

Marijana Ivanov, Dajana Barbić i Andrea Razum



MOJ NOVAC, MOJA BUDUĆNOST

Udžbenik o osobnim financijama za srednje škole

Kako odgovorno upravljati svojim novcem
Štedjeti više, a trošiti manje
Pametno ulagati

Dr. sc. Marijana Ivanov, dr. sc. Dajana Barbić i dr. sc. Andrea Razum

Moj novac, moja budućnost

Udžbenik o osobnim financijama za srednje škole

Naslov: „Moj novac, moja budućnost“, prvo izdanje

Autorice: dr. sc. Marijana Ivanov, dr. sc. Dajana Barbić i dr. sc. Andrea Razum

Nakladnik: Štedopis, Institut za financijsko obrazovanje, Vincenta iz Kastva 12, Zagreb
www.stedopis.hr

Za nakladnika: Marina Ralašić

Urednica: Marina Ralašić

Lektorica: dr. sc. Marija Ott Franolić

Recenzenti: prof. dr. sc. Maja Vehovec, mr. sc. Jasena Torma i mr. sc. Martina Primorac
Krmpotić

Grafičko oblikovanje i dizajn naslovnice: Vanja Lokas, Michel d.o.o., Zagreb, www.michel.hr

Uporabu udžbenika odobrila je Agencija za odgoj i obrazovanje u siječnju 2017.

Tisak: Printera Grupa d.o.o.

Naklada: 5.000 primjeraka

Izdavanje udžbenika realizirano je uz potporu Vise. Sadržaj udžbenika isključiva je odgovornost izdavača i ni na koji način ne odražava gledišta Vise.

©Štedopis 2017.

Sva prava pridržana. Dopušteno je koristiti sadržaj za poučavanje i uz navođenje izvora.

Izjava o odricanju odgovornosti

Informacije u ovom udžbeniku nisu financijski savjeti i ne smiju se koristiti ili prenositi u svrhu financijskog savjetovanja. Prenosjenje cijelog ili dijela sadržaja ove knjige dopušteno je isključivo za obrazovanje, informiranje i druge nekomercijalne namjene, uz obavezno navođenje izvora.

Sadržaj ovog udžbenika ne treba shvatiti kao savjet za ulaganja ili odabir financijskih proizvoda. Svatko o svojoj štednji, ulaganjima i zaduživanju odlučuje samostalno i odgovara za svoje postupke.

Namjena ovog udžbenika je povećati financijsku pismenost mladih i motivirati ih na odgovorno financijsko ponašanje u upravljanju osobnim financijama i korištenju financijskih proizvoda i usluga.

Marijana Ivanov, Dajana Barbić i Andrea Razum

Moj novac, moja budućnost



Zagreb, 2017.

PREDGOVOR

Dragi učenici,

u školi ćete dobiti vrijedna i korisna teorijska i praktična znanja iz raznih područja, ali o upravljanju novcem, planiranju troškova, ulozi poreza i banaka te osiguranja i štednji dosad vjerojatno niste imali priliku doznati više. Činjenica je međutim, da vas na početku samostalnog života čekaju izazovi zbog kojih je važan pravilan odnos prema novcu.

Bez osnovnih financijskih znanja, stavova i ponašanja, svega onoga što financijska pismenost obuhvaća, niste se spremni suočiti sa svijetom u kojem je trošenje naglašenije od štednje i ulaganja. Mladi u Hrvatskoj - ali i drugdje u svijetu - ne mogu više računati na mirovinu koju će zaraditi u nekom poduzeću kao njihovi roditelji, jer su se vremena promijenila. Sadašnji i budući naraštaji morat će dugoročno štedjeti za svoje mirovine i zdravstveno osiguranje, jer se više ne mogu osloniti na oslabljeno državno osiguranje.

Pred vama je mnogo mogućnosti izbora, a financijska vas pismenost osposobljava da donesete informiranu odluku o vlastitom novcu. Kad naučite razlikovati želje od potreba, mudro postaviti i planirati financijske ciljeve, voditi osobni proračun i štošta drugo, bit ćete financijski pismeniji naraštaj od prethodnog.

Nastojali smo na jednostavan i zanimljiv način objasniti osnovna novčana pitanja u stvarnim životnim okolnostima. Pripremili smo vam i mnogo zanimljivog online sadržaja koji prati teme udžbenika i koji vam je dostupan na našem portalu www.stedopis.hr

Sve su to samo putokazi do financijskog cilja kojega želite ostvariti. Financijska inteligencija je umni proces kojim rješavamo svoje financijske probleme. Financijski neobrazovani ljudi će potrošiti sve što dobiju i zarade. To je, nažalost, obrazac današnjeg potrošačkog društva u kojem je novac moć. Ali, financijsko obrazovanje je moćnije.

Nažalost, mnogo ljudi ne zna upravljati osobnim financijama. Roditelji ih možda nisu dovoljno uključivali u razgovore o novcu i financijama, a škole ni fakulteti nemaju predmete koji se bave ovom važnom vještinom koju svladavamo tijekom cijeloga života.

Mudrost upravljanja novcem važna je za pojedinca, ali i za cijelu obitelj i društvo. Važno je naučiti upravljati novcem, kako novac ne bi upravljao nama. Ponosni smo što u ovom udžbeniku donosimo znanja i vještine koje su korisne danas i u godinama koje dolaze, za bolju budućnost svima nama.

Marina Ralašić, predsjednica Štedopisa i urednica udžbenika

O AUTORICAMA

Prof. dr. sc. Marijana Ivanov je redovita profesorica na Katedri za financije na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu. Već dva desetljeća predaje kolegij Monetarna politika, a prije nekoliko godina je u suradnji s nekolicinom profesora pokrenula izborni kolegij Osobne financije za koji su studenti vrlo zainteresirani. Za taj je kolegij napravila i e-priručnik *Osobne financije: nastavni tekst predavanja za studente* koji je obuhvatom tema sličan ovom udžbeniku prilagođenom za srednjoškolce. Područja znanstvenog istraživanja su joj monetarna analiza, središnje bankarstvo, biheviorističke financije i financijska pismenost. Objavila je veći broj znanstvenih i stručnih radova, uključujući suautorstvo na nekoliko znanstvenih knjiga i dva srednjoškolska udžbenika.



Dr. sc. Dajana Barbić je docentica na Katedri za financije na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu i predaje kolegije Javne financije i Osobne financije. Na istom je fakultetu i doktorirala 2014. godine – bio je to prvi doktorat iz područja financijske pismenosti i upravljanja osobnim financijama. Dobitnica je tri Dekanove nagrade, Rektorove nagrade te stipendije grada Zagreba za izvanredni akademski uspjeh. Područja znanstvenog i istraživačkog interesa su joj osobne financije, financijska pismenost, porezni sustavi i porezna politika. Surađivala je na nekoliko znanstvenih projekata te objavila veći broj znanstvenih i stručnih radova. Članica je i jedna od osnivačica Štedopisa u kojem aktivno sudjeluje u programima financijske edukacije mladih.



Dr. sc. Andrea Razum je docentica na Katedri za marketing Ekonomskog fakulteta u Zagrebu. Diplomirala je na istom fakultetu smjer Financije a doktorirala na temu „Održivi marketing kao odrednica poslovne uspješnosti”. Doktorat joj je u objavljen u sklopu 10 najboljih u 2015. od strane europske asocijacije doktorskih programa EDAMBA. Dobitnica je četiri Dekanove nagrade za izvanredni akademski uspjeh te stipendija grada Zagreba i Ministarstva znanosti, obrazovanja i športa za izvanredni akademski uspjeh. Područja znanstvenog istraživačkog interesa obuhvaćaju marketinšku etiku, odgovorno potrošačko ponašanje, odgovorno financijsko ponašanje i marketing hrane. Surađuje na nekoliko znanstvenih projekata, između ostalog i europskih te je objavila veći broj znanstvenih i stručnih radova. Članica je Štedopisa u kojem aktivno sudjeluje u programima financijske edukacije mladih.



Našoj
djeci
i
učenicima

UVOD

Što je financijska pismenost?

Financijska pismenost je kombinacija **znanja, vještina, stavova i ponašanja** koji su potrebni za donošenje **ispravnih financijskih odluka i za financijsko blagostanje svakog pojedinca, a time i društva**. Financijska pismenost i činjenica da netko zarađuje novac nisu nužno jednake. Tko nije usvojio potrebna znanja i vještine o upravljanju osobnim financijama i nema samokontrolu, vrlo lako može, čim stekne prvi novac, zapasti u poteškoće. Svaka financijska odluka nosi individualnu odgovornost i kad smo toga svjesni, razumnije se odnosimo prema novcu. Upravljanje osobnim financijama, kućnim budžetom i kako postati odgovoran potrošač - to bi svi, a naročito mladi trebali razumjeti prije nego što se osamostale i sami počnu zarađivati.

Financijska pismenost je mentalni proces koji koristimo prilikom donošenja odluke u vezi novca. Kako se tijekom života okolnosti (kontekst) neprestano mijenjaju, tako se mijenja i proces donošenja odluka. Stoga je financijsko obrazovanje cjeloživotni proces kojim se prilagođavamo novim i drugačijim kontekstima u kojima živimo - tinejdžeri imaju drugačije potrebe i želje nego roditelji. Međutim, na svima je da se ponašamo kao financijski pismeni potrošači i da snosimo odgovornost za sebe i svoju obitelj.

Proces financijske pismenosti prikazan je na slici¹



Usporedba sadržaja i konteksta

Sadržaj predstavlja naše stečeno znanje i razumijevanje potrebno za rješavanje konkretnog financijskog problema. **Kontekst** se odnosi na stvarne životne situaci-

¹ OECD, PISA 2012 i Kiyosaki, *Rich Dad's Retire Young Retire Rich* (2001)

je u kojima pojedinac primjenjuje znanje, vještine i razumijevanje. **Financijska pismenost je sposobnost donošenja odgovornih i ispravnih financijskih odluka u stvarnim životnim okolnostima.**

Potreba za financijskim obrazovanjem mladih

Mladi se od najranije dobi susreću s novcem, ali se o novcu rijetko razgovara u obitelji, školi, sveučilištu. Obrazovni sustav u Hrvatskoj ne nudi niti osnovno financijsko obrazovanje, stoga ne iznenađuje da srednjoškolci nisu sposobni donositi ispravne odluke a posljedica neznanja je nesigurna financijska budućnost. Međunarodno istraživanje PISA 2012 potvrđuje da hrvatski petnaestogodišnjaci nisu sposobni donijeti ispravnu financijsku odluku i planirati budućnost, dok je prvo nacionalno istraživanje financijske pismenosti građana Hrvatske pokazalo da je financijska pismenost najniža upravo kod mladih (ispod 19 godina). Uvođenje financijske pismenosti u srednje škole stoga je bitan korak prema promjeni dosadašnje situacije.

Mi vjerujemo da **financijsko obrazovanje treba biti besplatno za učenike i nastavnike** te da se najbolji rezultati ostvaruju ako ga provode nastavnici u svojim razredima jer samo škole nude **svim učenicama jednaki pristup znanjima** koja im mogu pomoći u njihovom kvalitetnijem životu.

Pred vama je prvi udžbenik financijske pismenosti za tinejdžere. Krenimo zajedno istražiti uzbudljivi svijet financija!

Vaš Štedopis

VODIČ KROZ UDŽBENIK

Predgovor izdavača

Raduje nas što vam predstavljamo besplatni udžbenik „Moj novac, moja budućnost“ za srednje škole, prvi udžbenik financijske pismenosti u Hrvatskoj. Sadržaj je usklađen s obrazovnim ishodima Programa međupredmetnih i interdisciplinarnih sadržaja Građanskog odgoja i obrazovanja za osnovne i srednje škole¹ i Nacionalnim strateškim okvirom financijske pismenosti potrošača za razdoblje od 2015. do 2020. godine.²

Kako je organiziran udžbenik

Udžbenik je podijeljen u četiri nastavne cjeline od kojih svaka pokriva važna područja osobnih financija.

I. Zaštita potrošača

Ova nastavna cjelina objašnjava znanja, vještine i stavove odgovornog potrošača te pomaže u razlikovanju želja od potreba i razumijevanju kako na potrošače utječu marketinške poruke, mediji, okolina, ali i emocije.

Informirani i financijski obrazovani potrošači sposobni su dobro birati u skladu s vlastitim potrebama i mogućnostima prihvaćajući pritom i posljedice vlastitoga izbora.

Cjelina donosi niz primjera iz stvarnog života i pitalica koji potiču na samostalan istraživački rad i promišljanje.

II. Novac

Ova nastavna cjelina objašnjava značenje i ulogu novca u svakodnevnom životu, bankovne račune i platne kartice te kako se njima koristiti za odgovorno upravljanje novcem.

Pomaže u razumijevanju stvarne vrijednosti novca s obzirom na utjecaj inflacije i objašnjava kako kamate štite novac kroz vrijeme.

Upoznaje s uslugama mobilnog i internetskog bankarstva, prednostima i rizicima online plaćanja te suvremenim sustavima plaćanja uz mnogo praktičnih primjera i pitalica.

¹ Narodne Novine br. 104/2014.

² Narodne Novine br. 11/2015.

III. Financijske institucije i financijski proizvodi

Ova nastavna cjelina objašnjava razne financijske proizvode za štednju ili ulaganje, donosi financijska znanja i razumjevanje prava i odgovornosti prilikom njihova korištenja. Pomaže u razumijevanju rizika kod dugoročnih ulaganja i štednje i razlikovanju financijskih proizvoda osiguranja, dobrovoljne mirovinske štednje i ulaganja u investicijske fondove od financijskih proizvoda banaka i stambenih štedionica.

Cjelina upoznaje s oblicima, namjenama i uvjetima odobravanja kredita, donosi niz primjera otplata kredita koji pomažu u razumijevanju otplata na rate i anuitetske otplate kredita, što je važno za donošenje odluke o kreditu.

IV. Planiranje osobnih financija

Ova nastavna cjelina pomaže u određivanju financijskih ciljeva s obzirom na trenutno financijsko stanje pojedinca. Objašnjava kreiranje osobnog proračuna, praćenje i kontrolu njegova izvršavanja, upravljanje dugom i kako porezi utječu na osobne financije.

Donosi niz primjera životnih situacija, potiče na promišljanje o štednji za ostvarivanje kratkoročnih i dugoročnih financijskih ciljeva važnih za financijsku sigurnost, poput mirovine.

Kako se koristiti udžbenikom

Gradivo svake nastavne cjeline podijeljeno je u četiri teme po složenosti sadržaja za prvi, drugi, treći i četvrti razred. Bojama na rubu stranica označene su nastavne teme od 1 do 4 koje preporučujemo u nastavi od prvoga do četvrtoga razreda. U trogodišnjim programima moguće je spojiti dvije nastavne teme u jednu, ovisno o preferenciji nastavnika i učenika.

Prvi razred ima zelenu boju, drugi plavu, treći crvenu, a četvrti žutu.

Udžbenik prati i besplatni online sadržaj na www.stedopis.hr:

- PDF svake nastavne cjeline
- e-pitalice i datoteke za vježbu
- video
- igre znanja

VODIČ KROZ UDŽBENIK

Vodič za čitanje udžbenika

Podebljane riječi naglašavaju novu riječ ili pojmove važne za razumijevanje teksta – njihove definicije istaknute su na marginama udžbenika.

Riječi označene u boji upućuju na važne činjenice ili važne odlomke unutar teksta.

Sve internet adrese su u fontu **Berlin Sans FB** da ih lakše uočite.

Čemu služe ikone i čovječuljci

Ikone će vam pomoći da lakše pronađete određenu informaciju koja vas zanima:

Upućuje vas na informaciju koju svakako želite upamtiti.

Potiče na razmišljanje o problemu i načinu kako ga riješiti.

Preporučljivo ponašanje ili stav prema novcu.

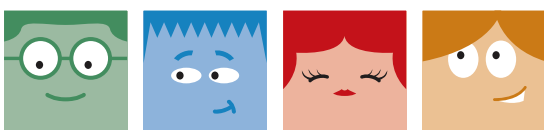
Ova ikona označava ponašanja koja svakako morate izbjegavati i upućuje na najčešće pogreške koje ljudi rade kad upravljaju novcem.

Potiče na dodatno istraživanje u knjižnici, na internetu, u razredu, obitelji...

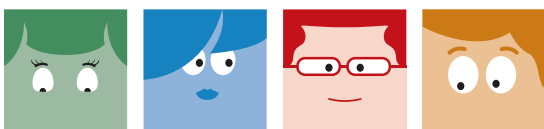
Pomaže da kroz razgovor provjerite svoje financijsko znanje i svoje poglede na svijet novca.

Upućuje na zanimljive informacije koje nisu nužne za razumijevanje teksta.





Ovi čovječuljci vam prave društvo kod rješavanja zadataka (sva rješenja se nalaze na kraju udžbenika).



Ovi čovječuljci upućuju na projekte koje možete provoditi zajedno u razredu u dogovoru s nastavnikom.

Za sva pitanja, prijedloge i ostalo, pišite nam na stedopis@stedopis.hr

Želite li da dođemo u vašu školu i održimo radionicu za učenike ili nastavnike i pojasnimo vam neke cjeline/teme, slobodno nas pozovite na stedopis@stedopis.hr

SADRŽAJ



Predgovor	4
O autoricama	5
Uvod	8
Vodič kroz udžbenik	10

ZAŠTITA POTROŠAČA

Andrea Razum	18
Prvi razred	20
1. Što je to potrošnja, a što potrošač?	20
1.1. Odgovorna potrošnja	20
1.2. Što trebamo, a što želimo?.....	24
Drugi razred	26
2. Upoznajte vlastita potrošačka prava i obveze!	26
2.1. Tko štiti naša potrošačka prava?.....	29
2.2. Kako napisati prigovor?.....	30
Treći razred	33
3. Informirano donošenje odluke o kupnji	33
3.1. Što utječe na odluke potrošača?.....	34
3.2. Impulzivna kupnja	36
3.3. Internetska kupovina	38
Zaštitite se prilikom kupovine na internetu	39
Četvrti razred	42
4. Što je to marketing, a što marka?	42
4.1. Promocija	45
4.2. Oglašavanje	47
4.3. Upoznajte medije, zaštitite se	50
Internetsko oglašavanje	52
4.4. Biti cool ima svoju cijenu	53

2

NOVAC

Marijana Ivanov	56
Prvi razred	58
1. Kako je nastao i što je novac?	58
1.1. Novac na tekućem računu	60
1.2. Funkcije novca u domaćim i međunarodnim plaćanjima	62
Kako kupiti ili prodati stranu valutu?	63
1.3. Promjene deviznih tečajeva	65
Drugi razred	68
2. Platne kartice	68
2.1. Debitne kartice	68
2.2. Kreditne kartice i kartice s odgođenim plaćanjem	71
Charge i revolving kartice - što je to i koja je razlika?	72
2.3. Odgovorno korištenje kreditnih kartica	75
2.4. Prepaid kartice	76
Treći razred	77
3. Načini plaćanja	77
3.1. Plaćanje putem interneta	77
Kako se zaštititi od prijevara	78
3.2. Elektroničko bankarstvo	79
3.3. Klasični i elektronički nalog za plaćanje	81
Četvrti razred	84
4. Novac i inflacija	84
4.1. Zašto je važna stabilnost cijena	88
Uloga kamata u očuvanju vrijednosti štednje	91
Što su to realne kamatne stope?	92
Zbog čega su kamatne stope promjenjive?	95
4.2. Jednostavni kamatni račun	98
4.3. Jednostavni kamatni račun na primjeru višegodišnjeg oročenja	99
4.4. Jednostavni kamatni račun uz proporcionalnu metodu obračuna kamata	100
4.5. Složeni kamatni račun za višegodišnje oročenje	103

SADRŽAJ

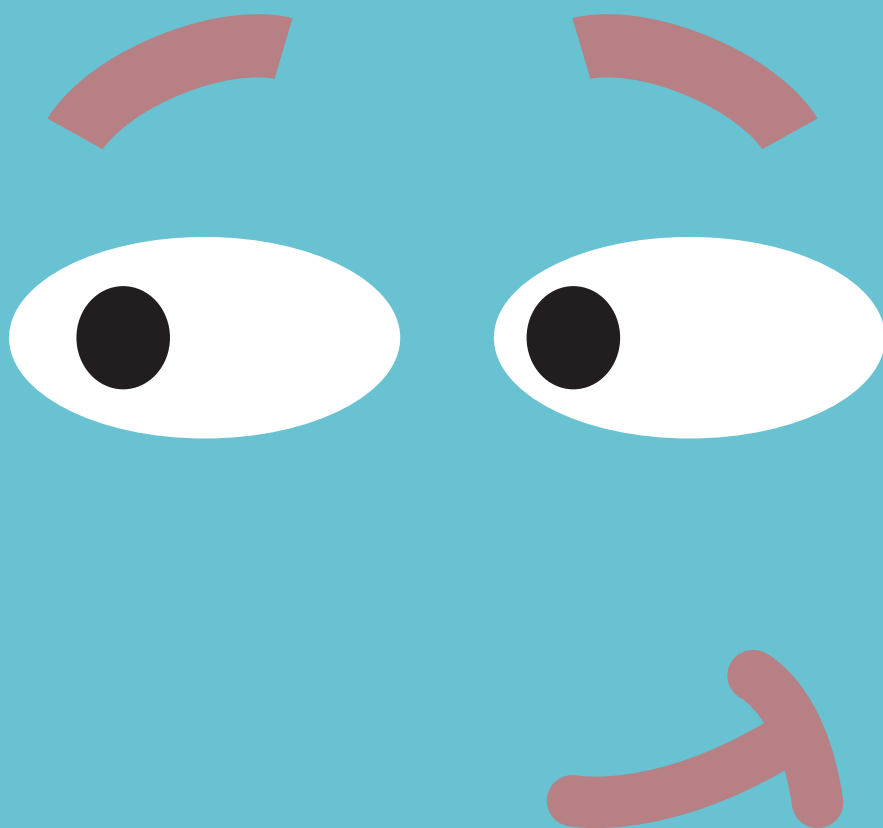
3

FINANCIJSKE INSTITUCIJE I FINANCIJSKI PROIZVODI

Marijana Ivanov	108
Prvi razred	110
1. Upoznajte banke	110
1.1. Financijski posrednici	111
1.2. Hrvatska narodna banka	113
Drugi razred	115
2. Štedni proizvodi kreditnih institucija	115
2.1. Gdje možete štedjeti i kako odabrati štedni proizvod	115
2.2. Štednja u bankama	116
2.3. Stambena štednja	118
Treći razred	121
3. Ulaganja	121
3.1. Obilježja imovine u funkciji štednje ili ulaganja	121
Upoznajte odnos likvidnosti, rizika i prinosa - zaštitite svoju imovinu	122
Što je više, a što manje likvidno?	122
Rizičnost	123
Prinos	125
3.2. Oblici štedno-ulagačkih financijskih proizvoda	126
Životno osiguranje s obilježjima štednje	127
Otvoreni investicijski fondovi	129
Dobrovoljna mirovinska štednja	131
Četvrti razred	134
4. Oblici, namjene i uvjeti odobravanja kredita	134
4.1. Dopusšteno prekoračenje na tekućem računu	135
4.2. Gotovinski kredit	136
Standardna anuitetska otplata	137
Otplata gotovinskog kredita uz jednake mjesečne anuitete	138
4.3. Stambeni kredit	141
Otplata u ratama	144

PLANIRANJE OSOBNIH FINACIJA

Dajana Barbić	148
Prvi razred	150
1. Financijsko ponašanje	150
1.1. Želje i potrebe	151
1.2. Postavljanje financijskih ciljeva	152
Procjena sadašnje financijske situacije	152
Neto bogatstvo	152
Koliko zarađujem, a koliko trošim	155
Postavljanje financijskih ciljeva i financijskog plana	7
1.3. Kontrola financijskog plana	159
Drugi razred	160
2. Proračun - prava slika potrošnje	160
2.1. Zašto je važno koristiti proračun?	160
2.2. Kreiranje proračuna	161
Odakle dolazi novac: plaća	161
Kuda odlazi novac: izdatci	166
2.3. Proces kreiranja proračuna	167
Treći razred	175
3. Upravljanje dugom	175
3.1. Odgovorno zaduživanje.....	177
Četvrti razred	181
4. Štednja i ulaganje	181
4.1. Štednja	181
4.2. Ulaganje	183
4.3. Planiranje porezne pozicije	191
4.4. Rizici u upravljanju osobnim financijama	194
Točni odgovori	198
Literatura	212



ZAŠTITA POTROŠAČA

ANDREA RAZUM

Jeste li znali?

- Istraživanje potvrđuje kako američka farmaceutska industrija troši dvostruko više na oglašavanje nego na istraživanje.
- Do 65. godine čovjek vidi gotovo dva milijuna televizijskih oglasa, godišnje se u industriji oglašavanja potroši 600 milijardi dolara, a oglas od 30 sekundi u poluvremenu Super Bowla košta 4,5 milijuna dolara.
- Prosječan čovjek za života potroši 100 tona hrane i 45,424 litara vode.
- Cijena nije glavni razlog zašto potrošači prestaju kupovati pojedini proizvod, već loša kvaliteta.
- Čak 96% nezadovoljnih potrošača nikada se ne žali.

Ova nastavna cjelina posvećena je vama, mladim potrošačima, pred kojima je budućnost prepuna izazova kupnje i trošenja, štednje i ulaganja, te darivanja i brige o potrebitima.

Sada je pravo vrijeme za stjecanje znanje, vještina i stavova odgovornog potrošača, koji zna da ima prava, ali i obveze. Važno je da znate donositi informirane potrošačke odluke i da uvijek budete svjesni kako na vas utječu marketinške poruke, mediji, okolina, ali i vaše emocije.

PRVI RAZRED

1. Što je potrošnja, a što potrošač?



Vaša je sestra učenica 8. razreda i na jesen kreće u srednju školu u drugi grad pa pomaže roditeljima u “zatvaranju financijske konstrukcije”. Za svoj 14. rođendan dobila je 400 kn. U pauzi od priprema odlučuje pogledati što ima novog u internet trgovinama, jer već dugo traži jedan sat i u omiljenoj internet trgovini pronalazi upravo sat kakav joj se sviđa.



- Što biste savjetovali svojoj sestri, treba li kupiti sat? Zašto?
- Koje su njezine potrebe? A želje?
- Što bi trebala proučiti prije kupovine?

Potrošnja je proces u kojem ljudi troše proizvode i usluge kako bi zadovoljili svoje potrebe.

Potrošnja je proces u kojem ljudi troše proizvode i usluge kako bi zadovoljili svoje potrebe. Gojzerice su za hod po planini, mobitel za mobilnu komunikaciju, lonac za kuhanje.

Prije svega moramo imati novac za kupnju proizvoda kako bismo zadovoljili gotovo svaku svoju potrebu ili želju. Nije moguće kupiti sve što je na tržištu i sve što želimo, jer smo ograničeni vlastitim financijskim sredstvima.

Kada se jednom odlučimo za kupnju, rezultat potrošnje je zadovoljenje naše želje ili potrebe, manjak novca i - stvaranje otpada.

Potrošač može biti svatko: od šestogodišnjaka koji moli mamu da kupi gumene bombone, do obitelji koja oprema stan kućanskim aparatima. Predmeti potrošnje nisu samo proizvodi i usluge poput hrane ili šišanja - trošimo i glazbu, turističke destinacije, ideje ili nogometne utakmice.



Potrebe i želje koje se zadovoljavaju širokog su raspona: od gladi i žeđi, do potrebe za statusom, ljubavi ili duhovnim razvojem.

Potrošač je osoba koja troši proizvode, usluge ili prirodu za vlastitu korist i zadovoljstvo. Pritom valja imati na umu:

Potrošač je osoba koja troši proizvode, usluge ili prirodu za vlastitu korist i zadovoljstvo.

- Riječ je o osobi, različite dobi, profila, nacionalnosti.
- Trošimo proizvode, usluge i prirodne resurse. Vrlo često prirodni resursi poput vode, zraka, šume ne ulaze u definiciju potrošnje i potrošača, a trebali bi jer su preduvjet našeg postojanja.
- Smisao potrošnje je zadovoljenje određene potrebe ili želje.

Područje **ponašanja potrošača** pokriva mnogobrojne teme. Otkriva što se sve događa u našoj glavi u trenutku odabiranja, kupnje i korištenja proizvoda ili usluga. Različite stvari na nas utječu kada smo u ulozi potrošača, a marketinški stručnjaci to detaljno proučavaju ne bi li utjecali na kupnju upravo njihova proizvoda.

Što sam sve danas potrošio/la?



Iako potrošnja sama po sebi nije problematična, ona postaje izvorom mnogih problema, jer je u suvremenom svijetu prevelika i uglavnom suvišna. Ljudi na svijetu je svakog dana sve više i više, a trošimo previše prirodnih resursa. Osim toga, bitno je prepoznati kako je potrošnja, jednako kao i bogatstvo, izrazito nejednako raspodijeljena u svijetu.

Bacamo hranu, a mnogi gladuju

Godišnje se u svijetu proizvede dovoljno hrane kako bi se svatko nahranio, ali **na svijetu je još uvijek 870 milijuna gladnih** – što je više od populacije Sjedinjenih Američkih Država, Kanade i cijele Europske unije. Najviše gladnih je u Africi, no siromaštvo raste i u gradovima drugih kontinenata.

Svako šesto dijete u Africi umre od gladi prije svoje pete godine, a prema Ujedinjenim narodima **samo je 400 kuna godišnje dovoljno kako bi dijete imalo dovoljno hrane** tijekom cijele školske godine.

S druge strane, stručnjaci procjenjuju da 13 milijardi tona hrane godišnje završi u smeću, a samo četvrtina toga bila bi dovoljna da se nahrane gladni planetu.



Svaki Hrvat godišnje baci između 200 i 250 kilograma hrane.

- Što mislite, zašto je to tako?
- Koliko hrane baca vaše kućanstvo?

Savjete o tome kako možete smanjiti rasipanje hrane, uštedjeti novac i zaštititi okoliš potražite na internet stranicama Hrvatske agencija za hranu www.hah.hr

1.1. Odgovorna potrošnja

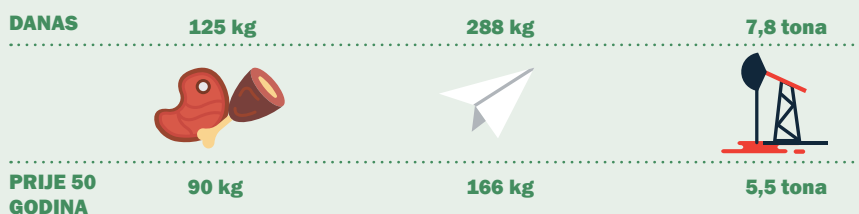
Konzumerizam je stav prema kojemu sreća pojedinca ovisi o potrošnji, odnosno posjedovanju materijalnih dobara.

Samo petina svjetskog stanovništva troši triput više nego ostatak stanovništva, a 16 puta više od najsiromašnije petine. Masovna potrošnja, **konzumerizam** i potrošnja kao životni stil polako, ali sigurno, postaju jednim od najvećih problema današnjice.

Konzumerizam je stav prema kojemu sreća pojedinca ovisi o potrošnji, odnosno posjedovanju materijalnih dobara.

U razvijenim zemljama najvidljiviji je trend razvoja konzumerističke kulture koja počiva na ideji posjedovanja. Primjerice, Amerikanci su se u samo nekoliko desetljeća od naroda koji je štedio i kupovao samo ono najpotrebnije pretvorili u potrošače koji kupuju gotovo sve što im poduzeća svojim oglašavanjem nameću.

Prosječan Amerikanac godišnje potroši 125 kg mesa, 288 kg papira i energetski ekvivalent od 7,8 t nafte. Prije četrdeset i pet godina prosječni je Amerikanac godišnje trošio 90 kg mesa, 166 kg papira i 5,5 t nafte.



- Je li povećana potrošnja prosječnog Amerikanaca problematična? Što mislite, zašto je to tako?

U suvremenom svijetu izrazito velika proizvodnja omogućava ponudu velike količine proizvoda uz izrazito niske troškove, zbog čega ih imamo priliku kupovati po značajno niskim cijenama.

Međutim, ne postoji besplatan ručak - netko negdje uvijek plati pravu cijenu izrade.

Izrazito niske cijene određenih proizvoda moguće su isključivo uz značajno uništavanje okoliša i potplaćene radnike – oni su ti koji plaćaju stvarnu cijenu koštanja "prejeftinih" proizvoda.



To su prepoznali pojedinci u zapadnim, industrijaliziranim društvima te na kulturu masovne i nezasitne potrošnje sve više reagiraju svojom odgovornom potrošnjom.

Odgovorna potrošnja je savjestan i odgovoran pristup potrošnji, uz obraćanje pozornosti na posljedice koje nezasićena potrošnja ima na okoliš, kulturu ili cjelokupno društvo. Ponašanje odgovornih pojedinaca dovodi do dobrovoljnog smanjivanja potrošnje. Umjesto materijalističkog načina života, odgovorni se pojedinci okreću životu u kojem važne vrijednosti postaju umjetnost, priroda ili obrazovanje, a ne nove cipele (treće u ormaru), najnoviji model mobitela (iako i stari radi) i slično.

Sram ih bilo!

Bojkot je kolektivno odbijanje kupnje i korištenja usluga ili proizvoda neetičnih i neodgovornih proizvođača. Nestlé je zbog svojih neetičnih postupaka postao omražen jer je kršio pravila Svjetske zdravstvene organizacije za promoviranje mlijeka u prahu. Nestlé je agresivnom kampanjom po siromašnim zemljama nagovarao majke da dojenčad umjesto vlastitim mlijekom hrane mlijekom u prahu. Time je kršio i ljudska prava djece i majki. Naime, prema podacima Svjetske zdravstvene organizacije čak 1,5 milijun dojenčadi diljem svijeta u prošlom je stoljeću izgubilo život zbog prehrane mlijekom u prahu umjesto majčinim mlijekom. Zato je donesen Međunarodni pravilnik za reklamiranje mlijeka u prahu.

Velika afera potresla je i Coca-Colu zbog korištenja dječjeg rada. U ljeto 2004. otkriveno je da je to poduzeće dobivalo šećer s plantaža u El Salvadoru, na kojima je radilo između pet i 30.000 djece.

Tvrtka Unilever, proizvođač marki Dove, Hellmans, Signal, Axe i drugih, kupovala je pamuk iz Indije, gdje je u poljima punim teških kemikalija radilo 450.000 djece u dobi od šest i više godina.

Preuzeto s www.stedopis.hr

Bojkot je kolektivno odbijanje kupnje i korištenja usluga ili proizvoda nemoralnih i neodgovornih proizvođača.

Suvremeni potrošač je pod utjecajem mnogih elemenata, posebno suvremenog fenomena **konzumerističke kulture ili potrošačkog društva**.

Kada se kaže da ljudi imaju konzumerističke stavove, to se odnosi na potrebu pojedinaca da stalno kupuju i troše sve više i više i na taj način traže smisao i zadovoljstvo u životu.

Ljudi vrlo često kupuju proizvode zbog onoga što oni **predstavljaju i znače**, a ne zbog njihove namjene. U tom slučaju, osnovna funkcija proizvoda nije njegova ključna karakteristika, već njegovo ukupno značenje u našim životima. Dublje značenje proizvoda, ono koje je na osnovu marketinške aktivnosti **nastalo u našim glavama**, postaje važnije za odabir jednog proizvoda u odnosu na drugi, konkurentski.

Primjerice, premda većina ljudi neće lakše i brže trčati u Adidas tenisicama nego u Nike, mnogi brane odabir svoje omiljene marke. Obje imaju kvalitetne proizvode, ali Nike ispada "sportskiji" od Adidasa, jer svoj imidž gradi na poznatim osobama koje u oglasima nose njihove proizvode. Stoga moramo biti svjesni da često određenu vrstu tenisica kupujemo isključivo zato jer smo više puta vidjeli oglas s likom omiljenog sportaša koji ih nosi, i da to nema nikakve veze s kvalitetom, pa čak niti izgledom baš tih tenisica.



1.2. Što trebamo, a što želimo?



Potreba je ono što je nužno za postojanje i dobrobit pojedinca.

Želja je s druge strane prohtjev za proizvodom ili uslugom koja za nas ima neku vrijednost.

Potrebe i želje imaju različito značenje, iako se u svakodnevnom govoru često koriste kao istoznačnice. U ekonomskom, a i potrošačkom smislu, međutim, među njima je značajna razlika.

Potreba predstavlja sve ono što nam je nužno za postojanje i vlastitu dobrobit. Može biti fizička - poput gladi ili žeđi - ili potreba za krovom nad glavom, bez čega bi naš život bio neugodan. Osnovne životne potrebe su voda i prehrana, smještaj, odjeća, osobna njega, kućanske potrepštine, grijanje i slično.

Želja je s druge strane prohtjev za proizvodom ili uslugom koja za nas ima neku vrijednost. S ostvarenim željama, osjećamo se bolje. Okruženi dojmljivim komunikacijskim porukama - oglasima, sloganima, slikama poznatih osoba - vrlo često želju znamo poimati kao potrebu, misleći da će nas zadovoljenje želje dovesti do zadovoljstva i veće kvalitete života.



Razlikovanje potreba od želja je u većini situacija zahtjevno. Obitelji koriste automobil za odlazak na posao, u školu, kupovinu namirnica i slično. Većina obitelji treba auto, no često bi se mogli zadovoljiti manjim i jeftinijim modelom, pa kupnjom većeg auta više zadovoljavaju svoju želju nego potrebu.

Potreba	Želja
Voda	Odjeća po posljednjoj modi
Dom	Bicikl
Hrana	Putovanja
Obrazovanje	Vlastita soba
Zdravstvena zaštita	Neograničena količina vlastita novca
Čisti zrak	Fast food
Pravo na vlastito mišljenje	
Pravo na vlastitu kulturu, religiju i jezik	
Zaštita od nasilja i zanemarivanja	

Bitno je razviti svijest o onome što nam je uistinu potrebno, a što nam unaprjeđuje kvalitetu života, ali nam nije nužno. Suvremeni svijet, temeljen na potrošačkoj kulturi, naše želje predstavlja kao potrebe, što nažalost često prihvaćamo bez puno razmišljanja. Može se dogoditi da potrošimo golemu energiju i novac za želje koje će ugroziti zadovoljavanje naših osnovnih životnih potreba – što je čest slučaj u „kulturi potrošnje“.



- Kako potrebe utječu na trošenje novca i donošenje financijskih odluka?
- Kako želje utječu na trošenje novca i donošenje financijskih odluka?
- Sastavite popis prošlih, sadašnjih i budućih osobnih želja!

Godine	Želje	Razlozi koji stoje iza želja
5		
10		
15		
20		
25		

- Zašto su baš to vaše želje?
- Jesu li vam se želje mijenjale tijekom godina?

Ključni pojmovi

- Potrošnja i potrošač
- Odgovorna potrošnja i potrošačka kultura
- Potrebe i želje

Što ste naučili

1. Definirati pojmove potrošnje i potrošača
2. Objasniti razliku između potrošačke kulture i odgovorne potrošnje
3. Jasno razlikovati potrebe od želja

DRUGI RAZRED

2. Upoznajte vlastita potrošačka prava i odgovornosti



Po definiciji, svi smo potrošači. Uključujući i mene, predsjednika SAD-a. Potrošači su najveća gospodarska skupina na koju utječe skoro svaka javna ili privatna gospodarska odluka. Oni su najvažnija skupina čiji se stavovi vrlo često ne čuju. Glas potrošača mora se čuti.

J. F. Kennedy



Zaštita potrošača štiti građane od nepoštenih trgovačkih i kreditnih praksi.

Zaštita potrošača se odnosi na očuvanje interesa i prava potrošača u slučajevima neetičkih postupaka poduzeća ili nesavjesnog plasmana proizvoda i usluga na tržište s kojima ste se upoznali ranije.

Zaštita potrošača jedno je od temeljnih područja zaštite ljudskih prava Europske unije (EU), sadržana u članku 129a Ugovora o funkcioniranju EU-a. Prava potrošača tretiraju se kao ljudska prava jer su važna u zaštiti zdravlja, sigurnosti i ekonomskih interesa pojedinaca.

Učinkoviti sustav zaštite potrošača je i zaštita dostojanstva osobe, pa time i nezaobilazan dio demokratskog društva. Potrošači se najbolje zaštićuju osvješćivanjem i edukacijom o ostvarivanju svojih prava i odgovornosti.

Najčešće povrede potrošača na tržištu su: neistinito označavanje proizvoda, prodaja odstajalih proizvoda, prodaja proizvoda koji ne odgovaraju propisanim standardima kvalitete, iskazivanje lažnih količina, prodaja krivotvorina, stvaranje lažne oskudice radi podizanja cijena i slično.

U Hrvatskoj Zakon o zaštiti potrošača (2014.) određuje i štiti **osnovna prava potrošača**. To su:

- pravo na zaštitu gospodarskih interesa potrošača;
- pravo na zaštitu od opasnosti za život, zdravlje i imovinu;
- pravo na pravnu zaštitu potrošača;
- pravo na informiranje i izobrazbu potrošača;
- pravo na udruživanje radi zaštite njihovih interesa;
- pravo na predstavljanje i sudjelovanje predstavnika potrošača u radu tijela koja rješavaju pitanja od njihova interesa.

Zaštita i promoviranje potrošačkih prava predstavljaju društvenu i političku nužnost svakog ekonomskog sustava.

Proizvođači su od potrošača jači u novčanom i pregovaračkom smislu, zbog čega se interesi pojedinca moraju zakonski i društveno zaštititi. Pojavom interneta informiranje i osviještenost potrošača sve je veća, čime je olakšano i ostvarivanje potrošačkih prava.



Pravo na informiranje potrošača jedno je od najosjetljivijih prava. Proizvođači i ponuđači usluga dužni su pružiti jasne i točne informacije kako bi potrošač mogao donijeti dobro informiranu odluku.

Točne informacije su vrlo bitne osobito kod hrane, jer ako imate alergiju morate znati sadrži li pojedini proizvod nešto što ne smijete jesti. U protivnom, nedostatak informacija može dovesti do fatalnih posljedica. Zbog takve ozbiljnosti, oznake na tržištu hrane su vrlo detaljne i zakonski određene.

Pravo na zaštitu od opasnosti se odnosi na obavezu da vam kupovina i korištenje proizvoda i usluga neće ugroziti život i zdravlje. Proizvođači proizvoda, pogotovo onih namijenjenih djeci, moraju proći rigorozne testove prije nego što proizvodi stignu do krajnjeg potrošača. Ukoliko je način uporabe nekog proizvoda ključan za zaštitu života i zdravlja, on mora imati oznaku upozorenja i vrlo detaljne upute. Ako potrošač ne pročitati detaljne upute, odgovornost nije moguće prenijeti na proizvođača.

Pravo na predstavljanje omogućuje potrošačima da izraze svoje potrebe i interese u oblikovanju zakona koji ih se tiču. Također, pruža im mogućnost da ostvare najveću vrijednost za svoj novac.

Osim što uživaju određena prava, **potrošači imaju i odgovornosti**. Novac kojim se kupuju proizvodi i usluge zapravo je glas za proizvod, odnosno za sve aktivnosti njegova proizvođača. Upravo je zato važno biti odgovoran potrošač i poduprijeti proizvođače s čijim se svjetonazorima, postupcima i načinima poslovanja slažemo.

Odgovornosti potrošača su:

- zatražiti informaciju prije kupovine;
- čitati i razumjeti informacije vezane uz proizvod ili uslugu;
- ispravno koristiti proizvod i prijaviti moguće neispravnosti ili ugroženost sigurnosti;
- informirati se u raznim trgovinama i saznati kupuje li proizvod ili uslugu po najpovoljnijoj cijeni;
- prijaviti nepoštene poslovne prakse i obmane potrošača;
- prodavaču ili proizvođaču prijaviti nezadovoljstvo s proizvodom.





Kako možete biti odgovoran i mudar potrošač? Evo nekoliko savjeta!

- ✓ Ne nasjedajte na natpise poput “Još samo danas možete kupiti po ovoj cijeni”!
- ✓ Raspitajte se o mogućem povratu novca i zamjeni robe!
- ✓ U supermarketima obratite pažnju na cijenu po jedinici količine jer ćete tako steći pravu sliku omjera cijene i količine! Veća pakiranja nisu uvijek povoljnija.
- ✓ Ne oslanjajte se na obećanja prodavača, pokušajte sve dobiti u pisanom obliku.
- ✓ Nikad ne potpisujte ugovore a da ih niste prvo pročitali, osobito one dijelove pisane vrlo sitnim slovima! Ako dijelove ugovora ne razumijete, nemojte ih potpisivati!
- ✓ Zapitajte se kupujete li odabranu stvar impulzivno, ili vam je uistinu potrebna!
- ✓ Kupujte na rasprodajama, ali nemojte pretpostaviti da je cijena “povoljna” zato što je snižena!
- ✓ Čuvajte sve račune, jamstva, ugovore i upute!
- ✓ Ako ste nezadovoljni, ili je proizvod неисправan, obavezno se žalite!

Obratite pozornost na veličinu slova i važnost informacija koje su dane u dijelovima ugovora koji se odnose na zaštitu potrošača.

Slika 2.1.

Primjer ugovora o telekomunikacijskim uslugama

Ugovor o korištenju usluge			
<i>ugovoren između korisnika usluge (Naručitelja):</i>			
TVRTKA/OBRT		OIB	
ADRESA/SJEDIŠTE		POŠTA/MJESTO	
KONTAKT OSOBA		E-MAIL	
TELEFON		TELEFAX	
i Isporučitelja telekomunikacijskih usluga, tvrtke telekomunikacije d.o.o., OIB: , Zagreb, Zagrebačka cesta , u daljnjem tekstu Isporučitelj. Čl. 1 Predmet Ugovora su telekomunikacijske usluge (usluga prijenosa telekomunikacijskog prometa putem Internet Protokola) koje Naručitelj naručuje, a Isporučitelj isporučuje. Isporučitelj vrši predmetne telekomunikacijske usluge sukladno važećem Zakonu o telekomunikacijama. Čl. 2 Usluga se ugovara kao Postpaid usluga koja se plaća na kraju obračunskog razdoblja. Čl. 3 Ugovor se ugovara na neodređeno vrijeme. Ugovorni odnos nastaje potpisom ovog Ugovora, kao i omogućavanjem korištenja usluge od strane Isporučitelja. Isporučitelj usluge se obavezuje uslugu omogućiti u roku najdulje 3 dana od potpisa ovog Ugovora, kao i dostave potrebnih tehničkih podataka i priloga ugovora od strane Naručitelja. Naručitelj može u svakom trenutku raskinuti Ugovor o korištenju usluge, ali isključivo pisanim putem (poštom ili e-mailom s adrese navedene u Ugovoru), u roku od 30 dana prije završetka korištenja Usluge. Isporučitelj usluge se obavezuje onemogućiti daljnje korištenje usluge u roku od 30 dana od primitka pisane obavijesti o raskidu Ugovora o korištenju usluge telefonije. Naručitelj snosi troškove korištenja usluge do onemogućavanja korištenja usluge od strane Isporučitelja.			

Prilikom potpisivanja ugovora dobro pročitatje sve uvjete.

Osobito obratite pozornost na:

- vrstu osnovne usluge i mogućnosti dodatnih usluga;
- rokove za uspostavljanje usluge;
- sve što vi trebate osigurati za korištenje usluge;
- obvezni rok trajanja ugovora;
- uvjete produljenja i raskida ugovora;
- prava i obveze vezane uz eventualno kupljenu opremu u paketu s uslugom;
- sve što je napisano sitnim slovima, obično na dnu dokumenta.



Rokovi za raskid ugovora

U slučaju sklapanja ugovora na daljinu (telefon, internet i sl.) ili izvan poslovnih prostora operatora (putem akvizitera i sl.) provjerite je li vam osigurana sva potrebna dokumentacija propisana posebnim propisima. Ako ugovor sklopljen na daljinu raskinete u roku od 7 dana, ne morate objašnjavati svoje razloge. Ugovor sklopljen izvan poslovnih prostora operatora možete raskinuti u roku od 14 dana od pisane obavijesti trgovca. Ukoliko vam prodavatelj nije dostavio propisanu dokumentaciju, rok za raskid ugovora je neograničen.

2.1. Tko štiti naša potrošačka prava?

Osim što potrošača jasno štiti zakon, s obzirom da je potrošačka pregovaračka moć u mnogim situacijama nerazmjerno mala, postoji niz državnih ureda i građanskih udruga koje se bave zaštitom potrošačkih prava. Uglavnom djeluju pružanjem savjeta, educiranjem i informiranjem te jačanjem zaštite potrošačkih prava.

Prodavači često odbijaju uvažiti reklamaciju koristeći se raznim izlikama kako ne bi snosili trošak. No, savjesnog i informiranog potrošača nije moguće "preveslati" samo tako.

Važno je znati gdje i kako saznati svoja prava.

Institucionalnu podršku potrošačima pruža portal Potrošač Ministarstva gospodarstva: www.potrosac.mingo.hr

U slučaju problema prilikom reklamacije, upamtite i broj 072/414-414 na koji možete dobiti Savjetovalište za zaštitu potrošača pri Ministarstvu gospodarstva.

Danas je nemoguće zamisliti život bez banaka i ostalih financijskih institucija, pa financijske usluge zauzimaju važno mjesto u životu građana. Potrošače financijskih usluga banaka, štednih banaka i stambenih štedionica štiti **Hrvatska narodna banka** (HNB), a više informacija potražite na www.hnb.hr.

Za informiranje i educiranje potrošača nebankarskih usluga, poput primjerice osiguranja, zadužena je Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (Hanfa), a više o tome saznajte na www.hanfa.hr.

Imate li potrošački problem, možete se obratiti i nevladinoj udruzi **Potrošač – Društvo za zaštitu potrošača Hrvatske**. Više na: www.potrosac.hr.



2.2. Kako napisati prigovor?

Nikome nije drago kad se osjeća izigrano, osobito u trenutku kupnje nekog proizvoda ili usluge. Svatko je barem jednom ustvrdio da je platio nešto što toliko ne vrijedi.

Visoka cijena nužno ne znači veću vrijednost, ali možemo zaključiti kako je cijena ipak znak kvalitete koju možemo očekivati. Na nama je da odlučimo hoćemo li za pojedini proizvod ili uslugu izdvojiti traženi novac. Odlučimo li kupiti kaput koji je dva, tri puta skuplji od prosječnoga, očekujemo da će trajati duže i dobro izgledati.

O prihvatljivom omjeru cijene i kvalitete sami odlučujemo, ali je vrlo često točna i narodna izreka „koliko para, toliko muzike”.

No kada su vas prevarili, ili ste od kupljenog proizvoda očekivali znatno više, **zaštitite svoja potrošačka prava, napišite formalni prigovor i žalbu.**



Pisanje prigovora i žalbi jedan je od osnovnih načina korištenja vaših prava potrošača. Vrlo je važno uvježbati vještine pisanja prigovora i žalbi!

U službenom prigovoru u obliku pisma ključno je navesti četiri elementa:

- jasno definirati problem žalbe;
- navesti detalje kupnje i potkrijepiti ih preslikama dokaza ili računa;
- definirati svoj zahtjev – na koji način želite da se problem riješi u predloženom vremenskom roku;
- definirati aktivnosti koje ćete poduzeti ako vaša žalba neće biti ispunjena.

Potrošač mora dobiti pisani odgovor trgovca nakon **15 dana** od zaprimanja žalbe. Ako je **odgovor pozitivan** prigovori se rješavaju prema dobrim poslovnim običajima.

U konačnici, ako je žalba utemeljena na propisima, potrošač ima pravo na naknadu štete, zamjenu proizvoda, popravljeni proizvod uz produljenje jamstva ili smanjenje cijene proizvoda, a moguće je i raskid ugovora i povrat novca (ovisno o složenosti žalbe).



Pisanje žalbi je itekako bitno. Odraž je uključenosti u proces potrošnje i svijesti o važnosti potrošačkih prava.

Kad pišete žalbu:

- tekst treba imati 3-4 odlomka;
- ton rečenica treba biti pristojan, miran i staložen;
- treba postojati jedna glavna ideja;
- jedan argument po rečenici;
- nemojte vrijeđati;
- svakako navedite vlastite podatke.

Za mnoge ljude pisanje žalbe je zamorno, pa malo potrošača koristi tu mogućnost ostvarivanja svojih prava.

Važno je obratiti se pravoj osobi, a ne trošiti energiju i vrijeme na krivim mjestima. Kada se žalimo, često smo nervozni i razočarani, iako bismo trebali biti smireni i konstruktivni. Komunikaciju valja temeljiti na argumentima, a ne na ljutnji. Također, preporučuje se poznavanje osnovnih potrošačkih prava kako bi se na njih mogli i pozvati, dajući do znanja da znate kako se ta prava formalno i ostvaruju.



Primjer dobro napisane žalbe nalazi se u nastavku.

Paula Jotić
p.jotic@email.com
Nodilova 22
10000 Zagreb

Digitalna trgovina d.o.o.
Ilica 223
10 000 Zagreb

Predmet: Krivo dostavljeni proizvod

Poštovani,

obraćam Vam se jer mi nije dostavljen proizvod koji sam naručila.

U Vašoj web-trgovini naručila sam 8. srpnja 2016. prijenosni vanjski disk od 2TB, a narudžba je napravljena pod brojem 23455654. Danas je pristigao paket s prijenosnim vanjskim diskom istog proizvođača, ali od 1TB.

Nastala situacija mi je prouzročila velike probleme, jer sam disk naručila kako bih na njega prenijela podatke s računala koje je trebalo biti poslano na drugu adresu. To je zbog nastale greške odgođeno.

Ovim putem Vas srdačno molim da me promptno uputite u daljnju proceduru vraćanja krivo dostavljenog diska te da mi dostavite proizvod koji sam naručila.

U protivnom ću morati postupiti u skladu sa zaštitom vlastitih potrošačkih prava. Osim svoje zaštite, želim smanjiti mogućnost da se drugi potrošači susretnu s ovakvim poteškoćama.

U iščekivanju Vašeg odgovora i daljnjih uputa,

Srdačan pozdrav,

Paula Jotić



Analiza žalbe

Matea Perić
Gundulićeva 20
10000 Zagreb

MOB-TELEKOM
Ponudatelj mobilnih telekomunikacijskih usluga
10000 Zagreb

15. 3. 2015., Zagreb

Predmet: Žalba

Poštovani,

Pišem Vam u svojstvu vašeg dugogodišnjeg korisnika s ciljem žalbe na kvalitetu i način isporuke usluge jednako kao i neuljudnog ponašanja vašeg osoblja.

Naime, Vaš sam korisnik 5 godina i uredno plaćam pretplatu odnosno telekomunikacijske usluge na koje sam pristala. Već drugi mjesec za redom iz nepoznatog razloga internetski dio paketa moje mobilne usluge se potroši u prvih 10 dana kalendarskog mjeseca što prije nikada nije bio slučaj.

U međuvremenu sam razgovarala s vašom službom za korisnike koja me uputila da pošaljem i službeno pismo žalbe nakon što sam po pola sata čekala i objašnjavala o čemu se radi.

Osoblju Službe za korisnike jasno sam rekla da moj uređaj ne koristi podatke u pozadini. Posljednjih dva mjeseca se snalazim na razne načine o svom trošku jer mi je internetski promet izrazito bitan za svakodnevno funkcioniranje.

Novonastala situacija je negativno utjecala na kvalitetu izvršavanja mojih zadataka zbog čega sam izrazito uzrujana. Također, u prvom mjesecu sam o svom trošku nadoplatila dodatni internetski promet što nemam namjeru napraviti ovog mjeseca.

Ovo nije način na koji biste se trebali i mogli ponašati prema svojim stalnim korisnicima te se nadam da ćete na ovu formalnu žalbu odgovoriti konstruktivno.

Srdačan pozdrav,

Matea Perić
0947774443

- Mislite li da je ova žalba dobro napisana? Zašto?
- Jesu li svi elementi žalbe zadovoljeni u ovom primjeru?
- Označite rečenične konstrukcije i fraze koje korisnica koristi kako bi bila uvjerljiva? Radi li to na dobar način?
- Na koji način biste unaprijedili ovu žalbu?

Ključni pojmovi

- Zaštita i prava potrošača
- Obveze potrošača

Što ste naučili

1. Navoditi potrošačka prava i načine njihove zaštite
2. Objasniti kako institucije u Republici Hrvatskoj štite potrošačka prava
3. Oblikovati žalbu

TREĆI RAZRED

3. Informirano donošenje odluke o kupnji

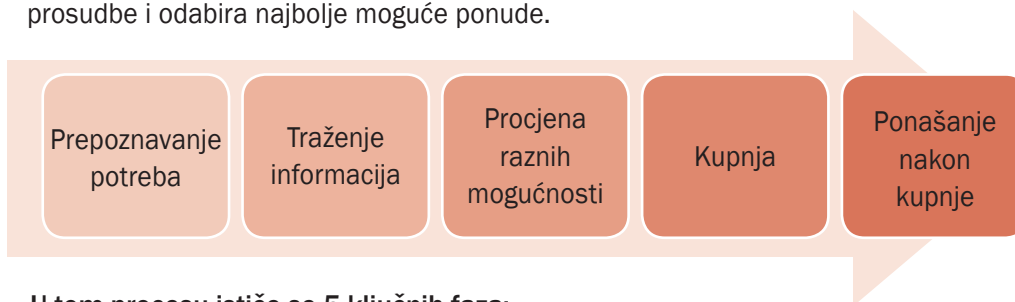
Odredite 30 odluka koje čovjek u životu može donijeti. Primjerice, koji će med kupiti, što će raditi za vikend i slično.

Nakon toga, definirajte o kojoj se vrste odluke radi:



- Pojedinaac nije sam odlučio - drugi su to učinili umjesto njega/nje.
- Impulzivna odluka – donošenje vrlo brze odluke, bez analiziranja posljedica.
- Odgovorna odluka – uzimanje u obzir mišljenja drugih ljudi i posljedica kakve bi takva odluka mogla izazvati.
- Uočavate li kakva pravila?

Donošenje odluka o kupnji je proces prikupljanja i procesuiranja informacija, prosudbe i odabira najbolje moguće ponude.



U tom procesu ističe se 5 ključnih faza:

- **Prepoznavanje potrebe** – želite unaprijediti znanje trećeg stranog jezika.
- **Traženje informacija** – odlazite na različite forume, razgovarate s poznanicima škola stranih jezika, istražujete internetske stranice škola stranih jezika.
- **Procjena raznih mogućnosti** – odabirete tri najbolje škole stranih jezika, uz ključne kriterije za odabir, primjerice: cijena, intenzitet, odgovarajući termini, lokacija.
- **Kupnja** – odabirete tečaj u školi stranih jezika koji najbolje odgovara vašim potrebama.
- **Ponašanje nakon kupnje** – poslije završenog semestra analizirate iskustvo s obzirom na očekivanja.

Kupovini pristupamo na različite načine. Neki kupuju cipele impulzivno bez razmišljanja, a neki vrlo racionalno, dugo se premišljajući.



A kako biste vi odlučili?

Zamislite da se upisujete na fakultet i da kupujete prvo prijenosno računalo. Postoje različiti načini informiranja i aktivnog sudjelovanja u procesu odabira onoga što vam najbolje odgovara! Navedene su razne mogućnosti, a vaš je zadatak da odaberete što biste poduzeli i da to svrstate po važnosti.

	Rang važnosti
Rasprava s roditeljima - s koliko će novca oni sudjelovati u kupnji.	
Izrada popisa posebnih želja i potreba koje se mogu čak i značajno razlikovati od potreba i želja vaših prijatelja; primjerice, krećete na studij arhitekture ili grafičkog dizajna, pa trebate računalo posebnih, zahtjevnijih specifikacija.	
Razgovor o iskustvima prijatelja i poznanika koji već imaju vlastito računalo.	
Proučavanje detaljnih specifikacija različitih modela na tržištu.	
Prikupljanje ponuda i uvjeta raznih ponuditelja.	
Organiziranje prioriteta: na primjer, dužina jamstva, cijena, dodatne pogodnosti i sl.	
Pomna internet pretraga neovisnih recenzija i preporuka.	

- Što sve utječe na vas pri donošenju odluke o kupnji?

Postoje različiti načini donošenja odluke o kupnji, što ovisi o nizu okolnosti na koje možete ili ne možete utjecati. Donošenje potrošačke odluke podrazumijeva odabir između ponuđenih mogućnosti koje zadovoljavaju neku vašu potrebu.

3.1. Što utječe na odluke potrošača?

Različiti ljudi donose različite potrošačke odluke, iako možda žive u vrlo sličnim životnim uvjetima i financijskim mogućnostima. **Odluke koje donosimo kao potrošači ovise o trenutačnim faktorima koji imaju velik utjecaj na nas u trenutku kupnje. Zato često donosimo iracionalne odluke i vraćamo se kući s vrećicama pretrpanim nepotrebnim stvarima.**

Fizičko okruženje trgovine utječe na način kako doživljavamo proizvode koje kupujemo ili usluge koje koristimo. Temperatura, osvjetljenje, mirisi i boje, organizacija dućana – sve nas to može navesti na kupnju. Primjerice, trgovine koje fino mirišu zadržavaju potrošača duže vrijeme te pozitivno utječu na percepciju kvalitete onoga što kupujete.

Veliki maloprodajni lanci vrlo često stave voće i povrće na ulaz u supermarket kako bi kupcu prvi dojam bio svježina i zdravlje, nakon čega s većom lakoćom i zadovoljstvom kupuje. Isto tako, često mlijeko i kruh stoje na suprotnim stranama dućana ne bi li to prisililo kupce da prehodaju cijeli supermarket i možda kupe nešto što nisu planirali.



Naše trenutno raspoloženje također je važno – ako smo nervozni ili neispavani, a moramo donijeti odluku, ona će vrlo vjerojatno biti intuitivna, možda čak i iracionalna. Ako gladni kupujemo hranu, kupit ćemo više nego što smo planirali, a i više no što nam treba. Vrijeme dana kada kupujemo također različito utječe na načine kupovanja.

Osobni čimbenici poput spola i dobi značajno utječu na način biranja i kupnje određenih proizvoda, a postoje naravno i proizvodi namijenjeni samo muškarcima ili ženama, starijima ili mlađima. Osim toga, s vremenom, iskustvom i zrelošću mijenjaju se želje, potrebe i prioritete pri kupnji. Ono što se čini neizmjerljivo važnim u kasnim tinejdžerskim godinama, već nekoliko godina kasnije – s prvim zaposlenjem – postaje sasvim nebitno.

Kulturološki utjecaji i mentalitet također su značajni faktori potrošačkog ponašanja. Brojne su razlike u ponašanju kupaca u raznim zemljama i kulturama. Primjerice, potrošači u siromašnijim zemljama podložniji su nagradnim igrama i kuponima pa mnogo više kupuju snižene proizvode nego potrošači u zapadnim zemljama.



Pametni potrošači su svjesni sezonskih sniženja u trgovinama i koriste razne popuste.

Svaku situaciju promotrite kao pametni potrošač i ocijenite bi li navedeni proizvod trebalo kupiti odmah ili kasnije, te zašto!

Početak je jesensko-zimske shopping sezone, a željeli biste kupiti novu jaknu (jednu već imate). U jednoj trgovini pronalazite upravo ono što vam se sviđa.

- Što je bolje – kupiti jaknu sada u listopadu, ili pričekati do početka siječnja? Zašto?
- S obzirom da znate da su proizvodi te marke dostupni i u drugoj trgovini, hoćete li otići provjeriti cijenu prije nego što donesete odluku?
- Što ako je ostala još samo jedna jakna vaše veličine? Utječe li to na donošenje odluke o kupnji?
- Kupon za popust vam vrijedi još samo ovaj vikend. Mijenja li to vašu odluku?
- Kojih se sve argumenata protiv kupovine odmah možete sjetiti?

3.2. Impulzivna kupnja

Impulzivna kupnja je svaka neplanirana kupnja bez prethodno formiranog stava ili razmišljanja o mogućim posljedicama kupnje na vaš novčanik.



Svi mi ponekad kupujemo nešto što uopće nismo planirali, jer smo dobili nagli poticaj, impuls da kupimo proizvod na licu mjesta vidjevši ga u izlogu, izloženog na policama, osjetivši njegov miris.

Impulzivna kupnja je svaka neplanirana kupnja bez prethodno formiranog stava ili razmišljanja o mogućim posljedicama kupnje na vaš novčanik.

Najopasnije su kupnje u velikim trgovačkim centrima, čije okružje dodatno potiče takvu kupnju, naročito u blagdansko vrijeme i vrijeme sezonskih rasprodaja. Tada lako gubimo kontrolu nad vlastitim mislima i stvarnim potrebama pa odlučujemo kupiti super povoljan i prijeko potreban jastuk, keramičku žirafu, set svijeća, šest čaša, ručnike ... No što vam od svega toga uistinu treba? **Ako je nešto pristupačno i dostupno ne znači da vam je i neophodno!**

Postoje mnogi načini izbjegavanja impulzivne kupovine:

- **Planirajte kupovinu** – izrada liste nije jedini preduvjet za izbjegavanje impulzivnih odluka već se toga popisa valja i držati.
- **Odredite „vremenski rok za razmišljanje“** – neko vrijeme razmišljajte je li vam nešto uistinu potrebno. Je li protek vremena utjecao na vašu želju i motivaciju za kupovinu?
- **Pričekajte pad cijena** – većina tehnoloških gadgeta i dostignuća najskuplja je odmah nakon prezentacije. Mudro je pričekati da im cijena padne.
- **Napravite popis proizvoda koje ste kupili potpuno nepotrebno** – svi smo nekad kupili nešto što nikada nismo koristili i trebamo učiti na vlastitim greškama. Popis proizvoda koje smo nepotrebno kupili podsjetit će nas da ubuduće novac ne trošimo uzalud.
- **Plaćajte gotovinom** – brojne studije govore da su ljudi koji plaćaju gotovinom, a ne kreditnom karticom, skloniji manjoj potrošnji, uglavnom zato što se psihološki teže odvojiti od "fizičke" gotovine.
- **Pripazite pri internetskoj kupovini** – kupovina preko interneta znatno je povećala impulzivno donošenje odluka, jer sugeriranje povezanih proizvoda u internetskim trgovinama potiče neplanirano kupovanje ili daje naslutiti da će nečega uskoro "nestati", pa time iskrljkuje proces donošenja odluka.
- **Odlazite rjeđe u kupovinu** – učestalije odlaženje u kupovinu značajno utječe na impulzivno donošenje odluka.
- **Postavljajte pitanja** – preispitivanje u trenutku donošenja odluke pozitivno utječe na kvalitetu same odluke. Hoće li nam kupovina značajno povećati kvalitetu života? Hoćemo li se nakon kupovine bolje osjećati? Utječe li odluka na ostvarenje nekog od naših ciljeva? Budite iskreni u odgovorima!



ZADATAK

Moje kupovne navike

Objasnite i komentirajte svoje odgovore.

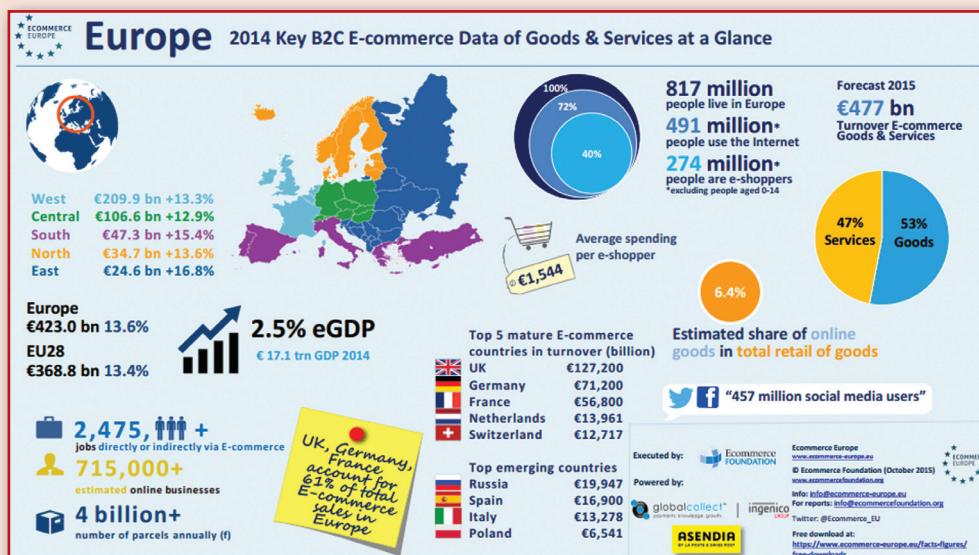
1. Odlučili ste kupiti nove tenisice. Dolazite u omiljenu trgovinu i pronalazite par koji vam se jako sviđa, ali su dosta skupe. Vi ćete:
 - a) Kupiti tenisice, premda su skuplje od onog koliko ste mislili platiti.
 - b) Odabrati par tenisica u okvirima vašega budžeta, iako nisu baš ono što tražite.
 - c) Otići u druge trgovine u potrazi za jeftinijim tenisica koje vam se sviđaju ili nekim koje vam odgovaraju i cijenom i izgledom.
2. Radili ste tijekom ljeta da biste zaradili svoju prvu plaću koja vam je danas stigla. Što ćete učiniti?
 - a) Radili ste da biste mogli kupiti željene stvari, pa ćete odmah uzeti novac i krenuti u kupovinu.
 - b) Iako postoje mnoge stvari koje želite, novac nećete odmah potrošiti.
 - c) Toliko je stvari koje želite (odjeća, cipele, izlasci, auto), pa ćete pola novca staviti u banku na štedni račun, a ostalo potrošiti na stvari koje ste namjeravali kupiti.
3. Prošli ste tjedan kupili novu, izrazito ugodnu trenirku, a danas ste vidjeli da se na nogavici šav počeo razilaziti. Što ćete učiniti?
 - a) Žalit ćete se prijateljima, ali sve će ostati na tome. Stid vas je otići u trgovinu i raspitati se što biste sve mogli učiniti.
 - b) Odlazite u trgovinu i zahtijevate povrat novca.
 - c) Odlazite u trgovinu i informirate se o mogućnostima povrata i zamjene. Ako je moguće, tražite da vam poprave trenirku, a ako ne, tražite da vam je zamijene za drugu.

3.3. Internetska kupovina

Internetska trgovina je sve raširenija pojava u suvremenom svijetu. Uz mnoge koristi kupnje iz vlastitoga doma klikom miša na računalu, potrošači trebaju biti svjesni i brojnih opasnosti.



Analizirajte informacije u infografici internetske potrošnje u Europi 2013.



- Koji postotak Europljana kupuje online?
- Odgovara li taj postotak onome u vašem okruženju? Obrazložite!
- Koliko učenika u vašem razredu kupuje online? Kako to čine?
- Koliko Europljani prosječno troše na online kupovinu?
- Vidljive su velike razlike između Istočne i Zapadne Europe u online kupovini. Što mislite koji su uzroci toga?
- Kako, po vašem mišljenju, online kupovina utječe na trošenje u tradicionalnim trgovinama?
- Temeljem podataka u Infografici, procijenite što će se dogoditi u idućih 5 godina? Obrazložite!



Internet pruža velike mogućnosti, ali treba biti svjestan i njegovih negativnih strana. S interneta vrebaju opasnosti za našu privatnost, moguće su krađe identiteta ili podataka o kreditnim karticama.

Zaštitite se prilikom kupovine na internetu



Važno je koristiti sigurno računalo s antivirusnim programima koji štite vaše financijske podatke i lozinke od internet-skih predatora.

Mnogi ljudi upisuju broj svoje kreditne kartice u internet preglednik na javnim mjestima, koriste javna računala bez da znaju koliko su sigurna i to ih nakon internetske kupovine dovodi do dugoročnih problema.

Povjerenje je ključ uspješne i sigurne internetske kupnje. Obratite pozornost na kojoj internetskoj stranici kupujete. Ako se radi o domaćem trgovcu, možete ga provjeriti na internet stranicama sudskog registra Trgovačkog suda u Zagrebu www.sudovi.pravosudje.hr.

Kupujete li pak na stranicama inozemnog trgovca, dobro provjerite uvjete poslovanja, odnosno mogućeg povrata robe.

Dobro se raspitajte o iskustvima drugih, te o ugledu pojedinih trgovina. Trgovine koje imaju bazu lojalnih korisnika, s dobrim iskustvima objavljenima na forumima, uz razne sigurnosne programe na internetskim stranicama jamče sigurnost i nije ih potrebno posebno provjeravati.

Valja izbjegavati ponude koje djeluju predobro. Svaka trgovina – osobito internetska – koja nudi „sve za gotovo ništa“, mora vam djelovati sumnjivo. Često artikli s takvih stranica, čak i ako stignu na traženu adresu, ni blizu ne odgovaraju onima na slika-ma. Takvi prodavači obično ne nude mogućnost vraćanja robe, a ako je imaju, trošak snosi potrošač, pa se to često ne isplati.

Istražite nudi li trgovac neke kodove za popust, što može sniziti cijenu, a osobito obratite pozornost na trošak poštarine i pravo vraćanja artikla ukoliko niste zadovoljni. Važno je detaljno proučiti podatke koje od vas traži internet trgovina, a što nudi zauzvrat. Ako se morate registrirati, smislite jedinstvenu lozinku koju ćete znati samo vi!

Na kraju kupnje, od vas će se tražiti kreditna kartica ili **PayPal sustav**. O rizicima i sigurnosti plaćanju na internetu, pogledajte više na www.sigurnostnainternetu.hr



Prije klika „kupi“, razmislite još jednom

Prije plaćanja još jednom bacite pogled na svoju „košaricu“, naročito na ukupan iznos, a provjerite i adresu dostave kupljene robe.

- Obratite pažnju na **troškove dostave** – najčešće je trošak dostave fiksni iznos. U slučaju da kupujete robu manje vrijednosti, pripazite da trošak dostave ne prijeđe vrijednost kupljene robe ili da ne čini veći dio ukupnog troška.
- **Trošak carine** – obratite pozornost na propise u Hrvatskoj. Iako je Hrvatska 1. srpnja 2013. godine postala 28. članica Europske unije, carinske pristojbe se još uvijek plaćaju na robu koja dolazi iz ostalih zemalja svijeta.
- Prije same kupnje, dobro je pročitati **što su drugi kupci rekli o tom proizvodu** i to ne samo na stranici na kojem se proizvod kupuje (može biti uljepšano od strane prodavatelja) već pokušajte doći do informacija od neovisnog izvora.
- Obavezno provjerite **datum dostave**.
- **Zaštita osobnih podataka** – ne ostavljajte podatke o svojoj kreditnoj ili bankovnoj kartici neprovjerenim e-trgovinama. Ako češće kupujete, možda ne bi bilo loše da imate odvojenu karticu samo za kupnju preko Interneta, ali tada bi bilo razborito ograničiti potrošnju, kako biste u slučaju krađe podataka imali što manju štetu.

Više o tome kako se zaštititi prilikom kupnje na internetu saznajte na:

www.sigurnostnainternetu.hr



- Koristite poznate trgovine!
- Plaćajte na stranicama na kojima se prikaže lokot (imaju SSL – *Secure sockets layer*)
- Ne upisujte sve podatke u online trgovini, nego samo kategorije označene zvjezdicom!
- Koristite „snažne“ lozinke, one koje sadrže brojeke i slova!
- Ne kupujte online s javnih računala!
- Znajite što je „predobro da bi bilo istinito“!



PROJEKT

KUPUJMO SVAŠTA I NIŠTA!

Objasnite i komentirajte svoje odgovore.

Vaš zadatak je voditi POTROŠAČKI DNEVNIK tijekom mjesec dana.

Mjesec dana ćete kupovati (samostalno ili s roditeljima) SVAŠTA i bilježiti:

- Što sve jedna obitelj mora kupiti za normalno svakodnevno funkcioniranje?
- Troškove četveročlane obitelji u jednom mjesecu (za hranu, prijevoz, odjeću, telefon itd.). Na što se troši najviše novca?
- Koliko od mjesečne potrošnje odlazi na potrebe, a koliko na želje? Što mislite o tome?
- Vrste donošenja odluka kod definiranih kategorija proizvoda.
- Jesu li vam koja potrošačka prava bila ugrožena? Kako? Jeste li uložili žalbu?

Tijekom tog mjeseca odabrat ćete dan tijekom kojeg ne smijete kupiti NIŠTA.

- Jeste li se morali potruditi da ne kupite ništa? Kako ste se osjećali?
- Mislite li da kupujemo više nego što trebamo?
- Mislite li da obitelj može preživjeti a da ne potroši ni jednu kunu tijekom jednog dana?
- Zašto je danas bitna svijest o prevelikoj potrošnji?
- Na koji način okruženje utječe na našu potrošnju? Što možemo poduzeti da bismo promijenili načine vlastite potrošnje?
- Što nas tjera da kupujemo stvari koje ne trebamo za puko preživljavanje?

Vlastito iskustvo prikažite na plakatu i predstavite razredu!

Ključni pojmovi

- Donošenje odluke o kupnji
- Impulzivna i racionalna kupovina
- Internetska kupovina

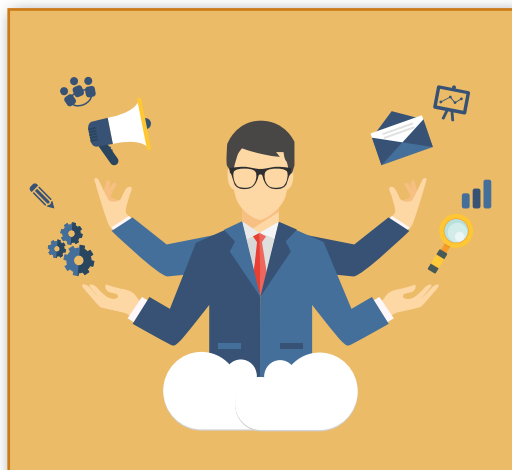
Što ste naučili

1. Razlikovati informirano potrošačko ponašanje od iracionalnog
2. Objasniti kako potrošači mogu utjecati na kvalitetu ponuđenih proizvoda i usluga
3. Demonstrirati specifičnosti i opasnosti internetske kupnje

ČETVRTI RAZRED

4. Što je marketing, a što marka?

Usluge i proizvodi koji su nam dostupni, a koje priželjkujemo, nisu rezultat slučaja ili magije. Predmetom su istraživanja, planiranja i pomnog plasiranja na tržište. Istovremeno, mnogo mladih, ali i odraslih, uvjereno je kako su imuni na oglašivačke poruke. Takvo uvjerenje vrlo često prati stav kako je oglašavanje gomila laži koja utječe na masovno tržište onih "manje obrazovanih". Međutim, tvorci poruka i proizvođači vrlo mudro oblikuju svoje kampanje pa one često funkcioniraju ispod razine svjesnog. Oglasi kojima smo izloženi gotovo uvijek na neki način utječu na nas, a posebno onda kad im se smijemo i kad ih "omalovažavamo" kao glupe i jadne.



U sljedećim odlomcima otkrit ćemo srž marketinga i marketinške komunikacije koja stoji iza svega što se na tržištu nudi i ukazati na tehnike uvjeravanja koje pokušavaju utjecati na vaše potrebe, želje, stavove i ponašanja.

Marketing je proces planiranja i osmišljavanja cijena, promocije i distribucije proizvoda ili usluga za određeno tržište. Smisao marketinga je poticanje razmjene između potrošača i proizvođača, jer svatko od njih posjeduje određenu vrijednost. Primjerice, potrošač kupi odjeću u trgovini; vrijednost koju je potrošač dao u trgovini je novac, a trgovina je za uzvrat potrošaču dala odjevni predmet. Pod uvjetom da su obje strane zadovoljne, svi su ispunili pretpostavljene ciljeve razmjene. Razmjena stoga pretpostavlja zadovoljenje neke potrebe ili želje potrošača.

Marketinški miks je jedinstvena kombinacija cijene, promocije, proizvoda i distribucije – osmišljena posebno za određenu grupu potrošača (tzv. „ciljano tržište“). Primjerice, proizvođač paste za zube različito osmišljava marketinški miks pasti za zube za djecu i onih koje koriste mladi ljudi koji žele imati bijele zube.



Proizvod ili usluga je prvi element marketinškog miksa. To je ono što poduzeće prodaje, što ne uključuje samo fizičku komponentu već i pakiranje, jamstvo, imidž itd.

Cijena je određena troškom proizvodnje i potražnjom za određeni proizvod. Postoje različite strategije određivanja cijena, od kojih je na tržištu najčešća strategija psihološkog određivanja cijena manjeg od okruglog broja, pa gotovo svi artikli koštaju X,99. Što mislite, zašto?

Većina cijena u trgovinama iskazuje se u vrijednosti od X,99 jer će potrošači prije kupiti proizvod koji košta 9,99 nego 10 kuna; čini im se jeftiniji. Devetka na kraju cijene ima čudesnu moć!

Prodaja (distribucija) proizvoda određuje način na koji proizvod putuje od proizvođača do potrošača. Salata ili rajčica može se prodavati na tržnici, lokalnoj trgovini zdrave organske hrane ili u lancu hipermarketa.

Promocija se koristi za unaprjeđenje prodaje proizvoda i ima različite oblike koji se koriste u praksi. Najčešći su oblici oglašavanje (ono što kolokvijalno često zovemo reklame), odnosi s javnošću, digitalni marketing, razne akcije, popusti, nagradne igre i slično.



Odaberite omiljenu vrstu tenisica i analizirajte elemente marketinškog miksa, odgovarajući na pitanja u nastavku.

Da biste kvalitetno obavili taj zadatak posjetite web-stranice proizvođača, zatim različite lokacije na kojima se one prodaju i detaljno promotrite na koji način nude proizvode, po kojoj cijeni, kojim potrošačima i kako s njima komuniciraju.

Proizvod

- Opišite pakiranje!
- Koliko različitih vrsta tenisica ta marka nudi?
- Proizvode li i druge proizvode, osim tenisica? Ako da, koje?
- Koji slogan koriste?

Prodaja i distribucija

- Gdje se tenisice proizvode?
- Gdje se sve prodaju?

Cijena

- Koliko pojedini proizvod košta?
- Što cijena govori o proizvodu u odnosu na ostale cijene tenisica na tržištu?

Promocija

- Kako vam se sviđa njihova internet stranica? Analizirajte pozitivne i negativne elemente!
- Jeste li naišli na nagradne igre i kupone? Kakve?
- Podržavaju li neki društveni ili ekološki cilj? Neku udrugu? Koju?



Osim marketinškog miksa, važan je razvoj marke, onoga što se kolokvijalno i na engleskom jeziku naziva *brand*.

Marka predstavlja simbol, dizajn, pojam ili riječi koje stvaraju imidž nekog proizvoda koji se na taj način razlikuje od konkurencije. Kombinacija tih elemenata s vremenom u potrošačima stvara dojam jamstva kvalitete, dajući kredibilitet proizvođaču.

U prošlom stoljeću marka se koristila kako bi stočari znali koje je čije govedo - užareni željezni „žig” koristio se za označavanje goveda. Pazite na vrstu navodnika! Nakon toga su razni proizvođači počeli označavati svoje proizvode poput brašna, šećera, piva kako bi dali do znanja tko ga je proizveo i da bi potrošači znali njihovo porijeklo.

Marka predstavlja sve ono što potrošači misle kada čuju za neki proizvod, a asocijacije mogu biti vezane za sam proizvod, ali mogu izazivati i određene emocije. Marka je, dakle, percepcija koju potrošači imaju o nekom proizvodu ili usluzi.

Nemaju samo marke imidž - i mi se često okolini prikazujemo koristeći određene marke. Potrošači su vrlo često skloni prihvatiti ideju da osobni identitet proizlazi iz onoga što posjedujemo, a to onda može postati ozbiljan životni problem. Svatko naravno ima pravo na svoj modni ili uopće životni stil, i u redu je kad taj stil rađa i osjećaj pripadnosti nekoj skupini ljudi s kojima se identificiramo.

Ne dopustite da vam marke diktiraju način života ili da zbog njih isključujete ili ismijavate one koji preferiraju drugačije stilove ili marke. Ono što su marketinški stručnjaci vješto osmislili ne smije diktirati kakva smo osoba i kako se odnosimo prema drugima.

Ono što posjedujemo ne smije biti izvorom našeg samopouzdanja.





Odaberite neku odjeću s markom koja vam se sviđa - koju posjedujete ili biste je željeli posjedovati.

Proizvod _____

Što ja mislim o toj marki odjeće?	Što bi loše mogli drugi misliti o meni kada bih je nosio/la?
Što bi pozitivno o meni drugi mogli misliti kada bih je nosio/la?	Kako znam da bi ljudi to mogli misliti? Na osnovu čega?

Kad bi svijet bio idealan, na tržištu bi se nalazili:

- proizvodi čija vrijednost odražava razuman omjer cijene i kvalitete;
- proizvodi ili usluge koji ne štete okolišu i društvu;
- proizvodi ili usluge koji unaprjeđuju okoliš i društvo, a koji ga ne oslabljuju.

Bitno je shvatiti da zakon takvo što ne može definirati, ali kao potrošači to moramo cijeniti i odabirati proizvode i usluge koji uistinu promoviraju ispravne vrijednosti.

4.1. Promocija

Svakodnevno smo izloženi porukama „Kupi me!” - od oglasa na zidovima i jumbo plakata uz prometnice, do televizije i radija.

Zbog razvijene selektivne percepcije, odnosno ignoriranja, mnoge od njih ni ne vidimo. Međutim, iako o njima svjesno ne razmišljamo, te poruke proizvođača na nas sigurno utječu, unatoč tome što znamo kako nas neka krema neće učiniti sretnijima i zadovoljnijima, a tenisice bržima.



Pročitajte sljedeće rečenice i zaokružite koliko se sa svakom od njih slažete:

1 - uopće se ne slažem; 5 - u potpunosti se slažem. Objasnite svoj stav.

Mogu ignorirati većinu oglasa.	1	2	3	4	5
Upečatljive oglase dobro pamtim.	1	2	3	4	5
Vidjevši nekog u oglasu, svjesno pokušavam izgledati kao on/ona.	1	2	3	4	5
Cilj oglasa je da nas učini nezadovoljnima onime što imamo.	1	2	3	4	5
Oglašavanje na mene uglavnom ne utječe.	1	2	3	4	5

Promocija je svaki oblik komunikacije s ciljem informiranja, uvjeravanja ili podsjećanja ljudi na proizvode, usluge, ideje i sl.

Promocija je svaki oblik komunikacije s ciljem informiranja, uvjeravanja ili podsjećanja ljudi na proizvode, usluge, ideje i sl. Iako nema ništa loše u osnovi takve komunikacije, načini njena provođenja na tržištu znaju imati neetičke posljedice. Proizvođač promocijom naglašava određene vrijednosti ili ono što želi da proizvod na tržištu predstavlja.

Mnogi ljudi, a pogotovo djeca i mladi, nisu dovoljno zreli da bi takvu komunikaciju mogli racionalno analizirati. Upravo se zato moderni pokret zaštite potrošača bavi informiranošću potrošača, marketingom usmjerenom djeci i zaštitom okoliša.

Ideeeeš!

Nakon promotivnih spotova, može doći do burnije reakcije potrošača od one koju proizvođač očekuje.

Blistava i čista

„Iza svakog hrvatskog navijača stoji... jedna žena“, tekst je iz reklame osječke Saponije, proizvođača deterdženata. Oglas „Za blistavu Hrvatsku“ izazvao je niz negativnih reakcija potrošača koji su na Facebooku pozivali na bojkot Saponijinih proizvoda, nakon čega se Saponia ispričala zbog seksističke reklame, i to na svojem Facebooku. Naime, u reklami žena pere dres svom muškarcu, a on odlazi navijati za Hrvatsku sa svojom ekipom navijača. Žena sjedi kod kuće i pere mu hrvatske dresove kako bi ih imao spremne za sljedeću utakmicu.

Odgovorna i radišna

Drugi je primjer spot Hrvatskog zavoda za zapošljavanje „Ej, koji ti super posao imaš“, kako govori mladić nalakćen na šanku atraktivnog beach bara negdje na Jadranu.

„Pa naravno, a za sve je kriv Zavod“, odgovara mu mladi konobar koji je upravo imao „čast“ poslužiti piće popularnoj pjevačici i s njom okinuti „selfie“.

Spot se u javnosti pojavio sredinom srpnja 2016., samo mjesec dana nakon što su iz Hrvatskog zavoda za zapošljavanje objavili da zbog manjka novca privremeno ukidaju pet mjera aktivnog zapošljavanja, među kojima i stručno osposobljavanje za rad bez zasnivanja radnog odnosa, popularno među mladima koji su završili fakultet.

Reklama je izazvala burnu reakciju i negodovanje javnosti, iako u HZZ-u nisu vidjeli ništa sporno. Prema informacijama koje su objavljene u medijima na navedenu reklamu HZZ je potrošio 180 tisuća kuna.

Koje vrijednosti se u ova dva primjera naglašavaju? Što mislite o tim vrijednostima?

- Što mislite, zašto se Saponia ispričala, a HZZ nije? Kome bi se HZZ trebao ispričati?

Najčešći problemi u informiranosti potrošača su točnost i cjelovitost informacija i utjecaj marketinga na društvene vrijednosti.

Netočno informiranje ne mora nužno značiti davanje lažnih informacija. Vrlo često je i **nepotpuno davanje informacija** radi manipulacije. Primjerice, možete naići na bezalkoholne sokove na kojima piše da su napravljeni isključivo od voća (npr. 100% jabuka), što je apsolutno nemoguće, ali stvara imidž zdravog, kvalitetno napravljenog soka.

4.2. Oglašavanje

Poduzeća mogu komunicirati na razne načine, a najčešće to rade putem **oglašavanja** ili onoga što obično zovemo reklamama. Oglašavanje je vrsta plaćene komunikacije korištenjem nekog medija, vrlo često masovnog, poput televizije, radija, filmova, časopisa ili plakata, s ciljem informiranja potrošača.



Oglas se osmišljavaju i plaćaju ne bi li pozitivno utjecali na prodaju proizvoda ili usluge. Oglašavanje potrošačima pruža informacije pomoću kojih mogu jednostavnije donijeti odluku o kupnji. Proizvođači u oglasima pokušavaju na jedinstven način učiniti vlastiti proizvod različitim od konkurencije i uvjeriti potrošače da kupe upravo to. Medijski prostor plaćaju da bi mogli emitirati, tiskati ili internetski prikazivati poruke i slike koje su osmislili za svoje potrošače ili one koji će to tek postati.

U skladu sa zakonom, poduzeća u svojim oglasima moraju iskazivati istinu, ne smiju se obraćati djeci i ne smiju se uspoređivati s konkurentom. Međutim, ne postoji nikakav zakonski mehanizam provjere oglasa prije njihova objavljivanja. Stoga je važno biti svjestan kako funkcionira komunikacija između poduzeća i potrošača.



U oglasima su najčešće sljedeće tehnike:

- **Poticanje na akciju** – „Kupite još danas”, „Odaberite” - poruka vam govori što da napravite.
- **Igre** – Oglas u obliku igre izrazito je učinkovit, osobito kada se obraća mlađoj populaciji, jer na zabavan način potrošače uvlači u cijeli proces. Stvara se veća povezanost nego u klasičnom, jednosmjernom komuniciranju putem oglasa.
- **Humor** – Oglasi koji su humoristični na jedinstven način ostavljaju trag jer se posebno pamte.
- **Strah** – Naglašavanje da proizvod ili usluga preveniraju neki nemili ili neugodan događaj od kojeg se strahuje.
- **Asocijacija** – Korištenje hrvatske zastave ili riječi hrvatsko, domaće, zavičajno, u poruci ima za cilj asocijacijom prenijeti na proizvod pozitivne domoljubne emocije.
- **Popusti** – Naglašavanje sniženja cijene kao poticaj za kupnju.
- **Ambasadori** – Korištenje pojedinaca koji su koristili proizvod ili poznatih osoba, zbog čega proizvod djeluje uvjerljivije.
- **Informacija** – Obavještava kako proizvod ili usluga funkcionira i na koji način rješava problem ili zadovoljava potrebu.



Analizirajte dva različita oglasa iz aktualnih tiskovina i odgovorite na sljedeća pitanja:

	Oglas 1	Oglas 2
Tko se oglašava?		
Kome se oglas obraća? (ciljana skupina) Kako ste to zaključili?		
Koje se tehnike koriste u oglasu? (Humor, poznate osobe, kvaliteta proizvoda, akcija)		
Što oglas govori o proizvodu?		
Što oglas govori o ljudima koji kupe i koriste taj proizvod ili uslugu?		
Postoji li alternativni proizvod ili usluga koja bi na kvalitetniji i održiviji način zadovoljili istu potrebu/želju?		

U medijima se često iznose problemi u vezi s oglašavanjem i etikom, jer promotivne kampanje i kampanje na društvenim mrežama znaju biti kontroverzne, manipulirajuće ili uvredljive. Marketinški se stručnjaci često optužuju za stvaranje materijalističkog, konzumerističkog društva u kojem ljudi kupuju proizvode koji im zapravo ne trebaju.



Pokušajte se sjetiti kampanje (u medijima ili na društvenim mrežama) koju ste nedavno vidjeli, a koja vam se činila uvredljivom.

- Opišite o čemu se radi i što je predmetom moguće uvrede?
- Kako bi bilo moguće prenijeti istu poruku, ali bez uvredljivosti?



Istovremeno, oglasi nas često ostavljaju s osjećajem nezadovoljstva, iako imamo sve što nam treba. **Pokušavaju nam sugerirati da ćemo biti zadovoljniji, popularniji, sretniji, atraktivniji, zabavniji nakon što kupimo i koristimo njihov proizvod ili uslugu.**

Moda i trendovi stalno se mijenjaju kako bi potrošači imali priliku stalno trošiti na ono što je aktualno.

Mudri slogani i druge odabrane komunikacijske tehnike proizvođača osmišljene su za stvaranje želje za njihovim proizvodima. U tim se kompanijama vrlo često koriste poznate i slavne osobe jer većina potrošača želi kopirati životni stil bogatih i slavnih, sve što oni imaju, voze, nose, koriste, gdje žive, kako treniraju, što gledaju i slično.



Etična komunikacija uključuje jasne, nedvosmislene i realistične poruke. Sve informacije trebaju biti vidljivo označene, bez izrazito malih slova.

Odabir riječi u oglasima snažno utječe na ljude i njihova ponašanja, pa se vrlo pomno osmišljavaju poruke koje trebaju utjecati na potrošača. Osim riječi, na potrošača utječe i vizualno rješenje i dizajn oglasa, pa se i to formira tako da izazove isti doživljaj i emociju kao i riječi. Naravno, rječnik oglašavanja izrazito je pozitivan i gotovo na rubu pretjerivanja. Često se koriste komparativi, ali se nikada ne radi prava usporedba, pa je tako dani proizvod „bolji, brži, jači, dugotrajniji” od ostalih na tržištu.

Studija jezika oglašavanja izdvojila je najčešće korištene riječi i pokazala kako su pridjevi **novo** i **dobro** gotovo dvostruko popularniji od svih ostalih.

Najčešće korištene riječi su:

Pridjevi	Glagoli
novo	napraviti
dobro/bolje/najbolje	dobiti
besplatno	dati
svježe	imati
ukusno/fino	vidjeti
sigurno	kupiti
čisto	doći
prekrasno	ići
posebno	znati
veliko	čuvati



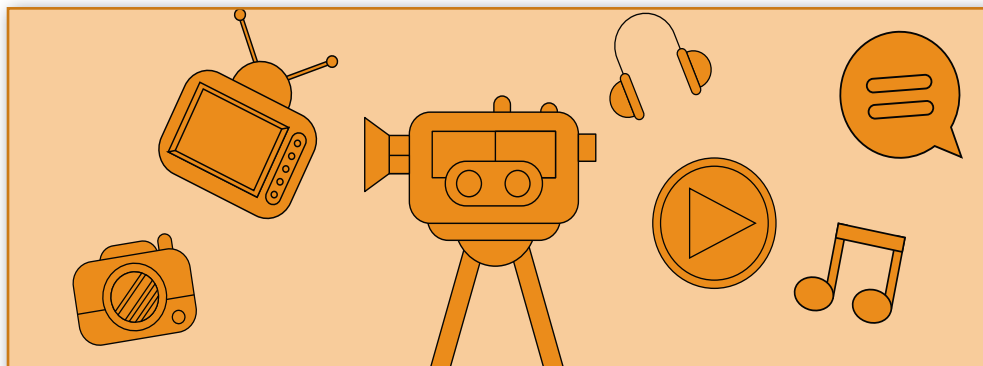
Kritički promotrite ovaj oglas i odgovorite na pitanja



- Što se njime promovira?
- Na koji način oglas dopire do vaših emocija?
- Koji su mogući motivi komunikacije?
- Tko je naručio poruku?
- Koji je glavni smisao kampanje?

4.3. Upoznajte medije, zaštitite se

Stara je priča kako živimo u doba medija koje pojedinci sve više konzumiraju, pogotovo s razvojem interneta, i provode sve više vremena gledajući TV, slušajući radio ili čitajući internetske portale. Mladi danas većinu informacija kojima barataju primaju kroz popularnu kulturu, prije svega preko masovnih medija, a pritom ne postoji značajna svijest i razumijevanje njihova funkcioniranja.





Kako biste što više osvijestili mjesta i načine na koje komunikacijske poruke raznih odašiljatelja stižu do vas tijekom jednog dana, promotrite navedene kategorije medija i zapišite oglase koje ste uočili. Pored svakog proizvoda upišite i poruku koju prenosi.

Jumbo plakati, poster, transportna sredstva	Mobilne aplikacije	Internet – web-stranice, društvene mreže
1	1	1
2	2	2
3	3	3
Novine i časopisi	Televizija	Radio
1	1	1
2	2	2
3	3	3

Na kraju dana, skupno odgovorite na sljedeća pitanja

- Na oglase kojih proizvoda/usluga ste naišli?
- Koji su oglasi posebno privukli vašu pozornost?
- Kome su bili namijenjeni ti oglasi?
- Odnosi li se na vas neki oglas? Biste li kupili taj proizvod/uslugu nakon što ste vidjeli oglas?

S obzirom da su internet i društvene mreže postali dijelom naše svakodnevice, i promocija sve više kreće u tom smjeru. Sve što radite na internetu – gdje „surfate“, koliko se zadržavate na različitim stranicama, što kupujete ili pratite, poruke koje šaljete, stvari koje dijelite na društvenim mrežama – sve to poduzeća vrijedno spremaju i prate. Zašto?



- Što najčešće tražite na internetu? Koje društvene mreže koristite?
- Kakve ste oglase vidjeli na internetu?
- Zna li razlikovati oglas od standardne, sadržajne stranice?
- Jeste li znali da se na internetu cijene prilagođavaju s obzirom na lokaciju, godinu, zabilježene interese pojedinca, koji se prate preko tražilice koju koristi?

Internetsko oglašavanje



Internetsko oglašavanje je plaćena komunikacija proizvođača prema potrošačima.

Suvremeno internetsko oglašavanje je vrlo često mudro skriveno u standardnom sadržaju internet stranice ili sadržaja neke društvene mreže. Često se može dogoditi da plaćeni oglas, čak i uz povećanu pozornost, zamijenite za autorski sadržaj.

Internetski su oglasi vješto prilagođeni vašoj dobi, lokaciji, prošloj internetskoj aktivnosti, odnosno zabilježenim interesima.



Kako biste znali prepoznati zamke i prevare na internetu, evo nekoliko savjeta:

- ✓ **Budite kritični prema komercijalnim web-stranicama!** Pokušajte prepoznati oglase i načine na koji vas proizvođači mame na kupnju, prikupljajući pritom informacije o vama.
- ✓ **Štitite osobne podatke!** Prije nego što date osobne podatke na bilo kojoj web-stranici, provjerite sve detalje.
- ✓ **Čitajte pravila i politiku privatnosti stranica!** Sve što je pisano izrazito malim slovima ne prihvaćajte olako, već se posvetite detaljima. Posebno obratite pozornost na informacije koje se od vas traže, i pokušajte ustanoviti kako će one biti iskorištene (hoće li se prodavati trećim stranama).

Više saznajte na www.sigurnostnainternetu.hr

Osim internetskog oglašavanja koje se odnosi na plaćene oglase, poput onih na vašem Facebook **news feedu**, danas su vrlo aktualni profili i internetska prisutnost ambasadora proizvoda koji nekad izrazito očito - a ponekad manje uočljivo - promoviraju proizvode i za to primaju veliku sumu novaca. Takav se način **pokrivenog oglašavanja** naziva **product placement**, a postao je izrazito učinkovit pojavom interneta.



Kao potrošači sve više želimo ono što ima netko koga volimo i poštujemo ili tko nam je važan.

Kada vidimo da neki naš idol nešto nosi, istog trena i mi to želimo posjedovati. Proizvođači to jako dobro znaju, zbog čega angažiraju slavne i utjecajne osobe da na vlastitim profilima društvenih mreža promoviraju njihove proizvode.

Takav način promocije privlačan je i oglašivačima i medijskim zvijezdama. Poznati



i slavni prihoduju značajne iznose objavljujući slike s proizvodima u „prirodnim“, „svakodnevnom“ situacijama, a takvoj komunikaciji potrošači lako povjeruju jer je ne doživljavaju kao oglaš.

Stoga – dobro promislite kada vidite svog omiljenog pjevača, košarkaša ili modnu blogericu s nekim trendovskim proizvodom – vrlo vjerojatno su za to jako dobro plaćeni!



4.4. Biti cool ima svoju cijenu

Utjecaj marketinga na društvene vrijednosti je s jedne strane dosta neodređena kategorija, a s druge je opasna i vidljiva.

Tako, na primjer, promotivne kampanje kladionica koje promiču klađenje kao poželjno i cool ponašanje među mladima negativno utječe na pojedinca i društvo.

Intenzivno oglašavanje i stvaranje privida potrebe za kojekakvim proizvodima i uslugama koje nam ne trebaju, posljedica su neetičnog korištenja marketinga zbog stvaranja profita poduzeća.



Nerealno je očekivati da bismo trebali prestati trošiti, ali moramo **razlikovati stvarne potrebe od želja** kao što ste ranije naučili (vidi str. 24) i shvatiti na koji način funkcionira mehanizam proizvodnje i potrošnje na tržištu. Time unaprijed izbjegavate moguće prezaduživanje i „peglanje kartica“ novcem kojeg nemate.

Kontinuirano praćenje trendova i stalno inzistiranje na kupovini, pogotovo luksuznih marki i proizvoda pod pritiskom da nešto morate imati odmah i sada, može vas skupo stajati. **S takvim će životnim stilom, u kojem se odluke o kupnji donose emotivno, bez samokontrole, doći do prevelikog zaduživanja s kreditnim karticama.** Primjerice, kada kupujemo izrazito jeftine proizvode iz zemljama trećeg svijeta, gdje je cijena rada niska, tu je nisku cijenu platio pojedinac koji je taj proizvod napravio u – vrlo vjerojatno – nehumanim i neprihvatljivim radnim uvjetima.



Pametno trošite svoj novac! Dobro promislite jamče li markirani proizvodi uistinu kvalitetu. Proizvodi tvrtki koje troše ogromne novce na oglašavanje radi stvaranja imidža moraju biti i skuplji na tržištu. Dakle, potrošač posredno plaća imidž stvoren oglašavanjem i drugom vrstom marketinške komunikacije.



Potrošačko društvo temelji se na stalnoj kupnji i pokazivanju proizvoda koje imamo, da bismo zadovoljili prolazne apetite i želje koje su nam stvorili oglasi.



Vlastiti identitet često se gradi onime što imamo, a društveni status na osnovu onog što kupujemo. Takav stil života ne bi bio problem da - osim loših društvenih posljedica - ne dovodi do prevelike potrošnje koja ugrožava život budućih naraštaja.

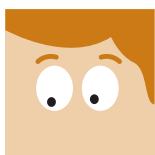
Način na koji funkcionira tržište i ponašanje potrošača izrazito negativno utječe na društvo i stanje planete Zemlje. Trenutačno korištenje resursa planete nije održivo, što znači da budući naraštaji neće imati priliku živjeti u istim uvjetima. Potrošnja i potrošačko ponašanje imaju cijenu, puno veću od one u trgovini.



Zadatak – „The Story of Stuff”

Posjetite stranice <http://storyofstuff.org/> i pogledajte video.

- Prepričajte vlastitim riječima ključne poruke filma.
- Nabrojite i objasnite tri ključne činjenice koje ste čuli u filmu, pa objasnite zašto su vas se tako dojmile.
- Držite li film uvjerljivim? Objasnite!



PROJEKT

Oglasi su svuda oko nas

Odaberite određeni proizvod ili uslugu te tijekom mjesec dana promatrajte kako se oglašavaju.

Sačinite izvještaj s odgovorima na sljedeća pitanja, a prikupljene informacije i zaključke prezentirajte razredu.

- Koji proizvod/usluga se oglašava?
- Opišite proizvod/uslugu – cijena, distribucija, jedinstvenost na tržištu.
- Opišite proces proizvodnje tog proizvoda - što je sve potrebno da stigne do krajnjeg potrošača?
- U kojim se medijima proizvod oglašava?
- Na koje je načine oglas na mene utjecao?
- Na koji način pokušava doprijeti do mojih emocija?
- Jesu li mi pružene sve informacije?
- Što mi oglas ne govori o proizvodu/usluzi?

- Ima li u tekstu informacija pisanih vrlo sitnim slovima?
- Zvuči li oglas „predobro da bi bio istinit“?
- Tko su naručitelji oglasa i koji bi mogli biti njihovi motivi?
- Koji je glavni smisao tih informacija? Informiranje, zabava, uvjeravanje?
- Jesu li etički aspekti poruke zadovoljeni?

Osmislite vlastitu koncepciju oglašavanja koja će biti bolja one koju ste promatrali u medijima. Odaberite ispravne poruke i slogan. Objasnite ih!

Obratite pozornost na:

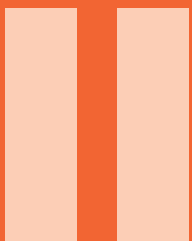
- oblikovanje stvarnosti – što je vaša poruka?
- koje medije koristite i zašto?
- koje boje, oblike i tehnike ćete koristiti u vizualnom dijelu?
- što će privući interes vaše publike?
- kojoj se populaciji obraćate?

Ključni pojmovi

- ▶ Marketing
- ▶ Marka
- ▶ Promocija
- ▶ Mediji

Što ste naučili

1. Definirati pojam marketinga i njegove primjene u kontekstu marketinškog miksa
2. Prepoznati koliki utjecaj na potrošnju imaju određene marke i njihov imidž
3. Istražiti i dokumentirati utjecaj oglasa na individualnu potrošnju i druge potrošače
4. Iskazati vještine otpornosti na skriveno oglašavanje
5. Demonstrirati utjecaj marketinga na društvene vrijednosti i procese



NOVAC

MARIJANA IVANOV

Jeste li znali?

- Do Drugog svjetskog rata u Sibiru se plaćalo „ciglama“ komprimiranog čaja, a prvi tiskani novac je korišten u Kini prije više od 1.400 godina.
- Hrvatska valuta kuna koristi se od 1994. Prije više od tisuću godina krzno od kune vrijedilo je kao kila soli, a njime su plaćali i poreze.
- Kreditna kartica je prvi put osmišljena kad je poslovni čovjek Frank McNamara trebao platiti račun za večeru, a shvatio je da je zaboravio novčanik.
- Bitcoin je najpoznatija svjetska digitalna valuta.

Ova nastavna cjelina pomoći će vam da razumijete značenje i ulogu novca u svakodnevnom životu, upoznat ćete se s bankovnim računima i platnim karticama koji vam koriste za upravljanje novcem. Naučit ćete kako otvoriti tekući račun, koja je uloga novca u nacionalnim i međunarodnim plaćanjima, što je devizni tečaj i zašto je važno razumjeti kako jačanje i slabljenje kune u odnosu na druge valute utječe na vaše osobne financije.

Upoznat ćete se s uslugama mobilnog i internetskog bankarstva, prednostima i rizicima online plaćanja.

Kad je riječ o novcu, važno je razmišljati u okvirima stvarnih životnih okolnosti: koliko vaš novac stvarno vrijedi s obzirom na utjecaj inflacije. Pomoći ćemo vam da razumijete kako novac uvijek manje vrijedi u budućnosti nego danas i kako kamate štite vaš novac kroz vrijeme.

PRVI RAZRED

1. Kako je nastao i što je novac?

Maloj je djeci novac prilično apstraktan pojam. Međutim, odraslima je toliko razumljiv da bi se moglo činiti kako nema potrebe za dodatnim objašnjenjima. Svi znaju što je novac, ili kako piše na www.investopedia.com:

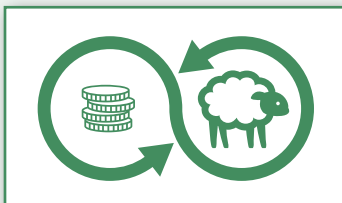
„Svi koristimo novac. Svi želimo novac, radimo za njega i mislimo o njemu. Ako ne znate što je novac, onda niste poput ostalih ljudi.”

Novac posreduje u razmjeni roba i usluga te predstavlja opće prihvaćeno sredstvo plaćanja.

Trampa je razmjena jedne robe za drugu, bez novca.

Novac posreduje u razmjeni roba i usluga te predstavlja opće prihvaćeno sredstvo plaćanja.

Kako bi izgledao svijet bez novca?

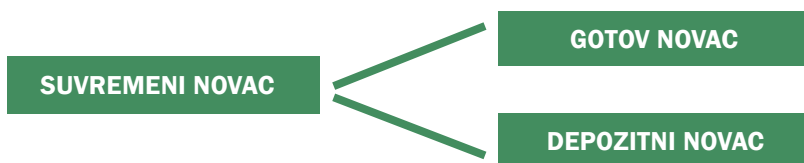


Primjerice, u davnim se vremenima trgovina odvijala **trampom** – razmjenom jedne robe za drugu, bez novca. Ukoliko ste – recimo – željeli razmijeniti vaše žito za nečiju ovcu, morali biste prvo pronaći stočara koji želi prodati ovcu, ali i kupiti žito. Nakon što ste negdje daleko pronašli vlasnika ovce, mogli ste se suočiti s problemom da on želi prodati vunu i kupiti žito. Ali vama ne treba vuna! Hoćete li onda mijenjati žito za vunu i dalje tražiti nekoga tko vunu želi razmijeniti za ovcu?

Kako bi riješili probleme koji su se javljali u uvjetima trampe, ljudi su dogovorili da će umjesto N roba koje se međusobno razmjenjuju - koristiti jednu robu npr. robu K kao općeprihvatljivo sredstvo plaćanja i mjeru vrijednosti za sve druge proizvode i usluge. Roba K time je postala novac.



Ljudi su tijekom povijesti isprva koristili robni novac (sol, školjke, kamenčiće, pšenicu, ribu, žito...). Školjke i kamenčići - prihvaćeni kao novac - omogućili su razmjenu jedne robe za drugu. S razvojem društva, ljudi su počeli kovati novac od zlata, srebra ili drugih metala.



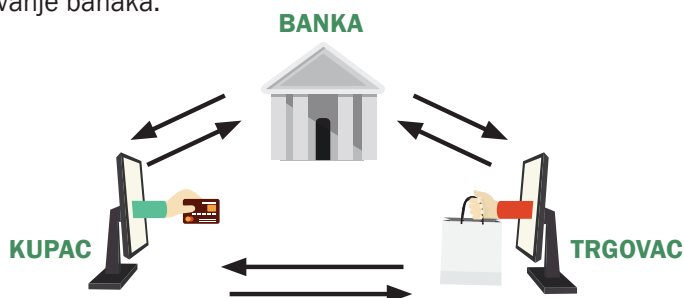
Novčanice i kovanice nazivamo gotovim novcem ili gotovinom. K tome, brojna se plaćanja danas obavljaju bezgotovinski korištenjem depozitnog novca – što uključuje depozite (novac) na tekućim računima i žiroračunima kod banaka.

Depozit je novac položen na računu u banci. Osim tekućih računa i žiroračuna, postoje i štedni računi.

Depozitni novac je novac na tekućim računima i žiroračunima kod banaka.

Građani uglavnom koriste tekuće račune, a po potrebi i žiroračune. Za primanje uplata i obavljanje plaćanja - poduzeća koriste žiroračune (transakcijske račune). Zahvaljujući razvoju informatičke tehnologije, novac se s nečijeg tekućeg računa u banci lako i brzo može prenijeti na tekući račun ili žiroračun druge osobe kod iste ili druge banke.

Plaćanje prijenosom novca s tekućeg računa kupca na žiroračun prodavatelja odvija se uz posredovanje banaka.



Novac je kroz povijest mijenjao oblik, ali mu je suština uvijek ostala ista. On je **sredstvo razmjene i plaćanja**, ali i **mjera vrijednosti**, jer se cijene svih stvari namijenjenih prodaji izražavaju u novcu. Novcem je iskazana cijena cipela, plaća vaših roditelja, mirovina, vaš džeparac itd.

Cijene u trgovinama su novčani izraz vrijednosti robe.

U prodavaonici se jabuke mogu kupiti u rinfuzi, ili već pakirane u vrećama od 10 kg.



2,75 kn za kilogram



22 kn za vreću od 10 kg

Vreća jabuka je isplativija.

- Obrazložite zašto je ova tvrdnja točna.





Kako novac dolazi u optjecaj i izlazi iz optjecaja?

Gotov novac u domaćoj valuti izdaje središnja banka, a u Hrvatskoj je to Hrvatska narodna banka (HNB). Od središnje se banke gotov novac dalje prenosi do banaka. **Isplatom gotovine na šalterima banaka ili bankomatima gotov novac dolazi u optjecaj** – u ruke građana i poduzeća koji ga koriste za vlastite potrebe.

Depozitni novac stvaraju banke, primjerice, primanjem uplata gotovine na tekuće račune i žiroračune klijenata. Kad banke odobravaju kredite stvara se dodatni iznos depozitnog novca, odnosno više je novca u optjecaju. Na primjer, kad odobravaju kratkoročni kredit poduzeću – kreiraju dodatni iznos novca koji postaje dostupan poduzeću na njegovom žiroračunu. Treći kanal kojim banke stvaraju novac su **mjenjački poslovi**. Prodamo li banci eure, američke dolare, švicarske franke ili drugu stranu valutu, banka će nam isplatiti protuvrijednost u kunama – i time dodatna količina kuna ulazi u optjecaj.

Povlačenje novca iz optjecaja događa se primjerice kad dužnici banaka otplaćuju kredite bankama. Otplatom kredita manje novca ostaje u optjecaju (u rukama građana, poduzeća i drugih).

1.1. Novac na tekućem računu

Danas se za sve koristi novac, pa je važno naučiti kako se njime valja pravilno koristiti i čemu služe financijski proizvodi na tržištu. Jedan od njih koji će vam prvi trebati je tekući račun.



Tekući račun se može otvoriti u bilo kojoj banci. Ukoliko ste mlađi od 18 godina, račun će vam otvoriti roditelj ili skrbnik, a uz vaš OIB i rodni list potrebna je i osobna iskaznica i OIB roditelja/skrbnika. Za starije od 18 godina dovoljna je samo osobna iskaznica i OIB.

Tekući račun će vam trebati radi primanja uplata i obavljanja isplata novca. Primjerice, mjesečni džeparac roditelji vam mogu uplatiti na tekući račun.

Građani uglavnom koriste tekuće račune na koje primaju redovite prihode (plaće, mirovine). No zasigurno ste čuli da postoje i žiroračuni.

Koja je razlika između žiroračuna i tekućeg računa?

I jedan i drugi su bankovni računi, **ali na žiroračun se prima honorar ili naknada od povremenog posla**. Otvarate ga ukoliko ćete raditi preko učeničkog servisa, student servisa ili sl.

Nakon što je tekući račun otvoren, banka će vam izdati **debitnu karticu** i dati tajni broj **PIN**.

Debitna kartica je kartica tekućeg računa koja se može koristiti za obavljanje bezgotovinskih plaćanja.

Obavljanje bezgotovinskog plaćanja debitnom karticom **ne razlikuje se bitno od gotovinskog plaćanja**. Kod debitne kartice novac se **automatski naplaćuje s vašega računa**, a plaćanje potvrđujete PIN-om.

Debitna kartica je kartica tekućeg računa.



- Što je PIN?

Uz debitnu karticu dobit ćete i PIN (engl. *Personal Identification Number*) – tajni osobni broj korisnika bankovne kartice. PIN je četveroznamenasti broj koji vam omogućava korištenje debitne kartice.

PIN smije biti poznat samo vama.

Mjere opreza:

- Zapamtite svoj PIN!
- Ako mijenjate broj PIN-a, neka ne sadrži vaš datum rođenja, datum rođenja vaših najbližih ili neki drugi broj koji bi se lako mogao s vama povezati.

PIN nemojte zapisivati na karticu ili papiriće, posebno ne one koje držite uz karticu.

- Što je OIB?

To je broj od 11 znamenki. Dodjeljuje ga Porezna uprava Ministarstva financija svakom hrvatskom državljaninu (i pravnoj osobi), a koristi se za različite svrhe. Na primjer, nalazi se na svjedodžbi o završetku svakog razreda osnovne i srednje škole, na zdravstvenoj iskaznici, a potrebno ga je dati na uvid i banci kada klijent prvi put otvara račun.

Plaćanje debitnom karticom u iznosu do 100 kuna možete potvrditi i bez PIN-a, **beskontaktno** – dovoljno je karticu samo prisloniti uređaju za plaćanje (EFT POS uređaju) na prodajnom mjestu.

Za veće ćete iznose ipak trebati utipkati četveroznamenasti tajni broj (PIN).

Gotovinu s računa možete podići u banci ili na **bankomatu** (kad ste u inozemstvu potražite natpis ATM - engleski *automated teller machine*).

Podižete li gotovinu na bankomatu druge banke, a ne one kod koje ste otvorili tekući račun, platit ćete dodatnu naknadu – stoga **birajte bankomate svoje banke!**



Upravo ste dobili bankovnu karticu i osobni identifikacijski broj (PIN). Što biste trebali učiniti s PIN-om? Zaokružite točan odgovor.

- Zapisati PIN na papirić i čuvati ga u novčaniku.
- Reći svoj PIN broj svojim prijateljima.
- Zapisati PIN na poledinu kartice.
- Upamtiti PIN.

1.2. Funkcije novca u domaćim i međunarodnim plaćanjima

Novac ima mnogo funkcija: njime mjerimo ekonomsku vrijednost (cijena mobitela je 1.000 kuna, pereca 2 kune), a osim što novac možemo potrošiti možemo ga štedjeti i ulagati. Strane novčanice i kovanice zovemo **strane valute**.

Valuta je novac koji je u nekoj državi zakonito sredstvo plaćanja.



Valuta je novac koji je u nekoj državi zakonito sredstvo plaćanja.

Kuna je jedino zakonito sredstvo plaćanja u Hrvatskoj. Želite li u trgovini platiti eurima, upozorit će vas da ih prvo trebate zamijeniti za kune. To možete učiniti u banci ili mjenjačnici, a postoje i trgovine koje su ovlaštene za mijenjanje strane valute.

U međunarodnim plaćanjima koriste se **svjetske valute** kao što su: američki dolar (USD), euro (EUR), britanska funta (GBP), japanski jen (JPY), švicarski franak (CHF), kanadski dolar (CAD), australski dolar (AUD) i druge.

Deviza je novac u stranoj valuti na bankovnom računu.

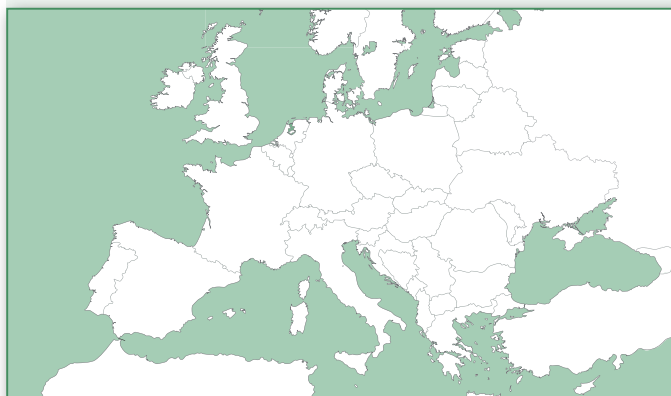
Kada vam roditelji kupuju knjige na www.amazon.com moguće je da plaćaju karticom svog deviznog tekućeg računa. Depozit u stranoj valuti na bankovnom računu naziva se **deviza**.

Građani Hrvatske često svoju štednju u bankama drže u eurima ili drugim stranim valutama. Stoga ste zasigurno već čuli za pojam **devizni depozit**.



Potražite na internetu koje članice Europske unije koriste euro kao zajedničku valutu i označite ih na karti.

- Treba li Hrvatska uvesti euro?



Europodručje čine članice Europske unije koje su svoje nacionalne valute zamijenile eurom.

Uvođenje eura moguće je kada članica EU-a zadovolji predviđene uvjete, a potom se građani referendumom izjašnjavaju žele li svoju nacionalnu valutu zamijeniti eurom.



Od kada je kuna postala hrvatska valuta?

Kuna je 30. svibnja 1994. uvedena kao hrvatska novčana jedinica. Kratica za kunu je kn u platnom prometu u Hrvatskoj, a za lipu je lp. Oznaka za kunu u međunarodnom prometu je HRK, a brojčana oznaka je 191. Kovanice je dizajnirao Kuzma Kovačić, a novčanice Miroslav Šutej i Vilko Žiljak. Više o tome istražite na internet stranicama Hrvatske narodne banke (www.hnb.hr) i Hrvatskog povijesnog muzeja (www.hismus.hr).

Kako kupiti ili prodati stranu valutu?

Trebate kupiti 100 britanskih funti (GBP). Koliko kuna će vas to koštati? Koliko kuna trebate dati za 1 GBP?

Taj ćete podatak – visinu deviznog tečaja kune u odnosu na britansku funtu – pronaći na **tečajnoj listi** banke ili druge institucije koja obavlja mjenjačke poslove.

Tečaj je odnos vrijednosti dviju valuta.

Tečaj je odnos vrijednosti dviju valuta.

Budući da se radi o **kupnji** strane valute, vrijednost tečaja kune u odnosu na britansku funtu pronaći ćete u koloni tečajne liste pod nazivom „**prodajni tečaj**“. Pogledajte posljednju desnu kolonu u priloženoj tablici.

Uz tečaj od 8,725795 za kupnju 100 britanskih funti (GBP) treba platiti 872,58 kuna. Radi se o tečajnom odnosu u kojem 1 britanska funta vrijedi 8,73 hrvatskih kuna.

Kada kupujete stranu valutu kunama, gledajte (zadnju desnu) kolonu na tečajnoj listi **prodajni tečaj**.

Kada prodajete stranu valutu za kune, gledajte (lijevu) kolonu **kupovni tečaj**.

Je li vam u prethodnim rečenicama nešto čudno? Možda nazivi tečaja. Niste jedini koje ti nazivi zbunjuju! Nazive tečaja (kupovni i prodajni) definirale su banke, a ne klijenti.



Valuta	Jedinica	Kupovni	Srednji	Prodajni
AUD	1	5,111502	5,250172	5,367077
CAD	1	4,983985	5,119835	5,233184
CZK	1	0,266986	0,274022	0,279801
CHF	1	6,729020	6,905235	7,099116
GBP	1	8,310281	8,545467	8,725795
USD	1	6,676343	6,859175	7,003483
EUR	1	7,360000	7,403793	7,460000
PLN	1	1,685136	1,729171	1,766023

Tablica 1.

Tečajna lista neke banke na dan 23.3.2017.



Zašto postoje prodajni i kupovni tečaj?

Od bake i djeda dobili ste 100 britanskih funti koje ste čuvali kao štednju, ali sada vam trebaju kune za troškove školskog izleta. U tom slučaju transakcija će se obaviti uz primjenu kupovnog tečaja, odnosno po tečaju 8,310281 iz priložene tečajne liste, pa će banka isplatiti 831,03 kune.

Iznos je prilično niži od onoga koji treba platiti pri kupnji 100 GBP.

- Što mislite zašto je to tako?

Da ste vi trgovac koji od jednih kupuje robu a drugima je prodaje, bi li nabavna i prodajna cijena bile iste, ili bi ipak nastojali nešto zaraditi u poslu kojim se bavite?

Slična je situacija i s bankama. **Banke su praktično trgovci novcem: od jednih ga kupuju po nižoj cijeni, a drugima ga prodaju po višoj cijeni.**

Ako putujete u Njemačku i **trebate novčanice eura** ili u Kanadu pa vam trebaju kanadski dolari, **vodite računa da ih nabavite u Hrvatskoj jer banke u inozemstvu ili ne kupuju kune ili ih kupuju po nepovoljnijem tečaju.**

Stranu valutu možete kupiti u mjenjačnicama, na šalterima banaka ili na samoposlužnim mjenjačkim uređajima (sličnim bankomatima).

Već je objašnjeno što su debitne kartice tekućeg računa. Njima možete plaćati i **na prodajnim mjestima u inozemstvu**, kao i podići gotovinu s bankomata, ali isključivo u valuti zemlje u kojoj se nalazite.

U oba slučaja, za kune s vašeg tekućeg računa banka će vam prodati strane valute, no **za usluge bankomata platit ćete i naknadu stranoj banci.**



U trgovini u Torontu debitnom karticom ste platili iznos od 100 kanadskih dolara.

- Po kojem će vam tečaju banka prodati kanadske dolare?
- Koliko kuna će „skinuti” s vašeg (kanskog) tekućeg računa?



Bitcoin, najpoznatija digitalna valuta na svijetu

U davnoj prošlosti optjecaj novca nije bio reguliran ni zakonima ni nadzorom središnje banke. Umjesto toga funkcioniranje novca temeljilo se na općoj prihvaćenosti određene robe kao mjere vrijednosti i sredstva plaćanja u razmjeni za drugu robu i usluge. Na sličan način danas postoje brojne digitalne valute koje su lokalno ili globalno prihvaćene za internetska plaćanja - iako takve valute nisu izdane od strane središnjih banaka, niti se vežu uz račune kod poslovnih banaka, a formalno gledajući nisu ni novac.

Digitalne valute funkcioniraju kao elektronski zapisi o određenim vrijednostima pohranjenim u elektronskim novčanicima na web stranicama koje pružaju takvu uslugu.

Jedna od najpoznatijih i globalno prisutnih digitalnih valuta je bitcoin - elektronska valuta koja nastaje računalnim procesima na računalima diljem svijeta. Osim što se može zaraditi rješavanjem složenih računalnih jednadžbi (tako zvanim rudarenjem), može se kupiti i putem bitcoin bankomata, odnosno na internet "burzama".

Nekoliko takvih bankomata danas postoji i u Hrvatskoj - u Zagrebu, Splitu i Rijeci, a popularnosti korištenja bitcoina pridonose i pojedini domaći poduzetnici koji ga prihvaćaju u internetskim plaćanjima turističkog smještaja ili drugih usluga.

Osim što bitcoini služi za internetska plaćanja, njima se trguje kao i svakom drugom valutom. Tržišna cijena bitcoina je stoga prilično promjenjiva. Na početku 2015. godine 1 bitcoin ste mogli kupiti za 217 USD; a početkom ožujka 2017. vrijedio je 1.286 USD.

Bitcoini su danas u modi, a zbog mogućnosti dijeljenja na beskonačno mnogo decimala dostupni su i za niže iznose kuna, eura ili drugih službenih valuta. No, i njima (kao i svakoj valuti ili robi na tržištu) - vrijednost može značajno pasti.

1.3. Promjene deviznih tečajeva

Tečaj brojnih stranih valuta često je nestabilan. Vodite o tome računa ako putujete u inozemstvo ili kupujete preko interneta u stranim web-trgovinama.

Devizni se tečaj između vodećih svjetskih valuta formira na svjetskom **deviznom tržištu**. Jedni sudionici tržišta kupuju eure, drugi američke dolare, treći prodaju švicarske franke ili japanske jene itd., što znači da se tečaj formira pod utjecajem promjena ponude i potražnje za pojedinačnim valutama.

Na sličan se način na domaćem deviznom tržištu formira tečaj hrvatske kune u odnosu na euro. Primjerice, kuna tijekom turističke sezone jača jer u Hrvatsku ljeti dolazi mnogo turista koji svoje eure mijenjaju za kune. **Ljeti potražnja za kunama raste pa kuna jača u odnosu na euro (što se može vidjeti i na priloženom grafikonu 1.).**



Devizno tržište je tržište na kojem se obavlja kupoprodaja i zamjena deviza.

Tečaj hrvatske kune za 1 euro, dnevna stanja i kretanja

Grafikon 1.

Tečaj euro/kuna



Izvor: www.ecb.europa.eu

Deprecijacija je pad vrijednosti valute u odnosu na neku drugu valutu.

Apresiasija je jačanje vrijednosti valute u odnosu na neku drugu valutu.



Ako je tečaj kune za 1 euro danas 7,4 kune, a za tri mjeseca 7,5 kuna, radi se o **deprecijaciji** (slabljenju) kune. Njezina je vrijednost na tržištu pala, pa za 1 euro trebaće dati više kuna.

Suprotno, ako je za tri mjeseca tečaj 7,3 kune za 1 euro, u tom slučaju dogodila se **aprecijacija** (jačanje) kune u odnosu na euro. Takvom tečajnom promjenom euro za vas postaje jeftiniji.

Tržišne promjene u jačanju ili slabljenju kune i eura imaju utjecaj i na vaše osobne financije.



Pod pretpostavkom da planirate nešto kupiti u Sloveniji, aprecijacija kune u odnosu na euro omogućit će vam povoljniju kupnju jer ćete euro kupiti za manje kuna.

I obratno, ako kuna deprecira (oslabi u odnosu na euro), roba u Sloveniji će za vas postati skuplja. Sada je jasno da je za vas povoljnije da odete u šoping u Sloveniju u prvom slučaju – kada kuna u odnosu na euro jača.

Smanji li se potražnja za britanskom funtom, a poveća potražnja za američkim dolarom i eurom, hoće li funta oslabjeti?



Upravo se to dogodio 24. 6. 2016., nakon što su građani Ujedinjenog Kraljevstva na referendumu glasovali za izlazak iz Europske unije. Britanska funta je oslabjela za gotovo 10 posto.

Pretpostavite da ste upravo tada putovali u London - kako bi se to odrazilo na vaše osobne financije?

Da ste 25. 6. 2016. kupili 100 funti, platili biste ih 965 kuna, a nekoliko mjeseci ranije za isti vam je iznos funti trebalo 1.005,23 kuna. Zbog deprecijacije (slabljenja) funte „uštedjeli“ ste 40 kuna!

Ključni pojmovi

- Novac
- Depoziti
- Tekući i žiroračun
- Devize i devizni tečaj
- Deprecijacija i aprecijacija valute

Što ste naučili

1. Definirati pojam novca i objasniti njegovu gospodarsku dimenziju
2. Demonstrirati mogućnosti korištenja debitne kartice tekućeg računa
3. Razlikovati funkcije novca u nacionalnim i međunarodnim plaćanjima
4. Interpretirati devizne tečajeve i izračunati vrijednost kune u različitim stranim valutama

DRUGI RAZRED

2. Platne kartice



U Hrvatskoj ima dvostruko više kreditnih i debitnih kartica nego stanovnika - u Hrvatskoj živi gotovo 4 milijuna i 300.000 građana, a oni se služe s 8 milijuna i 700.000 debitnih i kreditnih kartica. Većina platnih kartica, njih gotovo 7 milijuna, je debitnih. Prema podacima Hrvatske narodne banke, 40 posto njih ima mogućnost beskontaktnog plaćanja.

Možda i vi imate karticu pa ste primijetili da neke trgovine odobravaju popust za plaćanje gotovinom, ali ne i za plaćanje karticama. Druge pak daju popust za gotovinu i plaćanje debitnim karticama, ali ne i kreditnim karticama. Očito je da između tih kartica postoje razlike, premda su podjednako prihvaćene kao način plaćanja.

Platne kartice se dijele na debitne kartice, kreditne kartice te prepaid kartice.

2.1. Debitne kartice

Debitne kartice vežu se uz tekuće račune i žiroračune. Da bi ih mogli koristiti za plaćanje ili podizanje gotovine - na računu morate imati pokriće jer se novac odmah naplaćuje s vašega računa.

Kod debitnih kartica, novac se izravno (i gotovo trenutno) **naplaćuje s vašega računa, a plaćanje potvrđujete PIN-om** (za iznose manje od 100 kuna može i beskontaktno).

Tipičan je oblik pokrića iznos depozita na vašem računu (npr. na tekućem računu je 1.000 kuna). Za punoljetne osobe koje imaju stalna primanja (plaću, mirovinu i slično), pokriće za obavljanje plaćanja karticom uključuje i **dopušteno prekoračenje na tekućem računu** (popularno zvani „dopušteni minus“ kao svojevrsni oblik kredita koji banka odobrava klijentu do određenog iznosa).

Kamata je naknada koju plaćate (ako dugujete) ili dobivate (ako drugi duguju vama) za pozajmljeni iznos na određeno vrijeme.

„Dopušteni minus“ je jedan od najskupljih kredita banaka: **godišnja kamatna stopa je oko 10 posto. Što to znači?** Ako bi saldo na tekućem računu bilježio „minus“ od 5.000 kuna cijelu jednu godinu, vlasnik računa imao bi dodatni trošak 500 kuna kamata. Što je veći iznos „minusa“, veći je i iznos kamata koji treba platiti banci.



Korištenje debitne kartice i primjer ulaska u dopušteno prekoračenje na tekućem računu

Vaš stariji brat je korisnik tekućeg računa i za plaćanje svakodnevne potrošnje koristi debitnu karticu. S obzirom da je stalno zaposlen, banka mu je odobrila dopušteno prekoračenje na tekućem računu u iznosu od 5.000 kuna.

Na početku mjeseca ima 110 kuna na tekućem računu. Idućeg je dana (2. dan u mjesecu) s računa platio 173 kune. Račun mu je privremeno zabilježio negativni saldo (ulazak u dopušteno prekoračenje). Na sreću, istog je dana banka provela uplatu plaće na njegov račun. Dan je tako završen s „plusom” na tekućem računu u iznosu od 4.937 kuna ($110 - 173 + 5.000 = 4.937$).

Iznosi prikazani u drugoj koloni tablice pokazuju sve ostale isplate koje su tijekom mjeseca zabilježene na njegovom tekućem računu: potrošnju plaćenu debitnim karticama u trgovinama (podebljani iznosi), isplatu s bankomata, plaćanja režija internetskim bankarstvom, kao i plaćanje otplate kredita za auto.

Iako je mjesec počeo relativno dobro s podosta novca na tekućem računu, svakodnevni izdatci brzo su „istopili” plus na računu. Tako je već 24. dana u mjesecu vaš brat završio u minusu, odnosno iskoristio je kredit po tekućem računu u iznosu od 295 kuna. S minusom je dočekao i uplatu plaće u sljedećem mjesecu.

Datum u mjesecu	Isplate s tekućeg računa (trošak učinjen debitnom karticom)	Uplate na tekući račun	Stanje na tekućem računu na kraju dana	Opis pozicija
1.	90		110	Stanje na početku mjeseca
2.	173	5.000	4.937	Uplata plaće u iznosu od 5.000 kn
3.	475		4.462	
4.	1.658		2.804	Plaćanje mjesečnih režija za struju, vodu, plin, telefon, mobitel, TV pretplatu...
5.	14		2.790	
7.	402		2.388	
8.	1.125		1.263	Dospjela rata otplate kredita za auto
10.	500		763	Isplata s bankomata
12.	113		650	
13.	19		631	
17.	229		402	
18.	81		321	
20.	129		192	
22.	67		125	
24.	420		-295	Iskorišteno dop. prekoračenje

Datum u mjesecu	Isplate s tekućeg računa (trošak učinjen debitnom karticom)	Uplate na tekući račun	Stanje na tekućem računu na kraju dana	Opis pozicija
26.	871		-1.166	Iskorišteno dop. prekoračenje
28.	198		-1.364	Iskorišteno dop. prekoračenje
1.	1,92	0,08	-1.366	- Trošak kamata na kredit po tekućem računu za prethodni mjesec - Pripis kamata za depozit po tekućem računu za prethodni mjesec - Iskorišteno dop. prekoračenje - Stanje na početku mjeseca
2.		5.000	3.634	Uplata plaće u iznosu od 5.000 kn
3.	148		3.486	
4.	59		3.427	

Pretpostavimo da je kamatna stopa na kredit po tekućem račun 10% godišnje, a na pozitivno stanje depozita na računu 0,1% godišnje.

Korištenje dopuštenog prekoračenja na tekućem računu koštalo ga je 1,92 kn kamata, a za dane kada mu je račun bio u plusu, ostvario je prihode od kamata u visini od 0,08 kn (taj iznos kamata pripisan je saldu tekućeg računa prvog dana u narednom mjesecu). Kako se kamate računaju na dnevnoj, mjesečnoj ili godišnjoj razini objašnjeno je u nastavnoj cjelini za četvrti razred.

Ukupne kamate za sve dane u mjesecu kada je tekući račun bio u minusu obračunat će se na kraju mjeseca - kao zbroj dnevnih kamata.

Datum u mjesecu	Saldo na tek.rač. na kraju dana	Kamate na iskorišteno dopušteno prekoračenje
24.	-295	0,080821918
25.	-295	0,080821918
26.	-1.166	0,319452055
27.	-1.166	0,319452055
28.	-1.364	0,37369863
29.	-1.364	0,37369863
30.	-1.364	0,37369863
	Ukupno kamate za kredit u obrač. mj.: 1,92 kn	

Na sličan se način mogu obračunati dnevne kamate na pozitivan saldo (na iznos depozita koji se na kraju dana nalazi na tekućem računu).



- Što vam se čini, troši li vaš brat iznad svojih mogućnosti?

S obzirom da je prvi promatrani mjesec završio s minusom na računu, nakon uplate plaće u drugom mjesecu na računu je svega 3.634 kuna. Je li to dovoljno za plaćanje režija, otplatu kredita i podmirenje neophodnih izdataka za potrošnju?

- Što mislite, za koliko će dana opet završiti u minusu?

Kamate na dopuštena prekoračenja obračunavaju se uz vrlo visoke kamatne stope – jedne od najvećih u praksi banaka. Međutim, troškovi kamata nisu toliko visoki ako se kredit koristi tek nekoliko dana i u manjim iznosima.

S druge strane, troškovi kamata postaju znatno veći ako se minus kontinuirano koristi u većim iznosima i u dužem vremenskom razdoblju.

Recimo da je tekući račun vašega brata bio dva mjeseca (61 dan) kontinuirano u minusu u iznosu od 2.000 kn. Troškovi kamata bili bi 33,42 kn. Nastavi li tako i u narednim mjesecima, troškovi kamata će biti sve veći. No, najvažnije je pitanje hoće li njegova primanja u budućnosti biti dovoljna da izađe iz minusa - otplati dug koji je kumulirao.

Mogućnost „dopuštenog minusa“ ne preporučuje se mladima koji nemaju iskustva s praćenjem svojih mjesečnih troškova, kao ni osobama koje ne mogu kontrolirati sklonost prekomjernoj potrošnji.

2.2. Kreditne kartice i kartice s odgođenim plaćanjem

Dok kod debitnih kartica vrijedi pravilo „Kupuj sada, plati odmah“, kod kreditnih kartica vrijedi: „Kupuj sada, plati kasnije“



To znači da današnju kupnju kreditnom karticom privremeno financira netko drugi (izdavatelj kartice u ulozi kreditora), a korisnik kartice prema njemu preuzima obvezu da će u budućem razdoblju podmiriti „troškove kartice“ (zbroj svih plaćanja karticom).

Prave kreditne kartice su revolving kartice, premda se u neformalnoj komunikaciji često u istu skupinu ubrajaju i charge kartice (kartice s odgođenim plaćanjem) – koje zapravo većina građana koristi.

Ako se navedene kartice koriste za podizanje novca s bankomata, potreban je PIN. Na prodajnim se mjestima plaćanje potvrđuje potpisom (te eventualno beskontaktno).

Charge i revolving kartice – što je to i koja je razlika?

Iznos do kojeg se može koristiti kartica najčešće je limitiran (npr. na 4.000 kuna). Korištenjem kartice za kupnju roba i usluga stvaraju se troškovi po kartici, čime se umanjuje raspoloživi iznos (primjerice, ukupni troškovi su 1.500 kuna pa je neiskorišteni limit 2.500 kuna). S druge strane, sa svakom novčanom uplatom kojom se podmiruju troškovi po kartici, „oslobađa“ se iznos raspoloživ za plaćanje karticom.

Sve navedeno zajedničko je i revolving i charge karticama. Međutim, postoje i razlike.

Kod kartica s **odgodom plaćanja (charge)**, sve što se potroši u jednom mjesecu plaća se odjednom u sljedećem. Mjesečni troškovi kod charge kartica trebaju se u cijelosti podmiriti s prvim računom koji izdavatelj kartice dostavlja korisniku (npr. deset dana nakon isteka prethodnog mjesečnog obračunskog razdoblja).

Na primjer vaša sestra je tijekom siječnja kupila cipele za 250 kuna i knjigu za 80 kuna. Sve iznose je „platila“ charge karticom. Za siječanj je ukupni trošak po kartici 330 kuna, što je upravo iznos za koji će joj izdavatelj kartice dostaviti račun početkom veljače - s dospijanjem plaćanja računa npr. do 10. veljače.

U pravom smislu riječi vaša sestra će cipele i knjigu platiti tek u veljači. Tada svakako treba imati gotovinu ili novac na tekućem računu kojim će platiti račun za troškove kartice. Ako račun za karticu ne plati na vrijeme (do 10. veljače), za svaki dan zakašnjenja platit će zateznu kamatu.

Zatezne kamate plaća dužnik koji zakasni s ispunjenjem novčane obveze.

Revolving kreditne kartice pak daju mogućnost da korisnik mjesečno otplaćuje troškove kartice minimalno u visini određenog postotka. To može biti na primjer 5, 10 ili 20% od učinjenih troškova ili minimalno 100 kuna mjesečno. Preostali se nepodmireni troškovi mogu prenijeti u iduća mjesečna obračunska razdoblja - ali najviše do visine odobrenog limita po kartici i **uz obračun kamata na nepodmireni dug**.

Postoji i mogućnost da se svi troškovi podmire „unaprijed“ s prvim računom, pa u tom slučaju nema ni obračuna kamata. Tada revolving kartica funkcionira kao charge kartica. To je svakako poželjno radi izbjegavanja plaćanja kamata, koje se obračunavaju uz godišnju kamatnu stopu oko 10%.

Kreditni za nepodmireni dug po revolving karticama, kao i dopuštena prekoračenja po tekućem računu, zamišljeni su kao pogodnost koju korisnici kartica povremeno koriste – ali samo ako su sigurni da će imati dovoljno vlastitih sredstava kojima će dug vratiti.

- Koje su prednosti i koristi, a koji troškovi korištenja revolving i charge kartica u odnosu na debitnu karticu?

Raspitajte se postoji li upisnina za korištenje kreditne kartice i koliko iznosi godišnja članarina, a koliko naknada za podizanje gotovine. Raspitajte se i o naknadama za (prvo) izdavanje debitne kartice.

Zatezne kamate plaća dužnik koji zakasni s ispunjenjem novčane obveze.

Tko može biti korisnik kartice

Kod ove grupe kartica važno je razlikovati osnovnog korisnika kartice i dodatnog korisnika kartice. Razlikujemo:

- kartice osnovnog korisnika
- kartice dodatnog korisnika.

Sve troškove po osnovnoj i dodatnoj kartici treba podmiriti osnovni korisnik. Stoga **osnovni korisnik kartice može biti samo punoljetna osoba**, pod pretpostavkom da je kreditno sposobna (ima redovita mjesečna primanja – prima plaću, mirovinu).

Uvjet punoljetnosti često se zahtjeva i za korisnika dodatne kartice, ali to nije pravilo. Moguća je i kartica dodatnog korisnika mlađeg od 18 godina. Na primjer ako je vaš roditelj korisnik osnovne kartice, može vas odrediti kao korisnika dodatne kartice uz limit potrošnje po vašoj kartici npr. od 50 do najviše 1.000 kuna mjesečno.

No, ta pogodnost i košta - jer se i za osnovnu i za dodatnu karticu plaća **godišnja članarina**.

Kako do kreditne kartice?

Kao što je ranije istaknuto, kao maloljetna osoba možete biti isključivo korisnik dodatne kartice - ukoliko vaši roditelji smatraju da vam ona treba. U tom slučaju izdavanje dodatne kartice zatražit će roditelj kao korisnik osnovne kartice.

No, godine brzo prolaze i prilično je vjerojatno da ćete kroz pet ili deset godina zatražiti karticu po kojoj ćete vi biti **osnovni korisnik** i sami odrediti kakvu karticu želite. Tekst u nastavku opisuje kako do nje.

Kad ste izabrali izdavatelja kartice (to može biti banka ili kartična kuća), ispunit ćete pristupnicu koja obično sadržava sljedeće podatke:

- osobni podaci
- podaci o zaposlenju
- financijski podaci (iznos neto plaće, iznos o očekivanoj potrošnji).

Potpisanu pristupnicu predat ćete izdavatelju kartice.

Svojim potpisom pristupnice prihvaćate opće uvjete poslovanja koje prethodno treba pročitati. Naročito **pročitajte mala slova**. Odluku o izdavanju kartice donosi izdavatelj kartice. Prije potpisivanja pristupnice postavite četiri ključna pitanja:

- Kako se obračunava minimalan iznos koji trebam platiti?
- Koliku kamatu plaćam?
- Kolike su naknade, godišnja članarina?
- Postoji li razdoblje u kojem se ne obračunava kamata?



Kumuliranje nepodmirenog duga na revolving kartici stvara dodatne troškove i nosi rizik prekomjerne zaduženosti.

Recimo da je vaš susjed podmirio samo 10% troškova učinjenih po revolving kartici prošli mjesec. Preostalih nepodmirenih 900 kuna (od ukupnih 1.000 kuna troškova prošlog mjeseca) jest dug na koji će platiti kamate u narednom mjesecu ($t = 2$).

Uz kamatnu stopu od 10% godišnje, kamate za mjesec dana korištenja kredita iznosit će 7,50 kuna. **Možda ne izgleda puno - to je protuvrijednost otprilike jedne šalice kave. No nije poanta samo u kamatama, nego u dugu koji se prenosi i kumulira iz mjeseca u mjesec.**

Iz prošloga mjeseca ostaje 900 kuna nepodmirenih troškova, a novi su troškovi 7,50 kuna kamata te vjerojatno dodatnih 1.000 kuna troškova učinjenih karticom u tekućem mjesecu ($t = 1$). Račun za sljedeći mjesec ($t = 2$) podrazumijevat će dug u iznosu od 1.907,50 kuna. No što ako se kumulirani dug ni onda ne podmiri u cijelosti, nego se opet plati samo 10% minimalnih troškova, plus kamate za kredit korišten prošlog mjeseca? Ukupni će dug s vremenom rasti, a s njime i troškovi kamata.

Kako je po kartici definiran limit od npr. 5.000 kuna - korisnik kartice koji ne podmiruje dug relativno brzo će se naći u situaciji bitno smanjene mogućnosti plaćanja kreditnom karticom. Dodatno je pitanje **hoće li u budućnosti ostvariti primanja dostatna da otplati dug i plati pripadajuće kamate.**

Mj.	Stanje troškova plaćanja karticom koji nisu pomireni	Kamate na dug iz prethodnog mjeseca	Ukupno dugovanje	10% otplate troškova plaćanja karticom	Dug koji nije podmiren	Novi troškovi tekućeg mjeseca	Preostali raspoloživ iznos po kartici uz limit 5.000 kuna
$t = 1$	1.000,00	0	1.000,00	100,00	900,00	1.000,00	3.100,00
$t = 2$	1.900,00	7,50	1.907,50	190,00	1.710,00	1.000,00	2.290,00
$t = 3$	2.710,00	14,25	2.724,25	271,00	2.439,00	1.000,00	1.561,00
$t = 4$	3.439,00	20,33	3.459,33	343,90	3.095,10	1.000,00	904,90
$t = 5$	4.095,10	25,79	4.120,89	409,51	3.685,59	1.000,00	314,41
$t = 6$	4.685,59	30,71	4.716,30	468,56	4.217,03	782,97	0,00
$t = 7$	5.000,00	35,14	5.035,14	500,00	4.500,00	500,00	0,00
$t = 7$	5.000,00	37,50	5.037,50	500,00	4.500,00	500,00	0,00
$t = 8$	5.000,00	37,50	5.037,50	500,00	4.500,00	500,00	0,00
Ukupni dotadašnji troškovi kamata		208,72					

- Bi li za vašeg susjeda bilo povoljnije da je odmah sve troškove podmirio u prvom mjesecu? Sjetite se da bi u tom slučaju revolving kartica funkcionirala kao charge kartica.

2.3. Odgovorno korištenje kreditnih kartica

Plaćanje uz odgodu naplate pruža niz pogodnosti. Uz kreditnu karticu se ne morate opterećivati imate li gotovinu u novčaniku, jer vam je uz karticu „kupovna moć“ uvijek pri ruci. Dodatno, vodite računa da kartica ima „cijenu“ – plaćate je iznosom jednogodišnje članarine.



Kod većine revolving, charge i debitnih kartica postoji mogućnost korištenja **obročne otplate**, a koja se može realizirati na pojedinim prodajnim mjestima pri kupnji robe veće vrijednosti. Dug po kartici tada se otplaćuje u jednakim obrocima kroz 6, 12 ili 24 mjesečnih rata – i to obično bez kamata. Na primjer, ako je ukupni trošak kupnje 1.200 kuna, moguća je otplata po 200 kn svaki od narednih 6 mjeseci.

Charge i revolving kartice su - kao i drugi krediti - namijenjeni **odgovornim potrošačima** (odgovornim dužnicima), onima koji racionalno donose odluke i ne upuštaju se u financijske akrobacije koje bi za njih mogle imati negativne posljedice.

Nemojte trošiti više nego što si možete priuštiti! Odgodama plaćanja stvarate dug iz kojeg ćete možda teško izaći.



Naučite živjeti unutar vlastitih mogućnosti. To znači biti odgovoran potrošač.

S 18 godina ste punoljetni, dakle i odgovorni u upravljanju vlastitim novcem. Ako ste korisnik dodatne kartice imajte na umu da ste solidarno odgovorni s osnovnim korisnikom za sve troškove učinjene vašom dodatnom karticom. Način vođenja osobnih financija može itekako utjecati na vašu budućnost. Vaša će kreditna povijest (registrirana u **Hrvatskom registru obveze po kreditima - HROK**) pamtiti sve vaše nerazumne transakcije - neuredne otplate kredita, neplaćene dospjele obaveze s kreditnih kartica ili nedozvoljeno prekoračenje na tekućem računu. Više o HROK-u potražiti na www.hrok.hr



Kakva kreditna povijest, takva i budućnost

Hrvatski registar obveza po kreditima (HROK) **vodi Registar u kojem se bilježe kreditne aktivnosti potrošača**. Prije svakog podizanja kredita banci dajete suglasnost za uvid u HROK-ovo kreditno izvješće o vama. Znaite li koje podatke o vama ima HROK? Što je uopće kreditno izvješće?

Pojednostavljeno, kreditno izvješće je dokument u kojemu su navedene sve informacije o vašim novčanim obvezama i urednosti njihova podmirivanja.

Tko izdaje kreditno izvješće?

Kreditno izvješće izdaje Hrvatski registar obveza po kreditima (HROK). Tvrtku HROK d.o.o. osnovalo je 20 banaka u Hrvatskoj **s ciljem kvalitetnog upravljanja kreditnim rizikom**. HROK prikuplja i obrađuje informacije o novčanim obvezama, a uz suglasnost **klijenta može izraditi kreditno izvješće**.

U HROK-u se neće vidjeti vaša štednja, ali hoće korištenje prekoračenja po tekućem računu jer je to kreditna obveza. Nakon što otplatite kredit, on će biti vidljiv u izvješću još četiri godine sa statusom zatvoren (što znači otplaćen), nakon čega bi se trebao izbrisati iz izvješća (što često nije slučaj).

Kreditno izvješće pokazuje vašu kreditnu povijest i sadašnjost i ima važnu ulogu pri odluci banke o odobrenju kredita. Stoga, pažljivo sa svojom kreditnom budućnosti!

2.4. Prepaid kartice

Treću vrstu platnih kartica predstavljaju **prepaid kartice**. Slično kao i debitne kartice, i one zahtijevaju osigurano pokriće vlastita novca u trenutku plaćanja. Primjerice, određeni je iznos novca pohranjen na samoj kartici ili uplaćen kod izdavatelja kartice (to mogu biti banke, kartične kuće ...).

Prepaid kartice dostupne su korisnicima starijima od 14 godina. Ne postoji mogućnost minusa, nema članarine niti naknade, a njima možete plaćati u trgovinama u cijelom svijetu, možete podizati gotovinu na bankomatima i kupovati na internetu. Obično se mogu višekratno puniti novcem.

Prepaid kartice često se kao **poklon kartice** mogu kupiti na različitim prodajnim mjestima (npr. kioscima) za iznos na koji kartica glasi (npr. 200 kuna). Praktične su za putovanja jer se u slučaju zlouporabe može izgubiti samo onoliko novca koliko je pohranjeno na kartici, budući da ne postoji mogućnost minusa ili kredita. Dodatna im je prednost što **korisnika izlažu manjim rizicima kupnje putem interneta**.



Prepaid kartice i debitne kartice su zamjena za gotovinu.

- Što mislite, zbog čega ih mogu koristiti i maloljetne osobe?

Ključni pojmovi

► Kreditne, debitne i prepaid kartice

Što ste naučili

1. Klasificirati platne kartice s obzirom na osigurano pokriće pri obavljanju platnih transakcija
2. Interpretirati osnovna obilježja, pogodnosti i rizike korištenja kreditnih kartica u usporedbi s debitnim karticama i prepaid platnim karticama

TREĆI RAZRED

3. Načini plaćanja

Račune za struju, vodu, autoškolu i drugo može se platiti u poslovnica banaka, pošte i Fine. No, umjesto dugotrajnog čekanja u redu, mogu se koristiti različiti suvremeni oblici plaćanja koji se navode u nastavku. Krenut ćemo od onih koji su vam vjerojatno najbliži, kao što je kupnja robe na internetu.

3.1. Plaćanje putem interneta

Danas je sve češće **online plaćanje** pri kupnji robe i usluga putem interneta. Za to se mogu koristiti sve vrste platnih kartica (debitne, kreditne, prepaid).

Online kupnja je **često najpovoljnija** jer su cijene uglavnom niže nego u trgovinama. Dodatna je prednost što se kupovati može u bilo koje doba dana – od 0 do 24h – s gotovo bilo kojeg mjesta, čime se **štedi vrijeme**.

I novac i vrijeme su oskudni resursi!

Roba koju ste u web-trgovini kupili u Hrvatskoj ili u drugim državama članicama EU-a, bit će dostavljena na vašu kućnu adresu.

No postupak je nešto složeniji, uz dodatne troškove, ukoliko roba stiže iz zemalja izvan EU-a. Ako je vrijednost pošiljke veća od 22 eura (oko 150 kuna), plaća se carinska pristojba i porez na dodanu vrijednost (PDV).

Porez na dodanu vrijednost je oblik poreza na potrošnju. Plaćamo ga pri svakoj kupnji robe i usluga u trgovini. Opća stopa PDV-a u Hrvatskoj je 25%, što znači da na robu koja vrijedi 100 kn plaćamo dodatnih 25 kuna poreza državi, odnosno ukupno 125 kuna. Kod pojedinih proizvoda primjenjuje se snižena stopa PDV-a od 5% ili 13%. Više o tome pročitajte na stranicama www.porezna-uprava.hr.

Online plaćanje je jednostavnije od klasičnog odlaska u trgovinu, no nosi i određene rizike.



Kako se zaštititi od prijevara?



Neprekidno se radi na poboljšanju internetske sigurnosti. No, postoji niz radnji koje možete i sami poduzeti kako biste se zaštitili.

Vaša vas banka nikada neće nazvati telefonom i zatražiti od vas vašu lozinku, PIN ili kod za autorizaciju transakcije (MAC). O tome kako se zaštititi od prijevara i rizika financijskih zlouporaba kartica pri elektroničkom plaćanju pročitajte na:

www.sigurnostnainternetu.hr



Ne vjerujte svakom telefonskom pozivu ni e-mail poruci.

Prepoznajte prevarante

Prevarant će se predstaviti kao djelatnik nekog poduzeća i zatražiti broj vaše debitne ili kreditne kartice jer vam „nudi povrat novca“.

Može se predstaviti i kao djelatnik banke ili kartične kuće čiju karticu koristite i tražiti od vas da novac uplatite na neki vama poznati ili nepoznati račun. Budite oprezniji neovisno koliko poziv i priča zvuče istinito i uvjerljivo. Možda će vam reći da:

- postoje problemi s vašim računom;
- ili da je ugrožena sigurnost vašeg novca i plaćanja.

Prijavite prevarante. Svakako što prije kontaktirajte svoju banku odnosno izdavaatelja kartice, ali u tom pozivu ne koristite istu mobilnu ili fiksnu telefonsku liniju na koju je prethodno bio upućen poziv. **Ukoliko ste ipak nenamjerno nekom dali pristup svojim podacima tražite da se kartice hitno blokiraju.**

Čuvajte se lažnih sadržaja poruka koje dolaze putem e-maila. Ne odgovarajte na takve poruke i nemojte slijediti poveznice na linkove koji su vam poslani.



S obzirom na navedene **rizike financijskih zlouporaba kartica** pri elektroničkom plaćanju, često se umjesto plaćanja karticama koriste posrednički sustavi kod kojih je moguće otvoriti osobni online račun korisnika za kupnju u web-trgovinama. Najpoznatiji je **PayPal** kod kojeg se može registrirati unosom e-mail adrese i drugih osobnih podataka te potom debitnom, kreditnom ili prepaid karticom. Taj sustav prihvaća razne kartice, primjerice MasterCard, Visa, Visa Electron, American Express, Diners Club... (Paypal ne prihvaća Maestro karticu).

Sada se zasigurno **pitajte zbog čega bi netko htio radije koristiti posredničku uslugu PayPal-a nego da izravno obavi online plaćanje platnom karticom.** Radi se o tome da **podatke o svojoj platnoj kartici ostavljate samo jednoj instituciji - PayPalu** (kod kojeg ćete otvoriti korisnički račun) - **a ne brojnim web-trgovinama diljem svijeta.** Ta je posrednička uloga prvenstveno vezana uz povećanje sigurnosti internetskih plaćanja.



Kako se registrirati i aktivirati karticu na PayPal-u?

1. Posjetite stranicu www.paypal.com i u gornjem desnom kutu kliknite „Sign up”.
2. Izaberite „Personal account” i kliknite „Continue”.
3. Upišite potrebne podatke (država, e-mail adresa, zaporka) i kliknite „Continue”.
4. Upišite potrebne podatke (ime, prezime, datum rođenja, državljanstvo, broj identifikacijske isprave, ulica i broj, grad, poštanski broj, broj mobitela). Pročitajte User Agreement for PayPal Services, Privacy Policy for PayPal Services i Electronic Communications Delivery Policy. Ako se slažete, označite kvačicom i kliknite „Agree and Create Account”.
5. Račun je stvoren i potrebno je potvrditi klikom na **aktivacijsku povezicu** koja je poslana na e-mail.
6. Čestitamo, vaš račun je stvoren i aktiviran!

Registracija i aktivacija kartice

1. Logirajte se u PayPal i odaberite „Wallet”.
2. Izaberite opciju „Link a Card” i upišite potrebne podatke (vrsta kartice, broj kartice, datum isteka, CSC broj i adresu).
3. PayPal će s vaše kartice oduzeti mali iznos (oko 2\$) te ćete u izvodu računa dobiti **4-znamenkasti aktivacijski broj**. Taj broj možete saznati putem e-bankinga ili dolaskom u poslovnicu banke. Iznos se vraća tijekom prve transakcije.
4. Upišite **4-znamenkasti aktivacijski broj**. Vaša kartica je spremna za uporabu!

Preuzeto s www.stedopis.hr

3.2. Elektroničko bankarstvo

Vlasnici tekućih računa i žiroračuna mogu koristiti usluge elektroničkog bankarstva putem interneta (internetsko bankarstvo), ili mobilnih telefona (mobilno bankarstvo).

Za korištenje **mobilnog bankarstva**, na svome mobitelu trebate instalirati aplikaciju koja podržava korištenje bankarskih usluga, te od banke kod koje je otvoren tekući račun ili žiroračun zatražiti kôd za aktivaciju usluge mobilnog bankarstva. Usluge koje pruža mobilno bankarstvo slične su onima koje omogućuje internetsko bankarstvo.

Budući da se radi o dodatnoj usluzi banke, za ovu ćete pogodnost banci platiti određenom **naknadu**.

Pristup uslugama internetskog bankarstva moguć je na web-stranicama banke kod koje imate račun. Registrirate se brojem tokena (ili čitačem kartica), te jednokratne zaporke koju token generira.

Potrebno je znati i identifikacijski broj koji aktivira usluge tokena (kod čitača kartica potreban je PIN koji se uobičajeno koristiti za debitnu karticu).

Usluge mobilnog i internetskog bankarstva dostupne su 24 sata dnevno i sedam dana u tjednu, a među najvažnijima su:

- pregled stanja i prometa na računima otvorenima kod pojedine banke;
- prijenos novca s jednog računa na drugi račun klijenta;
- zadavanje naloga za plaćanje kojima se sredstva s vašeg **tekućeg računa ili žiroračuna** prenose **na račune drugih osoba - otvorene kod iste banke ili drugih banaka** (npr. prilikom plaćanja računa komunalnih usluga, računa za usluge teleoperatera, autoškole i **slično**);
- uvid u stanje i promet na kreditnim karticama;
- kupnja, prodaja i konverzija deviza.



Vaš brat posluje sa Naj bankom i dobio je sljedeću e-mail poruku:

Poštovani,

Došlo je do greške u sustavu banke pri čemu su izgubljeni Vaši podatci za prijavu na internet bankarstvo. Posljedica toga je da ne možete koristiti internet bankarstvo. Što je najvažnije, Vaš račun nije više siguran.

Molimo Vas da kliknete na donju poveznicu i slijedite upute kako biste omogućili ponovni pristup. Trebat ćete upisati svoje podatke za internet bankarstvo.

<https://najbanka.com>

- Koje su od donjih tvrdnji dobar savjet vašem bratu? Upišite „da“ i „ne“ uz svaku tvrdnju.

Tvrdnja:

- Odgovoriti na e-mail poruku i dati podatke za internet bankarstvo. _____
- Odgovoriti na e-mail poruku i tražiti više informacija. _____
- Kontaktirati banku i raspitati se o toj e-mail poruci. _____
- Ako je poveznica ista kao i adresa web stranice banke, kliknuti na poveznicu i slijediti upute. _____

Iako vam se posljednje navedena tvrdnja možda čini ispravna, i u tom slučaju postoji opasnost zlouporabe.



- Zašto su naknade za platni promet veće ako plaćate u poslovnica banaka, nego ako transakcije obavljate putem e-bankarstva (internetskog ili mobilnog)?
- Koji oblik poslovanja rezultira većim troškovima za banku?

3.3. Klasični i elektronički nalog za plaćanje

Pri ispunjavanju i zadavanju elektroničkih **naloga za plaćanje** putem internetskog bankarstva, potrebno je navesti iste podatke kao i u klasičnom obrascu naloga za bezgotovinsko plaćanje na obrascu HUB 3 (primjer tog obrasca nalazi se u okviru sa zadatkom na str. 82). Za plaćanje u korist pojedine fizičke ili pravne osobe potrebno je upisati podatke o **primatelju plaćanja** (ime i prezime, adresa i broj računa), kao i podatke o **platitelju** (ime i prezime, adresa i broj računa s kojeg će se obaviti isplata).

Pri plaćanju režija i sličnih isplata potrebni su i podatci o „modelu“ i „pozivu na broj primatelja“ (radi evidencija kod primatelja plaćanja kako bi imao uvid koje su uplate pristigle od pojedinog platitelja – taj broj će vam broj dostaviti primatelj plaćanja). Ponekad je na nalogu za plaćanje potrebno upisati i podatke o „šifri namjene“ te opisu plaćanja.

Ukoliko **trebate izvaditi osobnu iskaznicu** ili platiti školarinu za upis na fakultet, poziv na broj najčešće je vaš OIB.

Brojevi tekućih računa i žiroračuna otvorenih u Hrvatskoj definirani su u formi **IBAN konstrukcije**, te se takvi mogu koristiti za domaća plaćanja i platni promet s inozemstvom.

Na primjer, broj žiroračuna Leksikografskog zavoda Miroslav Krleža je HR9423900011100011450.

Struktura broja tekućeg računa ili žiroračuna u IBAN konstrukciji

HR	94	2390001	1100011450
Označava da je račun otvoren u Hrvatskoj	Kontrolni broj	Ukazuje na banku kod koje je račun otvoren	Označava individualni tekući račun ili žiroračun klijenta banke





ZADATAK

Kako biste se lakše snašli u situaciji kada trebate nešto platiti u banci ili putem internetskog bankarstva, slijedom podataka u nastavku popunite nalog za plaćanje, tzv. HUB 3, uz sljedeće pretpostavke:

- Radi se o bezgotovinskom plaćanju; valuta plaćanja je hrvatska kuna (HRK).
- Iznos plaćanja je 400,00 kn (u nalogu za plaćanje iznos se upisuje s **krajnje desne strane**); opcija hitno nije potrebna.
- Platiteljica je Tea Bakić, Ilica bb, 10 000 Zagreb.
- Broj računa platiteljice u IBAN konstrukciji je HR1123600003244444444 (upisuje se uvijek počevši s lijeve strane rubrike).
- Broj računa primatelja plaćanja je HR2223600001123456789.
- Primatelj plaćanja je Pero Perić d.o.o., Riva 7, 21 000 Split.
- Model je HR05, poziv na broj primatelja je 03222089-0489, šifra namjene je PRCP.
- Opis plaćanja je: „Plaćanje po računu 257-2016“.
- Datum plaćanja je: dd.mm.yyyy. (umjesto oznake dd, mm. yyyy, upišite datum unutar 30 dana od datuma popunjavanja naloga – ujedno to je datum s kojim će se obaviti plaćanje).

UNIVERZALNI NALOG ZA PLAĆANJE					
PLATITELJ (naziv/ime i adresa):		Hitno: ☐	Valuta plaćanja:	Iznos:	
		IBAN ili broj računa platitelja:			
		Model: Poziv na broj platitelja:			
IBAN ili broj računa primatelja:					
PRIMATELJ (naziv/ime i adresa):		Model:		Poziv na broj primatelja:	
		Šifra namjene:		Opis plaćanja:	
		Datum izvršenja:			
BIC i/ili naziv banke primatelja:		Primatelj (osoba): ☐	Plaćka: ☐	Pravna: ☐	
		Pečat korisnika PU		Potpis korisnika PU	
Obr. HUB 3 -		Valuta pokrića:	Troškovna opoja: ☐	BEN: ☐	SHA: ☐
				OUR: ☐	



DISKUTIRAJTE

- Uz pretpostavku da Tea Bakić u poslovnici banke ili u pošti obavlja gotovinsko plaćanje u korist primatelja plaćanja Pero Perić d.o.o., treba li u tom slučaju ispunjavati podatke o tekućem računu platitelja?



PROJEKT

Kako plaćate?

Tijekom dva tjedna razgovarajte s tri punoljetne osobe da saznate njihove navike u obavljanju raznih uplata. Obratite posebnu pozornost na to kako koriste različite oblike kartica i na njihove stavove u vezi s time!

- Koliko često dižu gotovinu s bankomata? Znaju li svoj PIN broj napamet?
- Koje kartice koriste pri kupnji? Zašto?
- Koliko imaju kreditnih kartica, koliki su im mjesečni troškovi po kartici i koliko iznosi godišnja članarina koju za njih plaćaju?
- U inozemstvu, koriste li kartice ili nose gotovinu? Prate li stanje tečaja i, shodno tome, znaju li pravu cijenu onoga što plaćaju?
- Kupuju li online? Kako kupuju u internetskim trgovinama? Imaju li loših iskustava? Kojih?

Nakon obavljenih razgovora napišite kratki esej o onome što ste saznali, s posebnim osvrtom na najinteresantnije dijelove.

Posebno se osvrnite na to kako ćete se vi ponašati pri različitim oblicima plaćanja kada počnete raditi.

- Hoćete li plaćati gotovinom, debitnim karticama, kreditnim karticama ili prepaid karticama?
- Hoćete li koristiti mobilno ili internetsko bankarstvo?

Ključni pojmovi

- Načini plaćanja
- Internetsko bankarstvo

Što ste naučili

1. Argumentirati prednosti i rizike internetskog plaćanja
2. Popuniti klasični nalog za plaćanje i upoznati se s prednostima internetskog i mobilnog bankarstva

ČETVRTI RAZRED

4. Novac i inflacija

Nominalna vrijednost novca je iznos na koji glasi novčanica.

Realna vrijednost novca pokazuje njegovu kupovnu moć izraženu u količini stvari ili usluga koje možete kupiti za novac.

Nakon priče o novcu, njegovim funkcijama te ulozi u domaćim i međunarodnim plaćanjima, otvorit ćemo sada vrata za promatranje i nekih drugih pojmova koji su u bliskoj vezi s novcem i njegovom vrijednošću.

Kad je riječ o novcu, važno je razmišljati u okvirima stvarnih životnih okolnosti. Primjerice: cijena litre benzina prije 20 godina bila je 4 kune, a danas je 10 kuna – dakle, benzin je danas skuplji 150 posto. Prije 20 godina s 10 kuna vaši su roditelji mogli kupiti 2,5 litre benzina, a danas samo 1 litru. Prema tome, novac danas realno (stvarno) vrijedi manje nego prije jer se istim iznosom (10 kuna) može kupiti manje benzina.

10 kn

Nominalna
vrijednost novca

10 kn

= 2,5 litre
benzina prije
20 godina

Realna vrijednost
novca prije

10 kn

= 1 litra
benzina
danas

Realna vrijednost
novca danas

Kupovna moć novca je količina dobara koju možete kupiti s određenim iznosom novca.

Inflacija je rast opće razine cijena roba i usluga.

Deflacija je pad opće razine cijena i usluga.

Kupovna moć novca je količina dobara koju možete kupiti s određenim iznosom novca. Ukoliko cijene roba i usluga stalno rastu, kupovna se moć novca smanjuje jer za istu količinu dobara – kao što se vidi na primjeru benzina – valja dati više kuna.

Inflacija je rast opće razine cijena roba i usluga. Suprotna pojava, kada se cijene smanjuju, zove se **deflacija**.

U uvjetima inflacije, novac gubi na realnoj vrijednosti (nominalna vrijednost je veća od realne). Suprotno, u uvjetima deflacije vaš novac realno dobiva na vrijednosti.



Tko mjeri inflaciju i kako?

Stopu inflacije u Hrvatskoj računa i mjeri Državni zavod za statistiku (DSZ). Svakoga mjeseca zaposlenici zavoda izlaze na teren u 9 različitih gradova i popisuju cijene određenih proizvoda i usluga, njih oko 36 tisuća, od kojih se onda računa prosječna mjesečna promjena cijena.

Pogledajte o tome na HRTi emisiju na zahtjev:

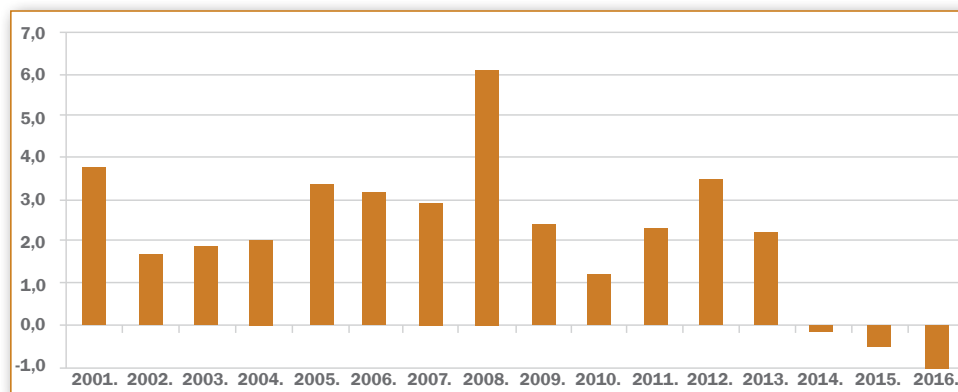
www.hrti.hrt.hr/#/video/show/2364858/financijalac-inflacija-1935-hd

te saznajte više na www.dsz.hr

Postotne promjene opće razine cijena od jedne do druge godine izražavaju se **godišnjom stopom inflacije**, npr. 1% godišnje. To znači da će kuna za godinu dana realno vrijediti manje za približno 1 posto.

Početkom 2013. stopa inflacije iznosila je 2% godišnje, a koncem svibnja 2016. godišnja stopa inflacije imala je negativnu vrijednost od -1,8% (to je stanje deflacije, što nije čest slučaj u ekonomiji). Kretanje inflacije u Hrvatskoj u posljednjih 15 godina pokazuje grafikon 2.

Inflacija mjerena indeksom potrošačkih cijena, podatci za Hrvatsku, godišnje stope promjena (u %)



Izvor: HNB

Grafikon 2.

Inflacija u Hrvatskoj od 2001. do 2016.



ZADATAK

Naučite što su postotci i kada ih koristimo

U školi učite matematiku, no ipak mnogi učenici muku muče s postotcima. Ni mnogi odrasli ne shvaćaju postotke, a time ni kako visine stope inflacije, stope poreza ili kamatne stope utječu na njihove financije.

- Zna li napamet (bez korištenja formule) koliko je 50% od 160? A 10% od 160?
- 10% je isto što i jedna desetina.

Mala zlatna škola postotaka

- Čemu služe postotci?
Za izražavanje i uspoređivanje promjena i odnosa među veličinama.
- Zašto su nam oni važni u svakodnevnom životu?
Postotci nam pomažu da se snađemo u financijskom svijetu i lakše upravljamo svojim novcem.

Postotak je razlomak s nazivnikom sto.

Računanje s postotcima učili ste u 7. razredu osnovne škole pa ćemo se podsjetiti kako se oni računaju. Kad piše 5% to se čita 5 **posto**, što je 5 kroz sto, pa se i piše u razlomku $\frac{5}{100}$. Postotak može biti izražen i u decimalnom broju kao 0,05.

- Koliko je 2% od 100 kuna?

Osnovna formula koju ste učili u osnovnoj školi je:

$$\text{postotak} \times \text{osnovna vrijednost} = \text{postotni iznos}$$

To je isto kao da ste pisali:

$$\frac{2}{100} \times 100 = 2, \text{ odnosno } 0,02 \times 100 = 2 \text{ kn}$$

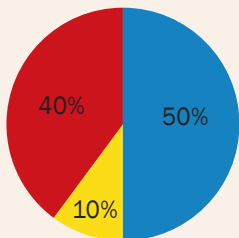
Dakle, 2% od 100 kuna je 2 kune.

- Na isti način mogli bismo izračunati koliko je 20% od 300 kuna?

20% od 300 kuna je 60 kuna, što matematički možemo pisati: $\frac{20}{100} \times 300 = 60 \text{ kn}$

Postotak je način izražavanja broja kao razmjernog dijela od 100. U prethodnom primjeru 300 kuna predstavlja 100% iznosa kojim raspolazete. Kad bismo od 300 kuna oduzeli 20% (što znači 60 kuna) ostalo bi 240 kuna. Koliko posto kuna vam je preostalo?

- Ako u torbi imate 160 loptica različitih boja lako možete izračunati koliki je postotak loptica određenih boja u torbi. Recimo da je 80 loptica plave boje, 16 loptice žute boje i 64 loptice crvene boje. Slikovito njihove postotne udjele možemo prikazati na sljedeći način:



Cijeli krug uključuje 160 loptica i označava 100%. Pola kruga odnosi se na 80 loptica i označava 50%. Žutih loptica je 16, što predstavlja 10% od 160.

Crvenih loptica je 64, što je 40% od 160. To je isto kao da ste napisali:

$$\frac{40}{100} \times 160 = 64, \text{ odnosno } 0,40 \times 160 = 64$$

- Ide li netko među vama u muzičku školu, ili poznaje note? Neka vam objasni što je cijela nota, a što polovinka, četvrtinka ... Što primjećujete?
- Ako čujete da su cipele koje promatrate već nekoliko mjeseci s 400 kuna snižene za 35%, njihovu današnju cijenu možete izračunati na sljedeći način:

$$\frac{35}{100} \times 400 = 140 \text{ kn}$$

$$400 - 140 = 260 \text{ kn}$$

Izračunali ste da su cipele jeftinije 140 kuna te da sada koštaju 260 kuna. Možda je to upravo iznos koji imate na raspolaganju za nove cipele?

- Haljina ima cijenu 100 kuna. Ako prvo poskupi za 20% pa kasnije pojeftini za 20%, je li se cijena haljine vratila na početnu razinu?



Mnogi ljudi će odgovoriti potvrdno. No, to nije točno. Izračun slijedi:

$$\frac{20}{100} \times 100 = 20 \text{ kuna}$$

Ako haljina poskupi za 20% to je 20 kuna više, pa je sada ukupna cijena haljine 120 kuna ($100 + 20 = 120$).

Pogledajmo što se događa ako haljina kasnije pojeftini za 20%.

$$\frac{20}{100} \times 120 = 24$$

Dakle, pojeftinjenje haljine za 20% iznosi 24 kune, pa haljina sada ima cijenu 96 kuna ($120 - 24 = 96$).

Znači, haljina je u odnosu na početnu cijenu jeftinija za 4 kn. Ukupno pojeftinjenje (računajući od početne cijene od 100 kuna) je 4 %, odnosno 4 kune.



- Ako haljina koja ima cijenu 200 kuna poskupi prvo za 10%, pa kasnije ponovno za 10% je li ukupno poskupljenje:

- manje od 20%
- više od 20%
- točno 20%

4.1. Zašto je važna stabilnost cijena

Stabilnost cijena znači da vaš novac ima stabilnu realnu vrijednost. U uvjetima inflacije novac gubi na vrijednosti pa se za očuvanje stabilnosti cijena brinu središnje banke. U Hrvatskoj je to Hrvatska narodna banka (HNB). Više o HNB-u saznajte na www.hnb.hr/

Za članice Europske unije koje su uvele euro kao zajedničku valutu - središnju banku predstavlja Europska središnja banka (ESB).



Pogledate crtani film o važnosti stabilnosti cijena namijenjen tinejdžerima na internet stranicama Europske središnje banke, na kojima možete naći i mnoge druge edukativne sadržaje o inflaciji, i to sve na hrvatskom jeziku.

www.ecb.europa.eu/ecb/educational/pricestab/html/index.hr.html



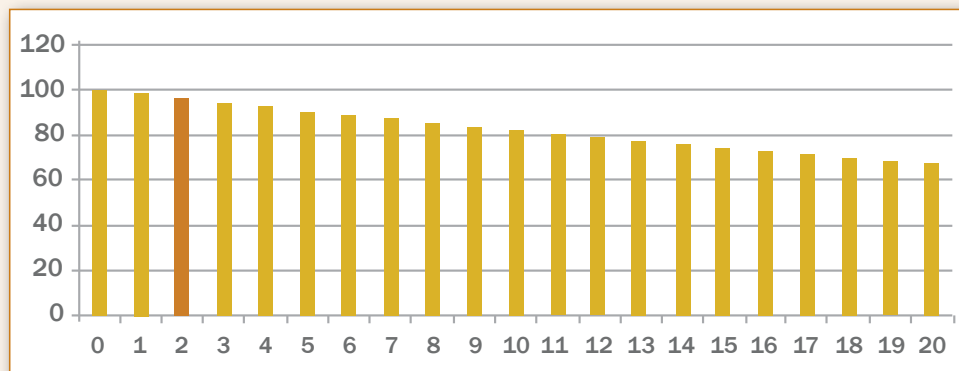
Stvarna vrijednost novca se tijekom vremena mijenja pa uvijek morate uračunati inflaciju.

Koliko je to važno zaključite iz priloženog grafikona 3 koji pokazuje što se događa s realnom vrijednošću novca protekom vremena, npr. ako svake od narednih 20 godina stopa inflacije iznosi 2%.

Grafikon 3.

Stvarna vrijednost novca

Realna vrijednost 100 kuna nakon t godina



Današnjih 100 kn podrazumijeva vrijeme $t = 0$. Na računu iz trgovine lako otkrijete koliko robe i usluga to realno vrijedi.

Stupac u tamnijoj boji pokazuje da će uz stopu inflacije 2% godišnje, za 2 godine ($t = 2$) današnjih 100 kuna realno vrijediti 96,12 kn.

Za 20 godina ($t = 20$), s iznosom od 100 kn moći ćete kupiti robe i usluga kao za današnjih 67,30 kn.



Novac danas vrijedi više nego sutra.



Kako izračunati realnu vrijednost novca koji će nam biti isplaćen u budućnosti?

Ako je godišnja stopa inflacije 2%, 100 kuna za godinu dana vrijedit će približno 2% manje nego danas. Dakle, za godinu dana ćemo nominalnim iznosom od 100 kn moći kupiti onoliko roba i usluga koliko danas možemo kupiti s 98,04 kn.

Ili – 100 kuna koje imamo danas za godinu dana realno će vrijediti 98,04 kuna.

Navedeni iznos možemo izračunati formulom $RSV = \frac{NBV}{(1+s)^t}$

RSV - realna sadašnja vrijednosti novca koji će nam biti isplaćen u budućnosti

NBV - nominalni iznos novca koji će nam biti isplaćen u budućnosti

s - stopa inflacije izražena u decimalnom zapisu (npr. kao 0,02, što je isto kao $\frac{2}{100} = 2\%$).

U našem primjeru $RSV = \frac{100}{(1+0,02)^1} = 98,04 \text{ kn}$

Istom formulom možemo izračunati realnu vrijednost 100 kuna nakon t godina. U slučaju kada je $t = 2$, slijedi da je

$$RSV = \frac{NBV}{(1+s)^t} = \frac{100}{(1+0,02)^2} = 96,12 \text{ kn}$$

Uz stopu godišnje inflacije od 2%, 100 kuna za dvije godine realno će vrijediti kao današnjih 96,12 kn.



ZADATAK

Korištenjem prethodne formule izračunajte realnu vrijednost svoga mjesečnog džeparca od 300 kuna za godinu dana:

a) ako je stopa inflacije 2%

b) ako je stopa inflacije 3%.

$$RSV = \frac{300}{(1+0,02)^1} =$$



Vaš je mjesečni džeparac 300 kn, a stopa inflacije 4%.

- Hoćete li za godinu dana zamoliti roditelje da vam povećaju džeparac, kako bi realna kupovna moć vaših prihoda ostala ista?
- Kako ćete im tu molbu obrazložiti?

Ako je stopa inflacije 2% godišnje, 100 kn u će nakon godinu dana vrijediti približno

a) 2% manje b) 2% više c) isto

Čestitamo, shvatili ste jedno od najvažnijih pitanja osobnih financija.

(Odgovore provjerite na kraju knjige.)

Živimo li u Hrvatskoj danas bolje nego prije 15 godina?

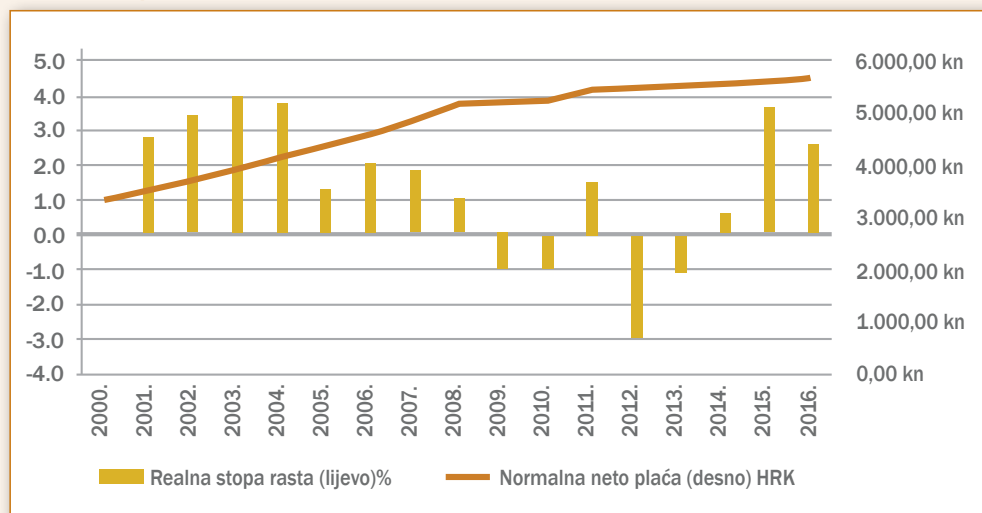
U 2000. prosječna mjesečna neto plaća u Hrvatskoj iznosila je 3.324 kuna. U 2016. iznosila je 5.657 kuna, što je čak 2.333 kuna više. To je prosječni rast nominalnih neto plaća od oko 3% godišnje. Kako je prosječna godišnja stopa inflacije u tom razdoblju bila oko 2% – plaće su u prosjeku bilježile realni rast oko 1% godišnje.

No, u studenom 2016. nisu veće za 70% kao što bi se moglo zaključiti iz rasta nominalnih plaća ($\frac{2,333}{3,324} = 0,70119 \approx 70\%$) nego u realnim terminima za oko 23% (što odgovara zbroju godišnji realnih stopa rasta prikazanih na grafikonu 4).

Prosječne nominalne mjesečne neto plaće u Hrvatskoj i realne godišnje stope rasta neto plaća

Grafikon 4.

Odnos nominalnih i realnih plaća



Izvor podataka: HNB

Možemo zaključiti da danas u **prosjeku** živimo bolje nego prije 16 godina. Naglašavamo u **prosjeku**, jer nekima je bolje, a nekima lošije nego prije 16 godina.

Što znači prosječno i u prosjeku?

- U vašem razredu ima 30 učenika, od toga je 10 odličaša, 10 vrlo dobrih, a 10 dobrih. Kolika je prosječna ocjena razreda?

$$\frac{(10 \times 5) + (10 \times 4) + (10 \times 3)}{30} = \frac{120}{30} = 4$$

Vrlo dobar je prosječna ocjena, jer neki su od vas odličaši, a neki dobri. Vaš nastavnik/nastavnica mogu biti ponosni na vas.

Slično kao što smo u ovom primjeru promatrali prosječnu ocjenu razreda, a prije prosječnu mjesečnu neto plaću - i stopa inflacije računa se s obzirom na određeni prosjek kretanja cijena različitih roba i usluga (pri čemu npr. veći udio u izračunu imaju troškovi hrane i energenata jer na njih građani troše veći dio primanja, a manji udio imaju robe i usluge koje građani rjeđe troše).

Uloga kamata u očuvanju vrijednosti štednje



Saznali ste da vaša mlađa sestra 1.000 kuna za učenje stranog jezika čuva u svojoj kasici prasici već godinu dana.

- Kako to utječe na realnu (stvarnu) vrijednost njezinog novca ako je stopa inflacije u godinu dana bila 4%?
- Što biste savjetovali svojoj sestri? Zašto?

Sestra vam je lani pozajmila svojih 1.000 kuna za kupnju novoga bicikla, koje ste joj točno u lipu vratili nakon godinu dana, kako ste se i dogovorili.

- Kako je to utjecalo na stvarnu vrijednost njezinog novca, a kako vašega, ako je stopa inflacije u godinu dana bila 4%?

Kamate na štednju mogu djelomice ili u potpunosti smanjiti negativno djelovanje inflacije na pad realne vrijednosti vašeg novca u banci. Sjetite se, inflacija uvijek smanjuje realnu vrijednost novca, a kamata na štednju je iznos naknade koji dobivate jer banka duguje vama.

Međutim, kamate su različite za različite proizvode financijskih institucija, npr. vrlo su niske za štednju po viđenju a veće su u slučaju oročene štednje u bankama ili stambenim štedionicama.

Pravo pitanje je stoga: u kojim slučajevima kamate na štednju pokrivaju gubitak realne vrijednosti novca zbog inflacije?

Da bismo to objasnili prvo moramo razumjeti pojam kamate i razlikovati ga od pojma kamatne stope.

Što je kamata, a što kamatna stopa?

Kamatna stopa pokazuje koliko posto više dužnik treba vratiti vjerovniku u odnosu na iznos pozajmljenog novca (glavnicu). Kamata pokazuje koliko kuna će dužnik vratiti više u odnosu na iznos koji je pozajmio. Kada vi deponirate novac u banku vi ste vjerovnik, a banka dužnik - banka vama plaća kamatu.

Kamatne stope se izražavaju u postotku, a kamate u novčanim iznosima.

- Na primjer, ako je kamatna stopa 4% godišnje na oročenu štednju, vaša bi sestra nakon godinu dana na svojih 1.000 kuna od banke dobila 40 kuna kamate, što je 4% od 1.000 kuna.



Kamata je iznos naknade koji plaćate (ako dugujete) ili dobivate (ako drugi duguju vama) za pozajmljeni iznos na određeno vrijeme.

Kamatna stopa je cijena pozajmljivanja novca i izražava se u postotku u određenom vremenskom razdoblju (najčešće na godišnjoj razini).

Izračunali smo to uz osnovnu formulu za postotne izračune koju ste učili u osnovnoj školi:

$$\frac{p}{100} \times X = Y$$

pri čemu je

Postotak je razlomak s nazivnikom sto.

p = postotak – koji u ovom primjeru označava kamatnu stopu

X = osnovna vrijednost (glavnica) – što u primjeru označava iznos oročenog depozita

Y = postotni iznos – koji sada označava iznos kamate.

Budući da je p 4%, 4 posto, u našem slučaju to je $\frac{p}{100} = \frac{4}{100}$

$$\frac{4}{100} \times 1.000 = 40 \text{ kn}$$

Dakle, 4% od 1.000 kuna je 40 kuna. Nakon godinu dana, vaša bi sestra imala 1.040 kuna, što znači svojih 1.000 kuna (glavnice) i još 40 kuna kamate. I obratno, da ste vi od banke, a ne od sestre, pozajmili novac za bicikl pod istim uvjetima (kamatna stopa od 4% godišnje, uz jednokratnu otplatu kredita za godinu dana) vratili biste banci 1.040 kuna (1.000 kuna glavnice odobrenog kredita i 40 kuna kamate).

Ne želimo nipošto preporučiti da bi vam sestra trebala pozajmiti novac uz kamate, već samo to da **uvijek treba imati na umu da je sadašnja vrijednost novca drugačija on one u budućnosti.**

Što su to realne kamatne stope?



Sve kamatne stope koje ugovarate i koje banke ističu u brošurama o štednji ili kreditima su **nominalne kamatne stope**, što znači da nisu korigirane za postojeću ili očekivanu stopu inflacije. **O realnim kamatnim stopama uglavnom se ne govori, pa je na vama da ih izračunate.**

Kako biste utvrdili pokrivete li kamatom na oročenu štednju pad vrijednosti novca, morate usporediti godišnju nominalnu kamatnu stopu i godišnju stopu inflacije.

Taj se odnos može iskazati ovako:

$$\text{realna kamatna stopa} \approx \text{nominalna kamatna stopa} - \text{stopa inflacije}$$



Kad je nominalna kamatna stopa veća od stope inflacije, kamata pokriva pad realne kupovne moći novca.

Primjerice, ako banka na oročeni depozit obračunava kamatu od 6% godišnje, a godišnja stopa inflacije je 5%, realna kamatna stopa iznosi približno 1% godišnje.

1% realnog prinosa na štednju djeluje prilično malo u odnosu na nominalnih 6%, koliko piše na ugovoru o štednji.



Zašto vam je važnija realna od nominalne kamatne stope?

Zato što novac gubi vrijednost zbog inflacije. Što je stopa inflacije veća, taj učinak je izraženiji. Da biste to razumjeli, pogledajte tablicu 2 s odnosima nominalnih i realnih vrijednosti novca nakon godinu dana kada je stopa inflacije 2% godišnje (druga kolona) i kada je stopa inflacije 5% godišnje (treća kolona).

Nominalna vrijednost	Realna vrijednost nakon godinu dana uz stopu inflacije od 2%	Realna vrijednost nakon godinu dana uz stopu inflacije od 5%
100 kn	98,04 kn	95,24 kn
1.000 kn	980,39 kn	952,38 kn
2.500 kn	2.450,98 kn	2.380,95 kn
2.650 kn	2.598,04 kn	2.523,81 kn

Tablica 2.

Kako inflacija „jede“ novac

Od sada pa nadalje vodite računa o razlikama nominalnih i realnih vrijednosti.

Nemojte – kao većina ljudi – biti žrtva **novčane iluzije**, sklonosti razmišljanja u nominalnim, umjesto u realnim terminima.

Kad je novac u pitanju, uvijek razmišljajte o realnim vrijednostima: kamata na štednju koju vam isplaćuje banka je nominalni iznos, a vama je važna realna kamata.

Isto tako, zapamtite zbog čega **gotovina nije dobar oblik štednje**. Nema pripisa kamata, a gubite zbog inflacije.



Realna se kamatna stopa može izračunati korištenjem izraza:

$$\text{realna kamatna stopa} = \frac{1 + \text{nominalna kamatna stopa}}{1 + \text{stopa inflacije}} - 1.$$

U našem je primjeru stopa inflacije 5%, a kamatna stopa na štednju 6%. Uvrštavanjem decimalnog izraza za stopu inflacije (0,05) i nominalne kamatne stope (0,06) u prethodnu formulu, slijedi da je:

$$\text{realna kamatna stopa} = \frac{1 + 0,06}{1 + 0,05} - 1 = \frac{1,06}{1,05} - 1 = 1,00952381 - 1 = 0,00952381$$

Sjetite se da je 6% isto što i $\frac{6}{100} = 0,06$, odnosno da vrijedi da je $\frac{5}{100} = 0,05 = 5\%$.

Kao što ste prije decimalni izraz za kamatnu stopu dobili dijeleći 6 sa sto, sada da bi decimalni izraz ponovno preveli u postotak trebate broj koji ste izračunali (0,00952381) pomnožiti sa sto.

Prema tome, realna kamatna stopa iznosi 0,952381 (posto), dakle gotovo 1%.



Upoznajte kamate, zaštitite se!

Uzmimo primjer s 2.500,00 kn štednje na godinu dana, uz kamatnu stopu od 6% godišnje. Kada se pripiše kamata, konačna vrijednost štednog uloga nakon jedne godine iznosi 2.650,00 kn. Uočite da se radi o nominalnom iznosu.

Godišnja nominalna kamatna stopa (6%) je veća od godišnje stope inflacije (5%) pa je pripisana kamata pokrila gubitak realne vrijednosti novca. Međutim, buduća realna vrijednost štednje – za godinu dana – znatno je niža od buduće nominalne vrijednosti štednje.

Nakon godine dana štednje, štediša će na svom računu u banci imati nominalno 2.650,00 kn, ali uz godišnju stopu inflacije od 5%, taj će iznos za godinu dana realno vrijediti kao današnjih 2.523,81 kn. Realna zarada od kamate je oko 1% godišnje.

2.650 kn
nominalno
nakon pripisa
kamate

2.523,81 kn
realno
nakon pripisa
kamate



Spomenuti realni iznos buduće vrijednosti štednje nakon godinu dana izračunat je korištenjem izraza:

C_1 u realnim terminima = $C_0 \times (1 + \text{realna kamatna stopa})$ pisana kao decimalni broj

Realna buduća vrijednost nakon godinu dana = $2.500 \times (1 + 0,00952381) = 2.523,81$ kn.

Koliko bi vlasnik 2.500 kn izgubio da je iznos zadržao kao gotovinu? Odgovor potražite u tablici 2.

Ako je kamatna stopa na štednom računu 1%, a inflacija 2% godišnje, koliko bi za godinu dana taj novac vrijedio u odnosu na prethodno stanje:

- a) više
- b) isto
- c) manje nego danas

Točno, dio vrijednosti „pojela“ bi inflacija!



Može li realna kamatna stopa biti niža od nominalne?

Uz pozitivnu stopu inflacije slijedi da je realna kamatna stopa niža od nominalne kamatne stope. Što se događa u uvjetima deflacije?

Pretpostavimo da je stopa inflacije -1,8% godišnje. Nominalna kamatna stopa na štednju je 4,5% godišnje. Izračunajte realnu kamatnu stopu!

$0,045 - (-0,018) = ?$ Realna kamatna stopa na štednju je:
_____ (sjetite se, „minus i minus daju plus“)

U uvjetima deflacije realne kamatne stope veće su od nominalnih kamatnih stopa pa novac dobiva na vrijednosti.

Zbog čega su kamratne stope promjenjive?

Kao što se protekom vremena mijenja stopa inflacije, mijenja se i razina kamratnih stopa. Prije pet godina mogli smo ugovoriti štednju uz fiksnu kamratnu stopu od 4% godišnje, a danas uz fiksnih 2% godišnje. Radi se o razlikama u visini fiksnih kamratnih stopa koje možemo ugovoriti u određenom trenutku. Međutim, postoje i kamratne stope koje se ugovaraju kao promjenjive.

U financijama postoje **promjenjive i fiksne kamratne stope**. Fiksna kamratna stopa se ne mijenja tijekom trajanja ugovornog odnosa, npr. ugovorenog razdoblja štednje na tri godine ili razdoblja otplate kredita kroz pet godina.

Promjenjiva kamratna stopa se može mijenjati tijekom trajanja ugovornog odnosa. Na primjer vaši roditelji otplaćuju desetogodišnji stambeni kredit koji je ugovoren uz promjenjivu kamratnu stopu. Kamratna stopa je u trenutku odobravanja kredita bila 5%, a danas je:

- 5,10% - što znači da je novac na financijskom tržištu postao skuplji
- ili 4,90% - što znači da je cijena novca niža.

Kamratna stopa mjeri cijenu novca, a kao i na svakom drugom tržištu - cijena ovisi o odnosu ponude i potražnje. Lubenice su na tržišnici skupe kad je njihova ponuda oskudna, a potražnja velika. Suprotno, ako lubenica ima znatno više nego što je potražnja za njima - njihova cijena pada. Slična je situacija i s cijenom novca - kretanjem tržišnih kamratnih stopa.

Kako se budućnost ne može predvidjeti (ne možete znati što će biti kroz 5, 10 ili više godina), **banke se od scenarija promjene tržišnih okolnosti štite odobravanjem dugoročnih kredita uz promjenjivu kamratnu stopu.**



Kada novca ima u obilju događa se pad kamratnih stopa na štednju i na kredite. Uz niže kamratne stope raste potražnja građana, poduzeća i drugih za zaduživanjem što putem isplaćenih kredita banaka rezultira rastom količine novca u optjecaju. Nakon nekoliko godina događa se da u optjecaju ima i previše novca što prijeti rizikom izraženije inflacije.

Za središnju banku to znači da je nužno poticati rast tržišnih kamratnih stopa. Na taj način ona nastoji smanjiti potražnju za kreditima, obuzdati prekomjernu emisiju novca i očuvati stabilnost cijena.

Osim toga, uz veću stopu inflacije i štediše traže veće kamratne stope na štednju, zbog čega banke povećavaju i kamratne stope na kredite.



Ako je stopa inflacije 6% godišnje (kao npr. 2008.), hoćete li svoju štednju u banci oročiti uz kamratnu stopu od 5% ili ćete zahtijevati barem 6%? Zašto?

No, ako štediše zahtijevaju veće kamratne stope na štednju, što će biti s kamratnim stopama na kredite? Hoće li i one porasti?





Tijekom 2016. je nova štednja u bankama ugovarana uz kamatne stope koje su bile znatno niže nego ranijih godina.

- Što mislite je li to imalo veze s deflacijom koja je tada bila aktualna u Hrvatskoj i brojnim drugim zemljama?

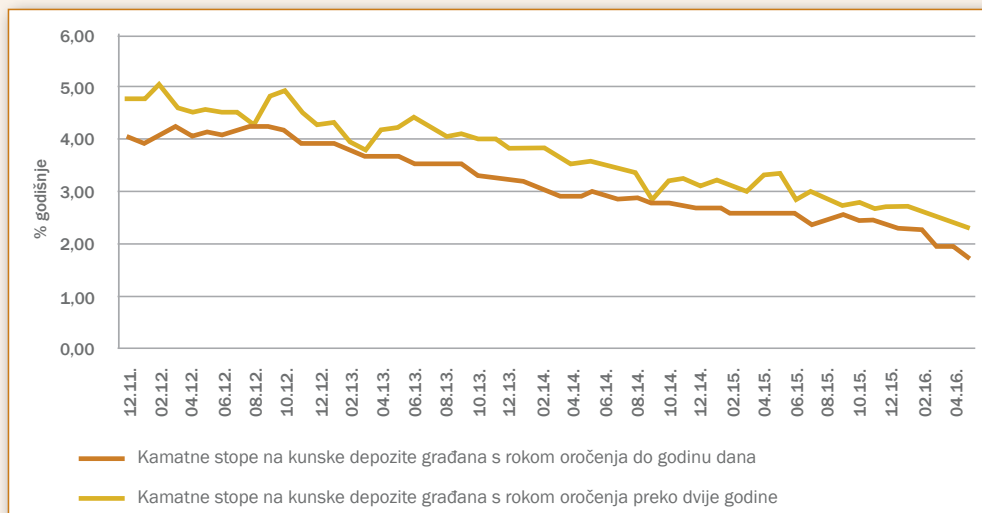


PROJEKT

Provjerite na grafikonu 5 kretanje kamatne stope hrvatskih banaka na kunsku štednju. Usporedite te podatke s visinom godišnje stope inflacije u istom razdoblju (koristite grafikon 2 na str. 85).

- Jesu li realne kamatne stope bile veće 2012. ili 2016.?

Kretanje godišnjih kamatnih stopa na oročenu kunsku štednju građana (u %)



Izvor podataka: HNB

U prosincu 2011. prosječna kamatna stopa na štednju oročenu duže od dvije godine bila je 4,78% godišnje, a u travnju 2016. svega 2,31% godišnje. Radi se o padu prosječnih kamatnih za 2,47 **postotnih poena** (pišemo 2,47 **p. p.**).

Do izračuna smo došli oduzimajući 2,31 od 4,78, odnosno:

$$4,78 \text{ p.p.} - 2,31 \text{ p.p.} = 2,47 \text{ p.p.}$$



- Je li to za štediše značajan pad prihoda od kamata ili tek neznatno smanjenje?

Uz kamatnu stopu od 4,78% godišnje, 1.000 kuna oročene štednje na godinu dana donosi 47,80 kuna kamate. Međutim, ako je kamatna stopa 2,31% godišnje prihodi od kamate su svega 23,10 kuna. Zarada štediše je 24,70 kuna niža, odnosno niža je za 51,67%.

Pravite razliku između pojmova postotak i postotni bod

Postotke možete međusobno uspoređivati. Na primjer stopa inflacije u Hrvatskoj je 2%, a u Sloveniji 3%. Stopa inflacije u Sloveniji je veća, ali za koliko? Za 1 postotni bod (ili 1 postotni poen).

- Kamatna stopa na jednogodišnji kredit kod banke A je 5% godišnje, dok je kod banke B kamatna stopa 5,5% godišnje. U tom slučaju kamatna stopa kod banke B veća je za 0,5 postotna boda u odnosu na kamatnu stopu kod banke A. Koliko ćete posto kamate više platiti ako se kredit jednokratno vraća za godinu dana? Čak 10% više!
- Stopa poreza na dodanu vrijednost (PDV) je svojedobno povećana s 23% na 25%. Radi se o povećanju za 2 postotna boda (odnosno 2 postotna poena). Što to znači za vas kao potrošača, a što za državni proračun?
- Recimo da je trošak izrade jednog para cipela 200 kuna. To je vrijednost robe bez poreza. Ako se porez na dodanu vrijednost obračunava po stopi 23% par cipela u trgovini koštati će 246 kuna. (PDV se dodaje i svi ga plaćamo na vrijednost proizvoda koji kupujemo, $200 + 46 = 246$ kuna).

Uz stopu PDV-a od 25% par cipela koštati će 250 kuna. Stopa PDV-a veća je za 2 postotna boda, ali cipele su skuplje za 4 kune, odnosno 1,62%.

To možete izračunati tako da postotni iznos od 4 kune podijelite s cijenom prije povećanja poreza:

$$\frac{4}{246} = 0,016260 \approx 1,62\%$$

Zahvaljujući povećanju stope PDV-a država je prikupila više poreznih prihoda.

- Koliko više izraženo u postocima?



- Je li za potrošače svejedno koliki je PDV? Kako PDV utječe na potrošače?

Uz stopu PDV-a od 23% platili bi državi 46 kuna poreza, a uz stopu od 25% plaćate 50 kuna. Uz veću poreznu stopu država je prikupila 8,7% više poreza:

$$\frac{4}{46} = 0,08696 \approx 8,7\%.$$



4.2. Jednostavni kamatni račun



Svladali ste osnovni postotni račun i sada ga znate primijeniti i na svoj novac, a možete pomoći i roditeljima u izračunu očekivanih kamata na štednju.

Roditelji su u banci oročili 2.500 kuna na godinu dana, uz kamatnu stopu od 6% godišnje.

- Koliko iznosi kamata?
- S kojim će iznosom štednje raspolagati za godinu dana (nakon što banka pripiše kamatu)?

U nastavku vam donosimo formulu jednostavnog kamatnog računa koja je ista kao i osnovni postotni račun koji je opisan ranije, samo su simboli za veličine drugačiji.

◦ Kamatu za jednu godinu ćete izračunati ovako: ^{1*}

$$I_1 = \frac{C_0 \times p}{100}$$

$$I_1 = \frac{2.500 \times 6}{100} = 150 \text{ kn}$$

gdje je:

I_1 = iznos kamate za prvu (jednu) godinu štednje

C_0 = početna glavnica štednje koja je u našem slučaju 2.500 kn.

p = kamatna stopa od 6% godišnje (odnosno p je 6).

Dakle, uz kamatnu stopu od 6% godišnje, glavnica od 2.500 kn, oročena na godinu dana, donosi 150 kn kamate.

◦ Buduću vrijednost štednje nakon godinu dana, nakon što banka pripiše kamatu, izračunat ćete ovako:

Početna glavnica C_0	+	Pripisana kamata za jednu godinu I_1	=	Konačna vrijednost štednje nakon jedne godine C_1
---------------------------	---	--	---	---

$$2.500 + 150 = 2.650$$

Dakle, nakon godine dana vaši roditelji raspolagat će s 2.650 kn, što je jednako zbroju oročene glavnice od 2.500 kn i 150 kn kamate.



Formula jednostavnog kamatnog računa važna je da biste znali koliko novca ćete dobiti ako oročite štednju na godinu dana:

$$C_1 = C_0 \times \left(1 + \frac{p}{100}\right)$$

U našem primjeru konačna vrijednost štednje nakon godine dana iznosi:

$$C_1 = 2.500 \times \left(1 + \frac{6}{100}\right) = 2.650 \text{ kn}$$

¹U ovom, i u idućim primjerima koji slijede, pretpostavlja se jednokratna uplata i primijenjuje se dekurzivni obračun kamata koji se najčešće i koristi u praksi. Po njemu se kamata obračunava na kraju određenog vremenskog razdoblja, i to na iznos glavnice s početka razdoblja, npr. na iznos depozita koji se oročava na godinu dana. (Postoji i anticipativni obračun kamata koji se u praksi rijetko koristi.)



ZADATAK

- Koliko iznosi kamata za jednogodišnje oročenje 1.000 kn uz godišnju kamatnu stopu od 2%?
- Kojim će iznosom štediša raspolagati nakon godinu dana štednje i pripisa kamate?

4.3. Jednostavni kamatni račun na primjeru višegodišnjeg oročenja



Na štednom računu imate 100 kuna. Kamatna stopa je 2% godišnje.

- Koliko ćete imati novca na štednom računu za 3 godine?
 - više od 102 kn
 - točno 102 kn
 - manje od 102 kn
- Znae da ćete imati više od 102 kuna, ali koliko točno više?

Već ste naučili kako izračunati jednostavnu kamatu za godinu dana.

- No koliko bi iznosile kamate nakon tri godine štednje?
 - Recimo da je glavnica od 2.500 kn oročena na tri godine, uz kamatnu stopu od 6% godišnje.

Označimo tri godine štednje kao $n = 3$, gdje n predstavlja broj godina ukamaćivanja.

Jednostavne se kamate za svaku godinu obračunavaju na početni iznos glavnice. Prema tome, za svaku godinu štednje iznose 150 kn.

$$I_1 = I_2 = I_3 = 2.500 \times \frac{6}{100} = 150 \text{ kn}$$

Za tri godine ukupne kamate $I = I_1 + I_2 + I_3$ iznose 450 kn.

Ukupne jednostavne kamate za n godina oročenja možete izračunati pomoću izraza:

$$I = \frac{C_0 \times p \times n}{100}$$

Hm! Koliko ću kamata ostvariti štednjom na tri godine?

Uz $n = 3$, slijedi da jednostavne kamate za tri godine iznose:

$$I = \frac{2.500 \times 6 \times 3}{100} = 450 \text{ kn}$$

Konačnu (buduću) vrijednost štednje nakon n godina C_n možete izračunati iz izraza:

$$C_n = C_0 \times \left(1 + \frac{p \times n}{100}\right)$$

Nakon pripisa jednostavnih kamata za tri čete godine raspolagati s iznosom:

$$C_3 = 2.500 \times \left(1 + \frac{6 \times 3}{100}\right) = 2.950 \text{ kn}$$

Iznos je jednak zbroju početne glavnice i ukupnih pripisanih kamata:

$$C_n = C_0 + I$$

$$2.950 = 2.500 + 450$$

4.4. Jednostavni kamatni račun uz proporcionalnu metodu obračuna kamata



Svojih 200 kn ne želite štedjeti godinu dana, nego samo tri mjeseca.

- Kako ćete izračunati kamate ako je ugovorena godišnja kamatna stopa od 5%?

Koliko ste mjeseci štedjeli?

U tom slučaju možete koristiti **proporcionalnu metodu obračuna kamata** uz pomoć koje se godišnja kamatna stopa može svesti na mjesečnu razinu.

U prethodnoj formuli za izračun jednostavnih kamata, umjesto n napišite $\frac{m}{12}$

Simbol m označava broj mjeseci ukamačivanja, a broj 12 se odnosi na 12 mjeseci u godini.

Ukupne jednostavne kamate za m mjeseci mogu se izračunati iz izraza:

$$I = \frac{C_0 \times p \times m}{100 \times 12} = \frac{C_0 \times p \times m}{1.200}$$

U našem primjeru, iznos od 200 kn ukamačuje se tri mjeseca na vašem štednom računu uz kamatnu stopu od 5% godišnje. Kamate za tri mjeseca iznose:

$$I = \frac{200 \times 5 \times 3}{1.200} = 2,50 \text{ kn}$$

Prema tome, na uloženi 200 kn u tri mjeseca ćete dobiti približno 2,50 kn kamata.



Relativna kamatna stopa

Prethodna se formula može izvesti i ovako:

$$I = C_0 \times \frac{p}{12} \times \frac{1}{100} \times m$$

gdje je $\frac{p}{12}$ **mjesečna relativna kamatna stopa**. Označite ju simbolom p_r :

$$p_r = \frac{p}{12} = \frac{5}{12} \approx 0,416667 \quad \text{iz čega slijedi:}$$

$$\frac{p_r}{100} = \frac{0,416667}{100} \approx 0,42\%$$

Prema tome, **uz mjesečnu relativnu kamatnu stopu** od 0,42% na uloženi 100 kn za jedan mjesec ostvarili biste kamatu u iznosu od približno 0,42 kn. Na uloženi 200 kn na mjesec dana kamate bi iznosile 0,84 kn, odnosno štedni ulog 200 kuna donosi 2,5 kn jednostavnih kamata za tri mjeseca ukamaćivanja.

$$I = \frac{C_0 \times p_r \times m}{100}$$

$$I = \frac{200 \times 0,416667 \times 3}{100} \approx 2,5$$

- Koliko posto iznosi mjesečna relativna kamatna stopa ako je ugovorena kamatna stopa od 12% godišnje?
- Vaš prijatelj pozajmio je od banke 1.000 kuna na mjesec dana. Kamatna stopa je 8% godišnje. Koliko kamata će platiti banci?

$$I = C_0 \times \frac{p}{12} \times \frac{1}{100} \times m = 1.000 \times \frac{8}{12} \times \frac{1}{100} \times 1 = 6,67 \text{ kn}$$

Već ste naučili da postotke možete pisati kao decimalan broj pa vam je možda lakše odmah izračunati kamate iz izraza:

$$\frac{0,08}{12} \times 1.000 = 6,67 \text{ kn}$$

Kada je vremensko razdoblje na koje je ugovorena kamatna stopa različito od razdoblja za koje se provodi obračun kamata, one se mogu izračunati korištenjem relativne kamatne stope, što je osnovna značajka proporcionalne metode obračuna kamata.

Alternativa korištenju proporcionalne metode je konformna metoda. U bankarskoj se praksi proporcionalna metoda uglavnom koristi pri obračunu kamata na kredite, a konformna za obračun kamata na depozite. (Izračun kamata primjenom konformne metode prikazan je na str. 106.).



Dobili ste 200 kuna i želite ih oročiti dok ne krenete na put u Gardaland, a to je za 32 dana.

- Kako ćete izračunati kamate uz ugovorenu godišnju kamatnu stopu od 5%?

Slično kao što ste uz ugovorenu godišnju kamatnu stopu izračunali kamate na mjesečnoj razini (odnosno za tri mjeseca), tako možete izračunati i **kamate koje se obračunavaju dnevno** (za jedan ili više dana u godini).



Umjesto n (broj godina) napišite $\frac{d}{365}$ gdje simbol d označava broj dana ukamatićivanja, a broj 365 se odnosi na broj dana u godini.

Ukupne jednostavne kamate za d dana izračunajte iz izraza:

$$I = \frac{C_0 \times p \times d}{100 \times 365} = \frac{C_0 \times p \times d}{36.500}$$

Jednostavne kamate za 32 dana iznose:

$$I = \frac{200 \times 5 \times 32}{36.500} \approx 0,88 \text{ kn}$$



U ovom ste izračunu koristili proporcionalnu metodu obračuna kamata, koja podrazumijeva korištenje relativne kamatna stope. Naime, prethodni izraz može se iskazati i ovako:

$$I = C_0 \times \frac{p}{365} \times \frac{1}{100} \times d = 200 \times \frac{5}{365} \times \frac{1}{100} \times 32 = 0,88 \text{ kn}$$

Godišnja kamatna stopa (5%) podijeljena s 365 dana predstavlja dnevnu relativnu kamatnu stopu. Upamtite je kao $p_r = \frac{p}{365}$

4.5. Složeni kamatni račun za višegodišnje oročenje

Svojih 1.000 kn oročit ćete na 3 godine uz kamatnu stopu od 10% godišnje. Je li za vas bolje da banka koristi jednostavni ili složeni obračun kamata?

- Pogledajte tablicu 3 i sami usporedite

	Jednostavni obračun kamata			Složeni obračun kamata		
Godine oročenja	Glavnica (uvijek je ista)	Godišnje kamate	Ukupno na računu	Glavnica je promjenjiva	Godišnje kamate	Ukupno na računu
1. god	1 000 kn	100 kn	1 100 kn	1 000 kn	100 kn	1 100 kn
2. god	1 000 kn	100 kn	1 200 kn	1 100 kn	110 kn	1 210 kn
3. god	1 000 kn	100 kn	1 300 kn	1 210 kn	121 kn	1 331 kn
Ukupno obračunata kamata:		300 kn			331 kn	

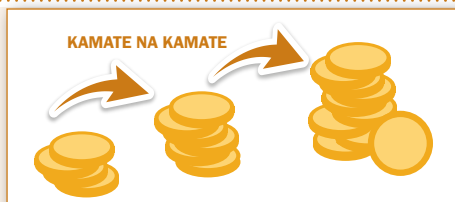
Tablica 3.

Usporedba jednostavnog i složenog kamatnog računa

Kao što vidite, u slučaju štednje je složeni kamatni račun za vas povoljniji jer ukupne kamate nakon tri godine oročenja iznose 331 kunu, za razliku od 300 kuna kod jednostavnog kamatnog računa.

Postoje jednostavne i složene kamate. **Složene kamate su veće i za štediše je to bolje.**

Kamate na oročenu štednju banke u Hrvatskoj uglavnom računaju uz složeni obračun kamata.



Nakon tri godine oročenja uz složeni obračun **iznos kamata je veći** nego uz jednostavni obračun.

- Zašto?

Zato jer se kod složenih kamata obračunavaju kamate na kamate, pa je glavnica u drugoj godini uvećana za kamate pripisane u prvoj godini, a glavnica u trećoj godini bi uključivala kamate pripisane u prvoj i drugoj godini. Kod jednostavnog kamatnog računa to nije slučaj jer se kamate za svaku godinu obračunavaju na početni iznos glavnice. (Ponovite što se naučili o obračunu jednostavnih kamata kroz više godina oročenja.)



Kad ste shvatili da banka primjenjuje **složeni obračun kamata** odlučili ste svu svoju uštedevinu od 2.500 oročiti na 3 godine uz godišnju kamatnu stopu od 6%.

Pogledajte priloženu tablicu 4 s obračunom složenih kamata.

Tablica 4.

Obračun složenih kamata

Godine oročenja	Glavnice na koju se obračunavaju kamate	Pripisane kamate na kraju godine	Konačna vrijednost štednje na kraju godine
Prva godina	2.500 kn	150 kn	2.650 kn

$$C_1 = C_0 + I_1 = 2.500 + 150 = 2.650 \text{ kn.}$$

Druga godina	2.650 kn	159 kn	2.809 kn
--------------	----------	--------	----------

$$C_2 = C_1 + I_2 = 2.650 + 159 = 2.809 \text{ kn.}$$

Treća godina	2.809 kn	168,54 kn	2.977,54 kn
--------------	----------	-----------	-------------

$$C_3 = C_2 + I_3 = 2.809 + 164,54 = 2.977,54 \text{ kn.}$$

Ukupne kamate na kraju treće godine $I = I_1 + I_2 + I_3$	$I = 150 + 159 + 168,54 = 477,54 \text{ kn}$
Konačna vrijednost na kraju treće godine $C_3 = C_0 + I$	$C_3 = 2.500 + 477,54 = 2.977,54 \text{ kn}$

Za koliko su složene kamate veće od jednostavnih kamata?

Nakon tri godine ulaganja raspolagali biste iznosom od 2.977,54 kune koji je za 27,54 kune veći nego što bi bio da je banka obračunala jednostavne kamate. Usporedite iznose u tablici 5.

Tablica 5.

Usporedba jednostavnog i složenog kamatnog računa

Inicijalno položeni depozit u iznosu od 2.500 kn na n godina	Pripisane kamate uz primjenu jednostavnog kamatnog računa (kamatna stopa od 6% godišnje)	Pripisane kamate uz primjenu složenog kamatnog računa (kamatna stopa od 6% godišnje)
Nakon jedne godine oročenja	150,00 kn	150,00 kn
Nakon dvije godine oročenja	150,00 kn	159,00 kn
Nakon tri godine oročenja	150,00 kn	168,54 kn
Ukupne kamate nakon tri godine	450,00 kn	477,54 kn

Ukupne složene kamate za n godina oročenja možete izračunati pomoću izraza:

$$I = C_0 \times \left[\left(1 + \frac{p}{100} \right)^n - 1 \right]$$

$$I = 2.500 \times \left[\left(1 + \frac{6}{100} \right)^3 - 1 \right] = 2.500 \times [1,06^3 - 1] = 477,54 \text{ kn}$$

A koliko će iznositi vaša ukupna štednja nakon n-godina oročenja?

Konačna vrijednost koju bi banka isplatila štediši po završetku n-te godine oročenja jednaka je:

$$C_n = C_0 \times \left(1 + \frac{p}{100} \right)^n$$

U našem primjeru to znači:

$$C_3 = 2.500 \times \left(1 + \frac{6}{100} \right)^3 = 2.500 \times (1 + 0,06)^3 = 2.500 \times 1,06^3 = 2.977,54 \text{ kn}$$

Ovo je ujedno najvažnija formula za obračun kamata koja će vam trebati u svakodnevnom životu.



Razmišljajte logično: Ako je godišnja kamatna stopa 6%, iznos početne glavnice množite s 1,06 na n-tu potenciju, ovisno o broju godina ukamačivanja. Ako je n = 3, lako izračunate konačnu vrijednost štednje za tri godine:

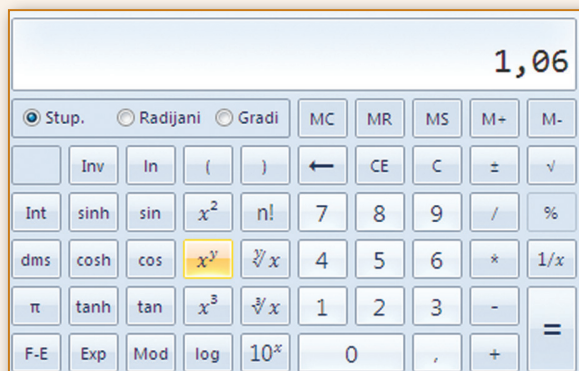
$$C_3 = 2.500 \times 1,06^3 = 2.500 \times 1,191016 = 2.977,54 \text{ kn}$$

1,06 predstavlja **kamatni faktor** r, odnosno vrijedi da je:

$$r = 1 + \frac{p}{100}$$

pa možemo pisati:

$$C_n = C_0 \times r^n$$



Kamata na kamatu – u čemu je kvaka?

Pretpostavimo da vam je džeparac u prvom razredu srednje 200 kuna mjesečno, a roditelji su vam obećali bonus - da će džeparac povećavati 10% početkom svake naredne školske godine.

- Koliko će vaš mjesečni džeparac iznositi u 4. razredu srednje?
- Koji ćete izračun koristiti? Složeni obračun ili jednostavni obračun konačne vrijednosti? Zašto?

Početni iznos (glavnica) je 200 kuna, stopa uvećanja je 10%, a razdoblje je 3 godine.

	Džeparac na početku školske godine
Prvi razred	200,00 kn
Drugi razred	220,00 kn
Treći razred	242,00 kn
Četvrti razred	266,20 kn

$$C_3 = 200 \times \left(1 + \frac{10}{100}\right)^3 = 200 \times 1,331 = 266,20 \text{ kn}$$

Za tri godine, vaš mjesečni džeparac iznositi će 266,20 kuna. **Koristili ste složeni obračun jer svake godine dobivate povećanje od 10% na iznos džeparca od prošle godine. Zapravo imate povećanje na povećanje - slično kao da ste računali kamatu na kamatu.**

Pravilo 72

Najpraktičnije pravilo u financijama je takozvano pravilo 72. Ono kaže da je broj godina koji je otprilike potreban da bi se neki iznos novca udvostručio jednak broju 72 podijeljenom s kamatnom stopom (ili nekom drugom stopom uvećanja).

Koliko bi vam godina trebalo da vam se džeparac udvostruči? Malo više od sedam godina. ($72 : 10 = 7,2$).

Pod pretpostavkom da nakon srednje škole upišete petogodišnji studij, na petoj godini studija iznos džeparca bio bi i više nego dvostruko veći.

$$C_8 = 200 \times \left(1 + \frac{10}{100}\right)^8 = 200 \times 2,14358881 = 428,72 \text{ kn}$$

DODATAK



Konforma metoda obračuna složenih kamata

Zašto je dobro znati i ovu formulu? Zato jer banke u Hrvatskoj pri obračunu kamata na štednju, umjesto proporcionalne metode (koja je objašnjena na primjeru jednostavnih kamata), koriste konformnu metodu.

U tom slučaju, na vaših 200 kn štednje koja se ukamaćuje 32 dana, uz kamatnu stopu od 5% godišnje za izračun kamata banka koristiti izraz:

$$I = C_0 \times \left[\left(1 + \frac{p}{100}\right)^{\frac{d}{360}} - 1 \right]$$

gdje d označava broj dana ukamaćivanja, a g broj dana u godini.

Pretpostavite da godina ima 365 dana, pa je $g = 365$. Broj dana ukamaćivanja je $d = 32$. Kamate za 32 dana iznose:

$$I = 200 \times \left[\left(1 + \frac{5}{100} \right)^{\frac{32}{365}} - 1 \right] = 200 \times 0,0042867 = 0,8573 \approx 0,86 \text{ kn}$$

Korištenjem prethodne formule biste mogli izračunati i **kamate za dvije godine oročenja**. U tom slučaju $d = 730$ dana, a $g = 365$ dana. Odnosno, omjer d i g u eksponentu je 2.

- Koliki bi bio d pri oročenju na pet godina?

Broj dana u mjesecu različit je za siječanj u odnosu na veljaču, ili za lipanj u odnosu na srpanj. U praksi je stoga čest slučaj da se pri obračunu kamata dani d i g ne računaju kao na kalendaru. Primjerice, ako banka koristi **njemačku metodu** obračuna broja dana u mjesecu i godini, to podrazumijeva da je $g = 360$ dana, a svaki mjesec je $d = 30$ dana. Dakle, za tri mjeseca $d = 90$ dana, a $g = 360$ dana. Odnosno, omjer d i g u eksponentu je $\frac{3}{12}$.

Samostalno izračunajte

Pod pretpostavkom da banka dane u mjesecu broji kao $d = 30$ (za svaki mjesec), a dane u godini kao $g = 360$ (za svaku godinu), izračunajte iznos složenih kamata na oročenje u trajanju od 5 mjeseci. Jednokratno je položen depozit u iznosu od 400 kn. Kamatna stopa je 7% godišnje te se koristi konformna metoda obračuna složenih kamata.

Iznos kamata koji ste izračunali je nešto niži od onog koji biste dobili da je umjesto konformne metode korištena proporcionalna metoda (uz korištenje mjesečne/dnevne relativne kamatne stope).

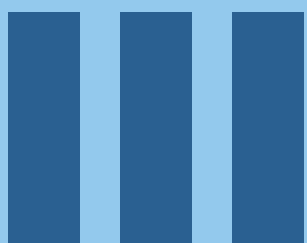
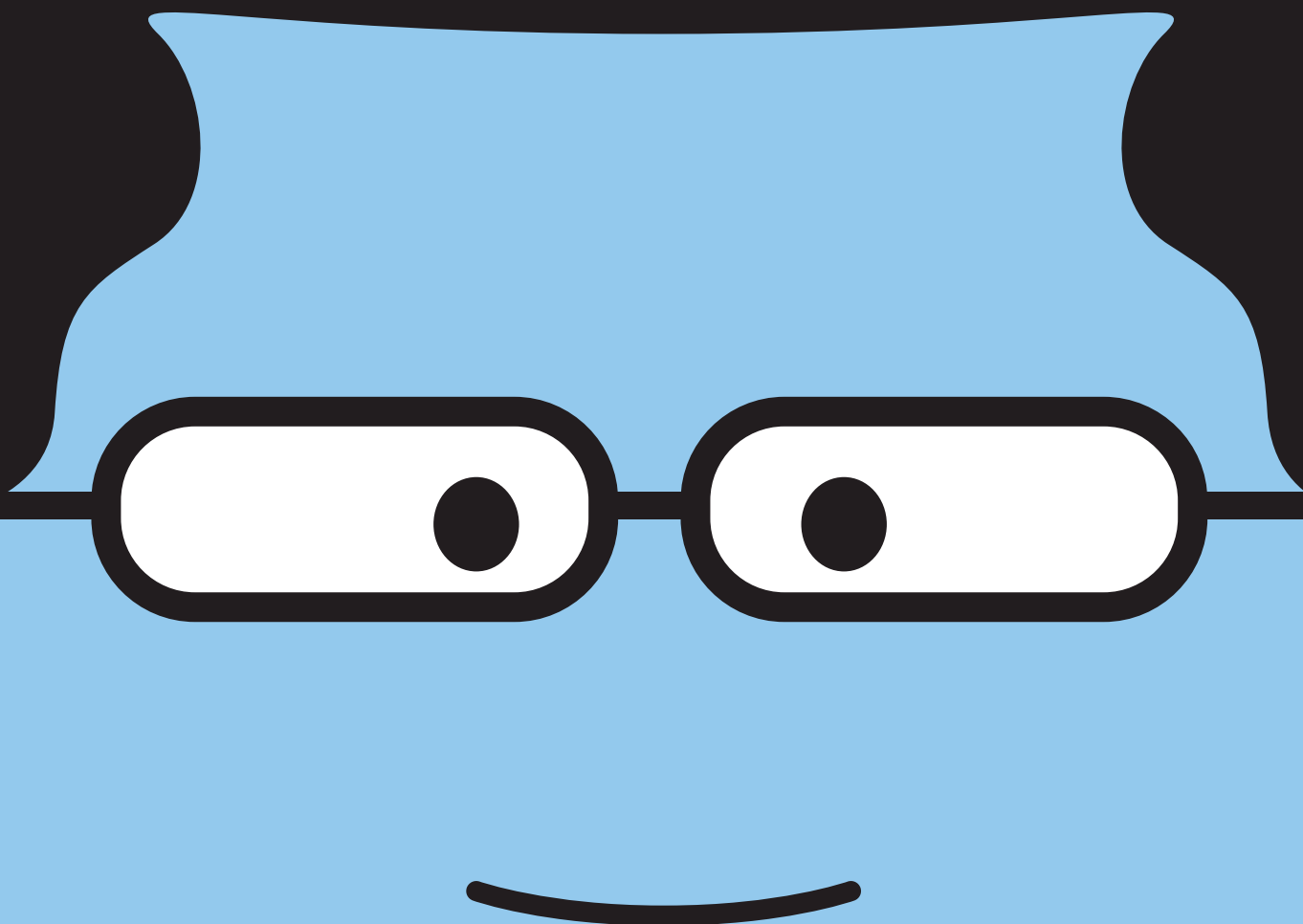
* U ovom kao i svim ranijim primjerima korišten je **dekurzivni obračun kamata koji se najčešće i koristi u praksi**. Po njemu se kamata obračunava na kraju određenog vremenskog razdoblja, a na iznos glavnice s početka razdoblja. Postoji i anticipativni obračun kamata koji se u praksi rijetko koristi.

Ključni pojmovi

- Inflacija
- Kamatne stope i kamate

Što ste naučili

1. Razlikovati nominalne i realne vrijednosti s obzirom na utjecaj inflacije na vrijednost novca
2. Objasniti pojam kamatne stope i analizirati ulogu kamata u očuvanju realne vrijednosti štednje
3. Izračunati jednostavne kamate na jednogodišnje i višegodišnje oročenje
4. Demonstrirati razlike između jednostavnih i složenih kamata



FINANCIJSKE INSTITUCIJE I FINANCIJSKI PROIZVODI

MARIJANA IVANOV

Jeste li znali?

- Prva središnja banka osnovana je u Švedskoj i djeluje od 1668.
- Središnja banka Republike Hrvatske osnovana je 23. 12. 1990. pod nazivom Narodna banka Hrvatske. Kasnije je naziv promijenjen u Hrvatska narodna banka.
- U Hrvatskoj mlađi pojedinci - u dobi između 15 i 29 godina - prosječno mjesečno štede 391 kunu.
- Muškarci u Hrvatskoj skloniji su klasičnoj štednji od žena, dok se žene češće od muškaraca odlučuju za stambenu štednju i životna osiguranja.

Kad završite školovanje i započnete samostalni život, koristit ćete se raznim financijskim proizvodima za štednju ili ulaganje. Trebate ih razumjeti kako biste mogli pametno upravljati svojim novcem i znati vlastita prava i odgovornosti. Informiranje i obrazovanje najbolja su zaštita vaših potrošačkih prava.

U ovoj cjelini pomoći ćemo vam da razumijete važnost rizika kod dugoročnih ulaganja te kako da zaštitite svoju financijsku imovinu. Razlikovat ćete financijske proizvode osiguranja, dobrovoljne mirovinske štednje i ulaganje u investicijske fondove od financijskih proizvoda banaka i stambenih štedionica.

Upoznat ćete se s oblicima, namjenama i uvjetima odobravanja kredita i razumjeti kada je pogodnija otplata kredita na rate nego anuitetska otplata kredita te zašto je to vama važno.

PRVI RAZRED

1. Upoznajte banke

Do sada ste zasigurno više puta koristili pojam „banka“.

Pored njihovih poslovnica prolazite na putu do škole. Vaši roditelji kod njih imaju **tekuće račune** na koje primaju plaću, a novac s tih računa koriste za svakodnevnu kupnju roba i usluga. **Debitna kartica** koju smo objasnili u prvom modulu ujedno je najčešće korišteni financijski proizvod banaka.

Djedovi i bake u bankama čuvaju novac koji su uštedjeli dok su bili mlađi. Povremeno odlaze u banku platiti račune (za struju, vodu, plin...) i podižu mirovinu koja im je uplaćena na tekući račun.

Ako su vam roditelji otvorili tekući račun, pa vam uplaćuju mjesečni džeparac, ili imate već odavno otvoreni račun **dječje štednje** - i vi ste financijski uključeni kao korisnik bankovnih proizvoda i usluga.

Možda vaši roditelji otplaćuju **stambeni kredit** kojim su kupili kuću ili stan u kojem žive. Poslodavci kod kojih su zaposleni vrlo vjerojatno koriste kredit koji im je banka odobrila za proširenje poslovanja, nabavu novih strojeva, izgradnju nove poslovne zgrade ili neku drugu namjenu.

Na sličan način, zaduživanjem kod banaka, država često financira izgradnju cesta, škola i slične projekte.

Izdvojite sve **financijske proizvode** koji se spominju u gornjem tekstu.

- | | |
|------------------|------------------|
| a) _____ račun | b) _____ kartica |
| c) _____ štednja | d) _____ kredit |

Banka je ustanova koja posreduje u novčanom prometu i novčanim poslovima.

Depozit je novac položen na računima u bankama.

Deponent je osoba koja banci daje novac na čuvanje.

Banka je ustanova koja posreduje u novčanom prometu i novčanim poslovima. Primanje **depozita** i davanje kredita suština je poslovanja banaka još od davnih vremena. **Depozit** je novac položen na računima u bankama. **Deponent** je osoba koja banci daje novac na čuvanje.



Mali detalji iz povijesti bankarstva

„Već 3.000. pr. Kr. u Babilonu se pod okriljem vladara ili hramova obavljao depozitni posao i davali su se zajmovi, dok se privatne banke javljaju između VII. i V. st. pr. Kr. U antičkoj Grčkoj prvi se bankovni poslovi obavljaju kraj čuvenih hramova u Efezu, na Delu, Samu itd., a počev od VII. st. pr. Kr. javljaju se prvi privatni mjenjači, trapeziti.

U srednjem vijeku pojavljuju se u sjevernoj Italiji (Lombardiji):

- mjenjači zvani *campsors* (talijanski *cambio*: mijenjanje)
- i bankari (talijanski *banchieri*, od talijanskog *banco*, njemačkog *Bank*: klupa, na kojoj su na trgu držali zdjelice s raznim vrstama novca).

U Hrvatskoj se bankovno poslovanje i preteče suvremenih banaka isprva razvijaju u dalmatinskim gradovima, osobito u Dubrovniku. Dubrovački su bankari između XIII. i XV. st. sudjelovali u financiranju kopnene trgovine sa zaleđem.

- U Dubrovniku je 1671. osnovan Dubrovački založni zavod, začetak modernih kreditnih institucija u ovom dijelu Europe. Kao kreditna ustanova na užem je području djelovala i Trogirska kompanija.
- „Moderne se banke u Hrvatskoj razvijaju od sredine XIX. st., a prva takva banka osnovana na tlu Hrvatske s hrvatskim kapitalom bila je Prva hrvatska štedionica (1846).“

Tekst je preuzet s web-stranice „Hrvatske enciklopedije“, natuknica **banka**.

Saznajte više na www.enciklopedija.hr

Mjenjačnica je mjesto na kojem možete prodati strane valute za kune, ili kunama kupiti strane valute (eure, američke dolare...). Ako ste u Milanu i trebate američke dolare zamijeniti za eure, potražite prodajno mjesto s oznakom **cambio**, a ako u Londonu eurima kupujete britanske funte, trebat će vam engleski naziv **currency exchange**.

1.1. Financijski posrednici

Neki kod banaka štede, a drugi se zadužuju. Banke povezuju one koji kod njih štede i one koji koriste kredite za kupnju stana, financiranje vlastitog posla ili za neku drugu namjenu. Zato banke zovemo financijskim posrednicima.

Osim banaka postoje i drugi financijski posrednici poput stambenih štedionica, društava za osiguranje i drugih. Oni će biti objašnjeni u narednim poglavljima.

Kako posluju banke?

Način funkcioniranja bankarskog sustava u svakoj zemlji, pa tako i u Hrvatskoj je sljedeći:



Plasman je ulaganje novca.

Kao što primjećujete, banke primljene depozite uglavnom plasiraju u kredite (ali i druge oblike **plasmata** poput kupnje državnih obveznica i drugih vrijednosnica).

Istodobno, na dio primljenih depozita banke zadržavaju rezerve. Iz njih isplaćuju novac (kad, primjerice, zatražimo da nam se štednja isplati u gotovini ili za plaćanje s našeg tekućeg računa). Zsigurno niste mislili da su trezori banaka ili njihovi poslovni prostori prepuni novčanica - u iznosu od npr. 192 milijardi kn, koliko su u siječnju 2017. iznosili ukupni depoziti građana kod banaka u Hrvatskoj!

Odgovor potražite u priloženoj tablici 6.

Tablica 6.

Stanje depozita i odobrenih plasmana u hrvatskom bankovnom sustavu krajem siječnja 2017.

Stanje položenih depozita kod banaka

Novac na tekućim računima i žiroračunima građana	28 mlrd. kn
Novac na žiroračunima (transakcijskim računima) poduzeća	24 mlrd. kn
Štedni i oročeni depoziti građana	164 mlrd. kn
Štedni i oročeni depoziti poduzeća	31 mlrd. kn

Stanje odobrenih kredita i drugih plasmana banaka

Odobreni krediti i drugi plasmani građanima	117 mlrd. kn
Odobreni krediti i drugi plasmani poduzećima	92 mlrd. kn
Odobreni krediti i drugi plasmani državi	96 mlrd. kn
Rezerve banaka kod HNB-a	54 mlrd. kn
Devizne rezerve banaka	41 mlrd. kn

Izvor podataka: HNB, Bilten, br. 225

Kamata je naknada koju plaćate (ako dugujete) ili dobivate (ako drugi duguju vama) za pozajmljeni iznos na određeno vrijeme.

Kad koriste tuđi novac, banke štedišama plaćaju kamate, a kad daju kredite, naplaćuju kamate.

Od čega banke zarađuju?

Kamate na kredite banaka uvijek su veće od kamata na primljenu štednju. Iz te razlike proizlazi najveći dio zarade koju banke ostvaruju iz svoga poslovanja.

Osim kamata, drugi važan izvor prihoda banaka su **naknade**. Banke ih naplaćuju kada koristimo bankovne proizvode i usluge – na primjer za usluge obavljanja platnog prometa (kada plaćamo mjesečne račune za potrošnju struje, vode, troškova mobitela...), za usluge vođenja tekućeg i drugih računa, korištenje internetskog bankarstva itd.

Prihode koje ostvaruju od kamata i naknada, banke koriste za podmirenje svojih rashoda:

- dijelom za pokriće vlastitih troškova poslovanja (plaće zaposlenicima, uređenje poslovnica, struju, pružanje usluge mobilnog i internetskog bankarstva, razvoj novih proizvoda...)
- a dijelom za isplatu kamata na primljenu štednju.

Na pozitivnu razliku između ukupnih prihoda i rashoda plaćaju porez državi, a preostali dio je zarada (neto dobit) koja se isplaćuje vlasnicima banaka ili se investira u proširenje poslovanja.



PROJEKT

- Na internet stranicama banaka pronađite koliko iznose naknade za korištenje usluga platnog prometa, vođenja tekuće računa, korištenje „paketa usluga“ i slično.
- Istražite u kojim slučajevima banke ne naplaćuju naknade.
- Razgovarajte s roditeljima o visini naknada koje plaćaju bankama, koriste li neki paket usluga – koliku naknadu tada plaćaju i koriste li sve proizvode koji su dio paketa.

1.2. Hrvatska narodna banka

Poslovne banke razlikuju se od središnje banke. Središnja banka je glavna banka u svakoj državi i određuje pravila koja ostale banke moraju poštovati.

Hrvatska narodna banka (HNB) je središnja banka u Hrvatskoj. HNB nadzire poslovanje banaka i stambenih štedionica a ujedno je odgovorna za funkcioniranje sveukupnog novčanog sustava zemlje.

Hrvatska narodna banka (HNB) je središnja banka u Hrvatskoj.



Zaokružite dva točna odgovora:

- a) HNB je banka kao i sve ostale. Kod nje mogu otvoriti tekući račun.
- b) HNB posluje samo s bankama i državom.
- c) HNB ne pruža usluge poslovanja s građanima, kao ni usluge poslovanja s poduzećima.

HNB brine da banke odgovorno i razborito upravljaju sredstvima štediša. HNB je **zadužen za zaštitu građana kao potrošača - korisnika bankovnih proizvoda i usluga.**



Za sve prigovore ili pitanja u vezi s bankama i stambenim štedionicama možete se obratiti direktno HNB-u na e-mail adresu koja se nalazi na njihovoj internetskoj stranici **www.hnb.hr**.



HNB kao banka banaka

Možda ste negdje čuli da HNB kao središnja banka predstavlja banku banaka. To je posve točno!

Vi možete imati tekući račun kod neke banke, a vaša banka (kao i ostale koje posluju u Hrvatskoj) ima svoje račune otvorene kod središnje banke. Na njima se nalazi većina rezervi koje banke moraju zadržati na prikupljene depozite. Dodatno, HNB po potrebi ponekad kreditira banke.

Više potražite na **www.hnb.hr**



Zgrada HNB-a u Zagrebu

Ključni pojmovi

- Financijski posrednik
- Banka
- Hrvatska narodna banka

Što ste naučili

1. Definirati ulogu banaka kao financijskih posrednika u prikupljanju štednje i odobravanju kredita.
2. Uz pomoć podataka u medijima i službenih izvora, prepoznati ulogu Hrvatske narodne banke u funkciji nadzora banaka i zaštite potrošača.

DRUGI RAZRED

2. Štedni proizvodi kreditnih institucija

Većina građana pod štednjom podrazumijeva štednju u bankama, no postoje i druge vrste štednje o kojima ćete saznati u nastavku.

Važno je da već od rane mladosti steknete naviku štednje, ali i da znate izabrati štedni proizvod koji je za vas najpovoljniji.



Štednja kućanstva je razlika između prihoda i izdataka.

Prihodi = 10.000 kn mjesečno
Izdatci = 9.000 kn mjesečno
Štednja = 1.000 kn mjesečno



Štednja se može promatrati na individualnoj razini.

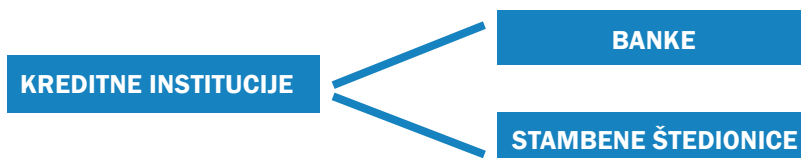
Vaš džeparac = 400 kn mjesečno
Vaši izdatci za potrošnju = 350 kn
Vaša štednja = 50 kn mjesečno

Uštedeći iznos se može držati kod kuće – u sefu, madracu ili kasici.

No, u tom slučaju nema pripisa kamata. Gotovina ne donosi nikakav prinos (zaradu).

2.1. Gdje možete štedjeti i kako odabrati štedni proizvod?

Banke i stambene štedionice su kreditne institucije koje primaju štednju građana. Radi se o naizgled sličnim institucijama, međutim, njihovi se štedni proizvodi razlikuju, kao što ćete uskoro vidjeti.





Pologom ušteđenog iznosa u banku ili stambenu štedionicu ostvarujete pravo na **kamate** ovisno o štednom proizvodu koji ste odabrali.

Kako biste znali odabrati najpovoljniji štedni proizvod, trebate znati do kada vam novac položen na štednju neće trebati. Možete li se tog novca odreći na 3 mjeseca, na dvije, pet godina ili na svega 7 dana?

Ako će vam novac trebati već za 7 dana ili u nekom skorom roku, radije ga položite na tekući račun, nego da ga oročite u banci.

2.2. Štednja u bankama

Štednju u bankama možete **oročiti** na određeni rok: primjerice na mjesec ili tri mjeseca, godinu dana, dvije, tri godine... Kao štediša **imate pravo na kamatu** kao nagradu jer se odričete korištenja svoje štednje na određeno vrijeme. Ako prijevremeno „dignete“ novac, propustit ćete zaradu, a mogući su i dodatni troškovi.

Moguća je i **štednja po viđenju**. U tom slučaju iznos štednje možete povući iz banke bilo kada, ali je **kamata znatno niža nego na oročeni iznos**.

Štednjom koju imate na štedim računima u banci **ne možete plaćati**. Po tome se takvi depoziti razlikuju od novca na vašem tekućem računu.

Od 1. siječnja 2015. plaća se porez na kamate na štednju po poreznoj stopi od 12%. U banci će vam izračunati koliko je to na kamate za vašu štednju.

Kod oročene štednje postoji **klasična i otvorena štednja**, pa trebamo sami procijeniti koja nam je prikladnija.

KLASIČNA ŠTEDNJA

Jednokratni ulog novca na određeni rok. Primjerice, vaša majka oročava jednokratno 3.000 kn na 2 godine.

OTVORENA ŠTEDNJA

Štediša sam izabire kada i koliko želi **višekratno** uplatiti na račun oročene štednje. Otac je, na primjer, ovaj mjesec uložio na oročenje 500 kn, idući mjesec 900 kn, za sedam mjeseci 300 kn... Ovisno o tome koliko je kuna koji mjesec bilo na računu tako će mu se obračunati kamate za oročenu štednju.

Izbor štednog proizvoda ovisi i o dobi.

S **navršenih 18 godina** možete samostalno ugovoriti širok izbor proizvoda štednje, uključujući oročenu štednju kod banaka.

Ako ste **mlađi od 18 godina**, banke nude različite štedne proizvode dječje štednje (npr. za dob do 14 godina) i štednje za tinejdžere (od 14 do 18 godina), u kunama ili eurima – na štednoj knjižici ili štednom računu.

Saznajte više na internet stranicama poslovnih banaka.

Svako četvrto dijete u Hrvatskoj ima štednju i svaki četvrti štediša u Hrvatskoj je maloljetan.



Štednja mlađih od 18 godina

Kao osoba mlađa od 18 godina možete biti vlasnik štednog depozita (to je vaša imovina), ali ne možete njime raspolagati. Prema zakonu, nemate **poslovnu sposobnost**.

Nitko ne misli da ste nesposobni, ali ne možete samostalno donositi i provoditi financijske odluke.

Dakle, sve radnje vezane uz otvaranje štednog računa (potpis pristupnice, štedne knjižice...), kao i raspolaganje štednjom, mogu zatražiti jedino vaši **roditelji ili skrbnici**.

Međutim, i za njih postoji ograničenje. Roditelj koji vam je otvorio račun može raspolagati tom imovinom do 10.000 kn mjesečno, a u slučaju da traži veću isplatu, mora pribaviti suglasnost drugog roditelja i odobrenje suda.



Kamatne stope na štednju za mlađe od 18 godina obično su veće i od kamata na oročenu štednju. Dodatno, banke često dodjeljuju stimulativne nagrade mladim štedišama i time promoviraju štednju kao dobru financijsku naviku.



Na što obratiti pozornost pri ugovaranju štednje?

Kamatne stope i drugi uvjeti štednje nisu isti kod različitih banaka, ali niti kod iste banke za različite štedne proizvode. Kako bi se informirali o uvjetima štednje, posjetite internet stranice nekoliko banaka, a raspitati se možete i u njihovim poslovnicama.

Saznajte da li je kamatna stopa fiksna (nepromjenjiva) cijelo ugovoreno razdoblje štednje ili se pod određenim uvjetima mijenja. Posebno obratite pozornost na mogućnost i uvjete prijevremenog razročenja štednog depozita, npr. da li ćete u tom slučaju platiti penale ili samo gubite kamate za neizdržano razdoblje oročenja.

Katkada je moguće realizirati veće kamate ako se oročena štednja ugovora putem internetskog bankarstva umjesto u poslovnicama banke, ili ako se ugovara kod banke kod koje primamo redovite prihode na tekući račun. Saznajte kako se obračunavaju kamate (koju metodu obračuna banka koristi) te kada će vam banka pripisati kamate.

Prije nego što potpišete ugovor o štednji, svakako pročitajte sve što u njemu piše - naročito mala slova. Ako štednju ugovarate u poslovnici banke - pitajte djelatnika banke sve što vam nije jasno, a ako koristite internetsko bankarstvo možete nazvati telefonski broj korisničke podrške.

2.3. Stambena štednja

Stambenu štednju nude posebne kreditne institucije – stambene štedionice.

Stambene štedionice osim kamate na kraju godine štedišama pripisuju i državna poticajna sredstva (DPS). Taj novac se isplaćuje iz državnog proračuna u postotku koji se mijenja iz godine u godinu, ovisno o tome koliko novca država ima za tu svrhu.

Državna poticajna sredstva (DPS) za 2016. iznosila su 4,1%, a za 2017. godinu 3,3% uplaćene štednje u iznosu do 5.000 kuna godišnje po jednom štediši.

Postotak je način izražavanja broja kao razmjernog dijela od 100.

Na primjer, 3,3% od 100 kuna je 3,30 kuna, a 3,3% od 5.000 kuna je 165 kuna.

$$\frac{3,3}{100} \times 5.000 = 165 \text{ kuna}$$

Stambena se štednja može ugovoriti na dvije, pet, sedam ili deset godina, tijekom kojih bi štediša trebao redovito uplaćivati određeni iznos štednje. Može se ugovoriti uz dinamiku uplata štednje: jednom mjesečno, svaka tri mjeseca, svakih šest mjeseci ili jednom godišnje.

Pod pretpostavkom da izaberete mjesečne uplate, prije ugovaranja stambene štednje trebali biste odrediti **optimalni iznos štednje**, odnosno koliko ćete mjesečno moći izdvajati za tu namjenu. (Do vaše 18. godine to će odrediti vaši roditelji koji će se pobrinuti za formalnosti ugovaranja i raspolaganja štednjom.)

Općenito, najpovoljniji iznos štednje je 5.000 kn godišnje jer na to ostvarujete i kamatu i maksimalne državne poticaje koji su u 2017. iznosili 3,3%, odnosno 165 kn na uplaćenih 5.000 kn štednje.



Stambena štednja posebno je prikladna za one koji su definirali ciljani iznos štednje koji žele i mogu dostići postupnom štednjom tijekom ugovorenog broja godina.

Stambena štednja nije namijenjena osobama koje će hitno ili vrlo brzo povlačiti uplaćena sredstva stambene štednje. Ukoliko štediša otkaže ugovor o štednji, naplaćuje se izlazna naknada koja može biti prilično visoka.

Proizvod stambene štednje zapravo je kombinacija stambene štednje i stambenog zaduživanja. Na primjer, u sklopu obiteljske štednje vi i vaši roditelji prvo pet godina štedite, a potom netko od vas (punoljetna osoba s redovitim prihodima i kreditnom sposobnošću) stječe pravo da ostatak sredstava za kupnju stana financira štedionica stambenim kreditom.

Pri tome, nakon isteka razdoblja štednje nije obvezno korištenje kredita. Po završetku ugovorenog razdoblja štednje, novac se može koristiti za bilo koju namjenu – ne samo za kupnju stana.

Razmišljate o ugovaranju stambene štednje?



- fiksna kamatna stopa na štednju i stambeni kredit
- državna poticajna sredstva
- sami određujete iznos i razdoblje štednje
- nakon isteka štednje novac možete podići i koristiti za bilo koju namjenu
- štednja je osigurana (kao i u slučaju štednje u bankama)
- sami sebe potičete na štednju



- državni poticaji se mogu smanjiti ili potpuno ukinuti
- plaća se porez na kamate (kao i kod kamata na štednju u bankama)
- postoji izlazna naknada u slučaju prijevremenog povlačenja štednje
- moguće su i druge naknade, npr. za sklapanje ugovora o stambenoj štednji i za vođenje računa stambene štednje

Tako biste pozitivne i negativne strane trebali promatrati kod svakog financijskog proizvoda koji ugovarate!

Izlazna naknada (ulazna naknada i/ili druge) obračunava se na **ugovoreni iznos**. Zna-te li što je ugovoreni iznos kod stambene štednje? Pročitajte u nastavku!

Ugovoreni se iznos sastoji od: 1) planiranog iznosa ušteđevine (uključujući kamate i DPS za ugovoreno razdoblje štednje) i 2) stambenog kredita.

Vodite o tome računa kada razmišljate koliko je 1% od ugovorenog iznosa.

Ako ne planirate zaduživanje, raspitajte se o mogućnosti da štedite više uz niži ugo-voreni iznos.



Pretraživanjem web-stranica stambenih štedionica istražite kako se kreću kamatne stope na stambenu štednju te kolike su kamatne stope na njihove stambene kredite. Usporedite te kamatne stope s onima koje nude banke.

U tražilicu možete upisati „tablica stambene štednje“ i istražiti svoj optimalni iznos štednje.

Štednja je osigurana

Ne brinite – vašu je štednju u bankama ili stambenim štedionicama osigurala država.

U Hrvatskoj su osigurani depoziti u iznosu do 100.000 eura po jednom deponentu u jednoj kreditnoj instituciji.

Prema tome, ako bi deponirali 30.000 eura štednje u banci A, 100.000 kn na teku-ći račun u banci B i 30.000 eura štednje u stambenoj štedionici C – svi bi vaši de-poziti bili pokriveni sustavom osiguranja. Kod svake pojedinačne kreditne institucije iznos vaših ukupnih depozita je niži od 100.000 eura.

Državna agencija za osiguranje štednih uloga i sanaciju banaka (DAB) upravlja fondom za osiguranje depozita iz kojeg se, u slučaju propasti banke ili štedionice, isplaćuje njezine štetište. Više o DAB-u istražite na **www.dab.hr**



Koje vrste štednje postoje?

U Hrvatskoj je i dalje najpopularnija štednja u bankama iako su kamate niske, a od 1. siječnja 2015. plaća se i porez na kamate. Koncem siječnja 2017. građani su kod banaka imali oko 164 milijardi kuna štednje.

Štednja je i novac koji ulažete u obvezne i u dobrovoljne mirovinske fondove jer si tako osiguravate veću mirovinu. Štedite i kad ulažete u stambenu štednju ili životno osiguranje. Možete štedjeti i kad kupite udjele u investicijskim fondovima, dionice, obveznice... O tome ćete više saznati na sljedećim stranicama.

Ključni pojmovi

- ▶ Oročena štednja
- ▶ Stambena štednja
- ▶ Državna poticajna sredstva
- ▶ Osiguranje depozita

Što ste naučili

1. Nabrojiti štedne proizvode banaka i stambenih štedionica.
2. Interpretirati razlike između štednje dostupne po viđenju i oročene štednje.

TREĆI RAZRED

3. Ulaganja

Ulaganje je višak novca koji ste uložili u neki financijski proizvod od kojeg očekujete zaradu u budućnosti – kako biste imali više od iznosa koji ste početno uložili. U tom smislu, ulaganje je i štednja u bankama i životno osiguranje, mirovinska štednja i mnogi drugi štedno-ulagački proizvodi koji se nude na tržištu.

3.1. Obilježja imovine u funkciji štednje ili ulaganja

Imovina uključuje sve ono što posjedujete, ili - ako biste gledali s aspekta vaših roditelja - sve ono što oni posjeduju kao vlasnici.

Imovinu možemo podijeliti na realnu i financijsku.

REALNA IMOVINA

- na primjer knjige koje posjedujete
- za vaše roditelje to su stan ili kuća, automobil, umjetnine itd.

FINANCIJSKA IMOVINA

- gotov novac koji imate, novac na tekućim računima, vaša oročena štednja, mirovinska štednja, dionice, životno osiguranje itd.

Financijska imovina uglavnom je u štedno-ulagačkim proizvodima.

Od ulaganja očekujemo zaradu kako bi na kraju imali više nego što smo početno uložili. No, prije svake odluke o ulaganju potrebno je razmotriti tri faktora: **likvidnost**, **rizičnost** i **prinos**.

Upoznajte odnos likvidnosti, rizika i prinosa - zaštitite svoju imovinu

Likvidnost je sposobnost imovine da se brzo, lako i bez gubitaka pretvori u novac.

Rizik je vjerojatnost gubitka zbog nastupa nekog događaja.

Očekivani prinos je moguća zarada od ulaganja.

Likvidnost je sposobnost imovine da se brzo, lako i bez gubitaka pretvori u novac.

Rizik je vjerojatnost gubitka zbog nastupa nekog događaja.

Štednja je niskorizična imovina koja ima visok stupanj likvidnosti i donosi nizak prinos.

Ulaganje je imovina uz koju se veže veći stupanj rizičnosti, koja donosi veće mogućnosti zarade ili se odnosi na dugi rok.

Očekivani prinos je moguća zarada od ulaganja. **Uočite riječ očekivani - što znači da nema apsolutno sigurnih ulaganja.**

Ulagачi i štediši žele što manje rizika, a što veći **očekivani** prinos i likvidnost.

Na financijskim tržištima dostupni su mnogi financijski proizvodi koji pružaju razne mogućnosti štednje i ulaganja. Često su naizgled slični, ali se ipak bitno razlikuju. Neki će vam omogućiti da svoju štednju možete brzo pretvoriti u novac, ali zbog toga ostvarujete niži prinos (npr. niža je kamatna stopa). Drugi oblici štednje ili ulaganja imaju nižu likvidnost ili su rizičniji, ali pružaju mogućnost za ostvarivanje većih prinosa (zarade od ulaganja).

Što je više, a što manje likvidno?

Imovina ima veći stupanj likvidnosti:

- ako se može trenutno koristiti za kupnju drugih roba i usluga;
- ako se može bilo kada i lako prodati po cijeni barem približnoj onoj koliko stvarno vrijedi;
- ako ne trebate čekati duže vrijeme da biste je podigli iz banke;
- ako ne trebate plaćati proviziju posrednika za uslugu pronalaska kupca i sl.



- Što je likvidnije?

- a) Stan ili prosječni automobil;
- b) vikendica na atraktivnoj lokaciji u Splitu ili seosko imanje u Dalmatinskoj zagori;
- c) novac na kunskom tekućem računu ili novčanice eura;
- d) zlatna ogrlica koju možete prodati kao lom zlato ili mirisne kruške iz vrta koje možete prodati na tržnici;
- e) kune u vašem novčaniku ili zlatni dukati?



Više ili manje likvidno

Poredajte pravilno sljedeću imovinu prema stupnju likvidnosti: oročeni depozit, depozit na tekućem računu, štedni depozit po viđenju, gotovina.

← veća likvidnost

manja likvidnost→

Neka vam pomognu sljedeće smjernice:

- „po viđenju“ znači da se sredstva mogu u bilo kojem trenutku povući;
- ako razročim, gubim kamate (možda ću imati i dodatne troškove);
- moguće je plaćati i na kioscima, na sajmu ili zelenoj tržnici;
- bankomat moje banke nije blizu, a na ovom bankomatu ću platiti naknadu.

Kod pojedinih štednih proizvoda, likvidnost imovine može biti niža jer je potrebno zadovoljiti određene uvjete da bi se štednjom moglo raspolagati. Na primjer, u slučaju dobrovoljne mirovinske štednje sredstvima se može raspolagati tek s navršenih 50 godina života.

Likvidnost štednje je važna ako postoji veća vjerojatnost da će vam novac hitno trebati. Stoga je jedno od bitnih pravila u osobnim financijama da **štednju za „crne dane“** (neočekivane situacije) držite u likvidnim i niskorizičnim oblicima imovine poput štednje po viđenju ili oročene štednje u banci.



Rizičnost

Rizičnost imovine vezana je uz vjerojatnost gubitka zbog nastupa nekog događaja.

- Na primjer, danas ste uložili 10.000 kn u dionice poduzeća X (kupili ste 80 dionica po cijeni 125 kn) – ali već sutra je moguć pad cijene dionice na burzi.

U tom slučaju vašoj imovini pada vrijednost na tržištu. Ako dionice prodate po nižoj cijeni od kupovne, ostvarit ćete gubitak. Naravno, moguć je i rast cijene dionice, pa prodajom dionica po većoj cijeni od kupovne možete ostvariti dobitak.

Dionica je vlasnički vrijednosni papir koji predstavlja udio u vlasništvu poduzeća.

Što su dionice?

Kupnjom dionice postajemo dioničari s **udjelom u vlasništvu** određenog poduzeća. Zato dionice predstavljaju vlasničke vrijednosne papire. Ako je za određeno poduzeće izdano 200 000 dionica, vlasnik 20.000 dionica posjeduje 10% vlasništva poduzeća.

Ulaganje u dionice donosi dvije mogućnosti zarade:

1. od isplate **dividende** (dividenda se isplaćuje vlasnicima dionica iz neto zarade poduzeća - iako isplata dividende nije obvezna);
2. i/ili od prodaje **dionica po cijeni većoj od kupovne**.

Dionica je vlasnički vrijednosni papir koji predstavlja udio u vlasništvu poduzeća.

Burze su organizirana tržišta na kojima se trguje dionicama i drugim vrijednosnicama.

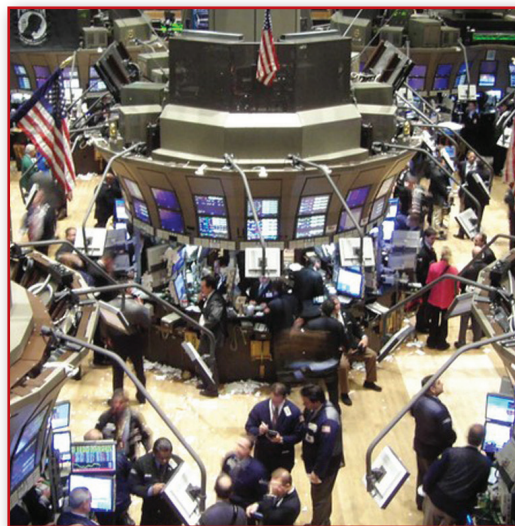
Recimo da posjedujete 10 dionica poduzeća X. Ako poduzeće posluje dobro, i drugi će ulagači iskazivati interes za kupnju dionica, pa ćete ih moći prodati po većoj cijeni od kupovne. U tom ste slučaju na dobitku. I obratno, ako poduzeće posluje loše cijena dionice na tržištu će pasti. **Ako je cijena dionice pala ispod cijene po kojoj ste ih kupili, ostvarujete gubitak.**

To pokazuje koliko ste izloženi rizicima poslovanja poduzeća čije dionice imate.

Dionice možete kupovati tek kada ste punoljetni i steknete poslovnu sposobnost za ulaganje na burzi.

Burze su organizirana tržišta na kojima se trguje dionicama i drugim vrijednosnicama. Više možete doznati na internetskim stranicama Zagrebačke burze www.zse.hr

Mnogi ulagači na burzi trguju dionicama i obveznicama. Stoga se **njihova cijena može mijenjati i više puta tijekom radnog dana, odnosno može biti veća ili niža od one za koju ste ih kupili.**



Prihodi od dividende, kao i kapitalni dobitci ostvareni prodajom dionice po cijeni većoj od kupovne - oporezuju se po stopi 12%.

Što su obveznice?

Ulaganje u obveznice je oblik dužničkog ulaganja. **Obveznice su vrijednosni papiri kojima se onaj tko ih izdaje obvezuje vratiti novac koji pozajmljuje uz neku kamatu.**

Zamislite poduzeće koje treba kupiti nove strojeve za sveukupno 1.000.000 kuna i odlučuje pribaviti taj iznos na financijskom tržištu. Ukupan iznos zaduženja podijeljen je na 1.000.000 dijelova što znači da svaka obveznica ima nominalnu vrijednost 1 kunu. Svakom ulagaču koji kupi obveznicu poduzeće se obvezuje vratiti 1 kunu za 5 godina, a do tada će godišnje plaćati 4% kamata. Na primjer ako banka kupi i drži 100.000 obveznica poduzeća - godišnje će ostvariti prihode od kamata u iznosu 4.000 kuna, a poduzeće za sve izdane obveznice ima godišnji trošak kamata u iznosu 40.000 kuna. Svakome tko drži obveznicu poduzeće će nakon 5 godina vratiti 1 kunu po obveznici, odnosno ukupno 1.000.000 kuna.

- Koliko kamata će poduzeće ukupno platiti kroz pet godina?

Obveznice izdaju poduzeća i država na tržištu kapitala, uz obvezu povrata glavnice duga i periodičnih plaćanja kamata držateljima obveznica. **Državne obveznice** uglavnom se smatraju manje rizičnima, dok se **obveznice poduzeća** (korporativne obveznice) obično smatraju rizičnijima.



Ulađački Œargon: „ne stavljate sva jaja u istu košaru“

- Što to znači?

Rizik možete smanjiti tako da dio imovine držite u **dionicama**, dio u **državnim obveznicama**, a dio kao **stambenu štednju** ili **oročenu štednju** u bankama.

Diversifikacija (raznolikost) ulaganja ostvaruje se ulaganjem u **različite** vrijednosne papire, ili istu vrstu vrijednosnih papira koje su izdala **različita poduzeća** iz **različitih grana djelatnosti**.

„Ne stavljati sva jaja u istu košaru“ znači raznoliko ulagati jer time smanjujete mogući rizik. Naime, ako cijene dionica nekih poduzeća na tržištu zabiljeŒe pad, možda ćete taj gubitak nadoknaditi dobitcima na dionicama drugih poduzeća (čije cijene rastu).

Isto tako, vaŒno je da uvijek vodite računa o tome koliko ste rizika spremni prihvatiti.

Prinos

Treća odrednica o kojoj ovisi vaš izbor oblika štednje ili ulaganja je **očekivani prinos**, odnosno **moguća zarada od ulaganja**.

Očekivani prinos mjeri moguću zaradu tijekom određenog razdoblja držanja neke financijske imovine. Na primjer, štednja u bankama je sigurna i znate koliko ćete dobiti novca tijekom jedne godine uz kamatnu stopu od 2% godišnje. Na 1.000 kn ukupan prinos je 20 kn, odnosno stopa prinosa je 2%.



Ako novac uložite u dionice i držite ih godinu dana, moguće je – zbog promjene njihove cijene na tržištu – u istom razdoblju zaraditi i 10% na uložena sredstva.

Ulaganje u dionice i obveznice često donosi znatno veći prinos od onog kod štednje u bankama, ali je i rizičnije.

Dok kod banaka znate da su vam obvezne isplatiti iznos koji ste uplatili (uvećan za kamate) i još štednju osigurava država, kod dionica ni čarobna kugla ne može predviđeti u kojem će se smjeru kretati njihove cijene. Cijene dionica mogu značajno pasti ispod cijene po kojoj ste ih kupili pa ćete biti u gubitku. Stoga zapamtite - **financijska imovina s mogućim većim prinosisima je i rizičnija**.

Osobe koje nisu dovoljno informirane ni educirane o ulaganjima na financijskim tržištima, ili one koje jednostavno ne Œele prihvatiti veći rizik, ili za to nisu dovoljno imućne, ili neće moći dugo čekati da im tržišna kretanja cijena imovine idu u prilog – ne bi trebale svoju štednju ulagati u financijske instrumente veće rizičnosti, poput dionica.



Budite oprezni s ponudama koje obećavaju natprosječno visoke prinose.

Nadalje, vodite računa o mogućim troškovima (**naknadama**) za ulazak u određeno ulaganje i za izlazak iz ulaganja.

BDP je novčana vrijednost svih finalnih dobara i usluga proizvedenih u određenoj zemlji tijekom jedne kalendarske godine.



Zašto se Hrvatska zadužuje skuplje od Češke?

Odnos rizika i prinosa može se promatrati s aspekta ulagača, ali i s aspekta cijene novca (kamate) koju plaćaju više rizični u odnosu na manje rizične dužnike.

Na primjer, desetogodišnja češka državna obveznicu donosi 1% kamata godišnje, a hrvatska državna obveznica 4,25% godišnje. Zašto je to tako?

Javni dug Hrvatske iznosi 84% bruto domaćeg proizvoda (BDP-a), a Češke 41% BDP-a. Mogli bismo reći da je javni dug Hrvatske u relativnim terminima dvostruko veći od javnog duga Češke. S rastom zaduženosti pojedine države povećava se **percepcija rizičnosti** ulaganja u njene vrijednosne papire pa ulagači traže veći prinos. Češka stoga može izdati desetogodišnju državnu obveznicu uz znatno nižu kamatnu stopu nego Hrvatska.

Što je javni dug i zašto je važan

Javni dug države uobičajeno se mjeri i izražava u postotku godišnjeg BDP-a – na primjer krajem studenog 2016. javni dug Hrvatske bio je na razini 84% BDP-a. Izraženo u novčanom iznosu to je oko 290 milijardi kuna, odnosno javni dug iznosi 69.451 kuna po glavi stanovnika. **To znači da se država zadužila i u vaše ime (a da vas nije ni pitala).** Vi ste zapravo, kao i svi ostali građani Hrvatske - u trenutku pisanja ovog udžbenika dužni 69.451 kuna.

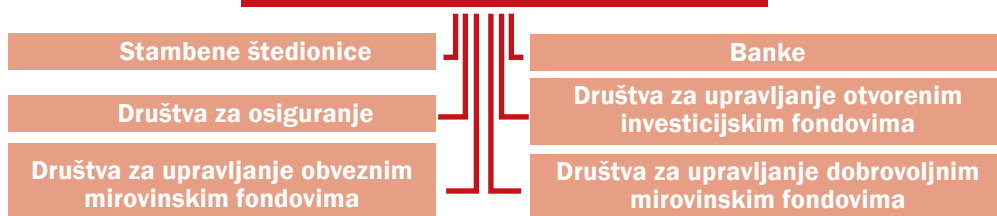
Tijekom 2017. iz državnog proračuna platit će se 11 milijardi kuna kamata. Po glavi stanovnika to je oko 2.630 kuna kamata godišnje.

- Kamate će platiti država, ali odakle državi novac?
- Tko snosi trošak kamata na javni dug?

3.2. Oblici štedno-ulagačkih financijskih proizvoda

Upoznali ste se s bankama i stambenim štedionicama - najvažnijim kreditnim institucijama. Osim njih, na financijskim tržištima **postoje i druge financijske institucije koje nude različite štedno-financijske proizvode.**

FINANCIJSKE INSTITUCIJE U HRVATSKOJ



Za razliku od oročenih depozita i stambene štednje kojima je cilj štednja, postoje mnogi financijski proizvodi koji su **kombinacija štednje i ulaganja**. To su životna osiguranja s obilježjima štednje, dobrovoljna mirovinska štednja te ulaganja u investicijske fondove.

Već je spomenuto da Hrvatska narodna banka nadzire poslovnu aktivnost kreditnih institucija (banaka i stambenih štedionica). Ostale financijske institucije nadzire **Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (Hanfa)**. Više možete saznati na www.hanfa.hr.

Životno osiguranje s obilježjima štednje

Smisao osiguranja je zaštita od različitih rizika koji ugrožavaju naš život, zdravlje ili imovinu.

Društva za osiguranje pružaju mogućnost ugovaranja različitih životnih i neživotnih osiguranja (primjerice, osiguranja imovine, osiguranja od odgovornosti, kao što je npr. obvezno osiguranje od automobilske odgovornosti).

Cilj sklapanja životnog osiguranja može biti:

- zaštita financijske stabilnosti osiguranika i članova njegove obitelji;
- i/ili dugoročna štednja (5, 10, 15, 20, 25 i više godina).

Kada izabrati životno osiguranje

Životno osiguranje bismo trebali izabrati **ako želimo osigurati budućnost svojih najmilijih za slučaj da nam se dogodi ono najgore**. Dodatno, ovisno o vrsti ugovorenog životnog osiguranja (npr. osiguranja za slučaj doživljenja i mješovitog životnog osiguranja) **može nam služiti kao oblik štednje kojom ćemo raspolagati za pet, deset ili više godina**.

Na tržištu postoje razne kombinacije životnih osiguranja. Mlada osoba koja nema vlastitu obitelj, ukoliko želi započeti sa životnim osiguranjem, može odabrati nižu svotu osiguranja za slučaj smrti, odnosno veću svotu za doživljenje. Nešto starija osoba o kojoj ovisi obitelj i ima stresan posao zbog kojega puno putuje može odabrati veću svotu osiguranja za slučaj smrti, kako bi osigurala svoju obitelj.

Mješovito životno osiguranje je kombinacija:

◦ osiguranja za slučaj doživljenja (ima štednu komponentu jer je osigurana osoba ujedno korisnik budućih isplata iz osiguranja)

◦ osiguranja za slučaj smrti (ima funkciju zaštite financijske stabilnosti onih do kojih nam je stalo - korisnici isplata iz osiguranja mogu bi biti zakonski nasljednici ili druge osobe koje sami odredimo)



Svota osiguranja je naknada iz osiguranja ovisno o riziku od kojeg se osiguravate.

Sklapanjem ugovora o osiguranju nadamo se da ništa neće poći po zlu, no ako dođe do slučaja za koji smo osigurani, društvo za osiguranje isplatit će svotu osiguranja. Svota osiguranja je iznos na koji je osoba osigurana te predstavlja maksimalnu obvezu društva za osiguranje.

Na primjer za 30-godišnjaka koji ugovara mješovito životno osiguranje na 10 godina uz redovito plaćanje mjesečne premije 187,65 kn - svota osiguranja je 20.000 kn za slučaj smrti (ako smrt osiguranika nastupi tijekom trajanja osiguranja), odnosno 20.000 kn za slučaj da osiguranik doživi istek 10. godine osiguranja.

Koja je razlika između mješovitog životnog osiguranja i štednje u banci?

Osnovna razlika između osiguranja i štednje je u tome što **mješovito osiguranje života uz štedno obilježje** ima i tzv. **riziko obilježje** koje korisnicima osiguranja omogućuje financijsku zaštitu u slučaju smrti osigurane osobe.



Primjerice, u slučaju smrti osobe koja štedi u banci, zakonski nasljednici nasljeđuju dotad uplaćeni iznos i pripisanu kamatu. Da je taj isti štediša redovito plaćao premiju osiguranja života, u slučaju njegove smrti, imenovani bi korisnici dobili puni iznos svote osiguranja i eventualno pripisanu dobit, neovisno o iznosu dotad uplaćenih premija osiguranja.



Smisao osiguranja za slučaj smrti nije zarada na osiguranju, već zaštita financijske stabilnosti onih do kojih nam je stalo. **Osobe koje zanima isključivo štednja i prinos mogu ugovoriti proizvod osiguranja samo za slučaj doživljenja.**

Uvjete osiguranja dobro proučite prije samog sklapanja ugovora o osiguranju. Naravno, čito se informirajte što će se dogoditi s visinom svote osiguranja (za slučaj smrti i slučaj doživljenja) ako premiju ne platite na vrijeme.

Premija je dogovoreni iznos koji se plaća tijekom trajanja osiguranja.

Sklapanjem životnog osiguranja obvezujete se plaćati **premiju osiguranja** (cijenu osiguranja, odnosno dogovoreni novčani iznos koji ćete plaćati društvu za osiguranje), a društvo za osiguranje zauzvrat se obvezuje isplatiti svotu osiguranja, tj. naknadu ako se dogodi slučaj pokriven osiguranjem.

Premija je dogovoreni iznos koji se plaća tijekom trajanja osiguranja. Može se plaćati mjesečno, kvartalno, dva puta u godini ili jednom godišnje. (A i jednokratno - npr. kod proizvoda rentnog osiguranja.)

Pri tome vodite računa da se svaka premija osiguranja mora platiti na vrijeme jer u protivnom gubite sva ili neka prava iz osiguranja - uključujući gubitak ukupne štednje ili dijela štednje na koju ste računali. To je druga bitna razlika u odnosu na štednju u banci.

Najvažniji elementi koji se odnose na uvjete pod kojima je ugovoreno osiguranje vidljivi su na **polici osiguranja** - pisanoj ispravi o sklopljenom osiguranju koja je sastavni dio ugovora, dok se drugi bitni elementi nalaze u dokumentu pod nazivom uvjeti osiguranja.

Polica osiguranja je pisana isprava o sklopljenom osiguranju.

Što osiguravatelji rade za vas?

Društvo za osiguranje prima uplate premija osiguranja, a kada nastane osigurani slučaj odnosno određena šteta, ima obvezu isplate osigurane svote, tj. naknade.

Do tada novac ulaže u različite oblike financijske imovine (npr. državne obveznice, depozite ...). Od vraćenih investicija osiguravaju novac za pokriće u slučaju naše, ali i svih drugih nezgoda svojih osiguranika.

Bez obzira na to radi li se o osiguranju imovine (stana, kuće, vrijednog predmeta), osiguranju od odgovornosti (primjerice, obvezno automobilsko osiguranje) ili osiguranju života, **osiguranje se uvijek temelji na načelima uzajamnosti i solidarnosti**. Veći broj osoba organizirano sudjeluje u stvaranju novčanih rezervi iz kojih će se podmiriti osigurani gubitak nekog člana zajednice.

Hrvatski ured za osiguranje (HUO) je neprofitna pravna osoba koja u pravnom prometu s trećim osobama predstavlja udruženje društava za osiguranje sa sjedištem u Hrvatskoj, a među ostalim, rješava pritužbe osiguranika. Pri HUO-u postoji Centar za mirenje, a više potražite na internetskim stranicama **www.huo.hr**



Otvoreni investicijski fondovi

Građani nemaju toliko potrebnog investicijskog znanja i iskustva kao profesionalni ulagatelji financijskih institucija. Stoga, umjesto da samostalno ulažu na financijskom tržištu (npr. kupnjom dionica), mogu ulagati u investicijski fond.

Kada biste ulagali u investicijski fond, vi biste zapravo kupili udio u tom fondu. **Društvo za upravljanje investicijskim fondom ulaže umjesto vas u različite vrijednosne papire**. Skup različitih vrijednosnih papira koji fond ima u svom vlasništvu naziva se **portfelj fonda** – no vrijednost portfelja nije konačno određena, već se mijenja zbog raznih tržišnih kretanja. Kao posljedica tih promjena, mijenja se i vrijednost vašeg udjela u fondu. Ako raste vrijednost portfelja fonda, raste i vrijednost vašega udjela.

Portfelj fonda čine različiti vrijednosni papiri u koje su uložena sredstva ulagatelja.

Portfelj fonda čine različiti vrijednosni papiri u koje su uložena sredstva ulagatelja.



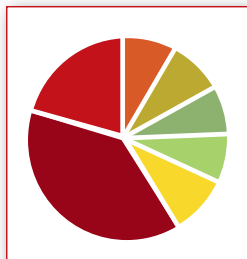
Zarada koju biste ostvarili razlika je između cijene po kojoj ste kupili i one po kojoj ste prodali udjel fonda. **Spomenuta razlika može biti i gubitak.** Naime, moguće je izgubiti i značajan dio iznosa uloženog u fond.

Rizik je vjerojatnost nastanka događaja koji će imati negativne posljedice. U ovom slučaju, moguće je smanjenje vrijednosti portfelja fonda, a time i vrijednosti vašega udjela.



Što je manje rizično?

- Uložiti sav novac u dionice jednog poduzeća?
- Uložiti novac u dionički fond koji čine ulaganja u veći broj različitih dionica?



Diversifikacija portfelja investicijskog fonda podrazumijeva da je novac ulagatelja uložen u veći broj vrijednosnih papira različitih izdavatelja (koje su izdala poduzeća raznovrsnih djelatnosti), odnosno da je uložen u različite vrijednosne papire s obzirom na njihov stupanj likvidnosti, rizičnosti i očekivanoga prinosa.

Ulaganjem u fondove ostvaruje se **diversifikacija rizika ulaganja** - kakvu pojedinac ne može ostvariti kupnjom tek nekoliko dionica na burzi.

Ovaj oblik ulaganja može odgovarati osobama koje ne raspolažu značajnim iznosima štednje, ali zajedničkim ulaganjem s drugim ulagačima ipak mogu sudjelovati u većim prinosima u odnosu na one koje bi ostvarili klasičnijom štednjom u banci. Slično kao što se oporezuju kapitalni dobitci od ulaganja u dionice, oporezuju se i dobitci od ulaganja u investicijske fondove.

Što je fond, a što je društvo za upravljanje fondom?

Fond je portfelj imovine. Fondom, odnosno imovinom koja se u njemu nalazi upravlja **društvo za upravljanje otvorenim investicijskim fondovima**. Kao financijska institucija, ono može upravljati većim brojem fondova različitih kategorija i obilježja.



Cijena nafte je vrlo niska, pa naftnim kompanijama prijetje gubitci. Istodobno, zabilježen je rast potražnje za prehrambenim proizvodima, pa će se povećati prihodi prehrambene industrije.

Pretpostavite da ste zaposlenik društva za upravljanje. U portfelju fonda kojim upravljate nalaze se dionice i naftnih kompanija i prehrambene industrije. Za prve očekujete pad cijena na burzi, a za druge rast.

- Dionice kojih poduzeća ćete staviti na prodaju, a u koje ćete dodatno ulagati?



Što su UCITS fondovi?

Kada se govori o ulaganjima građana u investicijske fondove, misli se prvenstveno na otvorene investicijske fondove s javnom ponudom - tzv. UCITS fondove. S obzirom na vrstu imovine uz koju se vežu ulaganja, oni mogu biti:

- **Novčani fondovi** – specijalizirani za kratkoročna ulaganja, poput kupnje vrijednosnih papira države ili poduzeća s rokom dospijanja do jedne godine, a sredstva ulažu i u depozite kod banki.
- **Dionički fondovi** – specijalizirani za ulaganja u dionice.
- **Obveznički fondovi** – specijalizirani za ulaganja u obveznice, npr. državne obveznice, ili one koje su izdala poduzeća, banke ili drugi emitenti.
- **Mješoviti fondovi** – dijelom ulažu u dionice, a dijelom u obveznice.

Više o fondovima saznajte na www.hanfa.hr.

Rizičnost ulaganja u investicijske fondove određena je vrstom imovine koja prevladava u portfelju fonda, odnosno promjenjivošću njene vrijednosti na tržištu (prinosi od ulaganja mogu biti pozitivni i negativni). Stupanj rizičnosti obično je najniži u novčanim fondovima, a najveći u dioničkim (cijene dionica su vrlo promjenjive, zbog rasta i pada cijena na tržištu).

Na web-stranicama www.hrportfolio.hr možete se informirati o prinosima fondova. No zapamtite: **Prinos koji je određen fond prethodno ostvario ne znači da će se ponoviti i u budućnosti (može biti manji ili veći).**



Dobrovoljna mirovinska štednja

Nakon formalnog školovanja i zaposlenja čeka vas mirovina. Buduće mirovine bit će mnogo mnogo manje nego današnje, pa mirovina samo iz obveznog mirovinskog osiguranja neće biti dovoljna. Zato je mirovinska štednja u dobrovoljnim mirovinskim fondovima poželjno ulaganje za budućnost.

Sustav mirovinskog osiguranja u Hrvatskoj organiziran je tako da postoji obvezno i dobrovoljno mirovinsko osiguranje. U obvezni mirovinski fond obvezni ste ulagati za svoju mirovinu čim se zaposlite. Osim toga, možete samostalno ulagati i u dobrovoljni mirovinski fond kako biste imali veću mirovinu.

Više o tome možete saznati na www.mirovinskifondovi.hr



Kako to djeluje u praksi?

Dobrovoljna mirovinska štednja građana temelji se na članstvu pojedinca u određenom **dobrovoljnom mirovinskom fondu**. Kao što i sama riječ kaže, **dobrovoljna mirovinska štednja je vaša samostalna odluka** i svaki pojedinac određuje sam visinu, trajanje i dinamiku uplata u fond.

Član dobrovoljnog mirovinskog fonda može biti tko god želi, nema ograničenja vezanih uz dob ili zaposlenje, a trajanje članstva nije vremenski ograničeno.

Prestankom uplaćivanja ili neredovitim uplatama članstvo u fondu se ne prekida, već postojeći novac na računu i dalje ostvaruje prinose.

Društvo koje upravlja dobrovoljnim mirovinskim fondom ulaže u vrijednosne papire, primjerice, državne obveznice ili dionice i tako ostvaruje prinose **u korist članova fonda**.



S obzirom na važnost štednje za starost, dobrovoljnu mirovinsku štednju potiče i država dodjeljivanjem **državnih poticajnih sredstava**. U trenutku pisanja ovog udžbenika ona su iznosila 15% od ukupno uplaćenog doprinosa u prethodnoj kalendarskoj godini, a najviše do 750 kn godišnje.



Prava raspolaganja štednjom iz dobrovoljnog mirovinskog osiguranja stječemo tek nakon navršenih 50 godina života.

- Što mislite zašto je to tako?



Planiranje mirovine objašnjavamo opširnije u četvrtom modulu, a želite li izračunati očekivanu mirovinu, upišite u tražilicu na internetu „kalkulator dobrovoljne mirovinske štednje“.

Kod svakog financijskog ulaganja trebate sagledati „pluseve“ i „minuse“ - pa tako i kod dobrovoljne mirovinske štednje



- možete uplaćivati koliko god možete i kada vam to odgovara
- sami odlučujete kako ćete uplaćivati štednju, a prestankom uplaćivanja ili neredovitim uplatama neće vam doći nikakva opomena - postojeći novac na vašem računu i dalje ostvaruje prinose
- država na sve uplate do 5.000 kuna godišnje dodaje **15 posto poticaja** (vrijedi u trenutku pisanja ovoga udžbenika)
- redovitim mjesečnim uplatama održavate dobru financijsku naviku štednje za starost



- mnogi ne znaju da s 50 godina ne mogu odjednom podići cijelu svotu
- nitko ne garantira da će mirovinski fondovi i dalje poslovati s dobrim prinosima (3 do 7% godišnje) ni da će državni poticaji ostati jednaki kao u trenutku pisanja ovoga udžbenika
- pazite na **naknade** koje plaćate fondu (ulazna naknada, naknada za upravljanje...)



- S obzirom na to da se radi o štednji za starost, treba li pojedinac svoj novac povlačiti iz fonda već u 50. godini, ili je bolje da to učini što kasnije?



Što je rizik dugovječnosti?

- Koliko godina ima gospodin na fotografiji?
- Što mislite? Je li već trebao imati određeni iznos dodatne štednje za starost?

Mirovinska pismenost znači da smo svjesni individualne odgovornosti u planiranju prihoda kojima ćemo raspolagati u trećoj životnoj dobi.



Štednja u banci s kamatom donosi prinos od 2% godišnje, a u mirovinskom fondu 4% ili više.

- Što je bolje?
- Kakva je likvidnost jednoga u donosu na drugi oblik štednje?

S obzirom na to da se imovina svih fondova – pa tako i mirovinskih – sastoji od ulaganja u dionice i obveznice čije se cijene dnevno mijenjaju na burzi, razmislite:

- Je li moguć negativni prinos, odnosno gubitak?
- Što bi to značilo za vas kao člana fonda?

Ključni pojmovi

- ▶ Likvidnost
- ▶ Rizičnost
- ▶ Očekivani prinos
- ▶ Životno osiguranje
- ▶ Otvoreni investicijski fond
- ▶ Dobrovoljna mirovinska štednja

Što ste naučili

1. Klasificirati financijsku imovinu prema stupnju likvidnosti, rizičnosti i mogućeg prinosa.
2. Razlikovati financijske proizvode osiguranja od financijskih proizvoda kreditnih institucija.
3. Obrazložiti prednosti diversifikacije portfelja i podjele rizika kroz ulaganje u investicijske fondove.

ČETVRTI RAZRED

4. Oblici, namjene i uvjeti odobravanja kredita



Danas je život teško zamisliti bez kredita, stoga ne čudi što ima toliko puno kredita: nenamjenski, stambeni, potrošački, gotovinski, dugoročni, kratkoročni, brzi, zeleni, studentski itd. Ne zaboravite da su „minusi“ na tekućim računima i odgode plaćanja po kreditnim karticama također - kredit.

Riječ „kredit“ dolazi od latinske riječi koja znači „vjerovanje, povjerenje“. Radi se o povjerenju između dviju strana: vjerovnika (kreditora) i dužnika.

U ponudi banaka, stambenih štedionica i kartičnih kuća nude se različite vrste kredita. Mogu biti **kratkoročni** (s rokom vraćanja do godinu dana), **srednjoročni** (do pet godina) i **dugoročni** (10, 20, 30 godina). Mogu biti namjenski ili nenamjenski.

Nenamjenski krediti su gotovinski krediti i krediti po tekućem računu. Kod **namjenskih kredita** sredstva se mogu koristiti isključivo za određenu namjenu – to su stambeni, potrošački krediti, krediti za školovanje i sl.

Kredit se mogu ugovarati uz kamatnu stopu koja je

- **fiksna** – nepromjenjiva tijekom otplate kredita;
- **promjenjiva** – mijenja se tijekom ugovorenog razdoblja otplate kredita.

Ako ste zaboravili što su kamate a što kamatne stope vratite se na II. cjelinu, 4. poglavlje, stranicu 91.



Vaša teta ima kredit od 8.000 kn u „Prvoj gradskoj banci“. Kamatna stopa je 9% godišnje, a mjesečni anuitet otplate iznosi 166 kn. Nakon godinu dana vaša teta još uvijek duguje 6.673 kn.

„Gradska naj-banka“ nudi teti kredit u iznosu od 10.000 kn, s kamatnom stopom od 6% godišnje i uz mjesečni anuitet otplate također u iznosu 166 kn.

Ako uzme kredit „Gradske naj-banke“, vaša će teta odmah otplatiti postojeći kredit.

- Koje su druge **dvije koristi** za vašu tetu ako uzme kredit „Gradske naj-banke“?¹

No postavimo još jedno pitanje:

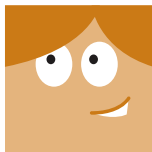
- Koja je jedna od mogućih **negativnih** financijskih posljedica za vašu tetu ako se odluči za ponudu druge banke?

4.1. Dopušteno prekoračenje na tekućem računu

Vlasnici tekućih računa koji ostvaruju redovite prihode mogu koristiti dopušteno prekoračenje – popularno zvaní „dozvoljeni minus“ (objašnjeno na str. 68.). To prekoračenje ima odobreni limit (npr. u visini jedne ili dvije mjesečne plaće), a ulazi u skupinu kratkoročnih kredita banaka.

Kredit se otplaćuje svakom uplatom na tekući račun. Kamate se obračunavaju samo na iznos kredita koji je iskorišten, a naknada za mogućnost ulaska u dopušteno prekoračenje obično se obračunava u naknadi za vođenje tekućeg računa.

Korisnik ima pravo u poslovnici banke kod koje ima otvoren tekući račun zatražiti ukidanje prava na dopušteno prekoračenje.



ZADATAK

Izračunajte kamate

Na tekućem računu imate 500 kn. Ako potrošite 800 kn, ući ćete u „dopušteni minus“ od 300 kn.

Uz godišnju kamatnu stopu od 11% (odnosno $\frac{11}{365} = 0,03\%$ dnevno), za jedan ćete dan korištenja kredita platiti oko 0,09 kn kamata, a ako se to pretvori u 30 dana „minusa“ (u istom iznosu), troškovi kamata će biti 2,70 kn.

Ukupne jednostavne kamate za $d = 30$ dana računamo iz izraza:

$$I = \frac{C_0 \times p \times d}{100 \times 365} = \frac{C_0 \times p \times d}{36.500}$$

$$I = \frac{300 \times 11 \times 30}{36500} \approx 2,70 \text{ kn}$$



Tekući račun vašeg rođaka je u „debelom minusu“. Plaća mu je 5.000 kn, a iskorišteno dopušteno prekoračenje 3.500 kn.

- Koliko iznose kamate na svaki dan proveden u minusu, ako je godišnja kamatna stopa 11%?

Pretpostavimo da je takvo stanje potrajalo pet dana do isplate prve iduće plaće.

- Koliko iznose jednostavne kamate koje će mu banka naplatiti?
- Jesu li, prema vašem mišljenju, ti troškovi kamata veliki ili mali?
- Što bi bilo da nakon 5 dana, pa čak ni nakon 30 dana, nije uplaćena plaća na njegov tekući račun?

4.2. Gotovinski kredit

Gotovinski krediti odobravaju se na rok otplate do 5, 7 ili 10 godina. Oni su oblik nenamenskog kredita, što znači da ih korisnik može upotrijebiti za što želi. Odobravaju se nakon procjene kreditne sposobnosti korisnika kredita. Često se odobravaju uz sudužništvo i/ili jamstvo jedne ili više osoba, koje banci – zajedno s korisnikom kredita – solidarno jamče redovitu otplatu kredita.

Kako se otplaćuje gotovinski kredit?

Za početak zapamtite da je otplata bitno drugačija nego u slučaju dopuštenog prekoračenja po tekućem računu. Gotovinski krediti, stambeni krediti, kao i krediti za kupnju automobila - otplaćuju se anuitetima. I to najčešće **mjesečnim anuitetima!**

Osim otplate kroz mjesečne anuitete, moguća je i otplata uz godišnje anuitete (one koji se plaćaju banci jednom godišnje).

Anuitet je iznos kojim korisnik kredita postupno otplaćuje kredit u određenom razdoblju. Pri tome se dio iznosa anuiteta odnosi na otplatu glavnice duga, a dio na kamate.

Anuitet se sastoji od: 1) otplate dijela glavnice (otplatne kvote)
2) kamate.

Glavnica duga je iznos novca (iznos kredita) pozajmljen od banke. Kako se svaki mjesec (ili svake godine) otplaćuje dio duga, postupno se smanjuje iznos neotplaćene glavnice na koju se obračunava kamata.

Potražite na internetu porijeklo pojma anuitet.

Anuitet je iznos kojim korisnik kredita postupno otplaćuje kredit

Glavnica duga je iznos novca pozajmljen od banke.



Standardna anuitetska otplata

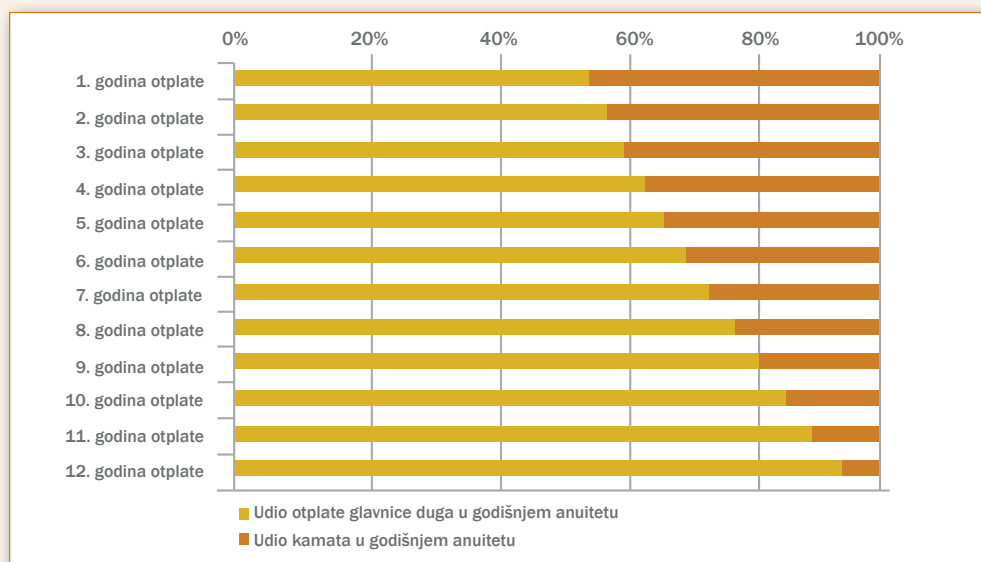
U praksi je najčešća **standardna anuitetska otplata**, što označava **jednake iznose mjesečnih anuiteta** tijekom cijelog razdoblja otplate. Iznos koji dužnik plaća banci je jednak za prvi i za svaki sljedeći mjesec otplate.

Građani kredite uglavnom otplaćuju uz mjesečne anuitete, iako mogu postojati i godišnji anuiteti.

Svaki se anuitet sastoji od kamate i otplate glavnice. Međutim, tijekom razdoblja otplate, u ukupnom iznosu anuiteta mijenja se omjer između dijela koji se odnosi na kamatu i dijela kojim se postupno otplaćuje glavnica kredita (tzv. otplatna kvota).

Što to znači?

Da biste lakše razumjeli takvu otplatu kredita, pogledajte informativnu ilustraciju strukture godišnjeg anuiteta (grafikon 6.). Radi se o kreditu koji se uz jednake iznose godišnjih anuiteta otplaćuje 12 godina.



Grafikon 6.

Struktura godišnjeg anuiteta otplate kredita

Otplata glavnice se povećava kako otplaćujemo kredit. Kamata na kredit se smanjuje tijekom vremena.

Iznos godišnjeg anuiteta jednak je svake godine, ali je udio kamata u iznosu anuiteta veći u početnim godinama otplate, a s vremenom se smanjuje. Istodobno, kako prolazi razdoblje otplate, povećava se dio anuiteta koji se odnosi na otplatu glavnice duga.

Zašto vam je to važno?

Iznos kojim otplaćujemo glavnicu (visina otplatne kvote) manji je u prvim godinama otplate, a veći u kasnijim godinama otplate. Kako je iznos anuiteta jednak svake godine, to znači da **najveći dio ukupnih kamata plaćamo u početnim godinama otplate**. Ta vam je informacija važna ako ćete jednom u budućnosti razmišljati o prijevremenoj otplati kredita.

Otplata gotovinskog kredita uz jednake mjesečne anuitete

Isti princip otplate vrijedi i u slučaju standardne anuitetske otplate **uz jednake iznose mjesečnih anuiteta**.

Pogledajte priloženu tablicu 7. plana otplate gotovinskog kredita u iznosu 20.000 kuna koji se otplaćuje 60 mjeseci.

Iznos anuiteta koji biste platili svaki mjesec je uvijek isti. On je prikazan u četvrtoj koloni priložene tablice plana otplate gotovinskog kredita. I na početku i u posljednjem mjesecu otplate kredita - iznos anuiteta je 412,74 kn.

Međutim, **struktura anuiteta je različita od mjeseca do mjeseca.**

- Dio anuiteta koji se odnosi na otplatu glavnice duga (druga kolona) niži je u početnim razdobljima otplate, a veći u kasnijim razdobljima.
- S druge strane, kamate kao sastavni dio anuiteta (treća kolona) najveće su na početku, a kasnije se sve više smanjuju.

Razlog tome vidljiv je u petoj koloni tablice 7. **Neotplaćeni dug najveći je na početku otplate, a potom se postupno smanjuje.** Kako se **kamate za svaki mjesec otplate obračunavaju na preostali dug iz prethodnog mjeseca**, kamate su najveće u početnim razdobljima otplate, a potom se smanjuju.

Tablica 7.

Plan otplate
gotovinskog kredita²

Prikaz otplatnog plana za gotovinski kredit s anuitetskom otplatom

Iznos kredita	20.000 kn	Rok otplate	60 mjeseci
Kamatna stopa	8,75% godišnje	Glavnica plus kamate	24.764,68 kn
Iznos kamata:	4.764,68 kn	Iznos mjesečne otplate	412,74 kn

Redni broj anuiteta	Udio otplate glavnice duga u mjesečnom anuitetu	Udio kamata u mjesečnom anuitetu	Iznos mjesečnog anuiteta	Preostali iznos neotplaćene glavnice duga
1.	266,91	145,83	412,74	19.733,09
2.	268,85	143,89	412,74	19.464,24
3.	270,82	141,92	412,74	19.193,42
....				
58.	403,85	8,90	412,74	816,55
59.	406,79	5,95	412,74	409,76
60.	409,76	2,99	412,74	0,00

* Nakon dospijea posljednjeg mjesečnog anuiteta, dug treba biti u potpunosti isplaćen.



Nakon trećeg mjeseca otplate dužnik je banci platio ukupno 1.382,35 kn ali je još uvijek dužan 19.193,42 kn. (Pogledajte petu kolonu tablice!)

- Koliko je duga otplatio?
- A koliko se od ukupno plaćenih 1.238,22 kn odnosi na kamate?

Rata nije isto što i anuitet. Naime, kada se govori o otplati kredita često se kaže „rata kredita“ pri čemu se misli na iznos koji mjesečno plaćamo. Ali, što ako vam banka ponudi izbor između: a) otplate u ratama i b) otplate u anuitetima. Očito da postoje neke razlike. Upoznat ćete ih u narednom poglavlju.



Kako izračunati mjesečni anuitet kod standardne anuitetske otplate

Iznos anuiteta iz primjera može se izračunati pomoću izraza :

$$A = C \times \left\langle \left(1 + \frac{p}{1.200} \right)^m \times \frac{\frac{p}{1.200}}{\left(1 + \frac{p}{1.200} \right)^m - 1} \right\rangle$$

MJESEČNI
ANUITETI

gdje je $C = C_0$ glavnica duga (iznos odobrenog kredita), a m je broj anuiteta (broj razdoblja = broj mjeseci otplate kredita).

U primjeru gotovinskog kredita iz tablice, glavnica duga je $C = 20.000$ kn. Ugovorena je godišnja kamatna stopa od 8,75%, dakle $p = 8,75$. Kredit (glavnica duga) će se otplaćivati tijekom 60 mjeseci pa je $m = 60$.

Mjesečni anuitet u tom slučaju iznosi:

$$\begin{aligned} A &= 20.000 \times \left\langle \left(1 + \frac{8,75}{1.200} \right)^{60} \times \frac{\frac{8,75}{1.200}}{\left(1 + \frac{8,75}{1.200} \right)^{60} - 1} \right\rangle = \\ &= 20.000 \times \left\langle (1 + 0,00729167)^{60} \times \frac{0,00729167}{(1 + 0,00729167)^{60} - 1} \right\rangle \approx 412,74 \text{ kn} \end{aligned}$$

³ Kamatna stopa na kredite uobičajeno se ugovara kao godišnja kamatna stopa. Obračun kamata na kredite je dekurzivan i najčešće se koristi proporcionalna metoda. Anuiteti obično dospijevaju krajem mjeseca – što znači da se uobičajeno radi o nominalno jednaki postnumerando mjesečnim anuitetima. To je slučaj i u našem primjeru.



Mjesečni anuitet jednak je zbroju otplatne kvote (udjela otplate glavnice) za S_k -to razdoblje otplate i dospjele kamate u I_k -tom razdoblju, pri čemu je $k = 1, 2, \dots, m$.

$$A = S_k + I_k$$

Kamate za svako k-to razdoblje otplate obračunavaju se na ostatak duga u prethodnom razdoblju C_{k-1} .

$$I_k = C_{k-1} \times \frac{p}{1.200}$$

Visina otplatne kvote (udjela otplate glavnice) za k-to razdoblje jednaka je razlici anuiteta i dospjelih kamata za k-to razdoblje.

$$S_k = A - I_k$$

$$S_k = A - C_{k-1} \times \frac{p}{1.200}$$

Prvi mjesec otplate: Iznos neotplaćenog početnog duga $C_0 = 20.000$ kn.

$$I_1 = 20.000 \times 0,00729167 = 145,83 \text{ kn}$$

$$S_1 = A - I_1 = 412,74 - 145,83 = 266,91 \text{ kn}$$

Drugi mjesec otplate: Neotplaćena glavnica (umanjena za S_1) = 19.733,09 kn

$$I_2 = 19.733,09 \times 0,00729167 = 143,89 \text{ kn}$$

$$S_2 = A - I_2 = 412,74 - 143,89 = 268,85 \text{ kn}$$

Na isti način možemo izračunati kamate i otplatnu kvotu za naredna razdoblja otplate.

Ukupne kamate koje će dužnik platiti tijekom 60 mjeseci otplate (pod pretpostavkom nepromijenjene kamatne stope) možemo izračunati ovako:

$$I = (m \times A) - C = (60 \times 412,74) - 20.000 = 24.764,40 - 20.000 = 4.764,40 \text{ kn}$$

Ukupne kamate su jednake razlici zbroja svih mjesečnih anuiteta i iznosa odobrenog kredita (početne glavnice duga).

4.3. Stambeni kredit

Stambeni kredit je vrsta namjenskog kredita koji se koristi radi kupnje, izgradnje, dogradnje ili adaptacije stana ili kuće. Rok otplate kredita može biti npr. od 10 do 30 godina. Odobrava se uz založno pravo na nekretnini – **hipoteku**.

Hipoteka je založno pravo na nekretnini.

Banke odobravaju stambene kredite **pod različitim uvjetima**. Nije dovoljno znati samo iznos kredita potreban za kupnju stana. Potrebno je proučiti i druge uvjete o kojima ovisi iznos mjesečnog anuiteta. Primjerice, visina kamatne stope može biti veća kod kredita s fiksnom nego s varijabilnom kamatnom stopom. Kamatne stope na kunske stambene kredite nisu iste kao kamatne stope na kredite s valutnom klauzulom. Vodi-te računa i o valuti u kojoj je kredit odobren - radi li se o kunama ili nekoj stranoj valuti.



U kreditnom kalkulatoru – obično se nalazi na internet stranicama banaka – prije izračuna anuiteta odaberite prvo jednu od ponuđenih opcija.

Kreditni kalkulator	
Vrsta kredita	Kamatna stopa
Stambeni kredit ▼	Fiksna ▼
Gotovinski kredit	Varijabilna
Valuta	Kamatna stopa
EUR ▼	6% godišnje
HRK	
Traženi iznos kredita	Upišite broj mjeseci otplate
100.000	240
Način otplate	IZRAČUN MJESEČNOG ANUITETA
Otplata u ratama ▼	
Standardni mjesečni anuiteti	

Kredit s valutnom klauzulom

U Hrvatskoj postoje krediti u kunama (tzv. čisti kunski krediti), devizni krediti i kunski krediti s valutnom klauzulom.

U slučaju kunskih kredita s valutnom klauzulom sve se obveze po kreditu iskazuju u određenoj stranoj valuti (npr. eurima), dok se isplata i otplata kredita obavljaju u kunama. Stoga promjene deviznog tečaja mogu bitno utjecati na visinu mjesečnih obveza dužnika.

Recimo da mjesečni anuitet otplate stambenog kredita iznos 916,67 eura. To znači 6.875,03 kuna uz tečaj 7,5 kuna za 1 euro. Ako kuna oslabi pa je tečaj 7,6 kuna za 1 euro – tada bi mjesečni iznos otplate bio 6.966,69 kuna.

- Što se dogodilo s teretom otplate duga?
-
- Koliko bi iznosila mjesečna otplata 916,67 eura uz tečaj 7,8 kuna za 1 euro?
-

Naučili ste da slabljenje (deprecijacija) kune može povećati troškove otplate kredita odobrenih s valutnom klauzulom.

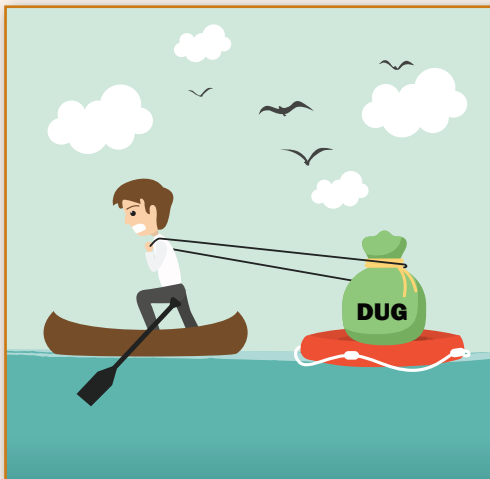
Pri zaduživanju treba uzeti u obzir najmanje dva moguća nepovoljna utjecaja:

- rizik povećanja kamatne stope (ako je ugovorena promjenjiva kamatnu stopu)
- i rizik promjene deviznog tečaja (ako je kredit ugovoren s valutnom klauzulom).

Opširnije o deviznom tečaju pročitajte na stranici 63, a o riziku na stranici 122.

Slučaj „švicarac“

Jedne od najstresnijih negativnih posljedica promjena deviznog tečaja na teret otplate kredita zabilježene su u slučaju kredita ugovorenih uz valutnu klauzulu u švicarskom franku (CHF). Radi se o kreditima koji su u Hrvatskoj uglavnom ugovarani između 2004. i 2008., najčešće kao dugoročni stambeni krediti. Tada su krediti s klauzulom u CHF bili atraktivni dužnicima jer su ih banke odobravale uz nižu kamatnu stopu nego istovrsne kredite s valutnom klauzulom u euru i kredite bez valutne klauzule.



Većina dužnika 2005. u njima nije vidjela nikakav rizik, iako je Boris Vujčić, tadašnji zamjenik guvernera Hrvatske narodne banke, upozoravao na moguće negativne posljedice u slučaju jačanja švicarskog franka.

Od 2009. vrijednost švicarskog franka sve više je rasla pa su se brojni hrvatski dužnici suočili sa značajnim rastom tereta otplate kredita. Ako poznajete neke od njih, zasigurno će vam reći da im je „švicarac“ uništio život.

Krajem srpnja 2005. za 1 CHF trebalo je izdvojiti 4,67 kn, a krajem srpnja 2011. čak 6,44 kn. Kasnije je švicarski franak nešto oslabio, ali je u siječnju 2015. zabilježio još izraženiji rast, pa je krajem mjeseca za 1 CHF trebalo izdvojiti 7,54 kn.

- Što to znači u iznosima kuna koje je dužnik trebao platiti banci uz mjesečni anuitet 500 CHF?

Mjesec i godina	Tečaj kune za 1 CHF	Iznos mjesečnog anuiteta u CHF	Iznos mjesečnog plaćanja u kunama
kraj srpnja 2005.	4,67 kn za 1 CHF	500 CHF	2.335,00 kn
kraj srpnja 2011.	6,44 kn za 1 CHF	500 CHF	3.220,00 kn

Usporedite iznos kunske protuvrijednosti 500 CHF 2011. i 2005.!

Radi se o razlici od čak 38%. Toliko više je dužnik mjesečno trebao izdvojiti za otplatu kredita. U primjeru iz tablice čak 885 kn više.

* Iznos kunske protuvrijednosti za 2015. nije naveden u tablici jer je zakonskom regulativom za 2015. određena otplata kredita uz tečaj CHF/HRK niži od onog koji je vrijedio na tržištu.

Otplata u ratama

Stambeni se krediti mogu otplaćivati kroz standardnu anuitetsku otplatu s jednakim mjesečnim anuitetima (kao što ste vidjeli na primjeru gotovinskog kredita) ili otplatom u ratama. Svaki način otplate ima svoje specifičnosti.

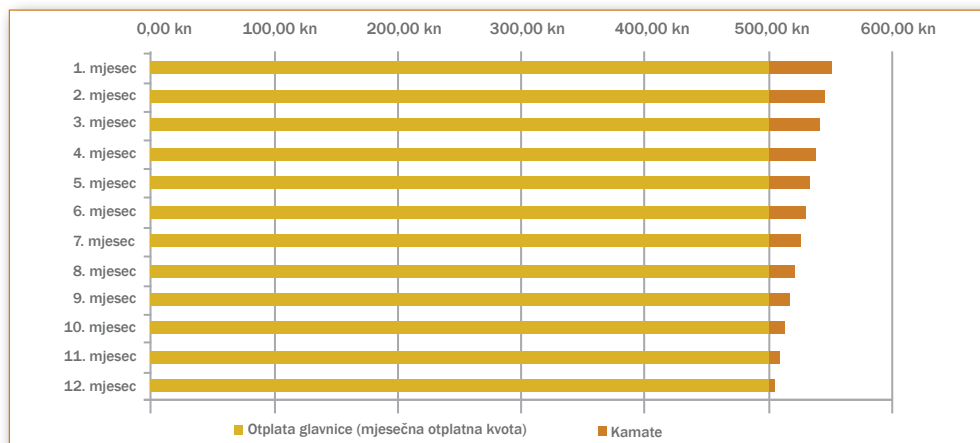
Po čemu se otplata u ratama razlikuje od standardne anuitetske otplate?

Sušтина otplate u ratama je **podjela glavnice duga na onoliko jednakih otplatnih kvota koliko je razdoblja otplate kredita**. Ako se radi o dugu od 6.000 kuna koji se kroz 12 mjeseci otplaćuje bez kamata, svaka rata otplate iznosi 500 kuna. Primjer toga su npr. oboročne otplate po debitnim ili kreditnim karticama za kupnju namještaja koje vlasnici kartica mogu realizirati na pojedinim prodajnim mjestima – i to uglavnom bez kamata.

Međutim, ako bi prodajno mjesto ili izdavalatelj kartice obračunao kamate npr. po stopi 10% godišnje, iznos svake otplatne rate bio bi veći od 500 kn – ali i različiti od mjeseca do mjeseca. Da biste lakše razumjeli otplatu u ratama pogledajte informativni grafikon 7.

Grafikon 7.

Otplata u mjesečnim ratama – koliko kamata, a koliko otplate glavnice



- Kada je mjesečni iznos otplate najveći? Što se s njime događa tijekom razdoblja otplate?

Stambeni kredit uz otplatu u ratama

Pretpostavit ćemo primjer stambenog kredita uz **otplatu u ratama** (ili stručno rečeno **otplatu uz nominalno jednake otplatne kvote**).



Proučite tablicu 8. plana otplate u ratama. Iznos koji dužnik svaki mjesec treba podmiriti prikazan je u četvrtoj koloni.

- Je li taj iznos jednak svaki mjesec?
- Kada je najveći, a kada najmanji?

Informativni prikaz otplatnog plana za stambeni kredit s otplatom u ratama

Iznos kredita: 100.000 kuna	Rok otplate: 240 mjeseci
Valuta: HRK	Iznos kamata: 60.249,54 kuna
Kamatna stopa: 6% godišnje	Glavnica plus kamate: 160.249,54 kuna

Rata	Otplata glavnice	Kamate	Iznos otplatne rate	Preostali iznos neotplaćene glavnice
------	------------------	--------	---------------------	--------------------------------------

1. godina

1.	416,67	500,00	916,67	99.583,33
2.	416,67	497,92	914,59	99.166,66
3.	416,67	495,83	912,50	98.749,99

....

20. godina

238.	416,67	6,25	422,92	832,54
239.	416,67	4,16	420,83	415,87
240.	416,67	2,08	417,95	0,00

Kod otplate u ratama, svaki se mjesec u istom iznosu otplaćuje glavnica duga, dok je iznos kamata svaki mjesec manji od prethodnog. (Pod pretpostavkom da ne dođe do povećanja kamatne stope.)

Iznosi mjesečnih otplatnih rata su veći u početnom razdoblju otplate i smanjuju se protekom razdoblja otplate kredita.

Zašto je to vama važno?

To znači da je teret otplate kredita veći u početku nego kasnije. Za one koji imaju veća primanja u trenutku kada se zadužuju, možda je pogodnija otplata kredita na rate nego anuitetska otplata kredita. (Tko zna što će se dogoditi s našim primanjima za 20 godina, pa je bolje riješiti se duga prije nego kasnije.)

Tablica 8.

Plan otplate u ratama



- Zašto je iznos kamata veći u početnim mjesecima otplate, a kasnije se postupno smanjuje? (Objašnjenje se nalazi u poglavlju o gotovinskim kreditima.)
- Može li visina plaće (ili drugih primanja) dužnika biti odlučujući faktor hoće li dužnik odabrati otplatu u ratama ili otplatu kroz standardne mjesečne anuitete?
- Pretpostavimo da je za stambeni kredit, čiji je otplatni plan dan u tablici, ugovorena promjenjiva kamatna stopa. Što će se dogoditi s visinom mjesečnih obveza dužnika ako tijekom otplate kamatna stopa poraste?



Otplata kredita uz nominalno jednake otplatne kvote („otplata u ratama”)

Iz priložene tablice vidimo da je iznos otplate glavnice duga (druga kolona) nominalno jednak za svako k -to razdoblje otplate (za $k = 1, 2, \dots, m$). Taj se dio mjesečne rate otplate (promjenjivog anuiteta) zove **otplatna kvota**, a može se izračunati izrazom:

$$S = S_k = \frac{C}{m}$$

U našem primjeru stambenog kredita s valutnom klauzulom u iznosu od 100.000 eura, koji će se otplaćivati 240 mjeseci:

$$S = S_k = \frac{100.000}{240} = 416,67 \text{ kn}$$

Iznos kamata različit je za svaki mjesec i ovisi o visini neotplaćene glavnice duga u prethodnom mjesecu. Kako biste to provjerili, pomnožite $\frac{6}{1.200}$ s preostalim dugom u drugom mjesecu otplate kredita ($0,005 \times 99.166,66 = 495,83$ kuna). Iznos koji ste izračunali jednak je iznosu kamate uključene u ratu otplate kredita u trećem mjesecu.

Kamate za svako k -to razdoblje otplate (za $k = 1, 2, \dots, m$) obračunavaju se na ostatak duga u prethodnom razdoblju C_{k-1} .	$I_k = C_{k-1} \times \frac{p}{1.200}$
Iznos rate (promjenjivog anuiteta) za k -to razdoblje A_k jednak je zbroju otplatne kvote S i kamata za k -to razdoblje I_k .	$A_k = S + I_k$ $A_k = S + C_{k-1} \times \frac{p}{1.200}$

Prvi mjesec otplate: Uz početnu glavicu $C_0 = 100.000$ kuna promjenjivi anuitet (rata otplate) iznosi:

$$A_1 = S + I_1 = S + \left(C_0 \times \frac{p}{1.200} \right) = 416,67 + \left(100.000 \times \frac{6}{1.200} \right) = 916,67 \text{ kn}$$

Nakon što smo u prvom mjesecu otplatili 416,67 kuna glavnice, ostatak duga (neotplaćeni dug) iznosi 99.583,33 kuna.

Drugi mjesec otplate: Glavnica na koju obračunavamo kamate je $C_1 = 99.583,33$ kuna.

$$A_2 = S + I_2 = S + \left(C_1 \times \frac{p}{1.200} \right) = 416,67 + \left(99.583,33 \times \frac{6}{1.200} \right) = 914,59 \text{ kn}$$

Na isti bismo način mogli računati kamate i ukupni iznos mjesečne rate i za svako naredno razdoblje otplate.



Kako bismo izračunali promjenjivi anuitet (ukupnu otplatnu ratu) za k -ti mjesec otplate, najprije valja izračunati ostatak duga iz prethodnog razdoblja, pri čemu općenito vrijedi da je **ostatak duga za k -to razdoblje C_k** jednak

$$C_k = C_{k-1} - S = C_0 \times \left(1 - \frac{k}{m}\right)$$

gdje C_0 označava početnu glavnice, k razdoblje za koje računamo ostatak duga, a m ukupan broj mjeseci otplate kredita.

U našem se slučaju kredit treba otplaćivati 240 mjeseci ($m = 240$), pa je npr. ostatak duga po obračunu i plaćanju 238. rate kredita jednak:

$$C_{238} = C_0 \times \left(1 - \frac{238}{240}\right) = 100.000 \times 0,0083333 = 833,33 \text{ kn}$$

Rata otplate (promjenjivi anuitet) u 239. mjesecu otplate stoga iznosi:

$$A_{239} = S + \left(C_{238} \times \frac{p}{1,200}\right) = 416,67 + (833,33 \times 0,005) = 416,67 + 4,17 \approx 420,84 \text{ kn}$$

Ukupne kamate koje će dužnik trebati podmiriti (pod pretpostavkom da kamatna stopa ostane ista do kraja razdoblja otplate kredita) iznose:

$$\sum_{k=1}^m I_k = \frac{C_0 \times (m+1) \times p}{2.400}$$

$$\sum_{k=1}^{240} I_k = \frac{100.000 \times (240+1) \times 6}{2.400} = 60.250 \text{ kn}$$

pri čemu C_0 označava početnu glavnice duga, a m broj mjeseci otplate.

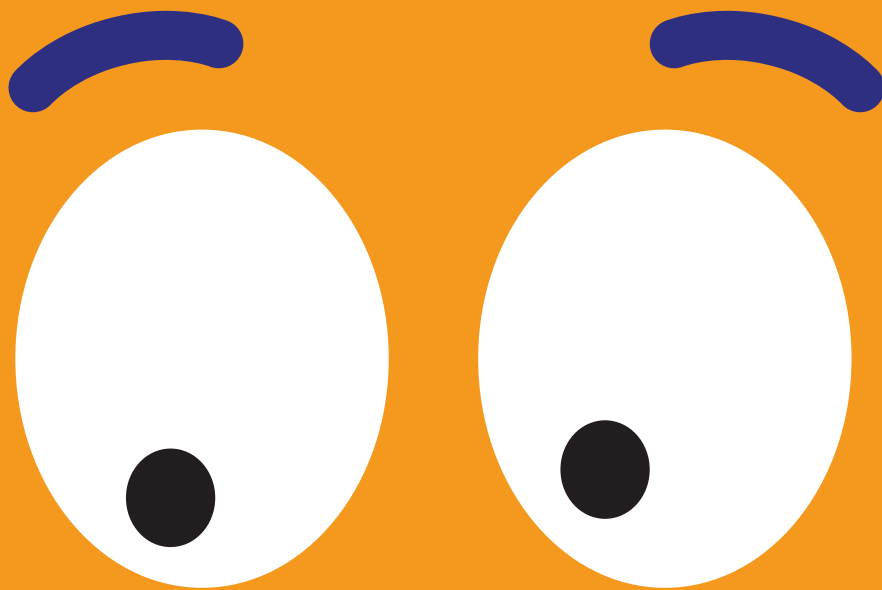
Mala razlika u izračunima u odnosu na podatke u tablici 8 rezultat je zaokruživanja decimalnih brojeva kuna i lipa u novčanim iznosima rata otplate kredita.

Ključni pojmovi

- Bankovni krediti
- Anuitet
- Kamata
- Otplata kredita uz nominalno jednake anuitete
- Otplata kredita uz nominalno jednake otplatne kvote

Što ste naučili

1. Grupirati vrste, namjene i uvjete odobravanja kredita.
2. Planirati trošak kamata gotovinskih i stambenih kredita.
3. Objasniti strukturu plana otplate i mjesečnih anuiteta otplate kredita.
4. Interpretirati razlike između otplate kredita s nominalno jednakim anuitetima i nominalno jednakim otplatnim kvotama.



IV

PLANIRANJE OSOBNIH FINANCIJA

DAJANA BARBIĆ

Jeste li znali?

- Benjamin Franklin je rekao: „Ne planirati znači planirati neuspjeh”.
- Hrvati trostruko više troše na telefoniranje i slanje poruka, nego na kulturne sadržaje.
- Financijski najnepismeniji građani u Hrvatskoj su tinejdžeri.
- U Hrvatskoj preko 300.000 građana ima blokirani račun, prezaduženi su i ne mogu podmiriti vlastita dugovanja.

Svaki dan se suočavamo s mnogim odlukama. Većina ih je jednostavna, poput onih „Što ću doručkovati?” ili „Što ću danas obući?”, no postoje i one složenije: „Koliko novca mogu potrošiti za kupnju hrane ili kupnju cipela?”, „Mogu li si priuštiti odlazak u kino?” i sl.

Što smo uspješniji u donošenju odluka, život će nam biti kvalitetniji; uz manje briga, bolje ćemo koristiti vrijeme, učinkovitije raspolagati novcem i na posljetku biti sretnije i zadovoljnije osobe.

Mudrost upravljanja novcem bitna je za pojedinca, ali i za cijelu obitelj. Važno je naučiti upravljati novcem, kako novac ne bi upravljao nama.

Nažalost, mnogo ljudi ne zna upravljati vlastitim financijama. Roditelji ih možda nisu dovoljno uključivali u razgovore o novcu i financijama, a većina škola i fakulteta dosad nije imala predmete koji se bave ovom važnom vještinom koju svladavamo tijekom cijeloga života.

PRVI RAZRED

1. Financijsko ponašanje

Na odabir načina upravljanja vlastitim novcem utječe mnogo toga. Najčešće su to:

- **Vrijednosti** (Što mi je bitno? Što je bitno drugim ljudima i drugim obiteljima?)
- **Okolina** (Kako na mene utječu ljudi koje poznajem?)
- **Navike** (Na koji način sam navikao nešto raditi?)
- **Osjećaji** (Koji me osjećaji potiču da nešto učinim?)
- **Obitelj** (Kako na mene utječu sklonosti moje obitelji i odluke koje donose moji bližnji?)
- **Rizici i posljedice** (Koliko mogu dobiti ili izgubiti?)
- **Dob** (Jesam li maloljetnik ili punoljetna osoba?)



Na financijsko ponašanje utječu tri faktora:

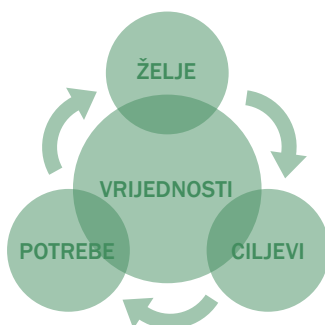
- **ekonomski** (dohodak, cijene, kamate i sl.);
- **socio-demografski** (okolina, obitelj i prijatelji, dob i sl.);
- **psihološki** (osjećaji, stavovi i sl.).

Posebno su važne vrijednosti: naše osobne, ali i vrijednosti drugih članova obitelji i prijatelja, jer često upravo one određuju naše ponašanje.

1.1. Želje i potrebe

Vrijednosti su osnovna ljudska uvjerenja i stavovi o onome što je važno, poželjno i isplativo. Različite vrijednosti rezultiraju različitim potrebama i željama osobe, a nakon toga i različitim financijskim odlukama. U skladu s vlastitim životnim vrijednostima, svi formiramo potrebe i želje koje pokušavamo ostvariti postavljanjem ciljeva.

Primjerice, vaša vrijednost može biti poznavanje stranog jezika, a vrijednost vaše prijateljice može biti sviranje violine, pa ćete vi izdvajati novac za učenje francuskoga, a ona za novu violinu.



Etičan odnos prema novcu

Mnogi ljudi smatraju da novac može riješiti sve njihove probleme i kako bi ga stekli spremni su upustiti se u različite nečasne – ponekad i kriminalne radnje.

Kako biste dugoročno imali etičan i zdrav stav prema novcu, trebate prvo izgraditi osjećaj za svoju čast i ljudsko dostojanstvo.

Problemi se najčešće javljaju kada nam je sustav vrijednosti loše postavljen pa prednost dajemo željama a ne potrebama. Takva nepromišljenost česta je u ljudskom ponašanju, pa se mnogi pojedinci (često i mi sami) prepuštaju „čarima“ impulzivne potrošnje prije no što su podmirili osnovne životne troškove. Na primjer:

- Kupnja novih cipela ili odlazak u shopping nakon lošeg dana prije nego smo platili sve režije.
- Impulzivna kupnja vrećice slatkiša kako bi popravili raspoloženje nakon izrazito lošeg dana.

S takvim ponašanjem vjerojatno nećemo učinkovito ispunjavati definirane financijske ciljeve. Kako bismo to izbjegli, važno je kontrolirati se, uvijek znati vlastite prioritete, a želje ispunjavati tek kad smo ispunili sve osnovne životne potrebe.

Emocije i novac

Emocije i novac međusobno su snažno povezani. Emocije u velikoj mjeri utječu na to kako trošimo i kako doživljavamo novac.

Emocionalno trošenje okarakterizirano je kao trošenje na nešto što nam ne treba, obično kad smo pod stresom, kada nam je dosadno ili se želimo oraspoložiti.



1.2. Postavljanje financijskih ciljeva



Za dobro i uspješno upravljanje novcem, potreban je **jasan i konkretan financijski plan** da bismo znali što želimo napraviti i ostvarili to na najbolji mogući način.

Proces financijskog planiranja možemo podijeliti u tri osnovna koraka:



Procjena sadašnje financijske situacije

Prije nego krenete u proces financijskog planiranja, važno je da znate procijeniti svoje trenutno financijsko stanje, odnosno koliko ste financijski sposobni ostvariti neki financijski cilj. **To je važno da biste imali jasnu sliku o tome koliko novca imate, a koliko trošite, od kuda vam novac dolazi, a kuda odlazi, te koliko vam na kraju ostaje.**



Na prvi pogled to je jasno, pa ipak mnogi troše više novca nego što imaju pa upadaju u financijske probleme.

Financijski se problemi s vremenom mogu popraviti uz promjenu financijskog ponašanja.

Neto bogatstvo

Vaše bogatstvo izraženo u novcu nema apsolutno nikakve veze s bogatstvom vas kao ljudskoga bića. Sadržaj u nastavku nije test niti provjera financijskog bogatstva vas ili vaše obitelji. Nemojte uspoređivati brojeve u tablici sa susjedovima. Financijsko neto bogatstvo nije bodovna tablica života. Primjeri u nastavku samo objašnjavaju kako da shvatite značenje brojaka u tablici kako biste ih primijenili prilikom planiranja svojih financijskih ciljeva.

Neto bogatstvo je sva vaša imovina minus vaše obveze.

$$\text{Neto bogatstvo} = \text{imovina} - \text{obveze}$$

Jedini način da povećate neto bogatstvo je da povećate imovinu, a smanjite obveze. Isto pravilo vrijedi i za osobne financije i za financije poduzeća.

Da biste procijenili svoje financijsko stanje, trebate procijeniti svoje neto bogatstvo. Neto bogatstvo je novčana vrijednost vaše osobne imovine koju možete izračunati tako da od ukupne imovine oduzmete ukupne obveze.

Prvo morate razumjeti razliku između imovine i obveza.

Vaša imovina je sve što posjedujete ili - ako biste gledali s aspekta vaših roditelja - sve ono što oni posjeduju kao vlasnici. Imovina može biti realna i financijska. Realna imovina je stan, automobil, bicikl, računalo, šator za kampiranje itd. Financijsku imovinu čini gotov novac koji imate, novac na tekućim računima, vaša oročena štednja, mirovinska štednja, životno osiguranje itd.

Vaše obveze su sve što dugujete. To je iznos ukupnog duga po primljenim kreditima, nepodmirenim troškovima kreditnih kartica i drugim neplaćenim računima.

Kad završite s obrazovanjem i započnete sa samostalnim životom, imat ćete nisku neto vrijednost bogatstva, ali kako starite, poželjno ju je povećavati.

Štednja je najmoćniji način povećavanja osobnog bogatstva, naročito dok ste mladi.

Kako mjerimo neto bogatstvo?

Tablica 9 primjer je izračuna neto vrijednosti bogatstva jednoga kućanstva. Zamislite da je vaše kućanstvo poduzeće i da morate popisati svu svoju imovinu i obveze kako biste procijenili neto vrijednost bogatstva. Imovinu rasporedite u kolonu s lijeva, a obveze u kolonu s desna - te svakoj stavci pridružite vrijednost izraženu u novcu. Tablica koju ste sastavili zove se bilanca kućanstva.

Zvuči kao znanstvena fantastika, ali vidjet ćete u nastavku koliko je to jednostavno.

Bilanca kućanstva

Kućanstvo je obiteljska ili druga zajednica osoba koje zajedno stanuju i zajednički troše svoje prihode (primanja) za podmirivanje osnovnih životnih potreba (stanovanje, hrana i drugo).

Može imati više članova (npr. roditelji s djecom, kućanstvo s tri generacije) ili samo jednog člana.

Bilanca kućanstva je prikaz vrijednosti imovine i obveza na određeni dan. Imovina uključuje novac u gotovini ili na bankovnom računu, stan, automobil i sve drugo što posjedujete. S druge strane, obveze uključuju sve dugove koje morate podmiriti (npr. neplaćene troškove režija, dug prema banci i sl.).



Bilanca kućanstva je prikaz vrijednosti imovine i obveza na određeni dan.





Razlikujte značenje riječi „precijeniti“ i „procijeniti“

Kako biste odredili vrijednost svoje ukupne imovine, trebate procijeniti koliko biste za nju dobili na tržištu, a pri tome budite što realniji i iskreniji. Ljudi često precijenjuju svoje stvari jer su za njih emotivno vezani, a onda se neugodno iznenade kada svoj stan ili automobil mogu prodati za mnogo manje novca nego što su očekivali (procijenili).

Primjerice, mislili ste da vaš bicikl vrijedi 500 kuna ali uspjeli ste ga prodati jedva za 200 kuna. Dakle, njegova tržišna vrijednost je 200 kuna.

Vaša imovina vrijedi upravo onoliko za koliko je možete prodati.



Bilanca kućanstva je slika vašeg bogatstva. **Neto bogatstvo ili neto vrijednost** je iznos novca koji bi vam ostao kada biste prodali svu svoju imovinu i podmirili sve obveze. Taj iznos je važan pokazatelj financijskog stanja pojedinca ili obitelji.

Važno je da neto vrijednost bude pozitivna i što veća.

U našoj tablici neto vrijednost iznosi 105.900 kn. Provjerite i vi koliko vrijedi vaša imovina, kolike su vaše obveze i kolika joj je neto vrijednost.

Lijeva se strana bilance (ukupna imovina) zove **aktiva**, a desna (zbroj ukupnih obveza i neto vrijednosti) **pasiva**. Aktiva je uvijek jednaka pasivi.

Vaše neto bogatstvo nije mjerilo vaše osobne vrijednosti, ali je svakako pokazatelj jeste li na dobrom putu u upravljanju svojim novcem.

Tablica 9.

Primjer bilance
kućanstva

IMOVINA	u kunama	OBVEZE	u kunama
Gotovina	2.000	Neplaćeni računi	2.000
Novac na tekućem računu	8.000	Obveze po kreditnoj kartici	1.100
Stan*	530.000	Kredit za stan	443.000
Automobil	50.000	Kredit za automobil	70.000
Nakit	1.000	Ukupne obveze (0)	516.100
Namještaj	25.000		
Mirovinska štednja	6.000	NETO VRIJEDNOST	u kunama
Ukupna imovina (I)	622.000	Neto vrijednost (I-O)	105.900
UKUPNA IMOVINA	622.000	UKUPNE OBVEZE I NETO VRIJEDNOST	622.000

Koliko zarađujem, a koliko trošim

Bilanca kućanstva nam pokazuje stanje imovine, obveza i neto vrijednosti u određenom trenutku - na primjer posljednji dan u mjesecu ili posljednji dan u godini. Međutim, tijekom mjeseca (i godine) događaju se brojne financijske promjene pa je financijsku situaciju važno sagledati i s aspekta novčanih tokova koji mogu pozitivno ili negativno djelovati na naše neto bogatstvo, ali i na sposobnost ostvarivanja financijskih ciljeva.

Sav novac koji dolazi u kuću (svi primitci) i sav novac koji izlazi iz kuće (troškovi i plaćanja) zove se novčani tok kućanstva.

Kao što se more diže i spušta za vrijeme plime i oseke, tako se kreće i novac - korištenjem i kontrolom novčanog toka (proračuna) kućanstva, imamo mogućnost praćenja kretanja novca koji dolazi i odlazi.

Novčani tok (ili proračun kućanstva) pokazuje izvore pribavljanja i načine uporabe novca. To je prikaz novčanih primitaka i novčanih izdataka kućanstva u određenom vremenskom razdoblju. Može se sastavljati na dnevnoj, tjednoj, mjesečnoj, kvartalnoj, polugodišnjoj ili godišnjoj razini - na temelju zabilježenih podataka o primitcima i izdatcima koje smo ostvarili.

Najvažniji izvor novčanih primitaka kućanstva su **primanja** poput plaće, mirovine, dječjeg doplatka, stipendije ili drugog oblika dohotka. To su naši prihodi i novac koji posjedujemo, a služe nam za financiranje troškova života (rashoda kućanstva), kao i za financiranje nekih drugih izdataka (npr. otplate kredita).

Izdatci vam ne bi smjeli biti viši od primanja. Jedino tako ćete na kraju mjeseca ili godine imati višak potreban za štednju ili ulaganja. Ujedno, djelovat ćete u pravcu povećanja vašeg neto bogatstva.

Novčani tok pokazuje izvore pribavljanja i načine uporabe novca.



Što ako su izdatci kućanstva veći od ostvarenih primanja?

Tada postoji manjak, a on se najčešće financira kratkoročnim zaduživanjem.

Novac do kojeg smo došli zaduživanjem također predstavlja novčani primitak - ali zapamtite - on nije prihod kućanstva. To nije vaš novac jer ga trebate vratiti (i to vjerojatno uvećanog za kamate). U tom slučaju bilanca kućanstva bilježi rast obveza, a neto bogatstvo se smanjuje.

U primjeru iz tablice 10 imamo **godišnji** višak od 25.600 kn.

Tablica 10.

Primjer novčanog
toka kućanstva u
jednoj godini

PRIMITCI (P)	
Primanja oca	90.000 kn
Primanja majke	79.600 kn
Primanja djece	0
Primanja od kamata od štednje	5.400 kn
Primanja od dionica (dividenda)	7.800 kn
UKUPNO PRIMITCI	182.800 kn
IZDATCI (I)	
Otplate stambenog kredita	18.000 kn
Otplate drugih kredita	8.400 kn
Plaćeni troškovi po kreditnoj kartici	6.000 kn
Premije osiguranja	4.800 kn
Hrana/piće	54.000 kn
Režije	24.000 kn
Prijevoz	8.400 kn
Odjeća/obuća	6.000 kn
Oprema za kućanstvo	6.000 kn
Zabava	9.600 kn
Putovanja i odmor	7.200 kn
Darovi	2.400 kn
Ostalo	2.400 kn
UKUPNO IZDATCI	157.200 kn
Čisti novčani tok: P-I (višak, štednja)	25.600 kn

U našem primjeru ostvaren je višak primitaka nad izdadcima u iznosu od 25.600 kn. Pažljivim upravljanjem novcem sačuvali smo vrijednost imovine u bilanci – odnosno neto bogatstvo kućanstva.



ZADATAK

Sastavite izvještaj o **mjesečnom novčanom toku** na temelju podataka iz tablice. Kao iznos primanja od plaće koristite podatak o **prosječnoj mjesečnoj plaći u Hrvatskoj**. Izračunajte iznos mjesečnog novčanog viška.

Primanja od plaće	?
Primanja od kamata na štednju	15 kn
Rata kredita za stan	1.600 kn
Telefonski račun	400 kn
Izdatci za hranu	1.800 kn
Izdatci za prijevoz	250 kn
Izdatci za odjeću	400 kn
Režije	800 kn

Postavljanje financijskih ciljeva i financijskog plana

Sanjate o kupnji novog mobitela, putovanju ili učenju stranog jezika, ali kako da to ostvarite? Ključ ostvarenja financijskih ciljeva je u definiranju koraka.

Kako bismo uspješno upravljali osobnim financijama i na najbolji način iskoristili svoj novac, moramo sastaviti **financijski plan**. Izrada financijskog plana započinje postavljanjem financijskih ciljeva koje želimo ostvariti.

Cilj je krajnji rezultat nečega što namjeravamo steći, postići, napraviti ili ostvariti u bliskoj ili daljoj budućnosti. Određivanjem ciljeva olakšava se proces donošenja odluka.

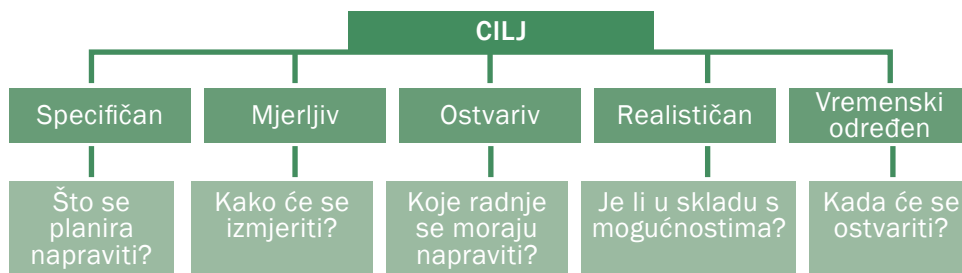
Faza postavljanja financijskih ciljeva vrlo je važna i možemo o njoj razmišljati kao o „planu puta” koji nam pokazuje:

- smjer u kojem bi se trebali kretati;
- stvari koje su bitne i na koje moramo posebno paziti;
- odredišnu točku do koje moramo doći.



Financijski se ciljevi mogu podijeliti na kratkoročne, srednjoročne i dugoročne. Kratkoročne ciljeve možemo ostvariti u razdoblju do mjesec dana – „od džeparca do džeparca“. Srednjoročne ciljeve možemo ispuniti u roku od jednog mjeseca do godine dana, dok se dugoročni ciljevi mogu ostvariti u razdoblju dužem od godine dana.

Da bi se zacrtani ciljevi mogli ostvariti, vrlo ih je važno ispravno postaviti. Svaki bi cilj trebao biti specifičan, mjerljiv, ostvariv, realističan i vremenski određen.



Specifičnost se odnosi na namjeru koja se želi ostvariti (npr. odlazak na putovanje ili kupnja knjige). **Mjerljivost** cilja je kvantificiranje onoga što želimo ostvariti. Ciljeve najčešće izražavamo novcem potrebnim za njihovo ispunjenje. Nakon što smo ciljeve definirali i novčano izrazili moramo odrediti način na koji ćemo ih realizirati. Drugim riječima, moramo detaljno promisliti o ostvarivosti tih ciljeva.

Ostvarivost se odnosi na radnje, napore i akcije koje valja poduzeti kako bismo cilj ostvarili (npr. štedjeti 20 kn mjesečno ili **manje trošiti na kave kako bismo mogli više trošiti na knjige i sl.**).

Realističnost je mogućnost ostvarenja cilja, povezana prije svega s razinom našeg dohotka. Naime, razina dohotka određuje naše financijske mogućnosti, kao i rok u kojem smo spremni postići cilj. Što nam je džeparac ili dohodak veći, lakše ćemo ostvariti čak i zahtjevnije ciljeve. S druge strane, s manje novca teže realiziramo ciljeve, posebice one financijski zahtjevnije.

Naposljetku, **vremenska određenost** cilja vezana je uz rok u kojem ga namjeravamo ostvariti: kratki, srednji ili dugi rok (npr. 5 dana, 2 mjeseca ili 3 godine).

PRIMJER DOBRO POSTAVLJENOG FINANCIJSKOG CILJA

1. Specifičan

Namjeravam kupiti tablet.

2. Mjerljiv

Cijena tableta je 600 kn.

3. Ostvariv

Mjesečno namjeravam izdvojiti 50 kn od svog džeparca.

4. Realističan

Džeparac mi je 100 kn i 50 kn će mi biti dovoljno za sve ostale potrebe.

5. Vremenski određen

Tablet namjeravam kupiti za godinu dana.



ZADATAK

Navedite jedan vlastiti cilj i specificirajte ga prema ovih 5 karakteristika.

Cilj: _____

Specifičan _____

Mjerljiv _____

Ostvariv _____

Realističan _____

1.3. Kontrola financijskog plana

Kontrola financijskog plana zadnji je korak u financijskom planiranju. Podrazumijeva pregled svega što smo trebali napraviti i donošenje zaključka o tome jesmo li sve napravili kako smo planirali.

Kontrolu financijskog plana valjalo bi raditi barem jednom godišnje, a u slučaju neke važnije životne promjene, i češće. Na taj način možemo biti sigurni da smo na putu prema ostvarenju ciljeva koji nam zaista prioritetni u određenom životnom razdoblju.

Važno je napomenuti da financijsko planiranje ne završava u ovoj fazi (nakon što smo poduzeli određenu akciju i ostvarili cilj), već je to dinamički proces koji se neprestano nastavlja. Stoga se ostvarivanje jednog cilja može smatrati polazišnom točkom za kreiranje drugog, novog cilja.

Ključni pojmovi

- ▶ Planiranje osobnih financija
- ▶ Financijski plan
- ▶ Kućanstvo
- ▶ Neto bogatstvo
- ▶ Bilanca kućanstva
- ▶ Novčani tok kućanstva

Što ste naučili

1. Obrazložiti značenje i ulogu planiranja osobnih financija
2. Interpretirati faktore koji utječu na planiranje osobnih financija
3. Postaviti prioritete razlikujući želje i potrebe
4. Sastaviti bilancu i novčani tok kućanstva
5. Odrediti financijske ciljeve, napraviti financijski plan i kontrolirati njegovo izvršenje

DRUGI RAZRED

2. Proračun – prava slika potrošnje

Gdje odlazi vaš novac? Koliko novca mjesečno potrošite na druženja s prijateljima? Koliko trošite za užinu? Na prethodna ćete pitanja znati točno odgovoriti samo ako pratite i bilježite svoju potrošnju, odnosno ako imate osobni proračun. Bez obzira koristite li osobni proračun, važno je znati da svi troše novac, a proračun vam omogućuje da znate što se točno događa s vašim novcem i kada.

2.1. Zašto je važno koristiti proračun?



Proračun je financijski plan koji pokazuje za što ćete koristiti zarađeni novac. To može biti pisani ili elektronički dokument za praćenje planiranih i ostvarenih primanja i izdataka u određenom vremenskom razdoblju, na primjer tijekom narednog mjeseca.

Proračun je jako važan za svakog pojedinca i svaku obitelj. Evo 10 najvažnijih razloga zbog kojih je dobro koristiti proračun:

- kontrolirate svoj novac (a ne on vas);
- pratite svoja primanja i izdatke;
- lakše ostvarujete financijske ciljeve;
- znate trošite li unutar granica svojih financijskih mogućnosti (novac koji imate, bez zaduživanja);
- lakše uočavate kada i na što trošite najviše (ili previše) novca;
- izbjegavate prezaduženost;
- lakše primjećujete nepotrebne troškove (možete ih smanjiti, a novac preusmjeriti u štednju);
- spremniji ste za neočekivane situacije i nenadane troškove;
- živite skladnije (s manje stresa);
- mirno spavate.

Proračun je financijski plan primanja i izdataka u određenom vremenu.

Proračun ili budžet kućanstva je financijski plan primanja i izdataka (očekivanog novčanog toka) za razdoblje od mjesec dana, a po potrebi može se planirati na kraće razdoblje (tjedno), ali i na duže (jednogodišnje). To je najvažniji alat obiteljskog financijskog planiranja. Proračun nam pokazuje pravu sliku naše potrošnje.

2.2. Kreiranje proračuna

Svaki se proračun sastoji od primanja i izdataka.

Primanja su sav novac koji smo zaradili ili dobili, a možemo ga koristiti za kupnju i plaćanja.

Kada govorimo o zarađenom novcu kućanstva - pojam **primanje** istovjetan je pojmu **prihod**, a može se koristiti i pojam **dohodak**. Ujedno sva primanja koja su nam isplaćena u novcu predstavljaju novčane **primitke** - njih smo spominjali kod novčanog toka. (U slučaju financija poduzeća postoje određene razlike u značenju ovih pojmova.)

Primanja mogu biti:

- **Redovita** – stalna su i stabilna (ili se rijetko mijenjaju); to mogu biti mjesečna plaća, mirovina, primanja od najma nekretnine i dr.;
- **Izvanredna** – često se mijenjaju i na njih ne možemo računati (npr. dodatna ili nagradna plaća, prihod od dodatnih/povremenih poslova).

Izvori primanja mogu biti različiti, no najčešće su to:

- plaće;
- mirovine;
- džeparac;
- napojnice;
- novčani pokloni;
- stipendije;
- povrat od štednje i ulaganja (prinos na ulaganje, dividende, kamate na štednju i dr.);
- doplatci (npr. dječji doplatak);
- naknade (npr. za nezaposlene; porodiljne naknade i dr.);
- najamnine (npr. od iznajmljivanja stambene nekretnine);
- drugo (dnevnice, alimentacija itd.).

Najčešći su izvor primanja plaće i mirovine. **Mirovina** je naknada koju pojedinac prima za svoj minuli rad (rad iz prošlosti). Za mirovinu izdvajamo (štedimo) dok smo zaposleni u obliku doprinosa za mirovinsko osiguranje.

Odakle dolazi novac: plaća

Plaća je novac koji pojedinac dobiva od poslodavca kao naknadu za svoj rad i najčešće se isplaćuje mjesečno.



Iznos novca koji
zaradimo po satu



Sati rada



BRUTO
PLAĆA

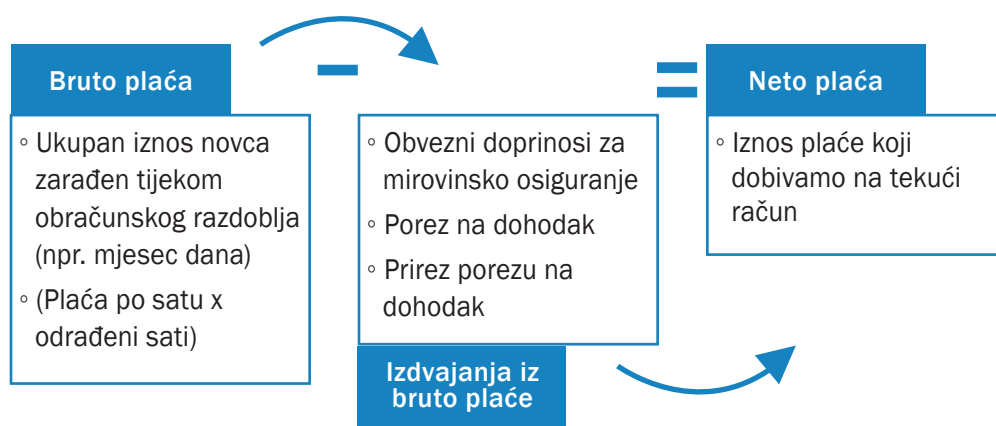


Kada govorimo o plaći, obično mislimo na neto plaću, s obzirom da je to iznos koji dobivamo na svoj tekući račun i kojim možemo raspolagati.

No postoji i bruto plaća. Koja je razlika?

Neto plaća se dobije nakon što se od bruto plaće oduzmu doprinosi za mirovinsko osiguranje i troškovi poreza na dohodak (i prireza porezu na dohodak, ukoliko se primjenjuje). **To je iznos primanja koji nam poslodavac isplaćuje na tekući račun.**

Bruto plaća je ukupan iznos koji poslodavac plaća kao naknadu za naš rad, a osim neto plaće uključuje i obveze izdvajanja za mirovinske doprinose, porez i prirez – njih će u naše ime poslodavac uplatiti državi.



Visokoobrazovani muškarci plaćeni su 37% više od žena

Razlika između plaća muškaraca i žena i dalje se povećava: oni sa visokom stručnom spremom u prosjeku su 37% više plaćeni u odnosu na žene, pokazuju podaci servisa MojaPlaća.

Općenito su muškarci bez obzira na obrazovanje u svibnju 2016. imali prosječno 11% višu plaću od žena. Muškarci su u prosjeku u istom razdoblju zarađivali 5.734 kuna, dok su žene zarađivale u prosjeku 5.160 kuna.

Najplaćenija zanimanja

Osim top managementa, koji ima 106% višu plaću u odnosu na prosjek, najplaćenija zanimanja su ona iz područja tehnologije i razvoja (60% više od prosjeka), telekomunikacija (+34%) te informacijskih tehnologija (+34%).

Najmanje prosječne plaće imaju radnici u tekstilnoj i kožnoj industriji (-42%), pomoćnim zanimanjima (-41%) te radnici u uslužnim djelatnostima (-38%).

Onima sa srednjom stručnom spremom najisplativije je raditi u području ljudskih

potencijala jer imaju u prosjeku mjesečnu neto plaću od 7.185 kuna. Iza ljudskih potencijala slijede zanimanja informacijskih tehnologija (6.166 kuna) te marketinga, oglašavanja i PR-a (5.912 kuna).

S druge strane, najniže plaće imaju oni sa srednjom stručnom spremom zaposleni u osiguranju (3.647 kuna) te zaštiti i sigurnosti (3.576 kuna).



Zaposlenici s višom stručnom spremom imaju najvišu plaću u informacijskim tehnologijama. Njihova prosječna mjesečna neto plaća iznosi 6.733 kune, iza čega slijede telekomunikacije (6.683 kune). Najnižu plaće s višom stručnom spremom imaju u zanimanjima osiguranja (4.491 kunu).

Visokoobrazovani ispitanici najviše su plaćeni ukoliko su zaposleni u telekomunikacijama (8.046 kuna) te u informacijskim tehnologijama (8.033 kune). Najniže plaće visokoobrazovani imaju u turizmu i ugostiteljstvu (4.905 kuna).

Izvor: portal MojPosao



Svakoga mjeseca vaša se plaća uplaćuje na vaš bankovni račun. Ovo je vaša isplatna lista za mjesec svibanj 2017.

Bruto plaća: 4.800 kn

Izdavanja: 971,33 kn

Neto plaća: 3.828,67 kn

- Koji iznos je poslodavac uplatio na vaš bankovni račun?

- a) 971,33 kn
- b) 3.828,67 kn
- c) 4.800 kn
- d) 9.600 kn

Što je nominalna, a što realna plaća

Nominalna plaća je iznos novčanih jedinica.

Realna plaća pokazuje količinu proizvoda i usluga koja se može kupiti s plaćom.

Osim bruto i neto plaće, važno je razlikovati realnu i nominalnu plaću. **Realna** pokazuje stvarnu kupovnu moć zarađenog novca, odnosno količinu proizvoda i usluga koje možemo kupiti svojom plaćom. **Nominalna plaća** je naš dohodak izražen u iznosu novčanih jedinica. To je nominalna vrijednost neto plaće koja nam je isplaćena na tekući račun. **Realna** pokazuje stvarnu kupovnu moć zarađenog novca, odnosno količinu proizvoda i usluga koje možemo kupiti svojom plaćom. **To je bolji i važniji pokazatelj vrijednosti naše plaće jer uzima u obzir inflaciju** (o čemu možete više pročitati na stranici 84).

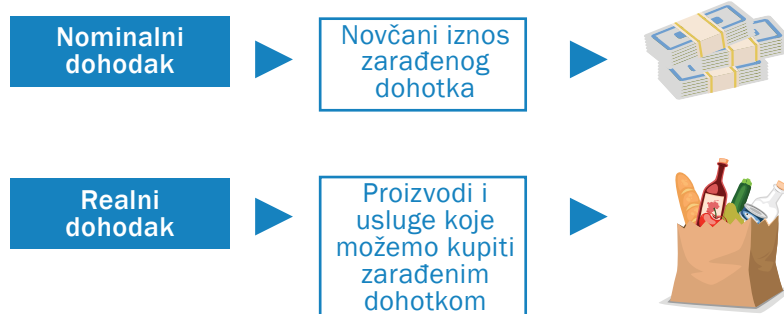
Inflacija je opći porast cijena i ona smanjuje vrijednost vašega novca. Evo primjera.

Nominalna plaća isplaćena na tekući račun iznosi 4.000 kn i time možemo kupiti 50 proizvoda i usluga po trenutnim tržišnim cijenama. Ukoliko dođe do općeg porasta cijena s istim nominalnim dohotkom (4.000 kn) više se neće moći kupiti 50, nego manje proizvoda i usluga.

To znači da je zbog inflacije došlo do smanjenja vrijednosti novca i njegove kupovne moći, odnosno do smanjenja vašeg realnog dohotka – iako je iznos vašeg nominalnog dohotka ostao isti.

Na isti način trebate razlikovati nominalnu i realnu vrijednost svakog primitka koji vam je isplaćen – džeparca, naknade za rad preko učeničkih udruga, stipendije ili drugog oblika dohotka.

Uvijek promatrajte samo realni dohodak, jer novcem kupujemo robu i usluge.



Naučili ste razliku između bruto i neto plaće. Bruto plaću ponekad zovemo „bruto 1”, zato što postoji i „bruto 2”.

Bruto 2 pokazuje ukupni trošak poslodavca pri isplati plaće, a jednak je zbroju bruto plaće (bruto 1) i obveznih doprinosa na plaću.

Kako se financira zdravstveni sustav Hrvatske? Zaključite sami iz tablice u nastavku!

Primjer izračuna doprinosa na plaću i ukupnih troškova poslodavca

BRUTO PLAĆA (tzv. bruto 1)	10.000 kn
OBVEZNI DOPRINOSI NA PLAĆU	
* Obračunavaju se u postotku bruto plaće.	
Doprinosi za zdravstveno osiguranje (15% od 10.000 kn)	1.500 kn
Doprinosi za zapošljavanje (1,7% od 10.000)	170 kn
Doprinos u zaštitu na radu (0,5% od 10.000)	50 kn
Ukupno doprinosi na bruto	1.720 kn
UKUPNI TROŠAK POSLODAVCA (tzv. bruto 2)	11.720 kn
* Ukupni trošak isplate plaće.	
Jednak je zbroju bruto plaće (bruto 1) i obveznih doprinosa na plaću.	

DODATAK



Primjer oporezivanja plaće iz radnog odnosa prema regulativi 2017.

Bruto plaća (tzv. bruto 1)	10.000 kn
OBVEZNI DOPRINOSI IZ PLAĆE	
I. stup mirovinskog osiguranja	15% 1.500 kn
II. stup mirovinskog osiguranja	5% 500 kn
Ukupno doprinosi iz bruta	20% 2.000 kn
DOHODAK (bruto plaća - mirovinski doprinosi)	8.000 kn
OSOBNI ODBITAK (to je neoporeziv dio dohotka; iznos može biti i veći ovisno o broju djece ili drugih uzdržavanih članova kućanstva)	3.800 kn
POREZNA OSNOVICA (dohodak - osobni odbitak)	4.200 kn
☐ Porez po stopi od 24% (porezna osnovica u visini do 17.500 kn)	4.200 kn
* Na iznos od 4.200 kn obračunava se porezna stopa od 24%	
☐ Porez po stopi od 36% (poreza osnovica u visini iznad 17.500 kn)	0 kn
* Ne obračunava se u ovom slučaju jer je porezna osnovica manja od 17.500 kn mjesečno.	
Ukupni porez	1.008 kn
Prerez (Zagreb, stopa prireza 18%)	181,44 kn
*Prerez je porez na porez.	
Ukupni porez i prerez	1.189,44 kn
NETO PLAĆA (dohodak – ukupni porez i prerez)	6.810,56 kn

Kuda odlazi novac: izdatci

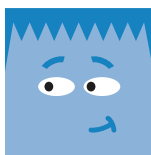
Izdatci su svi troškovi i financijske obveze (dugovi) koje smo dužni platiti.

Izvori izdataka mogu biti različiti:

- životni troškovi (npr. hrana, stanarina, odjeća, režije, i dr.);
- troškovi prijevoza (benzin, pokaz i dr.);
- osobni troškovi (sportske aktivnosti, novine, šminka i dr.);
- troškovi zabave (putovanja, odlasci u kino i dr.);
- drugi troškovi.

Dvije su osnovne kategorije izdataka:

- **Stalni (fiksni)** – troškovi koji su najčešće ugovoreni i ne mijenjaju se (ili samo iznimno) tijekom vremena (npr. najamnina);
- **Promjenjivi (varijabilni)** – troškovi koji nisu ugovoreni i mogu se mijenjati (npr. izdatci za hranu).



ZADATAK

Razvrstajte sljedeće izdatke na stalne i promjenjivi troškove.



1. Najamnina _____

2. Hrana _____



3. Račun za TV _____

4. Račun za struju _____



5. Putovanje _____



Za uspješno kreiranje i vođenje proračuna **bitno je razviti pozitivan stav prema upravljanju novcem**. Bez toga je nemoguće govoriti o uspješnom upravljanju osobnim financijama.

Ukoliko uživate u brojkama, zapisivanju, praćenju i kontroli, vođenje proračuna će za vas biti poput odmora. Ukoliko ne uživate pretjerano u računanju i pregledavanju brojki, upamtite da ćete na poslove vođenja proračuna utrošiti oko pola sata tjedno, a na financijske probleme koji se mogu javiti kao posljedica lošeg upravljanja novcem, tjedne, mjesece, pa možda i godine. Možda onda tih pola sata tjedno za svoj proračun i nije tako strašna stvar!

2.3. Proces kreiranja proračuna

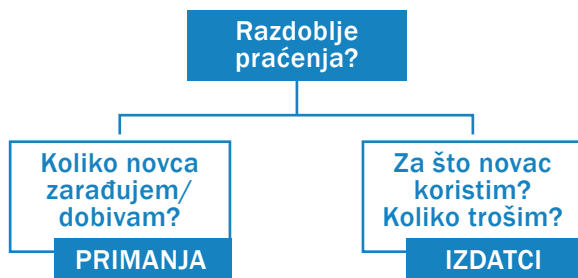
Proces kreiranja proračuna sastoji se od 5 osnovnih koraka.



1. KORAK: Bilježite primanja i izdatke

Prvi korak kreiranja proračuna je određivanje razdoblja za koje se proračun sastavlja. Najčešće je to period od mjesec dana, odnosno od plaće do plaće. No ako dobivate tjedni džeparac - tada proračun možete sastaviti za razdoblje od tjedan dana.

Nakon što smo utvrdili razdoblje praćenja, moramo utvrditi razinu primanja i razinu izdataka.



Razinu primanja lako je utvrditi jer znamo koliko novca dobivamo – plaćom, džeparcem ili iz nekog drugo izvora prihoda. Međutim, izdatke je potrebno pratiti i bilježiti da bismo znali koliko iznose.

2. KORAK: Kreiranje primanja i izdataka

Razne su metode praćenja potrošnje: zapisivanje troškova u rokovnik, u mobitel, čuvanje svih računa i druge. No bez obzira na način praćenja, važno je da svaki trošak, čak i onaj najmanji, uvijek zabilježimo.

Najlakše ćete to učiniti ako izdatke razvrstate prema stavkama namjene (primjerice: troškovi stanovanja, hrana, prijevoz, režije, osobna higijena, odlasci na kavu, izdatci za otplatu kredita i sl.).

Stavka izdatka	Izdatci za stanovanje	Troškovi hrane	Troškovi prijevoza i sportskih aktivnosti
Dnevno	/	50 kn	15 kn
Mjesečno	2.000 kn	1.500 kn	450 kn

Ukoliko se cijeli dohodak kućanstva koristi za potrošnju, proračun je praktično plan izdataka za različite životne troškove. No važno je planirati i štednju, a oni koji su zaduženi trebaju planirati i iznos mjesečnih izdataka za otplatu duga (npr. stambenog kredita, kredita za auto i sl.).

Izdatci u mjesečnom kućnom budžetu

U proračunu kućanstva izdatci se najčešće dijele na sljedeće stavke:

- izdatci za stanovanje;
- izdatci za prijevoz;
- troškovi hrane;
- izdatci za osiguranja;
- porezi;
- štednja i ulaganje;
- ostali troškovi.

Izdatci za stanovanje iznose do 30% prihoda kućanstva, a uključuju:

- mjesečni trošak najma ili ratu otplate stambenog kredita;
- troškove režija;
- osiguranje doma;
- poreze koje kućanstvo mora platiti;
- održavanje doma (npr. troškovi popravaka, čišćenja, dekoriranja interijera i okućnice i sl.).

Troškovi kućanstva odnose se na novac koji je zauvijek utrošen pa oni smanjuju neto bogatstvo. Svi troškovi kućanstva su izdaci. Međutim, **svi izdatci nisu nužno trošak**.

Na primjer kod otplate stambenog kredita dijelom se plaća kamata (to je sigurno trošak), a dijelom se otplaćuje glavnica duga. Otplatom glavnice duga smanjuju se obveze, a stan je i dalje naša imovina u bilanci. Otplata stambenog kredita stoga se često promatra **kao prisilna štednja**, a kupnja stana kao ulaganje.

Izdatci za prijevoz obično čine 10 do 20% neto dohotka kućanstva. Najčešće su to:

- troškovi najma automobila ili otplate kredita za automobil;
- trošak vozačke dozvole;
- registracija;
- popravci i održavanje automobila;
- gorivo;
- javni prijevoz – tramvaj, autobus, vlak, taksi ili trošak parkinga.

Troškovi hrane obično iznose 25 do 35% neto dohotka kućanstva (ovisno o broju članova i visini dohotka, njihov relativni udio može biti i veći). To su:

- kupnja hrane u trgovinama i na tržnicama;
- prehrana u restoranima;
- užina izvan kuće (slastičarnice, pekarnice i sl.);
- neprehrambeni kuhinjski pribor (deterdženti za ručno pranje posuđa, za perilicu posuđa, plastična ili aluminijska folija i sl.)

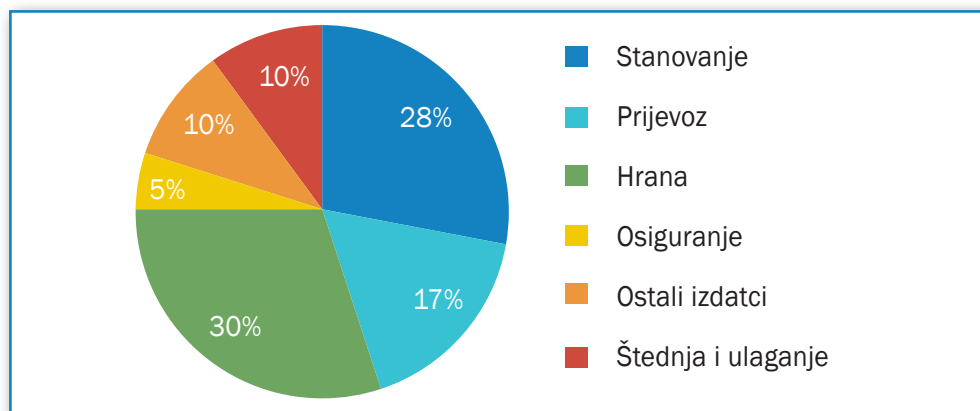
Izdatci za osiguranja čine oko 7% neto dohotka obitelji. Uključuju troškove premija (uplata) utvrđenih ugovorom između pojedinaca i osiguravajuće kuće radi zaštite pojedinca i imovine od različitih vrsta rizika, poput osiguranja imovine (npr. kuće), osiguranja od automobilske odgovornosti, zdravstvenog osiguranja i slično. S druge strane izdatci za mješovito životno osiguranje su dijelom trošak, a dijelom oblik štednje (ulaganja). Opširnije o životnom osiguranju pronađite u III. dijelu udžbenika na stranici 127.

Stavke potrošnje u proračunu različite su za svakog pojedinca i obitelj, jer ovise o potrošačkim navikama, odnosno potrebama, željama i ciljevima. U vašem kućanstvu udjeli izdataka po pojedinačnim stavkama stoga mogu biti različiti od gore navedenih. Na grafu 8 prikazani su tipični troškovi i štednja hrvatskih kućanstava.



Grafikon 8.

Na što trošimo i koliko štedimo



Štednja i ulaganja predstavljaju specifičnu stavku proračuna za koju je **poželjno** izdvajati barem 10% ukupnih primanja.

Štedjeti možemo jedino ako trošimo manje nego što zarađujemo. Stoga je u proračunskoj tablici ta stavka iskazana posebno - kao razlika između ukupnih primanja i ukupnih izdataka kućanstva.

Naučili ste što su primanja i koje su najčešće stavke izdataka kućanstva. Sada možete sastaviti **proračunsku tablicu** - vodeći računa da odvojeno iskažete:

- stavke koje se odnose na ukupna primanja
- stavke koje se odnose na pojedinačne izdatke i ukupne izdatke.

3. KORAK: Dodijelite iznos novca svakoj stavci izdataka

Treći korak kreiranja proračuna podrazumijeva dodjeljivanje određenog iznosa novca svakoj namjeni izdataka (stanovanje, prijevoz, hrana itd.). A sve prema bilješkama o potrošnji i drugim izdatcima iz koraka 1.

Sve bilješke o dosadašnjoj potrošnji i drugim izdatcima temelj su za sastavljanje proračuna za naredni mjesec. No, treba uzeti u obzir i moguće dodatne izdatke koje ranije nismo imali.



Proračun je financijski plan koji pokazuje za što ćete koristiti zarađeni novac tijekom narednog mjeseca.

Sve navedene iznose po stavkama primanja i izdataka unesite u kolonu „Planirani iznos“.

Ne unosite u proračun iznose primanja za koje je upitno hoćete li ih ostvariti. Dodatno, svakako planirajte štednju – što znači da bi ukupni planirani izdatci (uključujući i one koji se odnose na otplate kredita) trebali biti manji od ukupnih primanja.



Nakon što ste prvi put popunili sve stavke novčanim iznosima, važno je detaljno pregledati izdatke po pojedinačnim namjenama i zaključiti ima li prilika za poboljšanje. Potražite troškove kućanstva koji se mogu smanjiti – ali u tome budite objektivni kako bi ostvarili ono što ste planirali.

Proračunska tablica ima tri kolone u koje treba upisati iznose. Kolona „Planirani iznos“ predstavlja proračun (financijski plan) za naredno mjesečno razdoblje. Nju popunjavate prije ili na samom početku mjesečnog razdoblja za koji je proračun izrađen.

Nakon mjesec dana možete popunite kolone „Ostvareni iznos“ i „Razlika“ - ali prije toga proučite gradivo koje slijedi u ovom i narednom poglavlju.

	PLANIRANI IZNOS (ispunite danas za naredni mjesec)	OSTVARENI IZNOS (ispunite nakon mjesec dana i ocijenite svoju upješnost)	RAZLIKA
PRIMANJA (P)			
Džeparac			
Stipendija			
Plaća			
Kamate na štednju			
Ukupna primanja (P)			
TROŠKOVI I DRUGI IZDATCI KUĆANSTVA (I)			
Stanovanje			
Najamnina ili rata stambenog kredita			
Režije			
Održavanje			
Osiguranje doma			
Hrana			
U kući			
Izvan kuće			
Prijevoz			
Ostali izdatci			
Knjige i bilježnice			
Odjeća i obuća			
Mobitel			
Zabava			
Ukupni izdatci (I)			
VIŠAK (ŠTEDNJA) (P-I)			

Tablica 11.

 Primjer proračunske
tablice

Svaki pojedinac ima različiti proračun i različite stavke potrošnje, jer svi imamo različite vrijednosti, želje i ciljeve. Isto tako, svatko od nas može odabrati vlastiti, najprikladniji način sastavljanja proračuna u:

- rokovniku;
- elektroničkom programu - Microsoft Excel i Word;
- online softveru;
- mobilnoj aplikaciji.

Internet nudi mnogo besplatnih tablica za planiranje osobnih financija – poput "excelice" za mlade na portalu Hrvatske udruge banaka www.hub.hr/hr/obrazovni-materijali-o-osnovama-financija

Postoji i mnogo besplatnih mobilnih aplikacija tako da svoj osobni proračun uvijek možete imati i „na dlanu“.

Cilj upravljanja proračunom je balansiranje primanjima i izdadcima, tako da **ne trošimo više nego što zarađujemo**. Ako su primanja jednaka izdadcima proračun je uravnotežen - ali onda nam ništa ne ostaje za bolju financijsku budućnost. Poželjno je stoga da primanja budu veća od izdataka.



S obzirom na to koliko uspješno upravljamo svojim novcem, moguća su tri rezultata u proračunu:

- višak
- jednakost primanja i izdataka
- manjak.



$$\text{PRIHODI} - \text{IZDATCI} = \text{NOVČANI VIŠAK / NOVČANI MANJAK}$$

Višak je poželjan rezultat upravljanja proračunom. To znači da nam je od ostvarenih prihoda (primanja) – nakon što smo podmirili sve izdatke – ostalo dovoljno novca za štednju i ulaganje.



Vaša je ujna u prošlom mjesecu zaradila 4.000 kn, a potrošila je 3.500 kn. Ostao joj je višak od 500 kn, koji može uložiti u štednju i iskoristiti za ostvarenje nekog od svojih ciljeva.



PRIHODI = 4.000
IZDATCI = 3.500
 $P > I$
PRIHODI - IZDATCI = 500 kn

Kad su primanja jednaka izdancima, onda je proračun uravnotežen, to je ono što ljudi zovu „pozitivna nula“. Nemamo višak primanja nad izdancima (nismo uštedjeli), ali dobro je što nemamo ni manjak. Potrošili smo upravo onoliko koliko smo imali.

Manjak (deficit) je rezultat lošeg upravljanja proračunom. Upućuje nas na to da smo potrošili više novca nego što smo zaradili, pa ćemo se vrlo vjerojatno morati zadužiti kako bi podmirili sve troškove.



Ujnin sin je zaradio 4.000 kn, ali je potrošio 4.200 kn. Sada ima manjak od 200 kn koji je nadoknadio zaduživanjem.

- Što on može učiniti da se u sljedećim mjesecima ne bi našao u istoj situaciji?



PRIHODI = 4.000
IZDATCI = 4.200
 $P < I$
PRIHODI - IZDATCI = -200 kn

4.KORAK: Kontrola potrošnje - pratite trag svojega novca

Kontrolirajte sve stavke izdataka i pazite da ne prijeđete granice (iznose) koje ste postavili u proračunu. To je četvrti korak kreiranja i izvršavanja proračuna.

Proračun se u stvarnom životu odvija u određenom vremenu, pa je važno dnevno bilježenje svih stavki potrošnje kako biste mogli pratiti trag svojega novca.

Za povećanje financijske uspješnosti nije dovoljno samo planirati, nego je potrebno **ustrajati na financijskim ciljevima koje smo si postavili**.

Proučite ponovno kružni dijagram s kojim počinje poglavlje „Proces kreiranja proračuna“ na stranici 167.

Redovita kontrola ostvarivanja proračuna je vrlo važna jer ukoliko nije dovoljno česta i detaljna, izdatci vam mogu premašiti primanja. Ili je moguće da nepotrebno trošite novac na stvari koje vam nisu nužne.

Pravite razliku između želja i potreba. Budite odgovorni potrošači!

Posebno se čuvajte „malih troškova“. $2+2+ \dots + 2$ kune vrlo lako postane 200 kuna.

5. KORAK : procijenite i prilagodite

Proračun ćete donositi za određeno vremensko razdoblje, najbolje je na mjesečnoj bazi, odnosno od džeparca do džeparca.

Nakon nekog vremena primijetiti ćete svoje slabosti ali i postignuća. Procjena koliko ste se uspješno držali proračuna je bitan korak u osobnim financijama jer omogućava usporedbu tijekom vremena.

Prošli ste svih pet koraka. I što sada?

Opet ste na početku. Početne korake ste naučili, a sa svakim narednim mjesecom ojačati ćete vještine financijskog planiranja i ostvarivanja financijskih ciljeva koje ste sami sebi postavili.



Državni u odnosu na vaš proračun

Izrada osobnog proračuna slična je izradi državnog proračuna – u oba je slučaja poželjno planirati i ostvariti višak (suficit).

U medijima se vrlo često spominje državni proračun, koji je znatno kompliciraniji od osobnog proračuna, a donosi se najčešće koncem kalendarske godine za iduće jednogodišnje proračunsko razdoblje.

Državni proračun je plan prihoda i rashoda te primitaka i izdataka države tijekom jedne proračunske godine. Proračunski prihodi su: prikupljeni porezi i doprinosi, zarada koju donosi državna imovina, prihodi koji se ostvaruju prodajom državne imovine i drugi. Rashodi uključuju plaće za zaposlene u javnom sektoru, mirovine, troškove kamata na neotplaćeni državni dug te niz izdataka države za financiranje različitih javnih potreba.

Kad su prihodi veći od rashoda, kažemo da država ostvaruje proračunski višak (suficit). Kad su manji, država ima proračunski manjak (deficit). Proračunski deficit najčešće se financira zaduživanjem, npr. emisijom novih državnih obveznica koje se prodaju bankama, mirovinskim fondovima i drugim ulagačima na domaćem i/ili inozemnom financijskom tržištu. Država zaduživanjem ostvaruje dodatne primitke u novcu, ali – zapamtite – oni nisu prihod, jer se dug mora vratiti i i na njega se plaćaju kamate.





PROJEKT

Dnevnik potrošnje

* Vodite tjedni dnevnik svih svojih troškova i odgovorite na sljedeća pitanja:

DAN	VRSTA TROŠKA	IZNOS U KN
Ponedjeljak		
Utorak		
Srijeda		
Četvrtak		
Petak		
Subota		
Nedjelja		

- Na što ste najviše potrošili?
- Jeste li potrošili više, manje ili upravo onoliko novca koliko ste planirali?
- Kako komentirate ukupne troškove na kraju tjedna?
- Mislite li da je bilježenje dnevnih troškova promijenilo vaš odnos prema potrošnji i utjecalo na vaše potrošačke navike? Postoji li nešto što vas je posebno iznenadilo?

Izrada osobnog proračuna

- Temeljem dnevnika troškova formirajte stavke primanja i izdataka u svom osobnom proračunu i vodite ga u razdoblju od mjesec dana.
- Izračunajte razliku između primanja i izdataka.
- Prokomentirajte iznos neto štednje (gubitka).
- Ukoliko postoji štednja, za što ćete je upotrijebiti?

Ključni pojmovi

- Proračun
- Bruto dohodak
- Redovna primanja
- Neto dohodak
- Izvanredna primanja

Što ste naučili

1. Definirati i izraditi svoj osobni proračun ili proračun kućanstva
2. Analizirati osobne potrošačke navike s ciljem racionalnog korištenja novca
3. Analizirati izdatke u odnosu na planirane, ali i na planirana i ostvarena primanja
4. Razlikovati bruto i neto dohodak
5. Uočavati razlike između realnog i nominalnog dohotka i izračunati neto plaću

TREĆI RAZRED

3. Upravljanje dugom

Nije lako napraviti dobar osobni proračun, a još je teže iz mjeseca u mjesec uspješno upravljati svojim primanjima i izdatcima. Naime, da bismo bili uspješni u svojim osobnim financijama, moramo naučiti kada se stvarno trebamo zadužiti i kako pametno upravljati svojim dugom.

Dug su obveze koje moramo podmiriti u određenom roku.

Kada se govori o upravljanju dugom, prije svega se misli na kontrolu potrošnje na kreditnim karticama i na odgovorno korištenje kredita.

Dug su obveze koje moramo podmiriti u određenom roku.

Dugovi su opasni za zdravlje i stabilnost obitelji

Dugovi mogu izazvati velike probleme svakom pojedincu i obitelji. Mogu izazvati napetost, nesanicu, kronične bolesti, depresiju i svađe među članovima obitelji. Istraživanja pokazuju da su zaduženi bračni parovi manje sretni, manje vremena provode zajedno i više se svađaju. Svađe zbog financija i dugova obično traju dulje nego svađe potaknute nekim drugim problemom i češće su popraćene fizičkim nasiljem.



Upravljanje dugom podrazumijeva odgovorno i racionalno promišljanje i zaključivanje jesmo li se, i kada, spremni zadužiti, te postoji li uopće potreba za zaduživanjem.

Često nam se čini da su krediti nezaobilazan dio naših života, pa se može dogoditi da ih koristimo olako.

Proizvode i usluge dobivamo DANAS

Obvezujemo se da ćemo određeni iznos novca (obično uvećan za kamate) platiti u BUDUĆNOSTI

3.1. Odgovorno zaduživanje

Kredit se obično koriste za kupnju predmeta i usluga veće vrijednosti (obrazovanje, kupnju stana, automobila i sl.), ili za ulaganje u poduzetničke pothvate.

Pri uzimanju kredita, valja dobro promisliti o odgovorima na četiri grupe pitanja.

1) Je li mi kredit sada zaista potreban?

RAZMISLITE	RAZMISLITE
Imam li uštedevinu koju bih mogao/la iskoristiti umjesto da se zadužujem?	Mogu li pričekati s ispunjenjem svoje potrebe/želje i umjesto kupnje na kredit, uštedjeti novac koji mi je potreban?

Ukoliko ispunjenje određenog cilja nije nužno (npr. kupnja automobila), razmislite o odgodi potrošnje. Umjesto zaduživanja, potreban novac možete uštedjeti i željeni proizvod (ili uslugu) kasnije kupiti u gotovini, čime ćete izbjeći dodatne troškove kredita (kamate i ostale troškove) koji mogu biti vrlo visoki.

2) Za koji cilj ili svrhu namjeravam koristiti kredit? Mogu li potrebna sredstva pribaviti štednjom?



Poželjno bi bilo kredite koristiti za nužne potrebe i/ili ulaganja od kojih očekujemo dodatna primanja u budućnosti (npr. ulaganje u privatni posao).

Za kupnju proizvoda koji nam nisu nužni i usluga veće vrijednosti, bolje je štedjeti i kupiti ih (kasnije) vlastitim novcem. Tako ćemo izbjeći troškove kredita.

Najvažnije je razlučiti je li razlog zaduživanja opravdan ili nije.

Primjer **opravdanog zaduživanja** može biti:

- Kupnja nekretnine kojoj vrijednost raste (ili očekujemo da će rasti) korištenjem stambenog kredita.



S druge strane, primjer **neopravdanog ili lošeg zaduživanja** bio bi:

- Korištenje potrošačkog kredita za kupnju proizvoda i usluga koji nam nisu nužni - takvi su krediti obično najskuplji jer se odobravaju uz vrlo visoke kamatne stope.



Kredit može biti vrlo koristan, ali je i rizičan, pa treba paziti kada i kako se koristi.

Korištenje kreditnih kartica prikladno je u posebnim situacijama (bolest, kupnja putem interneta, na putovanjima kad nosimo manje gotovine i dr.).

Kredite i kreditne kartice koristite kontrolirano i samo onda kada su vam zaista potrebni. Svaka neplanska potrošnja i nekontrolirano korištenje kredita i kreditnih kartica može vas dovesti u financijske probleme.

Budite vrlo oprezni pri korištenju kreditnih kartica u svakodnevnoj potrošnji, jer postoji rizik gubitka kontrole nad mjesečnim potrošnjom pa je moguće neugodno iznenađenje kad troškovi s kartice stignu na naplatu.



Na kredite i kreditne kartice možemo gledati kao na:



Financijski proizvod koji nam može poboljšati kvalitetu života ukoliko se koristi planirano i kontrolirano. Proizvod koji nam omogućuje bolje upravljanje novčanim tokom, npr. ako koristimo beskamatne obročne otplate.

Izvor financijskog stresa i financijskih problema ukoliko se ne koriste planirano i kontrolirano. **Prezaduženost** može negativno utjecati na kvalitetu života i blagostanje naše obitelji.

3) Koji je maksimalan iznos rate otplate kredita koji mogu plaćati? Koliko mog dohotka odlazi na plaćanje kredita?

Uvijek je važno upitati se zadovoljavamo li zaduživanjem svoje potrebe ili želje i hoće li nam dug koji preuzimamo donijeti značajnije dugoročne koristi.

Ukoliko zaključimo da je razlog korištenja kredita opravdan i da nam je kredit odmah potreban, moramo promisliti o iznosu duga koji možemo otplaćivati s obzirom na svoja primanja.

Jako je važno paziti da uvjeti zaduživanja (kamatna stopa, iznos i rok kredita), kao i sva prava i obveze koje preuzimamo budu jasni, razumljivi i povoljni.



Zlatno pravilo zaduživanja

Pri donošenju odluke koliko se možemo zadužiti po kreditnoj kartici - može nam pomoći i tzv. zlatno pravilo zaduživanja. Prema njemu, pojedinac se tijekom mjeseca ne bi smio zadužiti preko 10% od svog mjesečnog neto dohotka, odnosno preko 20% od svog godišnjeg neto dohotka. Na taj se način možemo osigurati od rizika prezaduženosti i drugih financijskih problema.

Primjenjujući zlatno pravilo zaduživanja, izračunajte i odgovorite može li vaš stariji brat kupiti novi mobitel. Njegov mjesečni neto dohodak je 5.000 kn, trenutna mu dugovanja po kreditnoj kartici iznose 285 kn mjesečno, a za novi mobitel trebao bi izdvojiti dodatnih 150 kn mjesečno.



Zaokružite:

Moj brat si **MOŽE/NE MOŽE** priuštiti novi mobitel.

4) Razumijem li ugovor o preuzimanju duga (npr. ugovor o korištenju kredita)?

U ugovoru o korištenju kredita ili kreditne kartice specificirano je kako i kada smo dužni plaćati svoja dugovanja.



Važno je detaljno pročitati cijeli ugovor uključujući i **mala slova na dnu stranice** kako bismo razumjeli naša prava i obveze, te kako bismo - u slučaju da nešto nismo shvatili - mogli tražiti dodatno pojašnjenje. Prije potpisivanja ugovora preporučuje se:

- Usporediti ponude različitih financijskih institucija i istražiti jesu li uvjeti kredita (kamatna stopa) za nas najpovoljniji koje možemo dobiti.
- Istražiti uvjete korištenja kredita i koja su nam prava i obveze.
- Procijeniti možemo li plaćati ratu kredita i u promijenjenim uvjetima (npr. porasta kamatne stope ili promjene deviznog tečaja).

Nakon što smo istražili tržište i pronašli ono što nam najbolje odgovara, moramo se dobro informirati o svim svojim pravima i obvezama.

Koliko iznosi godišnja kamatna stopa?

Postoje li neki dodatni troškovi ili naknade?

Koje su posljedice kašnjenja s uplatom dugovanja?

Što se događa ako kredit (dugovanje) ne mogu podmiriti do kraja?

Vjerujete li financijskoj instituciji u kojoj se zadužujete i osjećate li se sigurno?



Posebno je važno detaljno pročitati dio ugovora napisan **malim slovima**, jer se tamo često nalaze vrlo bitni podatci o ukupnim troškovima koje smo dužni plaćati, kao i mogući rizici koji proizlaze iz ugovorne obveze.

Valja biti svjestan i ukupnog iznosa troška kredita te uzeti u obzir sve rizike koji mogu utjecati na mogućnost otplate kredita, kao što su smanjenje dohotka, nezaposlenost, promjena kamatne stope, promjena deviznog tečaja ukoliko je kredit u drugoj valuti i sl.

Za odgovorno i pametno upravljanje dugom potrebno je:

Informirati se o uvjetima koje nude različite financijske institucije i pronaći najbolje uvjete za sebe!

Dobro pročitati ugovor o kreditu, posebice sitna slova!

Zatražiti pojašnjenja za sve što vam nije jasno!

Što učiniti ako ipak upadnete u dugove?

1. Ukoliko već niste, sastavite kućni budžet.

Zapisujte sva primanja i izdatke. Razgovarajte sa svim članovima obitelji i zajednički promislite kako svatko od vas može pridonijeti smanjenju troškova ili povećanju prihoda. Zajedničko djelovanje dodatno će vas motivirati i povezati.

2. Povećajte prihode.

Promislite o mogućnostima prekovremenog rada, pronalasku dodatnog posla.

3. Smanjite troškove.

Nemojte kupovati stvari koje vam nisu potrebne. Kupujte ono što vam je najnužnije. Pametno je pričekati s kupovinom, dati si vremena da vidite je li vam to što želite kupiti zaista potrebno.

4. Analizirajte svoje dugove i napravite plan otplate.

Utvrdite ukupni dug i napravite detaljni plan otplate. Odredite kojim ćete se redoslijedom rješavati dugova. Jedna je mogućnost krenuti s otplatom najskupljih dugova, onih čiji su troškovi (npr. kamate na kredit) najviši. Osim toga možete krenuti s otplatom više manjih dugova (npr. dugovima za režije), kako biste se oslobodili većeg broja obveza. Promislite i o mogućnosti refinanciranja duga (npr. uzimanje novog jeftinijeg kredita radi podmirenja ostalih dugovanja). Zapamtite, uvijek je pametno obavijestiti vjerovnike (osobe/institucije kod kojih ste se zadužili) o svojoj situaciji i budućim planovima. Pokušajte s njima dogovoriti povoljnije uvjete otplate dugova.

5. Štedite.

Nakon što ste smanjili troškove, pokušajte štedjeti i bolje iskoristiti uštedeći novac.

Što je bolje: kupiti ili unajmiti stan?

To ćete se pitati kada se jednoga dana osamostalite i započnete samostalan život. Stoga pogledajte sljedeće brojke.

Maja je podstanarka. Mjesečno plaća stanarinu 2.400 kn i štedi 1.600 kuna. Ukupno to je 4.000 kn mjesečno. Za 30 godina uz kamatnu stopu od 2% uštedjela je oko 780.000 kn, odnosno oko 100.000 eura.

Ivan je uzeo stambeni kredit od 100.000 eura po kamatnoj stopi od 5% godišnje na rok od 30 godina. Kredit otplaćuje uz mjesečni anuitet 4.000 kn. Nakon 30 godina otplatio je cijeli kredit i ima stan koji je prije 30 godina platio 100.000 eura.

Tko je bolje prošao?

Između ostalog, **odgovor ovisi i o stilu života pojedinca** – neki se **ne žele vezati za mjesto stanovanja** poput Maje, te razliku od 1.600 kuna investiraju ili štede. Drugi poput Ivana žele biti „**svoji na svome**“ i radije će kupiti stan.

- Hrvati više vole živjeti u vlastitom stanu i uzeti stambeni kredit nego biti podstanari. U drugim europskim zemljama građani radije unajmljuju nekretnine nego da ih kupuju.

- Kupnjom stambenih nekretnina ljudi često nastoje sačuvati realnu vrijednost imovine, odnosno zaštititi se od pada realne vrijednosti novca zbog inflacije. No, nisu svi na tome profitirali. Neki su kupovali stanove kada su bili skupi – misleći da će im cijena rasti, a danas ih mogu prodati po nižoj cijeni od kupovne.
- **Najam stana ima niz prednosti** – čini vas mobilnijim ukoliko se pojavi prilika za bolji i više plaćeni posao u drugom mjestu. Sprječavate budući rizik prezaduženosti ukoliko pad prihoda ugrozi mogućnost otplate kredita ili vam zbog rasta mjesečnih anuiteta otplate kredita (zbog promjene kamatnih stopa, deviznog tečaja i sl.), dotadašnji prihodi nisu dovoljni za urednu otplatu.



- Raspitajte se o cijenama stanova u mjestu u kojem živite.
- Pronađite uvjete pod kojima je u vašem mjestu moguće unajmiti stan.
- Usporedite troškove stambenog kredita u odnosu na najam stana.
- Raspitajte se o izvjesnosti uvođenja **poreza na nekretnine** u Hrvatskoj.

Ključni pojmovi

- Upravljanje dugom
- Prezaduženost
- Zlatno pravilo zaduživanja

Što ste naučili

1. Kritički analizirati opravdanost zaduživanja
2. Argumentirati pozitivnu i negativnu stranu korištenja kreditnih kartica
3. Opisati koristi i troškove najma stambene nekretnine kao alternative stambenom zaduživanju

ČETVRTI RAZRED

4. Štednja i ulaganja

Financijski ste sigurni ukoliko uštedite određenu svotu novca, te možete odlučivati o tome kako ćete ga ulagati. Štednja i ulaganje su preduvjet financijskog uspjeha.

No, nitko vam ne može garantirati da ćete u tome i uspjeti.

Ako ne znate izabrati financijske proizvode koji najbolje ispunjavaju vaše potrebe, i one koji vas u danom trenutku najbolje štite od rizika, moguće je da ćete potrošiti novac uzalud - to je isto kao i da nikada niste štedjeli. Dodatno, ishod ne ovisi samo o vama. Zbivanja u ekonomiji i na financijskim tržištima ponekad su vrlo nepredvidiva i nepovoljna – tako da nema zajamčenog dobitka, a gubitak se ponekad ne može izbjeći.

III. cjelina udžbenika objašnjava likvidnost, rizik i prinos kod različitih oblika štednje i ulaganja (vidi str. 122 do 126). Podsjetite se što znače navedeni pojmovi i povežite ih s obilježjima različitih vrsta štednje i ulaganja kod financijskih institucija.

4.1. Štednja

Radite u dječjoj igraonici 3 dana svakoga tjedna. Svaki dan radite 4 sata i plaćeni ste 10 kn po satu. Zaradite i 80 kuna dijeleći letke svaki tjedan.

Uštedite točno polovicu ukupnog novčanog iznosa koji zaradite svaki tjedan.

Želite uštedjeti 600 kuna za putovanje.

- Za koliko ćete tjedana uštedjeti 600 kn?

Broj tjedana: _____



Štednja je iznos džeparca ili dohotka koji niste potrošili, već ste ga spremili za određenu svrhu. Štedjeti znači odgađati trenutnu potrošnju kako biste taj novac mogli potrošiti u budućnosti.

Štednja je iznos džeparca koji niste potrošili.

Brojni su primjeri razloga i ciljeva štednje, no oni su uvijek odraz vrijednosti, osobnih želja i potreba te su vidljivi iz postavljenih financijskih ciljeva. Primjerice, netko štedi za putovanje, netko za mirovinu, a netko za kupnju nove torbe.

Razlozi za štednju:

- ostvarenje nekog određenog cilja (npr. odlazak na izlet s prijateljima);
- spremnost za neočekivane troškove (npr. popravak perilice za rublje);
- planiranje za buduće ciljeve (npr. štednja za studij ili za stan).

Koliko treba štedjeti? Preporučuje se da štedite najmanje 10% svojih primanja. Trebali biste imati uštedevinu dovoljnu **da pokrije sve vaše troškove u razdoblju od tri do šest mjeseci**.

- Ako ne možete štedjeti puno, štedite malo.
- Štednja je navika koja se stječe od malena.
- Štedite za hitne slučajeve!

Štednja bi trebala iznositi barem 10 do 20% od vaših ukupnih primanja. **Štednja nije namijenjena samo bogatim osobama, već svima**. Ukoliko štedimo redovito i vodimo računa o izbjegavanju nepotrebne potrošnje, čak se i mali iznosi uštedenog novca mogu pretvoriti u velike iznose.

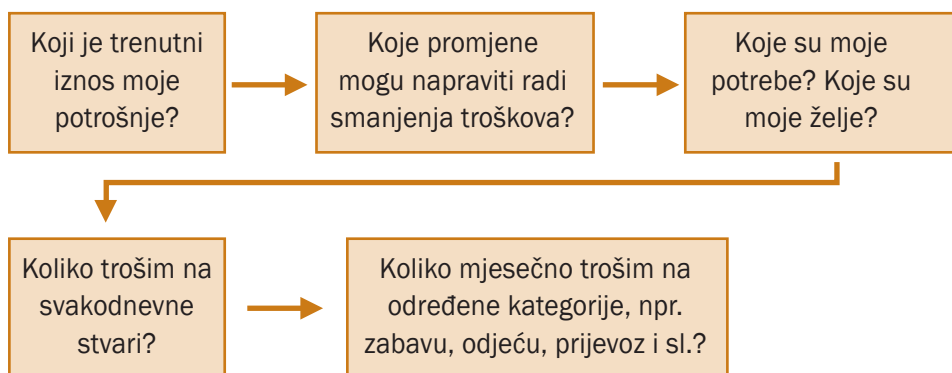
Ako svakoga dana, umjesto dva, popijete samo jedan sok i pritom uštedite 10 kn, nakon godinu dana ćete uštedjeti čak 3.650 kn koje možete iskoristiti za ostvarenje nekog od svojih ciljeva.



Kako odrediti iznos novca za štednju?

Kako bismo odredili iznos novca koji možemo štedjeti, potrebno je:

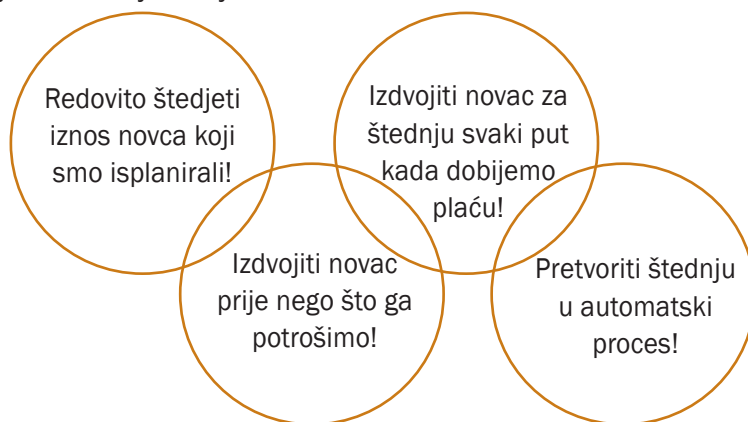
- izračunati iznos trenutne potrošnje;
- promisliti o promjenama koje možemo uvesti u proračun kako bi smanjili potrošnju unutar određenih kategorija;
- upitati se koje stvari su nam potrebne, a koje nisu, premda ih želimo;
- dobro promisliti o svim svakodnevnim malim troškovima;
- dobro promisliti o svim velikim mjesečnim troškovima.



Višak novca za štednju moguće je ostvariti:

- 1) smanjenjem izdataka (troškova);
- 2) povećanjem primanja (npr. pronalaskom dodatnog posla).

Za uspješnu štednju vrlo je bitno:



4.2. Ulaganje

Štednja je korak koji prethodi ulaganju. Da bismo mogli uložiti svoj novac, prvo moramo uštedjeti neki veći iznos.

Novac se može ulagati u različite oblike imovine: stan ili vlastiti posao ili u štednju za mirovinu.

Ulaganje ima za cilj ostvarivanje zarade na uložena sredstva. Za razliku od štednje, **ulaganje je rizičnije i neizvjesnije.**

Ulaganje ima za cilj ostvarivanje budućih prihoda na uložena sredstva.

Na primjer, poslovna aktivnost poduzetnika pod utjecajem je stalnih promjena tržišnih okolnosti, zbog čega poslovnu godinu može završiti sa zaradom ili gubitkom.

Investitor (osoba koja ulaže svoj novac) mora pronaći priliku koja donosi prihode veće od početnih troškova investicije što znači da mora procijeniti i preuzeti rizik investicijskog ili poslovnog poduhvata. Stoga je ulaganje u poduzetničku aktivnost uvijek poslovni i/ili ulagački izazov.

Najvažnija razlika između štednje i ulaganja je visina rizika i stopa prinosa.

Sa štednjom je rizik vrlo ograničen, dok se kod financijskih ulaganja rizik može kretati od umjerenog do vrlo visokog. Isto tako, dobitak od štednje (prinos od kamata) obično je niži od ulagačkog.

Rizik ulaganja je vjerojatnosti gubitka novca.

Likvidnost je mogućnost pretvaranja imovine u gotov novac uz minimalne troškove i u kratkom roku. Primjerice, gotovina je najlikvidnija imovina, dok su depoziti, dionice, životno osiguranje i nekretnine primjeri manje likvidne imovine.

Novčana imovina (više likvidna)	IMOVINA (I)	
	Gotovina	2.000 kn
	Novac na tekućem računu	8.000 kn
Investirana imovina (manje likvidna)	Stan	530.000 kn
	Automobil	50.000 kn
	Nakit	1.000 kn
	Namještaj	25.000 kn
	Mirovinska štednja	6.000 kn
	UKUPNA IMOVINA	622.000 kn

Stopa prinosa na ulaganje pokazuje koliko posto smo zaradili na uloženi novac.

Pri odlučivanju o obliku ulaganja, valja uzeti u obzir stopu prinosa na ulaganje. Stopa prinosa na ulaganje je ukupni prinos (zarada) od ulaganja izražen u postotku uloženog novca.

$$\text{Ukupni prinos} \div \text{Iznos uloženog novca} = \text{Stopa prinosa}$$

Ako smo na uloženih 200 kuna zaradili 14 kuna tada je stopa prinosa 7%.

$$\frac{14}{200} = 0,07 = 7\%$$

Recimo, kupili ste dionicu poduzeća po cijeni 200 kuna, a prodali je po cijeni od 214 kuna. Ukupni prinos od 14 kuna na uloženih 200 kuna - znači da ste dobili 7% više od uloženog novca.

Postotak je razlomak kojem je u nazivniku sto. 7% je isto što i $\frac{7}{100}$, odnosno 0,07 izraženo kao decimalan broj. Opširnije na str. 86.

U primjeru prodaje dionice sami smo trebali izračunati stopu prinosa, dok je kod pojedinih financijskih proizvoda ona unaprijed objavljena pa trebamo izračunati ukupni prinos (npr. zaradu od kamata i slično).

Ulaganja su poželjan način povećanja neto vrijednosti bogatstva. S obzirom da je riječ o većim iznosima, najčešće se koriste za ostvarenje dugoročnih obiteljskih ciljeva – kupnju kuće ili stana, obrazovanje djece, mirovinu i sl.



Kamatna stopa na oročenu štednju je 2% godišnje (fiksno), a godišnji očekivani prinos investicijskog fonda je 6%.

- Što je bolje?

Na uloženih 200 kuna:

- a) štednja u banci donijet će nam ukupni prinos od 4 kune

$$\frac{2}{100} \times 200 = 4 \text{ kn}$$

- b) da smo ulagali u investicijski fond možda bi ostvarili ukupni prinos od 12 kuna

$$\frac{6}{100} \times 200 = 12 \text{ kn}$$

Primijetite da se kod investicijskog fonda radi o **očekivanoj stopi prinosa**. Stvarna stopa prinosa može biti veća i manja - a **može biti i negativna**. Isto vrijedi i za ulaganja u dionice.



Ako ste kupili dionicu za 200 kuna, a prodali je po cijeni od 186 kuna, imate gubitak od 14 kuna. Izgubili ste 7% uloženog novca, odnosno stopa prinosa je - 7%. Negativna je!

$$\frac{-14}{200} = -0,07 = -7\%$$

Stopa prinosa najčešće ovisi o razini rizika ulaganja (vjerojatnosti gubitka novca). Uz više rizična ulaganja najčešće se vežu veće očekivane stope prinosa - upravo to ulagače motivira da ulažu svoj novac. Istovremeno, sigurnost ostvarivanja povrata od takvog će ulaganja biti manja. S druge strane, što je ulaganje sigurnije i manje rizično, stopa prinosa na ulaganje bit će niža, ali će sigurnost ostvarenja povrata biti puno veća.

Važno je znati da je pri ulaganju stopa prinosa najčešće obrnuto proporcionalna stupnju likvidnosti imovine u koju se ulaže.



Viša stopa prinosa



Niži stupanj likvidnosti



Uložili ste 1.000 kn. Nakon godinu dana, ostvarili ste prinos (prihod) od 50 kn. Koja je vaša stopa prinosa na ulaganje?

$$\boxed{} \div \boxed{} = \boxed{}$$

Pazite, broj koji ste dobili je decimalni zapis postotka. Pomnožite ga sa 100.

a. Štedno-ulagački proizvodi

Banke i financijske institucije nude razne financijske proizvode za štednju i ulaganje (vidi str. 115). To su:

- 1) štedni računi - oročeni na određeno vremensko razdoblje ili po viđenju;
- 2) stambena štednja;
- 3) životno osiguranje;
- 4) ulaganje u investicijske fondove;
- 5) ulaganje u dionice;
- 6) ulaganje u nekretnine,
- 7) ulaganje u zlato, dijamante, umjetnine i dr.



Odluku o najboljoj vrsti ulaganja svaka osoba donosi za sebe. Ona ovisi o mnogim čimbenicima. Neki od najvažnijih su:

- sklonost riziku;
- očekivana stopa prinosa;
- vrijeme ulaganja;
- životna dob;
- visina raspoložive štednje.

Prema **sklonosti riziku i očekivanoj stopi prinosa**, postoje 3 vrste ulagača:

1. **Konzervativni** – sigurnost mu je na prvom mjestu pa odabire nisko rizične investicije, s niskom stopom prinosa, poput životnog osiguranja, stambene štednje i sl.
2. **Umjereni** – ulagač kojem je jednako bitna sigurnost i zarada od prinosa na ulaganje, stoga ravnomjerno ulaže u rizične i manje rizične investicije, primjerice, kombinirajući ulaganje u dionice i obveznice.
3. **Agresivni** – zarada mu je na prvom mjestu i ne boji se preuzimanja rizika, stoga odabire visokorizične investicije poput dionica i slično, koje mu mogu donijeti visoki prinos, ali i mogući značajan gubitak.

Vrijeme ulaganja također utječe na odabir odgovarajuće investicije. Ulaganja u kratkom roku uglavnom su usmjerena na izbor manje rizične imovine, a dugoročna ulaganja u rizičniju imovinu.

Životna dob povezana je sa svim prethodnim faktorima. U mladosti smo skloniji preuzimanju rizika, a s godinama smo sve oprezniji. Dodatno, starije osobe pred sobom imaju manje godina do odlaska u mirovinu, to im smanjuje prilike za nadoknadu gubitaka koji se mogu javiti u kratkom i srednjem roku, pa su konzervativniji nego mlađi ulagači.

Važna odrednica je i **visina raspoložive štednje**. Osobe s oskudnim iznosima štednje ne mogu rizično ulagati u dionice ili korporativne obveznice (koje su izdala poduzeća) ili u manje likvidnu imovinu. Za njih je primjerenije ulaganje u manje rizičnu i likvidniju imovinu, poput udjela u novčanim fondovima ili klasične štednje.

I ulaganje u sebe je investicija!

Djetinjstvo i mladost su obično posvećeni školovanju – ulaganju u vlastito znanje, vještine i sposobnosti, odnosno ulaganju u osobni ljudski kapital koji će nam u odrasloj dobi omogućiti ostvarivanje prihoda i rad na određenom poslu.

Popis mogućih investicija je dugačak, a ovisno o pojedinačnim sklonostima, potrebama i mogućnostima to može biti:

- ulaganje u samostalnu poduzetničku aktivnost koja će biti osnovni ili dodatni izvor prihoda pojedinca (kupnja strojeva i alata za proizvodnu radionicu, opreme za uslužnu radnju ili IT start up ...);

- ulaganje u realnu imovinu koja možda neće donositi prihode, ali zadovoljava određene životne potrebe (kupnja stana ili kuće, automobila, računala);
- ulaganje u financijsku imovinu s mogućim većim prinosima od klasične štednje (kupnja dionica, kupnja udjela u investicijskim fondovima).

Jedno od osnovnih pravila investiranja je da se raspoloživi višak novca usmjerava u projekte koji donose najviši povrat uz najmanji rizik.

Nakon završene srednje škole vaš je prijatelj mjesec dana radio preko učeničke udruge i zaradio 1.000 kn. Od jeseni kreće na studij novinarstva, a povremeno će raditi i tijekom studiranja. Trenutno nema nikakvih troškova, jer sve troškove plaćaju njegovi roditelji. Njegov je cilj uštedjeti svaku svoju buduću zaradu i kupiti vlastiti automobil za 3 godine.

- Koju vrstu štednje ili ulaganja biste mu savjetovali kao najbolji izbor za ostvarenje toga cilja i zašto?



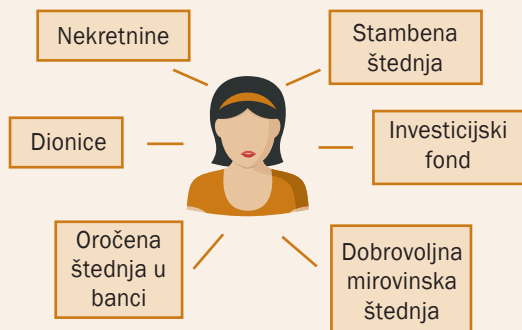
ZADATAK

Pomozite svojoj sestri da odabere najbolji oblik štednje ili ulaganja.

- Što biste vi odabrali i zašto?

Vaša se sestra nedavno odselila. Prije toga je živjela s roditeljima pa nije imala troškove stanovanja. Plaća joj iznosi 6.000 kn, a troškovi najma i režija 3.000 kn. Sada mora pronaći način za podmirenje svih mjesečnih troškova.

- Koju biste joj vrstu štednje savjetovali i zašto?



b. Planiranje mirovine

Umirovljenje je skupo – procjenjuje se da nam u mirovini treba 70% trenutne plaće za život, a dobit ćemo manje od 50%. Zato je mirovinska štednja danas najvažnije ulaganje i način očuvanja sigurnosti u godinama kada ćemo biti financijski najranjiviji. Upravo zato država organizira obvezni sustav mirovinskog osiguranja u kojem pojedinac svojim radom i ostvarenom zaradom pridonosi prikupljanju sredstava za isplate mirovina.

Obvezno mirovinsko osiguranje u Republici Hrvatskoj organizirano je prvim i drugim stupom mirovinskog sustava, a može se ugovoriti i dobrovoljno mirovinsko osiguranje – popularno zvano treći stup.

Sustav mirovinskog osiguranja u Republici Hrvatskoj

PRVI STUP	DRUGI STUP	TREĆI STUP
◦ Obvezno mirovinsko osiguranje na temelju međugeneracijske solidarnosti ◦ U njemu sudjeluju svi zaposleni. ◦ Ostvaruje se posredstvom Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje (HZMO), a prikupljena sredstva koriste se za isplatu mirovina sadašnjih umirovljenika. ◦ Uplaćuje se obveznim mirovinskim doprinosima koji se obračunavaju kao 20% ili 15% od bruto plaće. ◦ 15% bruto plaće za osobe uključene i u drugi stup.	◦ Obvezno mirovinsko osiguranje na temelju individualne kapitalizirane štednje ◦ Uplaćuje se obveznim mirovinskim doprinosima iz bruto plaće zaposlenih. ◦ 5% bruto plaće za osobe uključene i u prvi stup. ◦ Ostvaruje se posredstvom obveznih mirovinskih fondova koji sredstva uplaćenih doprinose ulažu na financijskom tržištu i ostvaruju prinose u korist osiguranika. ◦ U drugi stup su danas uglavnom uključene sve zaposlene osobe u dobi do 50 godina života.	◦ Dobrovoljno mirovinsko osiguranje na temelju individualne kapitalizirane štednje ◦ Pojedinac samostalno štedi, bez prisile države, pa se to stoga naziva dobrovoljnom mirovinskom štednjom. ◦ Ostvaruje se posredstvom dobrovoljnih mirovinskih fondova koji prikupljena sredstva ulažu na financijskom tržištu. ◦ Iznosi ovise o financijskim mogućnostima dodatne štednje za starost. ◦ Ovaj oblik mirovinske štednje potiče i država poticajnim sredstvima.

Obvezno mirovinsko osiguranje (iz prvog i drugog stupa) ostvaruje se plaćanjem obveznih mirovinskih doprinosa u ukupnoj visini od 20% bruto plaće zaposlenika. Što je bruto plaća pronađite na stranici

Pri tome se 15% od bruto plaće izdvaja u prvi stup i vezano je uz financiranje mirovina koje država isplaćuje sustavom međugeneracijske solidarnosti (iz dijela bruto plaća zaposlenih financiraju se mirovine za sadašnje umirovljenike), dok se 5% od bruto plaće zaposlenih izdvaja u drugi stup i čini njihovu individualnu štednju koja se do odlaska u mirovinu kapitalizira ulaganjem u obvezne mirovinske fondove.

Mirovine današnjih umirovljenika uglavnom su vrlo niske, a trenutni je sustav mirovinskog osiguranja dugoročno neodrživ. Problemi prvog stupa mirovinskog osiguranja javljaju se zbog starenja stanovništva i velikog broja umirovljenika u odnosu na broj zaposlenih osoba koje plaćanjem doprinosa financiraju njihove mirovine.

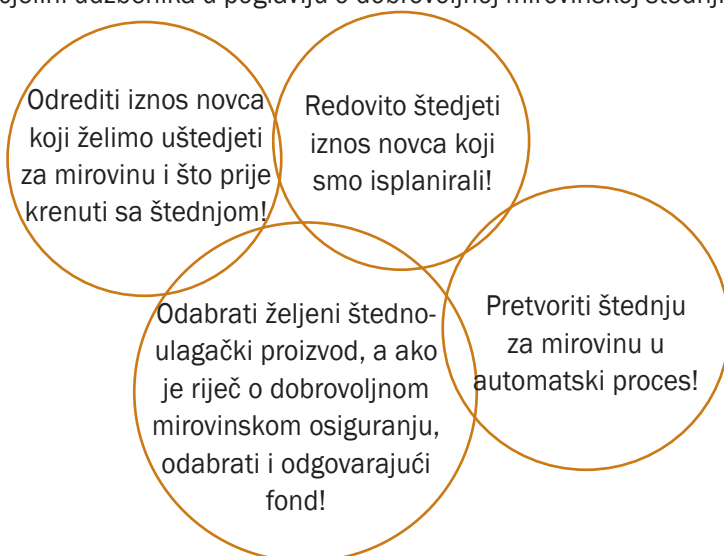
Međutim, prilično je vjerojatno da će buduće mirovine većine današnjih zaposlenika također biti vrlo niske – i to one iz prvog i iz drugog stupa.

Razdoblje koje ćemo provesti u mirovini, a samim time i naši troškovi, dodatno se povećavaju zbog produljenja očekivanog životnog vijeka. Sustav postaje sve slabiji, a mi **sve odgovorniji za vlastitu mirovinu i štednju kojom ćemo raspolagati u budućnosti.**



Stoga, iako postoji prvi i drugi mirovinski stup na koje računamo kao izvore mirovine za starost, **potrebno je što je prije (a najbolje čim se zaposlimo), početi štedjeti za starost.**

Mogućnosti štednje za mirovinu su različite (npr. životno osiguranje, oročeni depozit i dr.), a oblik štednje specifično namijenjen osiguranju životnog standarda za vrijeme umirovljenja je **dobrovoljna mirovinska štednja** (tzv. treći stup). O tome više pročitajte u III. cjelini udžbenika u poglavlju o dobrovoljnoj mirovinskoj štednji na str. 131.



Mirovine koje isplaćuje država

Prema podacima Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje za prosinac 2016., **prosječna starosna mirovina** koju isplaćuje država (ostvaruje je oko 50% umirovljenika) iznosi 2.482,23 kn, što je tek nešto više od **43% prosječne neto plaće.**

U budućnosti bi taj omjer mogao biti i nepovoljniji, pa se predviđa da će do 2050. prosječna mirovina iz prvog stupa mirovinskog osiguranja iznositi svega 38% od prosječne neto plaće, a možda i znatno manje.



Zasigurno ste čuli za „**rad na crno**”. U tom slučaju poslodavci izbjegavaju plaćanje poreza i doprinosa (iz plaće i na plaću).

- Kako to utječe na prihode države i visinu mirovina koju država isplaćuje postojećim umirovljenicima?
- Ako od ukupnog radnog vijeka pojedinac čak 10 godina radi „na crno”, hoće li se to negativno odraziti na njegovu buduću mirovinu?



Kako izračunati mirovinu iz drugog stupa

Pogledajmo primjer Lane – zaposlene osobe rođene 1991. Ima bruto plaću 6.906,95 kn, a u mirovinu bi trebala ići 2058., nakon 42 godine radnog staža. Iz bruto plaće 15% se izdvaja u prvi mirovinski stup, a 5% u drugi. Dakle, u budućnosti će dio mirovine ostvarivati prvim stupom koji organizira država, a dio drugim stupom koji se temelji na individualnoj kapitaliziranoj štednji. U nastavku je primjer izračuna Lanine očekivane doživotne mirovine iz drugog stupa.

Pretpostavimo da je za prvih 10 godina članstva u drugom stupu izabrala obvezni mirovinski fond (OMF) A za koji se očekuje godišnji prinos od 5%. Narednih 27 godina vezat će se za OMF B za koji se očekuje prinos od 4% godišnje, a, prema zakonu, posljednjih 5 će godina prije stjecanja uvjeta za starosnu mirovinu biti članica OMF C za koji se očekuje prinos od 3% godišnje. (Ulaganja fonda A su rizičnija pa donose veći prinos, a fond C je najmanje rizičan pa ima i manji prinos.)

Pod pretpostavkom da će joj bruto plaća iz godine u godinu realno rasti 1% godišnje, slijedi da će do odlaska u mirovinu uplatiti 214.995,35 kn doprinosa u drugi stup, što bi uz pretpostavljene prinose fondova trebalo rezultirati uštedenim sredstvima u visini od 502.255,98 kn. Njena očekivana doživotna mirovina iz drugog stupa iznosi oko 2.087,88 kn mjesečno. (Izračun je informativni dok stvarni iznos može biti i manji ili veći, ovisno o promjenama okolnosti, uključujući i mogućnost izostanka realnog rasta bruto plaće.)

Pogledajmo primjer Petre. Uz pretpostavku da su svi ostali uvjeti nepromijenjeni, možemo izračunati koliko bi iznosila očekivana doživotna mirovina iz drugog stupa za Petru, uz početnu bruto plaću u visini od 10.453.05 kn. U tom slučaju uplate doprinosa u prvi i drugi stup bile bi znatno veće, a očekivana doživotna mirovina iz drugog stupa bi iznosila oko 3.159,82 kn mjesečno.

Realna vrijednost budućih mirovina

Treba voditi računa da su svi navedeni iznosi izračunati pod određenim pretpostavkama, kao što je npr. pretpostavljena visina prinosa mirovinskog fonda, a konačan scenarij za osiguranike može biti povoljniji ili manje povoljan. Prinos fonda može biti znatno veći, ali i manji, ovisno o situaciji na tržištu državnih obveznica, dionica ili drugih oblika imovine uz koje se veže portfelj fonda. Budućnost se ne može predvidjeti, tako da uvijek postoji određeni stupanj neizvjesnosti. Sve su to mogući rizici.

Dodatno, kada se promatraju nominalni iznosi novca koji će nam se isplatiti u dalekoj budućnosti, svakako valja imati na umu da zbog inflacije novac s vremenom gubi na realnoj vrijednosti. Stoga je potrebno voditi računa o tome koliko će navedeni iznosi budućih mirovina realno vrijediti u trenutku isplate. Za 30 godina 1 će kuna realno vrijediti otprilike kao današnjih 0,55 kuna. U tim realnim odnosima valja razmišljati o svim iznosima koji će biti isplaćeni u dalekoj budućnosti.

		Lana	Petra
Bruto plaća		6.842,64 kn	10.330,37 kn
I. stup mirovinskog osiguranja	15%	1.026,40 kn	1.549,56 kn
II. stup mirovinskog osiguranja	5%	342,13 kn	516,52 kn
Ukupno mirovinski doprinosi iz bruto plaće	20%	1.368,53 kn	2.066,08 kn
Neto plaća (uz stopu prireza 18%)*		5.000,00 kn	7.000,00 kn

* Primjer obračuna obveznih mirovinskih doprinosa i mjesečne neto plaće prema regulativi u 2017.

Koja je razlika između bruto plaće i neto plaće te kako sami možete izračunati neto plaću pronađite u poglavlju „Odakle dolazi novac: plaća“ na stranici 161.

4.3. Planiranje porezne pozicije

Možda porezi nisu najkompliciranija stvar na svijetu, ali svakako nisu jednostavni, a ukoliko o njima ne znamo dovoljno, možemo se naći u ozbiljnim financijskim i drugim problemima.

Porezi su obvezna davanja koja smo dužni plaćati državi jer koristimo javna dobra i usluge, kao što su škole, obrana, ulična rasvjeta, javni parkovi i drugo. Poreze prikupljaju država, županije te gradovi i općine.

Često se kaže da ništa na svijetu nije sigurno osim poreza i smrti. I zaista je tako. Poreze je gotovo nemoguće izbjeći. Svaku našu aktivnost, materijalnu želju i potrebu prati neka vrsta poreza. Ipak, bez obzira na njihovu sveprisutnost i neupitnu važnost, o njima znamo vrlo malo, a često ne znamo ni kada, ni koliko poreza plaćamo.

Kako bismo znali tko je obavezan platiti porez, moramo poznavati pojam **poreznog obveznika**. To je osoba koja je prema zakonu dužna platiti porez. Međutim, kod nekih vrsta poreza, osobe koje zapravo plaćaju porez nisu one koje su u zakonu navedene kao porezni obveznici. To se događa primjerice kod poreza na dodanu vrijednost i trošarina, kod kojih su porezni obveznici poduzeća, a porezni teret (plaćanje poreza) snose krajnji potrošači (kupci roba i usluga). To možete provjeriti na računu svakodnevne potrošnje gdje je posebno iskazan iznos PDV-a koji plaćate.

Porezi su obvezna davanja koja se plaćaju za korištenje javnih dobara i usluga.

Porezni obveznik je osoba koja je prema zakonu dužna platiti porez.

Porez na dodanu vrijednost (PDV) je vrsta poreza koji plaćamo svakoga dana, a uključen je u cijenu proizvoda koje kupujemo i usluga kojima se koristimo. Budući da je PDV ugrađen u konačnu cijenu proizvoda i usluga, često se kaže da se njegovo plaćanje događa „pod anestezijom“. Drugim riječima, plaćamo ga rutinski, bez otpora i bez puno razmišljanja o tome koliko iznosi. Trenutno se u Hrvatskoj primjenjuju tri stope poreza na dodanu vrijednost (od 5%, 13% i 25%).

- Koliko kuna je potrošač platio u trgovini?

PDV iznosi _____ kn.

To znači da trošak PDV-a čini _____ % ukupnog izdatka potrošača. (Većina ljudi na ovo pitanje odgovori pogrešno. Odgovor potražite na kraju udžbenika.)



- Je li to puno ili malo?
- Što država financira iz PDV-a i drugih poreza?
- Što vi očekujete od države za iznos poreza koji plaćate?

Jastuk 50x70 zeleni Artikl 6806300	149,00	x 2	298,00
Prekrivač 220x240 smeđi Artikl 4604126	199,00	x 2	398,00
Madrac 140x200 Artikl 3412257	215,00	x 1	215,00
UKUPNO			kn 911,00
Neto iznos			kn 728,80
* PDV	25%		182,20
Broj računa: 1525X/V62Y/1010Z			
Datum 25.07.16. 19:29			

Trošarine ili posebni porezi jedan su od najstarijih poreznih oblika. Najčešće se njima oporezuju alkohol i alkoholni proizvodi, duhan i duhanski proizvodi te energenti i električna energija, a mogu uključivati i druge vrste roba i usluga poput luksuznih dobara i sl.

Porez na dohodak plaćaju fizičke osobe koje ostvaruju oporeziv dohodak. U Hrvatskoj se porez na dohodak plaća na bruto plaće i mirovine, dohodak od obrta, iznajmljivanje nekretnina, na kamate na štednju i dividende, kapitalni dobitak, na stipendije učenicima iznad propisanog iznosa itd. Pri oporezivanju bruto plaća, trenutno se u Hrvatskoj primjenjuju dvije porezne stope - od 24 i 36%.

U oporezivanju plaća bitan je osobni odbitak. To je dio dohotka čijeg se oporezivanja država odriče radi osiguranja egzistencijalnih potreba pojedinca. Utvrđuje se s obzirom na osnovicu osobnog odbitka koja od 1.1.2017. iznosi 2.500,00 kuna mjesečno. Za samog poreznog obveznika osobni odbitak u 2017. iznosi 3.800,00 kuna mjesečno (izračunat kao koeficijent 1,5 osnovice osobnog odbitka 2.500 kn zaokruženo na stoticu), a može biti i veći, ako porezni obveznik ima pravo na osobne odbitke (npr. odbitak za djecu). Primjer obračuna poreza na bruto plaću pronađite u poglavlju „Odakle dolazi novac: plaća“ na stranici 165.

Prirez je porez na porez.

Kod svih izvora dohotka, na utvrđeni porez na dohodak dodatno se obračunava i prirez porezu na dohodak. **Prirez** je porez na porez. Obračunava se u određenom postotku utvrđene obveze poreza na dohodak, a propisuju ga gradovi i općine. Svaki grad/općina ima pravo odabrati hoće li propisati prirez i po kojoj stopi. Tako se stope prireza u Hrvatskoj značajno razlikuju od mjesta do mjesta (npr. prirez u Zagrebu je 18%, u Varaždinu 10%, u Kloštar Ivaniću 2% i sl.).

Osim poznavanja poreza, važno je i poznavanje **doprinos**a. Porezi i doprinosi vrlo su slični – i jedne i druge prikuplja država. No za doprinose je uvijek unaprijed određena svrha prikupljanja (npr. doprinosi za mirovinsko osiguranje, za zdravstveno osiguranje i sl.), dok u slučaju poreza ne znamo točnu namjenu javnih rashoda koje će država njima financirati.

Oporezivanje stipendija i nagrada učenicima

Učenici obično ne ostvaruju oporezivi dohodak, osim kada primaju učeničku ili sportsku stipendiju koja prelazi neoporezivi iznos ili ostvaruju primitke radom preko učeničkih udruga koji prelaze neoporezivi iznos.

Ukoliko imate pravo na učeničku stipendiju do 1.750 kn mjesečno, ili ako ostvarujete nagradu tijekom praktičnog rada i naukovanja do 1.750 kn mjesečno - bit ćete oslobođeni plaćanja poreza na dohodak. Međutim, ukoliko se radi o većim iznosima, na razliku iznad 1.750 kn obračunat će se porez na dohodak po stopi od 24% (plus prirez).

Zarade preko učeničke udruge

Učenici se učlanjuju u posredničke udruge preko kojih mogu obavljati povremene poslove. Poslodavac ne uplaćuje direktno novac na učenički žiroračun, nego prvo uplaćuje udruzi, a udruga učeniku.

Na neto iznos zarade učenika, poslodavac će platiti dodatno :

- doprinos od 5% za mirovinsko osiguranje na temelju generacijske solidarnosti za osobe osigurane u određenim okolnostima
- poseban doprinos od 0,5% za zdravstveno osiguranje zaštite zdravlja na radu
- i naknadu ovlaštenom posredniku (najviše do 10%).
- Je li isplata učeničkih i studentskih zarada moguća samo preko žiroračuna?
- Zašto morate otvoriti žiroračun, a ne tekući račun?
- Koja je razlika između žiroračuna i tekućeg računa?



Na neto iznos zarade Student servis zaračunava dodatnih 17,50%, što sadrži:

- proviziju Student servisa (12%);
- doprinos za mirovinsko osiguranje na temelju generacijske solidarnosti za osobe osigurane u određenim okolnostima (5%);
- poseban doprinos za zdravstveno osiguranje zaštite zdravlja na radu (0,5%).

(Preuzeto sa www.sczg.unizg.hr)

- Vaša neto zarada iznosi 2.000,00 kuna. Koliki iznos će poslodavac kod kojega ste radili uplatiti na račun posrednika?



Ako primitci za vaš rad učenika (ili studenta na redovitom školovanju) u učeničkim i studentskim udrugama ne prelaze iznos od 60.600 kn neto godišnje, nećete platiti porez na dohodak. U suprotnom, oporezivati će se porezom na dohodak, uz poreznu stopu od 24% plus prirez.

Uzdržavani članovi obitelji

Također, korisno je znati da se članovi uže obitelji i djeca čiji godišnji primitak ne prelazi 15.000 kn smatraju uzdržavanim osobama. Dakle, vrlo je vjerojatno da vas roditelji koriste kao poreznu olakšicu pri obračunu obveze plaćanja poreza na dohodak. Ukoliko vam primanja premaše iznos od 15.000 kn neto godišnje, tada se više nećete smatrati uzdržavanom osobom - roditelji vas neće moći koristiti kao poreznu olakšicu.



PROJEKT

Oporezivanje dohotka

Intervjuirajte 10 punoljetnih zaposlenih osoba i istražite!

- Koliko ih zna točan iznos svoje bruto plaće?
- Poznaju li stope poreza na dohodak koje se na njih primjenjuju?
- Napišite kratki esej o onome što ste saznali, s posebnim osvrtom na informiranost pojedinaca o poreznim obvezama.

Zabilježite iznos neto plaća svih intervjuiranih osoba i kalkulatorom dostupnim na www.rrif.hr/wct_index.php?run=kalk110&wct=230&neto_bruto=neto&ogranicenje=sa preračunajte iznos njihovih neto plaća u iznos bruto plaća.

- Što ste zaključili? Koliko prosječno od bruto plaće intervjuirani zaposlenici primaju na svoj račun u obliku neto plaće? Prokomentirajte to saznanja s posebnim osvrtom na visinu poreznog tereta u Hrvatskoj. Je li nizak, umjeren ili visok?

4.4. Rizici u upravljanju osobnim financijama

Rizici se u našem životu pojavljuju slično kao oni u svijetu financija poduzeća. Međutim, dok banke i velika poduzeća imaju posebne odjele koji se bave upravljanjem rizicima, u osobnim financijama to nije slučaj. **Stoga je važno znati kojim rizicima smo najčešće izloženi i kako se možemo zaštititi.**

Ne postoji uspješan način otklanjanja svih rizika. Ipak, ako pravovremeno identificiramo rizike i pomno ih pratimo, možemo im umanjiti djelovanje, a ponekad ih i u potpunosti izbjeći.

Rizik je opasnost od mogućeg materijalnog ili nematerijalnog gubitka. Ovisno o uzrocima gubitka rizici se dijele na:

- rizik inflacije;
- kamatni rizik;
- valutni rizik;
- tržišni rizik;
- rizik likvidnosti;
- rizik dohotka ili rizik nezaposlenosti;
- porezni rizik;
- rizik neočekivanih događaja i dr.

Većinu ovih rizika susretali ste kroz ranija poglavlja, a sada ih proučite sistemati-zirane sve na jednom mjestu.

Rizik inflacije je opasnost od povećanja cijena proizvoda i usluga u zemlji, zbog čega s istom količinom novca možemo kupiti manje proizvoda (kupovna moć novca pada). Takva situacija loše utječe na našu mogućnost potrošnje.

Prije deset godina sa 100 kn mogli smo kupiti 20 čokolada po 5 kn, a danas možemo kupiti samo 16 čokolada, jer je sadašnja cijena čokolade 6,25 kn. Opširnije o inflaciji pročitajte na stranici 84.

Kamatni rizik je opasnost od promjene kamatne stope. Obično se odnosi na povećanje kamatne stope, što pogoršava financijsku situaciju korisnika kredita s promjenjivom kamatnom stopom.

- Vaši roditelji korisnici su kredita. Prije porasta kamatne stope, za otplatu kredita su izdvajali 1.500 kn. Nakon porasta kamatne stope, moraju izdvojiti 1.800 kn. To nepovoljno utječe na kućni budžet, jer vam ostaje manje novca za ostale troškove.

Valutni rizik postoji kod kredita ugovorenih uz valutnu klauzulu u stranoj valuti koje otplaćuju građani čiji su prihodi u domaćoj valuti. U tom slučaju promjena deviznog tečaja (slabljenje domaće valute u odnosu na stranu) može nepovoljno djelovati na teret otplate duga (da se podsjetite što je valutna klauzula, vratite se na stranicu 142).

- Mnogi su hrvatski građani ugovorili kredite s valutnom klauzulom u švicarskom franku. Kad je porasla vrijednosti te valute (švicarski franak je ojačao prema kuni), porastao je i teret otplate kredita. To je nepovoljno utjecalo na građane jer su morali za otplatu kredita izdvojiti mnogo više kuna nego prije.

Zaštitite se od valutnog rizika



Naučili ste što je novčani tok kućanstva, a što je bilanca kućanstva na stranici 155. Da biste se zaštitili od valutnog rizika potrebno je valutno uskladiti primanja i izdatke, odnosno valutno uskladiti imovinu i obveze.

Ako su vaša primanja isključivo u kunama – izbjegavajte obveze i mjesečne izdatke u stranim valutama.

Ako ipak odlučite uzeti kredit s valutnom klauzulom u stranoj valuti - zahtijevajte od bankara da vam prije potpisivanja ugovora izračuna koliko će iznositi vaš mjesečni anuitet otplate kredita:

- ako domaća valuta oslabi 10% prema stranoj valuti (pa npr. umjesto tečaja 7,50 kuna za 1 euro bude tečaj 8,25 kuna za 1 euro)
- ako kamatna stopa poraste za 2 postotna poena (s 5% koliko npr. sada iznosi na 7%)
- ako se istodobno dogodi i jedno i drugo (deprecijacija kune i rast kamatne stope).

Oni koji su dobro savladali gradivo II. cjeline udžbenika to mogu izračunati i sami!

Zbog čega banke odobravaju kredite s valutnom klauzulom?

Budući da građani Hrvatske radije štede u stranoj valuti (najviše u eurima), banke koriste valutnu klauzulu na kredite (i to uglavnom valutnu klauzulu u eurima). Na taj način usklađuju valutnu strukturu svoje imovine (danih kredita) i obveza (primljenih depozita) – odnosno štite se od valutnog rizika i nepovoljnih učinaka promjene deviznog tečaja.



Ako imate dug s valutnom klauzulom u američkom dolaru, hoćete li onda deviznu štednju držati u švedskim krunama, eurima ili američkim dolarima?

Ovim tekstom nipošto ne želimo reći da biste štednju trebali držati u stranim valutama. No, radi zaštite od valutnog rizika poželjno je da barem dio financijske imovine držite u valuti u kojoj su vaše obveze.

Tržišni rizik se odnosi na moguće gubitke zbog promjene tržišne cijene imovine (npr. dionica, nekretnina itd.).

- Do 2008. mogli smo prodati kvadratni metar stana „A“ za 2.000 eura, a nakon toga cijena je padala tako da se u 2016. za stan „A“ može dobiti samo 1.100 eura. Zbog promjene tržišne cijene nekretnina, izgubili smo 900 eura po kvadratnom metru.

Rizik likvidnosti podrazumijeva moguće teškoće i gubitke pri pretvaranju nekog oblika imovine u novac. Najčešće se javlja pri ulaganju u financijsku ili realnu imovinu s visokim mogućnostima zarade koja su obično teže zamjenjiva za novac, pa se često mogu prodati jedino uz značajne gubitke.

- Uložili smo novac u dionice poduzeća X. Kupili smo paket dionica za 10.000 kn. S obzirom da se njima vrlo malo trguje, želimo ih brzo prodati i moramo ponuditi znatno nižu cijenu, pa bi mogli biti u gubitku od 2.000 kn.

Rizik dohotka je mogućnost smanjenja dohotka, a rizik nezaposlenosti opasnost od gubitka dohotka, što umanjuje našu mogućnost potrošnje i podmirivanja uobičajenih troškova.

- Luka je dobio otkaz i sada nema dohotka s kojim će podmiriti svoje uobičajene troškove.

Porezni rizik su mogući gubitci zbog promjene poreznih zakona – najčešće povećanja poreznih stopa ili uvođenja novih oblika poreza, zbog kojih građani moraju plaćati veće poreze.

- Luka je prije povećanja stope poreza na dohodak primao neto plaću u iznosu od 4.500 kn, a nakon povećanja stope poreza na dohodak, plaća mu iznosi 4.300 kn. Zbog toga mu ostaje manje novca za potrošnju.

Rizik neočekivanih događaja je vjerojatnost iznenadne situacije koja obično rezultira nekim neočekivanim troškovima koji negativno utječu na našu uobičajenu potrošnju (npr. elementarne nepogode, bolest, razvod braka, smrt itd.).

- Luka se razbolio i koristio bolovanje pa je dobio 500 kn nižu plaću. Zbog toga će ovoga mjeseca morati smanjiti troškove.

Popisu rizika valja dodati i **rizik dugovječnosti** zbog kojeg je potrebno na vrijeme početi izdvajati što veći dio štednje za starost i godine umirovljenja.

Od pojedinih se rizika možemo štititi ulaganjem u različite vrste štedno-ulagačkih proizvoda ili ugovaranjem osiguranja. (Podsjetite se što ste o tome pročitali u III. cjelini udžbenika.)

U slučaju neočekivanih događaja kao što su poplave, požari, otkaz, smanjenje plaće, bolest, nesposobnost za rad, rođenje djeteta, vjenčanje i sl., možemo koristiti i posebni osobni fond namijenjenim takvim iznenadnim troškovima, tzv. **štednju za crne dane**. U tom bismo fondu trebali imati iznos koji će pokriti naše uobičajene izdatke u razdoblju od najmanje 3 do 6 mjeseci. Dakle, ako mjesečno trošite 4.000 kn, u fondu za crne dane trebali biste imati barem 12.000 kn, a poželjno i više.

4.000 kn mjesečni
troškovi



6 mjeseci



24.000 kn štednje
za crne dane

Lovro želi formirati fond štednje za crne dane. Njegova plaća iznosi 5.000 kn. On namjerava uštedjeti 15.000 kn koje bi koristio samo u slučaju nekog neočekivanog događaja.

- Koju vrstu štednje biste mu savetovali i zašto?

Ključni pojmovi

- ▶ Investitor
- ▶ Štednja
- ▶ Ulaganje
- ▶ Likvidnost
- ▶ Stopa prinosa
- ▶ Rizici u osobnim financijama
- ▶ Planiranje mirovine
- ▶ Porezi i prirezi

Što ste naučili

1. Planirati štednju
2. Znati tumačiti izazove poduzetničkih, finansijskih i drugih oblika ulaganja
3. Grupirati investitore prema sklonosti riziku i prinosu koji očekuju od ulaganja
4. Klasificirati rizike u upravljanju osobnim financijama
3. Razlikovati oblike mirovinskog osiguranja u Hrvatskoj
4. Sagledati rizik dohotka i rizik dugovječnosti s aspekta realne vrijednosti budućih primanja iz obveznog mirovinskog osiguranja

TOČNI ODGOVORI NA PITANJA



ZAŠTITA POTROŠAČA

1.

Što biste savetovali svojoj sestri, treba li kupiti sat? Zašto?

Trebala bi kupiti sat samo ako joj se taj trošak uklapa u ukupne planirane troškove preseljenja u novi grad. Iako se radi o novcu za rođendan, obrazovanje je prioritet koji bez obzira na okolnosti i želje uvijek treba biti imperativ u određivanju osobnog budžeta.

Koje su njezine potrebe? A želje?

Njene potrebe su prvenstveno obrazovanje, u ovom slučaju u novom gradu. A kupnja sata je samo njezina želja.

Što bi trebala proučiti prije kupovine?

U slučaju da se odluči za kupovinu sata trebala bi dobro proučiti sve detalje internetske kupovine: troškove poštarine, pravila vezana za povrat robe, vjerodostojnost internet trgovine itd.

2.2.

Mislite li da je ova žalba dobro napisana? Zašto?

Žalba je osrednje napisana jer odgovara samo dijelu pretpostavki dobro napisane žalbe. Relativno dobro je definiran problem žalbe i navedeni su detalji. Osnovni elementi žalbe nedostaju, a uz to ton rečenica nije posve miran i staložen, pogotovo na kraju. Postoje rečenice koje potvrđuju situaciju iz prethodnih rečenica pa dolazi do nepotrebnog ponavljanja.

Jesu li svi elementi žalbe zadovoljeni u ovom primjeru?

Nisu. Nije definiran zahtjev odnosno način na koji se želi problem riješiti. Nije točno definirano ni što će korisnik točno poduzeti u slučaju da se problem ne riješi.

Označite rečenične konstrukcije i fraze koje korisnica koristi kako bi bila uvjerljiva? Radi li to na dobar način?

„Ovo nije način na koji biste se trebali i mogli ponašati prema svojim stalnim korisnicima te se nadam da ćete na ovu formalnu žalbu odgovoriti konstruktivno.“

Korisnica to radi na dobar način jer nikoga ne vrijeđa.

- Na koji način biste unaprijedili ovu žalbu?

Žalbi treba dodati dva dodatna elementa koji joj nedostaju: način na koji korisnica želi da se problem riješi i valja definirati vremenski rok. Osim toga žalbu treba skratiti.

3.3.

Koji postotak Europljana kupuje online?

13.6%

Koliko Europljanin prosječno troši godišnje na online kupovinu?

1,544 eura.

Vidljive su velike razlike između Istočne i Zapadne Europe u online kupovini. Što mislite koji su uzroci toga?

Razlike su u kupovnoj moći, u povjerenju u internetske trgovine i navikama davanja podataka svojih kreditnih i debitnih kartica.

Kako, po vašem mišljenju, online kupovina utječe na trošenje u tradicionalnim trgovinama?

Načelno bi online kupovina po pojedincu trebala negativno utjecati na količinu novaca potrošenih u klasičnim, fizičkim trgovinama, uz pretpostavku da budžet ostane isti. Međutim, to uvelike ovisi o tržištu i njegovoj prirodi. Na primjer, tržište ponude avioprijevoznika gotovo u potpunosti se preselilo u trgovine internetskih posrednika i karte se rijetko mogu kupiti u fizičkim poslovnicama.

Temeljem podataka u Infografici, procijenite što će se dogoditi u idućih 5 godina? Obrazložite!

Količina novaca potrošenih u internetskim trgovinama će se definitivno povećati; apsolutno i relativno po glavi stanovnika. Istok će sigurno pod utjecajem Zapada smanjiti svoj zaostatak.

4.1.

Hrvatski zavod za zapošljavanje se vjerojatno nije ispričao jer je to javni servis čije funkcioniranje ne ovisi o njegovim korisnicima (nezaposlenih će nažalost uvijek biti). Za razliku od toga, Saponijin imidž direktno utječe na prodaju njihovih proizvoda, zbog čega je bilo ključno odmah smanjiti štetu. HZZ bi se trebao ispričati hrvatskim poreznim obveznicima koji financiraju njihov rad.

TOČNI ODGOVORI NA PITANJA

4.2.

Što se njime promovira?

Oglasom se promovira Jamnica sensation – bezalkoholno gazirano piće.

Na koji način oglas dopire do vaših emocija?

Apelom koji sugerira uzbudljiv i nezaboravan okus tog pića.

Koji su mogući motivi komunikacije?

Privlačenje novih kupaca pozivom na uzbudljivi okus.

Tko je naručio poruku?

Jamnica d. d.

Koji je glavni smisao kampanje?

Smisao kampanje je povećanje prodaje Jamnice sensation i proširenje tržišnog udjela tog pića.

4.3.

Znate li razlikovati oglas od standardne, sadržajne stranice?

Plaćeni oglasi su uvijek su označeni kao oglasi (engl. ad), čak i kad vizualno djeluju kao informativni sadržaj.

Da, da internetu se cijene prilagođavaju s obzirom na lokaciju, godine, zabilježene interese pojedinca, koji se prate preko tražilice koju koristi potrošač



NOVAC

1.1.

Upravo ste dobili bankovnu karticu i osobni identifikacijski broj (PIN). Što biste trebali učiniti s PIN-om?

- Zapisati PIN na papirić i čuvati ga u novčaniku.
- Reći svoj PIN broj svojim prijateljima.
- Zapisati PIN na poledinu kartice.
- **Upamtiti PIN.**

1.2.

Kakav savjet biste trebali dati svome bratu?

Vaš bi brat trebao:

- Odgovoriti na e-mail poruku i dati podatke za internet bankarstvo. **NE**
- Odgovoriti na e-mail poruku i tražiti dodatne informacije. **NE**
- **Kontaktirati banku i raspitati se o toj e-mail poruci. DA**
- Ako je poveznica ista kao i adresa web-stranice banke, kliknuti na poveznicu i slijediti upute. **NE**

3.3.

Primjer ispravno popunjenog naloga za plaćanje.

UNIVERZALNI NALOG ZA PLAĆANJE			
PLATITELJ (naziv i adresa): TEA BAKIĆ ILICA B.B. 10 000 ZAGREB		Hitno: ☐ Valuta plaćanja: HRK Iznos: = 400,00	
IBAN ili broj računa platitelja:		IBAN ili broj računa primatelja: HR112360000324444444	
Model:		Poziv na broj platitelja:	
IBAN ili broj računa primatelja: HR2223600001123456789		Model:	
PRIMATELJ (naziv i adresa): PERO PERIĆ d.o.o. RIVA 7 21 000 SPLIT		Poziv na broj primatelja: 03222089-0489	
Šifra namjene: PRCP		Opis plaćanja: Plaćanje po računu	
Datum izvršenja: 17.08.2016.		275-2016	
BIC ili naziv banke primatelja:		Počet korisnika PU	
Primatej (osoba): ☐ Fizička ☐ Pravna ☐		Potpis korisnika PU	
Valuta pokrića: ☐		Troškovna opcija: ☐ BEN ☐ SHA ☐ OUR ☐	

TOČNI ODGOVORI NA PITANJA

4.

Ako haljina koja košta 200 kuna poskupi prvo za 10% pa kasnije ponovno za 10%, je li ukupno poskupljenje:

- a) manje od 20%
- b) više od 20%
- c) točno 20%

Konačna cijena bit će 242 kune.

4.1.

Ako je stopa inflacije 2% godišnje, 100 kn će nakon godinu dana vrijediti približno:

- a) 2% manje
- b) 2% više
- c) jednako

4.1.

Ako je kamatna stopa na štednom računu 1%, a inflacija iznosi 2% godišnje, koliko bi za godinu dana taj novac vrijedio u odnosu na prethodno stanje:

- a) više
- b) isto
- c) manje nego danas

4.1.

Koliko iznose kamate za jednogodišnje oročenje 1.000 kn uz godišnju kamatnu stopu od 2%?

Kamate iznose 20 kuna.

Kojim će iznosom štediša raspolagati nakon godinu dana štednje i pripisa kamata?

Štediša će raspolagati s 1.020 kuna

4.3.

Koliko posto iznosi mjesečna relativna kamatna stopa, ako je ugovorena kamatna stopa od 12% godišnje?

Mjesečna relativna kamatna stopa iznosi 1% mjesečno.

4.4.

U izrazu $I = C_0 \times \left[\left(1 + \frac{P}{100} \right)^{\frac{d}{g}} - 1 \right]$ Koliki bi bio d pri oročenju na pet godina?

Broj dana oročenja d bi iznosio 1.825 dana $\frac{1.825}{365} = 5$ godina.

Pod pretpostavkom da banka dane u mjesecu broji kao d = 30 (za svaki mjesec), a dane u godini kao g = 360 (za svaku godinu), izračunajte iznos kamata na oročenje u trajanju od 5 mjeseci. Jednokratno je položen depozit u iznosu od 400 kn. Kamatna stopa je 7% godišnje, a koristi se konformna metoda obračuna složenih kamata.

$$I = C_0 \times \left[\left(1 + \frac{P}{100} \right)^{\frac{d}{g}} - 1 \right] = 400 \times \left[\left(1 + \frac{7}{100} \right)^{\frac{150}{360}} - 1 \right] = 400 \times 0,028592 \approx 11,44$$



FINANCIJSKE INSTITUCIJE I FINANCIJSKI PROIZVODI

1.

Izdvojite sve financijske proizvode koji se spominju u gornjem tekstu!

- a) **tekući račun**
- b) **dječja štednja**
- c) **debitna kartica**
- d) **stambeni kredit**

1.2.

Zaokružite dva točna odgovora:

- a) HNB je banka kao i sve ostale. Tamo mogu otvoriti tekući račun.
- b) **HNB posluje samo s bankama i državom.**
- c) **HNB ne pruža usluge poslovanja s građanima, kao ni usluge poslovanja s poduzećima.**

3.1.

Što je likvidnije?

- a) Stan ili prosječni automobil
- b) Vikendica na atraktivnoj lokaciji u Splitu ili seosko imanje u Dalmatinskoj zagori;
- c) Novac na kunkskom tekućem računu ili novčanice eura;
- d) Zlatna ogrlica koju možete prodati kao lom zlato ili mirisne kruške iz vrta koje možete prodati na tržnici;
- e) Kune u vašem novčaniku ili zlatni dukati?

TOČNI ODGOVORI NA PITANJA

- a) Prosječni automobil – njega lakše možete prodati.
- b) Vikendica na atraktivnoj lokaciji – za nju ćete lakše i brže naći kupca.
- c) Novac na kunskom tekućem računu – pomoću debitne kartice njime odmah možete obavljati plaćanje, a eure biste prvo trebali prodati za kune.
- d) Mirisne kruške iz vrta koje možete prodati na tržnici – njih možete prodati po cijeni koliko zaista vrijede, a za zlatnu ogrlicu (i ako je posve nova) bi vam zlatari i drugi otkupljivači isplatili relativno malo novca s obzirom na vrijednost zlata, odnosno prodali biste je uz gubitak.
- e) Kune u vašem novčaniku – njima odmah možete plaćati – one su najlikvidniji oblik imovine.

Poredajte pravilno sljedeću imovinu prema stupnju likvidnosti: oročeni depozit, depozit na tekućem računu, štedni depozit po viđenju, gotovina.

gotovina - depozit na tekućem računu - štedni depozit po viđenju - oročeni depozit

← veća likvidnost

manja likvidnost →

3.1.

Što su obveznice? Zamislite poduzeće koje treba kupiti nove strojeve za 1.000.000 kuna i odlučuje pribaviti taj iznos na financijskom tržištu, a poduzeće za sve izdane obveznice ima godišnji trošak kamata u iznosu 40.000 kuna. Koliko kamata će poduzeće ukupno platiti kroz pet godina?

$$5 \times 40.000 = 200.000 \text{ kuna}$$

Platit će 200.000 kuna kamata.

3.1.

Tko snosi trošak kamata na javni dug?

... Kamate će platiti država, ali odakle državi novac?

Država prikuplja novac iz poreza i drugih fiskalnih nameta koje ubire od građana, poduzeća, banaka i drugih. Praktično svi sudjelujemo u financiranju plaćanja kamata i drugih javnih rashoda. Možda toga nismo ni svjesni, ali svakodnevno u trgovinama plaćamo porez na dodanu vrijednost (PDV).

3.2.

Što je manje rizično?

- a) Uložiti sav novac u dionice jednog poduzeća, ili
- b) uložiti novac u dionički fond koji čine ulaganja u veći broj različitih dionica?

Manje rizično je uložiti novac u dionički fond jer se time postiže veća diversifikacija ulaganja i veća diversifikacija (raznolikost) rizika.

3.2.

Prava raspolaganja štednjom iz dobrovoljnog mirovinskog osiguranja stječemo tek nakon navršenih 50 godina života. Što mislite zašto je tome tako?

Radi se o namjenskoj štednji za mirovinu. Pretpostavlja se da će pojedinac raditi barem do pedesete godine života. Međutim, poželjno je raditi što duže (ako nam zdravlje dopušta) i što duže kumulirati mirovinsku ili drugu štednju - kako starost ne bismo provodili u siromaštvu.

S obzirom da se radi o štednji za starost, treba li pojedinac taj novac povlačiti iz fonda već u pedesetoj godini, ili je bolje da to učini što kasnije?

Bolje je da to učini što kasnije. Za svakoga od nas postoji određeni stupanj vjerojatnosti da doživimo sto ili barem devedeset godina. Štednja će nam dobro doći jer će mirovine iz obveznog mirovinskog osiguranja biti prilično niske.

Pretpostavimo da štednja u banci s kamatom donosi prinos od 2% godišnje, a u mirovinskom fondu 4% ili više. Što je bolje?

S aspekta visine prinosa bolja je štednja u mirovinskom fondu.

A kakva je likvidnost jednog u donosu na drugi oblik štednje?

Likvidnost dobrovoljne mirovinske štednje znatno je niža nego kod štednje u bancama. Mirovinskom štednjom možemo raspolagati tek s 50 godina života, i to ne u cijelosti - nego prema definiranim uvjetima isplate iznosa mjesečne mirovine.

TOČNI ODGOVORI NA PITANJA

4.

Vaša teta ima kredit od 8.000 kn u „Prvoj gradskoj banci“. Kamatna stopa iznosi 9% godišnje, a mjesečni anuitet otplate 166 kn. Nakon godinu dana vaša teta još uvijek duguje 6.673 kn. „Gradska naj-banka“ nudi joj kredit od 10.000 kn, s kamatnom stopom od 6% godišnje i uz mjesečni anuitet otplate od 166 kn.

Ako uzme kredit „Gradske naj-banke“ vaša teta će odmah otplatiti postojeći kredit. Koje su druge dvije koristi za vašu tetu ako uzme kredit „Gradske naj-banke“?

Uz nižu kamatnu stopu platit će manji iznos kamata.

Bit će joj na raspolaganju veći iznos novca.

No, postavimo još jedno pitanje: Koja je jedna od mogućih negativnih financijskih posljedica za vašu tetu ako se odluči za ponudu druge banke?

Ako teta prihvati kredit „Gradske naj-banke“ u iznosu 10.000 kuna, bit će više zadužena – možda i prezadužena. Trebala bi oprezno razmotriti ponudu koja „mami“ na dodatno zaduživanje!

Objašnjenje: Nakon što „Prvoj gradskoj banci“ vrati 6.673 kn, imat će na raspolaganju dodatnih 3.327 kuna koje će možda potrošiti na stvari koje joj nisu nužno potrebne. Stoga bi joj možda bilo najbolje da u „Gradskoj naj-banci“ uzme kredit u iznosu 6.673 kn koliko je potrebno za otplatu duga u „Prvoj gradskoj banci“ te otplati dug u naredne četiri godine, uz mjesečni anuitet 157 kuna.

Ako teta prihvati kredit „Gradske naj-banke“ u iznosu 10.000 kuna, mjesečno će otplaćivati 166 kuna čak godinu dana duže (uz kamate na dodatni iznos duga).

Objašnjenje: Otplata 8.000 kuna uz kamatnu stopu 9% godišnje i mjesečni anuitet otplate u iznosu 166 kuna - podrazumijeva pet godina otplate. Da bi se otplatilo 10.000 kuna uz kamatnu stopu 6% godišnje i mjesečni anuitet 166 kuna, potrebno je šest godina.

Teta će vjerojatno platiti i naknadu za odobravanje kredita „Gradske naj-banke“ (npr. 1% od iznosa novoodobrenog kredita), a možda i naknadu za prijevremenu otplatu kredita „Prvoj gradskoj banci“ (npr. 1% od iznosa preostalog duga).

4.2.

Nakon trećeg mjeseca otplate dužnik je banci platio ukupno 1.238,22 kn ali je još uvijek dužan 19.193,42 kn. Koliko je duga otplatio? A koliko se od ukupno plaćenih 1.238,22 kn odnosi na kamate?

Otplatio je 806,58 kn glavnice duga.

$$266,91 + 268,85 + 270,82 = 806,58 \text{ kn}$$

U prva tri mjeseca otplate dužnik je platio 431,64 kuna kamata.

$$145,83 + 143,89 + 141,92 = 431,64$$

Znači, od ukupno plaćenih 1.238,225 kn (koliko iznosi zbroj tri anuiteta otplate kredita), čak 431,64 kn odnosi se na plaćene kamate.

Iznos plaćenih kamata u prva tri mjeseca otplate mogli smo izračunati i na sljedeći način: oduzimajući 806,58 kn otplaćene glavnice duga od ukupno plaćenog iznosa 1.238,22 kn.

4.3.

Mjesečni anuitet otplate kredita iznosi 916,67 eura (6.875,03 kune uz tečaj od 7,5 kuna za 1 euro). Ako kuna oslabi pa 1 euro počne vrijediti 7,6 kuna – tada bi mjesečni iznos otplate bio 6.966,69 kuna. Što se dogodilo s teretom otplate duga?

Mjesečni je teret otplate duga za 1,33% veći nego prije.

Koliko bi iznosila mjesečna otplata 916,67 eura ukoliko bi 1 euro vrijedio 7,8 kuna?

U tom slučaju za mjesečnu otplatu kredita trebali bismo izdvojiti 7.150,03 kn. To je oko 4% više nego u prvom slučaju, odnosno mjesečno 275 kn više.

TOČNI ODGOVORI NA PITANJA

4

PLANIRANJE OSOBNIH FINACIJA

1.2.

Sastavite novčani tok na temelju podataka iz tablice. Kao iznos primanja od plaće koristite iznos prosječne plaće u Republici Hrvatskoj. Izračunajte iznos novčanog viška.

Primanja od plaće	?
Primanja od kamata na štednju	15 kn
Rata kredita za stan	1.600 kn
Telefonski račun	400 kn
Izdatci za hranu	1.800 kn
Izdatci za prijevoz	250 kn
Izdatci za odjeću	400 kn
Režije	800 kn

Prosječna neto plaća za lipanj 2016. iznosila je 5.686 kune.

$\text{Primanja} = 5.686 + 15 = 5701 \text{ kn}$

$\text{Izdatci} = 1.600 + 400 + 1.800 + 250 + 400 + 800 = 5.250 \text{ kn}$

$\text{Višak} = 5.701 - 5.250 = 451 \text{ kn}$

2.2.

Razvrstajte sljedeće kategorije izdataka na fiksne i varijabilne troškove.



1. Najamnina _____

2. Hrana _____



3. Račun za TV _____

4. Račun za struju _____



5. Putovanje _____

Fiksni troškovi: najamnina, račun za TV, račun za struju.

Varijabilni troškovi: hrana, putovanje.

4.1.

Radite u dječjoj igraonici 3 dana svakoga tjedna. Svaki dan radite 4 sata i plaćeni ste 10 kn po satu. Zaradite i 80 kuna dijeleći letke svaki tjedan. Uštedite točno polovicu ukupnog novčanog iznosa koji zaradite svaki tjedan. Želite uštedjeti 600 kuna za putovanje.

Za koliko ćete tjedana uštedjeti 600 kn?

Trebat će mi 6 tjedana.

4.2.

Uložili ste 1.000 kn. Nakon godinu dana, ostvarili ste prinos (prihod) od 50 kn. Koja je vaša stopa prinosa na ulaganje?

$$50/1.000 = 0,05 \rightarrow 5\%$$

Stopa prinosa iznosi 5%.

Vaša se sestra nedavno odselila. Prije toga je živjela s roditeljima pa nije imala troškove stanovanja. Plaća joj iznosi 6.000 kn, a troškovi najma i režija 3.000 kn. Sada mora pronaći način za podmirenje svih mjesečnih troškova. Koju biste joj vrstu štednje savjetovali i zašto?

$$6.000 \text{ kn} - 3.000 \text{ kn} = 3.000 \text{ kn novčani višak}$$

Vaša sestra svakoga mjeseca ima na raspolaganju 3.000 kn novčanog viška koji sada može usmjeriti u štednju. S obzirom da sada živi u iznajmljenom stanu, može joj se savjetovati da štedi u stambenoj štedionici kako bi mogla kupiti vlastitu nekretninu. Također, trebala bi formirati fond štednje za crne dane što uključuje oročenu štednju, štednju po viđenju i ulaganja u novčane investicijske fondove.

4.2.

Nakon završene srednje škole vaš je prijatelj mjesec dana radio preko učeničke udruge i zaradio 1.000 kn. Od jeseni kreće na studij novinarstva, a povremeno će raditi i tijekom studiranja. Trenutno nema nikakvih troškova, jer sve troškove plaćaju njegovi roditelji. Njegov je cilj uštedjeti svaku svoju buduću zaradu i kupiti vlastiti automobil za 3 godine. Koju vrstu štednje ili ulaganja biste mu savjetovali kao najbolji izbor za ostvarenje toga cilja i zašto?

Najpovoljnija opcija bila bi oročena štednja u banci. Kao opciju može odabrati i stambenu štednju (minimalni period štednje je 2 godine) pod pretpostavkom da se ne obračunava ulazna i druge naknade.

TOČNI ODGOVORI NA PITANJA

4.2.

Zasigurno ste čuli za „rad na crno“. U tom slučaju poslodavci izbjegavaju plaćanje poreza i doprinosa (iz plaće i na plaću). Kako to utječe na prihode države i visinu mirovina koju država isplaćuje umirovljenicima?

To loše utječe na državne financije i mirovine jer se radi o dohotku koji nije prijavljen, što znači da država iz njega neće ubrati porez na dohodak i doprinose za mirovinsko osiguranje, odnosno jedinice lokalne samouprave neće ubirati prirez. To umanjuje ukupan iznos poreznih prihoda koje država koristi za financiranje raznovrsnih rashoda države. Umanjen je i iznos prikupljenih doprinosa za mirovinsko osiguranje koje država kroz prvi mirovinski stup isplaćuje umirovljenicima. Drugim riječima, „rad na crno“ negativno utječe na iznos mirovina trenutnih umirovljenika.

Ako od ukupnog radnog vijeka pojedinac čak 10 godina radi „na crno“, hoće li se to negativno odraziti na njegovu buduću mirovinu?

Ukoliko osoba radi „na crno“ to će se negativno odraziti na njegovu/njezinu buduću mirovinu – bit će mnogo manja.

4.3.

Koliko kuna je potrošač platio u trgovini?

Za kupljene proizvode potrošač je platio 911,00 kn. To je iznos s uključenim PDV-om.

PDV iznosi 182,20 kn.

To znači da trošak PDV-a čini 20% ukupnog izdatka potrošača.

$$\frac{182,20}{911,00} = 0,20 = 20\%$$

Jastuk 50x70 zeleni Artikl 6806300	149,00	x 2	298,00
Prekrivač 220x240 smeđi Artikl 4604126	199,00	x 2	398,00
Madrac 140x200 Artikl 3412257	215,00	x 1	215,00
UKUPNO		kn	911,00
Neto iznos		kn	728,80
* PDV	25%		182,20
Broj računa: 1525X/V62Y/1010Z			
Datum 25.07.16. 19:29			

Što država financira iz PDV-a i drugih poreza?

Namjena korištenja poreznih prihoda nije unaprijed određena, stoga porezni obveznici ne znaju za što će se porezi koristiti. Država iz poreza financira različite vrste državnih rashoda.

4.4.

Lovro želi formirati fond štednje za crne dane. Njegova plaća iznosi 5.000 kn. On namjerava uštedjeti 15.000 kn koje bi koristio samo u slučaju nekog neočekivanog događaja. Koju vrstu štednje biste savetovali i zašto?

Štednja za crne dane podrazumijeva sigurnu i visoko likvidnu štednju koju Lovro može iskoristiti odmah po nastanku nekog neočekivanog događaja. Možda bi najbolja opcija bila oročena štednja u banci uz koju se sredstva mogu prijevremeno razročiti bez plaćanja penala (što uglavnom nudi većina banaka u Hrvatskoj), a kamate se obračunavaju za razdoblje trajanja štednje. Druga vrste štednje koja mu je na raspolaganju je štednja po viđenju, ili pak ulaganje u otvorene novčane investicijske fondove.

LITERATURA

Bertisch, A. M.(1994) Personal finance. New York: Harcourt Brace College Publishers.

Cowe, R., & Williams, S. (2000) Who are the ethical consumers. Co-operative Bank, Manchester.

Cvrlje, D. (2014.) Povezanost koncepta financijske pismenosti s uspješnošću upravljanja osobnim financijama. Doktorski rad. Ekonomski fakultet Zagreb.

Ćurak, M. ; Jakovčević, D. (2007) Osiguranje i rizici. Zagreb: RRIF Plus d.o.o.

Garman, E. T., Forgue, R. E. (1991) Personal finance, treće izdanje. Boston: Houghton Mifflin Company.

Garman, T., Forgue, R. E. (2011) Personal Finance. jedanaesto izdanje. Boston: Cengage Learning.

Hanfa: Investicijski fondovi, edukativna brošura. Dostupno na: <http://www.hanfa.hr/getfile/42495/HANFA-Inv-Fond.pdf>

Hrvatska narodna banka (2016.), Bilten, br. 223, travanj. Dostupno na: <https://www.hnb.hr/documents/20182/698401/hbilt223.pdf/650145b6-7d99-4583-923d-a209b17f7903>

Ivanov, M.; Maroshi, V. (2014) Bankarstvo i osiguranje , udžbenik za 3.i 4. razred srednje ekonomske škole. Zagreb: Alka script d.o.o.

Ivanov, M. (2015) Osobne financije: nastavni tekst predavanja za studente. Dostupno na: <http://web.efzg.hr/dok/FIN/mivanov>

Ivanov. M.; Barbić, D. (2016) Analiza rizika u upravljanju osobnim financijama. Aktualni problemi i izazovi razvoja financijskog sustava. Zagreb: Sveučilišna tiskara d.o.o.

Kesić, T. (1999). Ponašanje potrošača. Zagreb: Adeco.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2008) Upravljanje marketingom. Zagreb: Mate.

Leko, V. (2008) Financijske institucije i tržišta. skripta, Ekonomski fakultet Zagreb.

Lovrinović, I.; Ivanov, M. (2009) Monetarna politika. Zagreb: RRIF plus d.o.o.

Kapoor, J. R., Dlabay, Les. R., Hughes, R. J. (2004) Personal Finance. New York: McGraw-Hill.

Previšić, J., & Došen, Đ. O. (2007) Osnove marketinga. Zagreb: Adverta.

Razum, A. (2015) Održivi marketing kao odrednica poslovne uspješnosti. Doktorski rad. Ekonomski fakultet Zagreb.

Šimurina, N.; Šimović, H.; Mihelja Žaja, M.; Primorac, M. (2012) Javne financije u Hrvatskoj. Ekonomski fakultet Zagreb.

Trentmann, F. (2004) Beyond consumerism: new historical perspectives on consumption. *Journal of Contemporary History*, 39(3), 373-401.

(2016) "2015 Super Bowl Ad Cost – NBC Ups The Ante " *Superbowlcommercials.tv*. Dostupno na: <http://superbowlcommercials.tv/34310.html> (pristupljeno 12. rujna 2016.)

(2014) "Advertisers Will Spend Nearly \$600 Billion Worldwide In 2015 - Emarketer". *Emarketer.com*. Dostupno na: <http://www.emarketer.com/Article/Advertisers-Will-Spend-Nearly-600-Billion-Worldwide-2015/1011691>

(2008) "Big Pharma Spends More On Advertising Than Research And Development, Study Finds". *ScienceDaily*. Dostupno na: <https://www.sciencedaily.com/releases/2008/01/080105140107.htm>

European B2C E-commerce Report 2015 - Ecommerce Europe. Dostupno na: <https://boletines.prisadigital.com/global%20b2c%20e-commerce%20report%202015%20light.pdf>

Internet stranice

www.fao.org

www.consumer.vic.gov.au

www.potrosac.mingo.hr

www.potrosac.hr

www.webwewant.eu

www.juniorachievement.org

www.dsz.hr

www.financialeducationacademy.com

www.mirovinsko.hr

www.hanfa.hr

LITERATURA

www.hah.hr

www.hnb.hr

www.practicalmoneyskills.com

www.takecharge.today.arizona.edu

www.porezna-uprava.hr

www.sudovi.pravosudje.hr

www.sigurnostnainternetu.hr

www.investopedia.com

www.hismus.hr

www.stedopis.hr

www.ecb.europa.eu

www.hrok.hr

www.paypal.com

www.hrti.hrt.hr

www.ecb.europa.eu

www.enciklopedija.hr

www.dab.hr

www.zse.hr

www.huo.hr

www.hrportfolio.hr

www.mirovinskifondovi.hr

www.oecd.org/pisa

www.hub.hr

www.sczg.unizg.hr

www.rrif.hr

Moj novac, moja budućnost – vodič za financijsku pismenost

Znate li pametno upravljati svojim novcem? Ne brinite – ovaj će vam udžbenik objasniti sve što trebate znati o novcu, od toga kako razlikovati želje od potreba do toga kako planirati financijske ciljeve, voditi osobni proračun i kako zaštititi vrijednost novca da biste bili financijski pismeniji naraštaj od prethodnoga. Financijska znanja i vještine koristit ćete i u godinama koje dolaze, za bolju, zajedničku budućnost.

Otvorite udžbenik i naučite:

- kako biti financijski pismeni,
- kako donositi ispravne financijske odluke i razumjeti svoja prava i odgovornosti,
- kako se koristiti financijskim proizvodima,
- kako štedjeti i ulagati.

Udžbenik nije namijenjen prodaji.

www.stedopis.hr