaPlaća*, analizirao je plaće muškaraca i žena i došao do podatka kako žene zarađuju od 2 do 11% manje nego muški kolege na istome radnom mjestu u zemljama srednje i istočne Europe: Srbiji, Slovačkoj, Mađarskoj, Češkoj, Latviji, BiH, Estoniji, Litvi, Hrvatskoj te Finskoj.

S obzirom na poziciju, najveće su razlike na menadžerskoj razini, gdje su u Hrvatskoj žene plaćene čak 17% niže od muških kolega, odnosno žene na poziciji top menadžementa u prosjeku imaju plaću višu od 11.600 kuna, dok muškarci na istim pozicijama u prosjeku imaju mjesečnu neto plaću višu od 14.000. Muškarci i žene imaju iste mogućnosti u trenutku kada završe školovanje. Muškarci su, međutim, skloniji asertivnom pristupu pri pregovaranju oko plaće. Analize servisa *PayLab* i *MojaPlaća* pokazuju da muškarci imaju viša očekivanja od plaće od žena, i to za 14%. Općenito, razlika plaća žena i muškaraca najveća je u dobi između 35 i 44 godine. Ovo je posljedica uzimanja roditeljnog i roditeljskog dopusta u koje vrijeme žene karijeru stavljaju „na čekanje“, dok muškarci i dalje napreduju. Tu razliku nakon povratka s roditeljnog dopusta žene teško ili, češće, nikada ne nadoknade.

U Hrvatskoj razlika u plaćama žena i muškaraca najveća je u dobi od 45 do 54 godine, kada ta razlika iznosi čak 13% u korist muškaraca. Najmanja je razlika na početku karijere u dobi do 34 godine, kada žene u prosjeku imaju 10% nižu plaću od muških kolega. Budite žena 21. stoljeća, financijski mudra i neovisna. Važno je i da financijski razmišljate svojom glavom. Upoznajte sebe, vjerujte sebi, slušajte sebe, maksimalno se koristite svojim potencijalom i postanite uspješne, sretne i bogate. Lijepe i pametne već jeste. Radite na vlastitoj koristi i dobrobiti. Dugoročno planiranje, štednja, mirovinski plan? Hm... pa treba li nam sve to? Da. Treba nam. Jer mnogima od nas neće se dogoditi ljubav na prvi pogled s princom i njegovom platinastom kreditnom karticom. Vrijeme leti, nećemo se niti okrenuti, a već ćemo biti pred mirovinom. I što onda? Bit ćemo socijalni slučajevi? Past ćemo na teret djece? Svaki četvrti brak u Hrvatskoj završi razvodom. I zato si svoju budućnost moramo osigurati same i to tako da naučimo osnovne stvari o novcu.

Upravo sam se zbog toga više trudila da pomognem i objasnim ženama koliko je važno da se brinu o zarađenom novcu, da mu posvete minimum pozornosti bar jednom mjesečno, da nauče kako ulagati i oploditi svoj novac kroz financijski plan. Dobra je vijest da žene barataju novcem jednako dobro kao i muškarci, a u nekim su područjima i bolje od njih. Žene su idealne za stabilne, dugoročne i sigurne investicije, za razliku od muškaraca koji su skloniji riziku i dobiti na brzinu. Prije petnaestak godina bila sam na seminaru o osobnim financijama. Bilo je to vrijeme mirovinske reforme i razvoja financijskog tržišta u Hrvatskoj. Oduševila sam se idejom i vizijom tvrtke. Malo manje mi se dopao njihov predavač. Naime, usred seminara, valjda da ispadne duhovit, ispričao je vic. Bilo nas je dvadesetak i pitao nas je znamo li zašto ženama ne treba kišobran. Gledali smo ga u čudu, a on je rekao: „Zato što od kuhinje do dnevnog boravka ne pada kiša.“

Cijela mi se utroba preokrenula, svi su se muškarci počeli smijati, a što mi je bilo najgore, i neke žene. Mislila sam si, nemaš pojma koliko su žene pametne i sposobne. Ne samo da im treba jedan kišobran, nego više njih da im odgovaraju uz svaku garderobu.

I zato, drage moje, naučite osnovne stvari o financijskom tržištu, upravljanju novcem i o pozitivnom načinu razmišljanja. Čini se komplicirano i teško, ali vjerujte, nije. Bavljenje osobnim financijama mnogo je jednostavnije nego što možda mislite.

---

## IV. PLANIRANJE BUDUĆNOSTI

---

*Upitajte se što vam je doista važno u budućnosti. Što je to bez čega nećete moći? Što ako odete u prijevremenu mirovinu? Ako obolite od neke teže bolesti? Ako vas takve situacije zadese, trebali biste imati odgovor. A ako ne – sjajno, imaćete uštedevinu!*



Prvo morate ostvariti svoje financijske ciljeve u svojem umu da biste ih mogli ostvariti u stvarnome životu

## Je li vrijeme na vašoj strani?

**Počnite sa štednjom što prije jer ćete s manjim uplatama postići veći ušteđeni iznos. Štednja za budućnost u ranijim danima bolja je i jeftinija od one koju započnete kasnije**

Za stvaranje aktivnog i pasivnog bogatstva treba vremena. Kad razmišljamo racionalno, znamo da je to tako. Međutim, i dalje se mnogi žele obogatiti preko noći, a većina smatra da ima dovoljno vremena za štednju i ulaganja i imaju stotinu razloga zašto ne početi sada. Jedan od najčešćih razloga danas jest da je kriza, da nisu vremena za ulaganja i da su prinosi mali ili u minusu. Često čujem ljude od dvadeset pa i trideset godina kako govore da su premladi za razmišljanja o financijskom planiranju. S druge pak strane, ljudi od četrdeset, pedeset, šezdeset godina koji ne štede govore kako je prekasno jer vjeruju kako im nije ostalo dovoljno vremena da stvore bogatstvo koje žele. Pa kada je onda pravo vrijeme?

Uvjeren sam da ste svi čuli priču o dvojici braće blizanaca. Jedan počinje štedjeti u 21. godini. Odlučuje ulagati 6.000 kn godišnje (500 kn mjesečno) na svoj osobni račun za mirovinu. Tako čini 10 godina do svoje tridesete i ništa osim toga ne uštedi. Ne dira novac i pušta uštedevinu da se akumulira do njegove pedesete godine. U međuvremenu, njegov brat ne štedi ništa kroz deset godina, ali sljedećih dvadeset ulaže isto tako po 6.000 kn godišnje od svoje tridesete do pedesete. Tko je više uštedio? Brat koji je počeo prije i uložio upola manje ili brat koji je započeo kasnije? Brat koji je započeo ranije ukupno je uložio 60.000 kn i u pedesetoj ima 437.523 kn, a brat koji je počeo kasnije ukupno je uložio 120.000 kn i u pedesetoj ima 296.538 kn. Kalkulacija je rađena uz pretpostavku prinosa 8% godišnje.

Kao što se može vidjeti, brat koji je počeo štedjeti ranije mnogo je imućniji od brata koji je čekao deset godina da počne razmišljati o svojoj budućnosti. Kad se od ukupnog iznosa odbije koliko su uložili, brat koji je počeo ranije ima 50% veći portfelj od brata koji je počeo kasnije.

Pouka je jasna: ne podcjenjujte prednost ranijeg ulaganja i moć kamate na kamatu koji vam pomažu u ostvarivanju vaših financijskih ciljeva. Štednja za budućnost u ranijim danima uvijek je bolja (i jeftinija) od one koju započnete kasnije. Moram naglasiti da izračun ne uzima u obzir inflaciju, ovo je čista kalkulacija kamate na kamatu i daje brojčanu vrijednost, ali ne može pokazati što će se s tim novcem moći kupiti u budućnosti i koliko će to vrijediti.

Ne želim ovime obeshrabriti ljude u četrdesetim, pedesetim godinama koji još nisu počeli štedjeti. Želim ih potaknuti da krenu što prije jer, čekajući, gube dragocjeno vrijeme. Većina ljudi na prijelazu u srednju dob tek započinju drugu polovicu života, imaju do mirovine još petnaest, dvadeset i više godina rada. Sve što im treba jest kvalitetan financijski cilj i plan.

Što su bliže mirovini, ljudi postaju sve uplašeni. Tada počinju štedjeti u rekordnim količinama nadajući se da će uspjeti uštedjeti pristojnu svotu. Mnogo je bolje početi što prije jer ćete s manjim iznosom uštedjeti više.

Sa sredstvima koja ste štedjeli i stvarali u vrijeme svojega aktivnog radnog vijeka uz mirovinu koju ćete primati, morate se izdržavati idućih deset, dvadeset godina. Statistike pokazuju da prosječno ljudi u mirovini žive petnaestak godina. Najvjerojatnije ćemo svi mi živjeti duže od naših roditelja zbog napretka medicine i tehnike. Mišljenje da smo prestari jednostavno nema smisla. Naše radne godine ne bismo smjeli provesti lakomisleno. Svaku pojedinu godinu moramo iskoristiti da

bismo uštedjeli koliko možemo i dosljedno slijediti financijski plan. Nitko drugi to neće učiniti umjesto nas. Bez obzira na vašu starost ili mladost, sada je vrijeme da započnete planirati i štedjeti.

## Ostvarivanje financijskih želja

**Postoji izravna veza između vašeg samopoimanja, s jedne, i vaše zarade, s druge strane. Prvo morate ostvariti svoje financijske ciljeve u svojem umu da biste ih mogli ostvariti u stvarnom životu**

Svatko od nas poznaje ljude koji su uspješni i bogati, a nemaju formalno obrazovanje, dok, s druge strane, poznajemo i visoko obrazovane ljude koji su na granici siromaštva. Čuli smo sjajne priče o ljudima koji su se od siromaštva uzdigli do bogatstva. Ljudi s malo ili nimalo uspjeha u prošlosti, bez iskustva, novca, vještina, obrazovanja ili društvenih veza ostvarili su nevjerojatna bogatstva. Ono što im je zajedničko jest strast, životna želja za velikom zaradom. Mrze biti švorc i vole sve ono što im novac može osigurati.

Kažu da je najvažniji napredak dvadesetog stoljeća u psihologiji i osobnoj učinkovitosti bilo otkriće samopoimanja. Vaše je samopoimanje skup vjerovanja koja ste izgradili o sebi. Riječ je o načinu na koji sebe vidite, osjećate i na koji način razmišljate o sebi u svakom području svog života, pa tako i u financijskom. Ono je poput operativnog sustava koji određuje sve što kažete, osjećate i činite. Tako dakle postoji izravna veza između vašeg samopoimanja s jedne, i vaše zarade, s druge strane. Pa tako ne možete zaraditi 10% više ili manje od one svote koja je dio vašeg samopoimanja o visini zarade. Ako zaradite deset posto više od onoga za što mislite da vam pripada, tada ćete se podsvjesno

željeti riješiti tog novca i naći ćete način da ga potrošite. Ako pak, s druge strane, zaradite 10% manje od vaše razine samopoimanja, počete ćete grozničavo razmišljati o tome kako morate početi raditi više, bolje, marljivije da biste razinu svojeg dohotka doveli u zonu ugone. Ako želite povećati svoje financije, to ćete postići proširenjem svoje zone ugone koja se odnosi na količinu novca koju zarađujete. Prvo morate ostvariti svoje financijske ciljeve u svojem umu da biste ih mogli ostvariti u stvarnome životu. To znači da trebate povećati svoje samopoimanje o visini prihoda, malo-pomalo, sve dok sebe ne budete mogli vidjeti kao osobu koja mnogo zarađuje, sve dok se tako ne počnete osjećati i razmišljati.

Zamislite da ste već postali osoba kakvom želite postati, ponašajte se kao da već zarađujete onoliko koliko želite zarađivati. Pogledajte druge ljude koji zarađuju više od vas i zamislite da ste poput njih. Zamislite da ste već financijski neovisni i da radite samo zato što uživate i volite svoj posao. Ovakav smireni, samouvjereni i opušteni stav, stav osobe koja je imućna, pomoći će vam da date najbolje od sebe, ali s mnogo manje napetosti, grča i stresa. U svakom slučaju, možete pokušati, nemate što izgubiti, a možete dobiti mnogo više od ovoga što imate sada. Kad kombinirate tri stvari – želju za većom zaradom, stav da vi to možete i povećate samopoimanje o visini zarade, vaša je financijska sigurnost zajamčena. Možda ćete naći novi posao, biti unaprijeđeni na svom sadašnjemu radnom mjestu ili pokrenuti vlastiti posao. Priлика je bezbroj, trebate ih samo biti kadri vidjeti. Pitanje je vremena kad će se rezultati pojaviti. Previše ljudi živi iz dana u dan, od jedne do druge plaće. Oni samo preživljavaju, bez radosti i volje za napretkom. Većina odraslih ljudi probleme s novcem smatra najvećim uzročnikom stresa. Neprestana briga zbog novca čini ljude slabima. Zabrinutost ne pruža nikakvu korist, može uništiti vaš spokoj i izazvati osjećaj bes-

pomoćnosti. Budući da novčani problemi mogu uništiti naše zdravlje, uzrokovati nevolje u odnosima s drugim ljudima i u karijerama te porazno djelovati na našu sreću i način života, financijska sigurnost trebala bi biti svačija životna želja i vrlo visoko na ljestvici vrijednosti. Financijska sigurnost znači biti zadovoljan svojim financijskim životom, ni za čim ne patiti i biti slobodan od mučnih financijskih problema. I zato pokušajte promijeniti svoje samopoimanje o novcu i malo-pomalo ostvarujte svoje financijske ciljeve. Da, malo-pomalo jer nema zarade na brzinu i preko noći.

## Čarobna kuna

**Često želimo promijeniti svoje financijske rezultate, ali ne i prave uzroke takvoga stanja. Bogatstvo je rezultat navike štednje, planiranja, ulaganja i dajvanja, u neprekidnom krugu.**

Novac – je li izvor profita, sredstvo za ostvarenje snova ili uzrok svih nesreća? Donosi li novac moć i sigurnost ili je uzrok straha i brige? Razina našega financijskog potencijala ovisi isključivo o našim sustavima vjerovanja, odnosno o snazi uvjerenja u to koliko je teško ili lako zaraditi novac i vjera u samoga sebe da smo za to sposobni. Odgovorno tvrdim da su svi sposobni ostvariti financijsku slobodu ako to uistinu žele. Bavljenje osobnim financijama mnogo je lakše i jednostavnije nego što većina ljudi misli. Uostalom, ako sam ja to mogla naučiti, možete i vi.

Osnovna razlika između onih koji imaju i onih koji nemaju jest u stavu i načinu razmišljanja. Bogati ljudi prvo štede i onda troše ono što im ostane, a siromašni prvo troše pa onda štede ono što im ostane, a uglavnom im ne ostane ništa. Razlika je i u tome što rade u slobod-

no vrijeme. Oni koji imaju, uče o svijetu ulaganja, investiranju, čitaju knjige na tu temu, idu na radionice o upravljanju novcem, a oni koji nemaju sjede pred televizorom ili šeću po trgovačkim centrima i „peg-laju“ kartice. Da se razumijemo, nisam protiv trošenja novca, dapače, obožavam šoping, ali sam za to da treba postojati ravnoteža između trošenja i štednje. Tada možete trošiti bez imalo grižnje savjesti jer znate da, s druge strane, vaše kune marljivo rade za vas i proizvode sve više i više kuna.

Radeći individualno s klijentima (više od tisuću), vidjela sam da ljudi žele promijeniti svoje financijske rezultate, ali ne osvrću se na prave uzroke. Uzrok se uvijek nalazi u nama samima, to je naš financijski kôd, tj. naša duboka uvjerenja i navike koje imamo o novcu i financijama. Bogatstvo je uglavnom rezultat navike. Ljudi koji imaju novac navikli su stalno poduzimati određene akcije, dosljedno slijede rutine kako bi ostvarili financijsku slobodu. Oni štede, planiraju, ulažu i daju – u neprekidnom krugu.

Odugovlačenje je pravi ubojica stvaranju bogatstva. Većina ljudi odugovlači i traži razne izgovore; kao npr: nemam dovoljno novca da bih štedjela; tek sam počeo raditi, moram prvo kupiti automobil; hoću malo uživati, imam vremena za štednju i sl. Vrijeme ima najveću ulogu u akumuliranju bogatstva. Vrijeme radi za štedišu i ulagače kroz efekt kamate na kamatu. Sjetite se što je Albert Einstein rekao o složenom ukamaćivanju da je to najmoćnija sila u svemiru. Neka radi za vas, a ne protiv vas. Kada biste mogli birati, što biste izabrali: milijun kuna u gotovini ili čarobnu kunu koja se svaki dan udvostručuje? Sada znate da bi mudrije bilo izabrati čarobnu kunu. Da ponovimo, 2. dan imali biste 2 kune, 3. dan: 4 kune, 4 dan: 8 kuna..., a sada postaje zanimljivo: 28. dan: 1.342.177,00 kuna, 29. dan: više od 2,6 milijuna

kuna, 38. dan: već više od milijarde kuna, a 45 dan: 1 bilijun kuna (to je 12 nula). Nažalost, ne postoji financijski proizvod u kojemu biste mogli svaki dan udvostručiti svoj novac. Ovo sam iskarikirala da vam pokažem moć složenog ukamaćivanja. Shvatili ste poruku: vrijeme je ključni čimbenik u stvaranju bogatstva.

Imajte na umu da je pri štednji i ulaganju vrijeme uvijek na vašoj strani. Nemojte dopustiti da vam vrijeme prođe u razmišljanju: „Jednog dana počet ću štedjeti...“ Previše sam puta to čula. Krenite sada pa makar počeli s jednom kunom. Nije važna količina, već namjera.

## Cost average effect

**Odlučite li se za investicijske fondove, najbolje je investirati po metodi prosječne investicije – *cost average effect* – jer najbolji prinos postizemo ako ulažemo jednak iznos u jednakim vremenskim intervalima**

Prevladava mišljenje da za ulaganje u investicijske fondove treba imati mnogo novca, što zapravo nije točno. Prema statistikama, većina sredstava u fondovima pripada malim ulagačima koji štede mjesečno. Odlučite li se za ulaganje u investicijske fondove, najbolje je investirati po metodi prosječne investicije koja se još zove *cost average effect*. To znači da najbolji prinos postizemo ako ulažemo u jednakim vremenskim intervalima primjerice jednom mjesečno – jednak iznos novca.

Pokazat ću vam to na jednome primjeru. Uzmimo da smo odlučili kupiti udjele u investicijskom fondu. Cijena jednog udjela na dan naše kupnje jest 100 eura. Kupimo jedan udio. Nakon mjesec dana cijena udjela skoči na 130 eura. Mislimo si, super cijena raste i kupimo još

jedan udio po novoj cijeni. Idući mjesec cijena udjela padne na 50 eura. I što sad? Većina ljudi razmišlja o prodaji udjela, ali to je najgore što možemo napraviti. Imamo dva udjela koja sada vrijede ukupno 100 eura, a mi smo ih kupili za 230 eura. Ako sada prodamo, gubimo 130 eura. S obzirom na to da su oscilacije u cijenama udjela uobičajene, odlučimo se kupiti još jedan udio, ali sada po cijeni od 50 eura za jedan udjel. Sada ih imamo tri. Idući mjesec cijena udjela ponovno skoči na 150 eura. Ponovno kupimo jedan udjel i mislimo si: odlično, cijena ide prema gore, to je dobro. Međutim, idući mjesec cijena udjela ponovno padne, i to na 10 eura. U totalnom smo šoku i u dvojbi što da radimo. Zbrajamo si koliko smo već uložili: ukupno 430 eura (ipak smo odlučili da ćemo ulagati u fondove) pa stisnemo zube i kupimo za 10 eura još jedan udio. Sad ih ukupno imamo 5 i investirali smo 440 eura. Idući mjesec cijena skoči na 80 eura. Sad nam je uistinu dosta, nemamo više živaca ni volje sve to pratiti i odlučimo se na prodaju. Dakle, 5 udjela puta 80 eura je 400 eura. U cijeloj toj priči izgubili smo 40 eura. Mislimo kako investiranje nije za nas i odustanemo.

Međutim, može i drukčije. Da smo poštovali *cost average*, to jest da smo svaki mjesec kupovali udjele za isti iznos novca, bez obzira na cijenu udjela, efekt bi bio potpuno drukčiji. To znači da kupujemo i kad je skupo, ali kupujemo i kad je jeftino. Zapravo, kad je skupo kupujemo malo, a kad je jeftino kupujemo puno. Pogledajmo na našem primjeru. Prvi smo mjesec kupili jedan udio za 100 eura. Idući mjesec cijena udjela je skočila na 130 eura. Mi smo odlučili ulagati svaki mjesec 100 eura pa smo tako drugi mjesec kupili samo 0,77 udjela. Treći je mjesec cijena pala na 50 eura, no mi opet kupujemo za 100 eura i kupimo 2 udjela. Četvrti mjesec cijena skače na 150 eura i mi kupujemo samo 0,67 udjela. Peti mjesec cijena pada na 10 eura, a mi kupujemo za 100 eura i kupujemo 10 udjela. Kad sve zbrojimo, uku-

pno smo investirali 500 eura i kupili 14,44 udjela. Idući mjesec cijena skače na 80 eura i da odlučimo prodati, dobili bismo 1155,20 eura (14,44 udjela x 80 eura). Kad od 1155,20 eura odbijemo 500 eura, koliko smo investirali, imamo čistu dobit od 655,20 eura ili prinos od 131 posto. Pokazala sam vam dva načina ulaganja. Imamo osobu A i osobu B. Osoba A je ukupno investirala 440 eura, a ostvarila je gubitak od 40 eura ili u postotku minus 9,09%. Osoba B je također investirala u istom razdoblju koristeći se *cost average* metodom. Ukupno je investirala 500 eura i ostvarila dobit od 655,20 eura ili u postotku plus 131,04%.

## Pravila ulaganja

Ovdje su pravila ulaganja koja vrijedi poštovati:

1. Ulažemo uvijek u istim iznosima.
2. Ulažemo uvijek u istim vremenskim intervalima (npr. svakog prvog dana u mjesecu).
3. Ulažemo na srednji ili duži rok. Ne podižite novac ako je vrijednost udjela pala, nego čekajte da se tržište opet stabilizira kako bi investicija vratila svoju vrijednost.
4. Ne stavljajte sva jaja u istu košaru, odnosno ulažite u više fondova.
5. Niste li posve sigurni u što i kako ulagati, koristite se uslugama brokera i savjetnika. Oni će vam pomoći i pronaći najbolju opciju za vas.

Mjesečnom štednjom svaka osoba može redovitim ulaganjem dugoročno stvoriti veliki kapital. Redovitim ulaganjem dobivamo nižu prosječnu cijenu i natprosječan prinos.

## Fond polica

**Sami birate strategije ulaganja i time izravno utječete na konačnu isplatu nakon isteka trajanja ugovora. Možete uplaćivati i ekstra uplate, ali i tražiti djelomičan otkup ako vam hitno treba novac.**

Fond polica je životno osiguranje čija se premija ulaže u investicijske fondove. Imaju ga sve osiguravajuće kuće i nude tri paketa investicijskih fondova koji se razlikuju po strukturi ulaganja. Prije nekoliko godina i na našem su se tržištu pojavili *unit-linked* proizvodi ili tzv. fond polica. To je ujedno štednja, osiguranje i ulaganje. Kombinacija ovakvih proizvoda znači veću fleksibilnost. To vam omogućuje aktivniji pristup osiguranju. Na taj način ostvarujete veću dobit nego u klasičnim životnim osiguranjima. Sami birate strategije ulaganja u fondove i time izravno utječete na konačnu isplatu nakon isteka trajanja ugovora. Gotovo sve osiguravajuće kuće u Hrvatskoj nude ovakav oblik štednje i osiguranja. Za svakoga klijenta vodi se zaseban investicijski račun. Od premije se kupuju udjeli u odabranim fondovima. Visinu osigurane svote za slučaj smrti birate sami, a može se kretati od 10 do 200% premijske stope (godišnja premija puta trajanje osiguranja), što ovisi o uvjetima osiguravajućih kuća.

Ako vam se nešto dogodi, vašim nasljednicima osiguranje isplaćuje osiguranu svotu ili vrijednost udjela u fondovima, ovisno o tome koja je svota veća. Osiguravajuće vam kuće obično nude 3 paketa investicijskih fondova koji se razlikuju po strukturi ulaganja.

Tako postoje:

- **konzervativni paket** (oko 90% se ulaže u obvezničke fondove, a 10% u mješovite fondove)

- **uravnoteženi ili balansirani paket** (oko 50% obveznički fond, 30% mješoviti fond, a 20% dionički fond)
- **dinamični ili agresivni paket** (oko 20% u obveznički fond, 30% u mješoviti, a 50% u dionički).

Možete mijenjati strategije ulaganja i prelaziti iz jednog paketa u drugi tako da, ovisno o situaciji na tržištu, mešetarite sa svojim udjelima.

Ovakvi su proizvodi dosta fleksibilni, za razliku od klasičnih životnih osiguranja, tako da možete uplaćivati i ekstra uplate, ali i tražiti djelomičan otkup ako vam hitno treba novac. Trajanje ugovora može biti od 5 do 35 godina, a možete štedjeti i mjesečno jer nema provizije na način plaćanja.

## Imate li investicijski plan

**Mjesečnim ulaganjem u fondove svaka osoba može dugoročno stvoriti veliki kapital. Ovisno o svojim očekivanjima i potrebama, izaberite u kakav fond želite uložiti – novčani, obveznički, mješoviti ili dionički**

U današnje vrijeme krize, brzih promjena i znatnih izazova na tržištu, sve više ljudi postaje svjesno da se moraju samostalno pobrinuti za svoju budućnost, odnosno mirovinu.

Kako stvari stoje, one koji danas odlaze u mirovinu očekuje oko 37% plaće. Nemoguće je preživjeti s tako mizernom mirovinom, što znači da mnogi novopečeni umirovljenici i dalje pronalaze razne načine dodatnog izvora prihoda, naravno, pod uvjetom da su zdravstveno i fizički sposobni. A što je s onima koji to nisu?

Nemoguće je predvidjeti što nas sve čeka u bližoj i daljnjoj budućnosti, međutim, neke stvari treba kalkulirati unaprijed i tako spriječiti brojne probleme. Među ostalim, ovo se odnosi i na planiranje financijske budućnosti. Štednja za mirovinu, izdvajanje za dodatno zdravstveno osiguranje, osiguranje od teških bolesti, nezgode i nesretnog slučaja, samo su neka od rješenja na koja biste trebali unaprijed misliti. Bez prave strategije štednje i ulaganja, kao i kvalitetnoga financijskog plana, budućnost postaje vrlo neizvjesna.

Počnite tako da se upitate što vam je doista važno u budućnosti. Što je to bez čega nećete moći? Upitajte se što ako odete u prijevremenu mirovinu. Što ako obolite od neke teže bolesti? Što će se dogoditi s vašim primanjima? Tko će se brinuti o vama? Na sva ta pitanja morate imati odgovor. Unaprijed odgovorite na pitanje kako ćete se snaći u takvim situacijama ako vas zadese. Ako ne, sjajno za vas, imat ćete uštedevinu, a samim tim određenu sigurnost, a ako imate sigurnost, imate i mir.

Nekima je dakle važna mirovina, nekima štednja za školovanje djece, neki štede za crne dane, neki samo da ne potroše sav novac, a pritom nemaju nikakv plan što s tom štednjom, neki jednostavno za bolji životni standard u budućnosti.

Jedan od načina štednje jest i ulaganje u investicijske fondove. Na tržištu postoji velik broj različitih fondova koji se razlikuju po strategijama ulaganja. Fondovi investiraju na domaćim i međunarodnim tržištima kapitala u velik broj različitih vrijednosnih papira i tako smanjuju rizik ulaganja.

O sigurnosti vašeg ulaganja brine se Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA), depozitna banka i nezavisni revizori. Mnogi smatraju da za ulaganje u investicijske fondove treba imati mnogo novca, što zapravo nije točno jer, prema statistikama, većina sredstava u fondovima pripada malim ulagačima koji štede mjesečno.

U investicijske se fondove može ulagati već od 100 kn mjesečno. Takvo je, periodično ulaganje u jednakim mjesečnim intervalima i najbolje. To je metoda prosječne vrijednosti ili *cost average effect*. Mjesečnom štednjom svaka osoba može redovitim ulaganjem dugoročno stvoriti veliki kapital. Redovitim ulaganjem dobivamo nižu prosječnu cijenu i natprosječan prinos.

Investicijski se fondovi dijele na: novčane, obvezničke, mješovite i dioničke. Da biste znali koji fond odabrati, potrebno je napraviti investicijski plan. Ako vam je sigurnost važnija od visine prinosa, onda pripadate konzervativnijim ulagačima, a ako ste skloniji riziku i možete podnijeti oscilacije na tržištu i važan vam je što veći prinos, tada se ubrajate u dinamične ulagače. Uglavnom, želite li ulagati kratkoročno (1 – 3 godine) i važna vam je sigurnost, tada su za vas najbolji novčani i obveznički, a želite li ulagati dugoročno (5 i više godina), odaberite mješovite i dioničke fondove. Svaki fond ima svoj statut i prospekt koji definiraju pravila upravljanja. Ovakav način ulaganja može odlično poslužiti kao dopuna klasičnim oblicima štednje sa svrhom povećanja financijske dobiti za buduće potrebe koje ste si sami odredili kao prioritet.

## Je li zlatno doba investicijskih fondova prošlost?

**Sada je idealno vrijeme za kupovanje udjela u investicijskim fondovima i dionica. Iskoristite totalnu rasprodaju i za koju godinu, kada cijene opet skoče, bit ćete u golemom plusu**

Prije desetak godina svi su za njima totalno poludjeli. Investicijski su fondovi u nas ostvarivali prinose i po 30 – 50% na godišnjoj razini. U tim su se, zlatnim vremenima svi, apsolutno svi pomamili za

kupovanjem udjela i ulaganjima u fondove i dionice, a neki su išli toliko daleko da su dizali gotovinske kredite kako bi mogli kupiti udjele. I onda šok, otrežnjenje, nevjerica. Globalna svjetska kriza spustila je investicijske fondove i dionice u debeli minus. I što se dogodilo? Masa je ulagača počela mahnito prodavati svoje udjele u fondovima i tako gubila goleme iznose novca. To je najgore što su mogli napraviti. Kupovali su po najskupljim cijenama, a prodali jeftino.

Kao prvo, gledajte na ulaganje u fondove kao na dugoročnu investiciju. Uvijek će biti razdoblja kada će fondovi imati odlične prinose, ali i razdoblja poput ovoga danas, kada će biti u minusu. U svijetu je tradicija ulaganja u fondove duža od 100 godina, postoji oko 55 000 raznih investicijskih fondova, a njihov se prosječni prinos kreće od 3 do 15% godišnje. Iako vam se možda ne čini tako, upravo je sada idealno vrijeme za kupovanje udjela u investicijskim fondovima i dionica.

Iskoristite ovu totalnu rasprodaju i za koju godinu, kada cijene opet skoče, bit ćete u golemom plusu. A vi svi ostali koji ste kupili svoje udjele kada je bilo najskuplje, nemojte ih sada prodavati (ako već niste) jer ćete mnogo izgubiti. Jednostavno čekajte da se tržište stabilizira i kad opet budete u plusu, odlučite što ćete dalje. No, nikako štednju za svoju mirovinu nemojte bazirati na ulaganju u fondove. Neka vam to uvijek bude B-varijanta jer nikad ne znate kakvo će biti kretanje na tržištu kapitala kad vi odlazite u mirovinu. Za mirovinu, štednju za školovanje djece ili za nešto što vam je jako važno odaberite sigurnije financijske proizvode u kojima ne možete ostati bez svojeg novca.

Fondovi investiraju na domaćim i međunarodnim tržištima kapitala u velik broj različitih vrijednosnih papira i tako smanjuju rizik ulaganja. U vrijednosne papire jednog izdavatelja ne ulaže se više od pet po-

sto imovine investicijskog fonda; to se zove diversifikacija. Svaki fond ima svoj statut i prospekt koji definiraju pravila upravljanja. Postoje ulazne i izlazne naknade i naknada za upravljanje. S obzirom na to da u nas već postoji više od stotinu fondova, svaki ima različite naknade, koje su izražene u postotku, Stoga to provjerite prije nego što kupite udjele u određenom fondu.

Cjelokupna imovina fonda podijeljena je na jednake dijelove koji se zovu udjeli. Vi zapravo kupujete udjele, a njihova se cijena mijenja iz dana u dan i ovisi o promjeni tečaja vrijednosnih papira koji su u portfelju investicijskog fonda. Vrlo jednostavno: ako je cijena udjela veća od cijene udjela po kojoj ste ga kupili, onda ste zaradili, a ako je manja, onda ste izgubili. Cijene udjela u investicijskim fondovima svakodnevno možete pratiti u dnevnom tisku ili na internetu.

I u svakome trenutku možete doći do svojeg novca. No, ne osjećate li se potpuno sigurno u vezi s investicijskim fondovima i dionicama, najbolje je da se koristite uslugama savjetnika i brokera koji će vam sve lijepo objasniti i izabrati za vas najbolju opciju.

## Ulaganje u vrijednosne papire

**Počnite s malim iznosom i ulažite barem godinu dana. Vrijednosni papiri nisu štednja i pri ulaganju trebate imati plan kako ćete postupati ako vrijednosti budu naglo padale ili rasle.**

Pri ulaganju u vrijednosne papire većina se zanosi mišlju da će se financijski savjetnici, osobni bankari, prodavači osiguranja, brokери potpuno pobrinuti za njihov novac i da će pri tome preuzeti odgovornost za sve što rade s tim novcem, odnosno da će s njihovim novcem

postupati u najmanju ruku barem kao sa svojim. Hm, je li to baš doista tako? Uglavnom nije. Oni samo rade svoj posao, a taj je da vas uvjere da uložite novac u njihove proizvode jer su najbolji, drukčiji, novi na tržištu i ne preuzimaju odgovornost umjesto vas.

Važno je, dakle, da sami preuzmete odgovornost za svoje financije i ulaganje.

Ako ih i povjerite nekomu na upravljanje, pobrinite se za što više informacija, pitajte sve što vam nije jasno, raspitajte se na više strana, pročitajte sve što vam dođe pod ruku o toj temi i na svaki način držite stvari pod kontrolom. Zlatno pravilo glasi: ne ulažite u ono što potpuno ne razumijete. Provjerite koliko je financijski savjetnik ili broker dobar u tome što radi.

Vidjet ćete to po tome kolika je njegova osobna imovina i čime se on od svega toga koristi. Ako je doista znalac, tada je svoj novac bogato oplemenio. Što je najbolje što vi kao pojedinac možete učiniti kako biste preuzeli nadzor nad svojim financijama? Izaberite manji iznos novca i redovito ulažite barem godinu dana.

Ovdje govorimo o ulaganju u vijednosne papire, a ne o štednji. To su potpuno dvije različite stvari. Najbolje početno ulaganje jest ulaganje u otvorene investicijske fondove. Nije toliko važno što će se dogoditi s uloženim novcem (rekli smo da krećete s manjim iznosom, nećete za to izdvojiti novac od štednje za mirovinu ili školovanje djece). Važno je da to učinite, steknete osjećaj, iskustvo i učite za vlastiti novac. Nakon toga lakše ćete se odlučiti komu ćete povjeriti da vodi vaše financije jer ćete u međuvremenu o njima saznati toliko da ćete u razgovoru sa stručnjacima vrlo brzo otkriti koliko znaju i kako trebate razgovarati s njima da biste dobili sve potrebne informacije o onome što vas zanima.

Ulažite barem godinu dana i promatrajte što se događa. Već je rečeno da je najbolje investirati po metodi „cost average“ koja glasi: najbolji prinos postizemo ako ulažemo u jednakim vremenskim intervalima jednaki iznos novca. Naglasak je na redovitom ulaganju primjerice svakog prvog dana u mjesecu. Na taj način preuzimate odgovornost za sve dobitke, ali i za sve gubitke. Često se događa da ulagači žele podignuti novac kad vrijednost njihove investicije padne. Međutim, to je najlošiji trenutak. Čekajte da se tržište opet stabilizira kako bi investicija vratila svoju vrijednost. Ulažite u više fondova. Mjesečnom štednjom svaka osoba može redovitim ulaganjem dugoročno stvoriti određeni kapital. Redovitim ulaganjem dobivamo nižu prosječnu cijenu i natprosječan prinos.

Sljedeća stvar koju trebate znati kada je riječ o investiranju jesu očekivanja. Što očekujete od svoje investicije?

Koji vam je cilj? Odnosno morate znati kako ćete reagirati na krajnosti koje vam se mogu dogoditi. Primjerice, ako vrijednosti budu jako padale ili jako rasle. Imate li razrađen plan kako postupati u takvom slučaju ili ćete se ponašati po inerciji, onako kako se budete osjećali u takvoj situaciji? Nemate li plan, a vrijednosti padaju, uhvatit će vas panika i strah i djelovat ćete iz tog osjećaja, a svi znamo da se tada ne ponašamo pametno ni mudro.

Unaprijed se pripremite za sve opcije kako biste znali kako ćete se ponašati i djelovati u danim situacijama. Ako vrijednost raste – sjajno, neka vas dobar rezultat potakne da ostanete na svojem putu investiranja. Ako pak vrijednost pada, opet dobro jer to znači da ćete kupovati udjele u fondu jeftinije od stvarne cijene na tržištu (*cost average effect*) I, ako pričekate da se stanje smiri, ostvarit ćete nepredviđen prinos. Usvojite li takav pristup ulaganju svojeg novca, neće vas uzdrmati nijedan šok, već će vas potaknuti da i dalje ustrajno idete prema svojem cilju.

## Životno osiguranje – da ili ne?

**Policu sklopite na 20 godina ili duže, a, ako ste mlađi od 35, uzmite je na 30 godina. O dužini trajanja ugovora i godišnjoj premiji koju plaćate ovisi, naime, visina osigurane svote**

Nedavno sam bila na večeri kod prijatelja u povećem društvu. Razgovaralo se o svemu, a među ostalim, povela se rasprava i o životnim osiguranjima.

Treba li nam to ili ne? Jedni su zastupali tezu da je to fenomenalan proizvod koji je, osim toga što osigurava od nezgode i invalidnosti, ujedno svojevrsna i prisilna štednja. Drugi su pak smatrali da je potpuno precijenjen proizvod jer je dobit toliko mala, ako je uopće ima, da se ne isplati. Argumenti za i protiv prštali su na sve strane. Osjećam se prozvanom da iznesem svoje gledište. Životno osiguranje idealno je sklopiti do dobi od 60 ili 65 godina. Do tada će vam djeca već biti odrasla, otplatit ćete kredit za stan, a i poklapa se s odlaskom u mirovinu. Ne koristite se životnim osiguranjem kao običnom štednjom na kraći broj godina jer vam se ne isplati. Ispod najmanje 20 godina, policu i ne sklapajte, a ako ste mlađi od 35, uzmite je na 30 godina. Objasniti ću vam i zašto.

O dužini trajanja ugovora i godišnjoj premiji koju plaćate ovisi, naime, visina osigurane svote. To je onaj iznos na koji ste osigurani. Sklapate li policu, primjerice, na deset godina, osigurana će vam svota biti mnogo manja nego ako je sklapate na trideset godina. To je i logično, ali plaćate istu premiju. Dakle, jednako vas stoji godišnje ako uzmete osiguranje na 10 ili 30 godina. A kad se već osiguravate, pametnije je da se osigurate na veću osiguranu svotu jer vaša će djeca ili drugi nasljednici dobiti mnogo veći iznos ako vam se što dogodi. Ne bi vam trebalo biti svejedno. Drugi razlog zašto je bolji veći broj godina jest u

tome što vam veliki troškovi u početku osiguranja pojedu svu dobit. A ako se baš morate životno osigurati na manji broj godina, onda uzmite riziko policu, čija je godišnja premija vrlo mala, a razliku novca uložite u neki drugi oblik štednje gdje ćete brže oploditi svoj novac. Osim trajanja osiguranja, provjerite koje rizike imate uključene. Pokriva li vam polica teške bolesti, potpunu i trajnu nesposobnost za rad, jeste li osigurani od nezgode, imate li uključeno tri posto od osigurane svote za rođenje djeteta.

Niste li sigurni, nazovite osobu koja vam je prodala osiguranje i tražite da vam još jednom sve objasni, tako da točno znate što imate. Dobit u životnim osiguranjima ovisi o riziku koji osiguravate. Što je rizik veći, dobit je manja. Tako ćete u policama koje pokrivaju teške bolesti, potpunu i trajnu nesposobnost za rad, dvostruku osiguranu svotu za slučaj smrti zbog nezgode uštedjeti manje nego, primjerice, u rentnoj polici koja ta pokrića nema.

Najniža godišnja premija može biti 150 eura, a možete štedjeti mjesečno, tromjesečno, polugodišnje, godišnje i jednokratno. Najviše vam se isplati uplaćivati godišnje jer tada nemate nikakvu doplatu. Naime, na ispod godišnju štednju osiguravajuće kuće zaračunavaju proviziju koja iznosi čak 5 do 6% na mjesečno plaćanje. Zajedničko obilježje svih policica jest velika sigurnost jer je vaš novac reosiguran do visine osigurane svote kod reosiguravatelja.

Znači da svoj novac ne možete izgubiti. Ako vam se nešto dogodi, vašim nasljednicima, koje sami navedete, isplaćuje se osigurana svota. Sve su promjene po policama dopuštene: možete mijenjati godišnju premiju, način plaćanja, korisnike za slučaj smrti, trajanje osiguranja, zapravo sve osim osigurane osobe.

## Roditelji male djece trebaju imati policu

Sami morate odlučiti koja vam pokrića zapravo trebaju. Nema smisla plaćati neke rizike koje ne želite i zbog toga ostvariti manju dobit. Ako još nemate obitelj i djecu, onda vam životno osiguranje i ne treba, jer nemate komu ostaviti novac, a plaćate rizik za slučaj smrti. U tom slučaju više vam se isplati uzeti rentnu štednju ili III. stup, ili pak ulagati u investicijske fondove.

Ako već imate obitelj i djecu, onda vam savjetujem obvezno životno osiguranje. Sve dok su djeca mala, dok ih školujete i financijski se brinete o njima, bilo bi dobro da imate policu. Ako vam se, ne daj, Bože, nešto dogodi, vaša će djeca biti financijski zbrinuta i imat će barem kakav-takav početak za život.

Zamislite da imate stroj koji vam svaki mjesec tiska 6.000 kn neto i to radi 40 godina. Biste li taj stroj osigurali od kvara, loma, uništenja? Sigurno biste ga zbrinuli i pazili da mu se što ne dogodi kako ne bi prestao tiskati novac. Taj stroj ste zapravo vi. Kapital koji vrijedi 2.880.000 kn. Koji je razlog da sebe tako ne pazite?

## Dječja štednja

**Dječja štednja, stambena štednja i osiguranja programi su dugoročne štednje namijenjeni djeci. S djetetom razgovarajte o štednji. O novcu se ne uči u školi i sve što će znati o novcu naučit će od vas**

Svi smo mi slabi na svoju djecu i želimo im sve najbolje u životu. Up-ravo to što želimo da našoj djeci danas-sutra bude bolje potiče mnoge od nas da štedimo i ulažemo novac u neke oblike dječje štednje. Želimo im omogućiti najbolje školovanje, stan, dobar start u život, fenomenalnu svadbu... Znaju to i bankari pa tako gotovo svaka poslovna banka u svojoj ponudi ima i poneki oblik dječje štednje.

**Programi dječje štednje** u bankama nazvani su po popularnim životinjskim likovima iz crtića i dječjih stripova pa tako imamo *pčelice, mede, zmajeve, bubašpare* i slično. To je oročena štednja u kunama namijenjena djeci, a novac mogu uplaćivati roditelji, bake i djedovi te zakonski zastupnici. Sami određujete kada i koliko želite štedjeti.

Kamate se kreću od 2 do 4% godišnje, a neke banke daju i bonuse na kamatu. Rokovi štednje kreću se od 6 mjeseci do 5 godina i više, a minimalni je početni ulog 100 kn.

**Stambena štednja** također može biti odlična štednja za djecu. Ciklusi od pet godina mogu se ponavljati tako da djetetu, kad postane punoljetno, možete kupiti stan, možete adaptirati ili nadograditi postojeću kuću ili, jednostavno, podignuti taj novac i dati ga djetetu da ga iskoristi za nešto drugo. Minimalna je štednja 100 kn mjesečno, a optimalno je da štedite 417 kn mjesečno. Na stambenu štednju dobivate i poticaje od države. Postotak tih poticaja stalno se mijenja. Trenutačno su 3,3%. Pa tako na 5000 kn godišnje uplate dobivate 165 kn poticaja.

**Programi za djecu** u ponudi su brojnih osiguravajućih kuća. To su kombinacije štednje i osiguranja. Osiguranja postoje u pojedinačnom i obiteljskom obliku, ovisno o situaciji u kojoj se dijete nalazi, a nude se zdravstvena osiguranja, osiguranja od nezgode i štedna osiguranja tako da djeca mogu imati upravo ona pokrića koja najviše želite. Može se osigurati za svaki dan djetetova boravka u bolnici, tešku bolest, najrazličitije nezgode koje, nažalost, nije moguće uvijek izbjeći, kapital za osamostaljenje, štednju za školovanje.

Najveća je prednost takvih osiguranja da, ako se vama nešto dogodi (npr. potpuna i trajna nesposobnost za rad ili smrt), osiguravajuće kuće preuzimaju obvezu daljnjeg uplaćivanja premije umjesto vas sve

do isteka osiguranja. Neke osiguravajuće kuće u slučaju vaše smrti isplaćuju djetetu rentu koja iznosi 10% osigurane svote svakih šest mjeseci sve do isteka ugovora o osiguranju. Svi su ovi štedni programi sigurni i ne možete ostati bez svojeg novca. Bilo bi dobro da sa svojom djecom razgovarate o štednji i da im objasnite koliko je to važno. Djeca o tome ne uče u školi i sve što će znati o novcu i štednji naučit će od vas.

## **Sa 25 eura mjesečno do oko 5.500 eura**

Uzmimo primjerice da majka (30 godina) želi svojoj kćeri (2 godine) uplaćivati 25 eura mjesečno idućih dvadeset godina. Nakon isteka ugovora dijete će dobiti osiguranu svotu od 5480 eura.

U slučaju majčine trajne radne nesposobnosti majke, osiguravajuća će kuća kćeri uplaćivati premiju (300 eura godišnje) do isteka ugovora, a nakon isteka dijete dobiva tu istu osiguranu svotu. Umre li majka, kći bi dobivala 10% osigurane svote, odnosno 548 eura svakih šest mjeseci do isteka ugovora, kada bi osiguravajuća kuća isplatila konačnu osiguranu svotu. Takvi dječji programi mogu se ugovoriti od rođenja djeteta do njegove 18. godine. Korisnik takve štednje isključivo je dijete. Štednja se može ugovoriti na rok od 10 do 25 godina. Minimalna je mjesečna rata 15 eura.

## Jesu li nekretnine sigurno ulaganje?

**Kamate na kredite mogu biti i putokaz za odluku o kupnji ili najmu. Kad su kamate u padu, kupnja će biti isplativija od najma, a kad kamate skoče, povoljnije je unajmljivanje stana**

Kupnja nekretnine još se uvijek u nas smatra jednim od najboljih i najsigurnijih načina ulaganja novca.

Kupnju nekretnine radi iznajmljivanja mnogi smatraju odličnim načinom zarade, najboljim načinom da uštede za mirovinu. Mnogima se takav način ulaganja i investiranja novca čini manje opasnim od ulaganja u dionice, obveznice, investicijske fondove ili druge načine investiranja. No, je li to baš toliko unosan posao? Je li posuđivanje stotinu tisuća eura za kupnju stana ili kuće mudra zamiso?

Ili je katkad možda bolje izbjeći zaduživanje te umjesto toga unajmiti stan? Mnogi smatraju da je unajmljivanje nekretnine bacanje novca, odnosno da je novac potrošen na takav način mrtvi kapital. Zaključuju kako je smiješno plaćati nekomu najamninu i na taj način otplaćivati tuđi stambeni kredit. I zbog toga se prevelik broj ljudi odlučuje na kupnju vlastita četiri zida i tako se prezadužuju pod cijenu vlastita životnog standarda i bankovnog računa. Valja uzeti u obzir i sve troškove koji podizanje stambenog kredita nose sa sobom, a isto tako i plaćanje poreza i prireza na nekretninu. A treba i opremiti stan i namjestiti ga.

Katkad je unajmljivanje stana bacanje novca, ali to nije uvijek tako. Ovisi o stanju na tržištu – o cijeni kvadrata nekretnine, cijeni unajmljivanja i visini kamatne stope. Zbrojite mjesečne rate stambenog kredita, plus cijenu održavanja nekretnine i plus porez na kupnju nekretnine i ako je iznos veći od mjesečnog najma nekretnine, onda se više

isplati unajmiti stan. U ovakvome tržišnom trenutku mrtvi kapital nije najam stana, nego visoka kamatna stopa stambenoga kredita.

Sigurno ćete sada komentirati kako nije važno što cijela priča ispada skuplja jer vam na kraju ostaje nekretnina. Možda imate pravo, a možda i nemate. Ovaj argument ima smisla kada cijene nekretnina rastu pa ono što izgubite mjesečnom ratom poslije ćete nadoknaditi vrijednošću svojeg kapitala.

Ali što kada je situacija kao danas? Što kada cijene nekretnina ne rastu, nego stagniraju ili čak padaju? Što kada nekretninu ne možete zamijeniti za gotovinu? Svaki mjesec plaćate više (promjenjiva kamatna stopa), a pritom ne zarađujete na vrijednosti nekretnine, i doista gubite mnogo novca.

Dovoljno je da vrijednost nekretnine padne za pet posto i isplativost nekretnine bit će izbrisana. Ako mislite da ste vlasnik nekretnine, varate se. Pokušajte ne platiti nekoliko rata i vidjet ćete tko je stvarni gazda i to svakoga vašeg kvadrata. Ako cijene nekretnine nastave padati, dugovat ćete novac koji nećete moći vratiti čak ni ako prodate svoju nekretninu.

Hoće li cijene nekretnina i dalje padati ili će početi rasti? Smjer kretanja cijena nekretnina teško je predvidjeti. Ključna su stvar kamate na kredite. Što su kamate niže, to je ljudima lakše dizati kredite, što znači da će zbog povećanog interesa cijene nekretnina porasti. Kad su kamate visoke, manje si ljudi može priuštiti kredit, odnosno zadovoljiti uvjete stambenih kredita pa je i interes za kupnju nekretnina manji ili ga uopće nema. Ovo vam može biti i putokaz pri donošenju odluke o kupnji ili najmu. Kad su kamate u padu, kupnja će biti isplativija od najma, a kad kamate skoče, unajmljivanje stana ispada povoljnije. Ako odlučite kupovati, postavite si nekoliko pitanja. Je li sada povoljan trenutak za kupnju? Kako se kreću kamatne stope? Raspitajte se o vr-

stama kredita, stambenim štedionicama. Prednost je stambenih štedionica fiksna kamatna stopa cijelo vrijeme otplate kredita. Koliko vam novca treba za polog, koliko za sve moguće troškove, poreze, prireze, troškove agenta za nekretnine, javnog bilježnika, kamion za selidbe, održavanje, osiguranje i sl. Sve se to na kraju skupi.

Sada ispada da sam gorljivi protivnik kupnje nekretnine, što uopće nije točno. Samo sam oprezna s izjavama kako s kupnjom nekretnine ne možete pogriješiti i da je to najisplativija investicija. Međutim, smatram da će kvalitetne nekretnine na atraktivnim lokacijama uvijek biti tražene i da se tu ne može izgubiti.

## Koliko vrijedi zdravlje

**Cijena osnovnog paketa dopunskog osiguranja je od 100 do 160 kn mjesečno, ovisno o dobi i zdravstvenom stanju, a uključuje pokrića participacija za specijalističke preglede i godišnjega sistematskog pregleda**

Stresan način života, loše prehrambene navike, manjak fizičke aktivnosti, nedostatak novca, strah zbog mogućnosti gubitka posla, smrt voljene osobe, sve su to čimbenici koji utječu na naše zdravlje, a krajnja je posljedica razvoj neke bolesti. Veća je vjerojatnost da ćete oboljeti od neke teške bolesti prije 65. godine života nego što ćete umrijeti prije toga. Statistike pokazuju da je postotak obolijevanja četiri puta veći nego postotak umiranja od bilo kojeg uzroka prije 65. godine.

U većine ljudi razgovor o teškim bolestima i slične teme izazivaju strah, nelagodu i nesigurnost. Međutim, znate kako se kaže: bolje spriječiti nego liječiti. No, ipak vrlo mali broj ljudi u nas ima životno

osiguranje za slučaj smrti (oko 20%), a još manji broj imaju pokriće za slučaj nastupa teških bolesti (oko 5%).

Osiguranje od teških bolesti usmjereno je na pružanje naknade troškova nakon preživljavanja teške bolesti. Napretkom medicine i tehnike ljudski se vijek produžava i većina bolesti danas je izlječiva. No što poslije? Postavlja se pitanje koliko ćete biti radno sposobni kao prije, hoćete li moći i dalje slijediti svoju karijeru ili ćete izgubiti volju za rad i htjeti se posvetiti drukčijem načinu života?

To za sobom kao posljedicu nosi i smanjenje i gubitak prihoda, a finansijski troškovi rastu iz dana u dan. Dodatni troškovi liječenja, ortopedska pomagala, dodatni rehabilitacijski tretmani, adaptacija vašeg doma, neki alternativni postupci koje ne pokriva zdravstveno osiguranje, cijena zapošljavanja nekoga tko će se brinuti o vama ili vašoj obitelji jer vi to više nećete moći, raniji odlazak u mirovinu, samo su neke od stvari o kojima bi bilo dobro razmisliti i poduzeti sve što možete da vas takva situacija ne iznenadi. Uvijek postoji nekoliko opcija. Možete uzeti ušteđevinu ako je imate, dignuti kredit ili uplaćivati osiguranje od teških bolesti. Statistike pokazuju da ljudi najčešće obolijevaju od karcinoma, srčanog infarkta i moždanog udara.

U zadnjih nekoliko godina i u nas postoji mogućnost, uz policu životnog osiguranja, uzeti i policu osiguranja od teških bolesti. Obično se nudi paket od 15 do 20 najčešćih bolesti tako da je, uz ove tri koje sam već navela, moguće dodatno zbrinuti i pokriti troškove operacija koronarnih arterija (pemosnica, *bypass*), kronično zatajenje bubrega, transplatacija organa, multipla skleroza, paraliza, sljepoća, Alzheimerova bolest, Parkinsonova bolest, koma i još neke.

Prije nego se odlučite provjerite točno u svakoj osiguravajućoj kući koje bolesti pokriva i odaberite onu koja vam najviše odgovara.

Možete se osigurati na tri načina.

1. **Ugovorite jedinstvenu policu životnog osiguranja** koja pokriva i nastup teške bolesti. To je štednja i osiguranje. U tom slučaju, ako obolite prije isteka osiguranja, isplaćuje vam se osigurana svota i time se osiguranje prekida.
2. **Ugovorite osiguranje od teških bolesti** kao dodatno osiguranje uz policu života, kao dodatak već postojećem ili ugovorite novu policu. U slučaju nastupa teške bolesti isplaćuje vam se osigurana svota iz dodatnog osiguranja, a osiguranje života se nastavlja. To znači da u ovom, drugom slučaju nema štednu komponentu, nego je riziko polica.
3. **Samostalna riziko polica** bez štedne komponente samo za isplatu u slučaju teske bolesti, za operacije i provedene dane u bolnici.

Najbolje je da tražite sve tri opcije tako da možete lakše odlučiti koja vam je bolja i financijski povoljnija.

Većina se bolesti redovitim odlascima na sistematske preglede bar jednom godišnje može spriječiti. Kada ste zadnji put bili na sistematskom? Zdravstveno osiguranje u Hrvatskoj podijeljeno je na osnovno (obvezno) i dobrovoljno (dopunsko). Osnovno provodi samo HZZO. Dobrovoljno zdravstveno osiguranje provode HZZO i osiguravajuća društva. Dobrovoljno zdravstveno osiguranje danas u ponudi ima nekoliko osiguravajućih kuća. Neke od njih imaju svoje poliklinike, a neke imaju ugovore sa zdravstvenim ustanovama u kojima možete obavljati privatne preglede. Svaka kuća ima u ponudi nekoliko različitih paketa usluga, a razlikuju se po opsegu pokrića i, naravno, cijeni. Osnovni se paket sastoji od specijalističkih liječničkih pregleda, dijagnostičkih pretraga i jednom godišnje imate pravo na sistematski

pregled. Cijene se kreću već od 70 do 160 kn mjesečno, što ovisi o dobi i zdravstvenome stanju.

Dodatni paketi uključuju još i ortopedska pomagala, privatne apartmane u bolnicama, veći opseg prava na specijalističke preglede. Ovdje su cijene mnogo veće. Sam postupak korištenja uslugama vrlo je jednostavan. Nazovete medicinski telefon osiguravajuće kuće koju ste odabrali i oni vam dogovore sve preglede gdje hoćete i u koje vrijeme vam najviše odgovara bez uputnice i čekanja.

Pobrinite se navrijeme za svoje zdravlje jer to će, uz financijsku sigurnost, dodatno utjecati na kvalitetu vašeg života, a samim tim smanjiti stres i brigu.

## Osiguranje od nesretnog slučaja

**Za 10 eura mjesečno ugovara se osnovica za trajnu invalidnost 20.000 eura, za stopostotnu trajnu invalidnost od 40.000 eura, dnevna naknada za boravak u bolnici od 20 eura, a za smrt zbog nezgode od 16.000 eura**

Svjedoci smo stravičnih nesreća koje se događaju. Od onih bizarnih do teških prometnih. Ne znam kako vama, ali meni se čini da se broj stranica crnih kronika sve više povećava. Svakodnevno se u RH dogodi više od 200 prometnih nesreća zbog kojih pedesetak osoba ostane s teškim posljedicama invalidnosti. Nezgode se događaju i u vrtićima, školama, na poslu i u slobodno vrijeme. U sezoni godišnjih odmora većina se sprema put mora ili nekih drugih odredišta. Osim o zasluženom odmoru, tada bi bilo dobro razmisliti i o nepredviđenim situacijama i nezgodama koje vam se mogu dogoditi. Provjerite jeste li već osigurani od nezgode ili niste.

Raspitajte se kod svojeg poslodavca. Mnoge tvrtke imaju kolektivno osiguranje od nezgode. Neke tvrtke ugovaraju osiguranje samo za vrijeme radnog vremena, odnosno pokriveni ste sat prije i sat nakon radnoga vremena, a neke osiguravaju svoje djelatnike 0 – 24 sata.

Imate li vlastitu policu životnog osiguranja, pogledajte što ste sve ugovorili tom policom. Osiguranje od nezgode ubraja se u dopunska osiguranja i potrebno ga je posebno ugovoriti. To što imate životno osiguranje ne znači nužno i da ste osigurani od posljedica nesretnog slučaja.

Što je zapravo nesretni slučaj? Službena definicija kaže da je to svaki iznenadni i o osiguranikovoј volji neovisni događaj koji, djelujući uglavnom izvana i naglo na tijelo osiguranika, ima za posljedicu njegovu smrt, potpunu ili djelomičnu invalidnost, privremenu nesposobost za rad ili narušeno zdravlje koje zahtijeva liječničku pomoć. Samo ime kaže da osigurava posljedicu, a ne samu nezgodu. To znači, ako doživite nezgodu, a za posljedicu nemate invalidnost, nećete se moći naplatiti po toј polici. Ona vrijedi samo ako nakon nesretnog slučaja ostanete invalid.

Zapravo, u tom vam slučaju najviše i treba jer su invalidske mirovine uistinu mizerne. Jedna invalidska kolica stoje oko 15.000 kn, a HZZO pokriva oko dvije trećine tog iznosa. I to je sve što možete očekivati. Za sve ostalo što je potrebno da si olakšate život nakon nesreće morate platiti sami. Tako platforma za ulazak i izlazak iz stana ili kuće stoji oko 100.000 kn, pomagala za kupaonicu 7.000 kn, krevet oko 9.000 kn. Tko će sve to platiti?

Osiguranje od nezgode nema dakle štednu komponentu. To znači da nećete uplaćeni novac dobiti natrag ako vam se ne dogodi nezgoda u vrijeme trajanja ugovora o osiguranju od nezgode. Osiguranje od ne-

zgode može se ugovoriti kao dopunsko osiguranje uz policu životnog osiguranja, ali i posebno. Osim za trajnu invalidnost, možete ugovoriti naknadu i za prijelom kosti, naknadu za boravak u bolnici radi liječenja od posljedica nesretnog slučaja, dnevnu naknadu za privremenu nesposobnost za rad, troškove spašavanja, odštetu za bolove i smrt zbog nesretnog slučaja.

Osiguranjem od nesretnog slučaja obvezno se ugovaraju rizik od smrti zbog nesretnog slučaja i rizik od trajne invalidnosti, dok su ostali rizici fakultativni. Ugovor se najčešće sklapa na rok od jedne godine, a može se ugovoriti i kraće (od 1 dan nadalje) i dugoročno. Pokriće vrijedi 24 sata na dan, ali možete ugovoriti i pokriće samo za vrijeme radnoga vremena, samo u slobodno vrijeme, samo za vrijeme putovanja, za vrijeme sportskih aktivnosti i sl. Vrijedi u cijelom svijetu, a razlika je, naravno, u cijeni. Osiguranje trajne invalidnosti je progresivno, što znači da se za svaki postotak invalidnosti veći od 50% isplaćuje dvostruki iznos naknade, a pakatkad i više, što ovisi o pokriću koje ste ugovorili i progresivnosti. Pošteno osiguranje od posljedica nesretnog slučaja stoji oko 10 eura mjesečno (za taj se iznos ugovara osnovica za trajno invalidnost od 20.000 eura, za stopostotnu trajnu invalidnost od 40.000 eura, dnevna naknada za boravak u bolnici od 20 eura, a za smrt zbog nezgode 16.000 eura), a možete ga ugovoriti već od 2,5 eura mjesečno.

Pretpostavljam da vam je jasno da ovo osiguranje trebate imati. Nezgode ne možemo izbjeći, ali osiguranjem možemo spriječiti financijske posljedice. Ako vam se dogodi nezgoda, što prije morate se javiti svojem osiguravatelju. Potrebno je ispuniti zahtjev za naknadu štete i priložiti svu liječničku dokumentaciju koju ćete skupljati tijekom oporavka i liječenja, a naknadu za bolničke dane možete tražiti odmah nakon napuštanja bolnice uz otpusno pismo.

## Sretna mirovina

**Zamislite da u mirovini imate samo 500 kn na tjedan za hranu, lijekove i sve životne potrebe. Kako ne biste ovisili o državi, sami se pobrinute za svoju mirovinu i zadržite približno isti standard**

Kad razmišljam o svojoj starosti, zamišljam se kako živim sa stilom. Ne mogu niti zamisliti da živim u malom stanu, da prebrojavam sitniš na blagajni Konzuma, hoću li imati za dvije ili tri banane. A kivi i limun? Ipak mi treba i vitamin C.

Ne, ja ću živjeti u prekrasnoj kućici u predgrađu s dražesnim vrtom, a u dvorištu će biti parkiran elegantan automobil. Stalno ću priređivati domjenke za obitelj i prijatelje, a u slobodno vrijeme, naravno, putovat ću svijetom. Posjetit ću sve one prekrasne zemlje koje sam gledala na televiziji, ljeti ću ići na Maldive, a zimi ću skijati u mondenim skijalištima (bit ću fit baka).

Uvjerena sam da nisam osamljena u svojim maštarijama o sretnoj mirovini. Većina nas zamišlja mirovinu kao najbolji godišnji odmor u životu. Nažalost, velika većina ne uspije srediti svoj život tako da ovaj san pretvori u zbilju. A sad se vratimo u surovu stvarnost. Trenutačna je situacija sljedeća: na jednog umirovljenika dolazi 1,18 osiguravatelja, prosječna starosna mirovina korisnika koji su ostvarili pravo na mirovinu u 2017. godini iznosi 2.189,30 kn. Prosječna dob korisnika koji su ostvarili pravo na mirovinu u 2017. je 64 godine, a prosječni mirovinski staž iznosi 30 godina. Udio prosječne mirovine u prosječnoj plaći je 37,01%. (podatci HZMO-a za travanj 2017.). Možete se tješiti i misliti – ma kad ja budem išla/išao u mirovinu sigurno će biti bolje, već će nešto izmisliti. Nemojte si to raditi jer neće biti bolje, može biti samo gore, što znači da se ne smijete oslanjati na državnu mirovinu, nego se za svoju mirovinu trebate pobrinuti sami. Još 2011 godine udio

prosječne mirovine u prosječnoj plaći iznosio je 41,19%, što jasno upućuje na trend pada. Više je razloga zašto je udio mirovine u plaći sve manji i manji. Neki su od razloga da je ljudski vijek, uz napredak medicine, sve duži tako da prosječno ljudi u mirovini žive 15 godina.

Nema te generacijske solidarnosti koja to može izdržati i isplaćivati tolike mirovine. Rađa se sve manje djece, kasnije se počinje raditi. Nekad su se ljudi zapošljavali s 18, 19 godina, a danas se više školuju, idu na fakultete i počinju raditi s 25, 26 godina. Tu je i visoka nezaposlenost, opća kompjutorizacija. Zbog svega toga dolazi do manjka novca u sustavu koji se onda namiruje iz državnoga proračuna, što je na dulji rok neodrživa situacija. Rezultati pokazuju da je zaduženost sve veća među osobama starije dobi. Trebali biste do odlaska u mirovinu otplatiti kredit za stan, odškolovati djecu i riješiti osnovne životne potrebe. Sve veći broj umirovljenika prisiljen je dizati kredite i u mirovini. No, druga je strana problema i činjenica da mnogi od njih nisu uštedjeli dovoljno da bi mogli financirati vlastitu mirovinu. Pogrešno su procijenili državu misleći da će se ona brinuti za njih, a to, nažalost, nije tako. Uzmemo li sve to u obzir, očekivali bismo da svi oni koji još nisu u mirovini čine sve što mogu da štede, štede i štede kako bi doživjeli udobnu starost. Ali to uopće nije tako. Relativno malo ljudi ima privatno mirovinsko osiguranje, a usputno raspitivanje među prijateljima i znancima pokazuje da ga ni oni ne uplaćuju.

Još me više zaprepasti činjenica da više od polovice onih koji štede i uplaćuju novac u životno osiguranje ili III. stup nema pojma u kojem su mirovinskom fondu, koliko štede godišnje, što imaju pokriveno, na koliko godina su sklopili ugovor, kada se mogu koristiti tim sredstvima i na koji način. Istraživanja pokazuju da samo 1% osoba mlađih od

trideset godina i bez djece štedi za sretnu starost, dok 23% njih štedi za putovanja i godišnji odmor.

Ne vrijedi to samo za mlade ljude. O kojoj god životnoj dobi govorili, istraživanje je pokazalo da su ljudi spremniji odvajati novac za kratkoročne užitke nego za dugoročno planiranje. S obzirom na visinu prosječne mirovine, zamislite si da imate samo 500 kn na tjedan za hranu, piće, lijekove, liječnike i osnovne životne potrebe. To se može činiti prihvatljivim na tjedan dana, ali možete li si zamisliti da tako morate živjeti do kraja života?

Kako sada stoje stvari, mnogi od nas neće moći otići u mirovinu sa stilom ili uopće neće moći otići u mirovinu. Sami moramo početi izdvajati u privatno mirovinsko osiguranje, na vlastito ime, i to odmah. Osigurajte si da i u mirovini zadržite bar približno isti životni standard. Statistike pokazuju da je veća vjerojatnost prerane smrti siromašnijih starijih osoba nego bogatih starčića. Štedite za pristojnu mirovinu i nećete samo bolje živjeti nego i mnogo dulje.

## **Preuzmite odgovornost za svoju mirovinu**

**Kada bi se više pisalo o visini mirovine iz prvog i drugog stupa, utjecalo bi se na svijest ljudi o potrebi štednje u 3. stupu. Za vlastitu mirovinu treba se navrijeme pobrinuti, da ne postanemo socijalni slučajevi**

Danas postoji mnogo načina kako možete uštedjeti novac za mirovinu. Jedan od njih jest i štednja u trećem, dobrovoljnom mirovinskom fondu. Svaka osoba koja ima prebivalište u RH može postati član otvorenog dobrovoljnog mirovinskog fonda. Nije vezan uz I. i II. stup. Privremeni ili trajni prekid uplata ne utječe na članstvo u fon-

du. Sami određujete iznos i dinamiku uplata (minimalno 100 kn), a sredstvima na svojem računu možete raspolagati nakon navršene 50. godine. Mirovina se isplaćuje neovisno o postojanju radnog odnosa. Iako je temeljni cilj ovakve štednje osiguranje dodatnih prihoda uz mirovinu iz prvog i drugog stupa (dakle nakon 65. godine), u slučaju ranijeg ostanka bez posla, ili teže bolesti u 50-ma, na primjer, sredstva iz trećega stupa mogu se rabiti kao dodatni prihod uz naknadu sa Zavoda za zapošljavanje, pa čak i uz plaću. Kako je novac na računu u trećem stupu privatna imovina osiguranika, u slučaju njegove smrti, ulazi u ostavinsku masu i isplaćuje se sukladno Zakonu o nasljeđivanju.

Trenutačno je na tržištu šest otvorenih dobrovoljnih mirovinskih fondova. Otvoreni su fondovi: AZ Benefit DMF, AZ Profit DMF, Raiffeisen DMF, Croatia osiguranje DMF, Erste Plavi Expert DMF i Erste Plavi Protect DMF.

Razlikuju se po strategijama ulaganja, a o tome ovise i prinosi. Na svoju štednju dobivate 15% DPS-a do maksimalno uplaćenih 5000 kn godišnje ili, ako štedite više od 5000 kn, maksimalno 750 kn DPS-a za svaku godinu štednje. Tu je i prinos. Izračuni se kalkiliraju s oko 6% godišnje. Ulazna naknada iznosi 1.250 kn. Naknada za upravljanje iznosi 1,8% godišnje. Kada se odlučite koristiti mirovinom iz III. stupa, sva vaša sredstva, uvećana za prinos i DPS, prenose se u MOD (mirovinsko osiguravajuće društvo) koje sami odaberete i dogovarate isplatu mirovine.

Možete dobiti 30% gotovine, a ostatak u mjesečnim obrocima tijekom 5, 10, 15 godina ili birate doživotnu rentu.

Promjenom Zakona ukinute su porezne olakšice za građane, ali su uvedene porezne olakšice za poslodavce koji uplaćuju dobrovoljnu mirovinsku štednju svojim zaposlenicima, i to do 500 kn mjesečno ili 6.000 kn godišnje. Poslodavcima je tako omogućeno da im se uplate

u III. stup priznaju kao porezno priznati izdatak odnosno rashod. Na te uplate ne plaćaju se ni porezi ni doprinosi i ne smatra se plaćom. Tako dobrovoljna mirovinska štednja postaje jedina štednja u Hrvatskoj koja je dvostruko subvencionirana. S jedne strane, to su državna poticajna sredstva, a druge, porezne olakšice za poslodavce.

I svi obrtnici mogu se koristiti poreznim olakšicama ako sami sebi uplaćuju do 6.000 kn godišnje u dobrovoljnu mirovinsku štednju. Prednosti su za poslodavce da na taj način pokažu brigu za svoje zaposlenike, da ih nagrade, pruže im veći stupanj socijalne sigurnosti, a isto tako da zadrže postojeće i privuku nove kvalitetne djelatnike. Na uplate za koje su iskorištene porezne olakšice (dakle na uplate poslodavca za račun radnika, kao i na uplate obrtnika i zaposlenih u slobodnoj profesiji u korist vlastitih računa), pri isplati sredstava plaća se preduplatom poreza na dohodak po stopi od 12%. Iznos sredstava na osobnom računu ne može biti predmetom ovrhe ni dijelom stečajne mase mirovinskoga društva ili banke skrbnika preko koje fond ulaže na tržištu.

Sredstva na računu vaša su osobna imovina, bez obzira na to tko je uplatitelj i mogu se iskoristiti isključivo za isplatu mirovine. Visina i dinamika uplata ovise isključivo o mogućnostima uplatitelja. Nije važno zdravstveno stanje člana fonda, za razliku od životnih osiguranja, gdje se premija uvećava ako osiguranik boluje od nekih bolesti pa čak i ako ima višak kilograma. I dok svi znaju da bi trebali štedjeti za mirovinu, malobrojni to i čine. Jedan od razloga jest loša financijska situacija i građana i poslodavaca tako da ne razmišljaju o dodatnoj štednji, a drugi je razlog neznanje. Kada bi se više pisalo o visini mirovine iz prvoga i drugoga stupa, utjecalo bi se na svijest ljudi o tome da se moraju pobrinuti sami za sebe i preuzeti odgovornost ako žele imati pristojnu mirovinu, a ne biti socijalni slučajevi.

## U mirovinu s pola milijuna kuna

Uzmimo na primjer da štedite 417,00 kn mjesečno u III. stup, što je optimalno s obzirom na to da tako maksimalno dobivate državna poticajna sredstva u iznosu od 750 kn godišnje. Ako do mirovine imate još 30 godina, pri odlasku u mirovinu bili biste bogatiji gotovo za pola milijuna kuna ili, točnije, imali biste ušteđevinu od 456.557,34 kn. Treći je stup odličan proizvod i za sve starije od 40 godina koji nisu u II. obveznom mirovinskom fondu. Ako vam je do mirovine ostalo još 20 godina i štedite 417,00 kn mjesečno, imat ćete 211.732,30 kn, a ako idete u mirovinu za 10 godina, uštedjeli biste 75.023,16 kn.

Izračun se zasniva na godišnjim uplatama člana koje se kapitaliziraju uz odabrani očekivani prinos od 6%. U kalkulatoru je primijenjena ista stopa očekivanog prinosa za sve godine. Kako je teško procijeniti buduće stope prinosa Fonda, kao i predvidjeti sve okolnosti koje mogu nastati u daljnjoj budućnosti, napominjem da je ovaj izračun samo procjena budućega stanja sredstava na vašem računu u Fondu.

## Važno!

Svi izračuni financijskih ulaganja u ovoj knjizi navedeni su samo kao primjeri ulaganja i štednji, informativnog su karaktera te nisu nikakva garancija budućih prinosa i kamata.

## Izvori

Naslovi

- Financijski kod
- Svrha novca
- Okrenite rizik u svoju korist
- Sretna mirovina

prerađeni za primjenu u poduzetništvu objavljeni su u knjizi Inge Lalić „Kako pokrenuti vlastiti biznis“, izdanje Re-forma grupa 2017.

## Kazalo zadataka

|                                                 |     |
|-------------------------------------------------|-----|
| Zadatak 1 Otkrijte svoj financijski kod         | 13  |
| Zadatak 2 Popis dugova                          | 22  |
| Zadatak 3 Moj financijski check-in              | 26  |
| Zadatak 4 Vođenje financijskog dnevnika         | 55  |
| Zadatak 5 Financijska inventura                 | 60  |
| Zadatak 6 Financijska vrijednost                | 61  |
| Zadatak 7 Pronađite svoje dodatne izvore zarade | 96  |
| Zadatak 8 Otkrijte svoj osobni zašto            | 104 |

## Popis literature

- Barnhart, Tod: Pet rituala bogatstva (Lmn, Zagreb, 2000)
- Canfield, Jack: Načela uspjeha (Mozaik knjiga, Zagreb, 2009)
- Clason, George S: Najbogatiji čovjek u Babilonu (Katarina Zrinski, Varaždin)
- Clemmer, Jim: Razvojem do uspjeha (Mozaik knjiga, Zagreb, 2005)
- Edelman, Ric: Obični ljudi, neobično bogatstvo (Katarina Zrinski, Varaždin, 2003)
- Eker, T. Harv: Tajne milijunaševa uma (Škorpion, Zagreb 2007)
- Hicks, Esther i Jerry: Novac i zakon privlačenja (TELEdisk, 2009)
- Kiyosaki, T. Robert: Prije nego što date otkaz (Katarina Zrinski, Varaždin, 2006)
- Kiyosaki, T. Robert: Vodić u bogaćenje (Katarina Zrinski, Varaždin, 2006)
- Kiyosaki, T. Robert: Umirovite se mladi i bogati (Katarina Zrinski, Varaždin, 2006)
- Kiyosaki, Kim: Bogata žena (Katarina Zrinski, Varaždin, 2010)
- Rohn, Jim: 7 strategija za bogatstvo i sreću (Vbz, Zagreb 1999)
- Trump/Zanker: Razmišljaj na veliko i rasturi u poslu i životu (Naklada Ljevak, Zagreb 2009)
- Somerset Webb, Merryn: Ljubav nije dovoljna (Mirakul, Zagreb 2007)
- Turner, Colin: Rođeni za uspjeh (Mozaik knjiga, Zagreb, 2008)
- Vene Boris: Uživaj život... i postat ćeš bogat (Vbz, Zagreb 2003)
- Zufelt, Jack M.: DNK uspjeha (Veble commerce, Zagreb, 2005)

## O autorici

Inga Lalić, konzultantica, coach i trener. Ima petnaestogodišnje iskustvo u radu s preko 300 tvrtki, održala više od 2000 sati individualnog coachinga i vodila više od 1000 poslovnih treninga.

Vlasnica je i direktorica tvrtke RE-FORMA GRUPA d.o.o. za savjetovanje i edukaciju. Pomaže poduzetnicima, tvrtkama i organizacijama da ostvare svoje ciljeve, povećaju prihode i postanu uspješniji i konkurentniji na tržištu. Svojim klijentima nudi usluge savjetovanja, poslovnih treninga i coachinga.

Osmislila je i razvila program za poduzetnike „Poduzetnička piramida” na temelju vlastitog poduzetničkog iskustva i iskustva svojih klijenata. Program je namijenjen novim i malim poduzetnicima kako bi uspješno prebrodili sve poteškoće, reorganizirali svoje poslovanje i postavili temelje za izgradnju stabilne tvrtke.

Ekonomistica je i nositeljica brojnih certifikata poslovnih treninga pohađanih u zemlji i inozemstvu (prodaje, managementa, coachinga, digitalnog marketinga, vođenja i upravljanja ljudskim resursima). Certificirani je NLP Master (neurolingvističko programiranje) te HNLP i Wingwave coach čije alate i tehnike koristi u svakodnevnom radu s klijentima. Završila je i jednogodišnji stručni studij iz Managementa na Cambridge International Business School. I dalje ulaže u svoju edukaciju te svake godine pohađa nove programe kako bi bila u tijeku sa svim novostima na području osobnog i poslovnog razvoja.

Uživa u svom poslu i u radu s ljudima. Pristupačna je, otvorena i usmjerena na potrebe i želje svojih klijenta s kojima gradi prijateljski odnos zasnovan na međusobnom poštovanju. Njen životni moto je

“mogu sve što poželim”. Taj stav prenosi i na svoje klijente. Pokazuje im kako nemoguće postaje moguće samo ako imaju cilj i vjeruju u njega.

Pisala je kolumne i tekstove za Poslovni Savjetnik, Lider, Business.hr, Profitiraj.hr, 24sata, Tenu, Lisu i autorica je hit knjige „Kako pokrenuti vlastiti biznis“ u izdanju izdavačke kuće Profil. Drugo izdanje izdaje u digitalnom i tiskanom formatu u vlastitoj nakladi kao i priručnik za osobne financije “Kako upravljati novcem”. Gostovala je u emisijama na radiju i televiziji na teme osobnog i poslovnog razvoja.

