

Moja mirovina: Štednja za mirovinu trebala bi biti cilj kojemu smo posvećeni kontinuirano

Pretraži ...



Piše: Marijana Matković, novinarka-urednica i voditeljica ciklusa tekstova i emisija koje poslovni FM priprema i provodi o mirovinskom sustavu

Kad je Igor Turčić, vlasnik obrta 'Pet House', male trgovine hranom i opremom za kućne ljubimce ulazio u poduzetničke vode, već tad je bio uvjeren da se u poduzetništvu napreduje malim i upornim koracima te da se neće obogatiti, no nadao se da će moći živjeti od svog rada bolje nego u vrijeme dok je radio u veterinarskoj stanici. Zato je tražio prostor za malu trgovinu, u relativno malom naselju Utrine, nabavljao po malo kvalitetne robe i tako da u trgovini radi sam, dvokratno, uz malo vremena koje tijekom dana 'ukrade' za ručak, jer se bojao zapošljavati dok ne bude siguran u uspjeh.

Tako i na odmor ide samo na desetak dana, kako bi što manje bio odsutan, preskače i neke obiteljske obaveze i druženja, kako posao ne bi patio. Danas kaže da u planovima i strategiji nije pogriješio. Svojim je pristupom prema vlasnicima kućnih ljubimaca, kojima će uvijek ponuditi savjet, dosad 'osvojio' redovne kupce koji su vjerni 'Pet Houseu' i u vrijeme kad se većina proizvoda za kućne ljubimce lako može nabaviti putem Interneta i dobiti dostavom, koji čak ni u ovo nezgodno vrijeme pandemije korona virusa nisu posustali u trošenju na dlakavce, kaže.

– Ljudi koji vole životinje uvijek su spremni izdvojiti novac za kvalitetniju prehranu i opremu i u ovom segmentu gotovo da se i ne osjeća kriza kojoj svjedočimo. Zapravo, posao danas ide tako dobro da bih u nekim drugim okolnostima možda i razmišljao o otvaranju još koje trgovine u drugom dijelu grada. No, u ovoj situaciji ipak još ne razmišljam o tome – dodaje. Kako je Igor nedavno proslavio 50. rođendan, zanimljivo je

čuti kako uopće ne razmišlja o umirovljenju, odnosno kaže kako vjeruje da će raditi dok god mu to zdravlje bude dozvoljavalo. Tek ponekad, zapita se hoće li svojim uplatama za mirovinsko osiguranje osigurati mirovinu od koje će u 'ozbiljnim' godinama moći preživjeti mjesec.

– Od 2002. godine sam u drugom mirovinskom stupu i sad kao obrtnik redovito sam uplaćujem doprinose. Svaki puta kad uplata sjedne u fond drugog stupa dobijem obavijest, a jednom godišnje stigne i obavijest od fonda o stanju na računu. Pogledam te izvještaje, koliko se sjećam, zadnji puta sam u drugom stupu imao nešto više od 100.000 kuna, što mi se čini pristojnim iznosom, budući da uplate nisu bile velike – priča. Igor je svjestan da to neće biti dovoljno da nadoknadi činjenicu da su mirovine iz sustava generacijske solidarnosti relativno male, te da bi trebao uplaćivati više. Iako je povremeno imao prilike čuti prodajne agente koji su mu nudili životno osiguranje, pa i dobrovoljno mirovinsko osiguranje, kaže kako nije siguran da bi ta dva oblika štednje mogla biti dobar odgovor na jedan od ključnih izazova: Pad vrijednosti novca kroz vrijeme.

– Jednom me je i kolega koji se razumije u osiguranja upozorio da ne postoje čvrsta jamstva da će protuvrijednost 100 eura koje danas uplatim za osiguranje vrijediti toliko za 20, ili 30 godina, kad istekne polica i čini mi se da je to minus tog oblika štednje. Naime, ako danas uplatim 100 eura, pitanje je hoće li ono što sam uplatio za 30 godina vrijediti toliko zbog inflacije. S druge strane, mirovinski fondovi ulažu na tržištu kapitala, na kojem se prinosi vrlo lako mijenjaju, pa ne možemo znati jesmo li dobro uložili i hoće li nam se taj novac vratiti – pojašnjava. Zato se danas drži one da štedjeti treba, no najskloniji je štednji 'u čarapi', kako bi bio sigurniji da će ono što ima održati vrijednost. No, kratki razgovor pokazao je da Igor ne zna dovoljno o tome da i polica životnog osiguranja i dobrovoljna mirovinska štednja sadrže niz prednosti i 'osigurača'.

Naši sugovornici u osiguranju, tako, kažu kako je polica životnog osiguranja denominirana u eurima, pa iako svaki mjesec uplaćujete protuvrijednost rate u kunama, time povećavate udio otplaćene premije u eurima. U osiguranju, valja naglasiti, ključan cilj i nije štednja, već osiguranje članova obitelji, pa treba imati na umu da i u razdobljima kada premija nije u cijelosti uplaćena obitelj osiguranika ima pravo na isplatu ugovorene svote u slučaju njegove smrti. Ukratko, to je prvenstveno dobar način da osigurate obitelj, jer iznos na koji će obitelj imati pravo može biti i puno veći od ugovorene svote osiguranja. Ako se, pak, želimo osigurati da novac koji uplaćujemo neće izgubiti vrijednost zbog inflacije, dobro je ugovoriti policu osiguranja uz sudjelovanje u dobiti. Tako ćete tijekom razdoblja uplata imati pravo na isplatu dijela dobiti koju ostvari osiguratelj. No, to vrijedi samo za godine u kojima je dobit ostvarena i ako ste redovito uplaćivali rate osiguranja, a – valja naglasiti – neznatno poskupljuje cijenu osiguranja.

Želite li povećati šanse za to da povećate vrijednost svoje štednje, moguće je dogovoriti osiguranje u kombinaciji s ulaganjem u investicijske fondove, kod kojega jedan dio premije ostaje u osiguranju, a dio se ulaže na tržištu kapitala i temeljem toga možete imati pravo na prinose. Postoji i mogućnost ugovaranja definirane premije za sve godine osiguranja, pa se doista vrijedi raspitati o ponudi. Jer, takve police mogle bi biti dobar odgovor za očuvanje vrijednosti uplaćenog novca, u konačnici možda i za to da budete u plusu u odnosu na ono što ste uplatili, ako tržište kapitala 'povuče'.

Šteta je, s druge strane, što Igor još ne zna da u dobrovoljnoj mirovinskoj štednji postoje državni poticaji, koji značajno doprinose tome da to bude isplativa štednja te da osiguranikova imovina raste i u godinama kada fondovi možda ne posluju dobro. Naime, na sve uplate dobrovoljne mirovinske štednje do 5000 kuna godišnje po osiguraniku država 'dodaje' iz proračuna 15 posto. Tako, ako ste, na primjer, ove godine uplatili 5000 kuna doprinosa u dobrovoljni mirovinski fond, iduće godine na vaš račun iz proračuna stiže još – 750 kuna. Istodobno, fond kojem ste povjerali svoju štednju taj novac ulaže na tržištu kapitala i ostvaruje prinose. Važno je znati da oni variraju, odnosno možemo imati i godine tijekom kojih će fond naš novac ulagati s minusom, no može se pretpostaviti da će osiguranik tijekom štednje na dulji rok – primjerice 10, 20 ili 30 godina – ipak biti u plusu.

Dakle, uz 15 posto koje ste dobili od države, sredstvima na računu pripisuju se i ostvareni prinosi. Njih vam nitko ne može jamčiti, no možemo se osvrnuti na prinose koji su ostvareni do sada: U studenom smo imali nešto manje od 340.000 osiguranika u zatvorenim dobrovoljnim mirovinskim fondovima, koji su u 8 mirovinskih fondova imali oko 5,33 milijarde kuna. Iako svi fondovi nisu započeli s radom u isto vrijeme, pa se ne mogu uspoređivati prema prinosima, važno je naglasiti da su svi ostvarili pozitivan prosječan godišnji prinos od početka ulaganja. Pogledamo li samo fondove koji posluju od 2002. ili 2003. godine, kad su se pojavili prvi dobrovoljni mirovinski fondovi na našem tržištu, prinosi se kreću između 3,46 i 6,05 posto. Dakle, uz prosječnu inflaciju koja je bila

nešto viša od 2 posto, realni prinos kreće se iznad 1 pa do gotovo 4 posto, što nipošto nije zanemarivo.

Iako je bankarsko tržište imalo fazu solidnih kamata, to su prinosi koji su u prosjeku čak i znatno viši od prosjeka realne kamate koju bi netko mogao ostvariti klasičnim oročenjem u promatranom razdoblju, tako da nema dileme oko toga koji oblik štednje bi se našem sugovorniku bolje isplatio, kažu naši sugovornici u mirovinskim fondovima. Držanje novca u 'čarapi', dodaje jedan naš sugovornik u šali, može dovesti samo do toga da s vremenom zaboravite gdje ste ga pohranili, ili da čarapa dobije rupu, jer ćemo novac koji nam je lako dostupan puno lakše potrošiti kad se jave nepredviđeni troškovi ili želje. Štednja za mirovinu, s druge strane, trebala bi biti cilj kojemu smo posvećeni kontinuirano, tako da taj novac ne možemo potrošiti puno prije vremena.

Odluči li se naš Igor na dobrovoljnu mirovinsku štednju, te započne s uplatama po 300 kuna mjesečno, u ostane uporan idućih 15 godina – do stjecanja uvjeta za mirovinu po Zakonu o mirovinskom osiguranju – u međuvremenu će uplatiti 54.300 kuna. Država će mu na to isplatiti 8145 kuna poticaja. A uz pretpostavku da njegov fond ostvari prosječan godišnji prinos od 5 posto, na računu bi mogao imati oko 92.000 kuna. Kako u trenutku isplate do 30 posto sredstava može podići odjednom, pretpostavili smo da bi mu za jednokratnu isplatu bilo dovoljno 10 posto, ili oko 92.200 kuna, dok ostatak mora ugovoriti kao mirovinu. Odluči li se na isplatu na rok od 10 godina, to bi mu donijelo oko 690 kuna mirovine. No, kako njegov novac čak i u fazi isplate može ostati u fondu, ostvari li fond dalje prosječan godišnji prinos od 3 posto, njegova mirovina mogla bi doseći i 800 kuna, ističu sugovornici u dobrovoljnoj mirovinskoj štednji.

Projekt *Moja mirovina* financijski podržava Agencija za elektroničke medije. *Moja mirovina: Štednja za mirovinu trebala bi biti cilj kojemu smo posvećeni kontinuirano* #8

Objavljeno 23 prosinca 2020. Sva prava pridržana ©poslovniFM

igor turčić

moja mirovina



pet house

VIŠE S WEBA



Slabija potencija? Ovo je rješenje za uzrok...



Novo mjere za prijelaz granice, poseban tretman za dvije države



Trenutni učinak domaćeg recepta na zglobove. Bol nestaje već prvu večer



Protuzakoniti lov i ribolov



Uz granicu policija zatekla osam Turčina i Afganistanaca



POPUŠTANJE MJERA U veljači će kafićima i restoranima biti dozvoljen rad na terasama?

Sponsored by Midas

PRIJAŠNJA OBJAVA

← 67% građana smatra da im umjetna inteligencija olakšava svakodnevicu, a 80% se želi educirati i naučiti kako funkcionira

SLJEDEĆA OBJAVA

Potrošači spremni dati više za domaće proizvode, ali i za poznate brendove →