

UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

UVELJAVLJANJE IN ORGANIZIRANOST  
MOBILNEGA FINANČNEGA SVETOVANJA NA  
SLOVENSKEM TRGU

ROK COLARIČ

KOPER, 2009



UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Zaključna projektna naloga

UVELJAVLJANJE IN ORGANIZIRANOST  
MOBILNEGA FINANČNEGA SVETOVANJA NA  
SLOVENSKEM TRGU

Rok Colarič

Koper, 2009

Mentor: izr. prof. dr. Cene Bavec



## **POVZETEK**

V zaključni projektni nalogi sem obravnaval učinkovito upravljanje s poslovnimi in osebnimi financami, katere zahtevajo dobro poznavanje finančnih produktov, ki so na voljo na trgu, to pa zahteva specifična finančna znanja in čas za njihovo spremljanje. Če imajo v velikih podjetjih zaposlen ustrezno usposobljen kader, ki je usposobljen za učinkovito upravljanje s poslovnimi financami, tega zagotovo ne moremo trditi za malo gospodarstvo. Še bolj pa je učinkovitost upravljanja vprašljiva pri posameznikih, ki poskušajo po svojih najboljših močeh upravljati z osebnimi financami.

V okviru zaključne projektne naloge sem izvedel dve anketi, v prvi sem analiziral, koliko ljudi pozna delo mobilnega finančnega svetovalca in na kakšen način pridobivajo informacije o finančnih produktih. Druga anketa pa je numeričnega tipa. V njej so se anketirani odločali o pomembnosti posameznega vprašanja, zadeva pa tudi zdaj aktualno temo recesijo.

*Ključne besede:* zavarovanje, klasično bančništvo, kredit, depozit, investicijsko bančništvo, portfelj, delnica, vzajemni skladi.

## **ABSTRACT**

Effective management of corporate and personal finances demands a good knowledge of the specifics of financial products available in the market, which demands specific financial knowledge for and the time to track them. While large enterprises employ appropriately trained personnel, who are present for effective management of corporate finances, this certainly cannot be said for smaller companies. The effectiveness of management is even more disputable when we look at individuals, who try their best to manage their personal finances.

This dissertation includes two polls, where the first poll explores how many people are familiar with the profession of the mobile financial advisor, and which methods they employ to receive information about financial products. The second poll

is numerical, and it explores the importance of individual questions, touching upon the currently present topic of the recession and the preparations for it.

*Key words:* insurance, classic banking, credit, deposit, investment banking, portfolio, stocks, mutual funds.

**UDK:** 336.61:336.7 (043.2)

## VSEBINA

<b>1</b>	<b>Uvod .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Potreba po vstopu finančnega svetovanja na slovenski trg .....</b>	<b>3</b>
2.1	Organiziranost in področja pokrivanja finančnega svetovanja.....	4
2.2	Zavarovalništvo .....	4
2.2.1	Zavarovanje po načinu odločanja.....	5
2.2.2	Zavarovanje po predmetu zavarovanja .....	5
2.2.3	Zavarovanje po panogah .....	5
2.3	Investicijsko bančništvo .....	7
2.3.1	Vzajemni skladi in investicijske družbe.....	7
2.3.2	Borzno posredovanje; trgovalni računi, trgovanje z vrednostnimi papirji in individualno upravljanje premoženja .....	10
2.3.3	Klasično bančništvo .....	11
<b>3</b>	<b>Potrebna znanja in licence za izvajanje finančnega svetovanja in nadzorni organi .....</b>	<b>13</b>
3.1	Nadzorni organi finančnega svetovanja.....	13
3.1.1	Agencija za zavarovalni nadzor (AZN) .....	13
3.1.2	Slovensko zavarovalno združenje (ZZS) .....	16
3.1.3	Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov GIZ (ZDU).....	16
3.2	Vrste in viri podatkov za naložbeno odločanje.....	17
3.2.1	Prospekti.....	18
3.2.2	Struktura naložb .....	18
3.2.3	Pravila skladov .....	18
3.3	Agencija za trg vrednostnih papirjev (ATVP) .....	19
<b>4</b>	<b>Predstavitev podjetja Kurator d. o. o. ....</b>	<b>22</b>
4.1	Dejavnosti in storitve podjetja Kurator d. o. o. ....	23
<b>5</b>	<b>Raziskava.....</b>	<b>28</b>
5.1	Analiza in razlaga rezultatov anketnega dela .....	28
5.2	Ugotovitve .....	41
<b>6</b>	<b>Sklep.....</b>	<b>43</b>
	<b>Literatura .....</b>	<b>45</b>
	<b>Priloga.....</b>	<b>47</b>





## SLIKE

Slika 4.1	Organizacijska struktura podjetja Kurator d. o. o. ....	22
Slika 4.2	Organizacijska struktura poslovnih partnerjev podjetja Kurator d. o. o. ....	26
Slika 5.1	Koliko vam pomeni nasvet bančnega uslužbenca? .....	35
Slika 5.2	Koliko vam pomeni nasvet finančnega svetovalca na domu? .....	35
Slika 5.3	Ko vlagam lastna sredstva, se odločam na podlagi zaupanja v finančnega svetovalca. ....	36
Slika 5.4	Ko vlagam lastna sredstva, se odločam na podlagi zaupanja v finančno inštitucijo oz. podjetje v katerega vlagam? .....	36
Slika 5.5	Če ste v preteklosti imeli finančno svetovanje, kako bi ocenili izkušnjo? ...	37
Slika 5.6	Ste upoštevali nasvete finančnega svetovalca in kakšne rezultate so vam te nasveti prinesli? .....	38
Slika 5.7	Ali ste in kako dobro ste se pripravili na finančno krizo? .....	38
Slika 5.8	Kako močan vpliv je imela finančna kriza na vaše naložbene odločitve? ...	39
Slika 5.9	Menite, da bi nasvet finančnega svetovalca pred finančno krizo prišel prav? ...	39
Slika 5.10	Kakšno zaupanje imate v vrednostne papirje in kapitalske trge glede na nastalo situacijo oz. ali boste še kdaj plasirali vaša sredstva na kapitalske trge? .....	40

## TABELE

Tabela 5.1	Vzrok za naročanje na finančno svetovanje .....	28
Tabela 5.2	Kaj pričakujete od finančnega svetovanja? .....	29
Tabela 5.3	Za kakšno finančno svetovanje bi se raje odločil? .....	30
Tabela 5.4	Kje iščete informacije povezane s finančnimi posli .....	30
Tabela 5.5	S številom ocenite pomembnost finančnega svetovanja v vašem gospodinjstvu. ....	30
Tabela 5.6	Kdo po vašem mnenju potrebuje finančno svetovanje? .....	31
Tabela 5.7	Če bi jemal/a kredit bi .....	32

Tabela 5.8 Kaj vam pomeni individualno pokojninsko varčevanje? .....	32
Tabela 5.9 Na kakšen način bi varčevali oz. že varčujete za pokojnino? .....	33
Tabela 5.10 Kaj vam pomeni individualno pokojninsko varčevanje? .....	33
Tabela 5.11 Koliko ste pripravljeni plačati osebi, ki vam pomaga urejati vaše finance?34	
Tabela 5.12 Kaj od naštetega bi povečalo vaše zaupanje v finančnega svetovalca? .....	37

## 1 UVOD

V zaključni projektni nalogi bom predstavil začetke in organiziranost mobilnega finančnega svetovanja na slovenskem trgu. Predstavil bom potrebna znanja, licence in izkušnje, ki so potrebna za uspešno izvajanje finančnega svetovanja in sicer z vidika organizacije, managementa in ostalih udeležencev v podjetju. Predstavil bom razliko med zavarovalnim agentom in finančnim svetovalcem, posredovanjem in zastopanjem ter izpostavil prednosti in slabosti mobilnega poslovanja s pogleda stranke in svetovalca. V drugem delu bom vse naštetu prikazal na primeru podjetja »Kurator, zavarovalno zastopniška družba d. o. o.«, predstavil problem pridobivanja potencialnih strank zaradi nezaupanja, produkte katere trži in opredelil položaj podjetja na slovenskem trgu. Tržno področje podjetja je namreč usmerjeno na vse subjekte na trgu, tako fizične kot pravne osebe in neprofitne organizacije (društva), ki živijo ali delujejo na področju celotnega slovenskega prostora, največji delež strank pa predstavljajo fizične osebe, na katere se bom osredotočil.

V zadnjem delu pa bom s pomočjo prve ankete ugotavljal, kaj si anketirani predstavljajo pod delom finančni svetovalci, kakšne asociacije dobivajo ob tej besedni zvezi in kakšno zaupanje imajo do finančnih svetovalcev. V drugi anketi, pa bom ugotavljal, kakšno zaupanje uživa finančni svetovalci v njihovem gospodinjstvu, vzpostavil primerjavo med bančnimi uslužbenci in finančnimi svetovalci, skušal ugotoviti na kakšen način anketirani prihajajo do informacij o finančnih produktih, obdelal pa bom tudi zdaj aktualno temo »recesijo«.

Pri pisanju zaključne projektne naloge, se bom zaradi omejene literature na tem področju, opiral predvsem na podatke pridobljene iz različnih strokovnih knjig, kot so Zavarovalne, etične in pravne osnove, ki jo je napisal Dr. Starman in Družbe za upravljanje in investicijski skladi, katere avtor je Strajnar Franci ipd. ter na spletne strani (raznih upravljavcev kot na primer Poteza, Medvešek Pušnik, Ljubljanska borza itd.), splošno literaturo o investicijskem bančništvu, klasičnem bančništvu in zavarovalništvu ter na literaturo potrebno za izdelavo različnih licenc za izvajanje finančnega svetovanja. V aplikativnem delu bom analiziral podjetje Kurator d. o. o., strukturno urejenost podjetja, delovna mesta in obveznosti ter naloge managementa. S pomočjo ankete (80 vprašalnikov) pa bom temo zaključne projektne naloge predstavil še na primerih. Anketni vprašalnik bo poleg splošnih podatkov (spol, starost ipd.)

## *Uvod*

vseboval tudi vprašanja, s katerimi bom poskušal ugotoviti, kako se mora finančno-svetovalno podjetje vesti na trgu, da preživi.

Omejitev na katero menim, da bom naletel je predvsem omejena literatura o mobilnem finančnem svetovanju. Ta omejitev je prisotna zaradi novega načina sklepanja finančnih poslov na slovenskem trgu.

## **2 POTREBA PO VSTOPU FINANČNEGA SVETOVANJA NA SLOVENSKI TRG**

Vsak posameznik se ne glede na svoje premoženjsko stanje v pogosto srečuje z vprašanjem optimizacije svojih osebnih financ. V kolikor imajo prihranke se zanimajo predvsem za ponudbo aktivnega oplemenitenja presežnih sredstev, ki vključujejo širok spekter storitev iz področja klasičnih pasivnih bančnih poslov (transakcijski računi, depoziti in vezane vloge), s področja investicijskega bančništva (borzno posredovanje, individualno upravljanje premoženja in upravljanje premoženja vzajemnih skladov), ter s področja zavarovalnih poslov, kjer so v zadnjem obdobju v ospredju klasična življenjska zavarovanja, naložbena življenjska zavarovanja in pokojninska zavarovanja.

Pokojninske reforme so v zadnjem desetletju stalne spremljevalke slovenskega gospodarstva. Zaradi nižanja natalitete in generalnega staranja prebivalstva so spremembe v pokojninski zakonodaji neizbežne. Časi financiranja ene pokojnine iz prispevkov treh aktivnih delavcev so minili in tako danes za enega upokojenca dela le še približno 1,3 delavca. Spremembe Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ v ZPIZ-1 so prinesle podaljšanje delovne dobe in znižanje odstotka neto plače, ki je osnova za pokojnino. Pokojninske vrzeli postajajo vedno večje, kar pomeni, da je aktivno prebivalstvo primorano zviševati pokojninska varčevanja iz neto mesečnih dohodkov. Problematika na področju pokojninskih skladov in posledično pokojnin, postaja vedno večja.

Na drugi strani obstaja del prebivalstva s primanjkljaji finančnih sredstev, bodisi zaradi uresničevanja podjetniških idej ali pa zaradi drugih življenjskih ciljev, ki jih uresničujejo z lizingom in najemanjem posojil. Finančni posredniki jim ponujajo širok spekter raznovrstnih posojil, ki se med seboj razlikujejo po namenu uporabe tako pridobljenih sredstev kot po svojih značilnostih, kot so: ročnost (kratkoročni, dolgoročni), obrestna mera (fiksna, spremenljiva), valuta, način zavarovanja (klasično zavarovanje, lombardno zavarovanje, zavarovanje s hipoteko). Po uvedbi DDV v letu 1999 se je zadolženost slovenskega prebivalstva močno povečala. To se je zgodilo predvsem zaradi enkratnih nakupov trajnih potrošnih dobrin (avtomobilov) po takrat še veljavni nižji davčni stopnji. Prav tako se zadolženost povečuje tudi zaradi reševanja stanovanjskega vprašanja.

## **2.1 Organiziranost in področja pokrivanja finančnega svetovanja**

Mobilno finančno svetovanje je relativno nova oblika svetovanja, ki omogoča, da stranke večino svojih finančnih opravil opravijo, s pomočjo finančnega svetovalca, od svojega doma.

V zahodnem svetu finančno svetovanje zajema tri večje sklope produktov: investicijsko in klasično bančništvo ter zavarovalništvo kot dopolnilno dejavnost.

V Sloveniji pa so stvari postavljene malo drugače. Zaradi neplačljivosti storitev finančnega svetovanja podjetja, ki pokrivajo vse tri sklope produktov, dajejo prednost zavarovalništvu.

Zaradi prevelikega vsiljevanja zavarovalniških produktov agentov različnih zavarovalnic in odpora strank do takšnega pristopa so pred nekaj leti določene zavarovalno zastopniške družbe z uvedbo novega produkta »naložbeno življenjsko zavarovanje« izkoristile priložnost in svoje agente poimenovala finančni svetovalci. Ker trenutno v Sloveniji ni zakona in nadzornega organa, ki bi opredeljeval poklic finančnega svetovalca in njegovo delovanje tudi nadziral, se je poklic samooklicanih finančnih svetovalcev začel razvijati v zavarovalniško smer.

## **2.2 Zavarovalništvo**

Najpogostejšo in najkrajšo opredelitev zavarovanja, je podal dr. Boncelj in sicer, da je »zavarovanje povezovanje nevarnostnih objektov zaradi izravnavanja nevarnosti«, in »zavarovanje je gospodarska institucija ustvarjanja gospodarske varnosti z združevanjem različnih objektov zaradi izravnavanja nevarnosti« (Starman 2002). Po Flisu (1999) pa brez gospodarske nevarnosti ni zavarovanja, iz česar izhaja, da tudi brez nevarnostnega objekta ni zavarovanja.

Z zavarovanjem se skuša omiliti različna tveganja. Tveganje v zavarovanju je možnost naključne zavarovane nevarnosti na predmetu zavarovanja v nekem prihodnjem časovnem obdobju. Pomembno je čim natančneje določiti velikost tveganja oziroma ovrednotiti posledice vseh nevarnosti, ki lahko nastanejo na predmetu zavarovanja (Starman 2002).

Zavarovanja razvrščamo na osnovi različnih meril tako zaradi predpisov kot zaradi potreb statističnega spremljanja zavarovanj. Delitve zavarovanj so se in se verjetno še bodo skozi čas spreminjale.

Najpogosteje se deli zavarovanja po načinu odločanja, predmetu zavarovanja in po panogah (Starman 2002):

### ***2.2.1 Zavarovanja po načinu odločanja***

Poznamo obvezna in prostovoljna zavarovanja. Obvezna zavarovanja predpisuje država s svojimi predpisi in zakoni. Le ta so:

- zavarovanje potnikov v javnem prevozu pred posledicami nezgode,
- zavarovanje voznikov oziroma lastnikov motornih vozil pred odgovornostjo za škodo, povzročeno tretjim osebam,
- zavarovanje pilotov oziroma lastnikov zračnih plovil pred odgovornostjo za škodo, povzročeno tretjim osebam,
- zavarovanje odgovornosti za jedrske škode.

Prostovoljna zavarovanja pa so vsa ostala zavarovanja, o katerih se zavarovanci prostovoljno odločajo in zanje sklepajo pogodbe z zavarovalnico.

### ***2.2.2 Zavarovanja po predmetu zavarovanja***

Po predmetu zavarovanja se zavarovanja deli na:

- zavarovanje premoženja,
- transportno in kreditno zavarovanje,
- zavarovanje oseb.

### ***2.2.3 Zavarovanje po panogah***

Pogosteje uporabljamo delitev, ki temelji na sorodnosti tveganj, ki jih zavarovanja pokrivajo. Ta delitev na panoge zavarovanj ima po panogah podrobnejše razvrščanje na skupine:

1. Panoga premoženjskih zavarovanj:

- skupina zavarovanj »civilni«,
- skupina zavarovanj »živali«,
- skupina zavarovanj »posevki«,
- skupina industrijskih zavarovanj.

Pri tem se zavarovanje premoženja lahko deli še na zavarovanje stvari in zavarovanje premoženjskih interesov.

Med zavarovanji stvari zavarujemo nepremičnine (zgradbe, stroje, mostove) in premičnine (zaloge, oprema). Med zavarovanja premoženjskih interesov sodijo zavarovanja, pri katerih je oškodovan zavarovanec zaradi nastopa zavarovalnega primera. V tem primeru je predmet zavarovanja nekaj abstraktnega ne pa stvar ali predmet. Primer zavarovanja premoženjskih interesov so zavarovanja različnih vrst odgovornosti (splošna, avtomobilska do poklicne), zavarovanje šomaža izpada dohodka zaradi požara. Zavarovalna vsota ni določena z vrednostjo predmeta, ampak jo določi zavarovanec. Ob zavarovalnem primeru pa se izplača največ do pogodbeno določene zavarovalne vsote.

2. Panoga zavarovanj motornih vozil:

- skupina kasko zavarovanj,
- skupina zavarovanj avtomobilske odgovornosti.

V panogo zavarovanj motornih vozil tako sodijo zavarovanje stvari (avtomobilov) in zavarovanje premoženjskih interesov zavarovanca (zavarovanje avtomobilske odgovornosti).

3. Panoga transportnih in kreditnih zavarovanj:

- skupina kargo zavarovanj,
- skupina kasko zavarovanj,
- skupina kreditnih zavarovanj.



#### 4. Panoga osebnih zavarovanj:

- skupina nezgodnih zavarovanj,
- skupina življenjskih in pokojninskih zavarovanj.

Zavarovalništvo je za manjše slovensko svetovalno podjetje prvi in najpomembnejši sklop produktov, saj si s trženjem življenjskih zavarovanj finančni svetovalec lahko ustvari osnovo za izplačilo osebnega dohodka (v večji meri zavarovalne hiše izplačujejo provizijo v obdobju med 12 in 36 meseci). Tako da lahko svetovalec, ob zadostnem številu sklenjenih zavarovanj, na ta račun prejema osebni dohodek, 12 do 36 mesecev. Drugi pomemben del prihodkov svetovalnih podjetij pa so premoženjska zavarovanja, kjer lahko ob neki relativno urejeni bazi podatkov in skrbnem obveščanju strank o preteku njihovih zavarovanj, svetovalec ustvari tako dober odnos s stranko, da se bo ta še vrsto let za vse zavarovalne nasvete obračala le na svojega svetovalca.

### **2.3 Investicijsko bančništvo**

#### ***2.3.1 Vzajemni skladi in investicijske družbe***

Investicijsko bančništvo je drugi sklop produktov finančnega svetovanja. Predvsem so v tem sklopu, za širšo populacijo zanimivi vzajemni skladi in investicijske družbe kot dolgoročna alternativa varčevanja bančnim depozitom in vezanim vlogam. Zaradi nizkih obrestnih mer bančnih vezanih vlog, se prebivalstvo vedno pogosteje odloča za novejšo in relativno bolj rizično obliko varčevanja, plasiranje sredstev na trg kapitala v obliki nakupa točk vzajemnih skladov ali delnic investicijskih družb.

Obstaja več različnih oblik vzajemnih skladov. Osnovna delitev je (Strajnar 2004):

- *Delniški vzajemni skladi* so skladi, kjer je okoli 80 odstotkov vrednosti portfelja naložena v lastniške vrednostne papirje (delnice) in je priporočljiva doba vlaganja več kot 3 leta.
- *Obvezniški vzajemni skladi* okoli 80 odstotkov vrednosti portfelja je naložena v dolžniške vrednostne papirje (obveznice).

- *Uravnoveženi vzajemni skladi* so tisti skladi, katerih sredstva so na nek način uravnovežena. Primer, obveznice in delnice, vsakih ne več 45 odstotkov vseh sredstev vzajemnega sklada ali investicijske družbe.
- *Skladi skladov* so skladi, katerih portfelj sestavljajo drugi skladi. So tisti, ki imajo najmanj 90 odstotkov svojih sredstev naloženih v investicijskih kuponih oziroma enotah premoženja vzajemnih skladov in/ali delnicah investicijskih družb, poleg tega pa mora biti v pravilih upravljanja vzajemnih skladov oziroma investicijskih družb v investicijski politiki jasno zapisano, da je to cilj teh investicijskih skladov.
- *Indeksni vzajemni skladi* so tisti skladi, ki imajo najmanj 90 odstotkov vrednosti sredstev vloženih v naložbe, ki sestavljajo določen indeks – tako mora imeti vzajemni sklad, ki zasleduje borzni indeks SBI20, 90 odstotkov svojih sredstev naloženih v petnajst delnic, ki sestavljajo ta borzni indeks. Gre za indeks delnic največjih slovenskih podjetij (Krka d. d. , Poslovni sistem Mercator d. d. , Merkur d. d. , ipd.). Poleg tega pa mora biti v pravilih upravljanja vzajemnega sklada oziroma statutu investicijske družbe v investicijski politiki jasno zapisano, da je zasledovanje tega indeksa cilj vzajemnega sklada.
- *Vzajemni skladi denarnega trga* so tisti skladi, ki morajo imeti najmanj 90 odstotkov vrednosti sredstev naloženih v instrumentih denarnega trga (Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje – 1 določa, da je vzajemni sklad denarnega trga finančni instrument, s katerim se ne trguje na organiziranem trgu vrednostnih papirjev oziroma s katerim se običajno trguje na denarnem trgu, ki ima vrednost, ki se jo da kadarkoli natančno določiti in ki je likviden) in denarne depozite. Poleg tega pa mora biti v pravilih upravljanja vzajemnega sklada oziroma statutu investicijske družbe v investicijski politiki jasno zapisano, da je to cilj tega vzajemnega sklada ali investicijske družbe.
- *Namenski vzajemni ali panožni skladi* so skladi, ki imajo opredeljen namen osredotočanja oziroma specializiranja v naložbe določene gospodarske dejavnosti, panoge ali gospodarskega področja.

Sklade lahko delimo tudi:

- *glede na obliko* (delnice, obveznice, gotovina),
- *glede na dejavnost oziroma panogo investiranja* (farmacija, telefonija, trgovina),
- *glede na izdajatelja* (državni vrednostni papirji – državne obveznice, vrednostni papirji podjetij, vrednostni papirji lokalnih skupnosti ipd.),
- *glede na geografsko usmerjenost portfelja* (evropske naložbe, azijske naložbe, ZDA ipd.) (Strajnar 2004).

Pri takšnem načinu varčevanja je potrebno upoštevati nasvete svetovalcev, kajti nepoznavanje in nerazumevanje obnašanja kapitalskih trgov je in bo pripeljalo posameznike do velikih izgub iz naslova plasiranja denarnih sredstev na kapitalske trge. Velik odstotek vlagateljev namreč plasira sredstva v vzajemne sklade na podlagi preteklih donosov in se ne ozira na napovedi analitikov. Tako lahko velik del takšnih izgub pripiše pomanjkanju informacij in impulzivnemu reagiranju vlagateljev samih. Pri odločanju o investiranju sredstev na kapitalske trge so zato finančni svetovalci zelo pomemben člen, saj so le ti seznanjeni s tveganji, ki jih prinašajo določena vlaganja in tveganji, ki jih je vlagatelj še pripravljen sprejeti. Tako lahko finančni svetovalci in vlagatelj skupaj oblikujeta portfelj vlagatelja glede na želene donose, rizičnost naložbe in ročnost.

Za upravljanje sklada pa skrbi upravljavec sklada – Družba za upravljanje. Družbe za upravljanje so podjetja, ki upravljajo in vodijo vzajemne sklade in investicijske družbe. Njihove statusne značilnosti so:

- oblikovane so kot družbe z omejeno odgovornostjo ali delniške družbe,
- lahko opravljajo samo dejavnosti upravljanja investicijskih skladov in premoženja dobro poučenih vlagateljev,
- njihov osnovni kapital ne sme biti manjši od 208.646,30 EUR,
- uprava družbe za upravljanje ne sme biti manjša od dvočlanske,
- upoštevati mora številne zahteve v zvezi z organizacijo delovanja, postavljene s strani Agencije za trg vrednostnih papirjev, kot tudi poseben nadzor nad poslovanjem,
- omejitve naložb,

- nad družbo za upravljanje ni mogoče začeti postopka prisilne poravnave, možen pa je stečaj (Strajnar 2004).

### ***2.3.2 Borzno posredovanje, trgovalni računi, trgovanje z vrednostnimi papirji in individualno upravljanje premoženja***

Nakup ali prodaja vrednostnih papirjev sta povsem enostavna. Vse kar je potrebno za začetek trgovanja z delnicami je osebni obisk ene izmed Borzno posredniških hiš v Sloveniji in tam osebno (glede na Sklep o opravljanju poslov z vrednostnimi papirji – Uradni list 23/97, ki zahteva osebno identifikacijo stranke) podpisati Splošno pogodbo o borznem posredovanju.

Odpreti je torej potrebno trgovalni račun, ki omogoča trgovanje z domačimi ali tujimi vrednostnimi papirji. Ko je trgovalni račun odprt, je potrebno nanj položiti sredstva s katerimi želimo trgovati in oddati nakupno oziroma prodajno naročilo (Medvešek Pušnik 2009).

Ob odločitvi za naložbo denarnih sredstev v vrednostne papirje svetovalna podjetja v sodelovanju z Borzno posredniškimi družbami (BPD) nudijo strokovno podporo, saj njihovi analitiki redno proučujejo in spremljajo dogajanja na domačem in tujih kapitalskih trgih. K temu sta dodana še ocenjevanje tveganja in vrednotenje pričakovanih donosov. Za vsako posamezno stranko skrbi osebni borzni posrednik, ki sodeluje s stranko pri izbiri in izvedbi poslov, ter jo redno obvešča o trenutnih cenah, opravljenih poslih, stanju na računu, stanju na trgu, naložbenih priložnostih oziroma učinkovitih omejitvah tveganja z vlaganjem v varnejše naložbe (Poteza skupina, d. d., 2005a).

#### *Trgovanje z vrednostnimi papirji*

BPD trgujejo na različnih kapitalskih trgih. Tako lahko trgujejo na slovenskem trgu, kjer so delnice in drugi vrednostni papirji v letih 2005, 2006 in 2007 zabeležile rekordne donose, svetovno pomembnih trgih (ZDA, Evropa, Azija), ki slovenskemu investitorju omogočajo številne možnosti razpršitve tveganja, ter širšo paleto finančnih instrumentov (npr. izvedeni finančni instrumenti, terminske pogodbe ipd.), ter trgi nekdanje Jugoslavije (Srbija, Črna gora, Bosna in Hercegovina, Makedonija, Hrvaška),

kjer so zaradi njihovega hitrega razvoja ob sicer višji stopnji tveganja možni tudi potencialno višji donosi (Poteza skupina, d. d., 2005b).

#### *Individualno upravljanje premoženja*

Upravljanje premoženja je finančna storitev namenjena predvsem posameznikom in podjetjem z večjimi presežki denarnih sredstev, ki želijo participirati na kapitalnem trgu, vendar preprosto nimajo dovolj časa, informacij ali znanja, da bi sprejemali učinkovite investicijske odločitve. Zato imajo borzno posredniške družbe strokovno podkovane upravljavce premoženja, ki namesto stranke nenehno spremljajo in se ustrezno odzivajo na dogajanja na domačem in svetovnih kapitalnih trgih, saj se zavedajo, da nekdanja popularna investicijska strategija »kupi in drži« zaradi dinamike in spremenljivosti gospodarskega in političnega okolja, več ne zagotavlja optimalnih dosežkov. Tako vam lahko na podlagi izkušenj svetujejo različne strategije individualnega upravljanja premoženja, ki predstavljajo odgovore na vse zahteve sodobnega uspešnega investiranja (Poteza skupina, d. d., 2005c).

#### **2.3.3 Klasično bančništvo**

Svetovalna podjetja strankam predstavljajo bančne produkte (transakcijski računi, vezane vloge, krediti ipd.), različnih bančnih ponudnikov. S čimer lahko stranka dobi pregled nad trgom v relativno kratkem času.



### **3 POTREBNA ZNANJA IN LICENCE ZA IZVAJANJE FINANČNEGA SVETOVANJA TER NADZORNI ORGANI**

Omenil sem že, da definicije finančnega svetovanja trenutno pri nas še ni. Osnovna znanja za tistega, ki se želi s svetovanjem profesionalno ukvarjati, pa morajo zajemati:

- področje zavarovalništva (licenca zavarovalnega zastopanja in/ali zavarovalnega posredovanja),
- področje investicijskih družb in vzajemnih skladov (licenca za trženje skladov),
- (priporočljivo) področje trgovanja z vrednostnimi papirji (licenca za trgovanje z vrednostnimi papirji),
- poznavanje osnovnih bančnih produktov (trenutno za trženje teh produktov licence ni, potrebno pa je opraviti interna izobraževanja posameznih bank za produkte, ki jih ponujajo).

#### **3.1 Nadzorni organi finančnega svetovanja**

Med nadzorne organe finančnega svetovanja uvrščamo:

- Agencijo za zavarovalni nadzor (AZN),
- Slovensko zavarovalno združenje (ZZS),
- Združenje združb za upravljanje investicijskih skladov GIZ (ZDU).

##### ***3.1.1 Agencija za zavarovalni nadzor (AZN)***

Agencija za zavarovalni nadzor je bila ustanovljena na podlagi Zakona o zavarovalništvu in je pričela delovati 1. junija 2000, ko je Vlada Republike Slovenije imenovala strokovni svet in direktorja agencije. Cilj državne nadzorne institucije na področju zavarovalništva je zmanjševati in odpravljati nepravilnosti v zavarovanju, varovati interese zavarovancev in omogočati delovanje zavarovalnega gospodarstva ter pozitivnega vplivanja le-tega na celotno gospodarstvo.

Agencija je pravna oseba, ki je pri izvrševanju svojih nalog in pristojnosti samostojna in neodvisna. Za svoje delo je odgovorna Državnemu zboru RS. Agencija ima poslovnik, ki določa podrobnejšo notranjo organizacijo in njeno poslovanje. Vlada Republike Slovenije daje soglasje k letnemu obračunu in finančnemu načrtu Agencije.

Nadzor nad zakonitostjo, namembnostjo, gospodarno in učinkovito rabo sredstev Agencije opravlja Računsko sodišče (Agencija za zavarovalni nadzor 2009c).

*Naloge in pristojnosti Agencije za zavarovalni nadzor*

Agencija za zavarovalni nadzor izvaja nadzor nad zavarovalnim trgom na področju Republike Slovenije. To je določeno tudi v zakonu. Skrbeti oziroma izvajati mora nadzor nad vsemi institucijami in fizičnimi osebami, ki opravljajo posle zavarovalnega zastopanja in posredovanja oziroma so s to dejavnostjo kakor koli povezani. Nadzor torej izvaja nad zavarovalnicami, zavarovalno zastopniškimi družbami, zavarovalno posredniškimi družbami, zavarovalnimi posredniki in zavarovalnimi zastopniki.

S sprejemom novega zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju ZPIZ-1 (zakon sprejet leta 2000), pa je AZN pridobila še nekaj novih nalog. Pristojna je za izdajo dovoljenj pokojninskim družbam in za izvajanje nadzora nad njihovim poslovanjem.

K navedenim nalogam je potrebno dodati še pristojnost Agencije za pripravo in izdajo podzakonskih predpisov na podlagi Zakona o zavarovalništvu.

Glede na navedeno lahko naloge Agencije razvrstimo v pet osnovnih področij:

- izdaja dovoljenj, soglasij, mnenj, odločb in odredb zavarovalnicam, zavarovalno zastopniškim družbam, zavarovalno posredniškim družbam, zavarovalnim zastopnikom in zavarovalnim posrednikom, bankam za opravljanje storitev zavarovalnega posredovanja, Slovenskemu zavarovalnemu združenju, zavarovalnicam v zavarovalniški skupini, pokojninskim družbam,
- spremljanje, zbiranje in preverjanje poročil in obvestil zavarovalnic in drugih oseb, ki so po odločbah Zakona o zavarovalništvu oziroma drugih zakonov dolžne poročati Agenciji oziroma jo obveščati o posameznih dejstvih in okoliščinah,
- opravljanje pregledov poslovanja zavarovalnic in pokojninskih družb,
- izrekanje ukrepov nadzora po Zakonu o zavarovalništvu,
- priprava in izdaja podzakonskih predpisov na podlagi Zakona o zavarovalništvu (Agencija za zavarovalni nadzor 2009a).

*Notranja organiziranost agencije*



Leta 2000 je strokovni svet Agencije sprejel Pravilnik (popravki pravilnika v letu 2006), v katerem je opredeljena notranja organiziranost in sistematizacija delovnih mest Agencije za nadzor zavarovalništva. Pravilnik določa notranje organizacijske enote, njihova delovna področja in njihova medsebojna razmerja.

Temeljne notranje organizacijske enote AZN so sektorji, in sicer:

- sektor za aktuarstvo, statistiko in informatiko,
- sektor za računovodske in finančne analize,
- sektor za zunanji nadzor.

*Sektor za aktuarstvo, statistiko in informatiko* opravlja vsa dela in naloge povezane z vnosom in obdelavo podatkov ter razvojem informacijskega sistema, pregleduje in analizira aktuarska poročila, kontrolira ustreznost premijskih izračunov in zavarovalno-tehničnih rezervacij, spremlja oziroma odobrava premijske sisteme in zavarovalne pogoje, analizira pozavarovalne programe in pozavarovalno zaščito ter opravlja druga dela in naloge z vidika aktuarskega nadzora (Agencija za zavarovalni nadzor 2009b).

*Sektor za računovodske in finančne analize* opravlja vsa dela in naloge, povezane z analiziranjem in z izvajanjem nadzora nad poslovanjem subjektov, ki ga agencija po zakonu opravlja s spremljanjem, zbiranjem in preverjanjem poročil in obveznosti zavarovalnic in drugih oseb, ki so po zakonu dolžne poročati Agenciji oziroma jo obveščati o posameznih dejstvih in okoliščinah, ter na tej podlagi izdeluje poročila Agencije za potrebe različnih uporabnikov, preverja ustreznost naložb, kapitalskih zahtev in kapitalske ustreznosti ter zbira druge informacije o poslovanju subjektov nadzora in predlaga ukrepe v zvezi s svojimi ugotovitvami. S teh področij pripravlja tudi predloge podzakonskih predpisov in sodeluje pri izdaji dovoljenj (Agencija za zavarovalni nadzor 2009b).

*Sektor za zunanji nadzor* v sodelovanju z drugimi sektorji opravlja vsa dela in naloge, povezane z opravljanjem pregledov poslovanja subjektov nadzora in predlaga ukrepe v zvezi z ugotovitvami inšpekcijskih pregledov (Agencija za zavarovalni nadzor 2009b).

Koordinacijo, usklajevanje in vodenje nalog povezanih z organizacijskimi, kadrovskimi, finančno-računovodskimi, tehničnimi in tem podobnimi zadevami ter

mednarodne zadeve opravljajo direktor in njegovi namestniki (Agencija za zavarovalni nadzor 2009b).

### **3.1.2 Slovensko zavarovalno združenje (ZZS)**

Slovensko zavarovalno združenje je gospodarsko interesno združenje slovenskih zavarovalnic. Ustanovljeno je bilo leta 1992. Članice združenja so lahko zavarovalnice, ki se ukvarjajo s pogodbenimi zavarovanji in so registrirane v Republiki Sloveniji.

Združenje zastopa skupine ali posamične interese članic ter opravlja naloge določene s slovenskimi predpisi in mednarodnimi sporazumi. Posameznikom in organizacijam, ki imajo vzpostavljene poslovne odnose s katero izmed njegovih članic, SZZ daje soglasja za opravljanje drugih zavarovalnih poslov, organizira izobraževanja za zavarovalne zastopnike in posrednike in jim podeljuje ustrezna potrdila, rešuje določene odškodninske zahtevke, obdeluje ter posreduje skupne statistične podatke o zavarovalni dejavnosti in njenem pomenu za slovensko gospodarstvo, občasno organizira izobraževalne seminarje za svoje članice in opravlja druge naloge skupnega pomena. Naloge izvaja 12-članska strokovna služba na podlagi sklepov stalnih odborov, komisij in sekcij ter organov združenja, kot so skupščina, svet in direktor.

Med najpomembnejše naloge SZZ sodi izpolnjevanje obveznosti iz mednarodnih pogodb in sporazumov, ki se nanašajo na vprašanja zavarovalstva in niso v pristojnosti države. Tak je npr. Londonski sporazum med nacionalnimi biroji, ki se nanaša na t. i. zeleno karto – mednarodno listino o zavarovanju motornih vozil proti odgovornosti za škodo, povzročeno tretjim osebam v domačem in tujem prometu. Dolžnosti iz tega sporazuma opravlja Biro zelene karte, ki je samostojna organizacijska enota združenja z lastnim organom upravljanja, z lastno strokovno službo in vodenjem strokovne službe.

Članstvo v združenju je prostovoljno in se je od ustanovitve nenehno povečevalo. Združenje šteje trenutno 16 članic (Slovensko zavarovalno združenje 2009).

### **3.1.3 Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov GIZ (ZDU)**

Združenje v interesu svojih članic opravlja dejavnosti, ki so v povezavi z dejavnostjo članic. V okviru tega združenja predvsem:

- zastopa skupne interese članic pri državnih in drugih organih in organizacijah ter drugih združenjih pri vprašanjih, ki zadevajo urejanje razmer v investicijski dejavnosti in zlasti na trgu vrednostnih papirjev,
- se povezuje z gospodarstvom, finančnimi organizacijami ter znanstvenimi, tehničnimi in drugimi institucijami zaradi pospeševanja razvoja trga vrednostnih papirjev ter uveljavljanja investicijskih skladov,
- svetuje in predlaga ukrepe za pospeševanje poenotenja in modernizacije poslovanja članic, njihove organizacije, tehnologije dela in standardizacije,
- opravlja svetovanje članicam v zvezi z njihovo dejavnostjo,
- angažira strokovnjake za potrebe članic,
- organizira projektne naloge na področju raziskovanja in razvoja trga vrednostnih papirjev in delovanja skladov,
- razvija informacijske sisteme in informacijsko tehnologijo za potrebe članic,
- sodeluje pri izdelavi skupnih standardov in rešitev s področja poslovanja investicijskih skladov,
- spremlja in analizira poslovanje članic in skrbi za njihovo medsebojno informiranje,
- organizira strokovno izobraževanje kadrov v družbah za upravljanje,
- izdaja javna glasila za področje dejavnosti investicijskih skladov,
- izdaja biltene in drug strokovni tisk z namenom informiranja članic,
- se dogovarja, spremlja in usmerja aktivnost s področja dogovarjanja in izvajanja kolektivnih pogodb ter skrbi za razlago pogodb za članice Združenja,
- zbira in pripravlja gradiva, s katerimi se urejajo razmerja pri izvrševanju skupnih nalog.

Namen in cilj Združenja je pospeševanje dejavnosti svojih članic in izboljšanje rezultatov te dejavnosti (Združenje družb za upravljanje 2008a).

### **3.2 Vrste in viri podatkov za naložbeno odločanje**

Med vrste in vire podatkov za naložbeno odločanje štejemo:

- prospekte,

- strukturo naložb,
- pravila skladov.

### **3.2.1 Prospekti**

Prospekt za kotacijo in prospekt za javno predajo sta najbolj izčrpna javno dostopna dokumenta o določenem vrednostnem papirju in njegovem izdajatelju. Vsebino dokumentov določa zakon in sicer obsega revidirana in nerevidirana poročila o poslovanju družbe, lastniški sestavi, povezanih osebah, poslovni politiki, v primeru investicijskih družb in vzajemnih skladov pa so potrebni tudi seznam premoženja in podatki o upravljavcu (Združenje družb za upravljanje 2008b).

V primeru javne prodaje so prospekti na voljo na vseh vpisnih mestih. V primeru kotacije Borza dostavi prospekt vsem svojim članicam – borznim hišam, te pa ga dajo na razpolago svojim strankam. Na tem mestu se zbira prospekte za kotacijo pooblaščenih investicijskih družb in nudi možnost iskanja, kdo je bil v času kotacije lastnik katerega podjetja (Združenje družb za upravljanje 2008b).

### **3.2.2 Struktura naložb**

Družbe za upravljanje Agenciji za vrednostne papirje redno poročajo o skupni vrednosti vrst premoženja (obveznice, tuje in domače delnice ipd.) upravljanih investicijskih družb in vzajemnih skladov. Niso pa obvezane javnosti sporočiti natančnega seznama premoženja (vrste in količine posameznih vrednostnih papirjev in drugih naložb) investicijskih družb in vzajemnih skladov, ki jih upravljajo, razen ob začetku kotacije na borznem trgu (Združenje družb za upravljanje 2008b).

### **3.2.3 Pravila skladov**

Pravila upravljanja vzajemnih skladov določajo ime vzajemnega sklada, ime podjetja in sedež družbe za upravljanje, investicijsko politiko, višino in vrsto provizij družbi za upravljanje, način izračunavanja le teh, način obveščanja javnosti in imetnikov investicijskih kuponov o poslovanju vzajemnega sklada, postopek spremembe pravil upravljanja, postopek izdaje in vplačil investicijskih kuponov, način

izplačila kuponov, postopek in način izplačila čistega dobička vzajemnega sklada, postopek likvidacije vzajemnega sklada (Združenje družb za upravljanje 2008b).

Šteje se, da je imetnik investicijskega kupona sprejel pravila upravljanja vzajemnega sklada, ko je vplačal vrednost investicijskega kupona. Pravila upravljanja se lahko spremenijo le s soglasjem ATVP.

Pravila upravljanja morajo biti na voljo brezplačno na vseh mestih, na katerih se vplačujejo kuponi.

### **3.3 Agencija za trg vrednostnih papirjev (ATVP)**

Leta 1994 je bila s sprejemom Zakona o trgu vrednostnih papirjev, ustanovljena kot neodvisna organizacija Agencija za trg vrednostnih papirjev (Agencija za trg vrednostnih papirjev 2009a).

V skladu z Zakonom o trgu vrednostnih papirjev (ZTVP 2006) je njena temeljna naloga opravljanje nadzora ter izvrševanje drugih nalog in pristojnosti, določenih z zakoni in na njihovi podlagi izdanimi predpisi, z namenom zagotoviti spoštovanje teh predpisov ter s tem ustvariti pogoje za učinkovito delovanje trgov vrednostnih papirjev in zaupanje vlagateljev v te trge.

Agencija letno poroča Državnemu zboru Republike Slovenije o stanju na trgu vrednostnih papirjev (podatki o javnih ponudbah vrednostnih papirjev, o trgovanju na organiziranih trgih vrednostnih papirjev in izven organiziranih trgov vrednostnih papirjev itd.), ter o svojem delu (podatki o ukrepih Agencije po izvedenih postopkih nadzora, o izdanih dovoljenjih, o sodelovanju z drugimi domačimi in tujimi nadzornimi organi itd.). Letno poročilo o delu Agencija predloži v vednost tudi Vladi Republike Slovenije (Agencija za trg vrednostnih papirjev 2009b).

Sredstva za delo Agencije se zagotavljajo predvsem iz taks. Višino nadomestil in taks določa tarifa, ki jo izda Agencija v soglasju z Vlado Republike Slovenije. Vlada Republike Slovenije daje soglasje tudi k letnemu obračunu in finančnemu načrtu Agencije za trg vrednostnih papirjev. Nadzor nad zakonitostjo, namembnostjo, gospodarno in učinkovito rabo sredstev Agencije opravlja Računsko sodišče Republike Slovenije (Agencija za trg vrednostnih papirjev 2009b).





#### 4 PREDSTAVITEV PODJETJA KURATOR D. O. O.

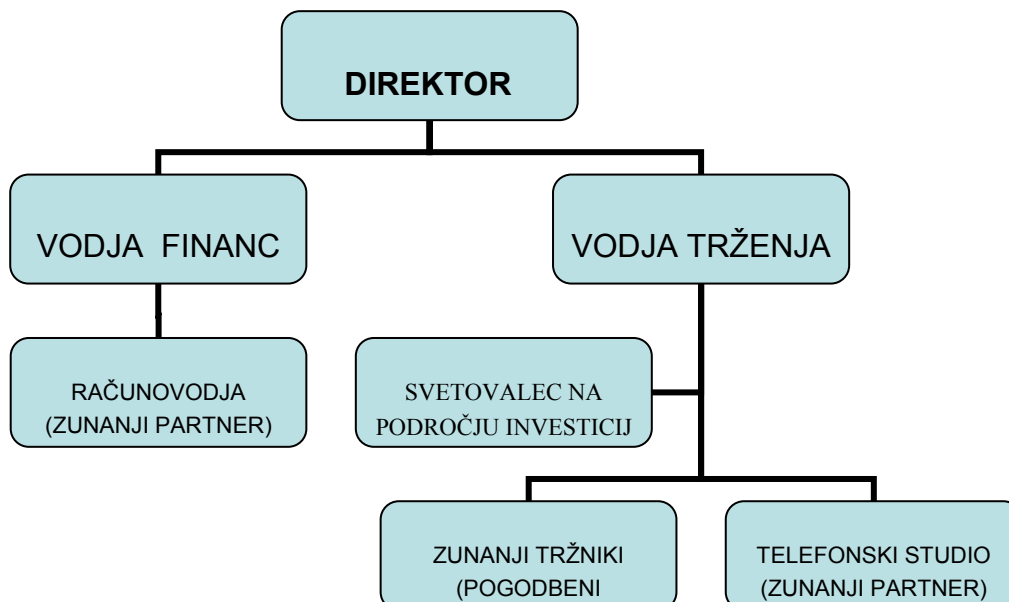
Podjetje Kurator d. o. o. je registrirano kot zavarovalno zastopniška družba z dejavnostmi zavarovalnega zastopanja, povezanimi finančnimi posli in drugega kreditiranja, s sedežem v Ljubljani, na Studencu 17.

Je mlado razvijajoče se podjetje, saj je bilo ustanovljeno leta 2005, kar pomeni, da na trgu še ni docela uveljavljeno. Lastništvo podjetja je razdeljeno na enake četrtinske deleže med štiri partnerje, od katerih so trije redno zaposleni v podjetju, četrti pa deluje kot zunanji svetovalec na področju investicijskega svetovanja (Kurator, finančno svetovanje, d. o. o., 2009a).

Kot mnoga druga mala podjetja se tudi podjetje Kurator poslužuje direktnega trženja. Direktno trženje je vsakdanja nujnost malih in srednjih podjetij, ki so specializirana in ki morajo iskati odjemalce za svoje storitve (Tavčar 1998).

Vsak od treh redno zaposlenih v podjetju prevzema svoje področje v podjetju, kar prinese večjo preglednost nad samim poslovanjem in strokovnim izvajanjem storitev podjetja Kurator, d. o. o.

**Slika 4.1** Organizacijska struktura podjetja Kurator d. o. o.



Vir: Keber 2009.



Delitev pristojnosti in nalog v podjetju Kurator:

- direktor se ukvarja s samim vodenjem podjetja, iskanjem strateških partnerjev ter delegiranjem delovnih nalog po področjih znotraj podjetja;
- vodja financ skrbi za finančno urejenost podjetja, sodeluje z računovodskim servisom ipd.;
- vodja trženja skrbi za nadzor nad izvajanjem storitev, usklajuje telefonski studio s svetovalci, skrbi za promocijo podjetja ipd.

#### **4.1 Dejavnosti in storitve podjetja Kurator, d. o. o.**

Podjetje Kurator posreduje pri ponudbi širokega spektra finančnih produktov različnih finančnih institucij, katere bi lahko delili na tri večje skupine:

1. Investicijsko bančništvo:

- individualno upravljanje premoženja je produkt za kapitalsko močnejše stranke, saj se začetni vložki praviloma gibljejo nad 40.000 €. Naložbeni portfelji so sestavljeni iz domačih in tujih vrednostnih papirjev. Individualno obravnavanje in upravljanje premoženja je prilagojeno željam stranke (rizičnost naložb, geografske in panožne preference vlaganja, ročnost ipd.);
- posredovanje na področju borznih storitev: nakup in prodaja vrednostnih papirjev domačega in tujih kapitalskih trgov;
- posredovanje pri nakupu in prodaji investicijskih kuponov vzajemnih skladov: primerno za slabše poučene vlagatelje, kot alternativa nizko obrestovanim bančnim depozitom, s prilagojeno tveganostjo po željah strank.

Pri podjetju Kurator se lahko izbira med številnimi vzajemnimi skladi različnih družb za upravljanje:

- KD Group (Balkan, Novi Svet, Severna Amerika, MM (denarni sklad), Prvi izbor, Galileo, Rastko, Obvezniški ipd.).
- Raiffeisen Krekova banka (Global Rent, EuroPlus-rent, Euro Corporates, Konvergenz Rent, Global Mix, Global Aktien, Europa Aktien, Osteuropa Aktien, Eurasien Aktien, US Aktien ipd.).

- Triglav, d. z. u. (Steber I, Renta, Evropa, Obvezniški, Svetovni, Rastoči trgi, Top sektorji ipd.).
- Abančna, d. z. u. (Delniški Svet, Delniška Evropa, Delniški Zajček, Vipek, Uravnoteženi Polžek, Obvezniški Sova, Delniški Azija ipd.) (Kurator, d. o. o. 2009).

## 2. Klasično bančništvo vključuje:

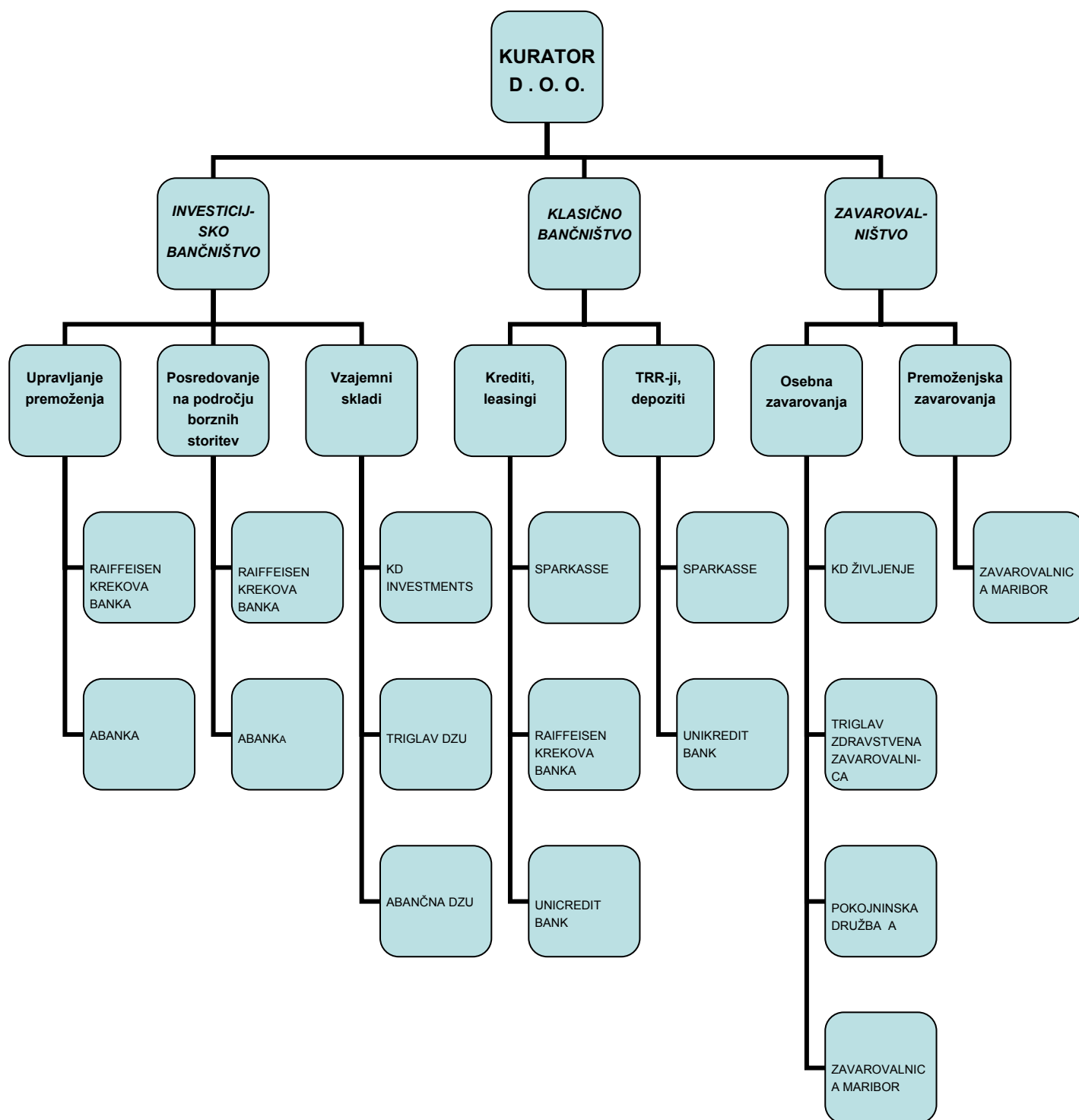
- posredovanje pri odpiranju in vodenju transakcijskih in varčevalnih računov,
- posredovanje pri najemanju kreditov: hipotekarni, stanovanjski, potrošniški, hitri itd.,
- posredovanje pri najemanju leasingov: operativni in finančni lizing.

## 3. Zavarovalništvo:

- življenjska zavarovanja in življenjska zavarovanja vezana na enote investicijskih skladov: ta zavarovanja so v današnjem času še posebej pomembna zaradi načina financiranja osebnega premoženja, saj vedno več premoženja izhaja iz najetih kreditov. Dolgovi lahko v primeru smrti ali hujše poškodbe v družini poleg čustvenega bremena predstavljajo tudi veliko finančno breme. Družino in sebe se lahko pred finančno stisko najlažje obvaruje s sklenitvijo življenjskega in nezgodnega zavarovanja. Življenjsko zavarovanje poleg višje socialne varnosti predstavlja tudi zelo donosno in varno naložbo za prihodnost, ki je po desetih letih neobdavčena. Varčuje se lahko za pokojnino, štipendijo, šolnino, stanovanje ipd.,
- nezgodno zavarovanje in zavarovanje kritičnih bolezni,
- prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje, ki spada v drugi pokojninski steber, se upošteva kot davčna olajšava in je namenjeno pokrivanju pokojninske vrzeli. Zelo priporočljivo je zaradi pokojninskih reform in padanja natalitete;

- prostovoljno dopolnilno zdravstveno zavarovanje krije razliko med vrednostjo, ki jo pokriva osnovno zdravstveno zavarovanje, in celotno vrednostjo zdravstvene storitve,
- premoženjska zavarovanja: zavarovanje odgovornosti (odgovornost iz opravljanja dejavnosti), poklicna odgovornost (strokovni poklici z visoko izobrazbo; zdravniki, odvetniki, projektant ipd.), splošna odgovornost, zavarovanje premoženja, obvezno in kasko avtomobilsko zavarovanje itd. (Kurator, finančno svetovanje, d. o. o. 2009 b).

Slika 4.2 Organizacijska struktura poslovnih partnerjev podjetja Kurator



Vir: Keber 2009



## 5 RAZISKAVA

Raziskovalni del je sestavljen iz dveh anketnih delov, kjer v prvem ugotavljam, koliko ljudje poznajo poklic mobilnega finančnega svetovalca in na kakšen način pridobivajo informacije o finančnih produktih. Druga anketa pa je bolj numerične narave, v njej se anketirani odločajo po pomembnosti posameznega vprašanja, obdelal pa tudi zdaj aktualno temo: recesijo in pripravo na njo.

Prvi del ankete je bil opravljen v drugi polovici leta 2008. V tem obdobju se je že govorilo o recesiji, vendar pa je v Sloveniji še ni bilo čutiti. Drugi del ankete pa je bil opravljen v januarju 2009, ko so se posledice recesije že krepko čutile, ne samo na kapitalskih trgih, ampak tudi na kreditnih trgih in trgih dela.

### 5.1 Analiza in razlaga rezultatov prvega anketnega dela

V prvem delu ankete je bilo anketiranih 50 ljudi. Od tega jih je bilo odstotkov (23) moškega spola in 54 odstotkov (27) ženskega spola. 34 odstotkov (17) anketiranih je bilo starih med 20 in 25 let, 18 odstotkov (9) med 26 in 30 let, 22 odstotkov (11) med 31 in 35 let, 6 odstotkov (3) med 36 in 40 let in 20 odstotkov (10) več kot 40 let. 66 odstotkov (33) je imelo srednješolsko izobrazbo, 12 odstotkov (6) višjo izobrazbo, 16 odstotkov (8) visoko izobrazbo in pa 6 odstotkov (3) več kot visoko izobrazbo.

Na prvo vprašanje: »Ali ste se že kdaj poslužili storitev finančnega svetovanja?« je 38 odstotkov (19) anketirancev odgovorilo z DA, ostalih 62 odstotkov (31) se finančnega svetovanja ni poslužilo.

**Tabela 5.1** Vzrok za naročanje na finančno svetovanje

Na finančno svetovanje bi se naročil/a če:	Št. odgovorov	Delež v %
bi videl/a oz. slišal/a zanimiv oglas	4	8
bi me poklicali po telefonu	4	8
bi mi priporočil/a prijatelj/ica	10	20
bi imel potrebo po svetovanju bi svetovalca poiskal sam	30	60
drugo	2	4

Pri drugem vprašanju: »Na finančno svetovanje bi se naročil/a, če:« je razvidno, da bi kar 60 odstotkov oziroma 30 anketirancev ob potrebi po finančnem svetovanju, pomoč poiskalo samih. 20 odstotkov anketiranih, bi se odločilo za svetovanje na podlagi priporočila prijatelja ali prijateljice, le 8 odstotkov anketiranih pa bi se odzvalo na medijski oglas in le 8 odstotkov na direktni marketing, preko telefonskega klica.

**Tabela 5.2** Kaj pričakujete od finančnega svetovanja?

<b>Kaj pričakujete od finančnega svetovanja</b>	<b>Št. odgovorov</b>	<b>Delež v %</b>
Predstavitev ponudbe različnih finančnih inštitucij.	21	42
Urejanje naložbenega portfelja	14	28
Trženje polic življenjskega zavarovanja	8	16
Računovodske in knjigovodske storitve	6	12
Drugo	1	2

Pri vprašanju: »Kaj pričakujete od finančnega svetovanja«, se je večina odločila za dva odgovora: »Predstavitev ponudbe različnih finančnih inštitucij.« 42 odstotkov in »Urejanje naložbenega portfelja.« 28 odstotkov. Večina bi si torej želela spoznati ponudbo finančnih inštitucij, kar pa predstavlja problem za finančno svetovalno podjetje, kajti taka storitev bi morala biti plačljiva, ljudje pa za to niso pripravljeni plačevati. Svetovalno podjetje lahko sklene pogodbe z različnimi finančnimi inštitucijami in je plačano iz naslova trženja njihovih produktov. Problem pa nastane, kadar se stranke (in to je v večini primerov) odločajo le za najmočnejše finančne inštitucije. Takrat, ob reviziji poslovanja poslovnih partnerjev ostale finančne inštitucije ugotovijo, da imajo s takšnimi poslovnimi partnerji več stroškov kot prihodkov in zato pogodbo prekinejo.

Če bi svetovalno podjetje imelo veliko število strateških partnerjev (finančnih inštitucij – na področju varčevanj), tržili pa bi produkte le dveh najmočnejših, bi jim ostali strateški partnerji, pogodbe o poslovnem sodelovanju prekinili. S tem bi svetovalno podjetje postalo, ne več svetovalno podjetje s finančnimi svetovalci, temveč zavarovalno zastopniška družba z zavarovalnimi agenti.

**Tabela 5.3** Za kakšno finančno svetovanje bi se raje odločil?

Za kakšno finančno svetovanje bi se raje odločili?	Št. odgovorov	Delež v %
Neodvisno vendar plačljivo.	15	30
Zastopniško brezplačno svetovanje (podjetje zastopa le eno finančno inštitucijo).	8	16
Zastopniško brezplačno svetovanje (podjetje zastopa več finančnih inštitucij).	24	48
Drugo	3	6

Za neodvisno vendar plačljivo svetovanje se je odločilo 30 odstotkov (15) anketirancev. Skoraj 50 odstotkov anketirancev je odgovorilo, da si želi brezplačnega svetovanja s predstavitvijo različnih finančnih produktov, različnih finančnih inštitucij. Ostali pa se porazdelijo med zastopništvo ene finančne inštitucije in med »drugo«, kjer pa žal niso specificirali, kaj drugega si želijo.

**Tabela 5.4** Kje iščete informacije povezane s finančnimi posli

Kje iščete informacije povezane s fin. posli?	Št. odgovorov	Delež v %
Poslušam svoje prijatelje/ice.	7	14
Vprašam na matični banki.	3	6
Poiščem po internetu.	26	52
Informacije pridobivam iz brošur.	4	8
Najamem finančnega svetovalca.	5	10
Drugo.	5	10

Iz tega vprašanja je razvidno, da bi si 52 odstotkov anketiranih raje sami poiskali informacije na svetovnem spletu, kot da bi poklicali finančnega svetovalca. Le 10 odstotkov anketiranih pa bi vseeno raje najelo strokovnjaka na tem področju.



**Tabela 5.5** S številom ocenite pomembnost finančnega svetovanja v vašem gospodinjstvu.

S številko ocenite pomembnost finančnega svetovanja v vašem gospodinjstvu	Št. odgovorov	Delež v %
1	5	10
2	8	16
3	23	46
4	9	18
5	5	10

Pri tem vprašanju je 46 odstotkov anketiranih odgovorilo, da je finančno svetovanje v njihovem gospodinjstvu srednje pomembno. Od vseh anketiranih, se je finančnega svetovanja poslužilo le 38 odstotkov. Le 26 odstotkov anketiranih je odgovoril, da finančno svetovanje nima nobenega, oziroma nobenega pomembnega vpliva na njihovo gospodinjstvo (odgovori označeni s številom 1 in 2), ostalih 74 odstotkov meni, da ima finančno svetovanje na njihovo gospodinjstvo srednje pomemben, pomemben ali pa celo zelo pomemben vpliv.

**Tabela 5.6** Kdo po vašem mnenju potrebuje finančno svetovanje?

Kdo po vašem mnenju potrebuje finančno svetovanje?	Št. odgovorov	Delež v %
Osebe s podpovprečnimi slovenskimi dohodki.	6	12
Osebe s povprečnimi slovenskimi dohodki.	12	24
Osebe z nadpovprečnimi slovenskimi dohodki.	12	24
Finančno svetovanje je namenjeno le bogatim osebam.	2	4
Drugo.	18	36

Večina anketiranih je na to vprašanje odgovorila z odgovorom: »drugo«. Naj navedem par primerov, ki so jih anketiranci (36 odstotkov) navedli kot »drugo«: Vsi, ki

bi radi svoj dohodek oplemenitili. Vsi, ki so vedno brez denarja. Tisti, ki ne znajo z denarjem ipd.

**Tabela 5.7** Če bi jemal/a kredit bi

Če bi jemal/a kredit bi:	Št. odgovorov	Delež v %
Pregledal/a celotno situacijo na trgu in izbral/a najboljšega ponudnika.	21	42
Zaradi časovne stiske najel/a podjetje, katero bi mi pomagalo priti do najboljšega ponudnika.	3	6
Pregledal/a ponudbe parih konkurenčnih ponudnikov.	15	30
Kredit vzel/a pri matični banki.	10	20
Drugo.	1	2

42 odstotkov anketirancev bi si vzelo čas in pregledalo vse ponudnike na trgu izmed katerih bi izbrali sebi primernega. 30 odstotkov bi pregledalo nekaj ponudb in se odločilo za enega. 20 odstotkov bi stopilo do matične banke in ne glede na ponudbo na trgu izbralo kredit. Le 6 odstotkov pa bi poklicalo svetovalno podjetje in pustilo, da jim pomaga izbrati najprimernejši kredit.

**Tabela 5.8** Kaj vam pomeni individualno pokojninsko varčevanje?

Kaj vam pomeni individualno pokojninsko varčevanje?	Št. odgovorov	Delež v %
Pokojninskega varčevanja se ne poslužujem, ker bo država poskrbela za mojo pokojnino.	0	0
Zaradi visokih življenjskih stroškov si ne morem privoščiti dodatnega varčevanja.	3	6
Zdi se mi pomembno vendar še ne varčujem.	22	44
Že varčujem.	24	48
Drugo.	1	2

To vprašanje kaže, da se ljudje zavedajo pokojninske problematike. 48 odstotkov jih že varčuje na različne načine, da si bodo s privarčevanimi sredstvi zapolnili pokojninsko vrzel. V to smer razmišlja tudi 44 odstotkov anketiranih, ki se že zaveda problematike a še ne varčujejo. Ta skupina ljudi je tudi ciljna skupina za podjetja, kot je Kurator d. o. o.

**Tabela 5.9** Na kakšen način bi varčevali oz. že varčujete za pokojnino?

<b>Kaj vam pomeni individualno pokojninsko varčevanje?</b>	<b>Št. odgovorov</b>	<b>Delež v %</b>
Varčujem na banki v obliki depozita.	5	10
Varčujem v vzajemnih skladih.	13	26
Varčujem v drugih vrednostnih papirjih.	2	4
Varčujem v prostovoljnem pokojninskem zavarovanju.	6	12
Varčujem v naložbenem življenjskem zavarovanju.	21	42

Pri tem vprašanju je 10 odstotkov anketiranih odgovorilo, da varčuje v banki v obliki depozita, 26 odstotkov v vzajemnih skladih, 4 odstotke v vrednostnih papirjih, 12 odstotkov v prostovoljnem pokojninskem zavarovanju in 42 odstotkov v naložbenem življenjskem zavarovanju. Ostali so izbrali odgovor »drugo« in navedli še nekaj predlogov. Nekateri varčujejo sami na nedefiniran način, drugi varčujejo v »nogavici«, spet tretji pa v nepremičninah. Mislim, da je zadnji odgovor primeren le za redke posameznike, pa vendar je trenutna situacija na nepremičninskem trgu tudi pokazala, da nepremičnine le niso tako trdna naložba, kot se je pričakovalo. Res pa je, da gre pri nepremičninah za, nekaj materialnega kar nam daje občutek varnosti.

**Tabela 5.10** Kaj vam pomeni individualno pokojninsko varčevanje?

<b>Kako pomembno se vam zdi varčevanje za otroke</b>	<b>Št. odgovorov</b>	<b>Delež v %</b>
1 - zelo nepomembno	1	2
2 - nepomembno	2	4
3 - sem neopredeljen	4	8

4 – pomembno	12	24
5 - zelo pomembno	31	62

62 odstotkov anketiranih meni, da je varčevanje za otroka zelo pomembno in 24 odstotkov anketiranih, da je pomembno. Od vseh vprašanih jih je torej kar 86 odstotkov anketiranih za varčevanje za otroke.

**Tabela 5.11** Koliko ste pripravljeni plačati osebi, ki vam pomaga urejati vaše finance?

Osebi, ki mi pomaga urejati moje finance sem pripravljen plačati:	Št. odgovorov	Delež v %
0 EUR na termin	12	24
50 EUR na termin	26	52
80 EUR na termin	8	16
100 EUR na termin	4	8
več kot 100 EUR na termin	0	0

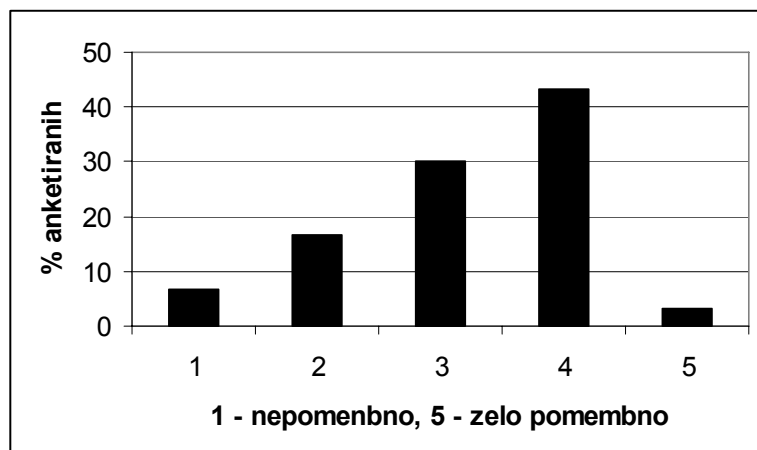
Večina anketiranih je pripravljena osebi, ki bi urejala njihove finance plačati 50 € na termin. Glede na to, da pa lahko svetovalec s prestrukturiranjem kredita, stranki privarčuje več 1.000 evrov ali pa ji dobro strukturira in oplemeniti varčevalni portfelj, je nagrada za njegovo delo, ki bi mu jo namenili anketiranci bolj slaba. To je glavni razlog, zakaj se stroške svetovanja prevaljuje na finančno inštitucijo in ne na stranko samo.

Drugi del ankete, je bil opravljen v januarju leta 2009. V tem obdobju je recesija že dobro zagrizla v slovensko gospodarstvo, vrednostni papirji so dosegli zelo nizko vrednost, banke pa so povišale obrestno mero na bančne depozite.

V tem delu ankete je sodelovalo 30 anketirancev, 46,67 odstotkov (14) moških in 53,33 odstotkov (16) žensk. 43,33 odstotkov (13) je bilo starih od 20 do 30 let, 26,67 odstotkov (8) od 31 do 40 let, 13,33 odstotkov (4) od 41 do 50 let in 16,67 odstotkov (5) nad 50 let.

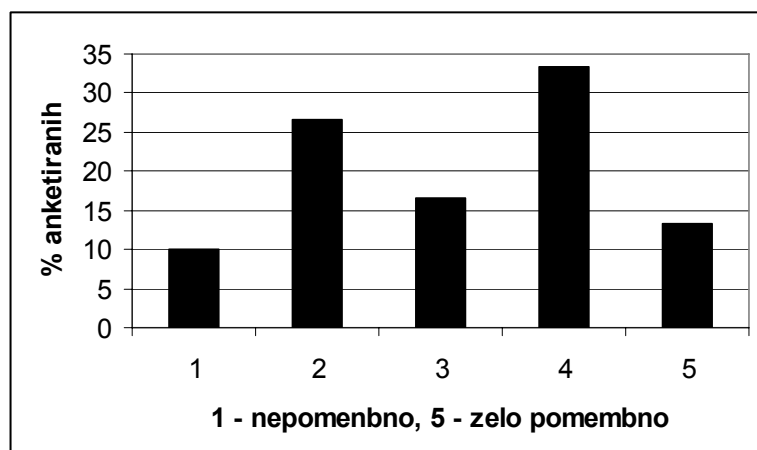
Srednjo izobrazbo je imelo 56,67 odstotkov (17) anketiranih, višjo/visoko 40 odstotkov (12) in več kot visoko 3,33 odstotke (1) anketiranih.

**Slika 5.1** Koliko vam pomeni nasvet bančnega uslužbenca?



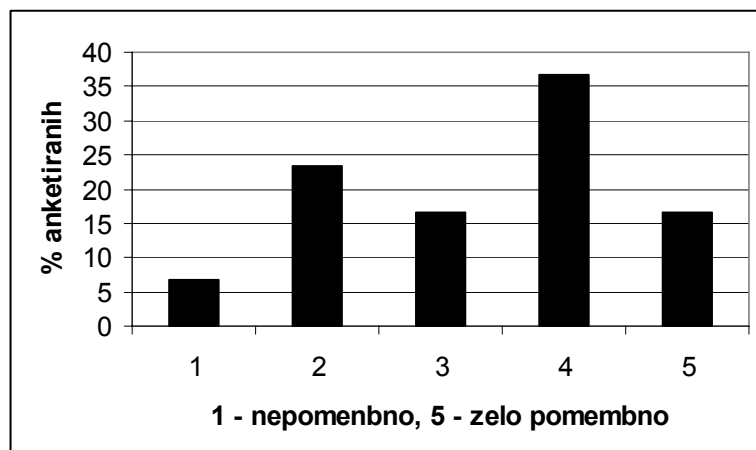
Iz prvega vprašanja: »Koliko vam pomeni nasvet bančnega uslužbenca?«, je razvidno, da se anketirani posvetujejo s svojimi bančnimi referenti.

**Slika 5.2** Koliko vam pomeni nasvet finančnega svetovalca na domu?



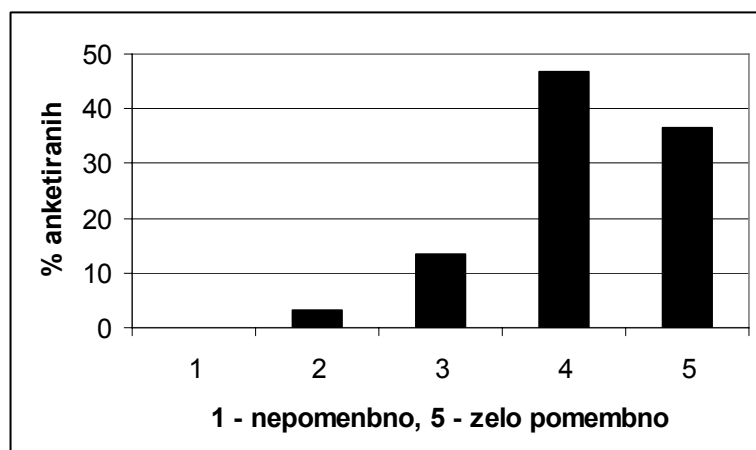
Pri tem vprašanju je zanimiva struktura odgovorov. Skoraj polovica anketirancev namreč meni, da je nasvet finančnega svetovalca nepomemben oz. manj pomemben, na drugi strani pa imamo anketirance, kateri trdijo ravno nasprotno.

**Slika 5.3** Ko vlagam lastna sredstva, se odločam na podlagi zaupanja v finančnega svetovalca.



Grafična struktura je zelo podobna prejšnjemu odgovoru, kar pomeni, da sta tudi v tem primeru dva pola anketiranih. Prvi pol ne zaupa preveč nasvetom finančnih svetovalcev, drugi pol pa očitno zaupa in se pred plasiranjem sredstev posvetuje s svojim finančnim strokovnjakom.

**Slika 5.4** Ko vlagam lastna sredstva, se odločam na podlagi zaupanja v finančno inštitucijo oz. podjetje, v katerega vlagam?



Pri tem vprašanju so anketirani odgovarjali, koliko je pomembna finančna inštitucija, v katero vlagajo. Očitno se večina dobro informira in seznanjena z inštitucijo, v katero namerava vložiti sredstva. V podjetju Kurator d. o. o. to potrjujejo, vendar

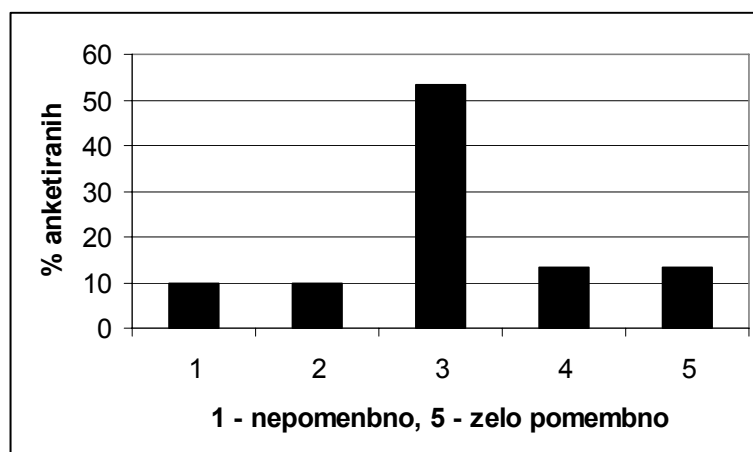
pravijo, da je kar nekaj takšnih, ki iščejo informacije na napačnih krajih. Tako se te odločajo na podlagi mnenj prijateljev, sodelavcev, sosedov, ki nimajo ustreznih znanj.

**Tabela 5.12** Kaj od naštetega bi povečalo vaše zaupanje v finančnega svetovalca?

Kaj od naštetega bi povečalo vaše zaupanje v finančnega svetovalca?	Št. anketiranih	Delež v %
Vozilo, s katerim se pripelje.	3	10
Lepa obleka in urejenost finančnega svetovalca.	2	6,67
Lep nakit in kemični svinčnik, katerega ob prezentaciji izpostavlja.	0	0
Usklajena govorica telesa.	17	56,67
Drugo	8	26,67

Anketirani so pri tem vprašanju povedali, da jim zaupanje v finančnega svetovalca poveča usklajena govorica telesa (56,67 odstotkov). Pod drugo, pa so navedli nekaj zanimivih odgovorov: realni argumenti o donosih, nepretirano vsiljevanje, izkušnje, znanja in usposobljenosti finančnega svetovalca, priporočila prijateljev, konstruktivna debata o stanju na trgu in s tem dejanski donosi ob morebitnem vložku, strokovnost ipd.

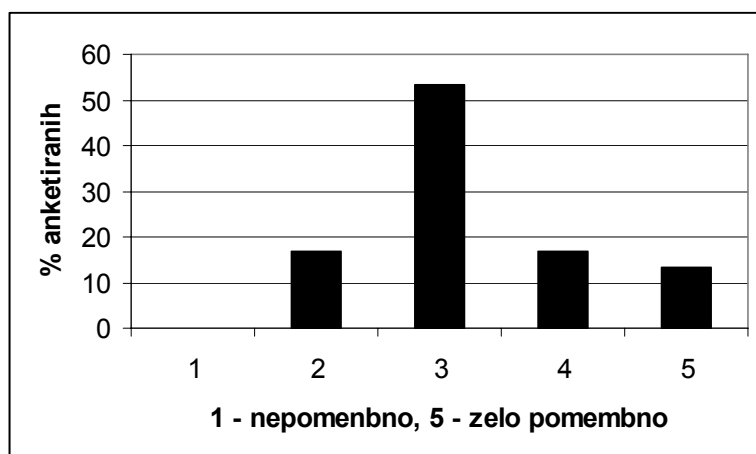
**Slika 5.5** Če ste v preteklosti imeli finančno svetovanje, kako bi ocenili izkušnjo?



Pri vprašanju, kjer so anketiranci ocenjevali svojo izkušnjo s finančnim svetovalcem, se je več kot polovica (53,33 odstotkov) odločila, za srednjo oceno,

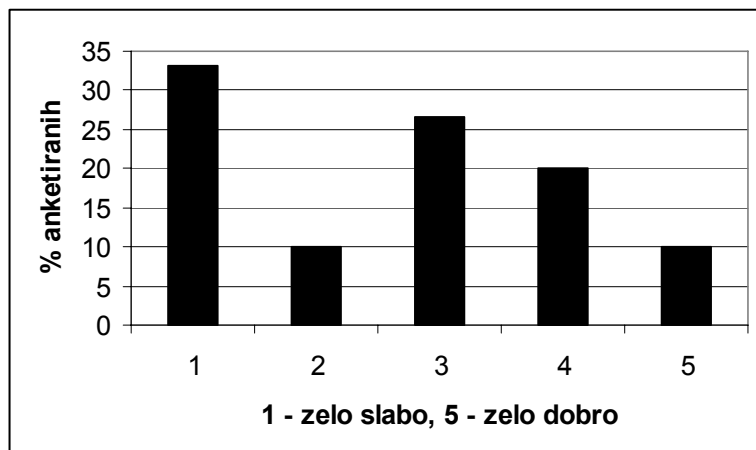
svojega svetovalca ne bi ne pretirano hvalili in ne kritizirali. Le 13,33 odstotkov anketiranih, je imelo zelo dobro preizkušnjo s svetovalcem, 13,33 odstotkov dobro, ostali pa so bili s svojim svetovalcem nezadovoljni.

**Slika 5.6** Ste upoštevali nasvete finančnega svetovalca in kakšne rezultate so vam te nasveti prinesli?



Pri tem vprašanju je struktura odgovorov podobna prejšnjemu. Vendar pa je ta odgovor težko ocenjevati, saj ni jasno kakšna so bila pričakovanja posameznikov. Nobenemu od vseh anketiranih sicer nasveti finančnega svetovalca niso prinesli povsem negativnih rezultatov, 16,67 odstotkov se nagiba k nezadovoljstvu, ostali pa so srednje, bolj ali zelo zadovoljni z rezultati, ki so jih dosegli na podlagi finančnega svetovanja.

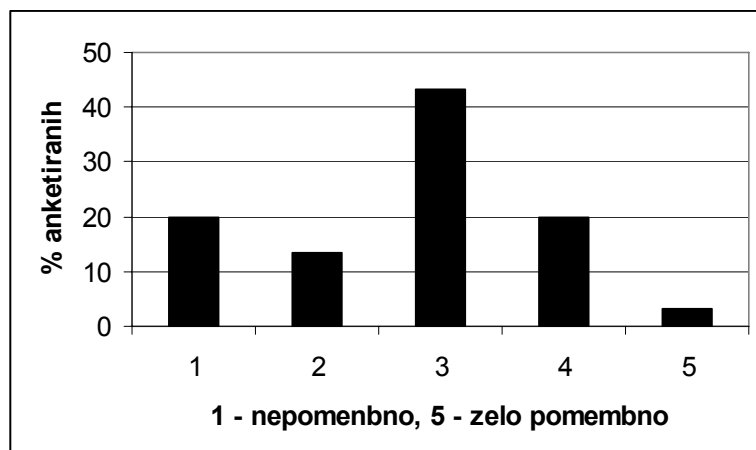
**Slika 5.7** Ali ste in kako dobro ste se pripravili na finančno krizo?





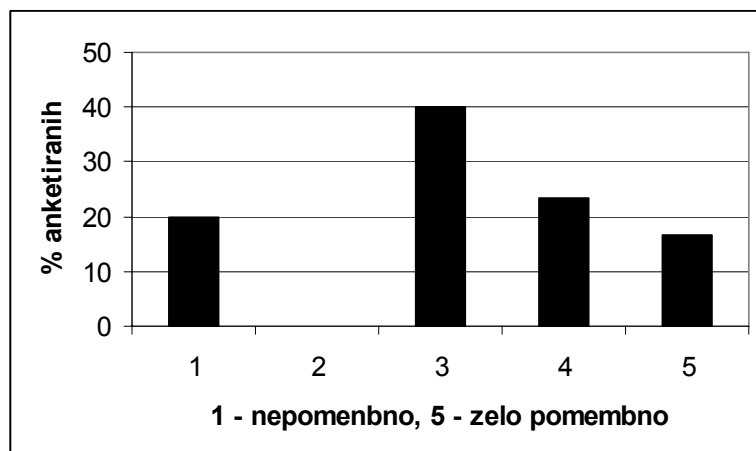
33,33 odstotkov vprašanih meni, da se na finančno krizo niso dobro pripravili oz. so se pripravili zelo slabo, 10 odstotkov pa se je na krizo pripravilo zelo dobro.

**Slika 5.8** Kako močen vpliv je imela finančna kriza na vaše naložbene odločitve?



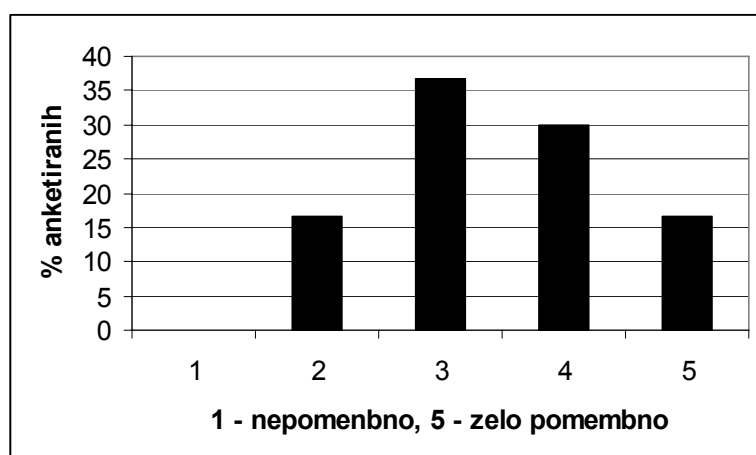
Zelo močen vpliv finančne krize je doživelo le 3,33 odstotkov vprašanih, 13,33 odstotkov pravi, da je bil kar močan vpliv, spet pa vlada sredina s svojimi 43,33 odstotkov, njih se je recesija dotaknila srednje močno. Ostali odstotki, pa se porazdelijo med anketirane, ki se jih recesija ni dotaknila, ali pa jih je le malo oplazila.

**Slika 5.9** Menite, da bi nasvet finančnega svetovalca pred finančno krizo prišel prav?



20 odstotkov vprašanih meni, da obisk finančnega svetovalca pred nastopom recesije ne bi imel nikakršnega vpliva na njihove naložbe. Ostali, pa se nagibajo k odgovorom iz katerih je razvidno, da bi si želeli, da bi se pred finančno krizo posvetovali s finančnim strokovnjakom.

**Slika 5.10** Kakšno zaupanje imate v vrednostne papirje in kapitalske trge glede na nastalo situacijo oz. ali boste še kdaj plasirali vaša sredstva na kapitalske trge?



30 odstotkov anketiranih je odgovorilo, da bo še vlagalo v vrednostne papirje, 16,67 odstotkov meni, da je sedaj primeren čas za vlaganje na kapitalske trge in 36,67 odstotkov, da bodo po vsej verjetnosti še vlagali v vrednostne papirje. Le 16,67 odstotkov vprašanih je skeptičnih do teh vlaganj.

V tej anketi je sodelovalo 30 anketiranih, od tega 46,67 odstotkov (14) moških in 53,33 odstotkov (16) žensk. 43,33 odstotkov (13) je bilo starosti od 20 do 30 let, 26,67 odstotkov (8) starosti od 31 do 40 let, 13,33 odstotkov (4) starosti do 41 do 50 let in pa 16,67 odstotkov (5) nad 50 let. Srednjo izobrazbo je imelo 56,67 odstotkov (17) anketiranih, višjo/visoko je imelo 40 odstotkov (12) vprašanih in pa več kot visoko 3,33 odstotkov (1) anketiranih.

## 5.2 Ugotovitve

Podatki raziskave kažejo, da finančno svetovanje v Sloveniji ni zelo razširjeno. Nanj se je do sedaj naročilo le 38 odstotkov anketiranih, ostali po tem niso imeli potrebe. Prav tako bi si v kolikor bi se pokazala potreba po finančnem svetovanju, svetovalca poiskali sami. V tam primeru bi jih zanimale predstavitve različnih finančnih institucij in skrbno urejanje naložbenega portfelja, za to svetovanje pa ne bi bili pripravljeni veliko plačati. Iz njihovih odgovorov je tudi razvidno, da bi skoraj polovica raje imeli zastopniško, brezplačno svetovanje, kot pa, da bi za to storitev morali plačati. Tisti anketiranci, ki bi bili pripravljeni plačati za svetovanje, pa pričakujejo, da bi bilo le to profesionalno, neodvisno in bi pokrivalo aktualna dogajanja na trgu. Več kot polovica anketiranih informacije o finančnih produktih pridobiva na svetovnem spletu. Vendar pa je težko priti do dobrih informacij oziroma pomembno je poznati zanesljive vire po katerih se vrednosti finančnih produktov oblikujejo. Ravno na tem področju pa lahko nudi pomoč finančni svetovalac. Prav tako večina meni, da finančno svetovanje potrebujejo osebe s povprečnimi in nadpovprečnimi dohodki, navajali pa so tudi, odgovore kot so: vsi, ki so brez denarja, vsi, ki ne znajo z denarjem ipd., torej ljudje s finančnim primanjkljajem. Anketiranci so tudi povedali, da bi v primeru potrebe po finančnih sredstvih, raje sami pregledali celotno situacijo na trgu, ali pa vsaj zbrali ponudbe nekaterih konkurenčnih ponudnikov, kot pa, da bi to delo prepustili nekemu drugemu in s tem prihranili nekaj svojega časa. Se pa anketiranci zavedajo pomembnosti varčevanja in ne računajo na to, da bo država poskrbela za njih (pokojninsko varčevanje). Na osnovi dela ankete pa ugotavljam, da ljudem pomeni več nasvet bančnega uslužbenca kot pa finančnega svetovalca. Razlog je moč iskati tudi v tem, da je bančni uslužbenec zaposlen v prostorih banke, kamor prihajajo stranke. Za bančnim uslužbencem stoji velik bančni sistem, kar ljudem daje občutek varnosti in verodostojnosti informacij. Finančni svetovalac pa pride k stranki na dom, zaposlen je pri nekem podjetju in predstavlja produkte tretjega podjetja. Zaupanje v finančnega svetovalca pa po mnenju podjetja Kurator d. o. o. , zmanjšuje tudi dejstvo, na terenu velikokrat najdemo samooklicane finančne svetovalce, brez potrebnega znanja in licenc, ki prav tako prodajajo finančne produkte. Pri vprašanju zaupanja v finančnega

## *Raziskava*

svetovalca ali finančno inštitucijo, se anketiranci bolj nagibajo k finančni inštituciji. Na vprašanje o finančni krizi oziroma recesiji pa so anketirani odgovorili, da na krizo niso bili najboljše pripravljene in da bi jim nasvet finančnega svetovalca pred tem prišel prav. Trenutna situacija pa na njihova plasiranja sredstev na kapitalske trge ne bo vplivala.

## 6 SKLEP

Upravljanje s financami je področje, s katerim se vsak posameznik slej ali prej sreča, naj gre za upravljanje s financami znotraj podjetja, v katerem je zaposlen, ali pa za upravljanje družinskih financ. Vsaka družina ali posameznik se srečuje s presežki ali primanjkljaji v družinskem proračunu in če želi dobro razpolagati s presežki mora imeti prave informacije.

S pomočjo ankete sem ugotovil, da bi ljudje sicer želeli priti do informacij, a ne na način, katerega se poslužujejo svetovalna podjetja. Tako si ne želijo telefonskega kontaktiranja s strani svetovalnih podjetij ampak, da bi svetovalno podjetje poiskali sami, glede na referenčna priporočila njihovih prijateljev in družinskih članov. Večina vprašanih si želi slišati predstavitev ponudb različnih finančnih inštitucij in informacije o upravljanju naložbenega portfelja. Je pa res, da velika večina ni pripravljena plačati takšnih storitev oziroma je znesek, ki bi ga plačali, zelo nizek. Kot sem že omenil so za uspešno upravljanje financ so potrebne zanesljive informacije. V današnji informacijski dobi, je dostop do informacij neprimerno lažji kot v preteklosti. Danes so informacije preko spleta dostopne vsem. Večji problem pri tem pa je, kako priti do pravih, verodostojnih informacij. Kljub temu, je Slovenija zelo majhen kapitalski trg, večina slovenskih vlagateljev pa vlaga sredstva le na domačem trgu, ostaja dejstvo, da časopisja kot so Finance, ter različni spletni portali kot npr. vzajemci.com ne kažejo prave slike. V podjetju Kurator d. o. o. pravijo, da kar je v teh medijih objavljeno, se je že zgodilo in to niso informacije na podlagi katerih bi se smeli odločati za naložbe oziroma investicije. Slovenski mediji imajo namreč zelo močan vpliv na nepoučene vlagatelje in ko dnevna poročila objavijo, da se neka investicija splača, se vlagatelji odpravijo do svojih borznih hiš. Le malokdo pa ve, da se upravljavci velikokrat poslužujejo takšnega načina »oglaševanja« za dvigovanje vrednosti vrednostnim papirjem. Spremembe na slovenskem kapitalskem trgu se v večini primerov dogajajo kot posledica dogajanj na tujih kapitalskih trgih. To se lahko občuti tudi sedaj, v recesiji. Pri tem pojavu je očitno, kako se lahko majhen kapitalski trg, ne glede na lastno delovanje, sesuje, kot reakcija na dogajanje na svetovne kapitalske trge, ti trgi so tisti, kjer je potrebno iskati informacije.

Rezultati raziskave kažejo, da so anketiranci sicer zainteresirani za različne oblike varčevanj, vendar jih skoraj polovica ne varčuje. Vendar pa, če razumejo pomembnost varčevanja je le še vprašanje časa, kdaj in na kakšen način bodo tudi začeli varčevati.

Trenutno na kapitalskih in odvisnih trgih vlada neka oblika kaosa. Po terenu hodijo ljudje (svetovalci), nepoučeni in brez potrebnih potrdil, zaupanje strank je vedno manjše, denarja za investicije pa ni. Pa vendar menim, da s pravim načinom, pravim pristopom, podjetje Kurator d. o. o. , lahko osvoji svoj tržni delež. Zaupanje je namreč tisto, na kateri lahko podjetje gradi svojo prihodnost. Prepričan sem, da se bo zakonodaja s časom spremenila in opredelila poklic finančnega svetovalca. Trenutna zakonodaja, sicer že predpisuje potrebna znanja in licence, a je problem v izvajanju kontrole.

Podjetje Kurator d. o. o. , se mora torej osredotočiti na stranke, s katerimi že dobro sodeluje in poiskati tiste stranke, ki še ne varčujejo, se pa že zavedajo, da je to potrebno. Te stranke je potrebno pridobiti s pomočjo priporočila prijateljev in ne s telefonskim kontaktiranjem, kot se je to večinoma dogaja sedaj. Nastop svetovalcev pa mora biti profesionalen, produkti pa krojeni na kožo strank. S tem bi se lahko vzpostavilo neko dolgoročno poslovno sodelovanje med strankami in svetovalnim podjetjem Kurator d. o. o.

## LITERATURA

- Agencija za trg vrednostnih papirjev. 2009a. *O Agenciji*. [Http://www.a-tvp.si/?id=1](http://www.a-tvp.si/?id=1) (3. 4. 2009).
- Agencija za trg vrednostnih papirjev. 2009b. *Predstavitev agencije*. [Http://www.a-tvp.si/Default.aspx?id=71](http://www.a-tvp.si/Default.aspx?id=71) (3. 4. 2009).
- Agencija za zavarovalni nadzor. 2009a. *Naloge in pristojnosti agencije*. [Http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=175&p=content](http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=175&p=content) (15. 3. 2009).
- Agencija za zavarovalni nadzor. 2009b. *Notranja organizacija agencije*. [Http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=250&p=content](http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=250&p=content) (15. 3. 2009).
- Agencija za zavarovalni nadzor. 2009c. *Ustanovitev in pravni položaj*. [Http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=174&p=content](http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=174&p=content) (15. 3. 2009).
- Flis, S. 1999. *Zbrani spisi o zavarovanju. Knjiga 4, Oris dr. Boncljeve teorije zavarovanja*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
- Keber, J. 2009. Pogovor z avtorjem. Ljubljana, marec.
- Kurator, finančno svetovanje, d. o. o. 2009a. *Predstavitev podjetja*. <http://www.kurator.si/?p=pr> (18. 4. 2009).
- Kurator, finančno svetovanje, d. o. o. 2009b. *Svetovanje za posameznike*. [Http://www.kurator.si/?p=pr](http://www.kurator.si/?p=pr) (18. 4. 2009).
- Medvešek Pušnik. 2009. *Borzno posredovanje: nakup in prodaja vrednostnih papirjev*. [Http://www.medvesekpusnik.si/mp.asp?Path=35](http://www.medvesekpusnik.si/mp.asp?Path=35) (15. 3. 2009).
- Poteza Skupina, d. d. 2005a. *Borzno posredovanje*. [Http://www.poteza.si/si/personal.cp2?cid=CC993569-8249-895B-415D-AA8FA52FF2F6&linkid=13](http://www.poteza.si/si/personal.cp2?cid=CC993569-8249-895B-415D-AA8FA52FF2F6&linkid=13) (15. 3. 2009).
- Poteza Skupina, d. d. 2005b. *Trgovanje z vrednostnimi papirji*. [Http://www.poteza.si/si/personal.cp2?cid=96D590EA-6342-790B-C787-82AF57754307&linkid=13](http://www.poteza.si/si/personal.cp2?cid=96D590EA-6342-790B-C787-82AF57754307&linkid=13) (15. 3. 2009).
- Poteza Skupina, d. d. 2005c. *Upravljanje premoženja*. [Http://www.poteza.si/si/personal.cp2?cid=B31EF13B-169E-C11F-39E2-209C43DA0402&linkid=10](http://www.poteza.si/si/personal.cp2?cid=B31EF13B-169E-C11F-39E2-209C43DA0402&linkid=10) (15. 3. 2009).
- Slovensko zavarovalno združenje. 2009. *O združenju*. [Http://www.zav-zdruzenje.si/info.htm](http://www.zav-zdruzenje.si/info.htm) (15. 3. 2009).

- Starman, D. 2002. *Učbenik za izobraževanja zavarovalnih zastopnikov in zavarovalnih posrednikov*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
- Strajnar, F. 2004. *Družbe za upravljanje in investicijski skladi: njihov ustroj in delovanje*. Ljubljana: Združenje združb za upravljanje investicijskih skladov.
- Tavčar, M. I. 1998. *Svetovanje managementu*. Koper: Visoka šola za management.
- Zakon o trgu vrednostnih papirjev (ZTVP). 2006. *Uradni list RS*, št. 51/2006.
- Združenje družb za upravljanje. 2008a. *Cilji in dejavnost*. [Http://www.zdugiz.si/intro.html](http://www.zdugiz.si/intro.html) (3.4.2009)
- Združenje družb za upravljanje. 2008b. *Vrste in viri*. [Http://www.zdugzi.si/vrsteviri.html](http://www.zdugzi.si/vrsteviri.html) (3. 4. 2009).



## **PRILOGA**

Priloga 1 Anketni vprašalnik o finančnem svetovanju

Priloga 2 Anketni vprašalnik o finančnem svetovanju - numerični



## ANKETNI VPRAŠALNIK

### 1. Ali ste se že kdaj poslužili storitev finančnega svetovanja?

DA

NE

### 2. Na finančno svetovanje bi se naročil, če:

- bi videl oz. slišal zanimiv oglas,
- bi me poklicali po telefonu,
- bi mi priporočil/a prijatelj/ica,
- bi imel potrebo po finančnem svetovanju, bi svetovalca poiskal sam,
- drugo \_\_\_\_\_.

### 3. Kaj pričakujete od finančnega svetovanja?

- predstavitev ponudbe različnih finančnih inštitucij,
- urejanje naložbenega portfelja,
- trženje polic življenjskega zavarovanja,
- računovodske in knjigovodske storitve,
- drugo \_\_\_\_\_.

### 4. Za kakšno finančno svetovanje bi se raje odločili:

- neodvisno vendar plačljivo finančno svetovanje,
- zastopniško brezplačno finančno svetovanje (podjetje zastopa le eno finančno inštitucijo),
- zastopniško brezplačno finančno svetovanje (podjetje ima sklenjene pogodbe z večimi finančnimi inštitucijami),
- drugo \_\_\_\_\_.

### 5. Kje iščete informacije povezane s finančnimi posli?

- Poslušam svoje prijatelje/ice.
- Vprašam na matični banki.
- Poiščem po internetu.
- Informacije pridobivam iz brošur.
- Najamem finančnega svetovalca.
- Drugo \_\_\_\_\_.

**6. S številom ocenite pomembnost finančnega svetovanja v vašem gospodinjstvu (št. 1 - nepomembno, št. 5 - zelo pomembno).**

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**7. Kdo po vašem mnenju potrebuje finančno svetovanje?**

- Osebe s podpovprečnimi slovenskimi dohodki.
- Osebe s povprečnimi slovenskimi dohodki.
- Osebe z nadpovprečnimi slovenskimi dohodki.
- Finančno svetovanje je namenjeno le bogatim osebam.
- Drugo \_\_\_\_\_.

**8. Če bi jemal/a kredit, bi:**

- pregledal/a celotno situacijo na trgu in izbral/a najboljšega ponudnika,
- zaradi časovne stiske najel/a podjetje, katero bi mi pomagalo priti do najboljšega ponudnika,
- pogledal/a ponudbe parih konkurenčnih ponudnikov in enega izbral/a,
- kredit vzel pri matični banki,
- drugo \_\_\_\_\_.

**9. Kaj vam pomeni individualno pokojninsko varčevanje?**

- Pokojninskega varčevanja se ne poslužujem, ker bo država poskrbela za mojo pokojnino.
- Zaradi velikih življenjskih stroškov si ne morem privoščiti dodatnega varčevanja.
- Zdi se mi pomembno vendar še ne varčujem.
- Že varčujem.
- Drugo \_\_\_\_\_.

**10. Na kakšen način bi varčevali oz. že varčujete za pokojnino?**

- Varčeval/a bi oz. že varčujem na banki v obliki depozita.
- Varčeval/a bi oz. že varčujem v vzajemnih skladih.
- Varčeval/a bi oz. že varčujem v drugih vrednostnih papirjih.
- Varčeval/a bi oz. že varčujem v prostovoljnem pokojninskem zavarovanju.
- Varčeval/a bi oz. že varčujem v naložbenem življenjskem zavarovanju.
- Drugo \_\_\_\_\_.

**11. Kako pomembno se vam zdi varčevanje za otroka (štipendijsko, reševanje stanovanjskega problema, ipd.)?**

Oceni s številom od 1 do 5 (1 - nepomembno, 5 - zelo pomembno):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**12. Osebi (finančnemu svetovalcu), ki mi pomaga urejati moje osebne finance sem pripravljen plačati:**

- 0 EUR na termin,
- 50 EUR na termin,
- 80 EUR na termin,
- 100 EUR na termin,
- več kot 100 EUR na uro.

**13. Vaš spol:**

- moški
- ženska

**14. Starostna skupina:**

- od 20 do 25,
- od 26 do 30,
- od 31 do 35,
- od 36 do 40,
- starejši od 40.

**15. Stopnja izobrazbe**

Osnovna	Srednja	Višja	Visoka	Več kot visoka
---------	---------	-------	--------	----------------



## ANKETNI VPRAŠALNIK

**1. Koliko vam (pri odločanju o investiranju vaših sredstev) pomeni nasvet bančnega uslužbenca/ke?**

Oceni s številom od 1 do 5 (1 - nepomembno, 5 - zelo pomembno):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**2. Koliko vam (pri odločanju o investiranju vaših sredstev) pomeni nasvet finančnega svetovalca/ke na domu?**

Oceni s številom od 1 do 5 (1 - nepomembno, 5 - zelo pomembno):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**3. Ko vlagam lastna sredstva, se odločam na podlagi zaupanja v finančnega svetovalca/ke:**

Oceni s številom od 1 do 5 (1 - nepomembno, 5 - zelo pomembno):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**4. Ko vlagam lastna sredstva, se odločam na podlagi zaupanja v finančno institucijo oz. podjetje, v katerega vlagam.**

Oceni s številom od 1 do 5 (1 - nepomembno, 5 - zelo pomembno):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**5. Kaj od naštetega bi povečalo vaše zaupanje v finančnega svetovalca/ke?**

- Vozilo, s katerim se pripelje.
- Lepa obleka in urejenost finančnega svetovalca/ke.
- Lep nakit in kemični svinčnik katerega ob prezentaciji izpostavlja.
- Usklajena govorica telesa.
- Drugo \_\_\_\_\_

**6. Če ste v preteklosti že imeli finančno svetovanje, kako bi ocenili izkušnjo?**

Oceni s številom od 1 do 5 (1 - nekoristno, 5 - zelo koristno):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**7. Ste upoštevali nasvete finančnega svetovalca/ke in kakšne rezultate so vam te nasveti prinesli?**

- 1 zelo slabe
- 2 slabe
- 3 dobre
- 4 zelo dobre
- 5 jih nisem upošteval-a

**8. Ali ste se in kako dobro ste se pripravili na finančno krizo?**

- 1 se nisem pripravil-a
- 2 sem se zelo slabo pripravil-a
- 3 sem se slabo pripravil-a
- 4 sem se dobro pripravil-a
- 5 sem se zelo dobro pripravil-a

**9. Kako močen vpliv je imela finančna kriza na vaše naložbene odločitve?**

Oceni s številom od 1 do 5 (1 - nepomembno, 5 - zelo pomembno):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**10. Menite, da bi nasveti finančnega svetovalca/ke pred finančno krizo prišli prav?**

Oceni s številom od 1 do 5 (1 - nepomembno, 5 - zelo pomembno):

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**11. Kakšno zaupanje imate v vrednostne papirje in kapitalske trge glede na nastalo situacijo oz. ali boste še kdaj plasirali vaša sredstva na kapitalske trge?**



- 1 vrednostnim papirjem in kapitalskim trgom ne zaupam
- 2 verjetno ne bom vlagal-a
- 3 mogoče bom vlagal-a, vendar bom počakal-a še nekaj časa
- 4 verjetno bom vlagal-a, vendar bom počakal-a še nekaj časa
- 5 sigurno bom, sedaj je čas priložnosti

**12. Vaš spol:**

- moški
- ženska

**13. Starostna skupina:**

- od 20 do 30,
- od 31 do 40,
- od 41 do 50,
- starejši od 50.

**14. Stopnja izobrazbe**

Osnovna	Srednja	Višja/Visok a	Več kot visoka
---------	---------	------------------	----------------



