

Kdo sploh so osebni finančni svetovalci

V Sloveniji imamo precej takšnih in drugačnih finančnih svetovalcev, a je to področje zakonsko povsem neurejeno; tako lahko vsak šušmari po svoje, pravega zaupanja vanje pa ni; kdo so osebni finančni svetovalci, kaj je o razmerah na trgu pokazala raziskava in kakšne so rešitve?

Mitja
Vezovišek



Tudi v Sloveniji se vse pogosteje srečujemo z vprašanjem upravljanja osebnih financ in tako imenovanimi osebnimi finančnimi svetovalci. V ZDA imajo recimo 1,1 osebnega finančnega svetovalca na tisoč zaposlenih, medtem ko v Sloveniji uradne klasifikacije tega poklica sploh še nimamo. Tako nimamo niti licenc, niti združenja, niti ne nadzornega organa. Posamezniki v okviru različnih svetovalnih hiš, v eni izmed teh tudi sam že nekaj let delam kot osebni finančni svetovalec, ponujamo tovrstne storitve, a za kaj več bodo potrebne strukturne reforme. Tudi pri nas tako kot v zahodnih državah namreč rastejo število in kompleksnost finančnih produktov na eni ter potreba po upravljanju osebnih financ na drugi strani.

Iz lastnih izkušenj vem, da so ljudje zmedeni. Ne vedo, komu lahko sploh zaupajo, pravzaprav ne vedo niti, kakšna je dodana vrednost dela z osebnim finančnim svetovalcem. Velikokrat prevladuje mnenje, da ga sploh ne potrebujejo. Zato sem se v sklopu nastajanja svoje magistrske naloge odločil raziskati trg in ugotoviti, koliko uporabniki finančnih storitev poznajo področje finančnega svetovanja v Sloveniji. V nadaljevanju predstavljam ugotovitve.

Izsledki raziskave

Raziskava je bila izvedena decembra leta 2009. Vanjo so bili vključeni anketiranci, za katere ni nujno, da že imajo izkušnje s finančnim svetovanjem. Sodelovalo je 463 anketirancev, od tega 47 odstotkov moških in 53 odstotkov žensk. V raziskavo niso bili zajeti mlajši od 20, le nekaj pa starejših od 60 let, kar je bil tudi namen. Izobrazbena struktura

anketirancev se razlikuje od izobrazbene strukture prebivalcev Slovenije, saj so anketiranci precej bolj izobraženi kot povprečen Slovenec.

Kaj sploh počnejo svetovalci

Namen prvega sklopa vprašanj je bil pridobiti vpogled v izkušnje z osebnim finančnim svetovanjem in razumevanje pojmov finančno svetovanje in osebni finančni svetovalec ter njegove vloge pri upravljanju osebnih financ. Več kot polovica (57 odstotkov) anketirancev sebe oziroma partnerja vidi kot zadosten vir informacij za upravljanje osebnih financ. To hkrati pomeni, da ne vidijo posebne potrebe po strokovni pomoči v obliki osebnega finančnega svetovalca.

Da finančno svetovanje obsega nasvete o tem, kako ravnati z denarjem, da bi preživel do naslednje plače, meni 19 odstotkov anketirancev, čeprav je ta trditev popolnoma v nasprotju z opredelitvijo finančnega svetovanja. Malo manj kot polovica anketirancev, 47 odstotkov, pravi, da finančno svetovanje obsega nasvete o tem, kako zaslužiti na borzi in katere delnice bodo v prihodnosti najbolj donosne. Na drugi strani se kar 31 odstotkov anketirancev ne strinja, da finančno svetovanje obsega nasvete o tem, kako financirati večje nakupe (na primer avtomobila, nepremičnine ...).

Največ jih potrebuje finančni načrt

Največjo potrebo po svetovanju osebnega finančnega svetovalca anketiranci vidijo pri izdelavi osebnega finančnega načrta, nakupu in prodaji vrednostnih papirjev ter vlaganju v vzajemne sklade. Najmanj potrebe po svetovanju pa vidijo pri nakupu in prodaji nepremičnin, premoženjskih zavarovanjih ter najemu posojil in lizinga. Da ni potrebe po pomoči osebnega finančnega svetovalca na nepremičninskem področju, ni presenetljivo, poznamo namreč nepremičninske posrednike, ki so specia-

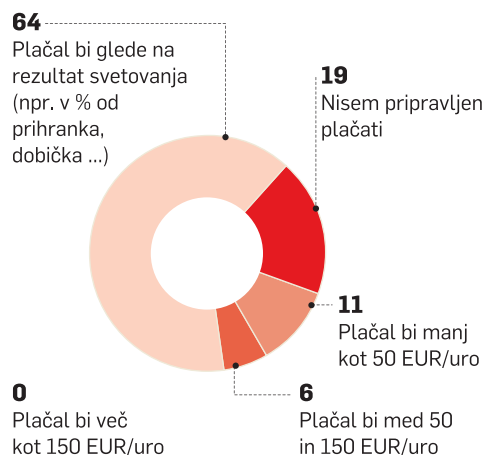




FOTO: Shutterstock

KOLIKO STE PRIPRAVLJENI PLAČATI ZA STORITVE OSEBNEGA FINANČNEGA SVETOVALCA?

v odstotkih



Vir: raziskava v okviru magistrske naloge Mitje Vezoviška, op.: N = 463

lizirani za to. Področje najema posojil in lizinga pa je spregledano, sploh ker veliko anketirancev osebnega bančnika enači z osebnim finančnim svetovalcem. To priča o neenotnosti razumevanja pojma finančnega svetovanja in nalog osebnega finančnega svetovalca med anketiranci.

Svetovalca si je že izbrala skoraj polovica anketirancev. Razlogi so različni: ker so potrebovali



Nekateri
ga radi
postrežejo.



Drugi
so radi
postreženi.

IZKUŠENIM JE OBOJE V UŽITEK

Schweppes®

nasvet (52 odstotkov), ker se sami nimajo časa ukvarjati s tem oziroma nimajo dovolj znanja (32 odstotkov) ali ker so dobili priporočilo od prijatelja (16 odstotkov). Zanimivo je, da si nihče ni izbral svetovalca, ker ga imajo tudi vsi njegovi bližnji – kaže, da na tem področju med Slovenci ni tradicije posnemanja oziroma zavisti.

Slaba polovica si osebnega finančnega svetovalca še ni izbrala, predvsem zaradi pomanjkanja denarja (41 odstotkov), 38 odstotkov pa jih o tem sploh še ni razmišljalo. Poleg tega 31 odstotkov anketirancev meni, da je cilj svetovalca le prodaja produktov, da osebnega finančnega svetovalca sploh ne potrebujejo, pa pravi 28 odstotkov anketirancev (to je 14 odstotkov vseh anketirancev).

Večina anketirancev (63 odstotkov) meni, da se je z osebnim finančnim svetovalcem treba sestajati po potrebi, medtem ko jih 34 odstotkov zagovarja letna oziroma še pogostejša srečanja.

Plačali bi glede na rezultate

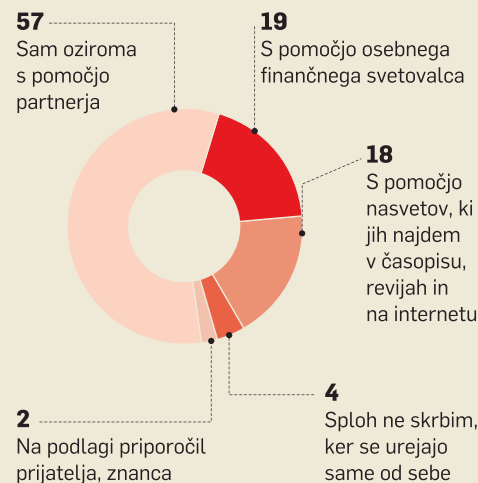
Plačilo za kakovostno svetovanje in za izdelavo osebnega finančnega načrta večina (64 odstotkov) pogojuje z rezultati svetovanja. Le 17 odstotkov je pripravljenih za svetovanje plačati določen znesek, vendar pa večina med njimi ni pripravljena plačati več kot 50 evrov na uro, medtem ko bi za izdelavo osebnega finančnega načrta 22 odstotkov anketirancev plačalo med 100 in 300 evri ter 35 odstotkov manj kot 100 evrov. Redke izjeme pa so pripravljene plačati več kot 300 evrov, kolikor je minimalna cena takšne storitve na trgu.

Ko gre za uveljavljenost poklica osebnega finančnega svetovalca v Sloveniji, večina meni, da smo na začetku in da je pravih svetovalcev zelo

Le 17 odstotkov anketiranih je pripravljenih za svetovanje plačati določen znesek, vendar pa večina med njimi ne več kot 50 evrov na uro.

KAKO SKRBITE ZA SVOJE OSEBNE FINANCE?

v odstotkih



Vir: raziskava v okviru magistrske naloge Mitje Vezoviška; op.: N = 463

malo, tako se je namreč odločilo 88 odstotkov anketirancev, nasprotno pa menijo le trije odstotki.

Ugotovitve kažejo, da poklic osebnega finančnega svetovalca v Sloveniji nima ustrezne veljave, vendar pa ni mogoče zanesljivo trditi, da je to zaradi neustrezne zakonodaje. Razloge, da se storitev finančnega svetovanja še ni uveljavila, lahko iščemo predvsem v pomanjkanju tradicije, kakovosti in obsega ponudbe ter neizobraženosti uporabnikov. Hipoteza, da si dandanes odgovoren Slovenec pasivnega odnosa do upravljanja osebnih financ ne more več privoščiti in da je vloga osebnega finančnega svetovalca pri



ZAKAJ JE POKLIC OSEBNI FINANČNI SVETOVALEC V SLOVENIJI SLABO UVELJAVLJEN?

v odstotkih

■ Se strinjam

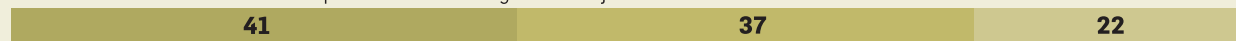
■ Neodločeno

■ Se ne strinjam

Neustrezen odnos države in zakonska ureditev tega področja



Neizobraženost in neetičnost večine ponudnikov finančnega svetovanja



Nizka izobraženost uporabnikov storitev na tem področju



Pomanjkanje tradicije na tem področju



Kakovost in obseg ponudbe nista dovolj visoka



Vir: raziskava v okviru magistrske naloge Mitje Vezoviška; op.: N = 463

tem odločilna, je bila z raziskavo pogojno potrjena – čeprav med anketiranci prevladujejo tisti, ki se s tem strinjajo, jih je še vedno preveč neodločenih.

Dva predloga

In kaj bi pripomoglo k izboljšanju finančne pismenosti in hkrati poskrbelo za uveljavitev in razvoj poklica osebnega finančnega svetovalca v Sloveniji? Rešitve lahko razdelimo v dva sklopa: ustanovitev združenja osebnih finančnih svetovalcev Slovenije in uvajanje predmeta osebnih financ v šole.

Prvi sklop bi moral imeti dve prednostni nalogi: zakonska opredelitev poklica osebnega finančnega svetovalca ter usmerjeno izobraževanje na področju upravljanja osebnih financ – tako svetovalcev samih kot tudi javnosti – in v sklopu tega tudi licenciranje osebnih finančnih svetovalcev.

Pogoj za uveljavitev in razvoj poklica osebnega finančnega svetovalca v Sloveniji je ustrezna zakonska opredelitev, saj v uradni klasifikaciji poklicev ni tega poklica. Še najbližje tej opredelitvi je poklic finančnega svetovalca, katerega definicija in naloge pa se precej razlikujejo od opredelitve in nalog osebnega finančnega svetovalca. Zdi se, kot da je tudi država pozabila na to, da ne živimo

Osebn finance so ta hip ena izmed naj- bolj zaposta- vljenih tem v slovenskem izobraževal- nem siste- mu.

več v socializmu. Takšen položaj dolgoročno ni vzdržan, saj je na trgu čedalje več produktov in storitev, ki zahtevajo kvalificirane in izobražene posameznike v vlogi osebnih finančnih svetovalcev. Ustrezna zakonska opredelitev pogojev za opravljanje tega poklica bi s trga odstranila neizobražene ponudnike, ki svoj lasten interes postavljajo pred interes stranke.

Drugi sklop se nanaša na uvedbo predmeta osebne finance v šole ali vsaj v program dodiplomskega študija ljubljanske in mariborske ekonomske fakultete. Nadgradnja v smislu upravljanja osebnih financ pa bi lahko bila tema predmeta na podiplomskem študiju. Osebn finance so ta hip ena izmed najbolj zapostavljenih tem v slovenskem izobraževalnem sistemu.

V izobraževalni proces je treba nujno vključiti priznane tuje avtorje in redke domače posameznike, ki so se do zdaj izkazali v poznavanju tega področja skozi svoje profesionalno delo in strokovne prispevke v medijih. Z vsem tem bi dosegli, da bi diplomanti usvojili osnovno znanje na področju osebnih financ in njihovega upravljanja.

Mitja Vezovišek je osebni finančni svetovallec, zaposlen v Individi.

Dopust koristi.

NOV KATALOG

pomlad / poletje 2011
ŽE V NAŠIH POSLOVALNICAH
PO VSEJ SLOVENIJI.

prvomajske in poletne
počitnice v Sloveniji
in tujini
izleti in potovanja

POSEBNE UGODNOSTI ZA IMETNIKE KARTICE MERCATOR PIKA

- Možnost plačila s kartico Mercator Pika do 12 obrokov brez obresti, zbiranje in unovčenje zbranih pik ZA VSE ORGANIZATORJE POTOVANJ iz ponudbe M holidays
- Ugodnosti za člane Mercatorjevih klubov Uživajmo zdravo, Lumpi klub ter klub Maxi

WWW.MHOLIDAYS.SI | TELEFON 080 2 080