

VELIKE NAPAKE PRI UPRAVLJANJU Z OSEBNIMI FINANCAMI, KI JIH KRIZA RAZGALI

Kriza pride in gre, tako kot enkrat sveti sonce, drugič pa dežuje. Četudi se včasih zdi, da ne bo nikoli bolje, vsi vemo, da za vsakim dežjem slej kot prej posije sonce. V času dežja (krize) je še posebej pomembno, da pri upravljanju osebnih financ izklopimo čustva. Ob pogledu na »krvaveče naložbe« tega večina ne zmore, kar je prva izmed treh velikih napak.

MITJA VEZOVIŠEK

VELIKA NAPAKA ŠT. 1: PREPLETANJE FINANC IN ČUSTEV

Finance in čustva ne sodijo skupaj! Večina se strinja s tem, dokler ne pride prva skušnjava. Naj bo to ena izmed čudežnih formul, kako do hitrega zaslužka (v zadnjih letih se izkoriščajo predvsem kriptovalute in trgovalne algoritme v povezavi z umetno inteligenco), ki vedno znova premamijo številne, brezupno verujoče Slovence, ločitvena razprava ali smrt bližnjega, ko se sorodniki »na smrt« skregajo prav zaradi denarja.

Nič drugače ni pri naložbah. V času padanja vrednosti naložb na kapitalskih trgih se ljudje odzivajo čustveno, dejansko pa bi morali uporabiti razum. Investiranje je namreč tek na dolge proge, kar pomeni 10, 20 ali več let. V takšnem dolgem obdobju pa bomo doživeli in preživeli več kriz. Težava je, da nikoli ne vemo, kdaj bo kriza prišla, poleg tega pa je vzrok vedno drugačen, zato gibanja kapitalskih trgov ni mogoče napovedati.

NAPOL PRAZEN ALI NAPOL POLN KOZAREC VODE?

Padanje vrednosti naložb lahko vidimo na dva načina: kot katastrofo (za katero

bi moral nekdo odgovarjati) ali pa kot priložnost! Vse je odvisno od naše življenjske perspektive. Je za vas levi kozarec na spodnji sliki priznanega umetnika napol prazen ali napol poln? Kaj pa desni?

FOTOGRAFIJA Z NASLOVOM SLANTING WATER, ATILA CSÖRGÖ

V času krize v medijih, še posebej pa na družabnih omrežjih lahko zasledimo veliko katastrofalnih napovedi. Saj vemo, za branost in klike je danes potrebno povedati nekaj drugačnega, v nebo vpijajočega, vse za to, da pridobimo pozornost v tem svetu, ko se novice in napovedi z vsega sveta stekajo v naš »social media feed« v razmiku nekaj minut. Kar naenkrat imamo opravka s t.i. »Facebook« strokovnjaki in več ne vemo, kaj je res in kaj ne. To vpliva na našo psiho, in če takšni sprejemamo odločitve glede svojih osebnih financ je velika verjetnost, da bodo napačne.

VELIKA NAPAKA ŠT. 2: PRODAJAMO, KO JE »KRI« NA TRGIH

Če ste prepričani, da se bodo razmere še močno poslabšale in lahko napoveste trenutek, ko se bodo obrnile na bolje,



potem bi morali prodati tvegane naložbe že včeraj. In se vrniti na trg, tik preden se bodo stvari obrnile navzgor.

Sam sem aktiven vlagatelj na kapital-skih trgih že skoraj 20 let pa tega žal še nikoli nisem doživel. Da bi nekdo načrtno prodal naložbe pred zlomom in bi mu uspelo vstopiti nazaj, tik preden se stvari obrnejo – to se ne dogaja. Slišim in berem, da se to ni zgodilo niti mojim kolegom, izkušenim svetovalcem in investitorjem, med katere zagotovo sodi tudi najbolj znan med njimi – Warren Buffet.

Če torej ne moremo z gotovostjo napovedati, kaj se bo zgodilo, potem imamo štiri možnosti.

ŠTIRJE TIPI VLAGATELJEV

Obstajajo štiri tipi vlagateljev, katerih prava narava se izkaže šele v kriznih situacijah (ko vse raste, si namreč



domišljamo, da lahko prenesemo tudi takšne šoke):

PRESTRAŠENI, ki bodo v času najhujših kriz prodali tvegane naložbe in se ne bodo vrnili na trge.

OTOPELI, ki ne bodo storili ničesar, saj sami nimajo znanja, poguma, njihovi »svetovalci« pa kar naenkrat niso več dosegljivi.

POUČENI, ki bodo izvedli rebalans z delno prodajo naložb, ki so manj izgubile in nakupom naložb, ki so najbolj padle.

ZMAGOVALCI, ki bodo poleg rebalansa še investirali prosta sredstva v naložbeni portfelj.

PRAVILNA ODLOČITEV: POVEČAJTE VPLAČILA!

Če niste eden izmed tistih maloštevilnih, a zadnje čase precej glasnih prerokov, ki verjamejo v apokalipso in

konec sveta, kot ga poznamo, potem je kriza idealen čas, da ukrepate.

Kako?

Tako, da pozabite na čustva in aktivirate razum. Ta vam govori, da je čas, da pogledate v svoj načrt. Če ste ga izdelali, ste pripravljeni. Del premoženja imate v likvidnostni vreči, kar pomeni, da imate rezervo vsaj za 3, raje 6 ali 12 mesecev in bi preživeli, četudi ne bi dobili niti evra več. Morda je v njej več denarja, kot ga potrebujete za rezervo in financiranje kratkoročnih ciljev. Ta sredstva, ki presegajo priporočeno rezervo in jih ne potrebujete za npr. nakup avta čez dve leti, investirajte zdaj! Prenesite jih v naložbeno vrečo in dokupite naložbe, ki so najbolj padle. Morda pa lahko povečate mesečna vplačila za čas krize, saj se takrat marsikomu življenjski stroški zmanjšajo. S tem boste naredili točno to, kar je

Finančno načrtovanje ni samo za bogate, kot je pogosto mišljenje tistih, ki še nimajo izdelanega osebnega finančnega načrta.

najbolj pomembno v takšnih trenutkih – prilagodili strukturo naložbenega portfelja, da bo ustrezala izhodiščni, ki ste jo zapisali v načrtu.

VELIKA NAPAKA ŠT. 3: NIMAMO NAČRTA

Finančno načrtovanje ni samo za bogate, kot je pogosto mišljenje tistih, ki še nimajo izdelanega osebnega finančnega načrta. Študije kažejo, da lahko načrt koristi vsem, ne glede na njihovo premoženje ali višino prihodkov. Tisti, ki načrtujejo, varčujejo več in so bolj samozavestni glede njihove finančne prihodnosti.

KORISTI NAČRTOVANJA

Glavne koristi izdelave osebnega finančnega načrta lahko strnemo v pet točk, in sicer:

- Živeli boste bolj sproščeno, z manj finančnega stresa in imeli boste več časa zase in za tisto, kar vam je v življenju najpomembnejše.
- Zavedali se boste tveganj, na katera prej sploh pomislili niste; hkrati boste vzpostavili ustrezno zaščito v primeru nesreče, nezgode, izgube službe ali zloma na borzi.
- Imeli boste pregled nad napredkom pri doseganju svojih finančnih ciljev, kar vam bo dajalo dodatno motivacijo za varčevanje.
- Spoznali boste, kam gre vaš denar, kakšne napake delate pri upravljanju z denarjem in kaj se zgodi, ko vi prevzamete nadzor nad vsakim evrom, ki ga porabite.
- Z načrtom boste preverili, kako realni so vaši cilji in kaj morate storiti, da jih boste dosegli.

Če ga še nimate, potem se najprej lotite izdelave kakovostnega načrta. Manjšina to zmore sama, večina pa pri tem potrebuje pomoč izkušenega strokovnjaka. Četudi vsak resen strokovnjak za svoje delo zahteva plačilo, je strošek načrta bistveno nižji od stroška napačnih odločitev, če načrta nimamo.