

SVEUČILIŠTE  
U SPLITU  
SVEUČILIŠNI  
ODJEL ZA  
STRUČNE STUDIJE

# UPRAVLJANJE OSOBNIM FINANCIJAMA

## DOMAGOJA BULJAN BARBAČA

UDŽBENIK

ISBN: 978-953-7220-36-5

Split, 2018.

**IZDAVAČ**  
Sveučilište u Splitu  
Sveučilišni odjel za stručne studije

**AUTOR**

dr. sc. Domagoja Buljan Barbača, profesor visoke škole u trajnom zvanju

**RECENZENTI**

prof. dr. sc. Nikša Nikolić  
doc. dr. sc. Damir Piplica  
dr. sc. Marko Miletić, viši predavač

**LEKTURA I KOREKTURA**

dr. sc. Ivanka Kuić

**ISBN: 978-953-7220-36-5**

Odlukom Povjerenstva za izdavačku djelatnost Sveučilišta u Splitu, Sveučilišni odjel za stručne studije, Urbroj: 2181-193-01-2/18-201, ovo djelo se objavljuje kao izdanje Sveučilišta u Splitu, Sveučilišni odjel za stručne studije.

<b>PREDGOVOR I/ILI UVOD.....</b>	<b>3</b>
----------------------------------	----------

<b>1. TEORIJSKI OKVIR OSOBNIH FINANCIJA .....</b>	<b>5</b>
1.1. Ciklus osobnih financija.....	6
1.1.1. Planiranje osobnih financija .....	7
1.1.2. Kontrola osobnih financija .....	9
1.1.3. Upravljanje osobnim financijama kroz različite neoklasične pristupe .....	10
1.1.3.1. Upravljanje financijama uz maksimizaciju efikasnosti.....	10
1.1.3.2. Upravljanje financijama usmjereni postizanju finansijskih ciljeva .....	10
1.1.3.3. Upravljanje financijama kroz prizmu upravljanja rizicima.....	11
1.1.3.4. Upravljanje financijama kroz životni ciklus pojedinca.....	16
1.2. Definiranje i hijerarhija finansijskih ciljeva.....	17
1.2.1. Teorijski sustav W. A. Kamakure.....	18
1.2.2. Primjenjivost Maslowljeve teorije na finansije fizičkih osoba.....	19
1.2.3. Suvremena dostignuća .....	21
1.2.3.1. Suvremena teorijska dostignuća- Xiao, Hanna .....	22
1.2.3.2. Praktična rješenja i sugestije suvremenih autora.....	25
1.3. Koncept socijalne odgovornosti.....	31
1.3.1. Asimetričnost informacija i asimetričnost znanja.....	31
1.3.2. Odgovornost finansijskih institucija .....	32
1.3.2.1. Korporativna socijalna odgovornost- Nominalna socijalna odgovornost .33	33
1.3.2.2. Stvarna socijalna odgovornost.....	36
1.3.2.3. Grameen Bank.....	36
1.3.3. Odgovornost države.....	39
<b>PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU.....</b>	<b>41</b>
<b>2. TEORIJE ŽIVOTNOG CIKLUSA I UTJECAJ NA UPRAVLJANJE OSOBNIM FINANCIJAMA .....</b>	<b>42</b>
2.1. Implikacije teorija životnog ciklusa na osobne financije.....	42
2.1.1. Evolucijski put teorija životnog ciklusa.....	43
2.1.1.1. Wells i Gubarov model životnog ciklusa .....	47
2.1.1.2. Poboljšanja modela- Gilly i Enis.....	49
2.1.2. Teorije životnog ciklusa i osobne financije.....	50
2.1.2.1. Teorija funkcije potrošnje- Milton Friedman .....	50
2.1.2.2. Suvremene teorije životnog ciklusa i osobne financije.....	52
<b>PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU.....</b>	<b>55</b>
<b>3. SOCIO-DEMOGRAFSKE PROMJENE KAO ODREDNICE OSOBNIH FINANCIJA.....</b>	<b>56</b>
3.1. Globalne socio-demografske promjene .....	56
3.2. Socio-demografske promjene u Republici Hrvatskoj .....	62
3.3. Implikacije socio-demografskih trendova na osobne financije .....	63
3.3.1. Mirovinska reforma-posljedica nepovoljnih trendova .....	64
3.3.2. Problem nezaposlenosti- osvrt na dobnu strukturu nezaposlenih .....	67
3.3.3. Nova pravila i prilagodba društva i pojedinaca .....	68
3.4. Novi Zakon o mirovinskem osiguranju .....	70
<b>PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU.....</b>	<b>77</b>

<b>4. UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM INSTRUMENTIMA .....</b>	78
4.1. Globalna ponuda .....	78
4.2. Ponuda u RH .....	81
4.2.1. Kreditna zaduženja u RH i u razvijenim zemljama- komparacija .....	88
4.2.2. Kreditni pojmovnik .....	91
4.3. Prezaduženost kao posljedica lošeg upravljanja .....	93
4.4. Moguća rješenja .....	97
4.4.1. Financijska pismenost .....	97
4.4.2. Stečaj potrošača.....	101
4.5. Utjecaj porezne politike na upravljanje osobnim financijama .....	121
<b>PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU.....</b>	127
<b>5. KVALITETA ŽIVOTA I STANDARD KAO MJERE USPJEŠNOSTI UPRAVLJANJA OSOBNIM FINANCIJAMA .....</b>	128
5.1. Definiranje pojmova standard i kvaliteta života.....	129
5.1.1. BDP kao objektivni pokazatelja razine životnog standarda .....	130
5.1.2. Indeks ljudskog razvoja (HDI).....	131
5.1.3. Procjena životnog standarda nacionalnim indeksom sreće .....	133
5.1.4. Indeks kvalitete života i „Sretan planet“ indeks.....	136
5.2. Interakcija upravljanja osobnim financijama s pokazateljima životnog standarda kvalitete života .....	137
<b>PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU.....</b>	142
<b>6. OPTIMIZACIJA PORTFELJA FIZIČKIH OSOBA .....</b>	143
6.1. Optimizacija portfelja .....	143
6.1.1. Model optimizacije portfelja . H. M. Markowitcza.....	145
6.1.2. Mogućnost korištenja neuronske mreže.....	147
6.2. Upravljanje cjeloživotnim prinosom s aspekta kvalitete-postupak kvalitete .....	156
6.2.1. Svrha i ciljevi .....	158
6.2.2. Reference .....	158
6.2.3. Uloge odgovornosti .....	159
6.2.4. Opis potrebnih aktivnosti-Dijagram toka .....	160
6.3. Koncept osobne odgovornosti .....	163
<b>PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU.....</b>	167
<b>PRILOG I.....</b>	168
<b>PRILOG II - Financijska analiza za fizičke osobe i kućansva .....</b>	174
<b>ZADATCI.....</b>	183
<b>POPIS LITERATURE .....</b>	195
<b>POPIS TABELARNIH PRIKAZA .....</b>	207
<b>POPIS GRAFIČKIH PRIKAZA .....</b>	209

## PREDGOVOR I/ILI UVOD

Poštovani čitatelji,

pred vama je drugo izdanje udžbenika „Upravljanje osobnim financijama“. Potreba za inoviranjem i nadopunom prethodnog izdanja proizlazi iz činjenice da se zakonodavni okvir koji se primjenjuje u ovom području značajno promjenio u proteklih par godina, ali i činjenice da je potreba za ovom vrstom znanja i vještina u vidljivom porastu.

U suvremenoj znanstvenoj teoriji financija zanemarivo mali broj autora bavi se financijama fizičkih osoba. Ovaj segment financija stručnjaci iz predmetnog područja nepravedno su zapostavili. Nesustavnim pristupom problematici efikasnost upravljanja sredstvima u portfelju fizičkih osoba prepuštena je dobroj intuiciji i zdravoj logici pojedinaca. Želja je autora ovog udžbenika i kolegija „Upravljanje osobnim financijama“ potaknuti afirmaciju i svijest o potrebi svladavanja znanja i vještina iz domene osobnih financija.

U istraživanju predmetne problematike susreli smo se sa različitim varijablama koje su pridonjеле sadašnjem stanju (ne)upravljanja osobnim financijama, ali i pokazateljima koji upućuju na to da će u budućnosti situacija biti još složenija.

Udžbenik je podjeljen u osam poglavlja koja iz različitih kutova gledanja promatraju suvremenu problematiku upravljanja osobnim financijama. Prvo poglavlje uvodi nas u teorijska razmatranja procesa koji su predmet upravljanja osobnim financijama. Pojašnjavaju se različiti pojmovi i procesi primjenjivi u predmetnom području. U sljedećem poglavlju bavimo se teorijama životnog ciklusa koje uveliko pomažu razumijevanju dinamike upravljanja osobnim financijama, uz uvažavanje različitosti svakog pojedinca, koje proizlaze iz različitih vrijednosti varijabli životnog ciklusa. Vidjet ćemo da postoje slična finansijska ponašanja kod pojedinaca pripadnih skupinama sa sličnim karakteristikama.

Sagledavanje sociodemografskih trendova daje nam mogućnost anticipiranja budućih problema koje pojedinac, a time i čitavo društvo, u dogledno vrijeme mogu iskusiti. U četvrtom poglavlju razmatramo finansijske instrumente, njihovu uporabnu vrijednost i mogućnosti koje pojedincu daju. U nastavku razmatramo pojmove kvalitete života i životnog standarda, a završavamo s mogućnostima optimizacije portfelja fizičkih osoba.

Razina prihoda i rashoda svakog pojedinca svakako ovisi i o njegovoj pripadnosti pojedinoj dobroj skupini. Ovo promišljanje svakako će biti vrijedna podloga za razvijanje vještina i znanja vrijednih za svakog pojedinca ponosob.

Psihologija se također intenzivno bavila problemima potrošačkih navika pa su istraženi najčešći motivatori potrošnje.

U ovom udžbeniku nastojat ćemo svakako iskoristiti sve spoznaje dobivene iz različitih predmetnih područja u ostvarenju našeg temeljnog cilja - poboljšanja sposobnosti pojedinca da upravlja vlastitom finansijskom sudbinom. Svladavanjem gradiva iz udžbenika postiže se porast kompetencija koje služe kao preventivne, ali i kompetencija kojima je moguće poduzeti adekvatne korektivne mjere.

Razmotriti ćemo tri osnovne kategorije alokacije ostvarenih prihoda; osobna potrošnja, štednja i investicije. Spoznaje do kojih smo došli razmatranjem učinkovitosti finansijskih proizvoda dostupnih stanovništvu u Republici Hrvatskoj postat će alat kojim se čitatelj može i treba koristiti u upravljanju svojim osobnim financijama.

## 1. TEORIJSKI OKVIR OSOBNIH FINANCIJA

Pojam osobnih financija odnosi se na finansijske performanse fizičkih osoba kao pojedinaca i širih zajednica, odnosno kućanstava kojima one pripadaju. Pri pojmovnom definiranju financija fizičkih osoba možemo se koristiti i dijelom definicije javnih financija koja kaže da je to cijeloviti proces prikupljanja, upravljanja, raspodjele i trošenja novca.<sup>1</sup> Naravno, ono što je prema gore navedenoj definiciji obveza i funkcija države, kod problematike financija fizičkih osoba obveza je svakog pojedinca.

Fizička osoba je naziv za život čovjeka kao subjekta ili nositelja određenih prava. Među tim pravima, a u skladu s ustavima mnogih zemalja pa i hrvatskim Ustavom, nalazi se i pravo na život.<sup>2</sup> Tim se dokumentima također jamči poštovanje i pravna zaštita njegova osobnog i obiteljskog života, dostojanstva, ugleda i časti<sup>3</sup>. Pitanje koje se nužno nameće je koliko pojedinac uopće može uživati navedena "zajamčena" prava ako ne posjeduje finansijsku slobodu? Finansijska sloboda je najjednostavnije iskaziva jednadžbom:

**FINANSIJSKI SLOBODAN POJEDINAC = POJEDINAC KOJI NIKOM NIŠTA NE DUGUJE**

Nameće se pitanje postoji li uopće u današnje vrijeme, u kojem je uočen absolutni trend poticanja potrošnje iznad vlastitih mogućnosti, jedna takav pojedinac koji je svoju ustavom zajamčenu slobodu uspio realizirati i konzumirati kao finansijsku slobodu.

U vremenu u kojem živimo, u kojem je sustav čovjekove vrijednosti sveden, najčešće, na vrednovanje njegova vlasništva nad najrazličitijim dobrima, kao nikada do sada javlja se potreba da se u cilju ostvarenja gore navedenih, Ustavom zajamčenih prava, fizička osoba sposobi za racionalno upravljanje vlastitim financijama.

Upravljanje financijama omogućuje fizičkim osobama i da dosegnu neke druge Ustavom propisane vrijednosti, jer čak i u samom Ustavu stoji kako svaki zaposleni ima pravo na zaradu kojom može sebi i obitelji osigurati slobodan i dostojan život<sup>4</sup>. Iskustvena je spoznaja da nijedna razina prihoda koje pojedinac ostvari ne mora nužno značiti i ostvarenje

---

<sup>1</sup> Nikolić, N. : *Počela javnog financiranja*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1999, str.17.

<sup>2</sup> Ustav Republike Hrvatske, NN 56/90, 135/97, 8/98, 113/00, 124/00, 28/01, 41/01, 55/01, 76/10, 85/10, 05/14, članak 21.

<sup>3</sup> Ibid, članak 35.

<sup>4</sup> Ibid, članak 56.

financijske slobode i dostojanstva pojedinca i obitelj. Važnije je za ostvarenje ovih ciljeva kako pojedinac upravlja svojom zaradom. Posljedice neracionalnog upravljanja osobnim financijama mogu biti vrlo dramatične. Pojedinci i čitave obiteljske zajednice mogu otploviti u nepovratnu luku osobne propasti i siromaštva. Definiranje siromaštva vrlo je nezahvalan pothvat i uvelike se razlikuje od zemlje do zemlje, pa čak i od ulice do ulice, tj. uvjetovan je paradigmom kojom pojedinci, pripadajući određenom društvenom kontekstu i okruženju, sagledavaju vlastite potrebe. Nemogućnost zadovoljenja vlastitih potreba kao posljedica financijske nemoći mogla bi biti univerzalna definicija siromaštva. Siromaštvo ima mnogo ozbiljnije implikacije od propasti pojedinca ili obitelji. Siromaštvo je prijetnja miru<sup>5</sup> i upravo to je pravi razlog zašto treba razviti mehanizme kojima se pomaže pojedincima i obiteljima da ih njihovo financijsko djelovanje ne odvede u siromaštvo.

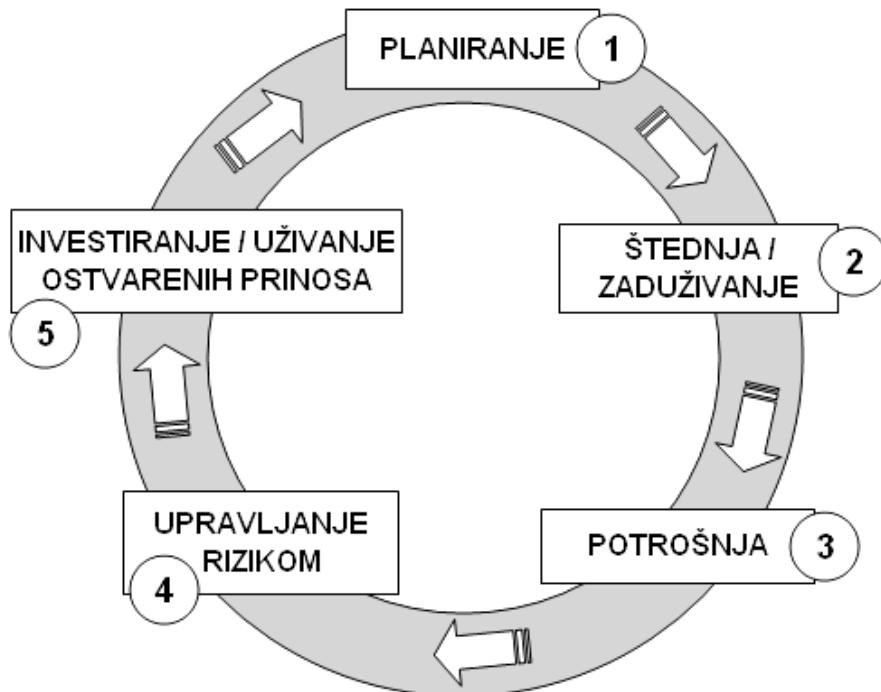
### 1.1. CIKLUS OSOBNIH FINANCIJA

Suvremena razmatranja problema financija fizičkih osoba ističu potrebu cikličnog pristupa toj problematiki. Goste Santini uvodi cikluse u svoj priručnik *Vodič za razumijevanje kućnog budžeta i računovodstva*: "Naš život teče u ciklusima. Tako imamo mladost, doba radne aktivnosti i treću životnu dob. U mladosti se obrazujemo: u mlade ljude obitelj/društvo investira tako da im omogući obrazovanje. U srednjoj dobi mladi obrazovani ljudi započinju svoje radne karijere i stvaraju dohodak od kojeg dio troše za svoju potrošnju, dio štede za vrijeme treće dobi, a dio investiraju u obrazovanje svoje djece, jednako kao što su to roditelji radili za njih. U trećoj dobi koja se povećava iz dana u dan, što je razvidno iz vjerojatnosti doživljjenja, polako se smanjuju aktivnosti kojima ljudi ostvaruju dohotke i raste udio slobodnog vremena, dokolice...<sup>6</sup>". Slijedeći ovu misao možemo nastojati dokučiti izgled univerzalnog ciklusa koji bi se mogao primijeniti na pojedinca. On bi neupitno trebao imati neke određene ujednačene osnovne odlike. Svi procesi koji se odvijaju imaju svoj logičan redoslijed. Ako analiziramo problem financija kroz prizmu cikličnih promjena kroz koje prolazi pojedinac, možemo zamisliti kako bi mogao izgledati jedan ciklus financija fizičkih osoba koji prikazujemo slikom 1.1.

<sup>5</sup> Yunus, M.: *Za svijet bez siromaštva*, V.B.Z., Zagreb, 2009, str.236.

<sup>6</sup> Santini, G. : *Vodič za razumijevanje kućnog budžeta i računovodstva*, Rifin d.o.o., Zagreb, 2008.

Slika 1.1. Ciklus financija fizičke osobe



Izvor: Osmislila autorica

Analizirajući ovako prikazane cikluse osobnih financija možemo odmah uočiti da određeni broj (nažalost veliki) pojedinaca nikada ne uđe u 4. fazu ciklusa, dok se vrlo mali broj osoba bavi investiranjem (5. faza). Stoga se postavlja pitanje ulaze li svi pojedinci u fazu u kojoj bi trebali uživati ostvarene prinose finansijske dobiti. Upravo ta 5. faza i finansijsko stanje pojedinca koji se u toj fazi nalazi rezultanta je svih procesa i njihove harmonizacije u prethodnim fazama.

#### 1.1.1. Planiranje osobnih financija

Planiranje financija fizičkih osoba neosporno je prvi korak, tj. prva faza kojoj treba pristupiti u ciklusu upravljanja fizičkih osoba. Planiranje kao početak svakog razvoja, pa tako i razvoja pojedinca, mora biti integralni dio procesa upravljanja financijama. Važnost planiranja posebno ističu stručnjaci iz područja menadžmenta koji ga definiraju kao kreativni proces

kojim se unaprijed utvrđuje smjer akcija poduzeća.<sup>7</sup> Istu definiciju možemo modificirati i primijeniti na financije fizičkih osoba te zaključiti da je planiranje financija kreativan proces kojim pojedinac unaprijed utvrđuje svoje aktivnosti kojima će postići zadane finansijske ciljeve.

Nedostatno je razmatrati planiranje kao prirodno svojstvo čovjeka. Kako naš vrsni makroekonomist Ivo Šimunović tvrdi, planiranje je prirodno svojstvo čovjeka, jer čovjek kao razumno biće prije svake radnje stvara viziju tog djela i postavlja cilj ostvarenja te vizije.<sup>8</sup> Finansijski odgovoran čovjek mora usvojiti planiranje vlastite finansijske budućnosti kao integralni korak kojim će započeti cjelokupan proces cjeloživotnog upravljanja vlastitim financijama. U ovom vrlo specifičnom i delikatnom koraku svaka greška rezultira gubitkom u svim ostalim fazama ciklusa. Upravo je iz tog razloga posebna pozornost svih autora koji se bave ovom problematikom usredotočena na planiranje. U teorijskim se razmatranjima najčešće koristi sljedeći ciklus: 1. sagledavanje trenutnog finansijskog stanja pojedinca, 2. razvijanje finansijskih ciljeva, 3. identificiranje načina na koji se mogu ostvariti zacrtani finansijski ciljevi, 4. evaluacija mogućih alternativa fokusiranjem na vremensku preferenciju potrošnje i odnos prema riziku, 5. kreiranje i implementacija finansijskog akcijskog plana, 6. revizijanje i korekcija finansijskog plana.<sup>9</sup> Po završetku šeste faze, ciklus ulazi u sljedeću fazu broj jedan i nastavlja se sve dok postoji finansijska aktivnost pojedinca. Uputno je ciklus i grafički prikazati radi boljeg razumijevanja poretka i faza ciklusa finansijskog planiranja.

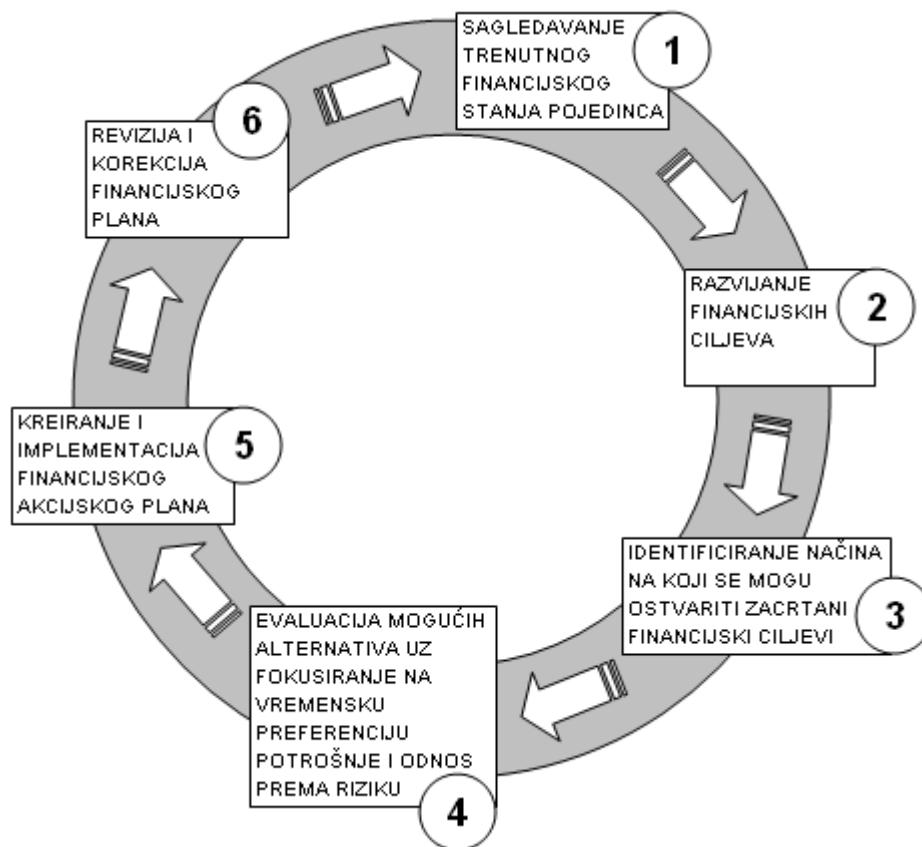
---

<sup>7</sup> Buble, M.: *Management*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1993, str. 31.

<sup>8</sup> Šimunović, I., *Planiranje ili pravo na budućnost*, Marjan tisak, Split, 2005, str.15.

<sup>9</sup> Kapoor, Dlabay, Hughes: *Personal Finance*, 7th Edition, McGraw Hill Irwin, NY 2004, str.4.

Slika 1.2.: Proces finansijskog planiranja



Izvor: Adaptirano prema Kapoor, Dlabay, Hughes: *Personal Finance*, 7th Edition, McGraw Hill Irwin, NY 2004, str.4

### 1.1.2. Kontrola osobnih financija

Kontrola osobnih financija kao pojam označava proces u kojem pojedinac ima uvid u svoje osobno finansijsko stanje i svojim se svjesnim odlukama prilagođava novonastalim uvjetima. Po vremenskom slijedu kontrola je proces kojim se vrši revizija nastalog stanja. Za razliku od kontrole, upravljanje je proces kojim se djeluje anticipativno, odnosno projektiraju se procesi kojima se želi utjecati na konačan ishod ili konačan rezultat finansijskih aktivnosti. Kontrola

se nažalost susreće češće od upravljanja, što podrazumijeva posjedovanje određenih sposobnosti i znanja u većoj mjeri nego kontrola.

#### 1.1.3. Upravljanje osobnim financijama različitim neoklasičnim pristupima

Neoklasičari su sistematizirali upravljanje financijama fizičkih osoba na nekoliko temeljnih pristupa koji zapravo predstavljaju i ciljeve: upravljanje financijama uz maksimizaciju efikasnosti, upravljanje financijama usmjereni postizanju finansijskih ciljeva, upravljanje financija kroz prizmu upravljanja rizicima i upravljanje financijama tijekom životnog ciklusa.<sup>10</sup> Ovakva sistematizacija proizlazi iz neoklasične doktrine koja na prvo mjesto uvijek stavlja maksimizaciju dobiti. S obzirom na sve češću kritiku neoklasičnog pristupa, potrebno je uzeti u obzir i mogućnost temeljitih promjena pristupa osobnim financijama kao posljedica promjena ukupnog ekonomskog okruženja, ali je sada najprimjerenije ispitati instrumentarij koji sugeriraju neoklasičari.

##### 1.1.3.1. Upravljanje financijama uz maksimizaciju efikasnosti

Primarni cilj ove vrste upravljanja financijama pojedinca i temeljni kriterij razmatranja uspješnosti upravljanja maksimizacija je efikasnosti raspoloživog portfelja. Kod ove vrste upravljanja često se zanemaruje ili se premalo uzima u obzir rizičnost. Upravljanje financijama usmjereni isključivo na prinose, uz zanemarivanje rizičnosti, vrlo često povezujemo s investiranjem u finansijske instrumente koji upravo radi visoke rizičnosti ostvaruju visoke prinose. Svaki pojedinac za sebe mora odrediti što za njega predstavlja prihvatljivu razinu izlaganja riziku.

##### 1.1.3.2. Upravljanje financijama usmjereni na postizanje finansijskih ciljeva

Postavljanje finansijskih ciljeva za većinu pojedinaca jedan je od najčešće korištenih modela finansijskog ponašanja. Ukoliko su ciljevi realni i dostižni utoliko je moguće razraditi plan kojima se zadani ciljevi mogu odista dosegnuti. Planovi ovakvog tipa najčešće uzimaju u središte interesa akumulaciju za odgođenu potrošnju, koncentrirajući se na konkretan iznos koji se želi prikupiti. Ova vrsta upravljanja financijama često zanemaruje vremensku komponentu čije bi usvajanje zasigurno doprinijelo boljoj efikasnosti i bržem postizanju postavljenih finansijskih ciljeva.

---

<sup>10</sup> Robinson, C.: *Conceptual Frameworks for Personal Finance*, <http://www.captus.com/pfp/PFP-Research1.pdf>

### 1.1.3.3. Upravljanje financijama kroz prizmu upravljanja rizicima

Rizik je kalkulirana prognoza moguće štete, odnosno u negativnom slučaju gubitka ili opasnosti. Biti izložen riziku znači biti subjekt štete nekog procesa ili aktivnosti. Stupanj rizika je funkcija vjerojatnosti i opasnosti od štete.<sup>11</sup>

Rizik i njegovo izbjegavanje često odvraća pojedinca od čitavog niza pothvata koje bi poduzeo za života, pa tako gubi priliku za bolje pozicioniranje u društvu. Rezultat često može biti porazan za pojedinca, a cijelom društvu oduzima većinu njegove kreativne sposobnosti.<sup>12</sup>

Kad razmatramo upravljanje rizicima kojima su izložene financije fizičkih osoba, prvi korak treba biti determinacija vrsta rizika kojima je pojedinac izložen. Jedna od temeljnih podjela rizika je podjela na rizik od inflacije, rizik od promjene kamatne stope, rizik od promjene razine osobnog dohotka, osobni rizik i rizik likvidnosti.<sup>13</sup> Ovo je vrlo pojednostavljena slika finansijskih rizika kojima je pojedinac izložen. Ekonomski rizici s kojima se svaki pojedinac u svojem životu nosi mnogobrojni su i teško ih je sve identificirati. Posebice je teško odrediti koje sve instrumente treba upotrijebiti radi prevencije od mogućih, po pojedinca štetnih ishoda. Oni se kreću u širokom rasponu od finansijskih rizika koje smo nabrojili pa sve do političkih i socio-demografskih rizika. Svojstveno je riziku da se nekada multiplicira ili stvara domino efekte, tako da pojava jednog rizika dovodi do pojave i razvoja nekih drugih rizika. Zbog teme ovoga rada, usredotočiti ćemo se na naprijed navedene finansijske rizike.

Također je vrlo važno istaknuti i da je sama percepcija rizika s pozicije pojedinca podložna cikličnim dinamičkim promjenama. Iskustvena je spoznaja, koju potvrđuju i različita bhevioristička istraživanja,<sup>14</sup> da je i percepciju rizika moguće povezati s pripadnošću pojedinca određenoj dobnoj skupini. Tako su mnoge studije iz područja psihologije pokazale da su adolescenti (od 13 do 16 godina) daleko skloniji izlaganju riziku od onih pojedinaca koji pripadaju ostalim dobnim skupinama. Može se zaključiti da što je pojedinac stariji to je manje sklon izlaganju rizicima i poduzimanju svjesne aktivnosti prevencije od različitih rizika. Ove

<sup>11</sup> Wikipedia, <http://hr.wikipedia.org/wiki/Rizik>

<sup>12</sup> Shiller, R. J.: *Novi finansijski poredak*, Masmedia, Zagreb, 2004, str.52.

<sup>13</sup> Kapoor, J. R.; Dlabay, L. R.; Hughes, R. J.: *Personal Finance*, 7th Edition, McGraw Hill Irwin, NY 2004, str. 7.

<sup>14</sup> Gardner, M.; Steinberg, L.: *Peer Influence on Risk Taking, Risk Preference, and Risky Decision Making in Adolescence and Adulthood: An Experimental Study*, Developmental Psychology, 2005, Vol. 41, No. 4, 625-635.

spoznaje vrlo su nam bitne kod razmatranja finansijskih instrumenata koje pojedinac bira. Naravno, bez obzira na strategiju koju pojedinac primjenjuje neki rizici su naprosto neizbjegni i treba ih uzeti u razmatranje. Različiti finansijski instrumenti različito distribuiraju rizike između finansijske institucije i korisnika finansijskog instrumenta.

### Rizik od inflacije

Rizik od inflacije predstavlja rizik koji zbog općeg porasta cijena dovodi do promjene vrijednosti finansijskog instrumenta. Različiti finansijski instrumenti različito reflektiraju svoju osjetljivost na inflatorna gibanja. Ako govorimo o cijenama i vrijednosti, npr. vlasništva nad obveznicama, onda imamo situaciju u kojoj porast cijena na tržištu ruši vrijednost finansijskog instrumenta. Ukoliko je predmet razmatranja štednja, utoliko možemo konstatirati da se rizik inflacije pojavljuje kao vrlo realan rizik jer se, iako je kamata na štednju izračunana uzimanjem u obzir i prognozirane stope inflacije, može dogoditi da stopa inflacije umanji vrijednost štednje.<sup>15</sup> Promatranjem proteklih 10 godina ovu tezu svakako možemo i potvrditi. U tablici 1.1. prikazano je kretanje inflacije mjerena indeksom potrošačkih cijena i temeljnu inflaciju.

Tablica 1.1.: Temeljna inflacija i inflacija mjerena indeksom potrošačkih cijena

GODINA	STOPA TEMELJNE INFLACIJE I STOPA INFLACIJE MJERENE INDEKSOM POTROŠAČKIH CIJENA										
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
STOPA TEMELJNE INFLACIJE %	5,7	2,8	-0,8	1,8	1,9	1,9	-0,4	0,2	-0,4	1,4	
STOPA MJERENA IPC-OM %	6,1	2,4	1	2,3	3,4	2,2	-0,2	-0,5	-1,1	1,1	

Izvor: Hrvatska narodna banka, <http://www.hnb.hr/analize-i-publikacije/redovne-publikacije/spf>

Iz tablice je razvidno da je inflacija u proteklom desetljeću zabilježila čitav niz oscilacija. To nas svakako upućuje na problem anticipiranja njenog kretanja. Osobito iz pozicije prosječnog građanina koji vrlo teško zna iti definirati samu inflaciju, a kamoli je uzimati u razmatranje prilikom donošenja finansijskih odluka.

U tablici 1.2. prikazujemo prosječne kamatne stope koje su se u proteklom desetogodišnjem razdoblju mogle ostvariti na oročene depozite. Radi razumjevanja kamatnih stopa ovdje ćemo definirati i pojam pasivnih kamatnih stopa. **Pasivna kamatna stopa** je kamatna stopa

<sup>15</sup> Moje financije, [http://www.moje-financije.net/clanci/or\\_stednja.php](http://www.moje-financije.net/clanci/or_stednja.php)

po kojoj dužnik plaća kamatu na dobivena sredstva. Pasivne kamate su one koje banka plaća za novac uložen kod nje.<sup>16</sup>

*Tablica 1.2.: Prosječne pasivne kamatne stope banaka na oročene depozite*

PROSJEČNA KAMATA NA OROČENE KUNSKE I DEVIZNE DEPOZITE										
GODINA	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
KUNSKI (%)	5,4	6,4	2,1	2,3	2,8	2,4	2,2	1,9	1,3	0,8
DEVIZNI (%)	4,2	3,8	2,9	2,7	2,9	2,4	2,1	1,5	0,8	0,4

Izvor: Izračun autorice na bazi podataka dostupnih na stranicama Hrvatske narodne banke,  
<http://www.hnb.hr/>

Uzmemo li u obzir i usporedimo li podatke iz tablice 1.1. s prikazanim podatcima iz tablice 1.2. možemo jasno razaznati kako se kroz godine ulaganja u štedne depozite, u odnosu na stopu inflacije u pojedinim godinama kao npr. 2010., ova vrsta štednje (bilo u kunama ili u eurima) mogla smatrati dobrim i relativno isplativim ulaganjem. No promotrimo li situaciju u 2017. u kojoj je stopa inflacije bila iznad prosječne kamatne stope, onda više ne možemo govoriti o plodonosnom ulaganju.

Needucirani pojedinac, pa čak i onaj koji je educiran u području financija (ali ne u ovom specifičnom potpodručju), teško može anticipirati inflatorna gibanja nacionalne ekonomije u kojoj djeluje i živi. Postoje pokazatelji na temelju kojih se može aproksimirati gibanje cijena na kraći rok. Međutim, donošenje nekakvih dugoročnih prognoza nije moguće čak ni vrsnim ekspertima iz predmetnog područja.

Inflatorna gibanja mogu potaknuti i pozitivne finansijske efekte kod korisnika nekih drugih finansijskih instrumenata kao što su npr. pojedini kreditni instrumenti. Kao primjer mogu biti dugoročni krediti čija je „cijena koštanja“, tj. kamata na kreditno zaduženje (**Aktivna kamata**, kamata koju banka obračunava i naplaćuje na kredite.)<sup>17</sup> u proteklih deset godina padala (tablica 1.3.), dok je cijena nekretnina (za čiju su se kupnju najčešće koristili) rasla (tablica 1.4.).

<sup>16</sup> <https://www.kamatica.com/pojam/pasivne-kamatne-stope>

<sup>17</sup> <http://www.poslovni.hr/leksikon/aktivna-kamata-480>

Tablica 1.3.: Dugoročni krediti stanovništvu s valutnom klauzulom

PROSJEČNA KAMATNA STOPA DUGOROČNIH KREDITA STANOVNIŠTVU											
GODINA		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
STOPA %		7,8	8,6	8,6	7,8	7,8	7,1	7,0	6,8	5,8	5,0

Izvor: Izračun autorice na bazi podataka dostupnih na stranicama Hrvatske narodne banke,

<http://www.hnb.hr>

Iz tablice 1.3. jasno je vidljivo da su kamatne stope na dugoročne krediti (s iznimkom 2009. g.) kontinuirano padale i da je posuđeni novac, ukoliko je ugovoren kredit s varijabilnom ili promjenjivom kamatnom stopom postajao sve povoljniji za korisnika. **Promjenjiva kamatna stopa** podrazumijeva da je visina kamatne stope podložna izmjenama tijekom trajanja kredita. Kamatna stopa sastavljena je od promjenjivog i fiksнog dijela.<sup>18</sup> Definiranje formule za izračun ovisi o konkretnom kreditnom aranžmanu, a u narednim poglavljima ćemo se više baviti ovim problemima. Fiksna kamatna stopa je jedinstvena nepromjenjiva kamatna stopa za cijelokupno trajanje ugovora o kreditu. U promatranom razdoblju kredit se mogao ugovoriti i s fiksnom kamatnom stopom. **Fiksna kamatna stopa** je jedinstvena nepromjenjiva kamatna stopa za cijelokupno trajanje ugovora o kreditu.<sup>19</sup> U tom slučaju korisnik nije mogao profitirati od sniženja kamatnih stopa.

Tablica 1.4.: Promjene cijena nekretnina u RH (Hedonistički indeks)

		Bazni indeksi, 2015. = 100	
Godina	Hrvatska	Zagreb	Jadran
2008.	124.14	132.71	118.35
2009.	117.93	123.47	114.37
2010.	110.47	112.53	109.39
2011.	110.66	112.11	110.70
2012.	108.93	109.92	108.74
2013.	104.63	103.51	105.52
2014.	102.98	102.18	103.37
2015.	100.00	100.00	100.00
2016.	100.89	100.72	101.32
2017.	104,75	105.08	105.74

Izvor: Hrvatska narodna banka, <http://www.hnb.hr>

<sup>18</sup> <https://www.erstebank.hr/hr/pomoc/help-center/krediti/sto-znaci-promjenjiva-a-sto-fiksna-kamatna-stopa>

<sup>19</sup> Ibid.

U tablici 1.4. uočavamo promjene cijena nekretnina. Ako ih povežemo s cijenama koštanja stambenih kredita, tada možemo vidjeti da je akvizicija stambenog prostora npr. 2009. godine, korištenjem stambenog kredita, bila bitno lošiji poslovni pothvat za pojedinca, nego li npr. 2016., kada su kamatne stope na zaduženje bile niže, a tržište nekretnina u oporavku. To se može vidjeti po tome što je ista nekretnina u narednoj godini zabilježila porast tržišne vrijednosti.

S obzirom na nemogućnost anticipiranja inflatornih promjena u slučaju rizika od inflacije možemo konstatirati da je on proporcionalno distribuiran između korisnika financijskih proizvoda i financijskih institucija koje ih izdaju.

### Rizik promjene kamatne stope

Rizik promjene kamatne stope vrlo je čest rizik koji se na različite načine reflektira na vrijednost različitih financijskih instrumenata. Povećanje kamatnih stopa smanjuje tržišnu vrijednost ranije izdanih obveznica i zadužnica, među kojima najdugoročnije vrijednosnice uglavnom trpe najveće gubitke.<sup>20</sup> U ovom opisanom slučaju gubi onaj koji posjeduje vrijednosni papir. Kada se npr. odobri kredit s fiksnom kamatnom stopom, a na tržištu dođe do povećanja kamatne stope, tada je financijska kuća na gubitku. U pravilu je i ovaj rizik simetričan, odnosno njemu su podjednako izloženi i korisnici bankovnih usluga i banke, ako izuzmemo suvremene mehanizme kojima banka implementira pojedine klauzule čime se štiti od ove vrste rizika. Pravi primjer je varijabilna kamatna stopa stambenih kredita koja je u posljednje dvije godine bitno poskupila neke kredite. Osim manjih korekcija postojećih financijskih instrumenata, banke se bore i kreiranjem sve većeg broja instrumenata za zaštitu od rizika kamatne stope, uključujući ugovore financijskih ročnica, opcionske ugovore, swapove kamatnih stopa, upravljanje jazom i sl.<sup>21</sup> U praksi moramo konstatirati da je pojedinac iz sektora stanovništvo apsolutni nositelj svih negativnih implikacija navedenog rizika.

### Rizik promjene razine osobnog dohotka

U današnje vrijeme, možda mnogo više nego u proteklih 10-ak godina, postoji jasan pojam rizika promjene razine osobnog dohotka. Ako se uzme u obzir trenutne tržišne trendove, postaje vidljivo da je više od 300.000 ljudi ostalo bez posla u proteklih nekoliko godina. U

<sup>20</sup> Rose, S. P.: *Menadžment komercijalnih banaka*, Mate, Zagreb, 2005, str.327.

<sup>21</sup> Ibid, str.327.

ovakvim uvjetima stvoreno je plodno tlo za razvijanje dodatnih instrumenata kao što je osiguranje kredita kojim se osiguravajuća društva uz plaćanje određene premije obvezuju namiriti dugovanja prema banci u određenom vremenskom periodu, a koja korisnik nije u mogućnosti podmiriti zbog gubitka radnog mjesta. Ova vrsta rizika može se vrlo nepovoljno odraziti i na primjenu nekih drugih financijskih instrumenata, ne samo kreditnih. Najbolji primjer za to je ugovorena stambena štednja kod koje je prinos uvjetovan uplatama i, ukoliko one izostanu, može se dogoditi da pripisana kamata i državni poticaji u konačnicu budu manji od troškova vođenja računa, odnosno provizije koju banka zaračunava u ovom bankarskom poslu.

### **Osobni rizik**

Pod pojmom „osobnog rizika“ podrazumijeva se, u kontekstu financija fizičkih osoba, nemogućnost amortiziranja vlastitih obveza bez obzira na uzrok. Ovaj rizik obuhvaća raznorodnu paletu rizika koji su prisutni u životu pojedinaca i njihovih kućanstava.

### **Rizik likvidnosti**

Kao što banke uvijek moraju razmišljati o mogućnosti da će se od njih zahtijevati da prodaju neke financijske instrumente iz vlastitog portfelja prije njihova dospijeća zbog rizika likvidnosti,<sup>22</sup> tako i svaki pojedinac mora biti spreman da u nepovoljnim uvjetima izide iz posjeda određenih financijskih instrumenata kako bi održao vlastitu likvidnost.

Vrlo važan pokazatelj zrelosti pojedinca je mogućnost sagledavanja nabrojenih rizika, a tek je sljedeći korak nastojanje pojedinca da smanji negativne utjecaje koji proizlaze iz pojedinih rizika. Upravljanje financijama fizičkih osoba podrazumijeva ne samo svjest o postojanju navedenih rizika već i sustavno razvijanje mehanizama zaštite, tj. projektiranje pravovremenog odgovora izazovima različitih rizika kojim će se njegove negativne posljedice minorizirati. Treba također napomenuti i da svaki pojedinac svoje rizike distribuira unutar svoje obitelji, tj. kada razmatramo rizike koje preuzima pojedinac moramo imati u vidu da ih on u manjoj ili većoj mjeri delegira i na članove svoje uže ili šire obitelji. Ukoliko jedan član obitelji ne uspijeva dovoljno zaraditi, utoliko će drugi preuzeti tu obvezu.<sup>23</sup> Ako je obitelj u većoj mjeri sposobna amortizirati posljedice štetnih ishoda i pojedinac se osjeća slobodnijim za izlaganje određenom riziku.

<sup>22</sup> Rose, S. P.: *Menadžment komercijalnih banaka*, Mate, Zagreb, 2005, str.329.

<sup>23</sup> Shiller, R. J.: *Novi financijski poredak*, Masmedia, Zagreb, 2004, str.55.

#### 1.1.3.4. Upravljanje financijama kroz životni ciklus pojedinca

Temeljna ideja kojom se povezuju životni ciklus i financije pojedinca zapravo je ideja koju mnogi autori iz područja marketinga već dugi niz godina eksploriraju prilikom segmentacije tržišta<sup>24</sup>. Ona je sadržana u činjenici da određene dobne skupine pokazuju izrazitu preferenciju prema nekim proizvodima ili uslugama. Ako je kriterij koji jasno definira skupinu potencijalnih potrošača definiran jednom od varijabli životnih ciklusa, onda je i cijela prodajna strategija definirana kao posljedica pripadnosti pojedinca određenoj fazi životnog ciklusa. Možemo ponuditi ekstremni primjer: osiguravajuća društva radije će policu životnog osiguranja ponuditi osobi koja pripada mlađoj dobnoj skupini, nego onoj koja je prešla 65 godina. Razlog je u preuzimanju prevelikog rizika i nemogućnosti naplate toliko visoke premije od ovog dijela demografske strukture koja bi mogla kompenzirati pripadajuću razinu rizika. Ovo je način na koji rezonira ponuditelj usluge, ali što je s korisnikom. Koje je optimalno rješenje za njega? On mora posjedovati dosta znanja kako bi mogao obaviti dobar odabir za sebe.

## 1.2. DEFINIRANJE I HIJERARHIJA FINANCIJSKIH CILJEVA

Financijski ciljevi kao i svi drugi ciljevi posljedica su promišljanja pojedinca koji koristeći osobna iskustva i paradigme projicira svoje želje u budućnosti. Posebno je važno shvatiti da su financijski ciljevi alat za postizanje životnih ciljeva. Iz ove konstatacije proizlazi neupitna potreba da im se posveti posebna pozornost. Da bi financijski ciljevi bili dobro postavljeni moraju biti S.M.A.R.T.!!! Akronim koji objedinjuje 5 najbitnijih odlika koje ciljevi moraju imati predstavlja opis nužnih svojstava:

S – specific/specifičan

M – measurable/mjerljiv

A – attainable/dohvatljiv

R – realistic/realan ili osobno važan

T – time driven/vremenski ograničen<sup>25</sup>

Objasnimo što u kontekstu financijskih ciljeva ove karakteristike znače. Iznimno je važno da naši ciljevi budu što specifičniji. Ako kod definiranja financijskog cilja nismo dovoljno

<sup>24</sup> Kotler, P.: *Upravljanje marketingom*, MATE d.o.o., Zagreb, 2001, str.53.

<sup>25</sup> <https://mentalnitrenin.com/postavljanje-ciljeva-prema-smart-kriterijima/>

specificirali ono što želimo postići, izlažemo se riziku nemogućnosti fokusiranja i naravno izostanku uspješnosti. Kad je cilj postavljen na način: „Želim biti bogat!“, tada je vrlo moguće da će uspjeh izostati. No, ako kažemo: „Želim na mom bankovnom računu imati milijun kuna.“, onda smo vrlo konkretno definirali čemu zapravo težimo. Ovom definicijom pridodali smo našem finansijskom cilju i drugu odliku, a to je mjerljivost. Kada na našem bankovnom računu budemo imali milijun kuna znamo da je cilj postignut. Na ovaj način znamo u svakom trenutku koliko smo udaljeni od našeg cilja, ali možemo vidjeti i kako mu se približavamo, čime se postiže još veća motiviranost. Sljedeće svojstvo o kojem trebamo voditi računa je dohvatljivost ili dostižnost, a ona se postiže tako da naše sagledavanje finansijskih mogućnosti bude što objektivnije. Objektivnim sagledavanjem finansijskog kapaciteta pri postavljanju našeg finansijskog cilja osiguravamo i njegovu realističnost. Nema puno smisla postaviti cilj koji nikako ne možemo ostvariti i koji nam nije osobno važan, no također nema niti smisla postaviti cilj koji nam nije dovoljno izazovan da nas motivira njegovo ispunjenje.<sup>26</sup> Peto svojstvo koje moraju posjedovati naši finansijski ciljevi je vremenska određenost. Pravilno postavljen cilj SMART metodologijom, na primjeru kojim smo započeli ovo objašnjavanje glasio bi: „Štednjom 20% mojih prihoda, kroz period od 10 godina, uštedjeti ču milijun kuna!“. Naravno, kada završite s čitanjem i svladavanjem gradiva iz ovog udžbenika, znati ćete i jasno definirati ciljeve, koristeći se finansijskim instrumentima kojima možete postići vaše ciljeve.

Motivacija također igra vrlo bitnu ulogu u determinaciji finansijskih ciljeva. Za potrebe marketinških istraživanja koja su se pokazala neophodnima u trenutku kad se, kao posljedica deregulacije, otvorilo i globaliziralo finansijsko tržište, niz marketinških stručnjaka fokusiralo je svoja istraživanja na finansijsko tržište, finansijske instrumente i potrošača finansijskih proizvoda i usluga. Zahvaljujući rezultatima tih istraživanja i stručnjaci iz područja financija mogu doći do određenih zaključaka vezanih za sektor stanovništvo.

### 1.2.1. Teorijski sustav W. A. Kamakure

Prema Wagner A. Kamakuri<sup>27</sup> distribucija i upravljanje finansijskim proizvodima određuje nam na kojoj se poziciji jedinka nalazi imajući u vidu finansijsku zrelost. Upravo taj odabir finansijskih instrumenata može determinirati kako će se pojedinac pozicionirati u smislu svog osobnog finansijskog rejtinga. Kamakura objašnjava da postoji nekoliko razina finansijske

<sup>26</sup> Ibid.

<sup>27</sup> Kamakura, W. A.; Ramaswami, S. N.; Srivastava, R. K.: *Applying Latent Trait Analysis in Evaluation of Prospects for Cross-selling of Financial Services*, International Journal of Research in Marketing, Vol. 8, No.4, 1991, pp 330.

zrelosti s obzirom na odabir finansijskih proizvoda koje pojedinci koriste. Podjela je izvršena na sljedeći način:

1. razina na skali finansijske zrelosti je razina baznih proizvoda:
  - žiro račun
  - štedno/depozitni računi
  - kreditna kartica
  - hipoteka
  - krediti.
2. razina na skali bavi se proizvodima koji služe za upravljanje rizikom i stvaranju rezervi gotovine:
  - životno osiguranje
  - mirovinski fondovi
  - oročene štednje.
3. razina na skali finansijske zrelosti predstavljaju proizvodi tržišta kapitala:
  - dionice i obveznice
  - zaklade
  - osobni portfelji.
4. razinu tvore rizične vrijednosnice, koje osim svoje primarne svrhe, imaju i svojstvo da postaju porezne olakšice:
  - državne obveznice.<sup>28</sup>

Ove Kamakurine postulate, tj. hijerarhiju finansijske zrelosti, možemo iskoristiti i kao bazu za ono što u ovom radu želimo postići, a to je optimizacija financija fizičkih osoba.

U svojim recentnijim radovima autor <sup>29</sup> objašnjava kako su procesi deregulacije u industriji finansijskih instrumenata utjecali na globalizaciju tržišta finansijskih proizvoda namijenjenih sektoru stanovništvo. Tržišna utakmica za klijente iz sektora stanovništvo više se ne vodi samo unutar bankarskog sektora, nego nastaje homogeno finansijsko tržište na kojem se osim banaka natječu i ostale finansijske institucije, kao što su osiguravajuća društva, leasing kuće i dr. Transformacija banaka u finansijske robne kuće<sup>30</sup> potakla je potrebu, a samim tim i

<sup>28</sup> Kamakura, W. A.; Ramaswami, S. N.; Srivastava, R.K.: *Applying Latern Trait Analysis in Evaluation of Prospects for Cross-selling of Financial Services*, International Journal of Research in Marketing, Vol. 8 No.4,pp.329-49., 1991.

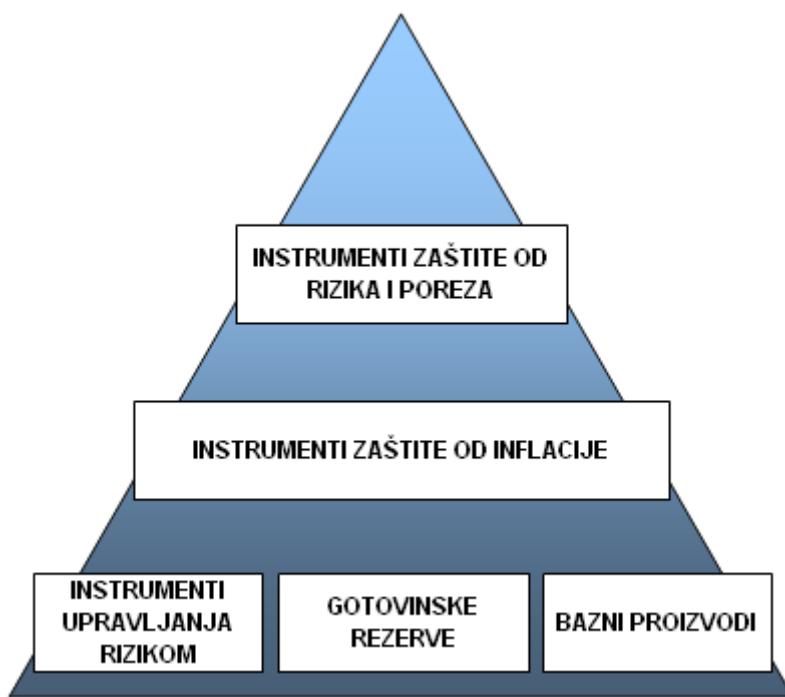
<sup>29</sup> Du, R. Y.; Kamakura, W. A.: *Household Life Cycles and Lifestyles in the United States*, Journal of Marketing Research, Vol. XLIII (February 2006), 121-132.

<sup>30</sup> Rose, S. P.: *Menadžment komercijalnih banaka*, Mate, Zagreb, 2005.str.16.

aktivnosti, financijskih institucija koje će doprinijeti njihovu boljem pozicioniranju u novonastalim uvjetima tržišta. Većina znanstvenih radova, pa tako i ovaj navedeni Kamakurin, nastala je iz potrebe da se financijske institucije prilagode novonastalim uvjetima globalnog proširenog tržišta. Upravo zahvaljujući toj potrebi stručnjaka iz područja marketinga za boljim pozicioniranjem i novim pristupima segmentaciji tržišta, zahvaljujemo što postoje istraživanja koja su nam nužna za stvaranje teorijskog okvira razmatranja problema upravljanja osobnim financijama.

Vrlo je zanimljivo kako Kamakura dijeli financijske instrumente s aspekta osiguranja financijske slobode pojedinca. Prikaz te podjele vidimo na slici 1.3.

*Slika 1.3.: Piramida financijske neovisnosti*



*Izvor:* Adaptirano iz Kamakura, W.A., Ramaswami, S.N., Srivastava, R.K.: *Applying Latern Trait Analysis in Evaluation of Prospects for Cross-selling of Financial Services*, International Journal of Research in Marketing, Vol. 8, No.4, pp.329-49., 1991.

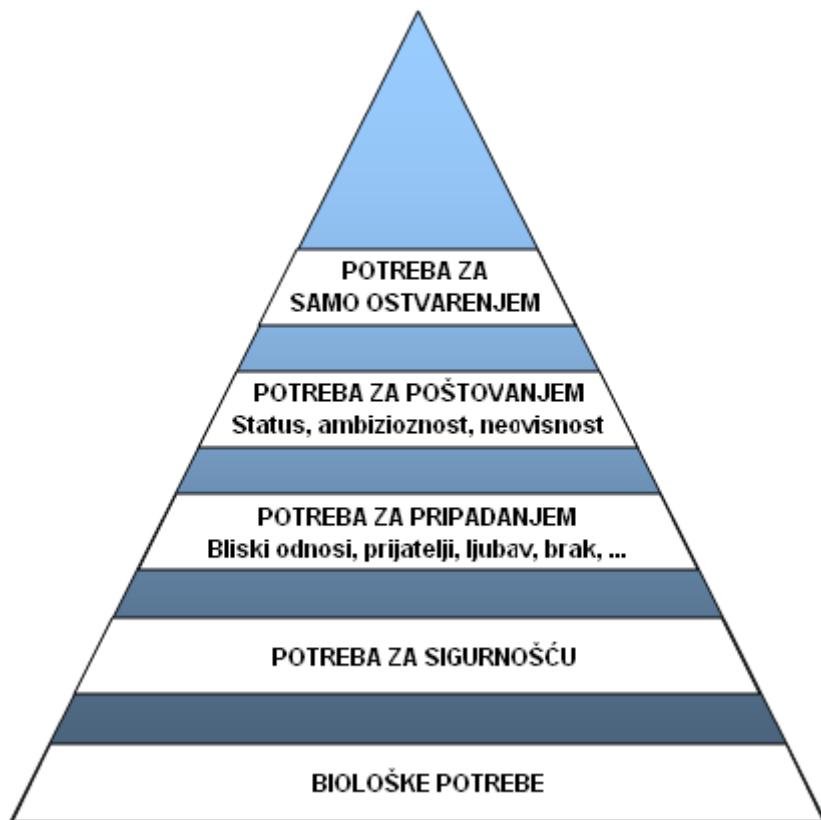
U baznoj skupini instrumenata za upravljanje rizikom nalaze se: polica životnog osiguranja i ulaganje u mirovinske fondove, gotovinske rezerve i osnovni financijski proizvodi kao što su tekući računi i sl. Na višoj razini nalaze se instrumenti zaštite od inflacije, a na najvišoj razini instrumenti kojima se pojedinac štiti od rizika i poreza.

### 1.2.2. Primjenjivost teorijskih ideja A. T. Maslowa na financije fizičkih osoba

Teorija ljudskih potreba Abrahama T. Maslowa neizbjegnuta je u svim razmatranjima koja analiziraju pojedinca i odluke koje pojedinac donosi. Izuzetak nisu ni financije fizičkih osoba, tj. finansijske odluke, koje pojedinac donosi. Te su odluke također konzistentno povezane s Maslowljevom teorijom.

Sama Maslowljeva teorija hijerarhije potreba navodi pet temeljnih grupa ljudskih potreba, čijem ispunjenju pojedinac teži. Temelji se na postavci o kompleksnosti ljudske osobnosti i njegovih potreba koje su hijerarhijski strukturirane.<sup>31</sup> Sve potrebe grupirane su i poredane kako je prikazano na slici 1.4.

Slika 1.4.: Maslowljeva hijerarhija potreba



<sup>31</sup> Buble, M.: *Management*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1993, str. 306.

Izvor: Adaptirano iz Buble, M.: *Management*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1993, str. 306.

Fiziološke ili biološke potrebe bazne su potrebe čije zadovoljenje uvjetuje stvaranje ostalih potreba. U ove potrebe spadaju sve primarne potrebe ljudskog tijela: hrana, voda, zrak, potreba za toplinom... Svoj fokus prebacuje na sljedeću skupinu potreba. Kad su sve ove fiziološke potrebe nezadovoljene, ljudski organizam funkcioniра tako da isključuje sve ostale potrebe i u cijelosti se fokusira na ovu skupinu potreba.<sup>32</sup> Tek nakon zadovoljenja ovih potreba pojedinac razvija sljedeću skupinu potreba.

Potreba za sigurnošću može se usko povezati s potrebom za zapošljavanjem (sigurnost stalnih prihoda), za zdravstvenom zaštitom, za mirovinskim osiguranjem i ostalim oblicima institucionalne zaštite, koji pojedincu stvaraju osjećaj sigurnosti.

Potreba za pripadanjem ili ljubavlju također je jedna od baznih ljudskih potreba. Čovjek teži tome da ostvari vezu s drugim ljudima u različitim oblicima kao što su prijateljstvo, roditeljstvo ili pripadanje.

Potreba za poštovanjem je potreba za visokom ocjenom sebe samih<sup>33</sup>. Čovjek teži tome da bude poštovan u svom okruženju bilo radnom ili osobnom i želi da njegov rad poluči određeni uspjeh.

Potreba za samoostvarenjem ili samoaktualizacijom potreba je čovjeka da realizira sebe, tj. da realizira svoj ukupni potencijal.

Autor u svojim ranim radovima definira temeljne postulate svoje teorije. Osim raščlanjivanja potreba, daje još neke smjernice koje pojašnjavaju samu teoriju, a koje će i nama pomoći da raščlanimo finansijske potrebe pojedinca. Jedna od baznih činjenica koje autor iznosi je i ta da je čovjek „trajno žudeća životinja“.<sup>34</sup> Upravo ova činjenica pokazuje jednu, za naše razmatranje vrlo važnu, odliku ljudskog ponašanja, a koja neminovno ima svoju aplikabilnu vrijednost u razmatranju finansijskih odluka pojedinca. Također je vrlo vrijedna autorova smjernica kojom sugerira da je optimalno obaviti klasifikaciju, koncentrirajući se na ciljeve

<sup>32</sup> Maslow, A. T.: *A Theory of Human Motivation*, Psychological Review, 50, 370-396, 1943., p.373.

<sup>33</sup> Buble, M.: *Management*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1993, str. 306.

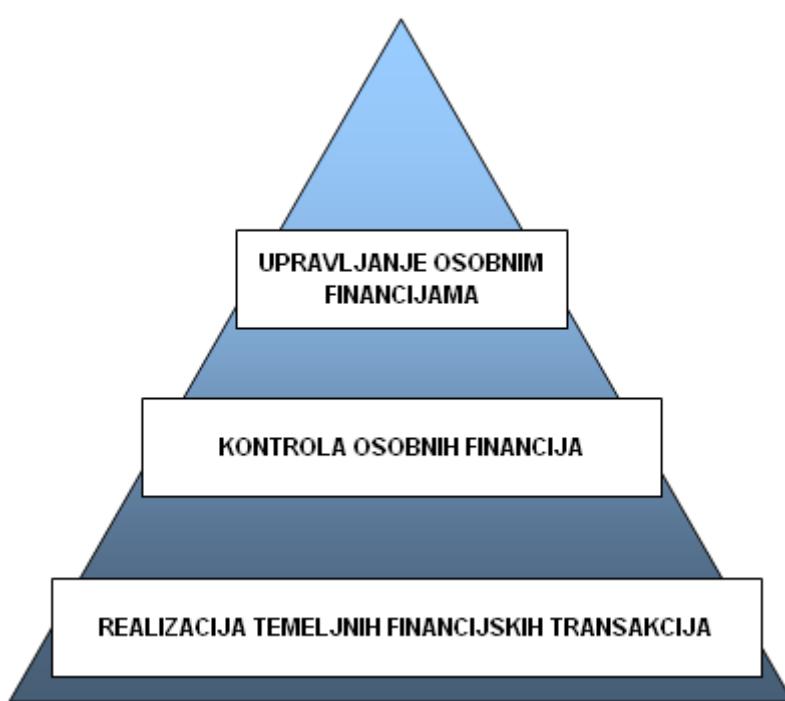
<sup>34</sup> Maslow, A. T.: *A Theory of Human Motivation*, Psychological Review, 50, 370-396, 1943.

<http://psychclassics.yorku.ca/Maslow/motivation.htm>, p.371.

koje pojedinac želi postići, radije nego na motivacijske procese ili potencijalne motivacijske okidače, koji se bitno razlikuju od pojedinca do pojedinca.<sup>35</sup>

Na nama je da pokušamo na jednak način grupirati i financijske ciljeve pojedinca, jer se svi financijski ciljevi ne nalaze na istoj razini. Kao što se neki pojedinci zaustave kada ostvare ciljeve potreba prve razine, tako je i s financijskim ciljevima. Pojedinci različito percipiraju svoje financijske potrebe, ali ako napravimo komparaciju s Maslowljevom hijerarhijom dobit ćemo, kao na slici 1.5. hijerarhiju financijskih potreba.

Slika. 1.5.: Hijerarhija financijskih potreba



Izvor: Osmislila autorica

Kada ovo razmatramo, s aspekta financijske evolucije pojedinca, možemo konstatirati da se pojedinac, koji samo realizira svoje bazne potrebe, koristi i baznim financijskim instrumentima, koji mu služe za efikasniju alokaciju sredstava, najčešće je to izvršenje različitih plaćanja, odnosno transfer i distribucija dohotka na različite vrste potrošnje. U tom su smislu svi oni koji se nalaze na prvoj razini piramide korisnici instrumenata kao što su: tekući račun, žiro račun, debitna kartica i u jednom malom postotku kreditna kartica. Druga

<sup>35</sup> Ibid, p.372.

su razina pojedinci koji su ponešto evoluirali i imaju potrebu kontrole vlastitih financija. Ovoj skupini fizičkih osoba nisu dostačni bazni instrumenti, jer kontrola financija obuhvaća i potrebu djelovanja i planiranja koju bazni instrumenti ne mogu ispuniti. U tom smislu nužno se upotrebljavaju štedni i kreditni instrumenti, kojima se utječe na finansijsku budućnost u smislu ostvarenja finansijskih ciljeva.

### 1.2.3. Suvremena dostignuća

Područje financija fizičkih osoba u novije vrijeme pobuđuje sve više interesa kod suvremenih teoretičara iz područja financija, ali i interes kod «praktičara» iz predmetnog područja. Domeni suvremenih dostignuća svakako pripadaju apsolutno različiti kalkulatori koje potencijalni korisnici mogu upotrebljavati, a koje danas nalazimo i na domaćim stranicama.<sup>36</sup> Ono što je također omogućeno tehnološkom i komunikacijskom evolucijom je cijeli niz konzultantskih mreža, koje su dostupne fizičkim osobama.

#### 1.2.3.1. Suvremena teorijska dostignuća: Jim Jian Xiao, Sherman Hanna i dr.

U novije vrijeme sve je veći broj istraživanja koja pokreću znanstvenici u području financija, a to su financije fizičkih osoba. Posebno značajan doprinos dao je profesor Jim Jian Xiao čiji angažman u predmetnom području zасlužuje posebnu pozornost. Jim Jian Xiao je profesor financija na sveučilištu Road Island. Osim predavanja na različitim studijskim programima, vrlo je aktivna kao publicist iz predmetnog područja. Štoviše, uređuje jedan od najistaknutijih časopisa iz područja financija fizičkih osoba, *Financial Consueling and Planning*. Iz niza suradnji sa stručnjacima iz sličnih, ali i različitih područja znanosti, proizlaze vrlo važne teze i teorijski okviri, kao što je npr. ona o percepciji motiva za štednju kao rezultatu hijerarhije finansijskih ciljeva.<sup>37</sup> U navedenom radu vrlo je interesantna bazna podjela na šest štednih razina:

1. štednja za dnevne troškove;
2. štednja za planirane kupnje kao što su školarina za visokoškolsko obrazovanje, putovanja, vjenčanja i sl.;
3. štednja za nepredviđene troškove;
4. štednja za umirovljeničke dane;

<sup>36</sup> <http://www.imamnovac.com/Tablica-za-vodenje-kucnog-budzeta/80.aspx>

<sup>37</sup> Xiao, J. J.; Noring, F. E.: *Percived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs*, *Financial Consueling and Planning*, Volume 5, 1994, 25-45.

5. štednja za djecu ili unučad;
6. štednja za bolji život, odnosno viši standard života.<sup>38</sup>

Prema rezultatima navedenog istraživanja, provedenog u suradnji s F. Noring, kućanstva su pokazala vrlo zanimljive rezultate. Kada se uzmu u obzir varijable životnog ciklusa i međuvisnost tipa štednje, dobiveni rezultati upravo o ovoj vrsti varijabli navode na vrlo zanimljive zaključke (tablica 1.3.) sa sljedećim oznakama:

- oznaka **D** - štednja motivirana dnevnom kupnjom;
- oznaka **E** - štednja za planirane kupnje kao što su školarina za visokoškolsko obrazovanje, putovanja, vjenčanja i sl.;
- oznaka **P** - štednja za nepredviđene troškove
- oznaka **R** - štednja za umirovljeničke dane
- oznaka **C** - štednja za djecu ili unučad
- oznaka **G** - štednja za bolji život, odnosno viši standard života.

Tablica 1.3.: Percipirani motivi štednja u ovisnosti o varijablama životnog ciklusa

	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>P</b>	<b>R</b>	<b>C</b>	<b>G</b>
<b>Ukupno</b>	9%	44%	33%	32%	19%	17%
<b>Životni ciklus vjenčanih (n=1907)</b>						
< 45, bez djece	7	---	58	33	17	17
< 45, sa/bez djece, < 6 god.	9	---	44	27	35	23
< 45, sa/bez djece, 6 i više god.	3	---	45	40	35	14
> 44, sa/bez djece	8	---	28	49	21	15
> 44, bez djece, radno sposobni	15	---	18	23	12	19
> 44, bez djece, umirovljeni	5	---	22	53	8	21
$\chi^2$ (d.f.=5)	34	---	133	99	128	15
<b>Životni ciklus samaca (n=915)</b>						
< 45, bez djece	4	51	40	24	6	26
<b>Sve dobi, sa/bez djece</b>	17	37	24	13	11	14
• 45, bez djece, radno sposobni	8	51	17	39	7	11
• 45, bez djece, umirovljeni	17	46	36	22	25	13
$\chi^2$ (d.f.=3)	25	13	28	36	46	21

Izvor: Adaptirano iz Xiao, J. J.: Noring, F.E.: *Percived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs*, Financial Consueling and Planning, Volume 5, 1994, str. 37.

Dobiveni se rezultati pomalo kose s postojećim ekonomskim teorijama koje su uvijek razmatrale samo varijante u kojima pojedinac ima jedan jedinstveni motiv. Ponuđena opcija

<sup>38</sup> Ibid., str.30.

odabira do tri motiva štednje otvorila je nove mogućnosti i otkrila da je motivacija kudikamo složeniji proces.

U recentnijim istraživanja prati se korelacija između skupina koje redovito štede i postizanja postavljenih finansijskih ciljeva. Rezultati pokazuju veću uspješnost skupina koje redovito štede negoli onih koje nisu razvile tu naviku.<sup>39</sup>

Također, vrlo značajan doprinos predmetnom području predstavlja i rad na povezivanju finansijskih motiva i ciljeva s vlasništvom nad određenim finansijskim instrumentima,<sup>40</sup> kao i na pronalaženju veze između vlasništva nad određenim finansijskim instrumentima. Temeljni zaključci ove studije, provedene nad ispitanicima iz SCF-a 1989., pokazuju da postoje određeni obrasci finansijskog ponašanja. Vlasništvo nad određenim finansijskim instrumentima pozitivno korelira s vlasništvom nad nekim drugim finansijskim instrumentima, a kod pojedinih instrumenata postoji i negativna korelacija.<sup>41</sup> Autor daje i određene smjernice za daljnji razvoj studije, kojima pokazuje svoju želju da temeljitije ispita je li povezanost između vlasništva nad određenim instrumentima pitanje slobodne volje korisnika, ili je na nekakav način uvjetovana stranim finansijskim institucijama koja te instrumente nudi. Istu dvojbu ima i autorica ovog udžbenika, kada je riječ o policama životnog osiguranja, jer je gotovo nemoguće doći do podatka koliko je polica životnog osiguranja sklopljeno. Razlog je jednostavan, a to je potreba za kolateralom kod npr. stambenih kredita. Vinkulacija prava iz police životnog osiguranja u korist izdavatelja kredita u novije vrijeme vrlo je često uvjet koji izdavatelj postavlja potencijalnom korisniku.

Već sredinom 90-ih godina prošlog stoljeća, profesor Xiao se intenzivno bavio vezom između pripadnosti pojedinca određenoj fazi životnog ciklusa i njihovih financija.<sup>42</sup> U tom se istraživanju također koristio podatcima iz SCF-a 1989. g. i došao je do zaključaka koji su se ponešto kosili s rezultatima postojećih sličnih studija. Uvođenjem određenih prepostavki (primjerice da je glava obitelji bijelac, nesklon riziku i sl.), uspio je dokazati izrazitu ovisnost vlasništva nad određenim finansijskim instrumentom i životne dobi pojedinca. Tako npr. ulaganje u različite mirovinske planove kao što su IRA ili Keogh, dominira u dobroj skupini

<sup>39</sup> Fisher P. J., Anong S. T.: Relationship of Saving Motives to Saving Habits, *Financial Counseling and Planning*, 23, 63-80, 2012.

<sup>40</sup> Xiao, J. J.: *Patterns of Household Financial Asset Ownership*, *Financial Consueling and Planning*, Volume 6, 1995, p. 100.

<sup>41</sup> Ibid., p.103.

<sup>42</sup> Xiao, J. J.: *Effects of Family Income and Life Cycle Stages On Financial Asset Ownership*, *Financial Consueling and Planning*, Volume 7, 1996.

između 34. i 64. godine, a potom drastično pada, dok se u dobnoj skupini iznad 64 godine znatno više ulaže u obveznice i dionice, nego li u bilo kojoj drugoj dobnoj skupini.

Kad su u pitanju prihodi umirovljene populacije, profesor Xiao, u koautorstvu s profesorom Malrouthom, producira studiju o percipiranoj adekvatnosti prihoda umirovljenika.<sup>43</sup> Zaključci do kojih je došao, upućuju na bitno različito poimanje i očekivanje prihoda u mirovini, kao posljedicu pripadnosti određenoj dobnoj, rasnoj, spolnoj ili dohodovnoj kategoriji. Posebno je nezadovoljna svojim budućim umirovljeničkim prihodima skupina tek zaposlenih, koji svoj budući prihod percipiraju kao neadekvatan. Autor ovaj rezultat pripisuje nedostatku informacija koje ima ova dobna skupina i realnim dohodovnim faktorima kao što su niska početnička plaća i manjak beneficija.

U svojim novijim radovima profesor Xiao ističe nužnost multidisciplinarnog pristupa području osobnih financija.<sup>44</sup> <sup>45</sup> I doista, kada sagledamo svu složenost problematike efikasnog upravljanja osobnim financijama, ostaje nam samo da se složimo oko konstatacije da je za sagledavanje svih aspekata problematike osobnih financija odista nužan multidisciplinaran pristup, koji ne smije zanemariti različita područja ekonomске znanosti, sociologije, demografije i psihologije.

Osim profesora Xiaoa, u suvremenim teorijskim razmatranjima problematike osobnih financija posebno se ističe i profesor Sherman Hanna s Ohio State University. Poseban doprinos dao je radom na optimalnom životnom ciklusu štednje.<sup>46</sup> U svom radu, uzimajući u obzir različite *inpute*, sugerira moguće modalitete štednje, tj. na neki način modele upravljanja, koje pojedinac i kućanstva mogu primijeniti. Pretpostavka svih modela prezentiranih u ovom radu je pomanjkanje neizvjesnosti, odnosno uzima se kao sigurno da će npr. prihodi rasti ili padati određenom dinamikom, što je naravno nedostatak ovih modela.

---

<sup>43</sup> Malroutu, Y. L.; Xiao, J. J.: *Percived Adequacy of Retirement Income* , Financial Consueling and Planning, Volume 6, 1995.

<sup>44</sup> Shim, S.; Xiao, J. J.; Barber, B. L.; Lyons, A. C.: *Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults*, Journal of Applied Developmental Psychology, 2009.

<sup>45</sup> Schuchardt, J.; Bagwell, D. C.; Bailey, W. C.; De Vaney, S. A.; Grable, J. E.; Leech, I.; Lown, J. M.; Sharpe, Xiao, J. J.: *Personal Finance: An Interdisciplinary Profession*, Financial Consueling and Planning, Volume 18, 2007.

<sup>46</sup> Hanna, S.; Fan, J. X.; Chang, Y. R.: *Optimal Life Cycle Savings*, Financial Consueling and Planning, Volume 6, 1995.

Međutim, u svojim prijašnjim radovima nudi rješenja i nešto kompleksnije modela, koji uzimaju u obzir i faktor neizvjesnosti.<sup>47</sup>

U svojim radovima također je došao i do spoznaja koje su vrlo intrigantne, a to je da će npr. pojedinci s jednakim dohotkom više trošiti, ako je njihov stupanj obrazovanja viši.<sup>48</sup>

Istraživači koji se bave ovim područjem idu toliko daleko da se bave istraživanjem koliko je važan utjecaj financijskog statusa na pretilost kod muškaraca i žena, izraženu kroz vrijednost BMI (Body Mass Index). Iz ove studije proizlaze i zaključci važni za osobnu potrošnju (povećana konzumacija zdravstvenih usluga) koja korelira s pretilošću.<sup>49</sup>

#### 1.2.3.2. Praktična rješenja i sugestije suvremenih autora

Zapadni svijet, a osobito SAD, odavno već poznaju praktične priručnike u kojima etablirani, mahom novopečeni, bogataši sugeriraju sektoru stanovništvo kako dosegnuti svoje financijske ciljeve. Najčitaniji autori s američkog tržišta pričaju svoje životne priče<sup>50</sup> koje sugeriraju odabire koji su za njih značili financijski uspjeh. Ne podcjenjujući ničiji uspjeh, a pogotovo onaj financijski, ipak s velikim oprezom treba modelirati vlastiti život kroz tuđu prizmu. Sugerirati primjenu određenog instrumentarija i uvježbavati određene računovodstvene vještine<sup>51</sup> sigurno je hvale vrijedno, ali zadirati u neke životne odluke, ignorirati stav o riziku i specifičnostima koji razlikuju pojedinca od svih drugih individua, nije prikladan način za obraćanje široj javnosti.

Glad tržišta za što dostupnijim savjetima potakla je u novije vrijeme i razvoj medijskih gurua financija fizičkih osoba kao što su D. Bach<sup>52,53</sup> ili kao apsolutna ljubiteljica američkog auditorija S. Orme.<sup>54,55,56</sup> Oni imaju svoje blogove, objavljiju članke na internetu i nastupaju

<sup>47</sup> Fan, J.; Chang, Y.R.; Hanna, S.: *Real income growth and optimal credit*, Financial Services Review, 3(1), 45-58, 1993.

<sup>48</sup> Bae, M.; Hanna, S.; Lindamood, S.: *Patterns of overspending in U.S. households*, *Financial Counseling and Planning*, 4, 11-30, 1993.

<sup>49</sup> Yoon G. L.; *Financial Status and Body Mass Index of MiddleAged and Older Men and Women*, *Financial Counseling and Planning*, 29, 19-35, 2018. <http://dx.doi.org/10.1891/1052-3073.29.1.19>

<sup>50</sup> Kiyosaki, R. T.; Lechter, S. L.: *Bogati otac, siromašni otac*, Katarina Zrinski d.o.o., Varaždin, 2006.

<sup>51</sup> Kiyosaki, R. T.; Lechter, S. L.: *Kvadrant protoka novca*, Lisac&Lisac, Ljubljana, 2002.

<sup>52</sup> Bach, D.: *Readers Turn Green, Save Same*,

<http://finance.yahoo.com/expert/article/millionaire/75505>

<sup>53</sup> Bach, D.: *In a Recession, Being Great at Your Job is Job One*,

<http://finance.yahoo.com/expert/article/millionaire/77340>

<sup>54</sup> Orman, S.: *Dusting Off the Rules of Financial Responsibility*,

<http://finance.yahoo.com/expert/article/moneymatters/108818>

u emisijama s vrlo visokom gledanošću kao što je npr. „Oprah Show“. Njihovi su savjeti praktični i vrlo uopćeni pa ih ne možemo baš uvažavati kao relevantne modele koje bi svaki pojedinac trebao usvojiti.

U novije vrijeme i u Hrvatskoj se javljaju autori koji nude praktična rješenja naših finansijskih briga. Sloganima kao što je: „Jednostavan i provjerjen plan kako da eliminirate kredite i ostale dugove, kupite dom, postanete milijunaš i pritom spavate snom pravednika“<sup>57</sup> polako, ali sigurno, osvajaju tržiste potrebitih iz zanemarenog sektora stanovništvo.

Pristup onima koji trebaju praktična i teorijska znanja zajamčen je, ali se postavlja pitanje koja je prava, stvarna vrijednost ovakve literature. Kompilirajući spoznaje iz različitih područja znanosti može se doći do višedimenzionalnog prikaza ovog problema, ali se može i izgubiti iz vida njegova suština. Domaći autori ove vrste priručnika često se usude krenuti i u „osvajanje“ područja psihologije, tvrdeći npr. da većina autodestruktivnih ponašanja ima za posljedicu trošenje novca.<sup>58</sup> Neupućena osoba zapravo ne može apsorbirati suštinu iznesenu ovakvom tvrdnjom. Finansijski savjeti moraju se ograničiti na racionalno upravljanje, ali ne zadirući u specifičnosti potreba svakog pojedinca. Među različitim priručnicima koji se u novije vrijeme pojavljuju na našem tržištu, ipak su najzanimljiviji oni koji se bave investiranjem na burzi. Vrlo je upitno koliko je prosječan građanin u stanju apsorbirati ta brzopotezna znanja, ali podatci, kao što je npr. podatak da je minimalno ulaganje u hedge fondove 50.000 dolara<sup>59</sup>, sasvim sigurno i ne djeluju baš poticajno na potencijalnog malog ulagača. No ipak, ovakvom literaturom omogućeno je vrlo širokom krugu populacije, različitih predznanja i formalne naobrazbe, da svladaju temeljne finansijske termine.

Svakako je vrijedno spomenuti i HRT-ov projekt Financijalac u kojem naš matematičar Toni Milun obrađuje vrlo široke teme iz primjene ekonomskih znanja u svakodnevnom životu. Odabirom tema ne dotiče samo prihodovne, nego i rashodovne strane kućnog proračuna, ali i specifične načina stjecanja kao npr. zarade na internetu.<sup>60</sup> U svojim emisijama ugošćava stručnjake iz različitih područja, s različitim područjima ekspertize i bogatim iskustvom u procesima koje prezentiraju.

---

<sup>55</sup> Orman, S.: *The Helth Scer*, <http://finance.yahoo.com/expert/article/moneymatters/105850>

<sup>56</sup> Orman, S.: *Pre-Recession*, <http://finance.yahoo.com/expert/article/moneymatters/102882>

<sup>57</sup> Frlan, S.: *Financijski preporod*, Sanjin Frlan, Rijeka, 2007.

<sup>58</sup> Ibid., str.17.

<sup>59</sup> Milisavljev, S.: *Investiranje na burzi za početnike*, Katarina Zrinski, Varaždin, 2008, str.85.

<sup>60</sup> <https://hrti.hrt.hr/video/show/4323817/financijalac-zarada-na-internetu>

Postoji još jedan fenomen o kojem praktičari iz predmetnog područja rado progovaraju, a pripada području sociologije. To je fenomen koji se u stručnoj literaturi naziva *keeping up with the Joneses*. Doduše, njegove se implikacije osjećaju dominantno u potrošnji, ali kako je i potrošnja finansijskih instrumenata također potrošnja, vrijedi se osvrnuti i na ovaj fenomen. Potražnja za dobrima koja osiguravaju statusnu poziciju, poticana ukupnim povećanjem potrošnje, utjecala je na alokaciju sredstava sektora stanovništvo i usmjerila je od investiranja u proizvodne procese ka konzumaciji materijalnih dobara i usluga, koja zadovoljavaju potrošačevu glad za relativnim društvenim pozicioniranjem i prestižem.<sup>61</sup> Zanimljiva je ta pojava, koja pojedinca zapravo motivira na potrošnju. On se natječe sa svojom neposrednom okolinom, odnosno motiviran je na potrošnju, ali i na konzumaciju finansijskih instrumenata, jer to isto posjeduju i neki drugi iz njegova okruženja.<sup>62</sup>

Marketing stvara glad za konzumacijom proizvoda, a s obzirom na povijesni kontekst, možemo tvrditi da je naše tržište dugo godina zatvoreno za strane proizvode, željno njihove konzumacije.<sup>63</sup> Problem potrošnje nije sam po sebi nastao isključivo otvaranjem tržišta i povećavanjem obima ponude i potražnje. Problem nastaje kada stvari koje želimo, počinjemo plaćati na dug.<sup>64</sup> Kombinacija konzumerizma u ekspanziji, i ekspanzija novih kreditnih proizvoda, kojima će krajnji potrošač „ostvariti sve svoje snove u jednom trenu“, (a to je upravo sada, bez odgode), dovela je do vrlo upečatljivog povećanja zaduženosti sektora stanovništva.

---

<sup>61</sup> Mason, R.,: *Conspicuous Consumption and the Positional Economy: Policy and Prescription since 1970. Managerial and Decision Economics*, Vol. 21. No. 3/4, The Behavioral Economics of Consumption (Apr.-Jun.,2000), pp.123-132

<sup>62</sup> Gali, Jordi: *Keeping up with the Joneses: Consumption Externalities, Portfolio Choice, and Asset Prices*. Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 26, No. 1 (Feb.,1994), pp. 1-8

<sup>63</sup> Buljan Barbača, D.; Matošić Radić M.; Rimac Smiljanić A.: Social responsibility of the financial institutions towards SMEs and general public, *Economy Transdisciplinarity Cognition* vol.2 (2009)., Bucharest, Romania.

<sup>64</sup> Frlan, S.: *Financijski preporod*, Sanjin Frlan, Rijeka, 2007, str.18.

### 1.3. KONCEPT SOCIJALNE ODGOVORNOSTI

Korporativna socijalna odgovornost je usmjerenost tvrtke prema napretku šire društvene zajednice odabirom adekvatne poslovne politike i ulaganjem korporativnih resursa. U suštini, korporativna socijalna odgovornost je promišljeno uključivanje društvenog interesa u procese odlučivanja i uvažavanje trojnog koncepta (3P): Ljudi (*People*), *Planet* i *Profit*.<sup>65</sup> Socijalna odgovornost je koncept kojim tvrtke integriraju promišljanja o dobrobiti društvene zajednice i okoliša u svoje poslovne aktivnosti i svoju interakciju s društvenom zajednicom, a u potpunosti na dobrovoljnoj osnovi.<sup>66</sup> Vrijedi istaknuti i esencijalnu ulogu u kreiranju korporativnog kredibiliteta i u upravljanju imidžom tvrtke.<sup>67</sup>

U 90-im godinama prošlog stoljeća u RH gotovo da je bilo sramotno spominjanje pojmoveva kao što su društvena ili socijalna odgovornost. Držalo se da su ovi pojmovi i sve što se u tom trenutku uz njih vezivalo, pripadali političkom okruženju iz kojeg se netom na vrlo bolan način izašlo - komunizmu. U tom razdoblju, u kojem su se kreirali novi postulati tržišnog uređenja, vodio se i vrlo krvav rat u RH, pa stoga nije bilo mesta preispitivanje terminologije i postulata bivšeg sustava. Možda se upravo u tom trenutku izgubila jedinstvena prilika, da se koncept stvarne socijalne odgovornosti, adekvatnom zakonskom regulativom, ugradi u temelje poslovanja svih tržišnih subjekata koji posluju u RH. Postoje još neki pojmovi koji se tek u novije vrijeme uvode u terminologiju društvenih znanosti u RH, a nepravedno su izgnani, upravo zbog postojanja odrednice „socijalno“, kao npr. pojam i poimanje socijalnog kapitala.<sup>68</sup>

S vremenom stvari se ipak mijenjaju. Popularizaciju koncepta socijalno odgovornog poslovanja najviše možemo zahvaliti stručnjacima iz područja marketinga. Stručnjaci u području marketinga, istražujući potencijalne alate kojima se stvaraju pozitivne paradigme o poduzeću, a koje u konačnici pridonose boljoj prodaji njihovih proizvoda/usluga, osmislili su isticanje socijalno odgovornog poslovanja poduzeća. Analizirajmo malo kako zapravo taj alat

<sup>65</sup> Kotler, P.; Lee, N.: *Corporate Social Responsibility: Doing the most good for your company and your cause*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2005. p. 4.

<sup>66</sup> European Union, *Corporate Social Responsibility (CRS)*

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm)

<sup>67</sup> Florea, R.; Florea, R.: *Corporate Social Responsibility in Romanian Companies*, Economy Transdisciplinarity Cognition vol.2 (2009)., Bucharest, Romania.

<sup>68</sup> Baker, W.: *Socijalnim kapitalom do uspjeha*, Poslovna škola Sveučilišta u Michiganu, Mate, Zagreb, 2004.

funkcionira: zamislimo li situaciju na tržištu u kojoj pet poslovnih subjekata nude vrlo sličnu uslugu (cijenom i kvalitetom), ali kanalima ekonomske propagande saznali ste da je jedan od njih donirao 500.000,00 kn za obnovu Odjela dječje onkologije bolnice X. Vjerujemo da ovakva informacija pridonosi kreiranju pozitivne paradigme i odabiru usluge upravo tog ponuditelja. U tom kontekstu, razmatrana aktivnost predstavlja komparativnu prednost za ponuditelja usluga.

Ipak, ne treba zanemariti ni institucionalne pokušaje unapređenja poslovnog okruženja koji imaju pozitivnu implikaciju i na širu društvenu zajednicu. Kao primjer valja istaknuti inicijativu Hrvatske gospodarske komore (HGK) koja je svim poslovnim subjektima koji posluju u RH ponudila da potpišu Kodeks etike u poslovanju.<sup>69</sup> Samim tim što se u temeljnim postulatima naglašava potreba javnog dijaloga, koji će odrediti osnovne etičke smjernice i potaknuti poslovne ljudi u donošenju odluka **u korist** svojih poslovnih subjekata i **društva u cjelini** i promovirati brigu za okoliš, Kodeks trebao pridonijeti poboljšanju poslovanja pravnih subjekata koji djeluju u RH u pravcu podizanja razine svijesti o socijalnoj odgovornosti.

### 1.3.1. Asimetričnost informacija i asimetričnost znanja

U svim relevantnim udžbenicima, koji se bave problematikom financija i finansijskih institucija, definira se i pojašnjava pojam asimetričnosti informacija. Kada se razmatra asimetričnost informacija, ona se često objašnjava primjerom odnosa banke i korisnika bančnih usluga, ili odnosa direktora banke i vlasnika banke, gdje ova pojava može biti idealna platforma za jednu drugu negativnu pojavu, a to je pojava moralnog hazarda<sup>70</sup>. Međutim, u ovim razmatranjima zanemaruje se jedna druga pojava asimetričnosti, a to je - **asimetričnost znanja**.<sup>71</sup>

Ako pogledamo posljednji popis stanovništva iz 2011. godine<sup>72</sup>, možemo konstatirati da je u RH samo 16,4% visoko obrazovanih građana, što uključuje i magistre i doktore znanosti. Možemo tvrditi da je zapravo vrlo mali broj ljudi, koji predstavljaju sektor stanovništva, doстатно educiran kako bi samostalno mogao donositi odluke iz različitih domena. U ta područja neznanja, svakako pripada i razumijevanje finansijskih instrumenata, kojima se

<sup>69</sup> Hrvatska gospodarska komora, Kodeks etike u poslovanju, <https://www.hgk.hr/kodeks-etike>

<sup>70</sup> Pojatina, D. : Bilješke s predavanja PDS u akademskoj godini 2005/2006, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2006.

<sup>71</sup> Buljan Barbača, D.: *Social responsibility of the Croatian banks*, Seventh International Conference on Enterprise in Transition. Faculty of Economics in Split, Split, 2007.

<sup>72</sup> Državni zavod za statistiku, Popis stanovništva 2011., [www.dzs.hr](http://www.dzs.hr)

svaki zaposleni građanin RH služi, mada vrlo često nije uopće svjestan svih posljedica koje za njegov život može imati primjena određenog financijskog instrumenta. Možemo navesti jedan vrlo banalan primjer: kreditno zaduživanja stanovništva, koje je u periodu 90.-tih godina prošlog stoljeća do sada doživjelo drastičan porast. Postavlja se pitanje, znaju li uopće korisnici kredita kolika je ukupna cijena koštanja njihova kredita, koja se stvarna kamatna stopa primjenjuje na njihovo kreditno zaduženje (ne poznaje se razlika između nominalne i efektivne kamatne stope), što predstavlja valutna klauzula i kojem se dodatnom riziku izlažu prihvaćajući ovu odredbu.

Sve što je do sada iznijeto pokazuje da postoji vrlo izražena asimetričnost znanja između banaka i sektora stanovništva. Banka poznaje problematiku u cijelosti i u svakom trenutku može promijeniti uvjete kreditiranja kako bi izbjegla izlaganje riziku, a većina korisnika kredita iz sektora stanovništvo nije u stanju sabrati ni temeljne informacije o vlastitom zaduženju. Banci je u svakom trenutku dostupna „financijska krvna slika“ svakog klijenta na temelju koje može procijeniti cijenu koštanja kreditnog zaduženje, potrebna sredstva osiguranja i sl., dok s druge strane, klijent iz sektora stanovništvo u potrazi za rješenjem svog financijskog problema poseže za financijskim instrumentom za kojim trenutno ima potrebu, a nije u stanju sagledati dalekosežne posljedice njegova korištenja .

### 1.3.2. Odgovornost financijskih institucija

Kada govorimo o korporativnoj odgovornosti i započnemo istraživanje odgovornosti financijskih institucija, možemo vidjeti da se one s aspekta socijalne odgovornosti rukovode sličnim postulatima, kao i ostali pravni subjekti koji djeluju u RH. Prema Kodeksu etike u poslovanju, definira se sasvim jasno da dobra i usluge trebaju biti proizvedene i ponuđene kupcima na društveno i ekološki odgovoran način, te da razvoj, proizvodnja i distribucija kao i potrošnja proizvoda i usluga ne smiju imati nedopušten utjecaj na društvenu i prirodnu okolinu.<sup>73</sup> Ono što je također dio odredbi koje se itekako mogu primijeniti u poslovanju financijskih institucija, jesu odredbe koje izrijekom determiniraju da je nedopušteno prikrivati korisniku negativne posljedice upotrebe određenih proizvoda, kao i bilo koji drugi oblik obmane korisnika u pogledu nekog od bitnih svojstava proizvoda, a također se nekorektnim smatra i davanje ponuda za sklapanje posla s nedovoljnim podatcima za donošenje odluke od strane korisnika.<sup>74</sup>

---

<sup>73</sup> Hrvatska gospodarska komora (HGK), Kodeks etike u poslovanju, članak 4.

<https://www.hgk.hr/documents/kodeksposlovneetikehrweb581354cae65c8.pdf>

<sup>74</sup> Ibid, članak 10.

U registru potpisnika Kodeksa etike u poslovanju<sup>75</sup> trenutno su izlistana 955 potpisnika Kodeksa, a među kojima se ne nalaze sve finansijske institucije koje djeluju na našem tržištu i nude svoje usluge i proizvode našim građanima. Međutim, treba naglasiti da je Kodeks etike u poslovanju dao poticaj za kreiranje specijaliziranih etičkih kodeksa, kao što su Kodeks poslovne osiguravateljne i reosiguravateljne etike<sup>76</sup> i Kodeks poslovanja društava za upravljanje investičkim fondovima<sup>77</sup>, čijim prihvaćanjem ovaj dio finansijskih institucija pokazuje jasnu namjeru poslovanja na etičnim principima. Kodeks poslovne osiguravateljne i reosiguravateljne etike na poseban način definira korektnost u postupanju sa strankama. Društva se obvezuju prije sklapanja ugovora o osiguranju stranke potpuno i točno izvijestiti o sadržaju uvjeta osiguranja, premijskih cjenovnika, mogućnostima osiguravateljeve zaštite i načinu ostvarivanja prava i obveza iz ugovora o osiguranju, kao i o drugim pitanjima glede obavljanja poslova osobnih i imovinskih osiguranja odnosno prilagoditi osiguravateljnu zaštitu potrebama stranke.<sup>78</sup> Međutim, kad bi uvrštavanje Registre potpisnika ovih kodeksa bilo preduvjet poslovanja u RH, onda bi se sigurno više finansijskih institucija našlo na imenovanim popisima.

#### 1.3.2.1. Korporativna socijalna odgovornost - nominalna socijalna odgovornost

U novije se vrijeme vrlo često ističe socijalna odgovornost kao imperativ poslovanja svih suvremenih uspješnih tvrtki. Trend socijalne odgovornosti dotakao je i finansijske institucije koje sada mahom naglašavaju da je njihovo poslovanje socijalno odgovorno ili društveno odgovorno. Postavlja se jedno temeljno pitanje: Koliko je socijalno odgovorno ponašanje uvjetovano stvarnom orientacijom finansijskih institucija ka socijalnim ciljevima, a koliko su socijalno usmjerene aktivnosti zapravo dio ekonomske propagande? Umjesto neposrednog odgovora na postavljano pitanje, razmotrimo primjere iz prakse.

Zaposlenici banke Royal Bank of Scotland (RBS) 2009. godine organizirali su akciju u kojoj su donirali svoje vrijeme i novac kako bi potpomogli jednu humanitarnu inicijativu. Zaposlenici jednog odjela banke, Birmingham Mortgage Centre, pomogli su u uređenju novih cvjetnih lijeha za hospicij Birmingham's John Taylor Hospice u Erdingtonu i prikupili 500 funti

<sup>75</sup> HGK, Registr potpisnika kodeksa etike u poslovanju <https://www.hgk.hr/kodeks-etike> (pristupljeno 20.6.2018.)

<sup>76</sup> HGK, Kodeks poslovne osiguravateljne i reosiguravateljne etike,<https://www.hgk.hr/documents/kodeksosiguravatelji57b02125efee3.pdf>

<sup>77</sup> HGK, Kodeks poslovanja društava za upravljanje investičkim fondovima,<https://www.hgk.hr/documents/kodeksposlovanjainfonprihvacen37200957b0212799645.pdf>

<sup>78</sup> HGK, Kodeks poslovne osiguravateljne i reosiguravateljne etike,<https://www.hgk.hr/documents/kodeksosiguravatelji57b02125efee3.pdf>, str. 4.

za hospicij.<sup>79</sup> Ovo je neosporno dobro za hospicij o kojem je riječ, ali je i neosporno odlična reklama za Bank of Scotland!

Vrlo je zanimljiva i inicijativa koju je pokrenula banka Mercantile Bank, Boston, iz SAD-a. Njihova revolucionarna ideja provedena je u sklopu programa radionica pod nazivom programi „financijskih opismenjavanja“ (*Financial Literacy Coaching Program*). Aktivnosti koje provodi Mercantil Bank u sklopu spomenutih radionica odista su novost kada govorimo o aspektu socijalne odgovornosti bankovnih institucija. Iskazani cilj, koji se ovim radionicama želi postići vrlo je konkretan. Besplatnom edukacijom i praktičnim vježbama nastoji se pomoći sektoru stanovništva u svladavanju osnovnih znanja i vještina potrebnih za racionalno upravljanje financijskim instrumentima i kreiranje vlastitog optimalnog portfolia. Misija ovog programa opisana je sljedećim riječima; “U Merkantil Bank posebno smo predani financijskom blagostanju svih segmenata kojima služimo. Naše poimanje socijalne odgovornosti nadilazi uobičajeno poimanje predmetnog pojma i prilagođava se potrebama zajednice. Usmjereni smo na značajne i važne promjene koje impliciraju poboljšanje kvalitete života i ekonomski boljitet rezidenata Bostona, a usklađen s konceptom održivosti.”<sup>80</sup> Naglašavanje socijalne odgovornosti, promatrano iz ovog ugla, odista budi nadu da u svjetu postoje bankovne institucije koje socijalnu odgovornost doživljavaju na vrlo ozbiljan način i koje poduzimaju stvarne aktivnosti čiji je krajnji ishod boljitet šire društvene zajednice. Ipak, ako pod lupom promotrimo operativnu organizaciju gore opisane aktivnosti, teško se oteti dojmu da je i ona u konačnici dobro osmišljen marketinški trik. Naime, uz program koji je opisan, imenovana banka objavila je prigodnu brošuru u kojoj su predstavili ciljeve programa kao i pozitivna mišljenja bivših korisnika programa o njihovoj banci, ali su izostavili obogatiti je s nekoliko dobrih savjeta za sve one koji iz različitih razloga nisu u mogućnosti pohađati njihov program. Poruka koja je odaslana mogla bi biti: mi smo odlična banka i dajemo odličnu edukaciju, ali to morate provjeriti osobno!

Ipak, Mercantile banka dotakla je jednu vrlo važnu temu koja nažalost nije dovoljno istaknuta u suvremenim društвima, osobito posttranzicijskim, kao što je i RH. Svojim potezom zapravo

---

<sup>79</sup> Birmingham Post, Royal Bank of Scotland staff help Birmingham's John Taylor Hospice, <http://www.birminghampost.net/birmingham-business/business-social/thrive-corporate-social-responsibility/2009/10/29/royal-bank-of-scotland-staff-help-birmingham-s-john-taylor-hospice-65233-25039640/> (pristupljeno 12.10.2009)

<sup>80</sup> Mercantile Bank, *Social Responsibility brochure*, Boston, USA, <http://www.bankatmercantile.com/SocialResponsibility.pdf> (pristupljeno 12.10.2009)

je dala potvrdu postojanju asimetričnosti znanja<sup>81</sup> i potrebi djelovanja na smanjenje te asimetričnosti između bankarskih institucija i sektora stanovništva.

Razmotrit ćemo jedan primjer iz domaće prakse. Najveća domaća banka (pod pojmom domaća smatra se ona koja nema ili ima zanemarivo mali udio uđio stranog vlasništva), Hrvatska poštanska banka (HPB), svoju percepciju socijalne odgovornosti javno obznanjuje na svojoj službenoj web stranici. Na njihovoј web stranici nalazi se sljedeći sadržaj: "Hrvatska poštanska banka je moderna finansijska institucija i kao vodeća domaća banka u domaćem vlasništvu svjesna je svoje uloge i ukupnog utjecaja na hrvatsko društvo. Naše korporativne vrijednosti, koje ugrađujemo u svakodnevno poslovanje, u sebi ne uključuju samo poslovni uspjeh, već i brigu (pažnju) za ljudе, okoliš i ukupno poboljšanje kvalitete života zajednice u kojoj djelujemo. Iako već niz godina sudjeluje u organizaciji važnih kulturnih projekata te pružanjem potpore mnogim kulturno-umjetničkim projektima, posljednje je dvije godine uloga HPB-a u promicanju kulture i kulturnih vrijednosti mnogo aktivnija. HPB je ponosni inicijator i organizator HPB Grand Prixza slikearstvo, HPB Galerije kao i nagrada za mladog glazbenika te hrvatsku knjigu godine. Donacije Hrvatske poštanske banke usmjerenе su na pružanje potpore kulturnim, znanstvenim, obrazovnim i zdravstvenim institucijama, s ciljem stvaranja boljih uvjeta za njihov rad, te na ulaganja u budućnost zemlje i mladih. No, HPB jednaku pažnju pridaje i očuvanju hrvatske tradicije, odnosno hrvatskog kulturnog nasljeđa i prirodnih bogatstava. Sponzoriranjem značajnih i atraktivnih manifestacija HPB nastoji privući pozornost hrvatske javnosti, gradeći tako svoju prepoznatljivost. Usmjerenim istupanjem u određenim sferama nacionalnog javnog života, želi privući novu publiku te zadržati lojalnost postojeće. Sponsorski projekti banke usmjereni su prema sportskim klubovima, kulturnim i edukativnim programima, te znanstvenim projektima."<sup>82</sup> Nabrojene aktivnosti dio su promocijskog bukea koji su kreirali marketinški stručnjaci s vrlo preciznim ciljem. Iz potrebe kreiranja pozitivnog imidža<sup>83</sup> banke financiraju različita društvena događanja. Veliki broj suvremenih istraživanja, koja se bave upravo ovim fenomenom,<sup>84</sup> pokazuju ono što im je zajednička odlika da su ih sačinili i proveli vrhunski

---

<sup>81</sup> Buljan Barbača, D.: *Social responsibility of the Croatian banks*, Seventh International Conference on Enterprise in Transition, Faculty of Economics in Split, Split, 2007.

<sup>82</sup> Hrvatska poštanska banka, *Social Responsibility*, <http://www.hpb.hr/?en=social-responsibility> (pristupljeno, 12.10.2009)

<sup>83</sup> Tomašević Lišanin, M. (1997), *Bankarski marketing*, Informator, Zagreb, 1997

<sup>84</sup> Arias, J. C.; Patterson, K. (2009), *Relationships between Corporate Social Responsibilities' Promotion and Corporate Performance in the Multinational Corporations*, Business Intelligence Journal - January, 2009 Vol.2 No.1, pp. 93 - 112. ; Pomering, A.; Dolnicar, S.; *Customers' Sensitivity*

stručnjaci iz područja marketinga. Marketinški ciljevi banke mogu se ponekad doimati kao socijalno odgovorno ponašanje, ali ne treba ih ni podcjenjivati jer se nekada marketinškim aktivnostima odradi nešto od čega doista profitira šira društvena zajednica.

Generalno možemo zaključiti da ova vrsta aktivnosti daje pozitivne efekte bankama i pozitivne efekte društvenoj zajednici. Iako ove aktivnosti nisu pokrenute ekskluzivno kao rezultat dubokih promišljanja finansijskih institucija o tome kako doprinijeti boljitku šire društvene zajednice, ipak su, zbog svog usput proizvedenog pozitivnog efekta, dobrodošle.

#### 1.3.2.2. Stvarna socijalna odgovornost

Socijalna odgovornost nikada nije primarni cilj bankovne institucije, ali na određeni način svaka banka, obavljajući svoju temeljnu djelatnost, ispunjava veliki broj javnih interesa i potreba šire društvene zajednice.<sup>85</sup> Razmatrajući društvenu odgovornost banaka, mogli bismo utvrditi da svaka banka slijedi tragove društvene odgovornosti prema široj društvenoj zajednici, pod uvjetom da nijednog člana te zajednice ne diskriminira, pružajući svoje usluge svim članovima zajednice. Osim toga, u obzir treba uzeti i činjenicu da banka, vodeći računa o vlastitoj finansijskoj stabilnosti, sigurnosti, cjenovnoj efikasnosti i profitabilnosti, a uzimajući u obzir da na rezultate svog poslovanja državi plaća porez, što ostvaruje veći profit plaća veći doprinos državi.<sup>86</sup> Gledajući s aspekta profita i poreza, koji plaća na profit, mogli bismo kazati da uspješna banka postaje korisna društvu u trenutku kada plati visoki porez državi, ali uz pretpostavku da će taj novac u budućnosti bio društveno koristan rad.

Teško je definirati stvarnu socijalnu odgovornost finansijskih institucija jer ju je teško pronaći kao takvu. Socijalni ciljevi nikada neće biti primarni za banku, ali ni s ovom konstatacijom ne možemo biti isključivi jer postoji banka koja u potpunosti pobija ovu tezu. O njoj ćemo detaljnije pisati u sljedećem poglavljju.

#### 1.3.2.3. Grameen Bank

Jedan mali pokušaj pojedinca da promijeni finansijsku budućnost drugog pojedinca, izazva je lančanu reakciju i polučio konkretan uspjeh. Rječ je o potpuno i neosporno socijalno

---

*to Different Measures of Corporate Social Responsibility in the Australian Banking Sector*, ANZMAC CD Proceedings (Australia and New Zealand Marketing Academy Conference), Brisbane, Queensland

<sup>85</sup> Leko, V.: *Osvrt na kreditnu aktivnost banaka u Hrvatskoj*, Ekonomski fakultet u Zagrebu, Pula, 2005.

<sup>86</sup> Leko, V. : *Bankovni management*, Pripreme i zabilješke sa predavanja na poslijediplomskom studiju „Financije i bankarstvo u šk. god. 2004/2005, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split.

odgovornoj banci - Grameen Bank. Muhammad Yunus, sveučilišni profesor iz Bangladeša, potresen svakodnevnom gladi i neimaštinom, koja je eskalirala 1974. godine, odlučio je napustiti svoja dotadašnja uvjerenja i krenuti u proučavanje problema od početka, ali iz perspektive „kišne gliste“,<sup>87</sup> tj. ulazeći u jezgru siromaštva, same siromašne obitelji. Rezultat njegovih istraživanja je spoznaja o potrebi postojanja, a potom 1976. godine, i pokretanje nove financijske inicijative *Grameen* projekta, koji je sedam godina funkcionirao u kolaboraciji s različitim financijskim institucijama. *Grameen* projekt dosegao je svoj vrhunac i ostvario svoju samostalnost 2. listopada 1983. godine, kada je čitav projekt poprimio svoj institucionalni okvir, osnivanjem nove financijske institucije, **Grameen Bank**. Muhammad Yunus je temeljna zapažanja s terena, masovna umiranja od gladi, bezizlazne cikluse siromaštva, koje se prenosi iz generacije u generaciju, pretočio u jedinu smislenu aktivnost kojom se odista može pomoći, a to je izdavanje mikrokredita.

Bankarski svijet, koji osim lokalnih banaka u Bangladešu s kojima je pokušao ostvariti suradnju, uključuje i Svjetsku banku, nije bio spremna na izmjenu temeljnih postulata suvremenog bankarstva. S velikom skepsom promatrane su njegove ideje, čija je suštinska poruka potpuno suprotna ideologiji i težnjama za ostvarenjem primarnog cilja financijskih institucija, a to je samo i isključivo profit. Koncept kredita koji se izdaju bez instrumenata osiguranja, bio je nešto o čemu bankarski sustav nikada nije promišljao. Profesor Yunus nije dozvolio da ga u uvjerenju da rješenje u korist siromašnih postoji poljulja temeljno bankarsko načelo: „Što više imate, to ćete lakše dobiti.“ I obrnuto: „Ako ništa nemate, ništa nećete ni dobiti.“<sup>88</sup> Ovakav selektivni sustav nazvao je **financijskim aparthejdrom**. Odabir klijenata Grameen banke bio je potpuno neshvatljiv i neprihvatljiv u seksistički orijentiranom društvenom okruženju, a profesor Yunas vrlo argumentirano obrazlaže upravo takav odabir: „Ako su razvojni ciljevi poboljšanje životnih uvjeta, ublažavanje siromaštva, dostupnost čestitog zaposlenja i smanjenje neravnopravnosti, tada je sasvim normalno početi od žena. Ekonomski i društveno obespravljeni, žrtve nezaposlenosti, one čine većinu siromašnih. I zato što su bliske djeci, one za nas utjelovljuju budućnost Bangladeša.“<sup>89</sup> Prepoznajući puninu uloge žene u obitelji i cjelokupnom društvu, a ujedno prepoznajući i njen radni potencijal, odlučio se za nešto krajnje neuobičajeno - čak 98% članova (tako on naziva svoje klijente) Grameen banke čine žene. Grameen je isključivo okrenut ekonomskom razvoju pojedinca, a razvoj nužno donosi promjene. Kada pojedinac uspije popraviti svoj položaj,

---

<sup>87</sup> Yunus, M.: *Bankar siromašnih*, Masmedia, Zagreb, 2007, str.19.

<sup>88</sup> Yunus, M.: *Bankar siromašnih*, Masmedia, Zagreb, 2007, str.79.

<sup>89</sup> Ibid., str. 87.

njegov se život iz temelja mijenja, a to donosi radikalne promjene.<sup>90</sup> Zahvaljujući mikrokreditu, siromašni mogu udružiti svoj ljudski kapital s investicijskim kapitalom i poboljšati svoje životne uvjete i svijet koji ih okružuje.<sup>91</sup>

Rezimirajmo protekla tri desetljeća djelovanja Grameen banke: 5,3 milijuna mikrokredita, svaki najviše do 150 dolara, a u ukupnom iznosu od 6 milijardi dolara i 12.000 zaposlenika. Ono što je također nužno napomenuti je da je ovaj model preuzet u 58 zemalja u kojima je marginaliziranim skupinama društva dao priliku za bolji život. Npr. u Norveškoj su korist imale žene u polarnim krajevima, koje nisu sudjelovale u društvenom životu, pa je dolazilo do iseljavanja. Dolaskom mikrokredita trend se promijenio. Jednako tako pokazuju i uspjesi mikrokredita u drugim okruženjima, što svjedoči o mogućnosti i šire primjene *Grameen* modela. No, Grameen se ne ograničava više samo na finansijske usluge, nego proširuje svoje djelovanje na čitav niz djelatnosti kao što su npr. prehrambena industrija i zdravstvene usluge. Prikaz djelatnosti kojima se Grameen bavi nalazi se u Prilogu 1. Postulati *socijalnog poduzeća*,<sup>92</sup> kakvo je već prije tri desetljeća zamislio profesor Yunus, u praksi odista daju rezultate i to primjenjeni u različitim djelatnostima.

### 1.3.3. Odgovornost države

Država bi trebala brinuti o sigurnosti svih svojih građana. U temeljnim odredbama Ustava RH nalazi se i ona kojom se svim građanima RH jamči sloboda. Možemo prepostaviti da se pod pojmom „slobode“ može podvući i finansijska sloboda pojedinca. Pojedinac ne može iskusiti ni jedan vid slobode ukoliko nije finansijski slobodan.

Država je finansijski odgovorna za društvo u cjelini. Obavljujući četiri temeljne zadaće ona:

1. utvrđuje zakonski okvir za tržišno gospodarstvo
2. razmješta gospodarske izvore da bi poboljšala gospodarsku učinkovitost
3. uvodi programe za bolju preraspodjelu dohotka
4. stabilizira gospodarstvo makroekonomskim politikama da bi smanjila nezaposlenost, obuzdavanje inflacije i poticanje dugoročnog gospodarskog rasta.<sup>93</sup>

Ovako definirana finansijska odgovornost države odnosi se konkretno na cijelokupan proces upravljanja javnim financijama. S te makro razine država pokazuje odgovornost za

<sup>90</sup> Ibid., str.141.

<sup>91</sup> Ibid., str.142.

<sup>92</sup> Yunus M.: *Za svijet bez siromaštva*, V.B.Z., Zagreb, 2009, str. 13.

<sup>93</sup> Nikolić N.: *Počela javnog financiranja*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1999, str.17.

pojedinca, tj. za finansijsko okruženje u kojem pojedinačno djeluje, ali ne ulazi u domenu upravljanja njegovim financijama.

Kad bi se definiranju odgovornosti države za financije pojedinca pristupilo na jednak način kao i pri definiranju opsega odgovornosti za javne financije, moglo bi se očekivati određene povoljne rezultate. Ne može se isključiti iz razmatranja ni činjenica da određeni važeći zakoni imaju implikacije na financije fizičkih osoba, ali u tome nedostaje sustavnost. U narednim poglavljima prikazati ćemo sve aktivnosti kojima država zakonodavnim okvirom ipak pokušava pomoći svojim građanima, ali za sada nisu postignuti željeni učinci. Možda definiranje odgovornosti finansijskih institucija i države ne bi trebalo biti prepušteno slučaju. Ukoliko bi postojao integralni zakon o financijama fizičkih osoba s jasno definiranim ulogama odgovornosti i, što je možda još i važnije, jasno definiranim posljedicama neodgovornog postupanja, utoliko bismo mogli reći da država stvarajući zakonodavne okvire preuzima odgovornost za svoje građane.

**PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJA I DISKUSIJU:**

1. Definirajte pojam "financije fizičkih osoba".
2. Što je planiranje osobnih financija?
3. Što je kontrola osobnih financija?
4. Što je upravljanje osobnim financijama?
5. Kako se efikasno upravlja osobnim financijama? Prikaži ciklički postupak!
6. Što je hijerarhija ljudskih potreba i kako je povezujemo s osobnim financijama?
7. Koja je razlika između potreba i želja pojedinca?
8. Koji su najčešći motivi za štednju?
9. Što je asimetričnost informacija?
10. Objasni pojam asimetričnosti znanja!
11. Što predstavlja fenomen „Keeping up with Jonses“?
12. Što je socijalno odgovorno ponašanje finansijskih institucija?
13. Što su mikrokrediti?
14. Objasnite pojam finansijskog apartheida.

## 2. TEORIJE ŽIVOTNOG CIKLUSA I UTJECAJ NA UPRAVLJANJE OSOBNIM FINANCIJAMA

Čovjekov biološki život, bez obzira na društveni kontekst u kojem se razvija i opstaje, slijedi unificirani ciklus karakterističnih faza. Za svakog pojedinca, i njegov životni ciklus, možemo konstatirati da započinje rođenjem, a završava smrću. Ono što on radi, kao i okolnosti u kojima djeluju, razlikuju se od pojedinca do pojedinca i determiniraju sve ostale faze, koje se nalaze između početne i završne točke. Iz mnogih istraživanja koja su provedena sa socio-demografskog aspekta proizlazi zaključak da uz manja ili veća odstupanja i ostale faze životnog ciklusa možemo djelomično unificirati.

Upravo je ova spoznaja važna polazišna točka za sve znanstvenike koji su se ikada bavili razvijanjem modela životnog ciklusa. Stručnjaci iz različitih područja upotrebljavali su ovaj model i razvijali ga kao alat nužan za formiranje paradigme kojom se analiziraju određeni fenomeni i pojave u društvu.

### 2.1. IMPLIKACIJE TEORIJA ŽIVOTNOG CIKLUSA NA OSOBNE FINANCIJE

Vrijednost modela životnog ciklusa kao alata u suvremenoj ekonomskoj praksi prepoznali su i najčešće primjenjuju stručnjaci iz područja marketinga i makroekonomisti kada analiziraju funkciju potrošnje. Taj se alat u rukama marketinških stručnjaka pokazao kao iznimno koristan, pa su njegovom vještgom upotrebom stručnjaci iz područja marketinga polučili vrlo dobre rezultate, posebice kod produljenja životnog vijeka proizvoda i njegove profitabilnosti.

Postavlja se pitanje zašto se jednakim instrumentarijem ne koristitimo kod razmatranja finansijskih aspekata životnog ciklusa pojedinca? Svaki pojedinac prolazi određene faze finansijskih uspona i padova u toku svog života. Faza životnog ciklusa u kojoj se pojedinac nalazi ima izrazit utjecaj na njegove finansijske performanse. Kod razmatranje financija fizičkih osoba i pokušaja optimizacije finansijskih performansi, nužno je uzeti u obzir fazu životnog ciklusa u kojoj se pojedinac u trenutku razmatranja nalazi.

Svaka faza životnog ciklusa pokazuje neka specifična događanja i potreba pojedinaca koji pripadaju istoj dobnoj skupini. Upravo se na toj činjenici temelji težnja da se u svrhu optimizacije različitih procesa, a najčešće u svrhu povećanja potrošnje, odnosno prodaje, striktno definiraju skupovi odlika i osobina koji pojedince i kućanstva svrstavaju u određene

kategorije. Veliki problem pri tome predstavlja izrazita dinamika promjena u fizionomiji obitelji, pa je neminovna i sama evolucija teorijskih pristupa predmetnoj problematici.

### 2.1.1. Evolucijski put teorija životnog ciklusa

Premda su određene teorije životnog ciklusa postojale i prije, prvim sustavnim pristupom modeliranju životnog ciklusa može se smatrati životni ciklus Wellsa i Gubara. U svoj model autori su uvrstili nekoliko kriterija na temelju kojih su razradili sustav od devet faza. Oni su životni ciklus pojedinca u svrhu definiranja karakteristika potrošnje podijelili u devet faza:

1. faza: mladi ljudi, samci koji žive samostalno;
2. mladi bračni parovi bez djece;
3. „puno gnijezdo 1“, najmlađe dijete ima manje od 6 godina;
4. „puno gnijezdo 2“, najmlađe dijete ima 6 ili više godina;
5. „puno gnijezdo 3“, stariji parovi s djecom koja su još finansijski ovisna o njima;
6. „prazno gnijezdo 1“, stariji parovi, djeca su samostalna, glava obitelji radi;
7. „prazno gnijezdo 2“, stariji parovi, djeca su samostalna, glava obitelji je umirovljena;
8. samci, u radnom odnosu;
9. samci, u mirovini.<sup>94</sup>

Ponuđeni model je u trenutku svog nastajanja mogao zadovoljiti postojeće kriterije, ali je već koncem sedamdesetih godina prošlog stoljeća postalo jasno da, zbog društvenih i socijalnih promjena te promjena u poimanju koncepta obitelji, ovakav model nije potpun. Prepoznata je potreba za dalnjom evolucijom teorije životnog ciklusa.

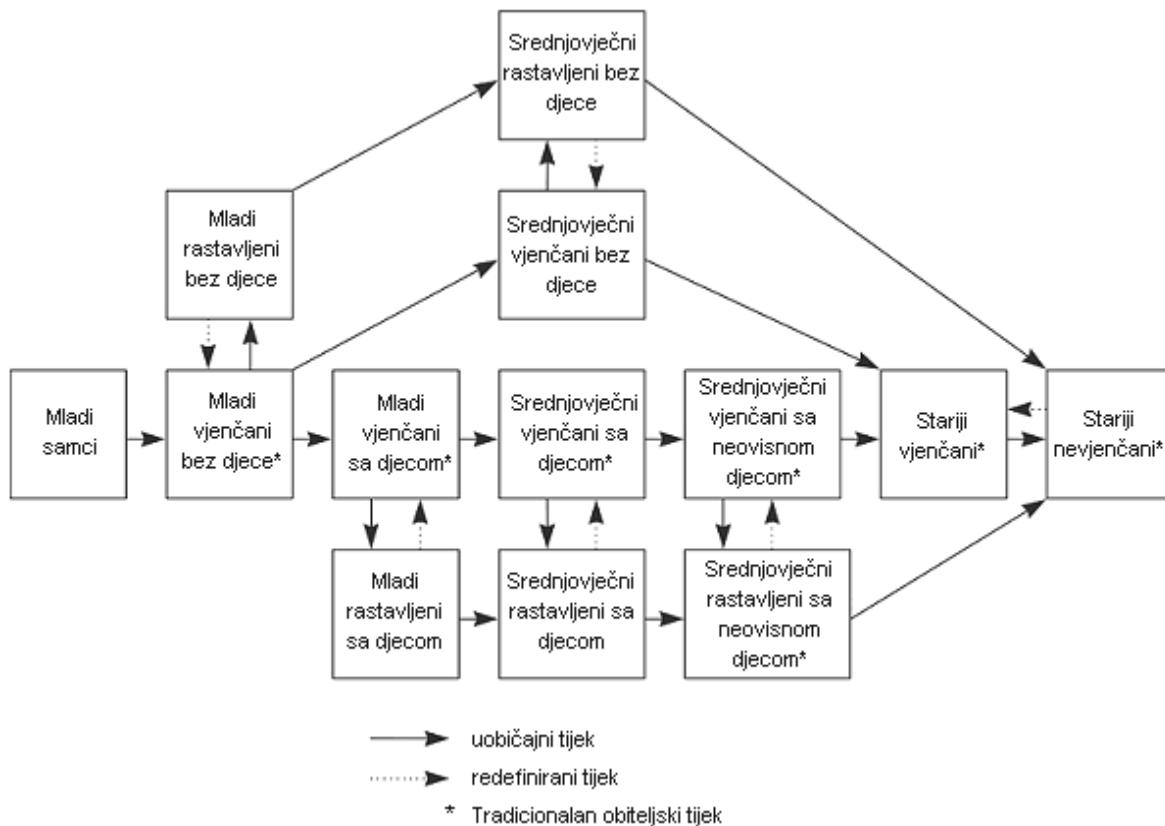
Jedna od značajnijih teorija životnog ciklusa, koja je generirala analitički model kojim se i danas koriste znanstvenici iz različitih područja ekonomije, zasigurno je ona koju su osmislili Murphy i Staples.<sup>95</sup> Analitički model teorije prikazan je adaptiranom shemom 2.1.

---

<sup>94</sup> Wells, W.D.; Gubar, G.: *Life Cycle Concept in Marketing Research*, Journal of Marketing Research, 355-363, 1966.

<sup>95</sup> Murphy, P. E.; Staples, W. A. : *A Modernized Family Life Cycle*, Journal of Consumer Research, 6, 12-22, 1979.

Shema 2.1.: Murphyev i Staplesov model životnog ciklusa



Izvor: Adaptirano iz članka Murphy, P. E.; Staples, W. A. : *A Modernized Family Life Cycle*, Journal of Consumer Research, 6, 12-22, 1979.

Revolucionarno je u ovom modelu to što on u ciklus uvodi i obitelji koje su rastavljene, pa ih tretira na poseban način. Međutim, vrijeme je pokazalo da je obitelj doživjela još neke preinake u svojoj strukturi i da postoji potreba daljnog redefiniranja.

Gilly i Ennis moderniziraju postojeći predloženi životni ciklus tako da razvijaju i paralelne faze životnog ciklusa, u kojima ima i rastavljenih pojedinaca kao i samohranih roditelja. Revolucionarno je u ovom modelu i to što se kućanstvo samaca tretira kao punopravno kućanstvo.<sup>96</sup> Međutim, ovaj model postaje previše glomazan i nepraktičan za prikazivanje

<sup>96</sup> Gilly, M.C.; Ennis, B.M.: *Recycling the family life cycle: a proposal for redefinition*, in Mitchell, A. (Eds), *Advances in Consumer Research*, 9th ed., Association for Consumer Research, Ann Arbor, MI, pp.271-6, 1982.

životnog ciklusa financija kućanstva, a zbog dalnjih promjena, koje su se događale u društvu i obitelji, ne pokriva sve moguće kombinacije u kojima se mogu naći današnja kućanstva. U posljednjem desetljeću javlja se i fenomen "proširene obitelji", gdje zapravo postoji tolika finansijska interakcija nekoliko kućanstava, da ih je gotovo nemoguće sagledati pojedinačno.

Životnim ciklusom kao modelom koriste se australska znanstvenica Patricia Apps i profesor na Sveučilištima u Munichu i Yorku Ray Rees u svom članku iz 2001. godine kod analize potrošnje i štednje kućanstava.<sup>97</sup> Njihova promišljanja nalaze uporište u istraživanjima M. Kinga<sup>98</sup> i A. Deatona<sup>99</sup>, koji se bave potrošnjom domaćinstava i uočavanjem pravilnosti povezanih sa starošću domaćinstva. Model životnog ciklusa domaćinstva prema ovim autorima sastoji se od šest faza:

1. faza: domaćinstvo se sastoji od odraslih jedinki koje su zaposlene i nemaju djecu
2. faza: domaćinstvo ima djecu predškolske dobi
3. faza: domaćinstvo ima djecu u osnovnoj školi
4. faza: djeca idu u srednju školu i napustila su školovanje
5. faza: odrasle jedinke u domaćinstvu još rade, a djeca su napustila zajedničko domaćinstvo
6. faza: odrasle osobe iz domaćinstva odlaze u mirovinu.

Autori se u svom modelu koriste podatcima o potrošnji domaćinstva, štednji, plaćama, tržišnim parametrima, kao i analizom radnog angažmana prema alokaciji rada i ljudskih resursa. Njihov model ima svojih ograničenja i ne bavi se pojedincem te pretpostavlja točno određeni ciklički slijed koji, ako se usporedi s današnjim demografskim podatcima i nije u potpunosti primjenjiv. Također je vrlo diskutabilno postavljanje vremenske preferencije prema kupnji.

---

<sup>97</sup> Apps, Patricia F.; Rees, Ray: *Household Saving and Full Consumption Over the Life Cycle*(April 2001). IZA Discussion Paper No. 280. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=267948> Bach, D., *In a Recession, Being Great at Your Job is Job One* , <http://finance.yahoo.com/expert/article/millionaire/77340>

<sup>98</sup> King, M.: *The Economics of Saving*, A Survey of Recent Contributions, in Frontiers of Economics, K. J. Arrow and S. Honkapohja (eds), Basil Blackwell, Oxford, 1985.

<sup>99</sup> Deaton, A.: *Understanding consumption*, Clarendon Press, Oxford, 1992.

Hanna, Fan i Chang pokušavaju, koristeći se životnim ciklusom, objasniti utjecaj štednje na financijsku poziciju pojedinca u pojedinim fazama života.<sup>100</sup> Jing J. Xiao<sup>101</sup> (1996) također se kroz faze životnog ciklusa bavi analizom distribucije štednje i vlasništvom nad trajnim financijskim dobrima.

U svom članku Nicholas Barberis, i Richard H. Thaler, koriste model životnog ciklusa u objašnjavanju financijskih ponašanja pojedinaca.<sup>102</sup> Temeljni problem, kojem oni nastoje dati objašnjenje, zasniva se na pobijanju Friedmanove teorije<sup>103</sup> da je ponašanje iracionalnih jedinki anulirano ponašanjem racionalnih jedinki na financijskim tržištima.

Caliendo i Huang govore također o financijskim odlukama i ponašanjima pojedinaca, a model životnog ciklusa iskoristili su kako bi determinirali specifičnosti financijskih odluka o potrošnji u različitim životnim fazama pojedinca.<sup>104</sup> Oni se također bave i prevelikim povjerenjem u mehanizme financijskih tržišta te korelacijama s fazama životnog ciklusa u kojima se pojedinac nalazi.

U današnjoj praksi koristi se nekoliko varijabli životnog ciklusa pri prikazivanju statističkih podataka. Način koji se Federal Reserve Bulletin, publikacija *Survey of Consumer Finances*<sup>105</sup> iz 2007. godine koristi, pokazuje da se kao relevantna podjela koristi ona prema dobnim skupinama, prema bračnom statusu, kombinirano s brojem uzdržavačih članova u kućanstvu i starosti hranitelja obitelji, tzv. obiteljska struktura te prema njihovoj etničkoj pripadnosti. Podjela prema varijabli životnog ciklusa, koja uzima u obzir starost hranitelja obitelji, izvršena je na sljedeći način:

---

<sup>100</sup> Hanna, S.; Fan J. X.; Chang, Y. R.: *Optimal Life Cycle Savings*, Financial Consueling and Planning, Volume 6, 1995.

<sup>101</sup> Xiao, J. J.: *Effects of Family Income and Life Cycle Stages On Financial Asset Ownership*, Financial Consueling and Planning, Volume 7, 1996.

<sup>102</sup> Barberis, N.; Thaler, Richard H.: *A Survey of Behavioral Finance*(September 2002). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=327880> or DOI: 10.2139/ssrn.327880

<sup>103</sup> Friedman, M.; Kuznets, S.: *Income from Independent Professional Practice* , New York: National Bureau of Economic Research, 1954.

<sup>104</sup> Caliendo, F.; Huang, Kevin X. D.: *Overconfidence in Financial Markets and Consumption Over the Life Cycle*(2007). FRB of Philadelphia Working Paper No. 07-3. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=961367>

<sup>105</sup> Federal reserve, <http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/scfindex.html>

1. manje od 35 godina starosti
2. od 35 do 44 godine starosti
3. od 45 do 54 godine
4. od 55 do 64 godine
5. od 65 do 74 godine
6. 75 godina i više.

Prema prethodno navedenom izvoru, podjela prema obiteljskoj strukturi učinjena je na sljedeći način:

1. samci s djecom
2. samci bez djece mlađi od 55 godina
3. samci bez djece stari 55 godina i stariji
4. parovi s djecom
5. parovi bez djece.

Zbog svih socio-demografskih promjena koje se događaju u društvu gotovo je nemoguće primijeniti ijednu od ponuđenih podjela, koja grupira fizičke osobe prema obiteljskoj strukturi. Upravo stoga što se, kao relevantna varijabla životnog ciklusa, najčešće koristi varijabla životne dobi pojedinca.

Iskustvena je spoznaja različitih autora, koji se bave ovom problematikom, da je apsolutno dominantna varijabla životnog ciklusa upravo životna dob pojedinca koji, kako zaključuju Lindh i Malmberg,<sup>106</sup> svoje odluke o investicijama i štednji donose u skladu s pripadnošću određenoj dobnoj skupini.

#### 2.1.1.1. Wellsov i Gubarov model životnog ciklusa

Za ovaj ponuđeni model također je jako bitno da mu je na temelju provedenih istraživanja pridodano i anticipirano potrošačko ponašanje pojedinaca koji pripadaju određenoj skupini, što se može vidjeti u tablici 2.1.

---

<sup>106</sup> Lindh, T.; Malmberg, B.: *Effects of age structure on investment, saving and trade*, Edward Elgar Publishing, Northampton, 2007.

Tablica 2.1.: Prikaz Wells-Gubarovog modela životnog ciklusna

FAZA ŽIVOTNOG CIKLUSA	UZORAK POTROŠNJE ILI PONAŠANJA
<b>1. Faza samačkog života: Mladi, samci koji ne žive u roditeljskom domu</b>	Nekoliko finansijskih opterećenja. Predvođeni modnim opcijama. Orijentirani rekreaciji. Kupuju osnovnu kuhinjsku opremu, jednostavan namještaj, automobile, predmete za zabavljanje, odmor.
<b>2. Novovjenčani parovi: Mladi, bez djece</b>	Boljih finansija negoli će biti u skoroj budućnosti. Veći iznosi kupnje i veći prosjek kupnje trajnijih proizvoda. Kupuju vozila, frižider, štednjak, izdržljiv namještaj, troše na odmor.
<b>3. Puno glijezdo I: Mlađa djeca do 6 godina</b>	Kupnja za domaćinstvo na vrhuncu. Manja tekuća imovina. Nezadovoljni finansijskim stanjem i iznosom uštedevine. Zainteresirani za nove proizvode. Kupuju perilice i sušilice rublja, TV, dječju hranu, dječje lijekove, vitamine, igračke, dječja kolica.
<b>4. Puno glijezdo II: Mlađa djeca sa 6 godina ili starija</b>	Bolja finansijska situacija. Neke žene su zaposlene. Manji utjecaj na savjetovanja. Kupuju veće proizvode u paketu sa više jediničnom ponudom. Kupuju puno hrane, sredstava za čišćenje, bicikle, sate glazbe, klavira...
<b>5. Puno glijezdo III: Stariji parovi sa neovisnom djecom</b>	Finansijsko stanje još bolje. Više žena je zaposleno. Neka djeca su zaposlena. Gotovo nikakav utjecaj na savjetovanje. Visok postotak kupnje trajnih proizvoda. Kupuju novi, provjereni namještaj, putovanja automobilom, uređaje koji nisu nužni, brodove, stomatološke usluge, časopise.
<b>6. Prazno glijezdo I: Stariji parovi, bez djece koja žive s njima, radno sposobni</b>	Vrhunac posjedovanja kućanstva. Uglavnom zadovoljni sa finansijskim stanjem i uštedevinom. Zainteresirani za putovanja, rekreaciju, samoobrazovanje. Daju poklone i donacije. Nezainteresirani za nove proizvode. Kupuju odmore, luksuz, poboljšavaju kućanstvo.
<b>7. Prazno glijezdo II: Stariji parovi u braku, bez djece koja žive s njima, umirovljeni</b>	Veliki pad prihoda. Borave kući. Kupuju medicinska pomagala, lijekove za poboljšanje zdravlja, za spavanje, za probavu,...
<b>8. Udovice/Udovci, radno aktivni</b>	Primanja još uvijek dobra, sa vjerovatnom prodajom nekretnine.
<b>9. Udovice/Udovci, umirovljeni</b>	U potrebi za lijekovima i medicinskim proizvodima kao i ostali umirovljenici. Značajan pad prihoda. Posebna potreba za pažnjom, ljubavlju i sigurnošću.

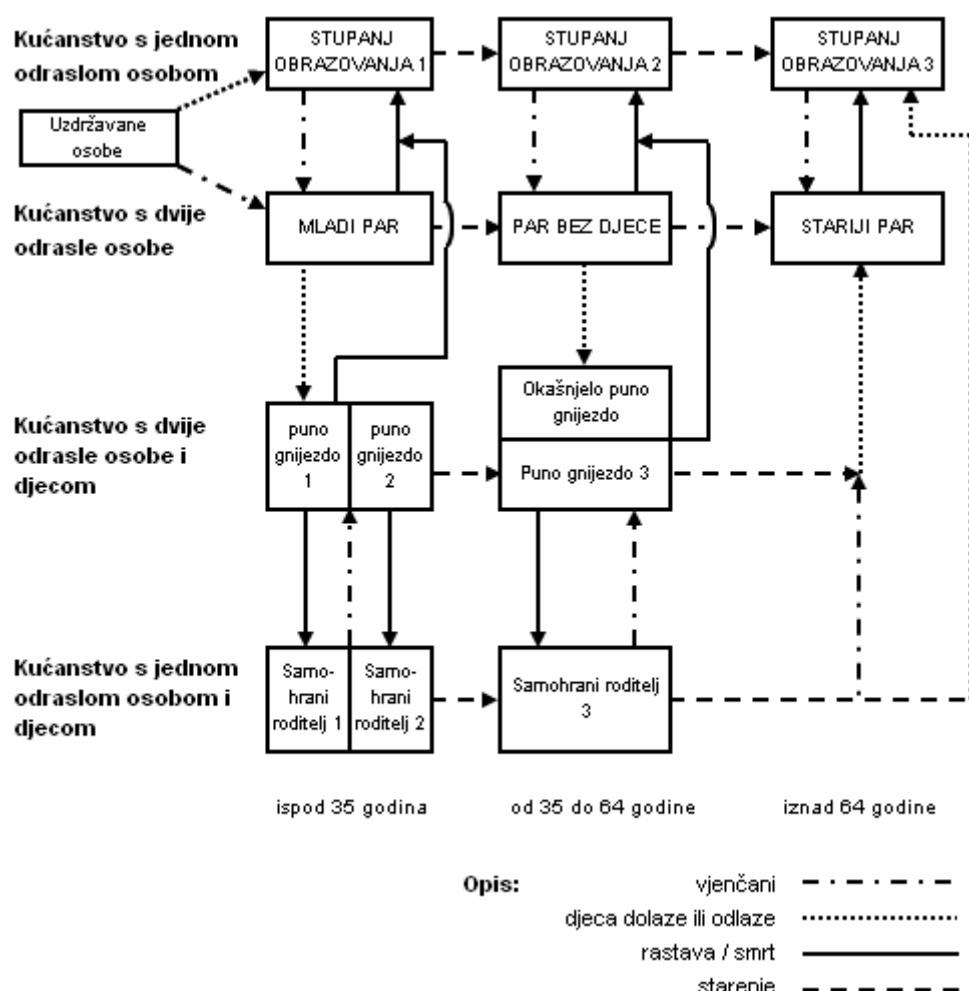
Izvor: Wells, W. D., Gubar, G.: Life Cycle Concept in Marketing Research, Journal of Marketing Research, 355-363, 1966.

Na prikazanom se modelu vidi da su autori, na temelju pripadnosti određenoj fazi, odredili temeljne karakteristike pojedinaca u određenoj fazi jer su njihova istraživanja usmjerena na osobine potrošnje.

#### 2.1.1.2. Poboljšanja modela - Gilly-Ennisov model

Modeli životnog ciklusa koji su primjenjivani nisu više bili adekvatni, jer nisu pokrili stvarnu strukturu suvremene obitelji, onaku kakva se ona u današnje vrijeme susreće. Iz te potrebe za redefiniranjem izgleda suvremene obitelji nastao je model kojeg predlažu Gilly i Ennis, a koji se zbog svojih autora, tvoraca i naziva Gilly-Ennisov model životnog ciklusa. Model je pokazan na shem 2.2.

Shema 2.2.: Redefinirani Gillysov i Ennisov ciklus



Izvor: Adaptirano iz Gilly, M.C., Ennis, B.M.: *Recycling the family life cycle: a proposal for redefinition*, in Mitchell, A. (Eds), *Advances in Consumer Research*, 9th ed., Association for Consumer Research, Ann Arbor, MI, pp.271-6, 1982.

Jasno je vidljivo iz sheme 2.2. da autori uvode još jednu varijablu životnog ciklusa, koja do tada nije uzimana u obzir, a to je stupanj obrazovanja pojedinca. U nekim budućim istraživanjima uočit će se vrijednost ove varijable. Također je uzet u obzir fenomen samohranih roditelja što je u današnje vrijeme postalo svakodnevna pojava. Osim toga, u obzir se uzima i tzv. „okašnjelo gnijezdo“, koje je svojevrstan trend suvremenog života osobito u urbanim sredinama. Radi se o biološki vrlo zrelim jedinkama, koje se za roditeljstvo odlučuju u dobi starijoj od 35 godina. Budući da djeca bitno utječu na strukturu potrošnje, a i na strukturu i obim štednje, ovu fazu je odista bilo nužno izdvojiti kao zasebnu.

### 2.1.2. Teorije životnog ciklusa i osobne financije

Teorije životnog ciklusa sve do 90-ih godina prošlog stoljeća bile su usko povezivane s funkcijom potrošnje. Njihovu vrijednost najviše su prepoznivali i njome se koristili stručnjaci iz područja marketinga i makroekonomisti, ali u posljednja dva desetljeća sve više nalaze primjenu i u upravljanju osobnim financijama.

Mogućnost anticipiranja određenih oblika finansijskih ponašanja i potreba pojedinca koji prolazi kroz određene karakteristične faze, otvara mogućnost svjesnog djelovanja s ciljem optimizacije njegovih finansijskih priloga. Upravo je to razlog zašto se toliko pažnje u ovom radu pridaje modelu životnog ciklusa i različitim modalitetima njegove implikacije.

#### 2.1.2.1. Teorija funkcije potrošnje - Milton Friedman

Hipoteza stalnog dohotka Miltona Friedmana, koju detaljno elaborira i iznosi u svojoj knjizi „Teorija funkcije potrošnje“ objavljenoj 1957. godine, vrlo je važna za problematiku kojom se bavimo.<sup>107</sup> U svojoj teoriji funkcije potrošnje, Friedman se fokusirao na potrošnju pojedinaca i kućanstava. Želio je zapravo odrediti mehanizme, kojim pojedinci i domaćinstva usklađuju svoje izdatke za potrošnju sa svojim trenutnim prihodima. Istražujući predmetnu problematiku, Friedman je pokazao i dokazao da se pojedinac i kućanstvo, definirajući vlastitu razinu potrošnje, rukovode „stalnim prihodima“, odnosno prosječnim prihodima koje očekuju na dulji vremenski period, a otud i naziv „hipoteza stalnog dohotka“. Iako se u svom radu osvrnuo na životni ciklus pojedinca, i tada vrlo relevantna istraživanja koja su

<sup>107</sup> Milton Friedman (1912.-1996.) jedan je od najistaknutijih zagovornika slobodnog tržišta. Njegov rad u području makroekonomije nagrađen je čitavim nizom prestižnih nagrada kao što su medalja John Batesa Clarka 1951. godine, a 1976. godine za svoje iznimne zasluge u razvoju analize potrošnje, razvoju monetarne teorije i za sagledavanje složenosti procesa stabilizacije, primio je Nobelovu nagradu. Iako je priznat u svijetu ekonomski znanosti, imao je i čitav niz oponenata koji su kritizirali njegov rad.

povezivala varijable životnog ciklusa - potrošnju i štednju, on mu je zapravo poslužio samo kao alat za ostvarivanje njegova primarnog cilja, definiranje odnosa promjena dohotka i potrošnja.

U teoriji potrošnje Milton Friedman postavlja teoriju potrošača, koji nastoji optimizirati potrošnju tijekom cijelog života, s ciljem da mu potrošnja, kao ekvivalent zadovoljenja njegovih potreba, bude tijekom cijelog života približno jednaka. Friedman opisuje ekonomski ciklus osobe ili kućanstva koji se sastoji od zaduživanja u mladosti, štednje i otplate duga u starosti. Njegova analiza je i danas osnova za donošenje porezne politike u SAD-u i služi kao početna točka ekonomistima za objašnjavanje ekonomije kućanstava.

Sama hipoteza stalnog dohotka može se sažeti u tri temeljne jednadžbe:

$$(\alpha) \quad c_p = k(i, w, u)y_p$$

$$(\beta) \quad y = y_p + y_t$$

$$(\gamma) \quad c = c_p + c_t$$

gdje je;

$c_p$  - stalna potrošnja

$k$  - udio stalnog dohotka u stalnoj potrošnji

$y_p$  - stalni dohodak

$i$  - kamatne stope

$w$  - postotak dohotka koji nije proizašao iz rada

$u$  - ostali faktori koji utječu na odluku o potrošnji

$y_t$  - povremeni (trenutni) prihod

$y$  - mjereni prihod

$c$  - mjerena potrošnje

$c_t$  - povremena (trenutna) potrošnja.

Sukladno definiranim značenjima simbola, jednadžba  $\alpha$  nam govori da je stalna potrošnja funkcija stalnog dohotka. Ona ovisi i o kamatnim stopama, postotku dohotka koji nije proizašao iz rada kao i inim faktorima koji utječu na odluku o potrošnji. U jednadžbama  $\beta$  i

$\gamma$  definirao je da je razina mjerenog prihoda i mjerene potrošnje jednaka zbroju njihovih stalnih i povremenih veličina.

Promatrajući i sumirajući podatke o pojedincima, uvažavajući životni ciklus, kreirao je zaključke koji se mogu aplicirati na nacionalnoj razini.

Veza između aggregatne potrošnje i aggregatnog prihoda ne ovisi samo o funkciji potrošnje pojedinca ili kućanstva, nego i o njihovoj distribuciji prema varijablama koje determiniraju njihovo ponašanje.<sup>108</sup>

Nije naodmet spomenuti i različite motivacijske okidače potrošnje koje istražuju istodobno i psihologija i marketinška struka. Svakako jedan od najraširenijih motiva je tzv. *Keeping up with Joneses*. Potražnja za dobrima koja osiguravaju statusnu poziciju, poticana ukupnim povećanjem potrošnje, uzrokovala je alokaciju sredstava sektora stanovništvo i usmjerila je od investiranja u proizvodne procese ka konzumaciji materijalnih dobara i usluga, koja zadovoljavaju potrošačevu glad za relativnim društvenim pozicioniranjem i prestižem.<sup>109</sup> Zanimljiva je ta pojava, koja pojedinca zapravo motivira na potrošnju. Pojedinac se natječe sa svojom neposrednom okolinom, odnosno motiviran je na potrošnju, ali i konzumaciju finansijskih instrumenata jer to isto posjeduju i neki drugi iz njegova okruženja.<sup>110</sup>

#### 2.1.2.2. Suvremene teorije životnog ciklusa i osobne financije

Temelji suvremenih teorija potrošnje koji uključuju hipotezu životnog ciklusa (LCH),<sup>111</sup> gdje se zapravo prihvata jedna sasvim praktično dokaziva činjenica, a to je da današnja potrošnja svakog pojedinca ne ovisi isključivo o njegovu današnjem dohotku, ujedno su i temelji sustavnog povezivanja dohotka, štednje i životnog ciklusa.

---

<sup>108</sup> Friedman, M.: *Theory of Consumption Function*, Princeton : Princeton University Press, 1957, str. 223.

<sup>109</sup> Mason, R.,: *Conspicuous Consumption and the Positional Economy: Policy and Prescription since 1970. Managerial and Decision Economics*, Vol. 21. No. 3/4, The Behavioral Economics of Consumption (Apr.-Jun.,2000), pp.123-132

<sup>110</sup> Gali, J.. *Keeping up with the Joneses: Consumption Externalities, Portfolio Choice, and Asset Prices*. Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 26, No. 1 (Feb.,1994), pp. 1-8

<sup>111</sup> Brumberg, R.; Modigliani, F.: Utility Analysis and the Consumption Function: *An Interpretation of Cross-Section Data*, in Kurihara, *Post Keynesian Economics*, New Brunswick: Rutgers University Press, 1954.

Sam model LCH najjednostavnije je objasniti njegovim analitičkim oblikom:

$$C = (W + RY) / T \quad (1)$$

gdje je:

C - funkcija potrošnje

W - naslijedeno bogatstvo

R - godine umirovljenja

Y - dohodak

T - godine doživljena.

Ukoliko uredimo prethodno napisanu jednadžbu i odvojimo W i Y, dobiti ćemo sljedeći izraz:

$$C = (1 / T)W + (R / T)Y. \quad (2)$$

Ako bi svaki pojedinac na prikazan način planirao svoju potrošnju, onda bi agregatni oblik na nacionalnoj razini poprimio sljedeći oblik:

$$C = aW + bY \quad (3)$$

gdje je:

a - granična sklonost potrošnji iz akumuliranog bogatstva

b - granična sklonost potrošnji iz ostvarenog dohotka.

Suvremeni teoretičari, koji se bave područjem osobnih financija, sve češće koriste model životnog ciklusa u svojim razmatranjima. Model životnog ciklusa u anticipiranju finansijskog ponašanja spram štednih instrumenata<sup>112</sup> apsolutno je nužan alat. Također, ako upravljanje osobnim financijama i siromaštvo povežemo zajedničkim kontekstom, tada model životnog ciklusa služi kao paradigma, ali i moguće rješenje.<sup>113</sup>

---

<sup>112</sup> Ando, A.; Modigliani, F.: *The Life Cycle hypothesis of saving: aggregate implications and tests*, American Economic Review, vol. 53, pp. 55-84.; Disney, R.: *Ageing and Saving*, Fiscal Studies (1996) vol.17, no. 2, pp. 83-101.; Hanna, S.; Fan, J. X.; Chang, Y. R.: *Optimal Life Cycle Savings*, Financial Consueling and Planning, Volume 6, 1995.

<sup>113</sup> Davis, E. P.; Carr, R. A.: *Budgeting Practices Over the Life Cycle*, Financial Counseling and Planning, Volume 3, 1992.; Barquero, B. Jorge, A.; Trejos, S. Juan Diego. (2005): *Types of Household, Family Life Cycle and Poverty in Costa Rica (Translation of Spanish Version)*, The Population of the Central American Isthmus in 2003 Conference Papers, California Center for Population Research, UC Los Angeles, <http://escholarship.org/uc/item/6tp0x5x1>

Životni ciklus također nam može poslužiti kada se povezuje financijsko planiranje s financijskim odlukama pojedinca kao alat za vrlo preciznu prognostiku.<sup>114</sup>

Životni ciklus nalazi svoju primjenu i u razmatranjima percepcije financijskih tržišta, u smislu povjerenja koje mu pojedinac daje, što također, na određeni način, oblikuje financijsko ponašanje svakog pojedinca.<sup>115</sup>

Ako kontekst razmatranja problematike financija fizičkih osoba proširimo i na funkciju potrošnje, tek tada nailazimo na čitav niz suvremenih modela i razmatranja, koja se naslanjaju na model životnog ciklusa.<sup>116</sup>

Slobodno možemo reći, da je životni ciklus integralni alat čija je primjena nužna kod upravljanja financijama fizičkih osoba.

---

<sup>114</sup> Xiao, J.J.: *Effects of Family Income and Life Cycle Stages On Financial Asset Ownership*, Financial Consueling and Planning, Volume 7, 1996.

<sup>115</sup> Caliendo, Frank; Huang, Kevin X. D.: *Overconfidence in Financial Markets and Consumption Over the Life Cycle*(2007). FRB of Philadelphia Working Paper No. 07-3. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=961367>

<sup>116</sup> Peinado, M. H.: *Servicios y consumo familiar: Un análisis regional de los patrones de consumo*, Universidad de Granada, tesis doctoral, Granada, 2005.; Brandle Senan G.: *Bienestar doméstico y cambio social en la sociedad de consumo Espanola: el valor de los objetos en la vida cotidiana*, Universidad complutense de Madrid, tesis doctoral, Madrid, 2008.; Hatcher C. B.: *A Decomposition of the Various Effects of Retirement on Consumption*, Symposium „Needs and Spanding in Retirement: Unraveling the Mystery“, Society of Actuaries Annual Meeting, Washington, D.C., 2007.; Bucks B.K.; Kennickell A.B.; Mach T.L.; Moore K.B.: *Changes in U.S. Family Finances from 2004 to 2007: Evidences from the Survey of Consumer Finances*, Federal Reserve Bulletin,2009.

**PITANJA ZA PONAVLJANJE I DISKUSIJU:**

1. Što je životni ciklus?
2. Kako su se razvijale teorije životnog ciklusa?
3. Koje su se karakteristike obitelji bitno mijenjale u proteklim desetljećima?
4. Koje varijable životnog ciklusa poznaješ?
5. Koje su razlike u finansijskom ponašanju pojedinaca pripadnih različitim dobnim skupinama?
6. Kako biste vi izvršili podjelu po dobnim skupinama i zašto?
7. Što nam govori Teorija potrošnje?
8. Što sve pojedince motivira na potrošnju?
9. Koje su odlike potrošnje u smislu vremenske preferencije za pojedince pripadne mlađim dobnim skupinama?
10. Prikažite model LCH i pojasnite ga!
11. Istražite koliko su podudarni finansijski ciljevi vas i vaših kolega!
12. Istražite koliko su podudarni finansijski ciljevi vaših roditelja i roditelja vaših kolega!

### 3. UTJECAJ SOCIODEMOGRAFSKIH TREDOVA NA OSOBNE FINANCIJE

Sociodemografski trendovi imaju neupitnu važnost i utjecaj na ekonomski razvoj, a samim time i na financije pojedinca i obitelji. Utjecaj demografskih promjena na upravljanje financijama fizičkih osoba uočava se na nekoliko načina. Ako implikacije promatramo na mikrorazini, tada možemo vidjeti da npr. smanjen broj potomaka suvremenih obitelji na europskom prostoru ima dvojak utjecaj na financije obitelji. Takva obitelj ima niže troškove, ali ako se u fazi umirovljenja nađe u situaciji da treba dodatno financiranja unutar obitelji, po principu međugeneracijske solidarnosti, onda ima manje mogućnosti za to jer ima i manji broj potencijalnih izvora za takav vid financiranja.

Gotovo identično promišljanje može se primijeniti i na makrorazini. Ako se smanjuje broj onih koji proizvode dodanu vrijednost, smanjuje se i razina sredstava koja se iz rada može akumulirati za potrebe mirovinskih fondova koji funkcioniraju prema načelu međugeneracijske solidarnosti.

Ovo je naravno samo jedan aspekt povezan s razmatranjem sociodemografskih trendova, a koji je itekako povezan s upravljenjem financijama fizičkih osoba. U nastavku ovog poglavlja, problem ćemo detaljnije izložiti i obuhvatiti veći broj implikacija na financije fizičkih osoba.

#### 3.1. Globalne sociodemografske promjene

Kada se za potrebe ekonomskih predviđanja uzimaju u razmatranje demografski podatci, uvriježeno je da se valorizacija promjena svodi na sagledavanje dvaju trendova. Jedan je produljenje životnog vijeka pojedinaca, a drugi je porast ili smanjenje broja stanovnika na određenom teritorijalnom području.

U tablici 3.1. prikazana je usporedba prosječne dobi doživljjenja u pojedinim zemaljama Europe u 1986., 2006. i 2011. godini.

Podatci za ostale zemlje također idu u prilog činjenici da je životna dob doživljjenja u europskim zemljama kao i u ostalim zemljama u porastu. Ovaj podatak nam je vrlo važan i moramo ga uzeti u obzir kada razmatramo problematiku financija fizičkih osoba.

Tablica 3.1.: Prosječna dob doživljena za muškarce i žene u EU i zemljama iz okruženja

	<i>Muškarci i žene</i>					
	<b>1980.</b>	<b>1990.</b>	<b>2000.</b>	<b>2010.</b>	<b>2014.</b>	<b>2015.</b>
<b>EU (28 članica)</b>	:	:	:	79,90	80,90	<b>80,6</b>
<b>Belgija</b>	73,3	76,2	77,9	80,3	81,4	<b>81,1</b>
<b>Bugarska</b>	71,1	71,2	71,6	73,8	74,5	<b>74,7</b>
<b>Češka</b>	70,4	71,5	75,1	77,7	78,9	<b>78,7</b>
<b>Danska</b>	74,2	74,9	76,9	79,3	80,7	<b>78,7</b>
<b>Njemačka</b>	73,1	75,4	78,3	80,5	81,2	<b>80,7</b>
<b>Estonija</b>	69,5	69,9	71,1	76,0	77,4	<b>78,0</b>
<b>Hrvatska</b>	:	:	:	76,7	77,9	<b>77,5</b>
<b>Irska</b>	:	74,8	76,6	80,8	81,4	<b>81,5</b>
<b>Grčka</b>	75,3	77,1	78,6	80,6	81,5	<b>81,1</b>
<b>Španjolska</b>	75,5	76,9	79,3	82,4	83,3	<b>83,0</b>
<b>Francuska</b>	:	:	77,1	79,9	82,9	<b>82,4</b>
<b>Italija</b>	:	77,1	79,9	82,2	83,2	<b>82,7</b>
<b>Cipar</b>	:	:	77,7	81,5	82,8	<b>81,8</b>
<b>Litva</b>	70,5	71,5	72,1	73,3	74,7	<b>74,6</b>
<b>Latvija</b>	:	:	:	73,1	74,5	<b>74,8</b>
<b>Luksemburg</b>	72,8	75,7	78,0	80,8	82,3	<b>82,4</b>
<b>Mađarska</b>	69,1	69,4	71,9	74,7	76,0	<b>75,7</b>
<b>Malta</b>	70,4	:	78,4	81,5	82,1	<b>81,9</b>
<b>Nizozemska</b>	:	77,1	78,2	81,0	81,8	<b>81,6</b>
<b>Austrija</b>	72,7	75,8	78,3	80,7	81,6	<b>81,3</b>
<b>Poljska</b>	:	70,7	73,8	76,4	77,8	<b>77,5</b>
<b>Portugal</b>	71,5	74,1	76,8	80,1	81,3	<b>81,3</b>
<b>Rumunjska</b>	69,2	69,9	71,2	73,7	75,0	<b>75,0</b>
<b>Slovenija</b>	:	73,9	76,2	79,8	81,2	<b>80,9</b>
<b>Slovačka</b>	70,4	71,1	73,3	75,6	77,0	<b>76,7</b>
<b>Finska</b>	73,7	75,1	77,8	80,2	81,3	<b>81,6</b>
<b>Švedska</b>	75,8	77,7	79,8	81,6	82,3	<b>82,2</b>
<b>Velika Britanija</b>	:	:	78,0	80,6	81,4	<b>81,0</b>
<b>Island</b>	76,8	78,1	79,7	81,9	82,9	<b>82,5</b>
<b>Lihenštajn</b>	:	:	77,0	81,8	82,1	<b>82,7</b>
<b>Norveška</b>	75,8	76,6	78,8	81,2	82,2	<b>82,4</b>
<b>Švicarska</b>	75,5	77,5	80,0	82,7	83,3	<b>83,0</b>
<b>Crna Gora</b>	:	:	:	76,1	76,5	<b>76,5</b>
<b>Makedonija</b>	:	:	:	76,1	76,5	<b>76,5</b>

<i>Albanija</i>	:	:	:	:	78,2	<b>76,5</b>
<i>Srbija</i>	:	:	71,6	74,4	75,4	<b>75,3</b>
<i>Turska</i>	:	:	:	76,8	78,1	<b>78,2</b>

Izvor: Eurostat,

[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Life\\_expectancy\\_at\\_birth,\\_1980-2015\\_\(years\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Life_expectancy_at_birth,_1980-2015_(years).png)

Iz tablice 3.1. vidljivo je da je prosječna dob doživljenja za zemlje koje danas predstavljaju EU 28 (a za koje su postojale relevantne statistike) u 1980. bila 72,1 godinu, dok je prosječna dob doživljenja u 2015. godini bila 80,6 godina. Produljenje životnog vijeka upućuje na produljenu potrebu financiranja u umirovljeničkoj dobi. Za sve sustave mirovinskog osiguranja koji su počivali na načelima međugeneracijske solidarnosti ovakav porast broja umirovljeničke populacije prerastao je u nepremostiv problem. Drugi je problem usko povezan s negativnim demografskim trendovima razvijenih zemalja u kojima je stopa nataliteta sve niža i niža, odnosno starost stanovništva je sve veća (slika 3.1.), ali ono što svakako također mora biti uzeto u obzir su i migracije. Suvremene trendove prikazujemo u tablici 3.2.

Tablica 3.2.: Prirodne promjene i migracije stanovništva u EU i zemljama iz okruženja

	Broj stanovnika 1. siječnja 2016.	Živorođenih	Umrlih	Prirodne promjene	Migracije	Broj stanovnika 1. siječnja 2017.	% promjena
<i>EU (28 članica)</i>	510.278,7	5.114,1	5.130,0	-15,9	1.539,4	511.805,1	1.526,40
<i>Belgija</i>	11.311,1	121,9	108,1	13,8	40,9	11.365,8	54,70
<i>Bugarska</i>	7.153,8	65	107,6	-42,6	-9,3	7101,9	-51,90
<i>Češka</i>	10.553,8	1.12,7	107,8	4,9	20,1	10.578,8	25,00
<i>Danska</i>	5.707,3	61,6	52,8	8,8	32,7	5.748,8	41,50
<i>Njemačka</i>	82.175,7	770,0	920,0	-150,0	774,3	82.800,0	624,30
<i>Estonija</i>	1.315,9	14,1	15,4	-1,3	1,0	1.315,6	-0,30
<i>Irska</i>	4.724,7	63,9	30,4	33,5	16,6	4.774,8	50,10
<i>Grčka</i>	10.783,7	92,8	118,8	-26,0	-0,5	10.757,3	-26,40
<i>Španjolska</i>	46.440,1	406,6	406,8	-0,3	89,1	46.529,0	88,90
<i>Francuska</i>	66.760,0	785,7	587,1	198,6	65,9	67.024,5	264,50
<i>Hrvatska</i>	4.190,7	37,5	51,5	-14,0	-22,5	4.154,2	-36,50
<i>Italija</i>	60.665,6	473,4	515,3	-141,8	65,7	60.589,4	-76,20
<i>Cipar</i>	848,3	9,5	5,5	4,0	2,5	854,8	6,50
<i>Litva</i>	2.888,6	30,6	41,1	-10,5	-30,2	2.847,9	-40,70
<i>Latvija</i>	1.969,0	22,0	28,6	-6,6	-12,2	1.950,1	-18,90
<i>Luksemburg</i>	576,2	6,1	4,0	2,1	9,4	590,7	14,50
<i>Mađarska</i>	9.830,5	95,4	127,1	-31,7	-1,2	9.797,6	-32,90
<i>Malta</i>	434,4	4,5	3,3	1,1	4,9	440,4	6,00
<i>Nizozemska</i>	16.979,1	172,5	149,0	23,5	78,9	17.081,5	102,40
<i>Austrija</i>	8.690,1	87,7	80,7	7,0	75,8	8.772,9	82,80

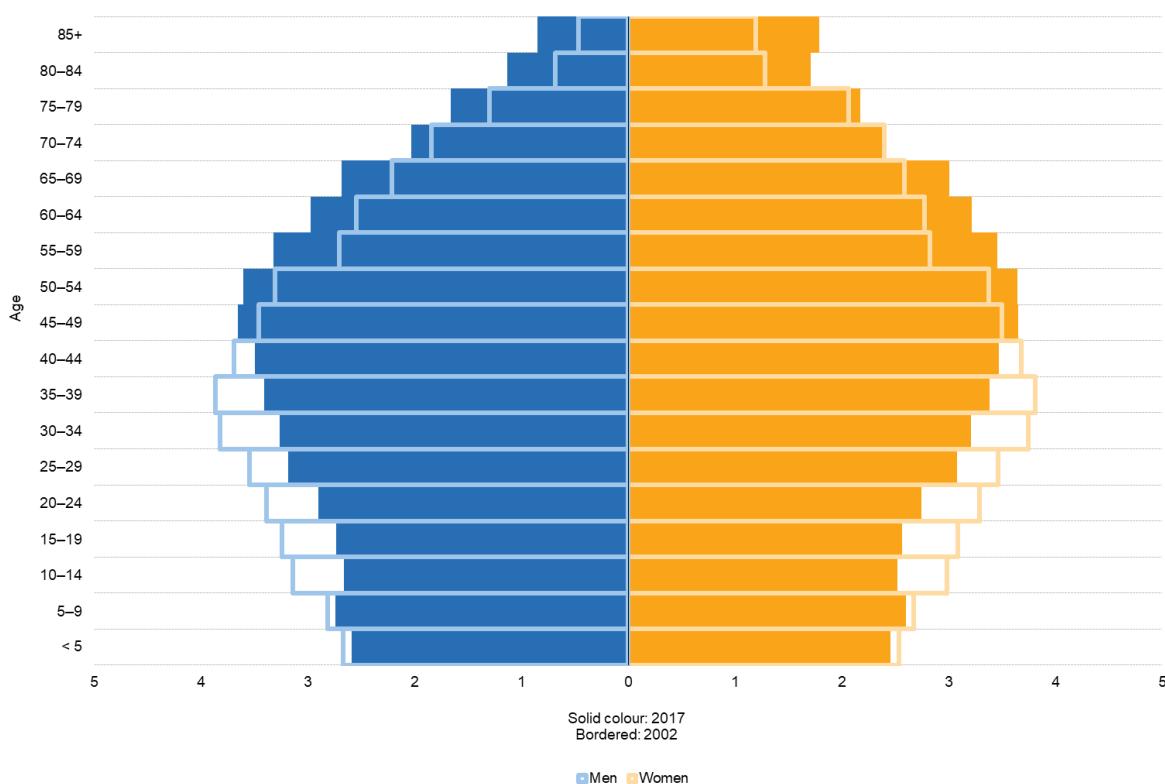
<i>Poljska</i>	37.967,2	382,3	388,0	-5,8	11,5	37.973,0	5,80
<i>Portugal</i>	10.341,3	87,1	110,5	-23,4	-8,3	10.309,6	-31,70
<i>Rumunjska</i>	19.760,3	188,4	256,5	-68,1	-53,9	19.638,3	-122,00
<i>Slovenija</i>	2.064,2	20,3	19,7	0,7	1,1	2.065,9	1,70
<i>Slovačka</i>	5.426,3	57,6	52,4	5,2	3,9	5.435,3	9,00
<i>Finska</i>	5.487,3	52,8	53,9	-1,1	17,1	5.503,3	16,00
<i>Švedska</i>	9.851,0	117,4	91,0	26,4	117,7	9.995,2	144,20
<i>Ujedinjeno Kraljevstvo</i>	65.382,6	774,8	597,2	177,6	248,4	65.808,6	426,00
<i>Island</i>	332,5	4,0	2,3	1,7	4,1	338,3	5,80
<i>Lichtenštajn</i>	37,6	0,4	0,3	0,1	0,1	37,8	0,20
<i>Norveška</i>	5.214,0	58,9	40,7	18,2	26,2	5.258,3	44,30
<i>Švicarska</i>	8.327,1	87,9	65,0	22,9	67,7	8.417,7	90,60
<i>Crna Gora</i>	622,2	7,6	6,5	1,1	-0,9	622,4	0,20
<i>Makedonija</i>	2.071,3	23,0	20,4	2,6	-0,2	2.073,7	2,40
<i>Srbija</i>	7.076,4	64,7	100,8	-36,1	0	7.040,3	-36,10
<i>Bosna i Hercegovina</i>	3.516,0	29,3	35,5	-6,3	0	3.509,7	-6,30

Izvor: Eurostat, [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population\\_structure\\_and\\_aging#Past\\_and\\_future\\_population\\_and\\_aging\\_trends\\_in\\_the\\_EU](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_aging#Past_and_future_population_and_aging_trends_in_the_EU) (pristupljeno 26.3.2018.)

Promatranjem prikazanih promjena u tablici 3.2. vidimo da su prisutne različite situacije koje daju i različite ishode u smislu ukupnih promjena broja stanovnika. Ako promatramo npr. Njemačku, možemo vidjeti da broj stanovnika raste bez obzira na to što je stopa nataliteta niža od stope mortalitete. Uzrok tome je veliki broj doseljavanja. Primjer države u kojoj je porast stanovnika rezultat i prirodnih promjena i imigracija je Ujedinjeno Kraljevstvo, Ali veliki problem imaju zemlje, u koje spada i Hrvatska, kod kojih i prirodne promjene i migracije bilježe negativan predznak. U takvim okolnostima smanjuje se radni kontigent što je dugoročno teško rješiv problem čije su implikacije vidljive u svim aspektima upravljanja osobnim financijama, a posebno u funkcioniranju i opstojnosti mirovinskog sustava.

Promjena starosne strukture populacije zemalja EU 28 prikazana je na slici 3.1. Narančastom bojom označena je ženska populacija, a plavom muška. Današnji izgled piramide stanovništva je naznačen punim profilom boje, a stanje iz 2002. godine samo okvirom u boji.

*Slika 3.1.: Promjene u strukturi stanovništva po kriteriju starosne dobi (piramida stanovništva) za EU 28 u periodu od 2002. do 2017.*



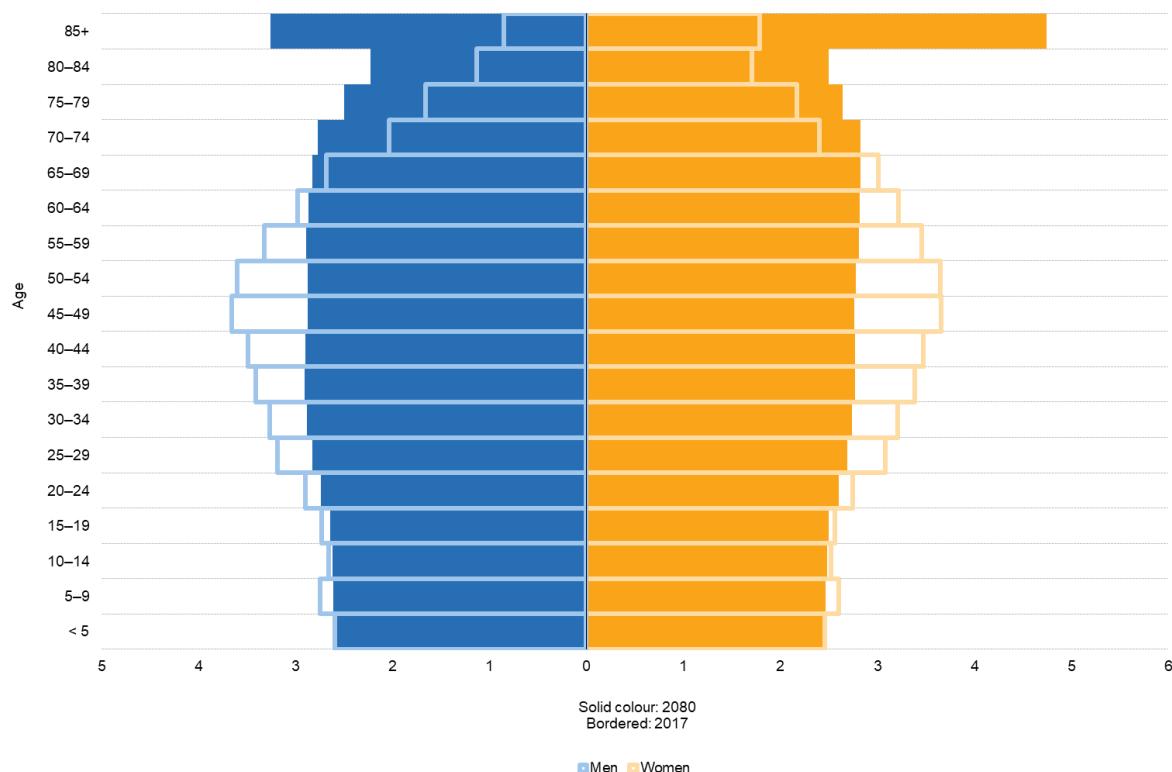
Izvor: Eurostat,

[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population\\_structure\\_and\\_aging#The\\_share\\_of\\_elderly\\_people\\_continues\\_to\\_increase](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_aging#The_share_of_elderly_people_continues_to_increase)

Vidljivo je iz prikaza sa slike 3.1. da u strukturi stanovništva bitno smanjila baza, tj. populacija starosti do 44 godine, dok se istodobno znatno povećao broj stanovnika starosne dobi u kategorijama od 44 i više godina.

Prema projekcijama budućih demografskih promjena za EU 28 kreiran je izgled piramide stanovništva koja je prikazana na slici 3.2.

*Slika 3.2.: Prognoza promjene u strukturi stanovništva po kriteriju starosne dobi (piramida stanovništva) za EU 28 u periodu od 2017. do. 2080.*



Izvor: Eurostat,

[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population\\_structure\\_and\\_aging#The\\_share\\_of\\_elderly\\_people\\_continues\\_to\\_increase](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_aging#The_share_of_elderly_people_continues_to_increase)

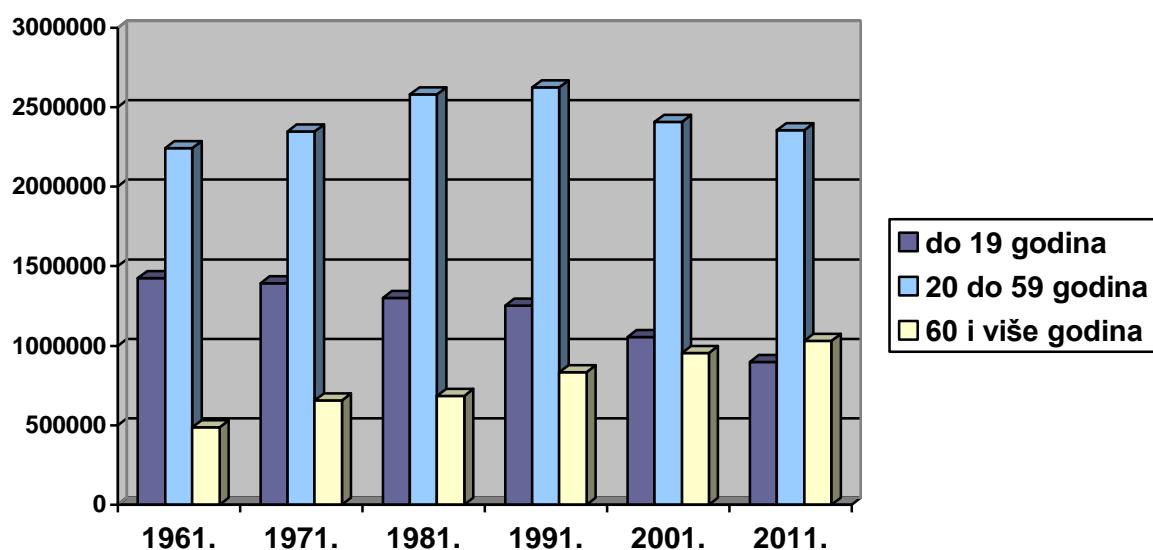
Piramida stanovništva na slici 3.2. upućuje na dugoročno produbljenje problema starenja stanovništva jer predviđa smanjenje broja stanovnika u svim dobним skupinama mlađim od 65 godina i na veliko povećanje broja stanovnika starijih od 65 godina. Posebno veliki porast prognoziran je za ekonomski neaktivne dobne skupine starosti iznad 80 godina.

Zbog svih razloga na koje smo u ovom poglavlju upozorili, veliki broj zemalja, kao i RH morao je provesti reformu svog mirovinskog sustava.

### 3.2. Sociodemografske promjene u Republici Hrvatskoj

Stanovništvo je nositelj gospodarskoga razvoja, ono predstavlja demografski okvir za formiranje proizvodne (radne) snage, koja pokreće i usmjerava sve djelatnosti u prostoru.<sup>117</sup> Ekonomski vrijednost čovjeka gotovo je neprocjenjiva. U vremenu u kojem čovjek postaje zanemaren, a tehnološki se napredak ističe kao glavna karika ekonomskog prosperiteta, nije ni čudo da se o nepovoljnim demografskim promjena pokazanim na slici 3.1. i u tablici 3.2. samo nominalno govori.

*Slika 3.3.: Kretanje broja stanovnika Hrvatske od 1961. do 2011. godine prema velikim skupinama*



Izvor: Popis stanovništva 2011. (2013.)

*Tablica 3.3.: Kretanje broja i pokazatelji promjena (indeks) stanovništva Hrvatske od 1961. do 2011. prema velikim dobnim skupinama*

Godina	Mlado stanovništvo (do 19 godina)	Zrelo stanovništvo (20 do 59 godina)	Staro stanovništvo (60 i više godina)
1961.	1.424.992	2.240.994	<b>489.057</b>
1971.	1.394.683	2.348.943	<b>658.318</b>

<sup>117</sup> Živić, D.: *Demografske odrednice i posljedice starenja stanovništva Hrvatske*, Rev. soc. polit., god. 10, br. 3-4, str. 307, 2003.

<b>1981.</b>	1.299.488	2.582.504	<b>683.127</b>
<b>1991.</b>	1.252.469	2.624.801	<b>834.988</b>
<b>2001.</b>	1.053.240	2.409.359	<b>955.556</b>
<b>2011.</b>	896.605	2.356.911	<b>1.031.373</b>
<b>1971./1961.</b>	97,9	104,8	<b>134,6</b>
<b>1981./1971.</b>	93,2	109,9	<b>103,8</b>
<b>1991./1981.</b>	96,4	101,6	<b>122,2</b>
<b>2001./1991.</b>	84,1	91,8	<b>114,4</b>
<b>2011./2001.</b>	<b>85,1</b>	<b>97,8</b>	<b>107,9</b>

Izvor: *Popis stanovništva 2001.* (2002.), Statistički ljetopis RH 2001. (2001.), *Popis stanovništva 2011.* (2013.)

Pokazatelji iz tablice 3.3. alarmantni su. Prema definiranoj klasifikaciji,<sup>118</sup> koja se bazira na omjeru mlado/ staro stanovništvo, RH je 1961. godine bila u alarmantnoj situaciji jer je pripadala skupini zemalja **na pragu starenja**, a od 2001. godine navedeni omjer svrstava je u zemlje **duboke starosti**.

Starenje nacije ima čitav niz socio-gospodarskih posljedica. Dvije su temeljne razine na kojima valja sagledavati posljedice:

1. starenje stanovništva determinira prilično ograničavajući okvir formiranja radnog kontingenta, a samim time i aktivnog stanovništva;
2. povećanjem obujma staračkog, uglavnom ekonomski neaktivnog stanovništva, povećava se osobna i javna potrošnja, posebno u domeni sredstava za zdravstveno, socijalno i mirovinsko zbrinjavanje starih osoba.<sup>119</sup>

### 3.3. Implikacije sociodemografskih trendova na osobne financije

Implikacije sociodemografskih trendova na osobne financije neosporne su. Pojedinac u svojoj finansijskoj interakciji s okolinom ne prkosí nekim općim zakonima prirode. Ako ništa ne privređuje, onda nije u mogućnosti ni raspolagati nečim. U tom smislu, ako pojedinci i

<sup>118</sup> Klemenčić, M.: *Postupak vrednovanja dobnog sastava stanovništva*, Radovi 25, Zagreb, 1990.

<sup>119</sup> Živić, D.: *Demografske odrednice i posljedice starenja stanovništva Hrvatske*, Rev. soc. polit., god. 10, br. 3-4, str.307, 2003.

kućanstva nemaju mogućnost ostvarivanja prihoda dostatnih za život, dolazi u pitanje njihova temeljna egzistencija.

Osim osobne razine, svakako treba uzeti u obzir i sociodemografske trendove, koji definiraju pojedinčevu šire finansijsko okruženje, čiji je utjecaj na financije pojedinca neosporno odlučujući.

### 3.3.1. Mirovinska reforma - posljedica nepovoljnih trendova

Mirovinski sustav, koji je postojao u RH u prvim godinama nakon osnutka države, preuzet je iz bivše države i bazirao se isključivo na postulatima međugeneracijske solidarnosti. Nepovoljni demografski trendovi, koji su vidljivi iz tablice 3.2., natjerali su odgovorne da preispitaju opstojnost postojećeg sustava. Također je neosporna činjenica da ljudi danas žive sve dulje, pa se u sustavu korisnika mirovinskih prava zadržavaju dulje nego njihovi prethodnici iz bivših generacija.

Ono što već na prvi pogled ostavlja dojam neodrživosti je promjena omjera broja zaposlenih u odnosu na broj umirovljenika što je pokazano u tablici 3.4.

*Tablica 3.4.: Odnos broja umirovljenika i zaposlenika u Hrvatskoj*

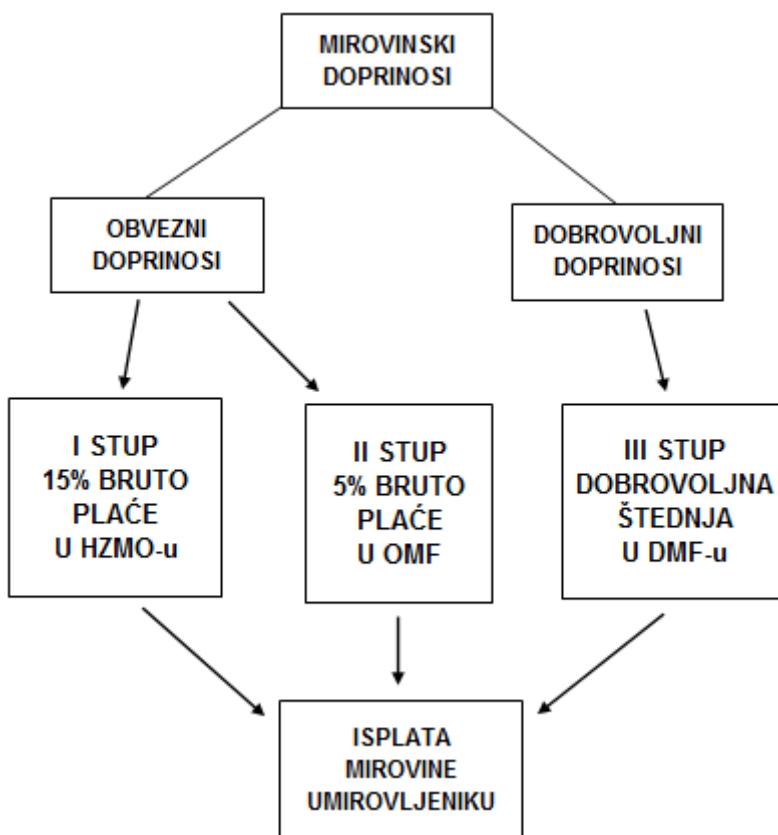
Godina	Umirovljenih	Zaposlenih	Omjer
<b>1990.</b>	656.000	1.931.000	<b>1:3</b>
<b>1995.</b>	865.000	1.568.000	<b>1:1,81</b>
<b>2000.</b>	1.019.000	1.381.000	<b>1:1,36</b>
<b>2005.</b>	1.172.000	1.556.000	<b>1:1,33</b>
<b>2010.</b>	1.200.386	1.475.363	<b>1:1,23</b>
<b>2015.</b>	1.228.020	1.413.637	<b>1:1,15</b>
<b>2017.</b>	<b>1.232.651</b>	<b>1.475.044</b>	<b>1:1,20</b>

Izvor: Obradila autorica prema podatcima Hrvatskoga zavoda za mirovinsko osiguranje, <http://www.mirovinsko.hr/default.aspx?ID=723>

Iz priložene tablice evidentno je da se omjer broja umirovljenika u odnosu na broj zaposlenih drastično povećao u proteklih 25 godina. S obzirom na današnje trendove, koji su dijelom potaknuti i trenutnom globalnom finansijskom krizom, nerealno je očekivati da će se ovakav trend promijeniti. Upravo to je jedan od temeljnih razloga koji su doveli do pokušaje

provodenja sustavnih, institucionalnih promjena u području mirovinskog osiguranja. Posljednja reforma mirovinskog sustava provedena 2002. godine donijela je mnoge promjene koje su u tom trenutku udovoljavale trenutnim potrebama sustava. Prikazana je na shemi 3.4. Međutim, danas već postoje jasni pokazatelji koji upućuju na potrebu da se današnji sustav ponovo preispita.

*Shema 3.4.: Izgled mirovinskog sustava nakon provedene reforme*



Izvor: Priredila autorica na temelju podataka preuzetih na [www.hanfa.hr](http://www.hanfa.hr)

Na shemi 3.4. jasno je vidljivo da je današnji mirovinski sustav organiziran tako da se davanja iz plaće usmjeravaju u tri temeljna stupa.

Prvi stup je zapravo nastavak dosadašnjeg sustava na temelju generacijske solidarnosti, a provodi ga Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje (HZMO). Na početku mirovinske reforme svaki pojedinac mlađi od 40 godina morao je odabrati jedan od obveznih mirovinskih fondova. One koji nisu izabrali fond, Središnji register osiguranika (REGOS) rasporedio je u neke od ponuđenih fondova. Svi pojedinci koji su u trenutku stupanja na snagu odredbi

reforme bili stariji od 40, a mlađi od 50 godina dobrovoljno su mogli odlučiti žele li ostati samo u dotadašnjem postojećem državnom sustavu međugeneracijske solidarnosti ili žele odabrati jedan od fondova i time pristupiti novom mirovinskom sustavu. Obveznici osiguranja stariji od 50 godina ostali su u prvom mirovinskom stupu.

Od uplata svih zaposlenika u iznosu od 20% bruto plaće, koje su do reforme išle u jedan fond, u prvi se stup slijeva 15%, a preostalih 5% raspoređuje se u drugi stup ili u obvezno mirovinsko osiguranje za starost, koga provode obvezni mirovinski fondovi.<sup>120</sup>

Drugi stup, koji je za većinu današnjih obveznika mirovinskog osiguranja obvezan, funkcioniра na ponešto različit način od prvog stupa. Poslodavci uplaćuju mirovinske doprinose za svoje zaposlenike, a za one koji su se od 01. siječnja 2002. godine našli u novom sustavu 5% doprinos se uplaćuje na prolazni račun Središnjeg registra osiguranika (REGOS-a). Potom REGOS uplaćene doprinose konvertira u obračunske jedinice, koje raspoređuje na osobne račune zaposlenika, a novac prosljeđuje obveznim mirovinskim fondovima, koje je pojedini zaposlenik izabrao. Novac se dalje distribuira tako da društva za upravljanje mirovinskim fondovima zaprimljene uplate svojih članova ulažu na tržištima kapitala. U skladu s uspješnošću upravljanja ulaganjima, novac donosi prinose i tako se uvećava vrijednost obračunskih jedinica na osobnim računima članova mirovinskog fonda. Korisnici kontroliraju stanje na svojim osobnim računima (redovitim godišnjim izvješćima ili na stranici REGOSA uz osobnu elektronsku identifikaciju), a u tisku provjeravaju vrijednost jedinice svoga fonda. Uz ove podatke, koji su im uvijek dostupni, možemo kazati da korisnici u svakom trenutku znaju s koliko novca raspolažu.

Treći stup mirovinskog sustava temelji se na individualnoj kapitaliziranoj štednji, a provode ga dobrovoljni mirovinski fondovi. Bitna karakteristika, koja razlikuje treći stup od prvoga i drugog, je dragovoljnost štednje u trećem stupu. Visina uplata je također prepuštena korisniku na volju. Račun osiguranika otvara se u banci skrbniku, a isplatu mirovina provodi mirovinsko osiguravajuće društvo.

Osnovne razlike između obveznih i dobrovoljnih mirovinskih fondova sadržane su u sljedećim opservacijama:

- pristup u dobrovoljne fondove je na potpuno dobrovoljnoj osnovi
- u dobrovoljnim fondovima mogu štedjeti svi, bez obzira na životnu dob
- u dobrovoljnim fondovima mogu štedjeti i nezaposlene osobe
- iznos mjesecnih uplata u dobrovoljne fondove svaki član određuje sam

<sup>120</sup> Stipić, M.: *Osiguranje s osnovama reosiguranja*, Sveučilište u Splitu, Split, 2008, str. 286.

-štednju u dobrovoljnim mirovinskim fondovima država potiče tako što na računu svakog pojedinca koji štedi u trećem stupu dodatno uplaćuje 15% godišnjeg ušteđenog iznosa, a maksimalno 750 kuna.

### 3.3.2. Problem nezaposlenosti - osvrt na dobnu strukturu nezaposlenih

Poseban je problem nezaposlenost koja još više doprinosi nepredvidivosti budućih situacija u kojima se pojedinac može naći kad razmatramo njegovo finansijsko stanje. Iako se mi u ovom radu ne bavimo populacijom koja ne ostvaruje prihode, jer razmatramo štedne i kreditne instrumente koje nezaposlena populacija ne može posjedovati, u tablici 3.5. prikazane su statistike nezaposlenih osoba u RH po dobним skupinama.

*Tablica 3.5.: Struktura nezaposlenih prema starosnoj dobi*

GODINA	Dob	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 i više
	Ukupno	Ukupno	Ukupno	Ukupno	Ukupno	Ukupno	Ukupno	Ukupno	Ukupno	Ukupno	Ukupno
2008.	<b>240.455</b>	12.119	29.976	29.132	24.293	23.068	24.471	26.693	36.526	26.389	7.788
2009.	<b>291.545</b>	15.664	38.633	39.122	31.500	28.012	29.699	30.782	39.355	29.998	8.780
2010.	<b>319.845</b>	17.455	44.031	43.932	36.038	30.917	31.368	33.144	39.945	32.926	10.089
2011.	<b>315.438</b>	16.268	44.045	43.960	35.497	31.093	30.222	32.421	37.080	33.927	10.925
2012.	<b>358.214</b>	19.882	52.496	51.517	40.936	35.385	33.916	36.315	38.462	36.804	12.501
2013.	<b>345.112</b>	18.140	47.619	47.441	39.361	35.013	32.949	35.584	37.653	37.708	13.644
2014.	<b>328.187</b>	16.683	42.593	43.207	36.513	33.440	31.106	33.900	36.380	39.304	15.061
2015.	<b>285.906</b>	14.814	34.910	35.001	30.615	28.940	27.409	29.664	32.541	36.334	15.678
2016.	<b>241.860</b>	11.849	28.009	28.683	24.757	24.071	23.351	24.642	28.514	32.184	15.800
2017.	<b>193.967</b>	8.401	21.173	22.384	19.920	19.144	18.754	19.750	23.436	26.731	14.904

Izvor: Izradila autorica prema podatcima Hrvatskoga zavoda za zapošljavanje, <http://www.hzz.hr/>, (različite publikacije)

Iz tablice je vidljivo da su u posljednjih 10 godina u smislu ukupnog broja nezaposlenih zabilježene velike oscilacije. Ukupni broj nezaposlenih u 2012. bio je 358.214 osoba, a prema evidencijama Hrvatskog zavoda za zapošljavanje u 2017. taj broj je bitno niži i iznosi 193.967 osoba. Nažalost ovaj dobar trend nije samo rezultat bolje zapošljivosti nego i velikih odlaznih migracija (prema podatcima iz tablice 3.2., samo u 2016. iz Hrvatske je iselilo

22.500 ljudi). Bez obzira na godinu koju promatramo distribucija nezaposlenih prema dobnim skupinama je vrlo slična. Analizirati ćemo podatke iz 2017.

Ako kompariramo broj nezaposlenih prema njihovoj pripadnosti određenoj fazi životnog ciklusa (kako smo ih definirali u prethodnom poglavlju), onda postaje vidljivo sljedeće:

1. faza (0 -35) - 71.248 ili 36,73% svih nezaposlenih
2. faza (35 -54) - 81.084 ili 41,80% svih nezaposlenih
3. faza (55 - 65)\*- 26.731 ili 13,78% svih nezaposlenih
4. faza (65 i više) - 14.904 ili 7,70% svih nezaposlenih.

\*ne postoje statistike za ovu dobnu distribuciju nego za 55 – 59

\*\* ne postoji statistika za ovu fazu već aproksimiramo sa skupinom od 60 i više.

U dvije krucijalne faze za ostvarivanje prihoda, a to su faza 1 i faza 2, dominantno su raspoređeni nezaposleni. Posljedice su dalekosežne: za pojedinca i obitelj to je nemogućnost dostojanstvenog življenja, a za društvo neodrživost mirovinskog sustava.

Nezaposlenost nije u uskom fokusu ovog rada, ali porast nezaposlenih pojedinaca u pripadnim životnim fazama 1 i 2 predstavlja širi problem koji smo dužni makar spomenuti u ovom radu.

### 3.3.3. Nova pravila i prilagodba društva i pojedinaca

Nobelovac Paul Krugman<sup>121</sup> u svom nedavno objavljenom članku analizira trenutno ekonomsko stanje i najavljuje veliku kataklizmu svjetske privrede. Njegova razmišljanja, utemeljena na komparaciji ekonomskih pokazatelja u 30-im godinama prošlog stoljeća i danas ostavljaju bez daha. Krugman predviđa vrlo crne dane za društvo i pojedinca. Ako je vjerovati ovom velikom ekonomskom stručnjaku, onda je ekomska budućnost puno neizvjesnija nego što je većina javnosti percipira.

Postavlja se i pitanje kako će se trajno mijenjati okruženje u kojem se razvija pojedinac i njegov finansijski život. Veliki broj vrlo relevantnih stručnjaka predviđa vrlo invazivne i sustavne promjene u promišljanju ekonomskih temeljnih postulata. Vrlo uvriježeno mišljenje, koje su neoklasičari nametnuli kao kult, da je prirodna težnja - težnja ka razvoju, možda gubi

---

<sup>121</sup> Krugman, P.: *Ulazimo u depresiju, ovo je kriza s dvostrukim dnom*, članak objavljen u poslovnom tjedniku Lider br. 250, [www.liderpress.hr](http://www.liderpress.hr).

smisao.<sup>122</sup> Termin koji se pojavljuje kao zamjena za razvoj u smislu kvantitativnog rasta je kvalitativni razvoj, tj. ekonomija stabilnog stanja.

Sasvim je sigurno, da sve promjene u suvremenom društvu stvaraju potrebu inoviranja u području financija. Možda baš u tom smjeru vodi i jedan novi bankarski proizvod nazvan „obrnuta hipoteka“, osmišljen za starije osobe koje nemaju dovoljno novca za životne, zdravstvene i druge potrebe, ali posjeduju vrijedne kuće koje ne žele prodati.<sup>123</sup> Tu se banka pojavljuje kao posrednik koji će riješiti finansijski problem što je nastao kao posljedica bilo cjeloživotne nebrige o osobnim financijama bilo kao rezultat urušavanja sustava međugeneracijske solidarnosti na makro (društvo) ili mikro razini (obitelj). Banka postaje vlasnik nekretnine i, ovisno o dogovorenom modalitetu isplate, prethodnim vlasnicima isplaćuje 50 - 70% vrijednosti nekretnine, što im omogućava da do konca života ostanu živjeti u toj nekretnini.

Iako je neosporno riječ o finansijskom instrumentu, koji može pomoći starijim i nemoćnim ljudima da ojačaju svoj finansijski položaj i omogući im dostojanstvenu starost, pitanje je koliko bi taj prozvod utjecao na odnose unutar obitelji. Disfunkcionalne obitelji mogile bi postati još više disfunkcionalne, a banke zarađivati na jednoj te istoj nekretnini u periodima od 30 godina i po nekoliko puta uvećanu stvarnu vrijednost nekretnine.

Možemo zaključiti, imajući u vidu sve što je izneseno u ovom poglavlju, da je finansijska budućnost našeg pojedinca i njegove obitelji prilično neizvjesna. Imamo li u vidu veliko kolebanje tržišta kapitala u recentnom vremenu, kao i nedostatak sustavne brige ili njene neefikasnosti, kada je riječ o financijama pojedinca, moramo zaključiti da postoji pojačana potreba za educiranjem pojedinca kako bi samostalno upravljao vlastitim financijama. Pojedinac mora sam biti u mogućnosti sagledati problematiku svojih financija, uskladiti vlastite rashode i prihode te dosegnuti svoje finansijske ciljeve. U tom procesu svladavanja osnovnih znanja i vještina iz predmetnog područja ne smije biti prepušten sam sebi, jer svaka greška koju učini može biti fatalna i može ga odvesti u finansijsko ropstvo.

Socijalno odgovorno ponašanje finansijskih institucija trebalo bi postati dio zakona koji uređuje ovo područje, što bi pojedinca dodatno zaštitilo. Nije dovoljno da se bankama prepusti da pojedinca koriste kao sredstvo za ostvarivanje vlastite dobiti. Ako pojedinac, a

<sup>122</sup> Daly, H.E.: *A Steady-State Economy*, Sustainable Development Commission, UK (April 24, 2008).

<sup>123</sup> Leko, V.: *Obrnuta hipoteka: Svjetsko rješenje problema starijih niša je i za hrvatske bankare*, poslovni tjednik Lider, Zagreb, 2. travnja 2010, 51-52.

riječ je o velikom broju pojedinaca, nije u stanju sam voditi brigu o vlastitom finansijskom boljitu, svakako nije odgovorno prepustiti ga banci koja isključivo slijedi načela vlastita interesa. Postoji realna potreba za razvijanjem mehanizama zaštite pojedinca od vlastitih finansijskih promašaja.

### 3.4. Novi Zakon o mirovinskom osiguranju

Od trenutka kada je 2013. donesen Zakon o mirovinskom osiguranju,<sup>124</sup> pa do danas, doživio je čak 6 izmjena i dopuna. Iz toga je očito da Vlada ( i sadašnja i sve prethodne) pokušava dati odgovore na pitanja koja se postavljaju u ovom poglavljiju.

Najnovije izmjene Zakona odnose se, među ostalim, i na povećanje dobne granice za odlazak u mirovinu.

Novim mirovinskim zakonom trebala bi se postupno povećati dobna granica za umirovljenje (vrijedi i za žene i za muškarce) sa 65 godina na 67 godina života. Prema najnovijim informacijama dodatno će se povećati penalizacija privremenog umirovljenja, ali i proširiti krug umirovljenika koji mogu raditi i primati mirovinu. Do kraja godine Vlada bi trebala prihvatiti i novi Zakon o beneficiranom stažu.

Kad je riječ o promjenama u mirovinskom sustavu, plan reformi nije donio ništa što se do sada nije znalo, ali i u njemu su izostavljeni najvažniji detalji. Primjerice za koliko će se od početka iduće godine produživati radni vijek žena, hoće li 2030. biti godina prelaska na radni vijek od 67 godina, koliki će dodatak na mirovinu dobiti osiguranici drugog mirovinskog stupa i kako će izgledati oštrega penalizacija. U dokumentu stoji da će zakoni koji će to propisati biti doneseni u prosincu 2018. godine. Vlada je, piše u prijedlogu reformi, pripremila niz simulacija vezanih uz poticanje duljeg ostanka u svjetu rada, no žale se da provedbu "reformske mjere odvraćanja od ranog umirovljenja" dodatno usporava i komplikira moguća primjena dodatka na mirovine (korisnicima mirovina iz prvog i drugog stupa).<sup>125</sup> Vlada planira i povećanje izdvajanja u drugi mirovinski stup sa dosadašnjih 5% na 6% do 2020., a plan je to izdvajanje dugoročno povećati na 10%.<sup>126</sup>

"Na taj će se način smanjiti razlika u visini mirovine za korisnike iz oba obvezna mirovinska stupa u odnosu na mirovine ostvarene samo u I. stupu i time utjecati na primjerenošć njihovih

<sup>124</sup> Zakon o mirovinskom osiguranju, N N 157/13, 151/14, 33/15, 93/15, 120/16, 18/18.

<sup>125</sup> <http://www.poslovni.hr/hrvatska/sto-nam-sve-donosi-mirovinska-reforma-340209>

<sup>126</sup> <https://www.tportal.hr/vijesti/clanak/drugi-mirovinski-stup-nece-se-ukidati-vec-ce-ga-se-jacati-foto-20180706>

mirovina", stoji u dokumentu. Vlada procjenjuje da će "pooštravanje uvjeta" potaknuti novi val umirovljenja, a postupno smanjenje broja novih korisnika mirovina i ukupnog broja umirovljenika očekuje se tek od 2025. godine. Ne navodi se ni koje će još kategorije umirovljenika smjeti raditi i zadržati mirovine, a sad to pravo imaju samo korisnici starosne, ali ne i prijevremene mirovine.<sup>127</sup>

Također je važno napomenuti da i neke izmjene zakonodavnog okvira u drugim zakonima sadrže implikacije neupitne za samog krajnjeg korisnika. U veljači 2014. na snagu je stupio novi Zakon o obveznim mirovinskim fondovima (NN, 19/14). Najvažnija izmjena spomenutog zakona je mogućnost odabira tri različita portfelja od strane osiguranika koji dio plaće odvajaju u II. mirovinski stup individualne kapitalizirane štednje. Portfelji se označavaju slovima A, B i C, a razlikuju se po rizičnosti ulaganja pa samim time i po visini prinosa na ulaganje.

Portfelj A je rizičniji portfelj koji je po strukturi imovine većinom izložen hrvatskim i stranim dionicama i to maksimalno do 55% neto imovine pojedinog mirovinskog fonda. Ovaj portfelj je najpogodniji za mlađe osobe kojima je do umirovljenja ostalo preko 30 godina pa mogu bit tolerantniji na eventualne oscilacije u kretanju prinosa.

Portfelj B je manje rizičan od prvog. Kod ovog modela minimalno 50% imovine fonda mora se ulagati u nisko rizične obveznice, a maksimalno 35% imovine fonda može se ulagati u dionice.

Portfelj C najmanje je rizičan. Ovaj portfelj uopće ne smije biti izložen dionicama pa je time i najpogodniji za one koji nisu skloni riziku. Za portfelj C je važnija sigurnost od ostvarivanja većih zarada.

Iako su osiguranici ti koji odlučuju koji portfelj će odabrati, sukladno odbojnosti prema riziku, ipak postoje određena pravila, npr. ako je osiguraniku preostalo 10 godina do umirovljenja mora odabrati ili će automatski biti prebačen u portfelj srednjeg rizika odnosno portfelj B. Također, ako je osiguraniku ostalo 5 godina do umirovljenja automatski se prebacuje u nerizični portfelj C.

Oni mlađi koji imaju više od 10 godina do umirovljenja mogu birati između sva tri portfelja, a osiguranike koji se ne odluče sami REGOS će automatski svrstati u portfelj srednje rizičnosti - portfelj B.

---

<sup>127</sup> <http://www.poslovni.hr/hrvatska/sto-nam-sve-donosi-mirovinska-reforma-340209>

Ovo uvođenje novog Zakona prema njegovim implikacijama na kućni budžet po umirovljenu možemo prikazati rezultatima koje ovi fondovi danas ostvaruju. Prikaz je dan u tablici 3.6.

*Tablica 3.6.: Rezultati obveznih mirovinskih fondova kategorije A, B i C*

FOND	Prinos 2017 %	Prinos anualiziran %	Starost fonda
<b>KATEGORIJA A</b>			
AZ - A	3,31	8,09	<b>3,90</b>
Erste Plavi - A	4,38	8,12	<b>3,90</b>
PBZ CO - A	4,45	9,07	<b>3,90</b>
Raiffeisen OMF - A	7,12	8,41	<b>3,90</b>
<b>KATEGORIJA B</b>			
AZ - B	<b>1,25</b>	<b>5,56</b>	<b>16,21</b>
Erste Plavi - B	<b>5,16</b>	<b>5,98</b>	<b>16,21</b>
PBZ CO - B	<b>2,41</b>	<b>5,18</b>	<b>16,21</b>
Raiffeisen OMF - B	<b>4,59</b>	<b>5,82</b>	<b>16,21</b>
<b>KATEGORIJA C</b>			
AZ - C	<b>6,07</b>	<b>5,84</b>	<b>3,90</b>
Erste Plavi - C	<b>7,46</b>	<b>6,79</b>	<b>3,90</b>
PBZ CO - C	<b>5,06</b>	<b>6,00</b>	<b>3,90</b>
Raiffeisen OMF - C	<b>6,19</b>	<b>7,00</b>	<b>3,90</b>

Izvor: Obradila autorica prema podatcima HR portfolio, <https://hrportfolio.hr/mirovinski-fondovi/prosirena-tecajnica> (pristupljeno 17.7.2018.)

Iz priložene tablice 3.6. možemo vidjeti kako se prinosi fondova odista razlikuju. Svakako treba napomenuti da su fondovi kategorije B najdulje prisutni na tržištu kapitala i da je njihov rast znatno usporen, tj. njihova (ne)uspješnost u godinama krize utjecala je i na današnju poziciju. Fondovi kategorije A i C osnovani su i djeluju od 2014. pa nisu bili izloženi utjecaju globalne krize.

*Tablica 3.7.: Broj članova obveznih mirovinskih fondova*

	AZ OMF			ERSTE PLAVI OMF			PBZ/CO OMF				Raiffeisen OMF		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	
Broj članova	2.356	631.072	9.881	868	299.021	3.628	1.068	335.347	4.590	1.582	545.264	9.595	
Udio	0,13%	34,22%	0,54%	0,05%	16,21%	0,20%	0,06%	18,18%	0,25%	0,09%	29,57%	0,52%	

Izvor: HANFA, <https://www.hanfa.hr/publikacije/mjesecna-izvjesca/> (pristupljeno, 10.5.2018.)

Kada usporedimo rezultate koji su postigli fondovi, a prikazani su u tablici 3.6. s brojem članova u pojedinim fondovima prikazanim u tablici 3.7., možemo zaključiti da najuspješniji nemaju ujedno i najveći broj članova.

Iznos mirovine računa se tako da se osobni bodovi pomnože s mirovinskim faktorom i aktualnom vrijednošću mirovine. U svatu mirovine uračunava se, odnosno sastavni je dio mirovine, dodatak na mirovinu, određen na način i pod uvjetima propisanim Zakonom o dodatku na mirovine ostvarene prema Zakonu o mirovinskem osiguranju (NN 19/07 i 114/11), koji iznosi 27,0%.

Osobni bodovi ovise o mirovinskom stažu i plaćama koje je osiguranik ostvario za vrijeme radnog vijeka, a izračunavaju se tako da se prosječni vrijednosni bodovi pomnože s ukupnim mirovinskim stažem i polaznim faktorom i jednako se računaju za sve vrste mirovina.

Mirovinski staž je skupni naziv za razdoblja provedena u obveznom mirovinskom osiguranju i produženom osiguranju (staž osiguranja) i razdoblja provedenih izvan osiguranja koja se pod određenim uvjetima priznaju u mirovinski staž (posebni staž).

Polazni faktor ovisi o dobi osiguranika na dan stjecanja prava na mirovinu. Polazni faktor određuje u kojem se opsegu uzimaju vrijednosni bodovi pri određivanju mirovine. Vrijednosni bodovi uzimaju se u punom opsegu (polazni faktor 1,0):

- a. za invalidsku mirovinu
- b. za privremenu invalidsku mirovinu
- c. za obiteljsku mirovinu nakon smrti osiguranika
- d. za starosnu mirovinu
- e. starosna mirovina za dugogodišnjeg osiguranika iz članka 35. Zakona

f. za prijevremenu starosnu mirovinu iz članka 36. Zakona.

Polazni faktor za određivanje starosne mirovine osiguranika, koji prvi put stječe mirovinu nakon navršene 65. godine života i ima 35 godina mirovinskog staža, utvrđuje se tako da se polazni faktor iz stavke 1. članka 85. Zakona o mirovinskom osiguranju povećava za 0,15% po mjesecu za svaki mjesec nakon navršenih godina života osiguranika propisanih za stjecanje prava na starosnu mirovinu, a najviše za pet godina.

Mirovinskim faktorom određuje se u kojem se opsegu uzimaju osobni bodovi pri izračunu mirovine. Mirovinski faktor iznosi 1,0 za starosnu, prijevremenu starosnu i invalidsku mirovinu zbog opće nesposobnosti za rad.

Aktualna vrijednost mirovine (AVM) je utvrđena svota mirovine za jedan osobni bod.

AVM koja se primjenjuje od 1. siječnja 2014. godine i 1. srpnja svake kalendarske godine određuje se tako da se AVM uskladi po stopi koja se dobije kao polovica zbroja stope promjene prosječnog indeksa potrošačkih cijena u prethodnom polugodištu i stope promjene prosječne bruto plaće svih zaposlenih u Republici Hrvatskoj u prethodnom polugodištu u odnosu na polugodište koje mu prethodi, tzv. „fiksna formula“ 50% : 50%).

Konačna stopa usklađivanja AVM-a koja se primjenjuje od 1. siječnja svake kalendarske godine, počevši od 1. siječnja 2015., određuje se u visini razlike između stope godišnjeg rasta mirovine („rotirajuća formula „ 70:30, 50:50 ili 30:70, ovisno što je povoljnije) i stope usklađivanja mirovina utvrđene šest mjeseci prije toga dana, tj. od 1. srpnja kalendarske godine ( „fiksna formula“ 50% : 50%).

AVM utvrđuje Upravno vijeće Zavoda na temelju podataka Državnoga zavoda za statistiku, najkasnije tri mjeseca nakon isteka svakog polugodišta.

Odluku o usklađivanju donosi Vlada Republike Hrvatske, mirovine se usklađuju ako je realni rast bruto društvenog proizvoda prema podatcima Državnoga zavoda za statistiku u svakom od tri prethodna uzastopna tromjesečja najmanje 2,0% u odnosu na isto tromjesečje prethodne kalendarske godine i ako je deficit državnog proračuna u istom razdoblju manji od 3%.

Dodatak na mirovinu ostvaren prema Zakonu o mirovinskom osiguranju dobivaju korisnici mirovina koji su ostvarili pravo na mirovinu nakon 1. siječnja 1999., prema Zakonu o mirovinskom osiguranju, određuje se zavisno od svote mirovine i godine ostvarivanja prava na mirovinu.

Osnovicu za određivanje dodatka čini mjeseca svota mirovine koja se usklađuje svake kalendarske godine, odnosno dva puta godišnje (počevši od 1. siječnja, odnosno od 1. srpnja) prema (svakoj) novoj aktualnoj vrijednosti mirovine.

U svotu mirovine određenu prema članku 79., stavka 1. Zakona o mirovinskom osiguranju uračunava se dodatak na mirovinu određen na način i pod uvjetima propisanim Zakonom o dodatku na mirovine ostvarene prema Zakonu o mirovinskom osiguranju (NN 79/07, 114/11).

Prema članku 79. stavka 2. Zakona o mirovinskom osiguranju dodatak na mirovinu određen na način i pod uvjetima propisanim Zakonom o dodatku na mirovine ostvarene prema Zakonu o mirovinskom osiguranju uračunava se u svotu mirovine, odnosno dodatak je sastavni dio formule za izračun mirovine.

Pravo na dodatak imaju:

- a. korisnici mirovine kojima je mirovina priznata i određena prema ZOMO-u (članak 74. do 81. i 184. ZOMO);
- b. korisnici mirovine ostvarene primjenom međunarodnih sporazuma o socijalnom osiguranju kojima je mirovina iz hrvatskoga mirovinskog osiguranja priznata i određena isključivo prema ZOMO-u;
- c. redoviti članovi HAZU koji su mirovinu ostvarili nakon 26. prosinca 2002. i kojim je mirovina priznata i određena prema ZOMO-u i ako iznosi manje od najviše mirovine.<sup>128</sup>

Švicarska formula, prema kojoj su se mirovine do sada usklađivale, doživjela je izmjene. Stari model podjednako je uzimao u obzir stopu promjene potrošačkih cijena i prosječne bruto plaće (50:50). Sada se mirovine usklađuju prema promjenjivom modelu koji također u obzir uzima rast prosječne plaće i potrošačkih cijena, ali i stanje na tržištu. Udio rasta plaća i potrošačkih cijena bio bi 50:50 ako je u prethodnom polugodištu ostvaren nulti rast BDP-a ili je on bio u minusu. U slučaju rasta BDP-a, omjer se mijenja, pa udio plaća u formuli raste, a udio cijena pada. Opća formula za izračun mirovine ostaje ista:

$$M = OB \times MF \times AVM$$

$$OB = OVB \times MS \times PF.$$

Bez posebnog izražavanja osobnih bodova, mirovinska formula glasi:

$$M = OVB \times MS \times PF \times MF \times AVM.$$

---

<sup>128</sup> Buljan Barbača, D., Kusanović, T., Antunović, I.: Mirovinske dvojbe i financijska pismenost, CIET 2016. str. 154.

Legenda:

M = mjesecni iznos mirovine

OB = osobni bodovi

OVB = prosječni vrijednosni bodovi

MS = mirovinski staž

PF = polazni faktor

MF = mirovinski faktor

AVM = aktualna vrijednost mirovine.<sup>129</sup>

Naš pristup ne odudara od prakse većine europskih zemalja. Promjene doba umirovljenja u Njemačkoj i Danskoj su za punu starosnu mirovinu, u srednjem roku, postupno podignute na 67 godina. U Velikoj Britaniji teži se odlasku u punu starosnu mirovinu sa čak 68 godina, a već sada u Norveškoj i Islandu puna starosna mirovina ostvaruje se s navršenih 67 godina. Najnižu dobnu granicu u Europi dugo je imala Francuska - 60 godina za muškarce i žene, ali je izmjenama iz 2014. minimalna dobna granica umirovljenja podignuta na 62 godine. Za ostvarivanje prava na mirovinu u punom iznosu postupno se mijenja uvjet godina života sa 65 na 67.<sup>130</sup> U Češkoj je dobna granica starosnog umirovljenja za žene povezana s brojem djece, pa s obzirom na to žene imaju pravo ostvariti punu starosnu mirovinu jednu do tri godine prije.

---

<sup>129</sup> Potočnjak, Ž.: *Nove mirovinske formule*, Rev. soc. polit., god. 7, br. 1, str. 1-18, 2000.

<sup>130</sup> <https://www.seniori.hr/stranice/vazne/mirovinski-sustav/451-radili-ste-u-francuskoj-zanimat-ce-vas-uvjeti-za-mirovinu-iz-francuskog-mirovinskog-osiguranja>

**PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU:**

1. Opišite sociodemografske trendove na globalnoj, europskoj i nacionalnoj razini.
2. Grupirajte zemlje prema predznaku prirodnih promjena i migracija.
3. Analizirajte dobivene grupe iz prethodnog zadatka!
4. Kakva je klasifikacija RH s obzirom na demografski status?
5. Koje su dvije karakteristične promjene imale najveći utjecaj na proces upravljanja osobnim financijama?
6. Objasni detaljnije navedene promjene.
7. Koja je stopa nezaposlenosti u RH?
8. Kakve su implikacije nezaposlenosti na proces upravljanja osobnim financijama?
9. Kakva je dobna struktura nezaposlenih osoba u RH?
10. Kako izgleda današnji mirovinski sustav u RH?
11. Objasnite razliku između fondova A, B i C!
12. Odgovaraju li trenutni prinosi fondova opisanim kategorijama? Zašto?
13. Korelira li broj članova fonda sa njegovom uspješnošću?
14. Kakve se izmjene mogu očekivati?
15. Je li realno očekivati da ćete u vrijeme odlaska u mirovinu ostvarivati dostatne prihode za život samo iz ovog izvora?

#### 4. UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM INSTRUMENTIMA

Promjene ekonomskog okruženja neminovno stvaraju potrebu za promjenama financijskih instrumenata u ponudi. Suvremene potrebe tržišta i raznolikost procesa koji se na tržišnom prostoru odvijaju, diktiraju i razvoj financijskih instrumenata. Kada razmatramo fenomen razvoja financijskih instrumenata u ponudi, moramo spomenuti i daleku prošlost, kako bismo shvatili da je tržište financijskih instrumenata oduvijek samo pratio potrebe realnog tržišta. Velik je broj povijesnih primjera, ali spomenimo samo neke koji pokazuju kako se zbog potrebe pojednostavljenja procesa razmjene, trgovine, razvio i sam novac kao jedinstveno sredstvo razmjene.

Financijski instrumenti dostupni kućanstvima, a koji predstavljaju njihovu financijsku imovinu, prema definiciji OECD-a su: gotovina i depoziti, vrijednosni papiri osim dionica, zajmovi, dionice i ostali udjeli, neto kapital kućanstava uložen u životno osiguranje, neto kapital kućanstava uložen u mirovinske fondove, otplata premije i pričuva na temelju nepodmirenih potraživanja i ostale obveze.

##### 4.1. Globalna ponuda i trendovi

Kada govorimo o globalnoj ponudi financijskih instrumenata moramo odmah ustvrditi da je hrvatsko bankarsko tržište u svojoj suvremenoj povijesti postalo dio globalnog tržišta bankovnih proizvoda i usluga. To zapravo znači da u današnje vrijeme nema osnove za izdvajanjem hrvatskog tržišta od globalnog, bar što se ponude financijskih instrumenata tiče.

Vrijedi istaknuti da je ponuda sektoru stanovništva gotovo istovjetna, ali s jednom razlikom, a to je da se sektor stanovništva, u npr. SAD-u ili u nekoj zapadnoeuropskoj zemlji, mogao koristiti financijskim proizvodima tržišta kapitala (dionice i obveznice) već desetljećima, dok je kod nas to relativno nov proizvod za sektor stanovništva. Naravno, to povlači i zaključak da je znanje i vještina kojima barataju stanovnici iz tih zemalja na višoj razini nego li u Hrvatskoj.

U tablici 4.1. prikazat ćemo financijsku imovinu kućanstava u različitim zemljama svijeta, kao i promjene strukture imovine u 2013. godini u odnosu na strukturu u 2000. godini.

Tablica 4.1. Struktura finansijske imovine građana odabralih zemalja izražena u postotcima

	Gotovina i štednja		Obveznice		Dionice i druge vrijednosnice		Mirovinski fondovi		Životno osiguranja	
	2000.	2013.	2000.	2013.	2000.	2013.	2000.	2013.	2000.	2013.
Australija	19,33	22,19	1,34	0,17	22,69	17,89	48,35	55,61	0,00	0,00
Austrija	46,50	40,98	6,44	7,98	17,51	20,74	6,55	6,09	10,76	12,24
Belgija	23,53	30,45	21,36	7,66	24,08	26,21	4,98	6,54	6,85	14,99
Kanada	22,08	24,15	5,58	1,78	15,03	19,80	..	48,18	..	12,30
Čile	..	14,37	..	0,01	..	19,85	2,45	6,23	4,46	6,22
Češka	49,84	51,36	0,53	3,38	34,76	21,86	19,41	20,70	22,49	27,16
Danska	19,47	17,74	6,38	1,97	..	23,33	0,02	8,75	0,77	1,96
Estonija	28,95	27,87	0,25	0,14	59,95	53,70	10,39	8,52	6,29	6,48
Finska	30,38	32,34	1,42	3,04	42,13	36,93	0,00	0,00	24,46	34,08
Francuska	30,24	28,99	3,45	1,94	24,58	20,57	10,50	14,10	14,80	16,89
Njemačka	35,16	39,29	6,48	4,30	16,65	9,92	0,13	0,94	1,59	2,09
Grčka	43,84	63,90	7,97	1,20	31,19	23,57	3,88	3,59	4,16	4,69
Mađarska	40,77	30,17	8,62	8,00	28,19	28,57	..	28,24	..	14,10
Island	..	15,21	..	4,16	..	14,03	..	31,43	..	11,60
Irska	..	38,83	..	0,06	..	7,41	4,57	6,25	5,44	11,92
Izrael	..	21,42	..	11,29	29,48	21,72	9,53	12,07	16,61	13,96
Italija	22,89	31,36	16,54	16,59	8,32	9,72	..	3,17	..	20,98
Japan	53,49	52,92	4,12	2,47	..	16,41	..	2,75	..	10,89
Koreja	..	42,52	..	5,38	..	13,67	39,58	53,91	9,18	7,86
Luksemburg	..	52,34	..	8,70	21,58	9,37	21,06	26,78	7,15	3,18
Nizozemska	18,63	21,58	0,54	0,64	21,31	22,07	..	20,17	..	4,93
Norveška	31,85	28,58	1,36	0,45	..	20,72	8,17	5,29	7,50	11,75
Poljska	..	44,33	..	0,34	21,27	20,96	0,03	13,73	4,79	7,55
Portugal	47,39	42,28	3,70	5,69	0,44	0,23	..	7,05	..	7,18
Slovačka	72,37	63,17	2,46	1,91	..	22,36	6,51	8,03	6,38	7,00
Slovenija	..	48,97	..	0,91	26,51	24,48	25,30	28,49	15,30	9,40
Španjolska	39,28	45,67	2,54	2,46	28,07	35,23	29,69	33,92	6,12	4,71
Švedska	13,46	15,38	2,84	1,54	18,59	12,06	..	3,45	..	0,75
Švicarska	24,02	31,91	10,10	5,72	..	8,50	39,70	45,40	15,07	11,31
Turska	..	80,54	..	2,57	16,23	7,62	29,74	31,28	2,39	1,88
UK	18,71	26,03	1,33	1,56	38,15	33,68	48,35	55,61	0,00	0,00
SAD	10,29	12,91	6,89	5,61	22,69	17,89	6,55	6,09	10,76	12,24

Izvor: Izradila autorica na bazi podataka iz: OECD: National Accounts at a Glance 2015, [http://dx.doi.org/10.1787/na\\_glance-2015-en](http://dx.doi.org/10.1787/na_glance-2015-en) (pristupljeno 18.7.2018.)

(Napomena: Zemlje su navedene prema abecednom redu početnih slova njihovog imena na engleskom jeziku.)

Analizirajući podatke iz tablice 4.1., možemo vidjeti određene razlike u donošenju odluka o finansijskim ulaganjima po zemljama. Prema ulaganjima u gotovinu i depozite vode mediteranske i istočnoeuropejske zemlje. Ulaganja u dionice tradicionalno su popularna u

SAD-u, Kanadi i sjevernim baltičkim zemljama, dok izrazitu preferenciju ulaganjima u osigurateljne proizvode imaju građani Velike Britanije, Nizozemske i Australije.

Također su i vrlo vidljive promjene u ulagačkim navikama građana u 2013. u odnosu na 2000. godinu. Iako je svaka zemlja specifična, postoje vidljivi istovjetni ulagački trendovi. Kao posljedica nestabilnosti finansijskog sektora i povećanja rizičnosti, ulaganje u dionice bitno je smanjeno, dok se ulaganje u osiguravateljne proizvode povećalo.

Osim same distribucije zanimljivo je vidjeti i koliki je postotak štednje kućanstava u odabranim zemljama. Ove podatke prikazujemo u tablici 4.2.

*Tablica 4.2. Štednja kućanstava u odabranim zemljama izražena u postotcima*

	Štednja kućanstava									
	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
<b>Australija</b>	14,36	15,9	15,47	16,61	15,26	15,52	16,01	15,35	14	<b>12,38</b>
<b>Austrija</b>	17,2	16,42	14,81	13,24	14,15	12,66	12,42	12,47	13,38	..
<b>Belgija</b>	16,43	17,7	14,87	13,52	12,91	12,51	12,35	11,92	11,17	<b>11,26</b>
<b>Kanada</b>	7,7	9,04	8,72	8,53	9,02	9,11	7,96	8,78	7,86	<b>7,93</b>
<b>Čile</b>	9,89	11,9	7,83	9,31	10,61	10,66	10,61	9,58	10,23	<b>10,33</b>
<b>Češka</b>	11,38	13,38	12,71	11,19	11,14	10,86	11,77	11,99	11,16	..
<b>Danska</b>	4,47	7,64	8,56	7,64	6,98	8,84	4,21	10,67	10,83	<b>11,21</b>
<b>Finska</b>	7,19	10,34	9,79	8,14	7,84	8,61	7,18	6,9	6,16	<b>5,92</b>
<b>Francuska</b>	14,7	15,91	15,48	15,25	14,74	14,02	14,35	13,85	13,51	<b>13,86</b>
<b>Njemačka</b>	17,06	16,79	16,81	16,52	16,38	16,25	16,8	17	17,11	<b>17,26</b>
<b>Irska</b>	9,55	12,98	10,66	8,16	10,81	9,24	7,44	6,9	6,81	<b>8,62</b>
<b>Italija</b>	13,88	13,49	11,09	10,77	9,53	11,04	11,23	10,59	10,43	<b>9,71</b>
<b>Japan</b>	9,33	10,73	10,05	10,24	8,78	6,53	5,74	6,69	..	..
<b>Nizozemska</b>	11,09	14,48	12,66	13,05	14,07	14,11	14,5	13,15	13,06	<b>12,69</b>
<b>Poljska</b>	3,34	5,48	4,95	1,52	1,49	2,54	2,26	2,3	4,36	..
<b>Portugal</b>	6,81	10,43	9,16	7,45	7,68	7,8	5,19	5,27	5,88	<b>5,37</b>
<b>Slovenija</b>	15,55	14,4	12,89	12,38	10,23	12,75	12,52	12,67	12,83	<b>12,16</b>
<b>Španjolska</b>	8,25	13,39	10,09	10,77	8,56	9,65	9,25	8,6	7,73	<b>5,74</b>
<b>Švedska</b>	14,58	13,97	14,64	15,28	16,99	17,46	18,86	17,57	18,92	<b>18,08</b>
<b>UK</b>	5,19	9,04	10,82	8,78	8,12	6,41	6,57	6,12	4,94	<b>2,07</b>
<b>SAD</b>	10,82	11,92	11,23	11,45	12,88	10,56	11,25	11,63	10,52	<b>9,19</b>

Izvor: Izradila autorica na bazi podataka iz: OECD:

[https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=QASA\\_7HH](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=QASA_7HH) (pristupljeno 18.7.2018.)

(Napomena: Zemlje su navedene prema abecednom redu početnih slova njihovog imena na engleskom jeziku.)

Iz tablice je vidljivo da se najviše štedi u Švedskoj i Njemačkoj, a najmanje u Finskoj, Portugalu i Španjolskoj. Ono što nas također zanima je zaduženost kućanstava u odabranim

zemljama. Ona se izražava u postotku neto vrijednosti kućanstva. Prikazati ćemo je u tablici 4.3.

Tablica 4.3. Zaduženost kućanstava u odabranim zemljama izražena u postotcima

	Zaduženost kućanstava									
	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
<b>Australija</b>	176,23	176,89	179,1	176,03	176,27	178,44	179,83	186,13	192,62	<b>200,42</b>
<b>Austrija</b>	84,8	84,96	88,27	87,81	85,72	85,36	85,49	86,68	86,15	..
<b>Belgija</b>	84,08	85,39	89,94	95,72	96,89	98,61	102,93	105,86	107,23	<b>108,35</b>
<b>Kanada</b>	149,69	156,65	158,37	161,11	161,77	161,78	163,55	164,95	169,44	<b>169,81</b>
<b>Čile</b>	57,66	58,41	58,94	58,1	57,79	59,52	62,39	65,66	67,29	..
<b>Češka</b>	55,72	56,99	58,33	60,57	61,68	63,99	62,73	63,11	65,02	..
<b>Danska</b>	..	..	..	..	305,65	287,36	290,41	279,71	268,47	<b>270,32</b>
<b>Finska</b>	108,46	109,04	111,42	114,23	115,65	115,76	116,65	119,88	123,16	<b>125,46</b>
<b>Francuska</b>	92,98	98,3	101,38	100,87	97,29	98,13	99,75	102,44	102,89	<b>105,42</b>
<b>Njemačka</b>	91,92	92,47	90,59	88,88	87,57	86,85	85,95	85,54	85,51	<b>85,13</b>
<b>Irska</b>	217,17	231,64	228,3	228,53	209,24	203,15	191,04	173,35	162,95	<b>151,49</b>
<b>Italija</b>	76,2	80,48	83,83	83,26	84,83	83,62	82,83	81,68	81,51	<b>81,97</b>
<b>Japan</b>	101,37	101,06	100,51	98,09	97,2	99,12	101,2	103,17	..	..
<b>Nizozemska</b>	252,02	262,29	268,4	264,07	264,09	258,25	254,93	255,12	249,76	<b>247,39</b>
<b>Poljska Meksiko</b>	49,87	51,25	55,68	58,89	56,89	58,49	60,1	62,04	61,75	..
<b>Portugal</b>	137,16	139,34	142,09	142,18	143,12	139,08	138,33	131,29	124,56	<b>121,5</b>
<b>Slovenija</b>	50,16	52,34	54,94	53,87	55,42	53,77	52,74	51,97	51,64	<b>51,79</b>
<b>Španjolska</b>	140,38	135,99	138,64	133,67	132,54	126,76	120,34	114,48	110,74	<b>108,45</b>
<b>Švedska</b>	152,32	157,46	162,93	162,28	161,33	163,02	165,22	170,88	175,9	<b>180,85</b>
<b>UK</b>	153,91	148,39	146,32	145,36	139,71	135,43	136,05	132,69	136,59	<b>138,01</b>
<b>SAD</b>	127,68	126,46	120,72	113,49	108,56	109,58	107,01	104,5	105,05	<b>106,09</b>

Izvor: Izradila autorica na bazi podataka iz: OECD:  
[https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=QASA\\_7HH#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=QASA_7HH#) (pristupljeno 18.7.2018.)

(Napomena: Zemlje su navedene prema abecednom redu početnih slova njihovog imena na engleskom jeziku.)

Dobiveni podatci govore nam de se u većini promatranih zemalja zaduženost povećavala, ali i da se u različitim zemljama kućanstva ne izlažu na istoj razini riziku prezaduženosti.

#### 4.2. Trendovi i ponuda u RH

Ponuda financijskih instrumenata značajno se promijenila u posljednjih 20-ak godina. Otvaranjem tržišta došlo je do povećanja ponude financijskih instrumenata sektoru stanovništva, kao i do promjene uvjeta korištenja postojećih financijskih instrumenata.

Temeljna podjela financijskih instrumenata kojom ćemo se koristiti u ovom radu bit će podjela na kreditne i štedne instrumente. U štedne instrumente ubrajamo i sve investicijske instrumente, jer je njihova krajnja namjena u suštini ista, uz razliku vremenske preferencije potrošnje.

Što se tiče instrumenata **štедnje** u RH, u ponudi se trenutno nalazi cijeli niz oročenih i slobodnih štednih uloga u bankama, s trenutno vrlo visokim prinosima, a u ponudi su i investicije na burzi. Kako bismo dobili uvid u preferencije građana RH u tablici 4.4. prikazat ćemo promjene strukture financijske imovine građana u proteklim godinama.

*Tablica 4.4.: Struktura financijske imovine građana RH (izraženo u mil. kuna)*

Godina	Depoziti	Dionice i obveznice	Osigurateljni proizvodi	Bruto premija životnih osiguranja	Krediti
2008	171.000,73	71.646,20	37.637,92	2.545,78	126.551,44
2009	173.573,55	73.505,01	44.105,54	2.488,67	122.632,71
2010	184.880,83	86.652,06	56.804,12	2.457,68	127.204,24
2011	193.510,06	66.289,82	63.758,44	2.431,27	128.140,60
2012	201.685,99	63.572,63	71.475,92	2.461,15	126.271,98
2013	207.083,65	63.070,01	80.907,52	2.538,41	123.590,30
2014	215.493,08	71.988,24	87.528,20	2.637,78	122.346,19
2015	218.399,15	70.916,49	96.111,61	2.934,42	120.424,98

Izvor: Priredila autorica prema djelomično preuzetim podatcima iz nekoliko izvora; HNB, HANFA, SKDD

Ono što nam je jasno vidljivo iz tablice 4.4. je porast imovine građana uložene u depozite i osigurateljne proizvode. Smanjenje ulaganja u instrumente tržišta kapitala također je vidljivo, a ekspanzija kreditnog zaduživanja kućanstava također je zaustavljena u prethodnim godinama.

U tablici 4.5. analiziramo distribuciju financijske imovine kućanstava u RH u 2017. godini kroz institucionalni okvir, pri čemu znamo da je uz svaku instituciju povezan i određeni oblik ulaganja odnosno vrsta financijske imovine.

Tablica 4.5.: Analiza finansijske imovine stanovništva s institucionalnog aspekta u 2017.

	Nefinancijska društva, % BDP-a	Kreditne institucije, % BDP-a	Osiguravajuća društva, % BDP- a	Mirovinski fondovi, % BDP-a	Inozemstvo, % BDP-a	Ostala imovina, % BDP-a	Ukupna finansijska imovina, mil. HRK	Neto finansijska imovina, mil. HRK
2017	20,7%	53,5%	6,8%	24,8%	3,1%	11,2%	435.854	308.394

Izvor: Obradila autorica prema: HNB, <http://www.hnb.hr/analize-i-publikacije/redovne-publikacije/finansijska-stabilnost>, Finansijska stabilnost br. 19, (objavljeno 7.6.2018.).

Iz tablice 4.5. jasno se vidi da hrvatski građani najviše vjeruju bankama jer se upravo u kreditnim institucijama nalazi 50% njihove finansijske imovine. Imovina u mirovinskim fondovima također je dobro zastupljena sa gotovo 25% udjela u ukupnoj imovini građana Republike Hrvatske.

Što se klasične štednje tiče, razlikujemo štednju u kunama, dugoročnu i kratkoročnu, štednju u devizama (EUR ili USD) dugoročna i kratkoročna i štednja po viđenju. Uvidom u statistička izvješća HNB-a uočava se da je ovakva štednja nosila prosječne prinose od oko 1% (detaljniji uvid u trenutnu ponudu nalazi se u Prilogu I). Prinosi na štednju izravno ovise o dostupnosti novca na tržištu novca, tako da je najviša kamatna stopa na sve oblike klasične štednje zabilježena 2010. godine i iznosila je približno 6%. Naravno, s porastom kamatnih stopa na štednju, raste i interes za ovom vrstom ulaganja. Klasična štednja stanovništvu je vrlo zanimljiva i zato što država osigurava štednju građana u svakoj banci, štednoj banci i stambenoj štedionici, do uključivo visine od 100.000 eura u 100%-nom iznosu, neovisno o broju bankovnih računa, visini sredstava na njima te valuti i mjestu gdje se vode. U skladu s obvezom kontinuiranog usklađivanja zakonodavstva Republike Hrvatske s pravnom stečevinom Europske unije 2015. godine donesen je novi Zakon o osiguranju depozita (Narodne novine, broj 82/15) radi usklađivanja nacionalnog zakonodavstva s Direktivom 2014/49/EU Europskog parlamenta i Vijeća od 16. travnja 2014. o sustavima osiguranja depozita (Tekst značajan za EGP) (SL L EU 173, 12. 6. 2014.).

Sustavom osiguranja depozita u Republici Hrvatskoj upravlja Državna agencija za osiguranje štednih uloga i sanaciju banaka (dalje: DAB). Sve kreditne institucije, sa sjedištem u Republici Hrvatskoj koje su od Hrvatske narodne banke dobile odobrenje za rad, te podružnice tih kreditnih institucija u drugoj državi članici, obveze su se uključiti u sustav osiguranja depozita u Republici Hrvatskoj.

Ključna zadaća sustava osiguranja depozita je zaštita deponenata od posljedica nastupa osiguranog slučaja, odnosno od posljedice stečaja kreditnih institucija. Svaki deponent

kreditne institucije koji je imatelj prihvatljivog depozita, u trenutku nastupa osiguranog slučaja u toj kreditnoj instituciji, odnosno kada je Hrvatska narodna banka donijela rješenje o nedostupnosti depozita ili je sud donio rješenje o otvaranju stečaja, ima pravo na obeštećenje do uključivo visine od 100.000 EUR-a u kunskoj protuvrijednosti, prema srednjem tečaju HNB-a na dan nastupa osiguranog slučaja.<sup>131</sup> U Hrvatskoj se u periodu rasta kamatnih stopa (2007.-2010.) događao još jedan vrlo zanimljiv fenomen. Zbog vrlo visokih kamata na štedne uloge u tim godinama, narastao je i broj nerezidenata koji štede u Hrvatskim bankama.<sup>132</sup>

Vrijedno je istaknuti još jednu karakteristiku suvremene štednje, a to je njezina potpuna prilagodljivost klijentu, dinamici i obimu uplata. Dok je 80-ih godina štednja bila jasno definirana, već se od 90-ih godina prošlog stoljeća pojavljuju modificirani štedni oblici s vrlo fleksibilnim iznosima i vremenom uplate. Također se razlikuju i neki namjenski oblici štednje kao što je npr. dječja štednja, (neke banke u ponudi imaju i različite pakete štednje za različite dobne skupine).

**Stambena štednja** predstavlja poseban oblik štednje koji je u Hrvatskoj postao popularan koncem 90-ih godina. Ovaj oblik štednje bio je vrlo popularan jer ga i država potiče (DPS). Stambena štednja, u smislu Zakona o stambenoj štednji i državnom poticanju stambene štednje (Narodne novine, br. 109/97, 117/97, 76/99, 10/01, 92/05, 21/10, 15/13, 139/13, 151/14 i 110/15, u dalnjem tekstu: Zakon), predstavlja organizirano prikupljanje novčanih sredstava - depozita od domaćih fizičkih i pravnih osoba radi rješavanja stambenih potreba stambenih štediša odobravanjem stambenih kredita uz financijsku potporu države na području Republike Hrvatske. DPS za stambenu štednju prikupljenu u 2018. godini iznose 1,8% = najviše 90,00 kuna po stambenom štediši (5.000,00 kn raspoložive stambene štednje po stambenom štediši \* 1,8% = 90,00 kuna), sukladno Odluci o iznosu državnih poticajnih sredstava za stambenu štednju prikupljenu u 2018. godini (Narodne novine, broj 26/18).<sup>133</sup>

Kao poseban oblik štednje važno je istaknuti i **policu životnog osiguranja**, koja osim svoje štedne funkcije ima i funkciju instrumenta osiguranja. Fiksni prinosi police životnog osiguranja funkcija su pristupne dobi korisnika i duljine ugovornog odnosa. Osim ovog malog, zajamčenog fiksnog prinosa, osiguravajuća društva obećavaju klijentima i pripisanu dobit, čiju točnu visinu nije moguće precizno anticipirati, jer će ona ovisiti o uspješnosti

<sup>131</sup> <http://www.mfin.hr/hr/osigurana-stednja>

<sup>132</sup> Vukić, T.: *Vrijednost novca: Ušteđena lipa vrijedi poput zarađene kune*, poslovni tjednik Lider, br. 265, god. 6, Zagreb, 2010.

<sup>133</sup> <http://www.mfin.hr/hr/stambena-stednja>

poslovanja osiguravajućeg društva s kojim je sklopljen ugovor i to za cijelokupni period trajanja ugovornog odnosa. Osim klasične police životnog osiguranja, u ponudi osiguravajućih društava u novije vrijeme, svoje mjesto našla je i **fond polica**. Principi ugavaranja vrlo su slični principima ugavaranja klasične police životnog osiguranja, ali je izračun dobit po polici kao i dinamika raspolaganja sredstvima sasvim drukčija.

Osim navedenih štednih instrumenata, u ponudi su i instrumenti tržišta kapitala, tj. **dionice** i **obveznice** kojima se trguje na Zagrebačkoj burzi. Participiranje sektora stanovništva u trgovcu vrijednosnicama novijeg je datuma. Znanja i vještine za investiranje na burzi posjeduju rijetki, ali su neke marketinški dobro pokriveni prodaje dionica iz proteklih par godina privukle i pažnju stanovništva. Koliko je opasno da netko, tko ne poznaje temeljnu činjenicu da je ulaganje u dionice visokorizično, bude marketinški „izbombardiran“, pokazuju primjeri građana koji su se kreditno zaduživali kako bi pribavili sredstva za ulaganje u dionice. Osim toga, vrlo je važno naglasiti da, vezano sa suvremenom financijskom krizom, naše tržište nije bilo ni prije stabilno. Podatci o CROBEX-u (dostupni u izvješćima HANFA-e) potvrđuju činjenice o visokoj volatilnosti tržišta, koja je posljedica njegovih temeljnih značajki, jer je Hrvatsko tržište kapitala plitko i usko.<sup>134</sup>

*Tablica 4.6.: Struktura imatelja vrijednosnih papira po vrsti vrijednosnog papira 31. prosinca 2017. godine*

Vrsta ulagatelja	Tržišna vrijednost (mil. Kn)					
	Dionice	Obveznice	Zapisi	Ostali v. p.	UKUPNO	Udjel
Domaća fizička osoba	58.961,14	1.622,58	0	671,29	60.584,39	14,19%
Domaća pravna osoba	128.244,67	48.225,83	25.815,09	4,27	202.289,86	47,39%
Strana osoba	100.744,70	80.761,77	135.000,00	0	100.960,46	23,65%
Ostali	11.175,74	48.922,52	2.892,37	0	62.990,63	14,76%

Izvor: SKDD, <http://www.skdd.hr/portal/f?p=100:51:16620464598310::NO::> (pristupljeno 12.6.2018.)

Iz tablice 4.6. vidljivo je da su fizičke osobe dionici tržišta kapitala u postotku manjem od 15%, ali uvijek treba imati na umu da zbog nedostatka ciljane edukacije iz predmetnog područja, kao i činjenice da je naše tržište još uvijek u fazi razvoja, ovakav rezultat nije iznenadujući.

<sup>134</sup> Pojatina, D.: *Bilješke s predavanja PDS u akademskoj godini 2005./2006.*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2006.

Osim navedenih štedno-investicijskih instrumenata, treba spomenuti **obvezne mirovinske fondove** (OMF) i **dobrovoljne mirovinske fondove** (DMF), kao i ostale **investicijske fondove** koji su postali vrlo popularni u posljednjih 10-ak godina. Finansijska imovina građana, prema tablici 4.5., kao posljedica obveze u vrlo visokom postotku od gotovo 25%, uložena je u OMF. Članstvo u dobrovoljnem mirovinskom fondu predstavlja dobrovoljno mirovinsko osiguranje na temelju individualne kapitalizirane štednje, ili tzv. treći mirovinski stup, u kojem član sam određuje visinu i dinamiku uplate sredstava. Mirovinski program koji proizlazi iz članstva u dobrovoljnem mirovinskom fondu, odnosno isplata na temelju uloženoga, može se ostvariti najranije s 50 godina života.<sup>135</sup> Država potiče dobrovoljno mirovinsko osiguranje isplaćujući članovima poticajna sredstva. Državna poticajna sredstva iznose 15% od uplaćenog doprinosa pojedinog člana fonda u prethodnoj kalendarskoj godini, ali najviše do uloga od 5.000,00 kuna po članu fonda tijekom jedne kalendarske godine. Poticajna sredstva odobrit će se za članstvo u samo jednom dobrovoljnem mirovinskom fondu, u maksimalnom iznosu od 750,00 kuna godišnje.<sup>136</sup> Iznos poticaja za tekuću godinu definira se i javno objavljuje najkasnije u ožujku tekuće godine.

Potrebno je svakako istaknuti i mogućnost **ulaganja u robe** pri čemu se poglavito misli na ulaganje u investicijsko zlato, investicijsko srebro i druge plemenite kovine. Zakonska regulativa nije omogućavala ovaku vrstu ulaganja za sektor stanovništvo, ali s novim izmjenama i kreiranjem novih robno-osigurateljnih proizvoda i ova ponuda je dostupna građanima RH.

**Kreditni** instrumenti dostupni stanovništvu u RH raznoliki su. Ukoliko izvršimo temeljnu podjelu na namjenske i nemajenske kredite, možemo ustvrditi da se iz strukture prikazane u tablici 4.3. na prvo mjesto prema zastupljenosti i obimu svrstavaju nemajenski krediti.

Tablica 4.7.: Bankovni kredita izdani sektoru stanovništvo (u milijardama kuna)

	Godina	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Stambeni krediti	52,3	53,0	58,0	59,6	59,2	57,6	56,1	55,0	48,2	48,4	
Hipotekarni krediti	3,1	3,2	3,5	3,3	3,1	3,0	2,8	2,6	2,2	1,9	
Auto krediti	9,6	7,6	6,2	4,5	3,2	2,2	1,4	1,1	1,0	0,8	
Ostali potrošački krediti	61,5	58,8	59,5	60,7	60,8	60,8	61,9	61,8	61,8	63,3	

Izvor: Priredila autorica prema podatcima HNB-a, Online Statistical data of banking institutions, 2018., <http://www.hnb.hr/analyse-i-publikacije/redovne-publikacije/spf>

<sup>135</sup> Zakon o dobrovoljnim mirovinskim fondovima, NN. 19/14 i 29/18.

<sup>136</sup> <http://www.mfin.hr/hr/mirovinski-fondovi> (pristupljeno 15.6.2018.)

*Tablica 4.8.: Analiza udjela različitih vrsta kredita izdanih stanovništvu u 2017.*

<b>Vrsta</b>	<b>Postotak (%)</b>
1 Stambeni krediti	42,23
2 Hipotekarni krediti	1,66
3 Auto krediti	0,70
4 Ostali potrošački krediti	55,26

Izvor: Priredila autorica prema podatcima HNB-a, *Online Statistical data of banking institutions, 2018.*, <http://www.hnb.hr/analize-i-publikacije/redovne-publikacije/spf>

Nenamjenski krediti u različitim oblicima zastupljeni su s gotovo 45% u strukturi kredita izdanih stanovništvu u RH, dok su stambeni krediti zastupljeni sa 47,85%.

Nenamjenski krediti ujedno su i najskupljii kreditni proizvod čija je kamatna stopa u proteklih desetak godina uvijek iznosila oko 10%. Distribucija sredstava koje stanovništvo povuče ovom vrstom kreditnog zaduživanja najčešće služi za potrošnju.

Stambeni krediti predstavljaju veliku skupinu kredita koji su dostupni stanovništvu. Ono što je također vrlo važno za bolji uvid u stambene kredite je njihova kamatna stopa koja je prikazana u tablici 4.9.

*Tablica 4.9.: (ponovljena Tablica 1.3. radi lakše usporedbe) Dugoročni krediti stanovništvu s valutnom klauzulom*

PROSJEČNA KAMATNA STOPA DUGOROČNIH KREDITA STANOVNIŠTVU										
GODINA	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
STOPA %	7,8	8,6	8,6	7,8	7,8	7,1	7,0	6,8	5,8	5,0

Izvor: Izračun autorice na bazi podataka dostupnih na stranicama Hrvatske narodne banke,

<http://www.hnb.hr>

Do ulaska u recesiju bio je vidljiv trend snižavanja kamatnih stopa na stambene kredite, čime su se one počele donekle približavati kamatnim stopama u ostalim europskim zemljama. Kao posljedica finansijske krize, u periodu od 2007. do 2010. godine došlo je do porasta kamatnih stopa na stambene kredite, ali u proteklih šest godine dolazi do ponovnog snižavanja kamatnih stopa.

#### 4.2.1. Kreditna zaduženja u RH i u razvijenim zemljama - komparacija

Prije komparacije kreditnog zaduživanja sektora stanovništvo u RH i sektora stanovništvo u SAD-u, nužno je poznavati i elementarne odrednice bankarskog tržišta RH i većine razvijenih zemalja.

Bankarsko tržište u RH u posljednjih 20 godina doživjelo je vrlo dramatične promjene. Dinamika promjena tržišnih uvjeta vrlo je slična promjenama koju je doživjela i većina tranzicijskih zemalja. Do početka 90-ih godina prošloga stoljeća kompletan bankarski sustav bio je u domaćem i to državnom vlasništvu. Međutim, otvaranjem tržišta početkom 90-ih, stvari se polako mijenjaju kako je to prikazano u tablici 4.10.

*Tablica 4.10. Vlasnička struktura banaka u RH izražena u % udjela u aktivi*

OPIS	1996.	1999.	2002.	2005.	2008.	2011.	2012.	2015.	2016.
Domaće privatno vlasništvo	78,4	45,6	5,8	5,3	4,9	4,8	5,2	4,4	4,0
Domaće državno vlasništvo	20,7	14,5	4,0	3,4	4,5	4,5	4,8	5,3	6,3
Strane banke	1,0	39,9	90,2	91,3	90,6	90,6	90,1	90,3	89,7

Izvor: Hrvatska narodna banka (u periodu od 2001. do 2008. godine nije bilo većih promjena pa podatci nisu predočeni), Bilten o bankama, različita izdanja.

Iz tablice su jasno vidljive promjene vlasničkih udjela u bankarskom sektoru u RH, ali te su promjene, kao i globalne promjene bankarskoga tržišta, urodile nekim krucijalnim izmjenama poslovanja u bankarskom sektoru. Promjene u orientaciji poslovanja banaka najlakše možemo pratiti kroz tri vremenske točke i distribuciju kreditnih plasmana u tim karakterističnim točkama. Prikaz je dat u tablici 4.11.

*Tablica 4.11.: Distribucija kredita banaka po institucionalnim sektorima u RH*

		Prosinac 1993		Prosinac 2000		Prosinac 2012	
KUNSKI KREDITI		Milijuni HRK	%	Milijuni HRK	%	Milijuni HRK	%
1. Krediti središnjoj državi		135,72	2,04	2.196,93	4,23	13.245,1	5,55
1.1. Krediti Republici Hrvatskoj		10,82	0,16	1.224,87	2,36	13.243,5	5,55

<b>1.2. Krediti fondovima socijalne sigurnosti</b>	124,90	1,88	972,06	1,87	1,6	<b>0,0007</b>
<b>2. Krediti lokalnoj državi</b>	11,43	0,17	996,77	1,92	3.346,3	<b>1,4</b>
<b>3. Krediti nefinancijskim trgovačkim društvima</b>	4.575,57	68,93	25.328,00	48,80	84.260,3	<b>35,34</b>
<b>4. Krediti stanovništvu</b>	1.901,20	28,64	23.242,06	44,78	129.373,9	<b>54,25</b>
<b>5. Krediti ostalim bankarskim institucijama</b>	10,00	0,15	33,54	0,06	-	<b>0</b>
<b>6. Krediti ostalim financijskim institucijama</b>	4,13	0,06	105,54	0,20	8.230,4	<b>3,45</b>
A. UKUPNO (1+2+3+4+5+6)	<b>6.638,04</b>	<b>100,00</b>	<b>51.902,85</b>	<b>100,00</b>	<b>238.455,9</b>	100
DEVIZNI KREDITI						
<b>1. Krediti središnjoj državi</b>	796,00	7,28	779,06	10,69	21.128,6	<b>46,16</b>
<b>1.1. Krediti Republici Hrvatskoj</b>	598,10	5,47	623,53	8,55	21.128,6	<b>46,16</b>
<b>1.2. Krediti republičkim fondovima</b>	197,90	1,81	155,54	2,13	-	<b>0</b>
<b>2. Krediti lokalnoj državi</b>	-	0	171,64	2,35	0,2	<b>0</b>
<b>3. Krediti nefinancijskim trgovačkim društvima</b>	10.137,70	92,71	6.284,04	86,19	24.051,5	<b>52,54</b>
<b>4. Krediti stanovništvu</b>	0,90	0,0008	56,28	0,77	262,3	<b>0,57</b>
<b>5. Krediti ostalim bankarskim institucijama</b>	-	0	-	0	-	<b>0</b>
<b>6 Krediti ostalim financijskim institucijama</b>	-	0	-	0	331,4	<b>0,72</b>
B. UKUPNO (1+2+3+4+5+6)	<b>10.934,60</b>	<b>100</b>	<b>7.291,02</b>	<b>100,00</b>	<b>45.774,1</b>	100,00
UKUPNO (A+B)	17.572,70		59.193,87		284.230,0	

Izvor: HNB, *Online statistički podatci o bankama*, svibanj 2013.

Iz tablice 4.11. jasno je vidljivo da je 1993. godine u RH najviše kredita odobravano trgovackim drustvima, sto je tada iznosilo gotovo 69% ukupnih plasmana. U tom trenutku, sektoru stanovništva plasirano je nešto više od 28% ukupnih kreditnih plasmana. Kada obratimo pažnju na podatke iz 2000. godine vidimo da udio plasiranih sredstava sektoru trgovackih drustava opada i iznosi 48,80%, dok istodobno krediti izdani stanovništvu prelaze 44%. Međutim, 2012. godine imamo situaciju u kojoj se poduzećima izdaje nešto više od 35%, a stanovništvu 54,25% ukupnih kreditnih plasmana.

Možemo zaključiti da postoji drastičan pomak fokusa bankarske industrije s poduzeća na sektor stanovništva. Postoje brojni razlozi, a jedan od dominantnih je viša kamatna stopa

koju stanovništvo plaća na posuđeni novac. Svakako, jedan od važnijih razloga je i veća uspješnost u naplati potraživanja od stanovništva negoli od poduzeća.

Ono što budi nadu su svakako podatci iz 2017. prema kojima je došlo da smanjenja udjela kredita izdanih stanovništvu i to na 46,6%.<sup>137</sup>

Osim obima kreditnog plasmana izdanog sektoru stanovništva, vrlo veliki značaj ima i alokacija kreditno stečenih sredstava. U tablici 4.12. pokazana je alokacija sektora stanovništva u RH, a u tablici 4.13. alokacija sektora stanovništvo u SAD-u.

*Tablica 4.12.: (ponovljena tablica 4.8. radi lakše komparacije) Analiza udjela različitih vrsta kredita izdanih stanovništvu u 2017.*

Vrsta	Postotak (%)
1 Stambeni krediti	42,23
2 Hipotekarni krediti	1,66
3 Auto krediti	0,70
4 Ostali potrošački krediti	55,26

Izvor: Priredila autorica prema podatcima HNB-a, *Online Statistical data of banking institutions, 2018.*, <http://www.hnb.hr/analyse-i-publikacije/redovne-publikacije/spf>

*Tablica 4.13.: Distribucija bankovnih kredita sektoru stanovništvo u SAD-u 2017.*

Vrsta	Postotak (%)
1 Stambeni krediti	67,55%
2 Ostali potrošački krediti	32,45

Izvor: Izradila autorica na bazi podataka iz: OECD: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=QASA\\_7HH](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=QASA_7HH) (pristupljeno 18.7.2018.)

Prema podatcima u tablici 4.13. jasno je vidljivo da se sektor stanovništva u SAD-u u najvećem postotku koristi kreditnim plasmanima na stambeno zbrinjavanje koje uzima od banaka. Manji dio kreditno realiziranih sredstava usmjeren je na potrošnju. U tablici 4.12. vidimo da sektor stanovništva u RH ima drukčije prioritete, i da je udio nenamjenskih kredita najveći u ukupnom kreditnom zaduženju stanovništva. Iz podataka predstavljenih u

<sup>137</sup> HNB, [http://www.hnb.hr/analyse-i-publikacije/redovne-publikacije/spf?p\\_auth=ZHCg2XLI&p\\_p\\_id=documentfolderfilter\\_WAR\\_hnbportlet&p\\_p\\_lifecycle=1&p\\_p\\_state=normal&p\\_p\\_mode=view&p\\_p\\_col\\_id=column-2&p\\_p\\_col\\_pos=1&p\\_p\\_col\\_count=3&documentfolderfilter\\_WAR\\_hnbportlet\\_javax.portlet.action=searchAction](http://www.hnb.hr/analyse-i-publikacije/redovne-publikacije/spf?p_auth=ZHCg2XLI&p_p_id=documentfolderfilter_WAR_hnbportlet&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=3&documentfolderfilter_WAR_hnbportlet_javax.portlet.action=searchAction) (pristupljeno 10.6.2018.)

tablicama 4.12. i 4.13. jasno je vidljiva razlika u alokaciji sredstava, koje kreditnim zaduženjem ostvaruju pripadnici sektora stanovništva u RH i sektora stanovništva u SAD-u. Stanovništvo u SAD-u dominantno se kreditno zadužuje u svrhu stambenog zbrinjavanja, dok stanovništvo u RH, osim za stambeno zbrinjavanje, bilježi i alarmantno visok postotak zaduživanja za nemamjensku potrošnju.

#### 4.2.2. Kreditni pojmovnik

Ovo potpoglavlje ima samo funkciju malog podsjetnika. Znanja, terminologiju i vještine studenti su već apsolvirali, ali nije na odmet još jednom obratiti pozornost na njih.

Prije svega potrebno je kratko ponoviti pojmove:

KAMATA - naknada koju dužnik plaća za posuđenu glavnici,

KAMATNA STOPA - iznos koji se plaća za 100 novčanih jedinica (p, q),

INTERKALARNE KAMATE - kamate za korištenje sredstvima (cijelog iznosa zajma ili samo jednog njegova dijela - "tranše") od trenutka doznake sredstava do početka otplate zajma,

RAZDOBLJE UKAMAĆIVANJA - vremenski interval za obračun kamata,

DEKURZIVNO UKAMAĆIVANJE - izračunati kamate na posuđeni iznos glavnice i isplatiti ih ili pribrojiti iznosu na kraju vremenskog razdoblja,

ANTICIPATIVNO - obračunati kamate unaprijed za neko vremensko razdoblje pri čemu se kamate obračunavaju na konačnu vrijednost zadanog iznosa,

ZAJAM - jedan od načina osiguravanja sredstava za određenu namjenu. Zajam se osigurava na temelju ugovora između davatelja zajma (zajmodavca, kreditora, vjerovnika) i korisnika zajma (zajmoprimeca, dužnika, debitora). Iznos zajma, kamatna stopa, rok i način otplate zajma utvrđuju se ugovorom. Zajam se otplaćuje anuitetima.

ANUITET - periodični iznos koji plaća korisnik zajma. Sastoji se iz dva dijela:

**-otplatne kvote** (dio kojim se otplaćuje nominalni iznos zajma)

**-složenih kamata** (dio kojim se plaća naknada za korištenje ustupljenim finansijskim sredstvima).

Nekoliko je mogućih modela otplate zajma. Svakako je najrašireniji, u smislu primjene, model otplate zajma s jednakim anuitetima. Zato ćemo ga ukratko predstaviti.

Osnovne pretpostavke ovog modela su:

- obračun kamata je složen i dekurzivan
- anuiteti su jednak i dospijevaju u jednakim vremenskim razmacima krajem razdoblja
- razdoblje kapitalizacije jednako je vremenskom razdoblju između dospijeća dvaju anuiteta
- kamatna stopa je konstantna u cijelom razdoblju amortizacije zajma.

Ono što nas kao potencijalne korisnike zajma ili financijske savjetnike mora zanimati je sadržano u otplatnom planu. Opći izgled otplatnog plana dan je u tablici 4.14.

Tablica 4.14: Plan otplate modela s jednakim anuitetima -

$k$	$a$	$I_k$	$R_k$	$C_k$
0	-	-	-	$C_0 = C$
1	$a$	$I_1$	$R_1$	$C_1$
2	$a$	$I_2$	$R_2$	$C_2$
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
$n-1$	$a$	$I_{n-1}$	$R_{n-1}$	$C_{n-1}$
$n$	$a$	$I_n$	$R_n$	0
$\Sigma$	$n \cdot a$	$I = \sum I_k$	$C = \sum R_k$	

Izvor: Radni materijali iz kolegija „Poslovna matematika“ Katedre za matematiku

Sveučilišnog odjela za stručne studije:

$k$ - razdoblje

$a$ - anuitet

$I$ - kamata

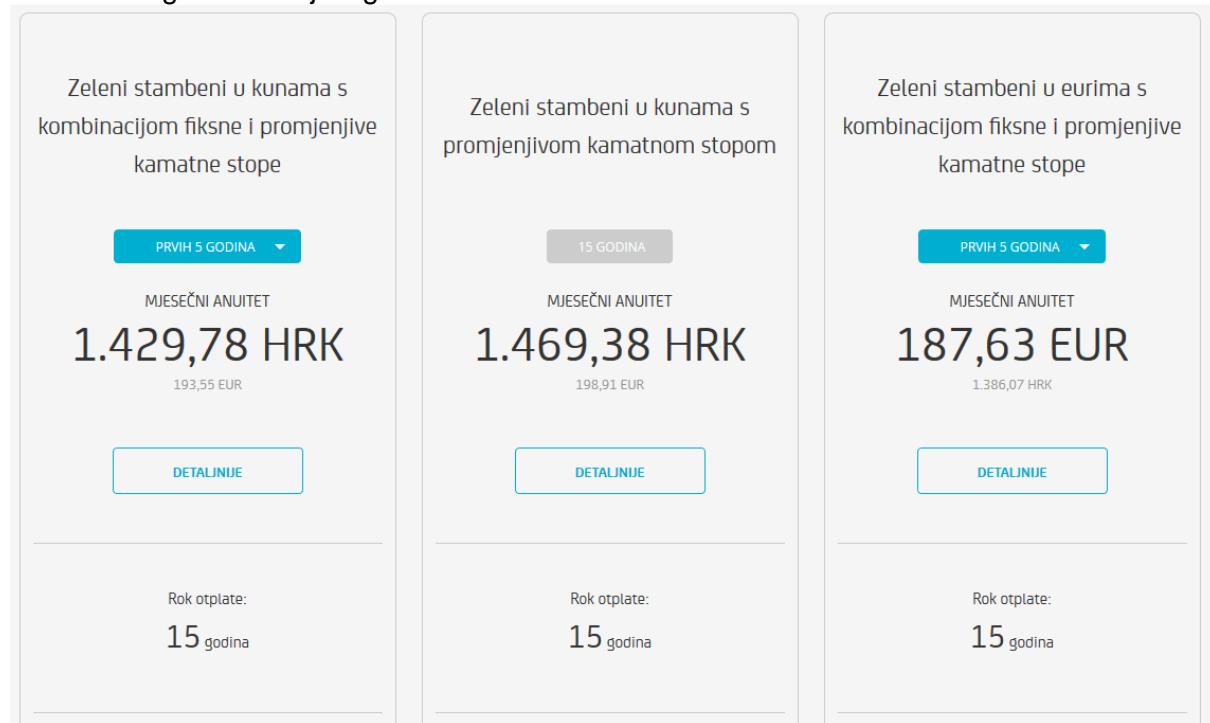
$R$ - otplatna kvota

$C$ - ostatak duga,

Većina financijskih institucija u novije vrijeme na svojim web stranicama nudi besplatne kalkulatore, ali i za njihovu ispravnu upotrebu nužno je poznavati temeljne izračunske metode. Na primjer na sljedećoj stranici: [https://www.zaba.hr/home/financiranje/gotovinski-krediti?utm\\_source=google&utm\\_medium=ppc&utm\\_term=kreditni%20kalkulator%20zaba&utm\\_content=sitelink-1&utm\\_campaign=ao-2018-gotovinski-krediti](https://www.zaba.hr/home/financiranje/gotovinski-krediti?utm_source=google&utm_medium=ppc&utm_term=kreditni%20kalkulator%20zaba&utm_content=sitelink-1&utm_campaign=ao-2018-gotovinski-krediti)

možete pristupiti kalkulatoru Zagrebačke banke, ali da biste se njime mogli uspješno koristiti svakako morate poznavati temeljnu terminologiju. Na slici 4.1. prikazujemo izgled sučelja spomenutog financijskog kalkulatora.

*Slika 4.1. Izgled financijskog kalkulatora*



Izvor: <https://www.zaba.hr/home/financiranje/stambeni-krediti?idR=108&atr268=200.000&atr269=HRK&atr273=1500&atr267=1&atr270=15&pr1=503&pr2=502&pr3=499>

ZABA nije iznimka. Većina banaka, kako domaćih tako i inozemnih, na svojim stranicama ima dostupnu uslugu financijskog kalkulatora.

#### 4.3. Prezaduženost kao posljedica lošeg upravljanja

Prezaduženost je gubitak kreditne sposobnosti zbog prevelikog korištenja pozajmljenih sredstava. Prezaduženost kao absolutna kategorija ne postoji, tj. ne postoji ta razina zaduženosti koja bi bila neizdržljiva za korisnika ako on pazi da struktura ulaganja pozajmljenih sredstava po ročnosti i rentabilnosti odgovara strukturi pozajmljenih sredstava. Stoga se prezaduženost može javiti samo u slučajevima kada kreditor loše procijeni kreditnu sposobnost korisnika, ili kada dođe do naglih promjena u uvjetima poslovanja.<sup>138</sup>

<sup>138</sup> <http://limun.hr/main.aspx?id=33027> ; Rječnik bankarstva

Prezadužena osoba ili kućanstvo je ono koje kasni s plaćanjima na strukturnoj osnovici, ili je u sve većoj opasnosti da se nađe u takvom stanju.<sup>139</sup>

Sektor stanovništvo u RH, ali i u većini europskih zemalja, vrlo se intenzivno zadužuje još od 90-ih godina prošlog stoljeća. Globalizacija tržišta proizvoda i usluga, sustavno poticanje potrošnje i ponuda novih finansijskih instrumenata, tj. veća dostupnost novca svakako su potakli ovakav porast zaduživanja u sektoru stanovništvo.

Prezadužene osobe su često isključene iz finansijskog, kulturnog i socijalnog života, pa je ponovna integracija prezaduženih osoba moralna obveza civilizirane države i ekonomska potreba za djelovanje tržišta. Radi prevencije i ublažavanja prezaduženosti, mnoge zemlje provode različite mјere u kojima je sve veći naglasak na prijateljskom rješavanju problema i omogućavanju novog početka za dužnika.

Povećanje prezaduženosti kućanstava postaje problem i izaziva zabrinutost kad novčane obveze prelaze njegove finansijske mogućnosti.

Sa stajališta ekonomske politike, postoje tri različite razine zabrinutosti:

- makro razina: makroekonomski rizik povezan je s padom potrošačke potražnje
- razina finansijskog sektora: rizik finansijske nestabilnosti jer prezadužena kućanstva neće moći vraćati svoje dugove
- individualna razina: rizik od prezaduženosti kućanstava.<sup>140</sup>

Nedostatni prihodi, ali i nedostatak znanja i vještina doveli su do prezaduženosti građana RH. Situacije u kojima se građani izlažu zaduživanju, a nisu u mogućnosti amortizirati preuzeto zaduženje, potakle su i osnivanje Hrvatskog registra obveza po kreditima d.o.o. (HROK). Aktivnosti za uspostavu kreditnog registra započele su u jesen 2003. godine. U ljetu 2006. godine banke su potpisale Sporazum o korištenju HROK-a te započele sa slanjem podataka u bazu Registra. Od svibnja 2007. godine počinju se koristiti HROK-ova kreditna izvješća u svrhu odobravanja novih kredita.

HROK d.o.o. je tvrtka koju je osnovalo 20 banaka u Republici Hrvatskoj sa svrhom obavljanja djelatnosti potpunog kreditnog registra. Potpuni kreditni registar je sustav za prikupljanje,

<sup>139</sup> Bejaković, P.: Osobna prezaduženost, Institut za javne financije, 2010. <http://www.ijf.hr/upload/files/prezaduzenost.pdf>, str.9.

<sup>140</sup> Ibid

obradu i razmjenu informacija o svim kreditnim obvezama klijenata i urednosti njihova podmirivanja. U registru se obrađuju podatci o svim kreditnim zaduženjima klijenata banaka i stambenih štedionica, bilo da se radi o podatcima o urednom bilo o neurednom otplaćivanju kredita.<sup>141</sup>

Nažalost, ni ovaj registar nije zaustavio rast stope nenaplativih kredita što, uz ostale nepovoljne trendove, porast nezaposlenosti, nizak BDP, svakako pokazuje i nisku efikasnost upravljanja osobnim financijama u sektoru stanovništvo. Ono što je također zabrinjavajuće je i trenutna situacija zbog koje HROK do daljnog nije u mogućnost ispunjavanja svoje temeljne zadaće vezane za fizičke osobe. U povodu početka primjene Opće Uredbe o zaštiti podataka (GDPR) u Europskoj Uniji, Vijeće korisnika Hrvatskog registra obveza po kreditima (HROK) donijelo je odluku prema kojoj će HROK 25. svibnja 2018. godine privremeno zastati s razmjenom podataka i izdavanjem kreditnih izvješća za građane.

U tehničkoj i regulatornoj prilagodbi svog poslovanja, HROK želi otkloniti svaku potencijalnu nejasnoću u budućoj primjeni GDPR-a te će nastaviti s poslovanjem u punom opsegu svoje registrirane djelatnosti odmah nakon zadovoljavajuće prilagodbe novom propisu. U tom smislu valja spomenuti kako se GDPR počinje istodobno primjenjivati u čitavoj EU, te su tako, u izostanku pravne i poslovne prakse nužne zbog kompleksnosti procesa usklađivanja sa GDPR-om, jednako kao i visine zapriječenih kazni, Austrija i Francuska odlučile u prvim mjesecima primjene GDPR-a odgoditi kažnjavanje i usmjeriti se na dodatne provjere i edukacije.

Također, prije početka primjene GDPR-a, s radom prestaje Sustav razmjene informacija o klijentima koji nisu ispunili svoju dospjelu obvezu u roku, koji je organiziran pri Hrvatskoj udruzi banaka, kako bi nakon završetka procesa prilagodbe novom europskom pravu, HROK nastavio s radom u punom opsegu razmjene podataka potrebnih za zaštitu od kreditnog rizika i za građane, te će o tome pravodobno obavijestiti javnost.<sup>142</sup>

Puno je modela za suzbijanje prezaduženosti „u ponudi“, ali posebnu pozornost privlači model financijskog eksperta Predraga Bejakovića iz Instituta za javne financije, nazvan „Smanjenje prezaduženosti u 7 koraka“.

### **1. priznajte da imate poteškoća u vraćanju svog duga**

Prvi korak u rješavanju prezaduženosti je priznanje da više ne možete redovito vraćati svoj(e) dug(ove). Gomilanje neplaćenih računa i bacanje obavijesti banke o prekoračenju

<sup>141</sup> <http://www.hrok.hr/>

<sup>142</sup> Ibid.

minusa, odnosno ignoriranje problema, neće riješiti vaš dug, nego samo može pogoršati postojeće stanje. Ipak, činjenica da čitate ovaj mali Vodič pokazuje da ste svjesni svog nezavidnog stanja te da ste spremni poduzeti drugi korak

## **2. procijenite trenutnu financijsku situaciju**

Napravite spisak svojih dugova. Pored iznosa duga, navedite kome dugujete, kamatnu stopu te iznos koji sada vraćate, ako uopće vraćate. Tako ćete dobiti ne samo jasnu sliku svog financijskog položaja, nego će vam to pomoći u izlasku iz prezaduženosti.

## **3. napravite prioritete dugova**

Sljedeći je korak donošenje odluke o tome što plaćati prvo, a što odgoditi. Dobro je usmjeriti pozornost na zaduženja s većom kamatnom stopom. Rješavanjem skupih zaduženja, dugoročno ćete uštedjeti značajna sredstva, izgraditi samopouzdanje i pojačati motivaciju za izlazak iz duga.

## **4. napravite ostvarivi plan mjesečnih rashoda**

Napravite spisak svih nužnih rashoda (za hranu, neophodnu odjeću, stanarinu, električnu energiju, plin i slično) i onih koji to nisu (izlasci u kino, jelo i piće izvan kuće i drugo). Rashodi koji nisu nužni mogu se posve ukinuti ili barem značajno smanjiti sve dok ne riješite nastale poteškoće. Čak i u nužnim rashodima postoji mogućnost značajne uštede. Od mjesečnih prihoda (nemojte ih precjenjivati) odbijte nužne rashode (nemojte ih podcjenjivati) i preostali iznos – koliko god malen bio – upotrijebite za početak otplate duga. Postupnim smanjenjem duga doći će i do smanjivanja rashoda za kamate.

## **5. recite odlučno NE novim zaduženjima**

Ako ste u dugovima do grla, novi dug neće nimalo poboljšati stanje nego će vam onemogućiti izlazak iz prezaduženosti. Jednom zauvijek prestanite stvarati nove dugove.

## **6. porazgovarajte s vjerovnicima**

Korisno je obavijestiti svoje vjerovnike o financijskim teškoćama u kojima ste se našli. Većina će vjerojatno pristati na kraću odgodu vraćanja duga jer tako ipak osiguravaju naplatu.

## **7. potražite pomoć stručne osobe**

Ako i dalje ne uspijivate upravljati dugom, potražite pomoć stručne osobe i sudjelujte u odgovarajućim programima.<sup>143</sup>

Ponuđeni model usmjeren je na pojedinca, a u sljedećem potpoglavlju razmatrit ćemo moguća rješenja na društvenoj razini.

---

<sup>143</sup> Bejaković, P.: *Vodič i savjeti za građane za sprječavanje prezaduženosti*, Institut za javne financije, 2009, Zagreb, str.7.

#### 4.4. Moguća rješenja

Moguća rješenja za poboljšanje postojeće prezaduženosti i financijske stabilnosti sektora stanovništvo vode u dva smjera: jedan je preventivne prirode i odnosi se na podizanje razine financijske pismenosti sektora stanovništvo, a drugi je korektivne prirode i odnosi se na uvođenje instituta osobnog bankrota.

Preventivno djelovanje uvijek je bolje i efikasnije za zbirne performanse svakog procesa, ali ne može biti primjenjeno tamo gdje već postoji gorući problem. U tom slučaju valja primjeniti korektivne mjere.

##### 4.4.1. Financijska pismenost

Vrlo često se kao mogući model prevencije prezaduženosti inducira pojam financijske pismenosti sektora stanovništvo. Prema najosnovnijoj definiciji, financijska pismenost se odnosi na sposobnost osobe da upravlja novcem.<sup>144</sup> Kod definiranja financijske pismenosti najčešće se navodi OECD-ova definicija :

“Financijsko opismenjavanje je proces u kojem financijski potrošači/ulagači poboljšavaju svoje razumijevanje financijskih proizvoda i koncepata te putem informacija, uputa i/ili objektivnih savjeta razvijaju potrebne vještine i sigurnost kako bi postali svjesniji financijskih rizika i prilika, kako bi mogli donositi utedeljene odluke, kako bi znali gdje se obratiti za pomoć te kako bi poduzimali druge učinkovite mjere za poboljšanje svoje financijske dobrobiti”.<sup>145</sup>

Financijska se pismenost odnosi na sve vrste financijskih odluka za osobne, obiteljske ili poslovne potrebe. Ona obuhvaća financijske odluke o novcu, inflaciji, štednji, kamatnim stopama, investicijama, dugu, kreditnom i valutnom riziku te svim ostalim financijskim ugovorima i drugim financijskim instrumentima.

Financijska pismenost je kombinacija informiranosti, znanja, vještine, stava i ponašanja potrebnih za donošenje ispravnih financijskih odluka za ostvarenje krajnje individualne dobrobiti. Predispozicije za uspjeh u procesu upravljanja novcem nalaze se u nekoliko vještina i kompetencija. Financijsko znanje u smislu razumijevanja izvedbe određenih financijskih proizvoda samo je jedan dio skupa potrebnih vještina i kompetencija. Mnogi su se autori angažirali na definiranju temeljnih odlika financijski pismenih pojedinaca. Teorijski modeli koji uključuju takve ključne aspekte ponašanja potrošača i gospodarskog okruženja

<sup>144</sup> Remund, D. L.: Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy, The journal of consumer affairs, Vol. 44, No. 2, pp. 279, 2010.

<sup>145</sup> OECD: *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, Pariz , 2005.

jasno svjedoče da ljudi na dnevnoj bazi moraju formulirati i izvršavati planove štednje i zaduživanja, a za to često nemaju dostatnu stručnost u razumjevanju finansijskih tržišta, znanje o kupovnoj moći i sposobnost izračunavanja sadašnje i buduće vrijednosti. Štoviše, donošenje odluka za budućnost, što je neizvjesno, zahtijeva od pojedinca i sposobnost podnošenja svih rizika koje finansijske odluke sa sobom neminovno nose. Upravljanje portfeljem zahtijeva poznavanje pojmoveva poput diversifikacije rizika.<sup>146</sup>

Mjerenje finansijske pismenosti je bitno za vođenje politika i vitalna komponenta nacionalne strategije finansijske pismenosti.

Prvo mjerjenje finansijske pismenosti pribavlja nulte ili osnovne rezultate finansijske pismenosti. Ona je važna radi:

- identificiranja prioriteta u smislu sadržajnog fokusa i populacijske grupe (grupa) na koje treba djelovati
- postavljanja ciljeva
- mjerjenja napretka u ponovljenom mjerjenje u usporedbi s nultim ili osnovnim rezultatima.

Finansijska je pismenost važna zbog toga što finansijski obrazovani potrošači pridonose učinkovitoj sinergiji finansijskog i realnog sektora, što stvara pozitivan učinak na ekonomski rast i razvoj. S druge strane, važnost finansijske pismenosti leži i u tome što ona smanjuje rizike individualnih pogrešnih odluka te time smanjuje pojedinačno i ukupno siromaštvo u zemlji. Finansijska pismenost važna je za razvijene zemlje kao i za zemlje u razvoju, a razlike ovise o razvijenosti samih finansijskih tržišta.<sup>147</sup> Finansijsko obrazovanje stanovništva postaje sve važnije zbog dinamičkih, globalno povezanih i složenih finansijskih sustava.

Sve zahtjevnije postaju i finansijske potrebe pojedinaca koji finansijskim obrazovanjem mogu poboljšati razumijevanje finansijskih proizvoda, usluga i koncepata. Unapređenje finansijske pismenosti u Evropi važan je društveni izazov koji zahtijeva doprinos širokoga opsega nositelja interesa - države članice Europske unije, javna tijela, udruženja potrošača, privatni sektor, obrazovne institucije i ostali mogu imati važnu ulogu u smanjenju neznanja potrošača o širokoj paleti finansijskih proizvoda i usluga u ponudi.<sup>148</sup>

Ciljevi finansijskog obrazovanja moraju biti jasno postavljeni: osigurati znanja i vještine koje su hrvatskim građanima neophodne u donošenju važnih finansijskih odluka za sebe i svoje

<sup>146</sup> Lusardi, A.: Financial literacy: Do people know the ABCs of finance?, Public Understanding of Science, Vol.24 (3), pp. 260-271, 2015. <http://gflec.org/wp-content/uploads/2014/02/Financial-Literacy-Do-People-Know-the-ABCs-of-Finance-2015-Public-Understanding-of-Science.pdf> (pristupljeno 5.6.2017.)

<sup>147</sup> Vehovec, M. : *Finansijska i mirovinska pismenost: Međunarodna iskustva i prijedlozi za Hrvatsku* , Privredna kretanja i ekonomska politika, Vol.21, No.129 , str. 69, 2012.

<sup>148</sup> <http://www.huo.hr/hrv/finansijska-pismenost/91/> (pristupljeno u više navrata)

obitelji. Financijsko obrazovanje omogućuje pojedincu da unaprijedi svoje razumijevanje financijskih proizvoda i pojmove i da razvije sposobnosti kojima će poboljšati svoju financijsku pismenost. To znači biti svjestan financijskih rizika i mogućnosti, prikupiti potrebne informacije te donositi odluke o izboru financijskih usluga po mjeri osobnih potreba građana.

Problem financijske pismenosti nije ekskluzivno hrvatski, jer njegov značaj prepoznaće čak i Europska komisija koja je osnovala radnu stručnu grupu (*Expert Group on Financial Education – EGFE*)<sup>149</sup> sa zadatkom usklađivanja različitih pristupa i strategija financijske edukacije među državama članicama kao i pružanja pomoći u provedbi strategije i plana financijske edukacije OECD-a u pristupni program novih članica (npr. Slovenija je usvojila program u 2010.g.). OECD definira standard i preporuke provođenja financijske edukacije (*OECD Recommendation on principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*).<sup>150</sup> U ovom su dokumentu dana, između ostalog, načela i prijedlozi provođenja financijskog opismenjavanja stanovništva i definirana uloga financijskih institucija u ovom procesu.

Neosporno važan dokument za RH s cijelovitom slikom postojećeg stanja o ovom predmetnom pitanju izradila je i Svjetska banka. Dokument pod nazivom „Dijagnostički pregled zaštite potrošača i financijske pismenosti“ pisan je za Hrvatsku koristeći se metodologijom primjenjenom na kreiranje istog dokumenta i za sve ostale zemlje.<sup>151</sup> U zaključcima je postojeće stanje definirano kao neodrživo, pa su dane smjernice za njegovo poboljšanje.

U Hrvatskoj je veći broj institucija, udruga pa i sama Vlada RH prepoznala potrebu za povećanjem razine financijske pismenosti. Hrvatska udruga banaka pokrenula je projekt radionica za financijsko opismenjavanje građana još 2006. godine. U sklopu projekta unapređenja financijske pismenosti s temom Upravljanje osobnim financijama, od 2006. do 2010. održano je u devet gradova više od 200 radionica za više od 1.600 građana pod nazivom „Kako uskladiti primanja i troškove?“ i ponuđena besplatna e-aplikacija za vođenje osobnih financija.<sup>152</sup> Upravni odbor Hrvatskog ureda za osiguranje usvojio je inicijativu za pokretanje projekta „Financijska pismenost u Republici Hrvatskoj“, imajući u vidu iskustva europskih država, preporuke Svjetske banke i poglavito potrebe hrvatskih građana. Na temelju ove odluke Upravnog odbora, Hrvatski ured za osiguranje uputio je i službeni

<sup>149</sup> [http://ec.europa.eu/internal\\_market/finservices-retail/capability/](http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/capability/)

<sup>150</sup> <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf> (pristupljeno u više navrata)

<sup>151</sup> Svjetska banka, 2010a, *Hrvatska – Dijagnostički pregled zaštite potrošača i financijske pismenosti*, Svezak I: *Glavni nalazi i preporuke*, veljača, Zagreb: Svjetska banka.

<sup>152</sup> Hrvatska udruga banaka, [www.hub.hr/uof/](http://www.hub.hr/uof/)

prijedlog Ministarstvu financija RH, odnosno Vladi RH da se pokrene projekt Financijska pismenost u RH te da se pristupi izradi prijedloga Nacionalnog programa.<sup>153</sup> Ovaj prijedlog, mada je upućen još 2011. godine, do sada nije imao konkretnе aktivnosti, ali pokazuje da se ipak povećava opći interes različitih skupina koje malim ili velikim projektima i inicijativama pokušavaju povećati razinu financijske pismenosti stanovništva u Hrvatskoj.

Pažnje vrijedan je i model autorice M. Vehovac iz Ekonomskog instituta objavljen u članku iz 2012. godine u kojem se daju smjernice četiri temeljne preporuke za opismenjavanje.

Prva je preporuka da je, bez obzira na to koje tijelo (tijela) ili ustanova (ustanove) provodi (provode) program financijske pismenosti, potrebno najprije izgraditi nacionalnu strategiju financijske pismenosti, jer se njome postiže koordinacija na nacionalnoj razini. Zbog toga se čini primjerenim da s inicijativom i pokretanjem programa financijske pismenosti započne Vlada posredstvom jednog ministarstva, kao što je Ministarstvo financija, ili u suradnji više ministarstava, kao na primjer Ministarstvo financija, Ministarstvo znanosti, obrazovanja i sporta, Ministarstvo gospodarstva te Ministarstvo rada i mirovinskog sustava. Regulatori financijskih usluga i centralne banke su prirodni sunositelji inicijativa u ovom području. U kasnijim fazama potencijalni partneri su poslodavci i njihova udruženja, sindikati, škole, sveučilišta, udruge i zaklade, razvojne agencije te cjelokupna industrija financijskih usluga s naglaskom na njihovoj nemarketinškoj ulozi u promicanju financijske pismenosti. Nacionalna strategija financijske pismenosti pomaže da s inicijativom bude upoznat široki krug dionika i da ciljeve, zadatke, postavljene prioritete te jasno izraženu koordinaciju prihvate sve zainteresirane strana, čime se reduciraju rizici, nepotrebna preklapanja i neplanirani izdaci. Nacionalna strategija treba biti postavljena na dugi rok, a ciljevi i zadaci pažljivo vremenski raspoređeni tako da brzina i obujam zadataka s jedne strane odgovaraju raspoloživim resursima, a da s druge strane provedba financijskog opismenjavanja bude optimalno raspoređena. Jednom donesenu nacionalnu strategiju financijske pismenosti treba dalje pratiti, kontrolirati učinke i (ako je potrebno) prilagođavati mjere i akcije kako bi se postigla veća troškovna učinkovitost.

Druga bitna preporuka je da aktivnostima oko programa za povećanje financijske pismenosti prethodi utvrđivanje koliko su stanovnici određene zemlje financijski pismeni. Zbog toga je potrebno utvrditi, tj. istražiti financijsku pismenost stanovništva što se provodi na temelju međunarodno usporedivih upitnika kako bi se dobio objektivan uvid u stanje financijske pismenosti. Rezultati prvog upitnika predstavljaju osnovnu odrednicu za buduće programe financijske edukacije. Upitnik se ponavlja svakih 3 do 5 godina kako bi se mogli pratiti pomaci i napredovanja.

---

<sup>153</sup> <http://www.huo.hr/hrv/financijska-pismenost/91/> (pristupljeno u više navrata)

Treća je preporuka u modelu financijskog opismenjavanja izrada i provedba programa financijskog obrazovanja, u skladu s nacionalnom strategijom financijske pismenosti i osnovnim odrednicama proizišlim iz rezultata analize prvog upitnika o financijskoj pismenosti stanovništva. Programi financijskog obrazovanja dijele se na one klasične, koji se implementiraju i vezuju uz obrazovni sustav zemlje i seminare i radionice cjeloživotnog obrazovanja te na neklasične oblike koji se vezuju uz masovne medije i druge oblike javnih komunikacija s posebnim naglaskom na upotrebu modernih medija, kojima je okrenuta mlađa populacija.

Ovim preporukama se dodaje i četvrta, prema kojoj bi opismenjavanje u području mirovina trebalo biti jedno od najvažnijih područja kampanje. Naime, zbog opaženih trendova kod javnih mirovina, privatna štednja i individualna odgovornost pojedinaca postaju sve važniji za primjерeno financiranje životnog standarda u trećoj životnoj dobi. Za bolje razumijevanje sadašnjeg mirovinskog sustava te za povećanu osobnu brigu i dodatnu privatnu štednju za mirovinu, ključno je da pojedinci imaju dovoljno informacija i znanja o tome, odnosno da su dovoljno mirovinski pismeni.<sup>154</sup>

Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA) u svom poslovanju prepoznala je potrebu za poboljšavanjem financijske pismenosti te je poduzela adekvatne aktivnosti. U suradnji s Hrvatskom narodnom bankom te uz koordinaciju Ministarstva financija sufinancirala je provođenje prvog nacionalnog istraživanja financijske pismenosti. Na temelju Akcijskog plana za unaprijeđenje financijske pismenosti potrošača za 2015. godinu provedeno je istraživanje iste godine prema metodologiji OECD-a, što dobivene rezultate čini usporedivima s rezultatima drugih država. U suradnji s Hrvatskom narodnom bankom predstavljeni su rezultati istraživanja financijske pismenosti u Hrvatskoj koji, nakon izračuna prosječne ocjene, iznosi 11,7 od mogućeg 21 boda.<sup>155</sup>

Pridodajmo tome da je i ovaj udžbenik, kao i uvođenje kolegija „Upravljanje osobnim financijama“ u program specijalističkog diplomskog stručnog studija računovodstva i financija, nastao iz želje i nastojanja da doprinese poboljšanju postojećeg stanja.

#### 4.4.2. Stečaj potrošača

Kao krajnja mogućnost izlaska iz prezaduženosti pojavljuje se institut osobnog bankrota. Osim naziva „osobni bankrot“ u hrvatskom se jeziku koristi, zbog svoje suštinske sličnosti, i

<sup>154</sup> Vehovec, M. : *Financijska i mirovinska pismenost: Međunarodna iskustva i prijedlozi za Hrvatsku* , Privredna kretanja i ekomska politika, Vol. 21, No.129, str. 79-80, 2012.

<sup>155</sup> HANFA, Predstavljeni rezultati istraživanja 'Mjerenje financijske pismenosti'; [www.hanfa.hr](http://www.hanfa.hr) , (pristupljeno 7.1.2018.)

naziv „stečaj potrošača“. Kao što je stečaj poduzeća odgovor na insolventnost poduzeća tako je i stečaj potrošača odgovor na insolventnost fizičnih osoba.

U Republici Hrvatskoj, na žalost, najnovije statistike opravdavaju važnost ove teme. Krajem ožujka ove godine blokirani su bili računi 325,25 tisuća građana s ukupnim dugovanjem od gotovo 43,4 milijarde kuna, a u blokadi su bili i računi nešto manje od 24 tisuće poslovnih subjekata, s dugovanjima u iznosu od 12,8 milijardi kuna, pokazuju podatci Financijske agencije (Fine). Na kraju ožujka u blokadi je bilo 325.254 građana, a njihov je dug iznosio 43,37 milijardi kuna.

Na godišnjoj razini broj građana s blokiranim računima je smanjen za 1,7 posto, ali je iznos dugovanja porastao za 3,3 posto. Naime, krajem ožujka ove godine blokirane je račune imalo 5.508 građana manje nego krajem trećeg mjeseca prošle godine, no iznos dugovanja građana je porastao za 1,3 milijarde kuna.

Prema podatcima Fine za ožujak ove godine, najveći broj građana ima dug prema teleoperaterima, njih nešto manje od 160 tisuća.

Najveći dio duga građana - 17,9 milijardi kuna odnosi se na dugovanje prema bankama, a prema cijelom finansijskom sektoru (uz banke i štedionice, kreditne unije, društva za osiguranje, leasing, faktoring...) dug je krajem ožujka iznosio 21 milijardu kuna, što je gotovo polovica (48,5 %) ukupnih dugovanja građana. Fina iznosi i podatak da je udio građana čiji je dug veći od milijun kuna krajem ožujka bio 1,5 posto, a na njih se odnosi više od polovine duga - 51,4 posto ili 22,3 milijarde kuna.<sup>156</sup>

Potreba za institutom osobnog bankrota prepoznata je još prije više od deset godina, ali Zakon o stečaju potrošača (NN 100/15) na snagu je stupio 1.1.2016.

Od 2006. godine počinje rasprava o potrebi uvođenja osobnog bankrota u hrvatsko zakonodavstvo. Inicijativa je okupila veliki broj zainteresiranih za uvođenje instituta osobnog bankrota: HUP, HUS, vjerovnici, dužnici i neke druge udruge za zaštitu potrošača. Međutim, istodobno se pojavljuju i oponenti predvođeni bankama.

Vlada Republike Hrvatske je u travnju 2010. donijela „Program gospodarskog oporavka“. Programom su utvrđeni temeljni ciljevi i načela njegova ostvarivanja. Jedno od utvrđenih područja nužnog djelovanja je i reforma pravosuđa s ciljem poboljšanja vladavine prava, zaštite vjerovnika i poštivanja ugovora.

---

<sup>156</sup> <https://www.24sata.hr/news/u-blokadi-325-000-gra-ana-i-24-000-poslovnih-subjekata-570727>

Uvođenje novog instituta u hrvatski pravni sustav – instituta „osobnog bankrota“, jedna je od važnih mjera u okviru provedbe mjera „Programa gospodarskog oporavka“ Vlade Republike Hrvatske.

Zakonodavstvo europskog pravnog sustava, rukovodeći se poštivanjem jednog od temeljnih pravnih načela *pacta sunt servanda* (dogovoreno će se poštovati), također nije uređivalo pitanje stečaja potrošača i to sve do kraja 80-ih i tijekom 90-ih godina prošloga stoljeća, kada je porastao broj insolventnih građana, a što je povezano s razvojem kreditne industrije. To je posljedično nametnulo potrebu pravnog reguliranja stečaja potrošača.

Većina europskih zemalja usvojila je ovu pravnu stečevinu 80-ih i 90-ih godina prošloga stoljeća.

Temeljni su razlozi za uvođenje instituta osobnog bankrota u hrvatski pravni sustav:

-**pravna zaštita vjerovnika**, pri čemu treba poštivati načelo ravnomjernog namirenja vjerovnika;

-**pravna zaštita dužnika-potrošača** kao slabije strane u poslovnom odnosu koja zaslužuje primjerenu zaštitu (osigurati poštivanje ljudskog dostojanstva potrošača, reprogramiranje dugova, oslobađanje od dijela dugova ili oprost).

Opći je cilj, zbog kojeg je potrebno uvesti institut osobnog bankrota, razviti sustav koji će građanima-potrošačima stvoriti uvjete za reprogramiranje njihovih obveza ili novi početak, a vjerovnicima mogućnost ravnomjerna namirenja svojih tražbina.<sup>157</sup>

U okviru toga općeg cilja postavljaju se i specifični ciljevi:

- stvaranje uvjeta da se neformalnim (neinstitucionalne) i formalnim (institucionalne – sudske) okvirima postigne dogovor između vjerovnika i dužnika oko restrukturiranja postojećih potraživanja

- stvaranje uvjeta za odgovorno i ekonomski racionalno ponašanje

- rasterećenje sustava od bezuspješnih i višestrukih ovršnih postupaka.

Prateći zadane ciljeve, Zakonom o stečaju potrošača u Republici Hrvatskoj stvorit će se uvjeti za konsolidaciju prezaduženih građana i njihov novi i odgovorni početak (druga šansa).

Uvođenje instituta osobnog bankrota podrazumijeva: izradu regulatornog i organizacijskog okvira kojim će se urediti pitanja potrošača – osoba na koje se zakon odnosi, stvaranje uvjeta pod kojima se može proglašiti osobni bankrot, utvrditi nadležnost neformalnih (neinstitucionalnih) i formalnih (institucionalnih – sudske) tijela, postupak provedbe osobnog

---

<sup>157</sup> Ministarstvo pravosuđa: *Polazne osnove za uvođenje instituta osobnog bankrota*, Zagreb, 2011.

bankrota, prava i obveze potrošača za vrijeme trajanja osobnog bankrota i razdoblja kušnje, prava i obveze povjerenika koji nadzire dužnika u razdoblju kušnje, ustrojstvo i vođenje registra potrošača nad čijom imovinom se provodi stečajni postupak, poticanje savjetovanja i edukaciju svih građana o odgovornom i ekonomski racionalnom ponašanju.<sup>158</sup>

Uvažavajući temeljne ciljeva i promišljanja svih skupina aktivno uključenih u izradu potrebnog okvira, Vlada RH donjela je dugo očekivani Zakon o stečaju potrošača (NN 100/15). Potrošač u smislu instituta stečaja potrošača definiran je u samom Zakonu kao:

- svaka fizička osoba koja sklapa pravni posao ili djeluje na tržištu izvan svoje trgovačke, poslovne, obrtničke ili profesionalne djelatnosti
- fizička osoba, obveznik poreza na dohodak od samostalne djelatnosti prema odredbama Zakona o porezu na dohodak i fizička osoba obveznik poreza na dobit prema odredbama Zakona o porezu na dobit ako:
  1. nema više od 20 vjerovnika
  2. obveze iz obavljanja djelatnosti ne prelaze iznos od 100.000,00 kuna
  3. nema obveza iz radnih odnosa koje proizlaze iz obavljanja djelatnosti
  4. nije pokrenut predstečajni ili stečajni postupak.<sup>159</sup>

Postupak stečaja potrošača može se otvoriti samo ako je potrošač nesposoban za plaćanje.

Potrošač je nesposoban za plaćanje ako:

je u nemogućnosti ispuniti dospjele novčane obveze (insolventnost)

najmanje 90 dana uzastopno ne može ispuniti jednu ili više dospjelih novčanih obveza u ukupnom iznosu većem od 30.000,00 kuna (pretpostavke insolventnosti).

Stečaj potrošača može završiti:

1. izvansudskim postupkom (posredovanjem)
2. sudskim postupkom

---

<sup>158</sup> Ibid

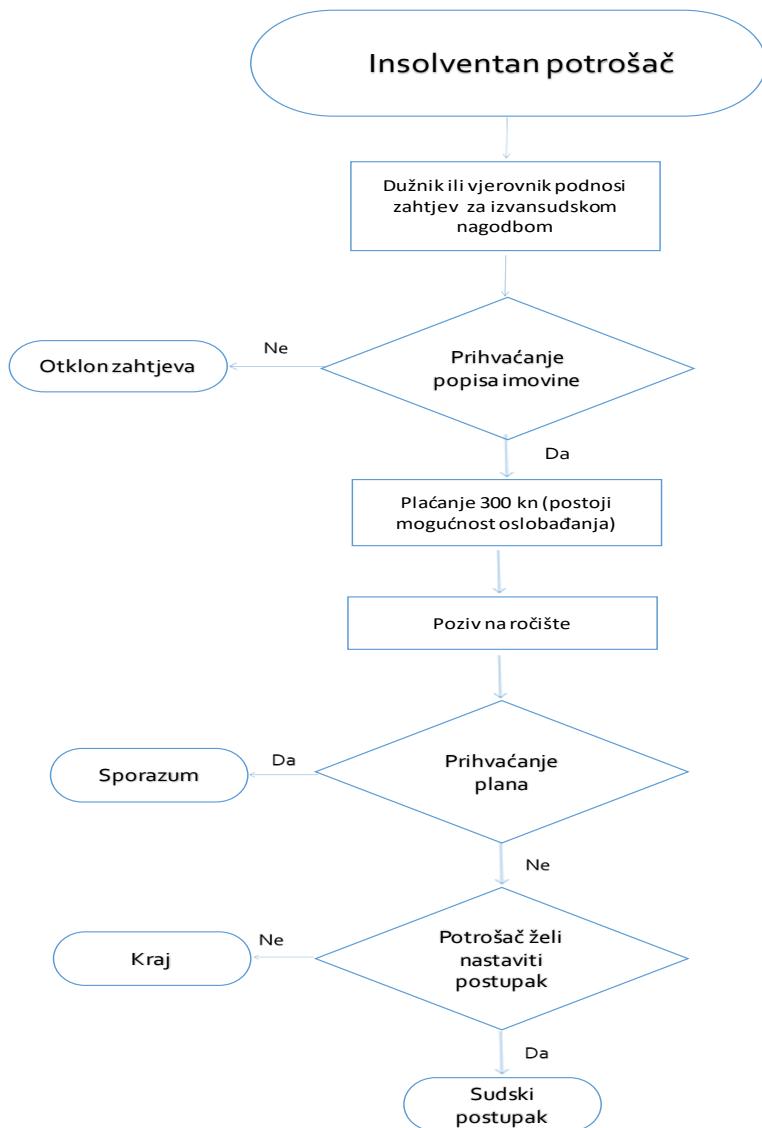
<sup>159</sup> Zakon o stečaju potrošača (NN 100/15), čl.4.

3. sudskom nagodbom

4. stečajem potrošača i razdobljem provjere ponašanja.<sup>160</sup>

Radi boljeg razumjevanja postupka provedbe i uloga subjekata koji u postupku sudjeluju proces stečaja potrošača u skladu s odredbama Zakona o stečaju potrošača prikazati ćemo na slikama 4.2. i 4.3.

*Slika 4.2. Postupak provedbe stečaja potrošača-izvansudski postupak*



Izvor: Izradila autorica na temelju predmetnog Zakona, a inspirirana prezentacijom gosta predavača M. Bašića na temu „Stečaj potrošača“ studentima koji su u akademskoj godini 2017./2018. pohađali nastavu na kolegiju „Upravljanje osobnim financijama“.

<sup>160</sup> <https://pravosudje.gov.hr/stecaj-potrosaca/10351>

Na slici 4.2. prikazali smo procesni redoslijed aktivnosti izvansudske nagodbe. Stupanjem na snagu Zakona o stečaju potrošača (NN 100/15) Financijska agencija započela je s provođenjem izvansudskog postupka stečaja potrošača s ciljem sklapanja izvansudskog sporazuma između potrošača i vjerovnika.

**Izvansudski postupak** provodi se pred savjetovalištim.

**Savjetovališta** su ustrojstvene jedinice Financijske agencije koje su određene Pravilnikom o uvjetima za dobivanje dozvole za obavljanje poslova savjetovališta i načinu rada savjetovališta (NN 2/16) i druge osobe koje su dobile dozvolu za obavljanje poslova savjetovališta. Dozvolu dodjeljuje ministarstvo pravosuđa.

Izvansudski postupak pred savjetovalištem provodi **posrednik** radi sklapanja izvansudskog sporazuma između potrošača i vjerovnika, a prije pokretanja postupka stečaja potrošača pred sudom. Posrednik je djelatnik Financijske agencije i/ili druga fizička osoba kojoj je ministar nadležan za poslove pravosuđa izdao dozvolu za obavljanje poslova posrednika. Postupak pred savjetovalištem pokreće se **zahtjevom za provedbu izvansudskog postupka**. Zahtjev za provedbu izvansudskog postupka može podnijeti potrošač ili svaki njegov vjerovnik. Potrošač je dužan uz zahtjev za provedbu izvansudskog postupka dostaviti **popis imovine i obveza**, a ako zahtjev podnosi njegov vjerovnik tada je potrošač dužan bez odgode dostaviti savjetovalištu popis svoje imovine i obveza. **Vjerovnik** u izvansudskom postupku pred savjetovalištem je svaki vjerovnik potrošača koji ima neku imovinskopravnu tražbinu prema potrošaču. Izvansudski postupak traje najduže 30 dana od dana sastanka navedenoga u pozivu za sudjelovanje.

U iznimnim slučajevima savjetovalište može produžiti rok za dodatnih 30 dana ako ocijeni da postoji mogućnost sklapanja izvansudskog sporazuma između potrošača i svih njegovih vjerovnika ili ako su potrošač i svi njegovi vjerovnici suglasni da se izvansudski postupak produži. Nakon isteka roka savjetovalište će potrošaču bez odgode izdati potvrdu o tome da pokušaj sklapanja izvansudskog sporazuma nije uspio. Potvrda o tome da pokušaj sklapanja izvansudskog sporazuma nije uspio izdaje se također i kad netko od vjerovnika nakon objave poziva za sudjelovanje izjavi da ne želi sudjelovati u izvansudskom postupku ili pokrene ili nastavi postupak radi prisilnog ostvarenja svoje tražbine.

Izvansudski sporazum sklopljen između potrošača i vjerovnika ima učinak izvansudske nagodbe i predstavlja ovršnu ispravu. Izvansudski sporazum nema pravnog učinka na one vjerovnike koji ga nisu sklopili.<sup>161</sup>

---

<sup>161</sup> FINA, <https://www.fina.hr/Default.aspx?art=13014>, (pristupljeno 16.7.2018.)

Bez obzira na to koliko građana ima stvarnu potrebu za ovom vrstom pomoći, o čemu svjedoči alaramantna brojka od preko 325 tisuća blokiranih računa fizičkih osoba, u izvansudskoj nagodbi nije riješen značajan broj slučajeva prezaduženosti.

Dosadašnje rezultate prikazujemo u tablici 4.15. Prikazani postignuti rezultati odnose se na čitav period od stupanja na snagu Zakona o stečaju potrošača do 16.7.2018.

*Tablica 4.15.: Zbirni pregled savjetovališta prema predmetima*

Savjetovalište	Broj predmeta	Broj vjerovnika	Ukupni iznos obveza
Zagreb	660	3.468	428.438.145
Osijek	97	594	62.067.677
Pula	79	523	36.818.743
Split	57	369	114.923.125
Rijeka	52	277	14.724.173
Varaždin	33	302	22.752.119
Virovitica	26	310	25.955.681
Slavonski Brod	24	147	26.039.041
Zlatar	23	178	47.466.310
Bjelovar	22	124	19.857.850
Zadar	18	102	3.386.690
Sisak	18	131	10.177.678
Velika Gorica	16	134	6.060.055
Šibenik	15	106	7.072.986
Dubrovnik	13	102	38.025.728
Koprivnica	12	92	2.880.144
Požega	12	80	9.598.496
Čakovec	11	130	5.293.274
Gospic	8	58	1.045.998
Karlovac	8	72	3.841.599
Vukovar	6	54	3.764.833
UKUPNO	1.210	7.353	890.190.345

Izvor: FINA, Informacijski sustav stečaj potrošača

Slika 4.15. daje nam uvid u ukupan broj pokrenutih postupaka i ukupan iznos dugovanja za koja je postupak pokrenut, ali daje nam i uvid u distribuciju predmeta prema savjetovalištima. Ono što nas nadalje može i treba zanimati je koliki je broj predmeta dobio sretan epilog u izvansudskom postupku. Ove podatke prikazujemo u tablici 4.16.

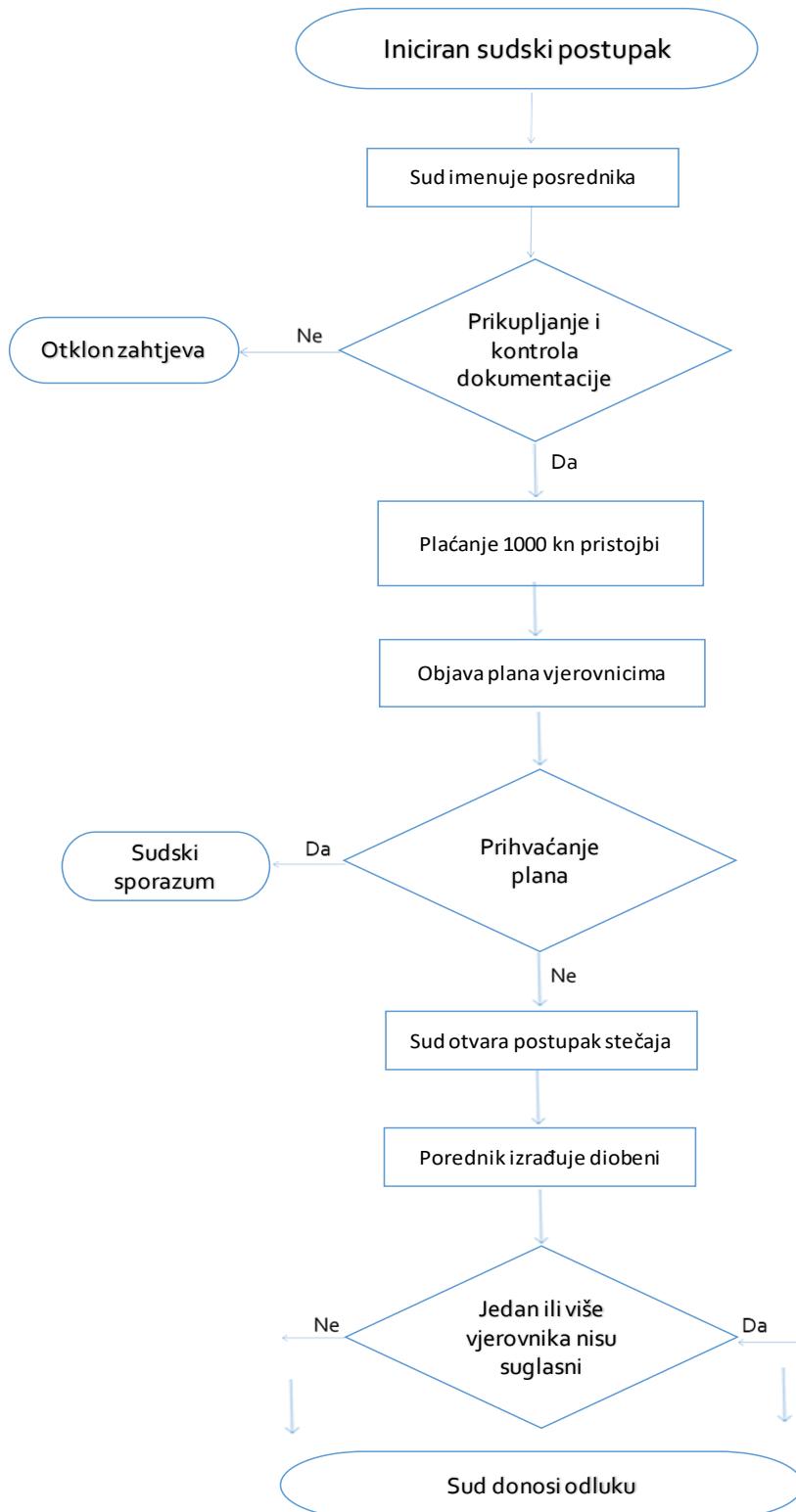
*Tablica 4.16.: Zbirni podaci o broju sklopljenih izvansudskih sporazuma pred savjetovalištim*

Savjetovalište	Broj predmeta
Zagreb	4
Pula	3
Požega	1
Rijeka	1
Varaždin	3
Velika Gorica	2
Dubrovnik	1
Gospic	1
UKUPNO	16

Izvor: FINA, Informacijski sustav stečaj potrošača

Iz predočenih rezultata vidimo da je broj predmeta koji su rješeni u izvansudskoj fazi stečajnog postupka iznimno mali.

Na slici 4.3. prikazujemo redoslijed aktivnosti u provedbi postupka u njegovoј drugoj fazi - sudski postupak.

*Slika 4.3. Postupak provedbe stečaja potrošača - sudski postupak*

Izvor: Izradila autorica na temelju predmetnog Zakona, a inspirirana prezentacijom gosta predavača M. Bašića na temu „Stečaj potrošača“ studentima koji su u akademskoj godini 2017./2018. pohađali nastavu na kolegiju „Upravljanje osobnim financijama“.

Nažalost do sada nijedan ovakav postupak nije uspješno okončan. U praksi se sadašnji zakon pokazao izrazito neefikasnim i nije ponudio kvalitetna rješenja za fizičke osobe koje su se našle u situaciji prezaduženosti. Zakonodavac je prepoznao deficitarnost postojeće regulative, pa se trenutno intenzivno radi na izmjenama i dopunama postojećeg zakona. Kao gorući problem prepoznati su otpisi dugova za koje dužnici smatraju da u cijelosti trebaju biti otpisani, a vjerovnici su sasvim logično tome neskloni. Mnogo je prijedloga u raspravi, ali evo nekoliko potencijalnih rješenja koja bi mogla pomoći da se izmjenama i dopunama ostvari svrha zakona:

- daleko bolje komunicirati zakon u javnosti
- dati potrošačima mogućnost izbora hoće li ići u predstečajni postupak ili u stečajni, umjesto sadašnjeg sustava prethodnog izvansudskog, a potom sudskog stečajnog postupka;
- ukinuti predujmove za postupke, a troškove postupka naknadivati po eventualnom uspješnom okončanju postupka;
- nagrada i troškovi povjerenika stečaja potrošača trebaju se financirati iz sredstava proračuna, osim u slučaju uspješnog unovčenja imovine potrošača;
- skratiti vrijeme provjere potrošača po okončanju stečajnog postupka.<sup>162</sup>

## ISKUSTVA DRUGIH ZEMALJA

U zemljama u kojima postoji institut osobnog bankrota ta je mjera zadnje rješenje, nakon što se utvrdi da ne postoje druge mogućnosti za izlazak iz dugova, a to podrazumijeva da dužnik na neko vrijeme gubi samostalnost u vođenju osobnih financija i dobiva skrbnika, odnosno stečajnog upravitelja - osobu koja upravlja svom njegovom imovinom i računima.<sup>163</sup> Stečajni upravitelj upravlja dužnikovom imovinom, sve dok ne otplati sve dugove, no i određeno razdoblje nakon toga kontrolira njegove financije i može upravljati njima, posebice hoće li se i pod kojim uvjetima osoba ubuduće zaduživati. Nadzor se obavlja dok se ne pokaže kako je

<sup>162</sup> Galić F., Zakon o stečaju potrošača mora biti više od tehničkog zakona, <https://www.linkedin.com/pulse/zakon-o-ste%C4%8Daju-potro%C5%A1a%C4%8Da-mora-bitiv%C5%A1e-od-tehni%C4%8Dkog-filip-gali%C4%887>

<sup>163</sup> <http://www.poduzetnistvo.org/news/hrvatska-uvodi-institut-osobnog-bankrota>

osoba sposobna nastaviti samostalno voditi financije. Tek tada, ima pravo i na to da ponovno zatraži izdavanje kartica, ili zatraži kredit u banci. U svrhu uočavanja prednosti i nedostataka postojećih modela, dat ćemo pregled nekoliko postojećih modela osobnog bankrota.

## **SLOVENIJA**

U Sloveniji je Zakon o osobnom stečaju na snazi od listopada 2008. Do siječnja ove godine sudovi su pokrenuli oko 500 postupaka, a vrijednost potraživanja dosegla je oko 49 milijuna eura. Zakon se odnosi na građane, ali i na fizičke osobe koje imaju obrt ili obavljaju samostalnu djelatnost.

Postupak se odvija u tri faze. U prvoj fazi vjerovnik pljeni dužnikovu imovinu, a ako ne uspije, određuje se rok od dvije do pet godina u kojem dužnik mora biti pod starateljstvom stečajnog upravitelja. Staratelj upravlja njegovim prihodima i imovinom kako bi vratio stari dug, ali i sačuvalo dužnikovo dostojanstvo. Nakon pet godina sud može, ali i ne mora dužniku otpisati preostali dug.

Da bi netko zatražio osobni bankrot, dovoljno je da dulje od dva mjeseca duguje više od dvije tisuće eura. U prvoj godini primjene zakona pokrenuto je samo 340 postupaka zbog 48 milijuna eura ukupnog duga jer su dužnici morali platiti predujam za vođenje postupka – 2060 eura. Tek nakon što je, za one koji su dokazali da ne mogu platiti predujam, država preuzela na sebe obvezu plaćanja troškova postupka, porastao je i broj postupaka na više od tisuću.

Slovenci duguju bankama, zadrugama, leasing-kućama, ali i državi te komunalnim tvrtkama. Stečajeve uglavnom pokreću dužnici u želji da se oslobole dugova, rjeđe vjerovnici.

Zanimljivo je i da osoba koja je proglašila stečaj u Sloveniji, jednom kad on završi, ne može stečaj ponovno proglašiti idućih deset godina.

## **FRANCUSKA**

Francuski model predviđa dva procesna pravca: izvansudsku i sudske fazu. Izvansudsku fazu nadgleda posebno povjerenstvo. Naime, francuski dužnici pokreću postupak podnošenjem prijedloga jednom od županijskih povjerenstava koja su osnovana u svakom od 117 francuskih *departmenta*. Svaki se sastoji od šest članova, od predsjednika, rizničara i direktora finansijskih usluga kao i predstavnika vjerovnika i dužnika. Posljednji član je

pripadnik francuske Narodne centralne banke. Povjerenstvo se sastoji i od pravnika i socijalnog radnika, koji nemaju pravo glasa.

Francuska centralna banka prikuplja informacije od dužnika i trećih osoba, priprema plan isplate te obavlja medijaciju između dužnika i vjerovnika s ciljem prihvatanja plana plaćanja. Uvjeti plana razlikuju se u svim slučajevima, ali su minimalni standardi pozitivno pravno regulirani. Od 1999. plan plaćanja ostavlja dužniku opseg izuzetih primanja sukladno odredbama specijalne egzekucije. Od 2003. maksimalni je period roka kušnje (period doboga vladanja) deset godina. U slučaju da vjerovnici odbiju prihvatiti plan Povjerenstva (*commission*), slučaj se delegira na sud po prijedlogu vjerovnika, a Povjerenstvo daje preporuku суду u želji da суд nametne redovne ili izvanredne mjere otpusta dugova. Ipak, zbog velikog broja slučajeva sudovi prije svega obavljaju dvije funkcije, odnosno rješavaju proceduralna pitanja koja nastaju u radu Povjerenstva te sprovode njegove odluke. Samo u malom broju slučajeva, u kojima Povjerenstvo ne može napraviti plan, dužnik se upućuje u sudsku proceduru. Reformom potrošačko-stečajnog zakonodavstva 2010., po uzoru na švedsko rješenje, Povjerenstvo je ovlašteno da bez suglasnosti vjerovnika i bez odobrenja suda, naloži plan plaćanja vjerovnicima. U većini slučajeva redovne su mjere odobrene, a one ne uključuju automatski otpust dugova i ograničene su na produženje rokova isplate, smanjenje kamata i oslobođenje od obveza koje ostaju nakon što se proda hipotekom opterećena imovina.

Za posebno insolventne pojedince, koji nisu u mogućnosti isplatiti nikakav značajniji dio svog duga, Povjerenstvo može predložiti izvanredne mjere. One uključuju odgodu dužnikove odgovornosti za ispunjenja svih obveza do perioda od dvije godine te ispitivanje dužnikova stanja okončanjem navedenoga perioda. Ako se stanje popravilo, Povjerenstvo mora predložiti redovite mjere. S druge strane, ako dužnik i dalje nije u mogućnosti podmiriti dospjela potraživanja, predlaže se djelomičan otpust dugova. U tom pogledu prvi korak je učinjen još reformom 2004. godine tako da je uvedena procedura potpunog otpusta dugova.

Na temelju toga Povjerenstvo je u mogućnosti da naisiromašnije (tzv. *irremediably compromised*) uputi u sudsku (tzv. *personal recovery*) proceduru. Ona zahtijeva da se dužnik odrekne sve neizuzete imovine u korist vjerovnika. Mora se naznačiti da je samo mali broj dužnika s neizuzetom imovinom. Slijedom navedenoga, sud će okončati postupak zbog nedostatne imovinske mase pa će većina dužnikovih obveza biti otpuštena. Pristup ovakvoj proceduri je ograničen i dostupan je za osobe čija je finansijska situacija određena kao *irremediably compromised* i samo nakon što se prođe određena procedura (*redressement personnel*).

Uvođenje predmetne procedure u francuskom zakonodavstvu, po uzoru na američko, englesko ili švedsko, rezultat je socioekonomске stvarnosti jer dužnici najčešće ne raspolažu nikakvom neizuzetom imovinom i prihodima koje bi bili u mogućnosti razmijerno razdijelili vjerovnicima.<sup>164</sup>

Podmirenje duga je moguće u svakoj pojedinoj fazi:

- Kada se predlaže plan (koji u načelu ne može trajati dulje od 10 godina), podmirenje duga ili njegova remisija može se prijateljski dogоворити s dužnikom. Ukoliko ne dođe do takvog dogovora, Povjerenstvo može preporučiti plan za snižavanje budućih kamatnih stopa.
- Po isteku moratorija, Povjerenstvo može preporučiti djelomični oprost duga.
- Potpunim otpisom duga u okviru postupka osobnog finansijskog oporavka, što je oblik osobnog stečaja (dužnika se imovina popisuje, a njegovi prijašnji dugovi se otpisuju).

Ako postupak postane ograničen i prestane biti prijateljski, dolazi pod nadzor suda čija je uloga posebno važna za donošenje odluka o osobnom finansijskom oporavku.

U Francuskoj se jako naglašava razlika između aktivnih i pasivnih dužnika:

- aktivni su dužnici oni koji su nepromišljeno uzeli preveliki broj kredita
- pasivni su dužnici žrtve nesreće i bolesti, odnosno neočekivanih i/ili neželjenih zbivanja poput nezaposlenosti. Oni su mnogobrojniji, pa im treba pomoći kako bi se zauvijek riješili duga.

Povjerenstvo za prezaduženost čine predstavnici upravnih tijela i vjerovnika, ali i predstavnici potrošača i obitelji (uz pravnike i stručnjake iz ekonomskih područja te područja socijalne skrbi i obiteljske zaštite, koji imaju samo savjetodavnu ulogu). Povjerenstvo samo predlaže djelomični otpis duga ili mjere za uspostavljanje osobne finansijske stabilnosti koje razmatra sud. Zbog odobrenja koje moraju dati svi sudionici (uključujući i sud), broj riješenih slučajeva osjetno je manji od stvarnih potreba.<sup>165</sup>

Značajna zapreka boljem djelovanju sustava je način financiranja, jer u Francuskoj troškove postupka i provjere snosi Banque de France (javna ustanova financirana iz proračuna).

---

<sup>164</sup> Bodul, D.: *Osobni stečaj: globalni trend i hrvatska perspektiva*, Pravni fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2011, str. 367.

<sup>165</sup> Bejaković, P.: *Osobna prezaduženost*, Institut za javne financije, 2010. <http://www.ijf.hr/upload/files/prezaduzenost.pdf>, str. 33.

Teškoću izaziva i pomanjkanje pomoći, odnosno službe kojoj bi se dužnik mogao obratiti za pomoć i savjet. Ukoliko takvo tijelo i postoji, osnovano je na inicijativu udruženja koja financiraju savjetodavne aktivnosti. Upravna tijela prilično uspješno pružaju usluge socijalne pomoći na temelju najboljih postojećih iskustava i rješenja.

Sustav je u najvećoj mjeri usmjeren na administrativno rješavanje prezaduženosti. Iako postoji duži niz godina, neke se osobe ponovno nađu u istom položaju nakon određenog razdoblja. To pokazuje važnost pomoći i prevencije.<sup>166</sup>

#### IRSKA

Radi ublažavanja prezaduženosti, osnovana je Savjetodavna služba za financije i proračun (*The Money Advice and Budgeting Service – MABS*) koja se sastoji od mreže lokalnih projekata za pomoć osobama koje imaju poteškoće s vraćanjem dugova. MABS je usmjeren na pojedince i obitelji, najčešće s niskim dohotkom, koji trebaju pomoći u upravljanju osobnim financijama kako bi izšli na kraj s vjerovnicima. Usluga je povjerljiva i besplatna.

MABS je nastao zalaganjem Ministarstva socijalnih, komunalnih i obiteljskih poslova (*Department of Social, Community and Family Affairs*), koje potiče socijalno blagostanje stanovništva transferima novca i dobara, radi što potpunijeg sudjelovanja stanovnika u životu zajednice. Financijski savjeti vrlo su bliski pružanju novčanih transfera, što je najvažnija aktivnost Ministarstva, koje podupire 50 financijskih savjetovališta i osigurava sredstva za osposobljavanje i usavršavanje zaposlenih u MABS-u.

Sustav je osnovan 1996. godine. Od 2000. je u sastavu službe Osposobljavanje i razvojne usluge informacije za sve (*The Training and Development Service of Comhairle – Information for All*). Služba je odgovorna za pružanje nezavisnih informacija, savjetovanje i pomoći svim stanovnicima, uključujući osobe s posebnim potrebama (invalidima). Objedinjuje aktivnosti Nacionalne službe socijalne skrbi (*National Social Service Board – NSSB*) i Nacionalnog odjela za rehabilitaciju (*National Rehabilitation Board – NRB*) (MABS, 2000). Ciljevi su MABS-a:

- Pružiti nezavisnu, besplatnu i povjerljivu savjetodavnu uslugu ciljnim skupinama koje imaju teškoća s vraćanjem duga kako bi dugoročno postale financijski zdrave.
- Pomoći ciljnim skupinama u razvoju znanja i sposobnosti potrebnih za izbjegavanje prezaduženosti, kao i poznavanje učinkovitih rješenja zaduženja.

---

<sup>166</sup> Ibid, str. 44.

- Identificirati najbolje izvore kredita za ciljne skupine i olakšati im pristup tim izvorima.
- Surađivati s drugim službama i tijelima u integralnom sustavu podrške koji će biti dostupan korisnicima u skladu s njihovim potrebama.
- Aktivno uključiti ciljne skupine u planiranje i djelatnosti MABS-a kako bi se što bolje udovoljilo njihovim potrebama.
- Osigurati da sve ciljne skupine imaju jednak pristup MABS-u, bez obzira na lokaciju.
- Razmotriti, objasniti i predložiti promjene u politici, mjerama i praksi koje treba provesti na lokalnoj i/ili nacionalnoj razini kako bi se iskorijenilo siromaštvo i prezaduženost.<sup>167</sup>

MABS je izuzetan primjer aktivističkog partnerstva. S Ministarstvom obrazovanja i znanosti provodi program Financijski vodič za mlade (*The Young Person's Guide to Money*) s odgovarajućim uputama za nastavnike. Osobita se pozornost posvećuje mladim osobama koje prekidaju redovito obrazovanje, pa su posebice izložene opasnostima od siromaštva i prezaduženosti. Veliki broj sudaca zaduženih za određivanje prisilne naplate i ovrhe prije sudskog postupka upućuje svoje stranke MABS-u. Ministarstvo okoliša i lokalnih poslova je u suradnji s MABS-om razvilo upute lokalnim vlastima za rješavanje nenaplaćenih stana. MABS je s Ministarstvom zdravstva i djece izradio nacionalne smjernice informiranja lokalnih MABS projekata o zaštiti i blagostanju djece. S najvažnijim bankama dogovoren je pilot-projekt o rješavanju duga, što bi u budućnosti mogla biti alternativa sudskom postupku prisilne naplate.

Sve te aktivnosti nastoje da osobe s financijskim teškoćama očuvaju (ili ponovno steknu) dignitet, samopoštovanje i nadzor nad vlastitom financijskom sudbinom. Pritom se značajna pozornost posvećuje suradnji i partnerstvu različitih službi i tijela podrške kako bi se korisnicima osigurala integralna i dostupna podrška u skladu s njihovim potrebama.<sup>168</sup>

U Irskoj osoba koja je jednom proglašila osobni bankrot ostaje zauvijek zabilježena u registru, što znatno otežava nova zaduživanja u budućnosti. Taj zakon ne omogućava

<sup>167</sup> Bejaković, P.: *Osobna prezaduženost*, Institut za javne financije, 2010.

<http://www.ijf.hr/upload/files/prezaduzenost.pdf>, str. 36.

<sup>168</sup> Bejaković, P.: *Osobna prezaduženost*, Institut za javne financije, 2010.  
<http://www.ijf.hr/upload/files/prezaduzenost.pdf>, str. 37.

automatski otpis imovine, već pojedinac ostaje pod kontrolom mentora dok god ne podmiri sve dugove ili u iznimnim slučajevima nakon 12 godina.<sup>169</sup>

### SAD

Američki zakon omogućava dvije opcije proglašenja stečaja, pa građani mogu izabrati na koji će način riješiti svoju tešku finansijsku situaciju. Prema sedmom poglavlju Stečajnoga zakona, dugovi se mogu odmah otpisati, ovisno o zakonu pojedine države, ali se veći dio dužnikove imovine oduzima i raspoređuje vjerovnicima. Ostavlja se minimalan dio kako bi mu se omogućilo preživljavanje. Poglavlje trinaest pak predviđa da dužnici zadrže imovinu i nema otpisa dugova, već se provodi reprogramiranje dugova, a cijeli postupak traje tri do pet godina.<sup>170</sup>

Dio koji će dužnici mjesечно isplaćivati izračunava se na temelju njihovih mjesecnih prihoda nakon što se oduzmu razumno životni troškovi. Okončanjem plana plaćanja, dužnici više nisu odgovorni za preostali dug. *Ratio reforme 2005.* je smanjenje broja dužnika koji su se prijavljivali za sedmo poglavlje jer su u određenim slučajevima dužnici tražili automatski otpust dugova, mada su bili u mogućnosti, u skladu s poglavljem trinaest i planom plaćanja, namiriti vjerovnike. Kako bi se to izbjeglo, BAPCA je 2005. godine uvela nekoliko novosti, a jedna od njih je i postupak obveznog savjetovanja od strane ovlaštenih agencija. Sljedeća velika novina je matematički formulirani test (*means test*) koji je utvrđivao podobnost bilo za poglavlje sedam ili trinaest, odnosno ekonometrijski test koji će nepoštene podnositelje prebaciti iz poglavlja sedam u poglavlje trinaest. Na taj je način BAPCA eliminirala staru presumpciju dužnikova izbora poglavlja 7. i zamijenila je novom presumpcijom koju generira *mean test*, tj. nemogućnost izbora poglavlja 7. za osobu koja ima dostatna sredstava da tijekom vremena podmiri svoja dugovanja.<sup>171</sup>

Veliki broj autora kvalificira američki model kao nedorečen zbog velikog broja pitanja koja u samom postupku ostaju otvorena.

### NJEMAČKA

Insolvencijski je zakon stupio na snagu 1999. godine. Insolvencijski postupak za potrošače sastoji se od tri faze. Kao i u većini sustava i njemački model provedbe zahtijeva od dužnika da krene od izvansudske faze. Tijekom te prve faze dužniku pomažu podobne osobe, odnosno službe koje je odredila svaka njemačka pokrajina za sebe. Budući da zakon ne

<sup>169</sup> <http://www.poduzetnistvo.org/news/osobni-bankrot>. (01.08.2013.).

<sup>170</sup> Ibid

<sup>171</sup> Bodul, D.: *Osobni stečaj: globalni trend i hrvatska perspektiva*, Pravni fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2011, str. 356.

specificira sadržaj plana, sve je podložno sporazumu s vjerovnicima, čak i tzv. „nulti plan plaćanja“ u kojem vjerovnici ne dobivaju ništa. Ipak, radi sklapanja izvansudskog sporazuma, svi vjerovnici se moraju u potpunosti složiti sa sadržajem plana što je u praksi izrazito rijetko. U slučaju da je pokušaj postizanja izvansudskog sporazuma o reguliranju dužnikovih obveza neuspješan, slijedi otvaranje sudskog insolvencijskog postupka.

Prvi je korak ponovni pokušaj dužnika da postigne sporazum s vjerovnicima o reguliranju duga, ali sada u okviru sudskog postupka. Zajedno s prijedlogom za otvaranje sudskog postupka ili odmah nakon njegova podnošenja, dužnik je obvezan sudu podnijeti potrebne dokumente. Treba naznačiti da se u praksi drugi pokušaj zaobilazi i kao takav postaje nepotreban čime se javlja potreba za njegovim ukidanjem. Ako ni u okviru sudskog postupka vjerovnici nisu prihvatili plan za reguliranje dužničkih dugova, a sud nepostojanja pristanka pojedinih vjerovnika nije mogao nadomjestiti svojom odlukom, slijedi treća faza, odnosno *ex offo* - nastavlja se pojednostavljeni insolvencijski postupak. Dužnik-potrošač dužan se izjasniti, prilikom podnošenja prijedloga za otvaranje insolvencijskog postupka, želi li se koristiti institutom oslobođanja od preostalih obveza. U slučaju da vjerovnici ne ukažu na postojanje razloga za uskratu tog instituta, sud će najaviti oslobođenje od preostalih obveza. Ono će uslijediti protekom šestogodišnjeg perioda, tzv. „perioda dobroga ponašanja“.<sup>172</sup>

Obveza dužnika je da uredno izvršava svoje obveze da naknadno, tijekom trajanja tog perioda, ne bi nastupile okolnosti za uskratu tog instituta. Ipak, judikatura upućuje na to da većina pojedinaca nije u mogućnosti isplatiti ni dio tih potraživanja. Stoga se i postavilo pitanje ima li smisla period dobrog ponašanja jer je velika većina na rubu preživljavanja. Novelom InsO-a iz 2001., izrađen je model koji će biti prilagođavan financijskoj i socijalnoj situaciji insolventnih pojedinaca tako da dužnici mogu odgoditi plaćanje sudskih troškova do okončanja insolvencijskog postupka.

Ipak i takva mogućnost se nije pokazala opravdanom. Stoga je planirana reforma čiji je cilj pojednostavljenje stečaja i postupaka bez imovinske mase. Tako bi se dužniku omogućilo brže oslobođanje od odgovornosti za preostale obveze. Neosporno je, a što je slučaj i u drugim zemljama, da potreba za nečim takvim postoji, ali je nužno pozitivno-pravno uskladiti potencijalni pojednostavljeni model i pravila dosadašnjega potrošačkog insolvencijskog postupka.

Karakteristika je sustava, prije svega njemačkoga, a i sustava u drugim zemljama, gdje je uloga suda ostala neokrnjena, činjenica da zakonodavci imaju problema s troškovima

---

<sup>172</sup> Bodul, D.: *Osobni stečaj: globalni trend i hrvatska perspektiva*, Pravni fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2011, str. 370-371.

postupka, a samim time i s održivosti sustava. Ipak, najzanimljiviji i najkomentiraniji prijedlog je Nacrt Zakona o oslobađanju od dugova osoba bez ikakvih sredstava i o izmjeni insolvensijskog postupka za potrošače od 23. siječnja 2007.<sup>173</sup>

Njemački zakon koji je na snazi od 1999., pripremljen je tako da omogućava vjerovnicima najbolje uvjete kako bi se naplatili, ali ipak otvara dužniku šansu za oporavak. Procedura osobnog bankrota sastoji se, kako je navedeno, od tri faze. Dužnik se može prijaviti za otpis dugova tek u toj trećoj fazi nakon što nije uspjela izvansudska nagodba ili sudski nisu razriješeni dugovi. U trećoj fazi većina dužnikovih prihoda prebacuje se na mentora koji ih raspoređuje vjerovnicima. Nekretnine i zemljište također mogu biti prebačeni na mentora. Nakon šest godina, sud može odlučiti oslobođenje dužnika svih dugova, a dužnik ne može ponoviti stečajni postupak u sljedećih deset godina. U Njemačkoj se takav način rješavanja dugova smatra velikom sramotom. Unatoč tomu, otkako je zakon na snazi broj osoba koji se do 2007. prijavio za osobni stečaj popeo se sa 1634 na 103 tisuće.

#### NIZOZEMSKA

Nizozemski model dobrovoljne i obvezne regulacije dugovanja je gotovo jedinstven u EU jer omogućava oslobađanje od duga nakon tri godine. Temeljni cilj takvog postupka postizanje je socijalne uključenosti i poticanje potpune aktivnosti na tržištu rada, omogućujući prezaduženim osobama novi početak u životu.

Nizozemski Zakon o rješavanju duga fizičkih osoba (WSNP) primjenjuje se od 1992., zajedno sa Zakonom o bankrotu. Postupak WSNP-a namijenjen je prezaduženim fizičkim osobama koje rade ili aktivno traže zaposlenje (osim ako su radno nesposobne), a spremne su udovoljiti određenim uvjetima postupka. U postupak mogu biti uključene i samozaposlene osobe, prijašnji poduzetnici i vlasnici malih tvrtki. Ako dužnik ispunjava obveze iz programa preraspodjele i otplate duga, dužnici uključeni u proces obično nakon tri godine uspiju dostići razinu „čistih računa“, čak i ako još nije plaćen cijeli dug (što je najčešći slučaj). U prosjeku, obično se vrati samo oko 10% duga.<sup>174</sup>

Uvažavajući činjenicu da je izvansudsko savjetovanje i pregovaranje dužnika i vjerovnika o nepodmirenim obvezama postojalo prije nego što je osobno stečajno zakonodavstvo uključeno u pozitivno pravo tradicionalni odgovor na potrošačku insolventnost je stoga fokusiran na savjetovanje. Dio doktrine smatra da navedeni model predstavlja najprimjerenije rješenje, iako je to upitno. Naime, sumnje u opravdanost ovakvog sustava nisu neutemeljene

<sup>173</sup> Bodul, D.: *Osobni stečaj: globalni trend i hrvatska perspektiva*, Pravni fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2011, str 371.

<sup>174</sup> Bejaković, P.: *Osobna prezaduženost*, Institut za javne financije, 2010. <http://www.ijf.hr/upload/files/prezaduzenost.pdf>, str. 39.

jer se broj osobnih stečajnih prijedloga stalno povećava, a broj postizanja izvansudskih dobrovoljnih nagodbi je konstantno u padu. Ipak kao odgovor na pad dobrovoljnih dogovora, zakonodavac je još 1998. uveo Zakon o osobnom bankrotu. Namjera je bila da se sprijeći pad dobrovoljnih nagodbi i da se uvede zakonodavni otpust neplaćenih potraživanja osobama koje su u dobroj vjeri.<sup>175</sup>

Pozitivni pravni sustav, kao francuski, promatra se kroz prizmu dva modela. Kao preduvjet pokretanja sudske procedure dužnici su u obvezi da pokušaju državno podupiranom mrežom savjetovališta postići dobrovoljni dogovor sa svojim vjerovnicima. Pod uvjetom da stranke ne mogu postići nagodbu, slijedi sudska procedura. Ipak, sam sustav je oblikovan tako da potakne izvansudski način dogovora jer i tradicija savjetovanja potječe u Nizozemskoj od 1970.godine. Profesionalni *debt managersi* (*debt counsellors*) pregovaraju o nagodbi, lokalni socijalni servisi uzimaju aktivnu ulogu dok lokalna vlast financira troškove. U skladu s preporukama savjetodavne agencije će ponuditi vjerovnicima plan plaćanja koji će obvezivati dužnike da isplate što je više moguće duga tijekom perioda od tri godine, a za uzvrat vjerovnici će otpustiti većinu preostalih dužničkih obveza. Ponekad su dužnici čak i u obvezi da deponiraju svoja primanja na račun lokalnih servisa, iz čega će oni plaćati režije dodjeljujući dužniku tek dovoljno za hranu i privatne potrebe.

U slučaju da izvansudski model ne uspije, nekoliko preduvjeta mora biti ispunjeno za pokretanje sudske procedure. Prijavu za sudsку proceduru izradile su strane lokalne savjetodavne agencije pa ona mora sadržavati razloge zbog kojih dobrovoljni dogovor nije uspio. Nakon toga sud ispituje prijavu da vidi prijavljuje li se dužnik *in bona fide* (*u dobroj vjeri*). Pod uvjetom da se pretpostavke ispune, procedura se pokreće te sud ustanavljuje plan plaćanja (najčešće tri godine), iznos isplata te iznos za koji će dužnik biti oslobođen. Također se imenuje povjerenik koji će prikupiti i likvidirati dužnikovu neizuzetu imovinu. Većina osoba nema neizuzetu imovinu ili barem bilo kakvu imovnu koja ima tržišnu vrijednost, na temelju koje su budući prihodi najpouzdanija dužnička imovina.

Iznos izuzete imovine nije mјeren na temelju dužnikovih primanja, već službeno određenim socijalnim minimumom. Pravilo je da dužnik mora dodijeliti sva primanja iznad 90% od socijalnog minimuma. Judikatura smatra da 95 % socijalnog minimuma mora biti dostupno dužnicima čiji su jedini prihodi socijalna pomoć, dok je 100% minimuma zaštićeno u slučaju da dužnik radi okvirno 18 sati tjedno.<sup>176</sup>

<sup>175</sup> Bodul, D.: *Osobni stečaj: globalni trend i hrvatska perspektiva*, Pravni fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2011, str. 367-368.

<sup>176</sup> Bodul, D.: *Osobni stečaj: globalni trend i hrvatska perspektiva*, Pravni fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2011. str. 369.

Postoji posebna procedura za dužnike koji nemaju neizuzete imovine. U takvom slučaju, stečajni upravitelj, po isteku prve godine trajanja plana plaćanja, izjavljuje da nije očekivano da će dužnik biti u mogućnosti ispuniti svoje obveze. U tim situacijama, sud može dopustiti automatski otpust dugova.

Nizozemska sudska procedura je samofinancirajuća. Slijedom navedenog, u izvansudskom modelu lokalne jedinice snose odgovornost za *debt managements* agencije, dok se u sudskom postupku administrativni i drugi sudske troškovi prioritetno naplaćuju iz mjesecnih rata, prilikom čega vjerovnici primaju manje novčane iznose od onih koje bi dobili da su pristali na izvansudsку nagodbu. Takva filozofija, tzv. *stick behind the door* filozofija, još je jedan način da se promovira izvansudska način rješavanja sporova smanjujući potencijalna primanja vjerovnika u sudskom postupku. Ipak, judikatura pokazuje da ovo nije slučaj, budući da razlike u primljenim iznosima nisu dovoljne da privole vjerovnike na izvansudske model. Stoga je glavni razlog zašto su propale dobrovoljne izvansudske nagodbe odbijanje vjerovnika da prihvate ponudu savjetnika ili nedostatak stalnih prihoda i platežne sposobnosti dužnika.

Ono što predstavlja dodanu vrijednost ovom modelu je dobra suradnja sa sustavom socijalne skrbi, što je svakako nužno jer je prezaduženost često povezana s drugim socijalnim problemima ili ovisnostima. Takav integrirani pristup je presudan u uspješnom rješavanju pitanja prezaduženosti i socijalne isključenosti.

Inovativna rješenja unutar nizozemskog sustava su sljedeća:

- Dovoljna količina i kvaliteta odgovarajućih administratora. Odbor za zakonsku pomoć provjerava kvalitetu usluge administratora, dok nadležni sudac nadzire kako administratori ispunjavaju svoju zakonsku dužnost.
- Razvijen računalni sustav povezan s odgovarajućim bazama podataka.
- Povjerenje vjerovnika i dužnika u sustav zbog strogog administrativnog i sudačkog nadzora.
- Visoki postotak dužnika kojima se na kraju sudskog postupka opršta dug čime im se omogućava novi finansijski početak i društvena promocija. U 2004. je 70% dužnika uključenih u sudske procese dobilo oprost ili odgodu duga.<sup>177</sup>

---

<sup>177</sup> Bejaković, P.: *Osobna prezaduženost*, Institut za javne financije, 2010. <http://www.ijf.hr/upload/files/prezaduzenost.pdf>, str. 40-41.

Općenito se drži da je nizozemski model rješavanja prezaduženosti lako prenosiv u zemlje u kojima ne postoji ili je nedovoljno razvijen sustav ublažavanja prezaduženosti. Čak i u zemljama s razmjerno visoko razvijenim sustavom, poput Francuske ili Njemačke, postoji mogućnost preuzimanja pojedinih dijelova nizozemskog modela. Ipak, pri prenošenju i primjeni nizozemskog modela valja imati na umu razlike u zakonskom određenju, (ne)postojanje savjetovališta za vođenje osobnih financija i rješavanje prezaduženosti, centralizirani i decentralizirani pristup, i brojne druge prateće elemente koji ga čine tako uspješnim.<sup>178</sup>

#### 4.5. Utjecaj porezne politike na upravljanje osobnim financijama

Razmatranje osobnih financija nezamislivo je i nepotpuno bez sagledavanja poreznih obveza svakog pojedinca. Porezne obveze i njihovo poznавanje svakako bi trebale značajno utjecati na proces donošenja odluka o ulaganjima. Porezne politike u RH tretiraju različite finansijske proizvode na različite načine. Upravo iz te neravnopravnosti nastaje potreba za boljim poznavanjem poreznih regulativa. Nepoznavanje poreznih obveza rezultira s dvije izrazito nepovoljne implikacije po pojedinca:

1. Mogućnost penalizacije
2. Gubitak prihoda radi neiskorištenih prilika.

Na uspješnost procesa upravljanja osobnim financijama utječu sljedeće vrste poreza :

1. Porez na dohodak od nesamostalnog rada po osnovi primitka plaće i mirovine (radnici i umirovljenici).
2. Porez na dohodak od drugog dohotka (autori, umjetnici, učenici/studenti, članovi skupštine nadzornog ili upravnog odbora, te trgovачki putnici koji uključuju i agente, akvizitare, tumače, prevoditelje, turističke djelatnike, konzultante, sudske vještakarice i druge slične djelatnosti kad im se primitci za rad ne isplaćuju kao plaća, dohodak ne utvrđuju na temelju propisanih poslovnih knjiga i nisu osigurani po osnovi obavljanja tih djelatnosti).
3. Porez na dohodak od kapitala (stjecatelji vlastitih dionica, korisnici opcionskog prava, primatelji dividendi i udjela u dobiti).
4. Porez na dohodak od osiguranja (stjecatelji primitka od životnog osiguranja).

U nastavku ćemo se detaljnije upoznati s nekim od navedenih poreza.

#### POREZ NA DOHODAK

---

<sup>178</sup> Ibid, str. 41.

Porez na dohodak pripada skupini zajedničkih poreza i regulira ga, kao temeljni zakon, Zakon o porezu na dohodak NN 115/16.

Porez na dohodak definira se kao izravni porez, tj. kao porez koji se nameće izravno na dohodak osobe ili domaćinstva koje bi trebali snositi porezni teret.

Porez na dohodak nameće se na oporezivi dohodak pojedinaca, obično prema progresivnim poreznim stopama. Upravo je to njegovo strukturno obilježje jedna od temeljnih vrijednosti poreza na dohodak jer se zbog tog svojstva on može dobro prilagoditi sposobnosti plaćanja pojedinaca i domaćinstava. Budući da se može dobro prilagoditi sposobnosti plaćanja, njegovom se primjenom, odnosno unošenjem progresivnosti u njegov sustav, može postići pravednija raspodjela dohotka nakon oporezivanja, nego prije oporezivanja.

Radnik koji prima plaću obveznik je poreza na dohodak od nesamostalnog rada, prieza porezu na dohodak i doprinosa iz plaće. Obveznik obračuna, obustave i uplate navedenih davanja u ime radnika je poslodavac.

1. Porez na dohodak od nesamostalnog rada plaća se na bruto plaću umanjenu za iznos doprinosa (20%) i osobnog odbitka što čini poreznu osnovicu. Osobni odbitak je 3.800,00 kn mjesечно i može se uvećavati ovisno o životnim okolnostima (uzdržavani članovi obitelji, invaliditet).

Porez na dohodak plaća se na poreznu osnovicu po stopama od 24% odnosno 36% ovisno o visini oporezivog dijela plaće.

2. Prirez porezu na dohodak plaća se na iznos poreza na dohodak i to u slučaju kada radnik ima prebivalište odnosno uobičajeno boravište na području općine ili grada koji su svojom odlukom propisali prirez porezu na dohodak.

3. Doprinosi iz plaće plaćaju se za mirovinsko osiguranje u iznosu od 20% bruto plaće (za osobe u drugom stupu mirovinskog osiguranja plaća se 15% na temelju generacijske solidarnosti, a 5% na temelju individualne kapitalizirane štednje).

Osobni odbitci prikazani su u tablici 4.17.

Tablica 4.17. : Osobni odbitci u RH

OSOBNI ODBITAK	Koeficijent	Mjesečna svota (kn)	Godišnja svota (kn)
Osnovni osobni odbitak 1	1,5	3.800,00	45.600,00
Uzdržavani članovi uže obitelji i bivši bračni drug za kojeg se plaća alimentacija	0,7	1.750,00	21.000,00
Prvo dijete	0,7	1.750,00	21.000,00
Drugo dijete	1,0	2.500,00	30.000,00
Treće dijete	1,4	3.500,00	42.000,00
Četvrto dijete	1,9	4.750,00	57.000,00
Peto dijete	2,5	6.250,00	75.000,00
Šesto dijete	3,2	8.000,00	96.000,00
Sedmo dijete	4,0	10.000,00	120.000,00
Osmo dijete	4,9	12.250,00	147.000,00
Deveto dijete <sup>2</sup>	5,9	14.750,00	177.000,00
Porezni obveznik i svaki uzdržavani član uže obitelji i svako dijete, ako su osobe s invaliditetom	0,4	1.000,00	12.000,00
Porezni obveznik i svaki uzdržavani član uže obitelji i svako dijete ako su osobe kojima je rješenjem, na temelju posebnih propisa, utvrđena invalidnost po jednoj osnovi 100% ili koji radi invalidnosti imaju, na temelju posebnih propisa, pravo na tuđu pomoć i njegu <sup>3</sup>	1,5	3.750,00	45.000,00

Izvor: Preuzeto s Porezne uprave, <https://www.porezna-uprava.hr/Gradani/Stranice/GradjaniPocetna.aspx>

Također je važno istaknuti da se dohodak oporezuje nakon što se odbiju troškovi za ostvarenje dohotka. Oporezuje se ostvareni, a ne prepostavljeni dohodak. Oporezivanje dohotka neovisno je o svrsi za koju je dohodak utrošen i izvorima iz kojih je ostvaren, a primjenjuje se uz raznovrsna oslobođenja i olakšice. U razrezivanju se primjenjuje subjektivan pristup.

#### POREZ NA PROMET NEKRETNINA

Za reguliranje poreza na promet nekretninama temelj zakonodavnog okvira predstavlja Zakon o porezu na promet nekretnina, NN 115/16.

Kupac, davatelj uzdržavanja i svaki drugi stjecatelj nekretnine obveznik je poreza na promet nekretnina.

Porez na promet nekretnina plaća se po stopi od 4% na tržišnu vrijednost nekretnine u trenutku nastanka porezne obveze. Stjecatelj nekretnine može biti oslobođen obveze plaćanja poreza na promet nekretnina ako ispunjava propisane uvjete.

Prijava porezne obveze smatra se izvršena nakon što javni bilježnici i sudovi dostave isprave. Obveznik poreza na promet nekretnina dužan je podnijeti obrazac Prijave prometa nekretnina samo u slučaju ako isprava nije ovjerena kod javnog bilježnika ili je nije izdao sud ili javnopravno tijelo u okviru svojih nadležnosti odnosno po pozivu Porezne uprave.

Obveznik poreza na promet nekretnina dužan je u roku od 15 dana od dana dostave rješenja o utvrđivanju poreza na promet nekretnina platiti poreznu obvezu, budući da žalba ne odgađa izvršenje niti privremenog niti poreznog rješenja.

**NAPOMENA:** Stjecanje nekretnina na čiju isporuku se plaća porez na dodanu vrijednost ne oporezuje se porezom na promet nekretnina.

Građani ne plaćaju porez na promet nekretnina ako su:

1. osobe koje stječu nekretnine u postupku vraćanja oduzete imovine i komasacije nekretnina
2. prognanici i izbjeglice koji stječu nekretnine zamjenom svojih nekretnina u inozemstvu
3. zaštićeni najmoprimeci koji kupuju stambenu zgradu ili stan u kojem stanuju na temelju ugovora o najmu
- 4.. građani koji kupuju stambenu zgradu ili stan (uključujući i zemljište), na kojem su imali stanarsko pravo ili uz suglasnost nositelja stanarskog prava prema propisima kojima se uređuje prodaja stanova na kojima postoji stanarsko pravo. Isto vrijedi i za zaštićene najmoprimece koji kupuju stambenu zgradu ili stan u kojem stanuju na temelju ugovora o najmu;
5. osobe koje stječu nekretnine u skladu s propisima kojima se uređuje pretvorba društvenog vlasništva u druge oblike vlasništva
6. bračni drug, izvanbračni drug, formalni i neformalni životni partneri, potomci i preci te posvojenici i posvojitelji koji su u tom odnosu s primateljem uzdržavanja te od njega stječu nekretnine na temelju ugovora o doživotnom uzdržavanju ili na temelju ugovora o dosmrtnom uzdržavanju;
7. osobe koje razvrgnućem suvlasništva ili diobom zajedničkog vlasništva stječu posebne dijelove te ili tih nekretnina, neovisno o omjerima prije i nakon razvrgnuća suvlasništva ili diobe zajedničkog vlasništva.

## **POREZ NA NASLJEDSTVA I DAROVE**

Porez na nasljedstva i darove plaća kao:

1. Porez kod nasljeđivanja nekretnine
2. Porez kod nasljeđivanja gotovine, financijskih instrumenata i pokretnina.

**Porez na nasljedstva i darove ne plaćaju:**

1. bračni drug, izvanbračni drug, formalni i neformalni životni partneri, potomci i preci koji čine uspravnu liniju te posvojenici i posvojitelji koji su u tom odnosu s umrlim ili darovateljem
2. pravne i fizičke osobe kojima Republika Hrvatska ili jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave daruje, odnosno daje nekretnine bez naknade radi odštete ili iz drugih razloga u svezi s Domovinskim ratom
3. bivši bračni drugovi, bivši izvanbračni drugovi te bivši formalni i neformalni životni partneri kada uređuju svoje imovinske odnose.

**POREZ NA DOBITKE NA IGRAMA NA SREĆU NA SREĆU**

Razlikujemo:

1. Oporezivanje dobitaka na lutrijskim igrama
2. Oporezivanje dobitaka iz klađenja.

Stopne poreza za oporezivanje dobitaka na lutrijskim igrama prikazujemo u tablici 4.18.

Tablica 4.18.: Porez na dobitke iz lutrijskih igara

Porezni obveznik	Obveznik obračuna i plaćanja poreza po odbitku	Porezna osnovica		Porezna stopa	Rok plaćanja poreza
		Na novčane dobitke - novčani iznos pojedinačnog dobitka koji predstavlja razliku između ostvarenog dobitka i iznosa uplaćenog za igru po pojedinoj potvrdi o uplati (listiću)	Na dobitke što se sastoje od stvari, usluga ili prava - tržišna vrijednost stvari, usluga ili prava koje čine pojedinačni dobitak a predstavlja razliku između tržišne vrijednosti i iznosa uplaćenog za igru po pojedinoj potvrdi o uplati (listiću)		
Građanin koji stječe dobitak od lutrijskih igara	Priređivač igre na sreću	Dobitak iznad 750,00 kn do 10.000,00 kn	Dobitak iznad 750,00 kn do 10.000,00 kn	10%	
		Dobitak iznad 10.000,00 kn do 30.000,00 kn	Dobitak iznad 10.000,00 kn do 30.000,00 kn	15%	Do 15. dana u mjesecu za prethodni mjesec
		Dobitak iznad 30.000,00 kn do 500.000,00 kn	Dobitak iznad 30.000,00 kn do 500.000,00 kn	20%	
		Dobitak iznad 500.000,00 kn	Dobitak iznad 500.000,00 kn	30%	

Izvor: Preuzeto s Porezne uprave, <https://www.porezna-uprava.hr/Gradani/Stranice/GradjaniPocetna.aspx>

U tablici 4.19. prikazujemo oporezivanje na dobitke iz klađenja.

Tablica 4.19.: Porez na dobitke na klađenje

Porezni obveznik	Obveznik obračuna i plaćanja poreza po odbitku	Porezna osnovica - novčani iznos pojedinačnog dobitka koji predstavlja razliku između ostvarenog dobitka i iznosa uplaćenog u igru po pojedinom listiću	Porezna stopa	Rok plaćanja poreza
Fizička osoba koja ostvaruje dobitak od igara klađenja	Priređivač igre klađenja	Dobitak do 10.000,00 kn	10%	
		Dobitak iznad 10.000,00 kn do 30.000,00 kn	15%	Do 15. dana u mjesecu za prethodni mjesec
		Dobitak iznad 30.000,00 kn do 500.000,00 kn	20%	
		Dobitak iznad 500.000,00 kn	30%	

Izvor: Preuzeto s Porezne uprave, <https://www.porezna-uprava.hr/Gradani/Stranice/GradjaniPocetna.aspx>

**PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU:**

1. Koji su financijski instrumenti danas dostupni stanovništvu?
2. Objasnite financijske karakteristike i performance pojedinih instrumenata!
3. Kako biste izvršili podjelu financijskih instrumenata?
4. Što je financijska imovina građana?
5. Kakvi su trendovi ulaganja stanovništva u različitim europskim zemljama?
6. U što ulažu građani RH?
7. Kako se zadužuje sektor stanovništva u EU, SAD-u i RH?
8. Što je zajam i koje elemente sadrži?
9. Što je otplatni plan?
10. Što je prezaduženost?
11. Koje su posljedice prezaduženosti?
12. Koja su moguća rješenja za prezaduženost?
13. Što je financijska pismenost?
14. Šta je osobni bankrot?
15. Koji porezi i na kakav način imaju utjecaj na uspješnost procesa upravljanja osobnim financijama?

## 5. KVALITETA ŽIVOTA I STANDARD KAO MJERE USPJEŠNOSTI UPRAVLJANJA OSOBNIM FINANCIJAMA

Kada razgovaramo o kvaliteti ljudskog života nameće se neminovno pitanje, postoji li uopće mogućnost mjerena te veličine. Svaki pojedinac sam za sebe determinira razinu prihvatljive kvalitete života, dok na nacionalnim razinama postoje definirani indeksi kojima je moguće izvršiti komparaciju i pozicioniranje čitavih nacija s obzirom na kvalitetu života u njima. Kod definiranja razine životnog standarda često se analiziraju BDP, prosječne mirovine i plaće i sl. Najbliže što su ekonomisti stigli u pokušaju kvantificiranja spomenute veličine može se smatrati indeks ljudskog razvoja (*Human Development Indeks- HDI*). U ovom poglavlju detaljnije ćemo obraditi ovaj indeks i njegove vrijednosti.

Ono što ipak možemo ustvrditi to je da svaki pojedinac u suvremenom svijetu treba novac kako bi sebi osigurao određenu kvalitetu života. Kvaliteta sama po sebi ne može se jednoznačno definirati jer je podložna definicijskim promjenama, ovisno o paradigmi onoga tko je definira. Ako je definira Aristotel, onda njezina definicija glasi: "Kvalitetom nazivamo ono na osnovi čega se kaže da je nešto stvoreno onakvim kakvo je (s izvjesnim svojstvima)." Ukoliko se u definiranju okuša tvrtka IBM onda definicija glasi: "Kvaliteta je ono što odluči kupac!"

Kada kvalitetu definira jezičar, primjerice Bratoljub Klaić onda ona glasi: "Kvaliteta (latinski: *qualitas*) - kakvoća, svojstvo, vrsnoća neke stvari, vrednota, odlika, značajka, sposobnost."<sup>179</sup> Ipak, možda najširu primjenu ima definicija koju daje sama norma ISO 9000:2008 koja kaže: "Kvaliteta je stupanj do kojeg skupina postojećih bitnih svojstava ispunjava zahtjeve."

Naravno, kada se promišlja kvaliteta onda je percepcija krajnjeg korisnika, koji je najčešće kupac, jedino relevantno mjerilo. Dakle, udovoljiti očekivanjima kupca ispunjenjem njegovih zahtjeva, krajnji je cilj kvalitete.

Ako ovu definiciju pretvorimo u jezik financija fizičkih osoba, onda možemo reći da je postizanje finansijskog cilja pojedinca, krajnji cilj procesa upravljanja njegovim financijama. Samo ostvarenje finansijskog cilja pojedinca možemo smatrati kvalitetnim ishodom.

---

<sup>179</sup> Klaić, B.: *Rječnik stranih riječi*, Školska knjiga, Zagreb, 2007.

### 1.1. Definiranje pojma standard i kvaliteta života

Koncept „kvalitete života“ odnosi se na sveukupnu dobrobit unutar društva, a usmjeren je na to da omogući svakom članu društva da ostvari svoje ciljeve (*Quality of Life in Europe, 2004.*). To znači da se kvaliteta života mjeri različitim ekonomskim, ali i neekonomskim pokazateljima. Za razliku od koncepta „materijalnog životnog standarda“, koji se uglavnom mjeri raspodjelom dobara i usluga u populaciji (pokazatelji dohodovne nejednakosti, realnog dohotka, stope siromaštva), koncept kvalitete života oslanja se ne samo na indikatore materijalnog životnog standarda, već i na različite subjektivne čimbenike koji utječu na ljudski život (npr. društveni odnosi, sigurnost, mentalno zdravlje, kvaliteta prirodnog okoliša, dokolica, kulturni resursi i sl.).<sup>180</sup>

Valja istaknuti da je koncept kvalitete života karakterističan, prije svega, po tome što je višedimenzionalan, tj. životni se standard ne svodi na dohodovne i materijalne prilike. On naglašava važnost različitih područja životnog standarda i njihovu međusobnu povezanost (*Quality of Life in Europe, 2004.*). S druge strane, koncept kvalitete života povezan je s mikro pristupom i odnosi se na individualne životne uvjete, a ekonomski i socijalni makro pokazatelji pomažu da se istraživački nalazi koji se odnose na pojedince smjeste u širi kontekst. Istraživanje kvalitete života prepostavlja upotrebu ne samo objektivnih pokazatelja, već i subjektivnih percepcija individualne i društvene situacije te analizu odnosa između objektivnih i subjektivnih indikatora.<sup>181</sup>

Određeni indikatori blagostanja kojima se može utvrditi razina kvalitete života dakle ipak postoje: prehrana, zdravlje, stanovanje, uvjeti rada, odmor i rekreacija, obrazovanje, itd. Svaki se od ovih elemenata koristi određenim brojem varijabli kako bi se dobili indeksi kvalitete života.<sup>182</sup> Kvaliteta života je cjelovit proces proizvodnje, raspodjele i potrošnje upotrebnih vrijednosti i ljudskih odnosa primjerenih neotuđenim potrebama svih grupa i pojedinaca.<sup>183</sup>

Upravljanje osobnim financijama mora biti prilagođeno širem kontekstu u kojem pojedinac i/ili kućanstvo djeluje. Razmatrajući optimalan proces upravljanja, svaki finansijski savjetnik mora uzeti u obzir informacijske *inpute* iz okruženja. U tom smislu poznavanje i

<sup>180</sup> UNDP, *Kvaliteta života u Hrvatskoj-Regionalne nejednakosti*, [www.undp.hr/upload/file/171/85528/.../Regionalne\\_nejednakosti\\_hrv.pdf](http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/.../Regionalne_nejednakosti_hrv.pdf)

<sup>181</sup> Ibid

<sup>182</sup> Svirčić Gotovac, Andjelina: *Kvaliteta stanovanja u mreži naselja Hrvatske*. Sociologija sela, Vol. 44, 171 (1): 105-127, 2006.

<sup>183</sup> Seferagić, D.: *Kvaliteta života i nova stambena naselja*, Zagreb, Sociološko društvo Hrvatske, (1988.), str.17.

prepoznavanje razine životnog standarda i percipirane kvalitete života uvelike utječu na planiranje i ostvarivanje finansijskih ciljeva.

Radi boljeg razumijevanja predmetne problematike prikazati ćemo i objasniti nekoliko relevantnih i najfrekventnije korištenih objektivnih i subjektivnih indikatora.

#### 5.1.1. BDP kao objektivni pokazatelja razine životnog standarda

Bruto domaći proizvod „po glavi stanovnika“ kao objektivni pokazatelj<sup>184</sup> razine životnog standarda pokazuje razinu prihoda sektora stanovništvo. On nam ne determinira kupovnu moć, niti sam po sebi upućuje na veću ili manju umješnost upravljanja financijama na razini sektora stanovništvo. Ipak, njegova visina, na neki način, određuje granice mogućnosti postizanja određenih finansijskih ciljeva pojedinca koji unutar te određene nacionalne ekonomije živi i djeluje. U tablici 5.1. prikazujemo vrijednosti BDP-a *per capita* za nekoliko odabralih zemalja.

*Tablica 5.1.: Kretanje BDP-a *per capita* za razdoblje od 2008. do 2017. za Hrvatsku i nekoliko odabralih zemalja (tekuće cijene, USD)*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Hrvatska	14777.35	13703.00	13542.90	13931.28	13660.26	13609.58	13651.99	14088.08	14635.88	15219.88
Slovenija	25447.43	23252.10	23437.47	23540.71	22864.21	22574.71	23224.40	23731.17	24460.40	25662.41
Rumunjska	8873.92	8419.28	8231.31	8439.80	8582.42	8918.58	9227.44	9639.39	10162.11	10932.33
Češka	20520.78	19424.27	19808.07	20118.59	19929.76	19826.79194	20343.68	21381.70	21894.11	22779.29
Nizozemska	52118.10	49897.23	50338.25	50937.552	50212.96	49969.85	50497.24	51410.49	52267.73	53597.83
Poljska	11801.60	12126.22	12599.53	13224.57	13437.24	13632.50	14090.62	14642.10	15067.97	15751.23
Srbija	5509.06	5358.84	5411.884	5531.22	5501.70	5670.71	5593.06	5663.39	5852.38	5992.28
SAD	49364.64	47575.61	48375.41	48786.45	49498.39	49971.95	50871.67	51933.40	52319.16	53128.54

Izvor: Preuzeto iz: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD>

Iz predočenih podataka jasno razaznajemo da postoje velike razlike u razini BDP-a u različitim zemljama. Svakako se može očekivati i da će te razlike značajno utjecati na finansijske performance pojedinca i/ili kućanstva.

Bruto domaći proizvod i slične ekonomske mjere dugo su vremena držane glavnim pokazateljima blagostanja neke države. Međutim, mjerne zasnovane na novcu i nacionalnim prihodima pružaju informacije o materijalnom blagostanju, ali ne govore mnogo o drugim ključnim dimenzijama društva (poput obrazovanja, zdravlja, prirodnog okoliša, ljudskih

<sup>184</sup> Slavuj, L.: *Objektivni i subjektivni pokazatelji u istraživanju koncepta kvalitete života*, Geoadria 17,1 2012, str. 74.

prava). Porast materijalnog blagostanja neke države ne mora dovesti i do boljeg standarda života za sve njezine građane. Drugim riječima, ekonomski pokazatelji mogu poslužiti za donošenje pretpostavki o blagostanju, ali nikako ne mogu biti jedini pokazatelji.

#### 5.1.2. Indeks ljudskog razvoja (HDI) i njegov utjecaj na razinu životnog standarda i kvalitete života

„Indeks ljudskog razvoja“ - *Human Development Index* (HDI) najsloženiji je pokazatelj razvijenosti nacionalnog gospodarstva, koji, zbog složenosti izračuna i činjenice da je višekomponentan, predstavlja svakako jedan od najpreciznijih pokazatelja životnog standarda i kvalitete života u nekoj državi. Indeks ima tri komponente:

1. dohodak po glavi stanovnika
2. obrazovanje, kroz dvije varijable: udio pismenih u ukupnom broju stanovnika i prosječni broj pohađanih godina školovanja po stanovniku u dobi od 25 i više godina
3. demografska varijabla, očekivano trajanje života na dan rođenja.<sup>185</sup>

Gospodarski najrazvijenije i najbogatije zemlje svijeta zasnivaju svoju strategiju razvoja na industriji znanja i ulaganju u znanje. Ujedinjeni narodi u svojim istraživanjima ljudskog razvoja koriste indeks ljudskog razvoja (HDI) koji u sebi integrira sljedeće pokazatelje: obrazovanje (pismenost, škola), dužinu života (zdravlje) i bruto domaći proizvod po stanovniku. Zemlje s visokim bruto domaćim proizvodom po stanovniku imaju i visoki indeks obrazovanja. To je dokaz da je gospodarski razvoj u visokoj korelaciji sa znanjem i obrazovanjem radnika.<sup>186</sup> Prema istraživanju UNDP-a, provedenom 2015. godine, sve zemlje svijeta rangirane su prema izračunanoj vrijednosti HDI-a. Sve zemlje svrstane su u četiri temeljne kategorije:

1. vrlo visoka razvijenost (od 1. do 51. mesta)
2. visoka razvijenost (od 52. do 106. mesta)
3. srednja razvijenost (od 107. do 147. mesta)
4. niska razvijenost (od 148. do 188. mesta).

U tablici 5.2. nalaze se vrijednosti HDI-a i vrijednosti pojedinačnih komponenti za tri zemlje iz svake navedene kategorije.

<sup>185</sup> Nejašmić, I.; Mišetić, R.: *Sintetički pokazatelj demografskih resursa: doprinos tipologiji hrvatskog prostora*, Hrvatski geografski glasnik 72,1, 2010.

<sup>186</sup> Jurčević, J.: *Uloga upravljanja ljudskim potencijalima u unapređenju sustava kvalitete*, Poslovna izvršnost, god I., br. 2, 2007.

*Tablica 5.2.: Rang lista nasumice odabranih zemalja prema kriteriju indeksa ljudskog razvoja, HDI i njegove komponente za sve odabране zemlje za 2015. godinu.*

HDI rang	Zemlja	Indeks ljudskog razvoja HDI	Očekivana dob doživljena	Očekivano trajanje školovanja	Prosjek godina školovanja u godinama
1	Norveška	0.949	81.7	17.7	12.7
36	Poljska	0.855	77.6	16.4	11.9
45	Hrvatska	0.827	77.5	15.3	11.2
56	Bugarska	0.794	74.3	15	10.8
66	Srbija	0.776	75	14.4	10.8
81	Bosna i Hercegovina	0.75	76.6	14.2	9
107	Moldavija	0.699	71.7	11.8	11.9
113	Indonezija	0.689	69.1	12.9	7.9
130	Honduras	0.625	73.3	11.2	6.2
169	Afghanistan	0.479	60.7	10.1	3.6
174	Etiopija	0.448	64.6	8.4	2.6
188	Središnja Afrička Republika	0.352	51.5	7.1	4.2

Izvor: Priredila autorica na temelju UNDP-ovih statistika,  
<http://hdr.undp.org/en/composite/HDI>

Iz podataka u tablici možemo isčitati postojanje širokog dispariteta među zemljama, kako prema kriteriju vrednovanja cjelovitog indeksa tako i u vrednovanju svake pojedinačne komponente.

Dekomponiranjem indeksa ljudskog razvoja dobivamo uvid u značaj svake pojedinačne komponente. Vidljiviji nam postaje sam značaj obrazovanja. Neosporna je implikacija razine i kvalitete obrazovanja na ukupnu kvalitetu života. Mnoga istraživanja provedena u visokorazvijenim zemljama upozoravaju na to da je njihovom ubrzanim razvoju prethodilo sustavno podizanje razine znanja. Ulaganje u znanje predstavlja jedno od osnovnih ulaganja u ljudski kapital, ali i prepostavku budućeg prosperiteta nacije i pojedinca.

#### 5.1.3. Procjena životnog standarda nacionalnim indeksom sreće

Definirati sreću u kontekstu životnog standarda i kvalitete života nije nimalo lako, ali bez obzira na podložnost subjektivnim odstupanjima postoje i određene unificirane emotivne platforme definiranja sreće. Sreća je individualno subjektivno uživanje i zadovoljstvo životom, tj. stupanj na kojem pojedinac svoj cijelokupni život doživljava povoljnim i ugodnim.<sup>187</sup>

Na prosperitet zemlje i ljudi ne djeluju samo financijski faktori, već i subjektivni osjećaji sreće i zadovoljstva kvalitetom života samih stanovnika. U svijetu se sve više zagovara novo mjerjenje ekonomskog rasta koje umjesto općeprihvaćenog praćenja BDP-a, uključuje i mjerjenje kvalitete života, odnosno sreće.<sup>188</sup>

„Nacionalni indeks sreće“ upućuje na razinu kvalitete života u našem okruženju i na djelotvornost društva, tj. na to u kojoj mjeri ono zadovoljava potrebe i očekivanja građana. Nositeljima ekonomске politike pokazuje smjernice u donošenju kvalitetnijih odluka, a domaćoj i stranoj poslovnoj zajednici daje uvid u stvarnu kvalitetu života u Hrvatskoj. Indeks se računa kao prosječna vrijednost komponenata koje ga čine i složena je, kompozitna mjera koja reflektira razinu „sreće“ nacije, odnosno kvalitete života i zadovoljstva njegovim pojedinim aspektima. Dio komponenata indeksa mjeri se na bihevioralnoj razini, a dio na razini evaluacije određenih područja života koju obavljaju samih ispitanika. Nacionalni indeks sreće prati i ocijenjuje 9 područja:

1. opće zadovoljstvo životnom situacijom
2. procjena općeg zadovoljstva životnom situacijom za dvije godine
3. emotivno stanje na osnovi doživljenih emocija
4. zdravo ponašanje
5. uvjeti u radnoj (školskoj) okolini
6. zdravstveno stanje
7. osnovni uvjeti za život
8. odnos prema okolišu
9. zadovoljstvo osobnim razvojem i socijalnom okolinom.<sup>189</sup>

Komponente ovog indeksa daju nam uvid u kategorije koje svjedoče o kvaliteti života koji živimo u Hrvatskoj, ali i o subjektivnom osjećaju zadovoljstva pojedinim aspektima života kao i vlastitom životnom situacijom.

---

<sup>187</sup> Veenhoven, R., *Item Bank-Introductory Text. World Database of Happiness*, Erasmus University Rotterdam

<sup>188</sup> <http://www.hendal.hr/rjesenja.aspx?pageID=80>

<sup>189</sup> <http://www.hendal.hr/rjesenja.aspx?pageID=80>

Časopis „Banka“ u suradnji s agencijom Hendal i Allianz u Hrvatskoj provodili su istraživanje Nacionalnog indeksa sreće od veljače 2010. godine. NIS je izražen na skali od 0 do 100 bodova. Vrijednost -0- značila bi da je situacija u Hrvatskoj razina „sreće“, odnosno dobrobiti, zadovoljstvu ili kvaliteti života u populaciji najgora moguća, a 100 da je najbolja moguća. Vrijednost indeksa od 50 bodova u tom smislu označava srednju razinu „sreće“. U tablici 5.3. prikazani su rezultati istraživanja za razdoblje od travnja 2011. do srpnja 2012.

*Tablica 5.3.: Komponenete nacionalnog indeksa sreće u Republici Hrvatskoj i rezultati za razdoblje travanj 2011. – srpanj 2012.*

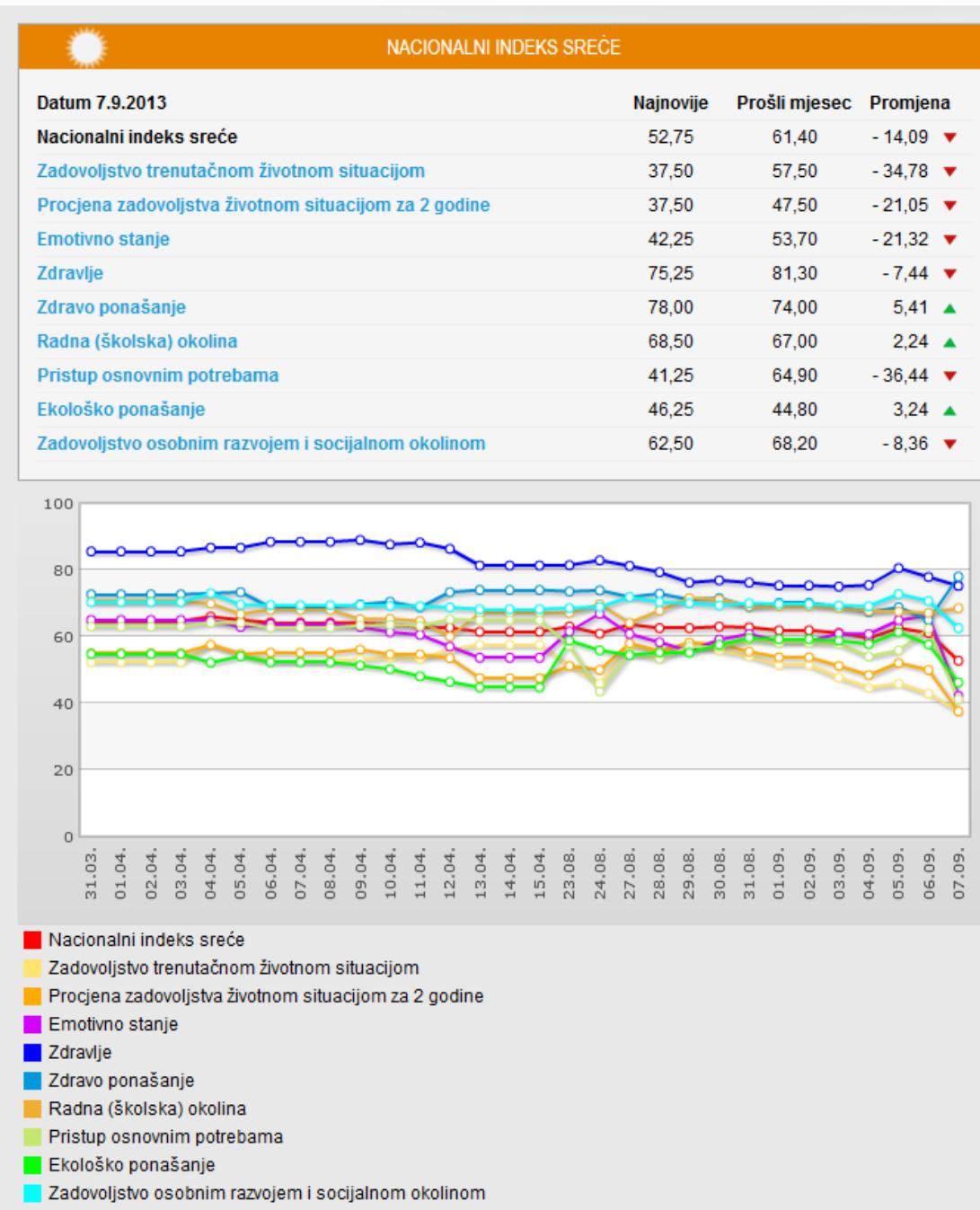
	2011.												2012.			
	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	I	III	V	VII			
<b>Nacionalni indeks sreće</b>	63,8	64,5	64,3	64,6	63,6	64,9	63,9	64,4	65,1	64,6	62,6	64,9		<b>64,3</b>		
<b>Zadovoljstvo trenutnom životnom situacijom</b>	55,2	55,9	55,8	56,4	53,2	56,1	54,6	54,9	56,9	56,1	55,1	55,9		<b>57,5</b>		
<b>Procjena zadovoljstva životnom situacijom za 2 g.</b>	61,6	64,0	61,5	63,3	57,7	61,5	58,6	59,3	63,0	60,4	59,7	60,1		<b>57,0</b>		
<b>Emotivno stanje</b>	61,5	64,4	64,0	63,5	63,5	64,8	63,3	64,2	65,2	65,2	64,4	64,9		<b>64,7</b>		
<b>Zdravlje</b>	81,2	81,5	81,3	82,4	81,3	80,9	80,7	81,5	81,0	82,6	83,4	82,5		<b>83,8</b>		
<b>Zdravo ponašanje</b>	67,7	66,6	68,6	68,3	69,1	70,0	70,3	69,1	68,9	69,4	68,6	69,5		<b>69,5</b>		
<b>Radna (školska) okolina</b>	71,4	71,6	71,2	73,0	70,8	72,5	70,8	72,5	71,5	70,6	70,3	70,5		<b>65,3</b>		
<b>Pristup osnovnim potrebama</b>	59,6	60,2	60,8	60,6	60,3	60,5	60,1	60,7	60,6	58,8	58,4	58,9		<b>61,7</b>		
<b>Ekološko ponašanje</b>	54,9	53,8	52,7	52,0	54,2	55,3	55,1	55,0	55,2	54,7	53,3	54,8		<b>53,4</b>		
<b>Zadovoljstvo osobnim razvojem i socijalnom okolinom</b>	67,7	69,4	69,1	69,0	68,2	68,8	67,9	68,9	69,6	69,3	69,3	69,6			<b>68,0</b>	

Izvor: <http://www.hendal.hr/rjesenja.aspx?pageID=80>

Na kraju ovog promatranog razdoblja NIS je iznosio 64,3, pri čemu su neke komponente bile ocijenjene višom ocijenom, a neke nižom. Analizom ocijena možemo uvidjeti da su građani RH najzadovoljniji svojim zdravljem, a najnezadovoljniji ekološkim ponašanjem. Indeks se za vrijeme trajanja projekta mjerio periodično, a od kako je projekt završio postoje samo analize

iz perioda očitavanja. Na slici 5.1. možemo vidjeti kako su izgledali rezultati dnevnih mjerena.

Slika 5.1.: Primjer dnevnog mjerenja NIS-a



Izvor: <http://www.bank.hr/projekti/indeks-sreće/nis-dnevni-prikaz> (pristupljeno 7.9.2013.)

Najlošije rangirane komponente bile su zadovoljstvo trenutačnom životnom situacijom, procjena zadovoljstva životnom situacijom za dvije godine i pristup osnovnim potrebama.

#### 5.1.4. Indeks kvalitete života i indeks „Sretni planet“

Indeks „Sretni planet“- *Happy Planet Index* (HPI) razmatra kvalitetu života promatranjem sasvim drugih parametara u odnosu na prethodne indikatore. Održivo korištenje prirodnim resursima preduvjet je kvalitetnog i sretnog života. *New Economics Foundation* – asocijacija koja je razvila metodologiju HPI indeksa polazi od teze da je održivo korištenje prirodnim resursima preduvjet kvalitetnog i sretnog života, a ono se izražava u ekološkom otisku. „Ekološki otisak“ je indikator koji mjeri utjecaj ljudi na planet. Računa se u globalnim hektarima, što se ne odnosi samo na zemlju nego i na količinu zraka potrebnu da se apsorbira CO<sub>2</sub> koji se oslobađa prilikom vlastite i uvezene proizvodnje i na postizanje održivog blagostanja. Ekološki otisak odgovara na pitanja koliko nam je potrebno površine da zadovoljimo sve svoje potrebe (energija, transport, hrana, otpad, infrastruktura, voda i drugo), a pogodan je i za računanje na individualnoj razini, na razini grada, regije, države ili cijelog svijeta pa i na razini tvrtke, škole...). Vrijednosti HPI rangiraju zemlje koje smo već analizirali kroz HDI u tablici 5.2. na potpuno drukčiji način. U tablici 5.4. pokazujemo vrijednosti HPI-a za 10 zemalja prethodno rangiranih na temelju HDI indeksa. U analizu ne uključujemo Moldaviju i Središnju Afričku Republiku jer za njih nema dostupnih podataka.

*Tablica 5.4. Rang lista odabranih zemalja prema kriteriju indeksa Sretni planet, HPI i njegove komponente za sve odabранe zemlje za 2016. godinu.*

HPI rang	Zemlja	Prosječna dobrodošljost	Osjećaj blagostanja	Prosječne godine sretnog življenja	Ekološki otisak	Nejednakost ishoda	Nejedna kost doživljaja	Nejedna kost blagostanja	HPI
110	Afghanistan	59.7	3.8	12.4	0.8	43%	38.3	3.4	20.2
76	Bosnia and Herzegovina	76.2	4.8	28.6	3.1	19%	71.1	4.2	25.3
109	Bulgaria	73.9	4.2	24.0	3.3	19%	68.1	3.7	20.4
47	Croatia	77.0	6.0	39.6	3.9	12%	73.5	5.5	30.2
66	Ethiopia	62.8	4.6	17.8	1.0	36%	43.8	4.2	26.7
65	Honduras	72.8	4.6	22.1	1.7	31%	58.5	3.9	27.2
123	Hong Kong	83.6	5.5	40.1	8.8	10%	81.3	5.1	16.8
16	Indonesia	68.5	5.4	28.4	1.6	21%	57.2	5.1	35.7
12	Norway	81.3	7.7	57.1	5.0	7%	78.6	7.4	36.8

62	Poland	76.9	5.9	39.2	4.4	11%	72.9	5.5	27.5
52	Serbia	74.5	5.2	30.3	2.7	19%	68.6	4.6	29.0

Izvor: Izradila autorica prema podatcima s: <http://happyplanetindex.org/countries>

Iz predočenih podataka jasno je vidljivo da su zemlje bitno drugčije poredane nego što su bile prema HDI indeksu.

Vrijedan pažnje u kontekstu ovog razmatranja svakako je i „Indeks kvalitete života“. Razvoga je časopis *The Economist - Intelligence Unit* povezujući rezultate subjektivnog zadovoljstva kvalitetom života dobivenih istraživanjem i objektivnim odrednicama kvalitete života zemalja diljem svijeta. Ocjenjivanje se zasniva na devet postavljenih kriterija:

1. Materijalno blagostanje
2. Zdravlje
3. Politička stabilnost i sigurnost
4. Obiteljski život
5. Društveni život
6. Klima i geografija
7. Sigurnost posla
8. Politička sloboda
9. Ravnopravnost spolova.<sup>190</sup>

Iz ovih je komponenti vidljivo da je riječ o vrlo kompleksnom indeksu i bitno različitim kriterijima vrednovanja, pa su i sami rezultati, tj. pozicioniranje zemalja bitno različiti od rangiranja prema prethodno navedenim indeksima.

## 5.2. Interakcija upravljanja osobnim financijama i pokazatelja životnog standarda i kvalitete života u RH

Svi pokazatelji obrađeni u prethodnom potpoglavlju daju nam uvid u situaciju na nacionalnoj razini. Kako bismo shvatili kakve implikacije ovi pokazatelji imaju na uspješnost procesa upravljanja osobnim financijama, potrebno ih je povezati s nekim drugim pokazateljima. Sam podatak o razini BDP-a ili čak BDP-a po glavi stanovnika neće nam predstavljati dobar orijentir ako ne znamo kakvi su prihodi i rashodi po pojedincu i/ili kućanstvu.

Važno je pitanje, koje na početku ciklusa upravljanja osobnim financijama treba postaviti, koliki su prihodi kojima raspolažemo. Budući da, prema podatcima DZS-a, u RH više od 70%

<sup>190</sup> Vidi: [http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY\\_OF\\_LIFE.pdf](http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf)

prihoda kućanstava dolazi iz plaće, njezin je udio u BDP-u svakako pokazatelj relevantan za predmetnu problematiku. Udio plaća u BDP-u posljednjih se godina u Hrvatskoj smanjuje kao posljedica bržeg rasta BDP-a od rasta plaće. Jedna od mogućih ilustracija padajućeg udjela plaća je razmatranje omjera razine prosječne plaće i razine BDP-a po stanovniku ili BDP-a po zaposlenom. Prosječna neto plaća u 1999. godini iznosila je otprilike 53 % BDP-a po zaposlenom, a taj je odnos smanjen na oko 46 % u 2005., odnosno na 47 % u 2007. godini. Rast omjera prosječne plaće i razine BDP-a po stanovniku između 2005. i 2007. godine posljedica je rasta zaposlenosti koji je uvjetovao da je BDP po zaposlenom stanovniku zapravo rastao sporije od rasta realne neto plaće u RH. Prosječna plaća hrvatskih radnika raste puno sporije od njihovih kolega u novim članicama Europske Unije. Na samom vrhu, prema stopi rasta, nalaze se baltičke države, Bugarska i Rumunjska u kojima su plaće rasle dvoznamenkastim stopama, pokazali su podatci Eurofounda. Hrvatska se samo nekoliko godina prije mogla pohvaliti višim plaćama i njihovim rastom, ali to više nije slučaj. Istodobno, prosječne plaće u Češkoj i Poljskoj rasle su desetak posto, ali na znatno višim razinama. Hrvatska ima problem i sa stopom rasta inflacije koja dovodi do manje vrijednosti kupovne moći. U Poljskoj je prosječna zarada dostigla 900 eura, a prosječna zarada u Češkoj popela se na 924 eura. Hrvatska tako više ne zaostaje samo gospodarski, nego i visinom plaća u odnosu na nove članice EU. Česi i Poljaci se i s manjim rastom zarada od oko 10 posto bliže granici od tisuću eura. Hrvatska je lani zabilježila jedan od oštijih padova životnog standarda i kupovne moći u Europi, pokazuju posljednje procjene europskog statističkog ureda Eurostat. Hrvatski je bruto domaći proizvod (BDP) po stanovniku, izražen u paritetu kupovne moći, u godinu dana pao sa 62,6 %, na 60,6 % prosjeka EU. A upravo se taj pokazatelj uzima kao mjera kupovne moći i životnog standarda. Slovenija je, u 2011. godini, prema podatcima Eurostata, po BDP-u *per capita* pala znatno ispod dosadašnje razine od 90 posto prosjeka EU, što ozbiljno nagriza njezin imidž "uspješne tranzicijske priče", te se sada nalazi na 87,1 posto prosjeka EU. Sličan pad dogodio se i u dosadašnjim "tranzicijskim tigrovima" - Češkoj, Mađarskoj i Slovačkoj. Jedino je Poljska uspjela zadržati i kontinuirano povećavati razinu životnog standarda i kupovne moći, koji su još uvijek manji nego u Hrvatskoj.<sup>191</sup>

Razina cijena i kupovna moć mjere su koje ćemo razmotriti u usporedbi s BDP-om. Kod proizvoda za potrošnju stanovništva od svih postsocijalističkih zemalja jedino Slovenija ima

<sup>191</sup> Peša, A. R.; Stanković, S.; Štajduhar, H.: *Istraživanje razine plaća u Hrvatskoj u odnosu na zemlje u regiji i zemlje EU*, Oeconomica Jadertina, 2,2011.

višu razinu cijena od Hrvatske – oko 75% prosjeka EU-25, a ostale zemlje imaju cijene na razinama od 43% do 64% prosjeka EU-25.<sup>192</sup>

*Tablica 5.5.: Razina cijena i BDP-a po stanovniku prema standardu kupovne moći na primjeru odabralih zemalja EU.*

<b>Zemlja</b>	<b>Razina cijena</b>		<b>BDP po stanovniku</b>
	<b>BDP (sva dobra i usluge)</b>	<b>Dobara i usluga za finalnu potrošnju stanovništva</b>	<b>(prema standardu kupovne moći)</b>
<b>Europska unija (25 država)</b>	100	100	100
<b>Češka</b>	56	58	74
<b>Mađarska</b>	60	62	63
<b>Poljska</b>	55	60	50
<b>Slovenija</b>	72	75	82
<b>Slovačka</b>	53	56	57
<b>Hrvatska</b>	62	67	48
<b>Bugarska</b>	36	43	33
<b>Rumunjska</b>	46	53	34

Izvor: Nestić, D. : *Konvergencija razina cijena i njezin utjecaj na inflaciju u Hrvatskoj,*

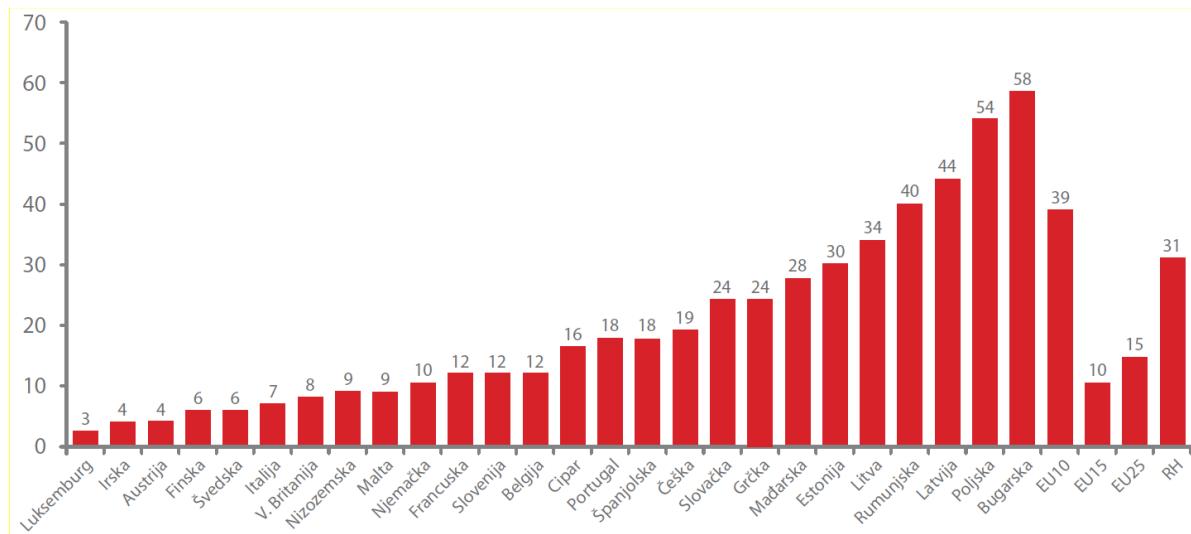
Ekonomski pregled, 59 (1-2,) 3-37, 2008.

Prema istraživanjima koje je proveo UNDP s ciljem definiranja regionalne homogenosti jasno je vidljivo da financijska pozicija kućanstava nije istovjetna rangiranju prema BDP-u. Zadovoljavanje osnovnih životnih potreba postalo je izazov za kućanstva u velikom broju europskih zemalja. U dijagramu 5.2. možemo jasno vidjeti koji postotak kućanstava u različitim zemljama teško zadovoljava svoje osnovne potrebe.

---

<sup>192</sup> Nestić, D. : *Konvergencija razina cijena i njezin utjecaj na inflaciju u Hrvatskoj,* Ekonomski pregled, 59 (1-2) 3-37, 2008.

Dijagram 5.2.: Udio kućanstava koja s teškoćama podmiruju svoje potrebe ili spajaju kraj s krajem.



Izvor: [http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/FILENAME/Regionalne\\_nejednakosti\\_hrv.pdf](http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/FILENAME/Regionalne_nejednakosti_hrv.pdf)

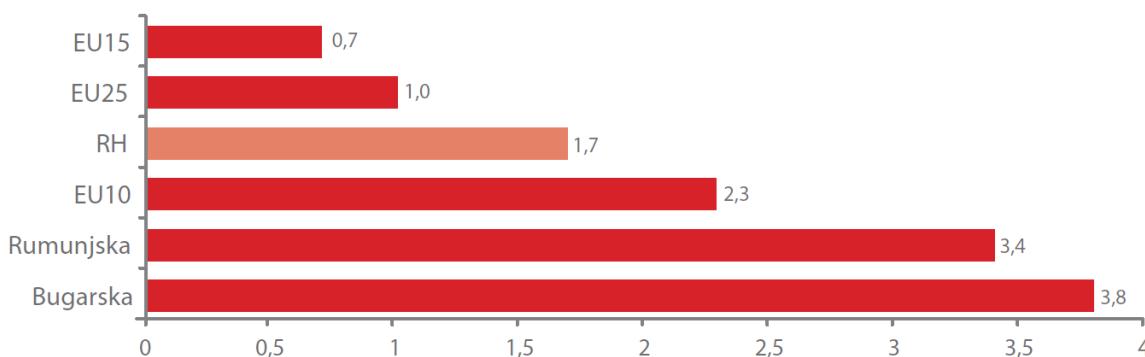
Velike su razlike u subjektivnim percepcijama materijalnog blagostanja između, s jedne strane, EU15 te s druge strane Hrvatske, EU10, Bugarske i Rumunjske. Dok u zemljama EU15 svako deseto kućanstvo izjavljuje da ima teškoća u podmirenju svojih potreba, taj je udio u Hrvatskoj oko tri puta veći, u zemljama EU10 gotovo četiri puta veći, a u Bugarskoj i Rumunjskoj pet do šest puta veći. Više od polovice građana u Bugarskoj i Rumunjskoj izjavljuje da teško spajaju kraj s krajem. Zanimljivo je napomenuti da ista skupina zemalja (Bugarska, Rumunjska, baltičke zemlje, Poljska) ima najveći udio kućanstava koji s teškoćama zadovoljavaju svoje potrebe te najmanji medijan ekvivalentnog kućanskog dohotka, što pokazuje povezanost između visine dohotka i subjektivnih ekonomskih teškoća.<sup>193</sup>

Deprivacija ili odricanje (uskraćenost, lišenost) svakako je vrlo jasna mjeru za realni status kućanstva. Deprivacijom se mjeri društveno neprihvatljiv životni standard, tj. neposjedovanje ili nekorištenje određenim dobarima i uslugama ili nesudjelovanje u određenim aktivnostima. Radi usporedbe sa zemljama EU, deprivacija je mjerena preko šest deprivacijskih područja koji se odnose na pet dimenzija životnog standarda: stanovanje (mogućnost održavanja stana toplim i zamjena dotrajalog namještaja), ishrana (konzumiranje

<sup>193</sup> [http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/FILENAME/Regionalne\\_nejednakosti\\_hrv.pdf](http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/FILENAME/Regionalne_nejednakosti_hrv.pdf)

mesa/ribe svaki drugi dan ako želi), odijevanje (mogućnost kupnje nove umjesto stare odjeće), slobodno vrijeme/dokolica (provođenje plaćenog tjednog odmora izvan kuće jednom godišnje) i socijalne veze (pozivanje prijatelja/rodbine na piće/obrok barem jednom mjesечно). Od ispitanika se tražilo da odgovore mogu li si priuštiti svaki od šest ponuđenih pokazatelja. Među deprivirane su uvršteni samo oni koji sebi ne mogu priuštiti određeni pokazatelj, pod uvjetom da ga žele. Na taj su način odvojeni oni ispitanici koji su se svojevoljno odrekli određenih potrepština ili aktivnosti od onih koje je na to prisilila oskudica finansijskih sredstava.<sup>194</sup> Uzroci depriviranosti mogu biti različiti (nedostatak materijalnih resursa ili izostanak emotivne potpore).<sup>195</sup> Na dijagramu 5.3. pokazani su rezultati istraživanja razine deprivacije za RH, Rumunjsku, Bugarsku i određena područja EU zone.

Dijagram 5.3.: Deprivacija u određenim područjima i zemljama



Izvor: [http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/FILENAME/Regionalne\\_nejednakosti\\_hrv.pdf](http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/FILENAME/Regionalne_nejednakosti_hrv.pdf)

Jasno je da građani RH nisu ni u najboljoj ni u najgoroj poziciji u odnosu na ostale građane EU, pa ipak, analiza trendova raznih veličina i pokazatelja koje smo u ovom poglavlju promatrali pokazuje da briga za budućnost svakako ostaje.

Svi pokazetelji, prikazani u ovom poglavlju, prikazuju se na nacionalnoj razini i nisu nužno putokazi za svakog pojedinca. Treba ih promatrati kao okvir, a finansijska budućnost, kvaliteta života i opće blagostanje pojedinca i/ili kućanstva moraju biti sadržaj.

<sup>194</sup> [http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/FILENAME/Regionalne\\_nejednakosti\\_hrv.pdf](http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/FILENAME/Regionalne_nejednakosti_hrv.pdf)

<sup>195</sup> Šućur, Z.: *Siromaštvo, višedimenzionalna deprivacija i socijalna isključenost u Hrvatskoj*, Revija za sociologiju, Vol XXXVII. No 3–4: 131–147, 2006.

**PITANJA ZA PONAVLJANJE, RAZMIŠLJANJE I DISKUSIJU:**

1. Definiraj pojmove kvaliteta života i životni standard!
2. Objasni mogućnosti kvantificiranja navedenih pojmova!
3. Što je BDP i kako biste objasnili njegov utjecaj na životni standard?
4. Šta je HDI i kako biste objasnili njegov utjecaj na životni standard?
5. Kako se izračunava HDI i koje su njegove komponente?
6. Nabroji i objasni indekse kojima se iskazuje kvaliteta života!
7. Koji se kriteriji uključuju u vrednovanje većine indeksa?
8. Odaberite indeks koji vi smatrate najrelevantnijim i objasnite ga!
9. Šta je deprivacija i kako se mjeri?
10. Kako biste pojmovno povezali deprivaciju i kvalitetu života?

## 6. OPTIMIZACIJA PORTFELJA FIZIČKIH OSOBA

U prethodnim poglavljima bavili smo se pojmovima i procesima koji su aplikabilni na cijeli sektor stanovništva. U ovom poglavlju bavimo se isključivo populacijom koja iz svojih prihoda, u odnosu na svoje troškove, ostvaruje suficit. Vrlo je važno upravljanje tim suficitom. Umješnost upravljanjem suficitom ovisit će većim djelom od razine znanja i subjektivnog stava pojedinca prema riziku.

### 6.1. Optimizacija portfelja

Konačni cilj procesa optimizacije je dobivanje modela optimalnog portfelja financija fizičkih osoba, optimizirajući distribuciju štednje u određene financijske instrumente i uzimajući u obzir i vremensku komponentu.

Trebamo također voditi računa da je, s obzirom na fazu životnog ciklusa u kojoj se pojedinac nalazi, vremenska komponenta vrlo bitna u procesu optimizacije, pa će ono što je optimalno za pojedinca u fazi 1. biti daleko od optimalnog za pojedinca koji se nalazi u nekoj drugoj fazi. Iz tog se razloga javlja potreba za dalnjom razradom ovog problema.

Ovu formulaciju možemo dopuniti i uvođenjem novog termina – „cjeloživotni prinos“ koji označavamo sa  $Y_{LC}^*$  (lifecycle yield);

$$Y_{LC}^* = \sum_{t=1}^4 S_t^* \quad (1)$$

gdje je t - faza životnog ciklusa u kojoj se pojedinac nalazi.

Prepostavka je da svaki pojedinac i svako kućanstvo teži maksimalizaciji svog cjeloživotnog prinosa, pa je optimizacija financija fizičkih osoba upravo **maksimalizacija**  $Y_{LC}^*$ .

Kako bismo krenuli u potragu za optimalnim portfeljem, moramo odrediti kojim se instrumentima doista možemo koristiti. Istražujući ponudu nacionalnog tržišta, kao i dostupne statistike o upotrebi financijskih proizvoda kod sektora stanovništvo, definirali smo i odabrali portfelj potencijalnih mogućnosti za nacionalno tržište. Svaka optimizacija treba velike serije podataka. Iz tog razloga u optimizaciju ne možemo (za sada, ali ćemo nakon određenog vremenskog perioda moći) uključiti podatke o prinosima dobrovoljnih **mirovinskih fondova**, jer se dosljedna statistika na mjesечноj razini vodi tek od 2006. godine.

Podatci o prinosima **police životnog osiguranja** također nam nisu dostupni u potrebnom broju. Naravno, u oba slučaja razlog je u “starosti” samog financijskog proizvoda. Polica

životnog osiguranja, iako je na tržištu više od desetljeća, još nije odradila puni ciklus, tj. samo je mali broj polica stigao na naplatu po doživljenu, pa ne možemo govoriti o konkretnim podatcima prinosa police životnog osiguranja. Prinos police samo je jednim djelom poznat, pa ga osiguravajuća društva izražavaju u ovisnosti o pristupnoj dobi potencijalnog korisnika, dok je drugi dio prinosa determiniran uspješnošću poslovanja društva za osiguranje za cijelog kupa perioda trajanja osiguranja na temelju ugovora o osiguranju života. Iz navedenih razloga, podatke o prosječnim prinosima na polici životnog osiguranja ne možemo uzeti u obradu. Iako ostajemo uskraćeni za ove dvije opcije, još uvijek imamo mogućnost odabira među sljedećim instrumentima:

1. štedni depoziti bez valutne klauzule (kratkoročni)
2. štedni depoziti bez valutne klauzule (dugoročni)
3. štedni depoziti nominirani u inozemnoj valuti (kratkoročni)
4. štedni depoziti nominirani u inozemnoj valuti (dugoročni)
5. štednja po viđenju
6. dionice
7. obveznice.

Kako naše dobne skupine nisu u istoj poziciji spram dugoročnih štednji, (za četvrtu skupinu nije racionalan odabir dugoročne štednje), fokusirat ćemo se na odabir između preostalih pet instrumenata. Upotrebom podataka dostupnih u mjesecnim izvješćima HNB-a, dobiveni su podatci o prinosima na sve navedene oblike štednje, a za prineose dionica i obveznica koristili smo se publikacijama HANFA-e i Zagrebačke burze. Na setovima podataka o štednim depozitima u devizama izračunana je srednja vrijednost, jer u ponudi nalazimo štednju u eurima i štednju u američkim dolarima.

U razmatranje moramo uzeti u obzir jednu iskustvenu činjenicu - da ulaganje u jedan oblik štednje nije uobičajen.<sup>196</sup> Odabir portfelja pojedinca ovisi o različitim faktorima, od kojih se najčešće ističe i analizira rizik, odnosno stav o riziku. Iako je ovo vrlo važno pitanje, mi ćemo u dalnjem razmatranju postupati djelomično ignorirajući činjenicu o različitim preferencijama iz pozicije stava prema riziku. Fokusirat ćemo se na optimizaciju prinosa odabranog portfelja. Koristit ćemo se pretpostavkom da se svaki portfelj sastoji od minimalno tri odabrana finansijska instrumenta.

<sup>196</sup> Santini, G.: *U radište svega biše, u štedište još i više,*

[http://rifin.com/index.php?view=article&catid=36%3Aekonomika-politika&id=59%3Aqu-radie-svega-bie-u-tedie-jo-i-ieq&tmpl=component&print=1&layout=default&page=&option=com\\_content&Itemid=54](http://rifin.com/index.php?view=article&catid=36%3Aekonomika-politika&id=59%3Aqu-radie-svega-bie-u-tedie-jo-i-ieq&tmpl=component&print=1&layout=default&page=&option=com_content&Itemid=54)

Prema prethodnim razmatranjima, maksimalizacije cjeloživotnog prinosa možemo dalje razraditi kao zbroj svih periodičnih prinosa odabralih portfelja:

$$Y_{LC}^* = \sum_{i=1}^n \alpha_n X_{1n} + \beta_n X_{2n} + \gamma_n X_{3n} + \delta_n X_{4n} + \varepsilon_n X_{5n} \quad (2)$$

gdje moramo naglasiti da je,

$$\alpha + \beta + \gamma + \delta + \varepsilon = 1. \quad (3)$$

Oznakama X označeni su prinosi pojedinih instrumenata izraženi u postotku:

1. štedni depoziti bez valutne klauzule (kratkoročni)  $\Rightarrow X_1$
2. dionice  $\Rightarrow X_2$
3. štedni depoziti nominirani u inozemnoj valuti (kratkoročni)  $\Rightarrow X_3$
4. obveznice  $\Rightarrow X_4$
5. štednja po viđenju  $\Rightarrow X_5$ .

Vrijednosti znaka X kreću se u vremenskoj seriji od 1 do n. Cilj optimizacije je odrediti koji portfelj, tj omjer  $\alpha : \beta : \gamma : \delta : \varepsilon$  najbolje odgovara kojoj dobnoj skupini, tj. koja distribucija štednih instrumenata daje najveći cjeloživotni prinos. Pri tom moramo naglasiti da se u portfelju nikada ne nalazi samo jedan instrument. Investiranje kojim pojedinac ulaže u samo jedan financijski instrument, koji doduše trenutno daje najveći prinos, nije racionalno, jer ne može anticipirati buduće prinose po tom istom instrumentu. Stoga postoji nužnost disperzije rizika ulaganja koja se postiže upravo ulaganjem u različite instrumente.<sup>197</sup> Iz tog razloga očekivano je da će kod odabira ulaganja pojedinac, na temelju vlastitih prioriteta (na temelju osobnog stava prema riziku), usmjeriti svoja ulaganja prema zacrtanim financijskim ciljevima, od kojih je u većini slučajeva maksimizacija dobiti prioritetni cilj.

#### 6.1.1. Model optimizacije portfelja H. M. Markowitcza

Naš cilj je, dakle, dobiti optimalan odnos financijskih instrumenata u smislu njihovih prinosa i njihove rizičnosti. Kako bismo dali odgovor na ovo pitanje, najprije ćemo primijeniti jednu klasičnu metodu, a potom ćemo upotrijebiti NN (neuronsku mrežu).

---

<sup>197</sup> Markowitz, H.M.: *Foundations of portfolio theory*, Nobel Lecture, Economic Sciences, 1990.

Polazišna jednadžba većine optimizacija je bazni Markowitczev model optimizacije portfelja. Većina investitora primjenjuje upravo ovaj model kada odlučuje o izgledu portfelja svojih ulaganja. U optimizaciji portfelja fizičkih osoba Markowitczev model do sada nije primijenjen, ali njegova primjenjivost ne bi trebala biti upitna. Polazišna relacija njegova modela<sup>198</sup> izražena je jednadžbom (4):

$$R_p = \sum_{i=1}^N w_i R_i \quad (4)$$

gdje je;

$R_p$  - prinos odabranog portfelje

$w_i$  - udio pojedinog instrumenta u portfelju

$R_i$  - prinos pojedinog instrumenta.

Za sam proces optimizacije potrebno je izračunati standardnu devijaciju portfelja ( $\sigma_p^2$ ), što izražavamo jednadžbom (5):

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^N w_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{\substack{i,j=1 \\ i \neq j}}^N w_i w_j \sigma_{i,j}^2. \quad (5)$$

Osim standardne devijacije portfelja, prema navedenom modelu, potrebno je izračunati i kovarijancu između prinosa različitih instrumenata iz portfelja  $\sigma_{i,j}^2$  prema jednadžbi (6):

$$\sigma_{i,j}^2 = \frac{1}{T-1} \sum_{t=1}^T (R_{it} - \mu_i)(R_{jt} - \mu_j). \quad (6)$$

Odluka o odabiru dionica, tj. pronalaženje najpovoljnijih udjela  $w_i$ , kako ih Markowitz označava ili kako smo to mi izrazili u relacijama (2) i (3), donosi se na osnovu funkcije korisnosti  $U$ . Markowitz je prepostavio da je korisnost to veća što je prinos portfelja veći, a manja što je rizik portfelja veći. Za funkciju korisnosti odabrao je vrlo jednostavan izraz prikazan jednadžbom (7):

$$U = A R_p - \frac{1}{2} \sigma_p^2. \quad (7)$$

Pri čemu valja napomenuti da vrijedi relacija (3) ili, kako je Markowitz definirao, relacija (8):

$$\sum_{i=1}^N w_i = 1. \quad (8)$$

---

<sup>198</sup> Markowitz, H.M.: *Portfolio Selection*, The Journal of Finance, Vol. 7, No. 1, pp. 77-91, 1952.

Također je za daljnji izračun nužno izračunati i varijancu prema izrazu (9):

$$\sigma_p = \frac{\sigma_i}{\sqrt{N}}. \quad (9)$$

Problem, koji treba riješiti je pronalaženje, u našem konkretnom slučaju to je pronalaženje udjela  $w_i$  koji zadovoljavaju jednadžbu (8) i maksimiziraju funkciju korisnosti  $U$  danu jednadžbom (7), a uz dani skup ulaznih parametara, a to su očekivani prinosi pojedinačnih finansijskih instrumenata, rizici izraženi varijancama  $\sigma^2$  i kovarijance između instrumenata, te faktor tolerancije rizika  $A$ . To je problem kvadratnog programiranja do čijeg se rješenja dolazi rješavanjem skupa linearnih jednadžbi ili numerički.

Kod rješavanja matematičkog problema koristili smo se Excelom<sup>199</sup> kao alatom. U prvom koraku izračunali smo sve potrebne ulazne parametre, a u drugom smo maksimizirali funkciju, uz zadanu razinu rizika. Jedan izračun napravili smo za nisko rizičan portfelj, jedan za srednje rizičan portfelj, a jedan za visokorizičan portfelj. Ovakav odabir portfelja je zbog toga što smo na temelju rezultata iz prethodnog istraživanja uvidjeli sličnosti finansijskog ponašanja u pojedinim dobnim skupinama.

#### 6.1.2. Mogućnost korištenja neuronske mreže (NN)

Neuronske mreže proizvod su napretka informacijske tehnologije, koja je definitivno promjenila modeliranje u različitim područjima znanosti. Tehnologija se zasniva na oponašanju biološkog procesa rješavanja problema moždanom aktivnošću.

Princip rješavanja novonastalih situacija na temelju prethodnih iskustava predstavlja suštinu funkciranja NN-a. Neuronska mreža ekstrahira, iz prethodno uspješno riješenih problema, matricu, tj. model, na temelju koga donosi novu odluku, klasifikaciju ili prognozu.<sup>200</sup> Zbog široke primjene ove metode, gotovo da se danas može reći, kako je ovo vrijeme prijelaza na tehnologiju umjetnih neuronskih mreža.<sup>201</sup>

---

<sup>199</sup> Aljinović, Z.; Marasović, B.; Šego, B.: *Finansijsko modeliranje*, Zgombić i Partneri, Zagreb 2008.

<sup>200</sup> Ward, S.; Sherald, M.: *Successful Trading Using Artificial Intelligence*, Ward Systems Group Inc., 2006.

<sup>201</sup> Klobučar, D.; Pernar, R.: *Umjetne neuronske mreže u procjeni sastojinskih obrasta s cikličnih snimaka*, Šumarski list br. 3-4, CXXXIII, 2009., str 145.

Kako naše dobne skupine nisu u istoj poziciji spram dugoročnih štednji, (za četvrtu skupinu nije racionalan odabir dugoročne štednje), fokusirat ćemo se na odabir među preostalih pet instrumenata.

U novije vrijeme, NN sve češće nalazi primjenu u društvenim znanostima, a posebno se efikasan pokazao u području računovodstva i financija. U nastavku ćemo dati kratak pregled primjene NN-a u području financija.

Kod analiziranja finansijskih izvješća, čiji rezultat služi predmetnim stručnjacima prilikom donošenja određenih odluka, upotrijebljen je softver NN i kompariran s rezultatima koje daju i konvencionalne tehnike. Ustanovljeno je da je rezultat vrlo sličan.<sup>202</sup> Iznimna prednost je brzina NN-a, koju nijedan stručnjak ne može dostići. S druge strane, na ovom konkretnom primjeru vrlo je lako uočljiv i temeljni nedostatak korištenja NN-a u ovoj vrsti dijagnostike. To je nemogućnost donošenja zaključaka, jer su za pravovaljani zaključak potrebna ekspertna znanja, odnosno tu je nužna nadopuna eksperta.

Kod prognoziranja kretanja tržišta kapitala, učestala je primjena NN-a. Ako je u prognoziranju tržišta obveznica upotrijebljen NN, polučeni su puno bolji rezultati od onih koji su dobiveni primjenom multiple regresije.<sup>203</sup>

U prognoziranju bankrota poduzeća, ali i finansijskih institucija, primjenu je također pronašla i neuronska mreža. Različite arhitekture NN-a isprobane su u komparaciji s drugim metodama,<sup>204</sup> s ciljem rješavanja određenih finansijskih problema poduzeća.

---

<sup>202</sup> Barker, D.: *Analyzing Financial Health: Integrating Neural Networks and Expert Systems*, PCAI, May/June, 1990, pp.24-27.

<sup>203</sup> Kimoto, T.; Asakawa, K.; Yoda M.; Takeoka, M: *Stock market prediction system with modular neural networks*, Proceedings of the IEEE International Joint Conference on Neural Networks, pp.11-16, 1999, San Diego, CA.

<sup>204</sup> Raghupathi, W.; Schkade, L.L.; Raju B.S.: *A neural network approach to bankruptcy prediction*, Proceedings of the IEEE 24th Annual Hawaii International Conference on System Sciences, 1991.; Rahimian, E.; Singh, S.; Thammachote, T.; Virmani, R. : '*Bankruptcy prediction by neural network*', in Trippi, R.R. and Turban, E. (Eds.): *Neural Networks in Finance and Investing*, Irwin Professional Publishing, Burr Ridge, USA, 1996.; Coleman, K.G.; Grattinger, T.J.; Lawrence W.F.: *Neural Networks for Bankruptcy Prediction: Power to Solve Financial Problems*, AI Review, 5, pp. 48-50, 1991.; Tsakonas, A.; Dounias, G.; Doumpos, M.; Zopounidis, C.: *Bankruptcy prediction with neural logic networks by means of grammar-guided genetic programming*, Expert Systems with Applications, Vol. 30 Issue 3, str. 449-461, 2006.

Problem upravljanja portfeljem obveznica ili dionica često je promatran iz različitih uglova i uz upotrebu različitih alata, pa je među suvremenim alatima svoje mjesto pronašla i NN. Ipak, treba uzeti u obzir da NN ima određena ograničenja, koja su se pokazala u primjeni kod rješavanja određenih problema. Poznate su opservacije povezane s primjenom NN-a u računovodstvenim analizama. Primijećeni problemi mogu se sažeti u četiri ključna zapažanja:

1. većina mreža ima ograničen broj *inputa*, odnosno nezavisnih varijabli na samo tri, dok kod većine istraživanja iz područja računovodstva raspoložemo s većim brojem nezavisnih varijabli;
2. bitno je različita razina kompleksnosti među različitim problemima koji se istražuju, a NN se najčešće primjenjuju i razvijene su za rješavanje visoko kompleksnih problema, pa se postavlja pitanje njihove efikasnosti na jednostavnijim problemima;
3. teorije koje daju temeljne smjernice za razvoj modela NN-a koji se nalaze u trenutnoj primjeni vrlo su konzistentne, dok se za neke teorije iz područja financija, u kojima se pokušava primijeniti NN, ne može se reći isto;
4. kod primjene NN-a nužno je unijeti veliki niz podataka, što kod svih društvenih znanosti može potencijalno predstavljati prepreku, jer u većini područja nemamo veliki broj opservacija koje nam za ovu svrhu nužno trebaju.<sup>205</sup>

Ali ipak, zbog svoje iznimne učinkovitosti, NN postaje alat koji nalazi sve širu primjenu. I u domaćoj se literaturi NN može u posljednje vrijeme pronaći u upotrebi. Pojedini autori je analiziraju, ali nalaze je neprimjerenom za predmetno područje svog rada,<sup>206</sup> dok je drugi u svom radu uspješno primjenjuju<sup>207</sup>.

---

<sup>205</sup> Trigueiros, D.; Tafler, R.: *Neural Networks and Empirical Research in Accounting*, Accounting & Business Research, Vol. 26 Issue 4, str. 347-355, 1996.

<sup>206</sup> Sajter, D.: *Pregled određenih metoda i istraživanja poslovnih poteškoća u predviđanju stečaja*, Ekonomski misao i praksa, god. XVIII, 2, 429-452, 2009.

<sup>207</sup> Benšić, M.; Šarlija, N.; Zekić-Sušac, M. : *Modeling Small Business Credit Scoring Using Logistic Regression, Neural Networks, and Decision Trees, Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management*, Volume 13, Issue 3, str.133 – 150, 2004.; Šarlija, N., Benšić, M., Zekić-Sušac, M.: *Logistic regression, survival analysis and neural networks in modeling customer credit scoring*, WSEAS, Transactions on Business and Economics, Issue 3, Volume 3, 2006.

U znanstvenim radovima koriste se različiti pristupi procesima optimizacije portfelja, kao što je polazište Markowitzeva modela<sup>208</sup> i primijenjena isključivo na portfeljima visokog rizika,<sup>209</sup> kod kreiranja granice efikasnosti portfelja,<sup>210</sup> pri čemu se različiti autori koriste različitim neuronskim mrežama.

U ovom praktičnom primjeru koristili smo se neuronskom mrežom sadržanom u SPSS paketu. Paket nudi dvije temeljne konfiguracije mreža; *Multilayer Perceptron* (MLP) i *Radial Basis Function Network* (RBF). S obzirom na uvid koji smo imali u prethodnim istraživanjima iz područja optimizacije portfelja, za potrebe ovog udžbenika kreirali smo nekoliko mreža različite arhitekture i testirali njihovu djelotvornost na našem problemu optimizaciji.

U ovom slučaju, cilj je pronaći neuronsku mrežu, koja će sugerirati optimalan portfelj pojedinca. U tom smislu, istražena je postojeća ponuda financijskih instrumenata i njihove performanse u vezi s prinosima u periodu od 2000. godine do sada. Za svaku grupu financijskih instrumenata, kao i za svaki pojedinačni financijski instrument moguće je pronaći, na temelju dostupnih statistika, koliki je prinos i u kojem ga vremenskom periodu može dati. Na temelju tih podataka možemo odrediti koliko će se kapitalizirati naš novac uložen u štedne financijske instrumente.

U konačnici želimo dobiti model optimalnog portfelja financija fizičkih osoba optimizirajući distribuciju štednje u određene financijske instrumente, uzimajući u obzir i vremensku komponentu.

Setovi podataka, pripremljeni na prethodno opisan način, uneseni su u SPSS. Svakoj varijabli definiran je identitet, pa ih iz dobivenih rezultata možemo prepoznati kao:

#### *Input varijable*

VAR00001- mjesecni prinos štednog depozita bez valutne klauzule

---

<sup>208</sup> De Freitas, F.D.; De Souza, A.F.; Gomes, F.J.N.; De Almeida, A. R.: *Portfolio Selection with Predicted Returns Using Neural Networks*, Neurocomputing 72, 2155-2170, 2009.

<sup>209</sup> Raei, R.: *Risky Portfolio Selection through Neural Networks*, Irainan Accounting & Auditing Review, Winter 2006, No 46, PP 70-83, Teheran 2006.

<sup>210</sup> Fernandez, A.; Gomez, S.: *Portfolio selection using neural networks*, Computers & Operations Research 34, 1177-1191, 2007.

VAR00002- mjesecni prinos dionica prema CROBEX-u

VAR00003- mjesecni prinos štednog depozita s valutnom klauzulom

VAR00004- mjesecni prinos obveznica prema CROBIS-u

VAR00005- mjesecni prinos štednje po viđenju.

*Output* varijabla

VAR00006-mjesečni prinos portfelja dobiven klasičnom matematičkom metodom prema Markowitzevu modelu.

Model je izrađen u nekoliko različitih arhitektura NN-a, a rezultati testiranja mogu se vidjeti u Prilogu 16 i Prilogu 17. Rezultati najboljeg modela prikazani su i analizirani na tabelama i slikama koje slijede.

Prvo su prikazani rezultati najuspješnije mreže za portfelj srednje rizičnosti. Slijede rezultati iste mreže za portfelj minimalne rizičnosti, a na kraju rezultati mreže za portfelj maksimalne rizičnosti. Sva tri portfelja nalaze se na efikasnoj granici. Cilj nam je, povezujući prethodno dobivene modele o kojima odabirom portfelja pojedinih dobnih skupina možemo donijeti određene zaključke o stavovima prema riziku pojedinih dobnih skupina, donijeti sud o optimalnom portfelju za pojedinu dobnu skupinu.

U tablici 6.1. dan je detaljan opis arhitekture i kreirane konfiguracije upotrijebljene NN.

Tablica 6.1: Arhitektura upotrijebljene neuronske mreže

Notes		
Input	Output Created Comments Active Dataset Filter Weight Split File N of Rows in Working Data File	19-stu-2010 13:45:24 DataSet0 <none> <none> <none> 92
Missing Value Handling	Definition of Missing  Cases Used  Weight Handling Syntax	User- and system-missing values are treated as missing.  Statistics are based on cases with valid data for all variables used by the procedure.  not applicable MLP VAR00006 (MLEVEL=S) WITH VAR00001 VAR00002 VAR00003 VAR00004 VAR00005 /RESCALE COVARIATE=STANDARDIZED DEPENDENT=NORMALIZED (CORRECTION=0.02) /PARTITION TRAINING=7 TESTING=3 HOLDOUT=0 /ARCHITECTURE AUTOMATIC=NO HIDDENLAYERS=2 (NUMUNITS=AUTO) HIDDENFUNCTION(SIGMOID OUTPUTFUNCTION=SIGMOID /CRITERIA TRAINING=MINIBATCH MINIBATCHSIZE=3 OPTIMIZATION=GRADIENTDESCENT LEARNINGINITIAL= 0.4 LEARNINGLOWER= 0.001 LEARNINGEPOCHS= 10 MOMENTUM= 0.9 INTERVALCENTER=0 INTERVALOFFSET=0.5 MEMSIZE=1000 /PRINT CPS NETWORKINFO SUMMARY CLASSIFICATION IMPORTANCE /PLOT NETWORK PREDICTED RESIDUAL /STOPPINGRULES ERRORSTEPS= 1 (DATA=AUTO) TRAININGTIMER=ON (MAXTIME=15) MAXEPOCHS=AUTO ERRORCHANGE=1.0E-4 ERRORRATIO=0.0010 /MISSING USERMISSING=EXCLUDE .
Resources	Processor Time Elapsed Time	0:00:01.844 0:00:01.952

Izvor: Output iz SPSS-a

Iz zapisa u tablici 6.1. vidljivo je da je upotrijebljena mreža sa dva skrivena neuronska sloja. Na skrivenom sloju je narinuta prijenosna sigmoidna funkcija, koja se nalazi i na izlazu. Uvježbavanje unutar procesa treninga determinirano je na tri uzorka, približan omjer između dijela uzorka za treniranje i dijela uzorka za testiranje postavljen je kao omjer 7:3.

Tablica 6.2. daje nam informaciju o točnom broju uzoraka koji su slučajnim odabirom iskorišteni bilo za trening bilo za testiranje.

Tablica 6.2.: Broj uzoraka i njihova namjena

Case Processing Summary		N	Percent
Sample	Training	67	72,8%
	Testing	25	27,2%
	Valid	92	100,0%
	Excluded	0	
	Total	92	

Izvor: Output iz SPSS-a

Tablica 6.3.: Definiranje varijabli

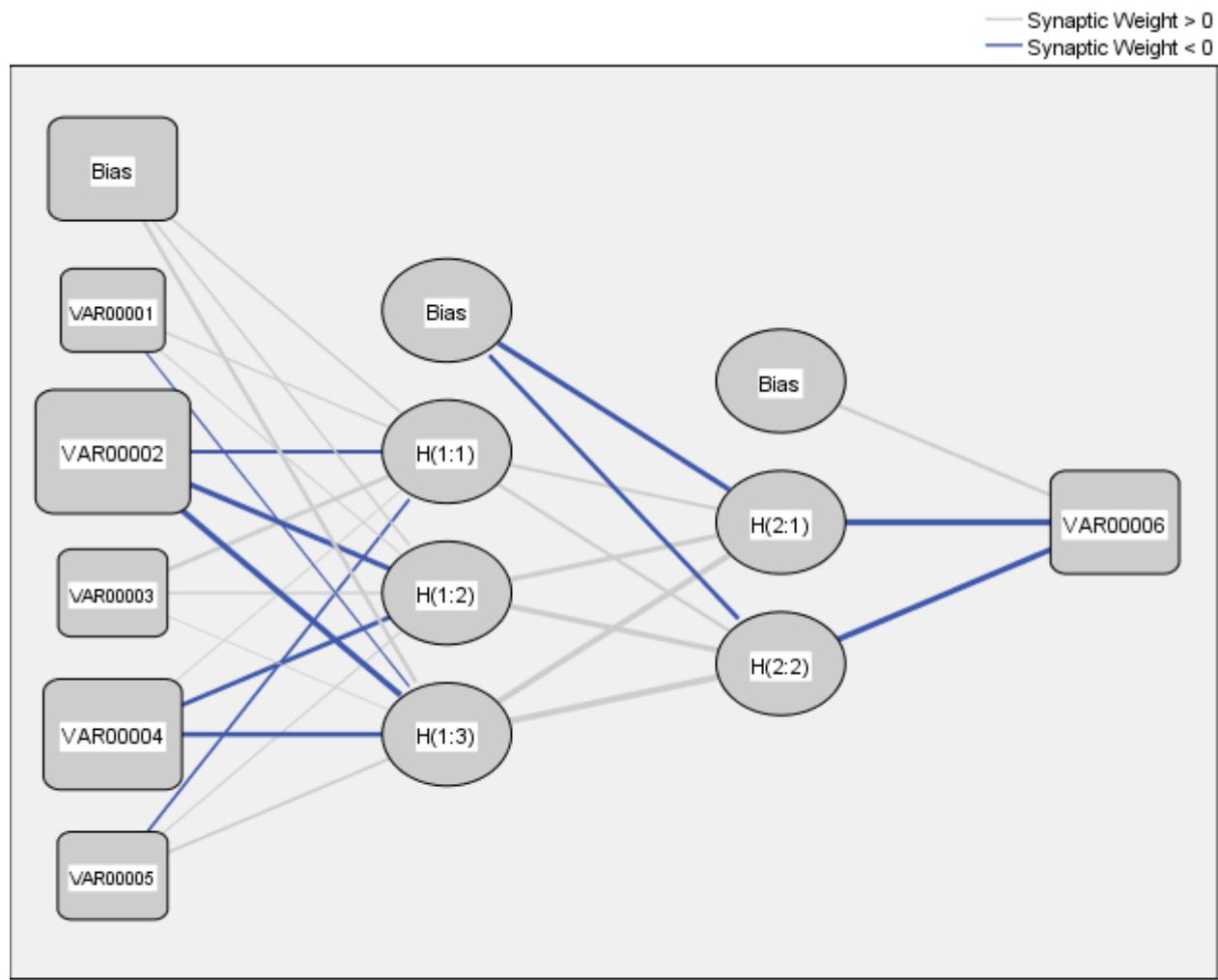
Network Information			
Input Layer	Covariates	1	VAR00001
		2	VAR00002
		3	VAR00003
		4	VAR00004
		5	VAR00005
		Number of Units <sup>a</sup>	5
		Rescaling Method for Covariates	Standardized
Hidden Layer(s)		Number of Hidden Layers	2
		Number of Units in Hidden Layer 1a	3
		Number of Units in Hidden Layer 2a	2
		Activation Function	Sigmoid
Output Layer	Dependent Variables	1	VAR00006
		Number of Units	1
		Rescaling Method for Scale Dependents	Normalized
		Activation Function	Sigmoid
		Error Function	Sum of Squares

a. Excluding the bias unit

Izvor: Output iz SPSS-a

U tablici 6.3. detaljnije je i preglednije definiran odnos varijabli. Može se vidjeti da je za rangiranje *inputa* upotrijebljena standardizacija, dok je za zavisnu, izlaznu varijablu upotrijebljena normalizacija.

Slika 6.1.: Grafički prikaz arhitekture upotrijebljene NN-om



Izvor: Output iz SPSS-a

Tablica 6.4.: Sažetak modela

Model Summary		
Training	Sum of Squares Error	,398
	Relative Error	,617
	Stopping Rule Used	1 consecutive step(s) with no decrease in errora
	Training Time	0:00:00.047
Testing	Sum of Squares Error	,006
	Relative Error	,159

Dependent Variable: VAR00006

a. Error computations are based on the testing sample.

Izvor: Output iz SPSS-a

Kao što se iz tablice vidi, u setu uzoraka za treniranje NN očitavamo standardnu devijaciju 0,398 i relativno odstupanje od 0,617. Set podataka za testiranje daje nam još bolje karakteristike modela, tj. standardnu devijaciju 0,006 i relativno odstupanje 0,159.

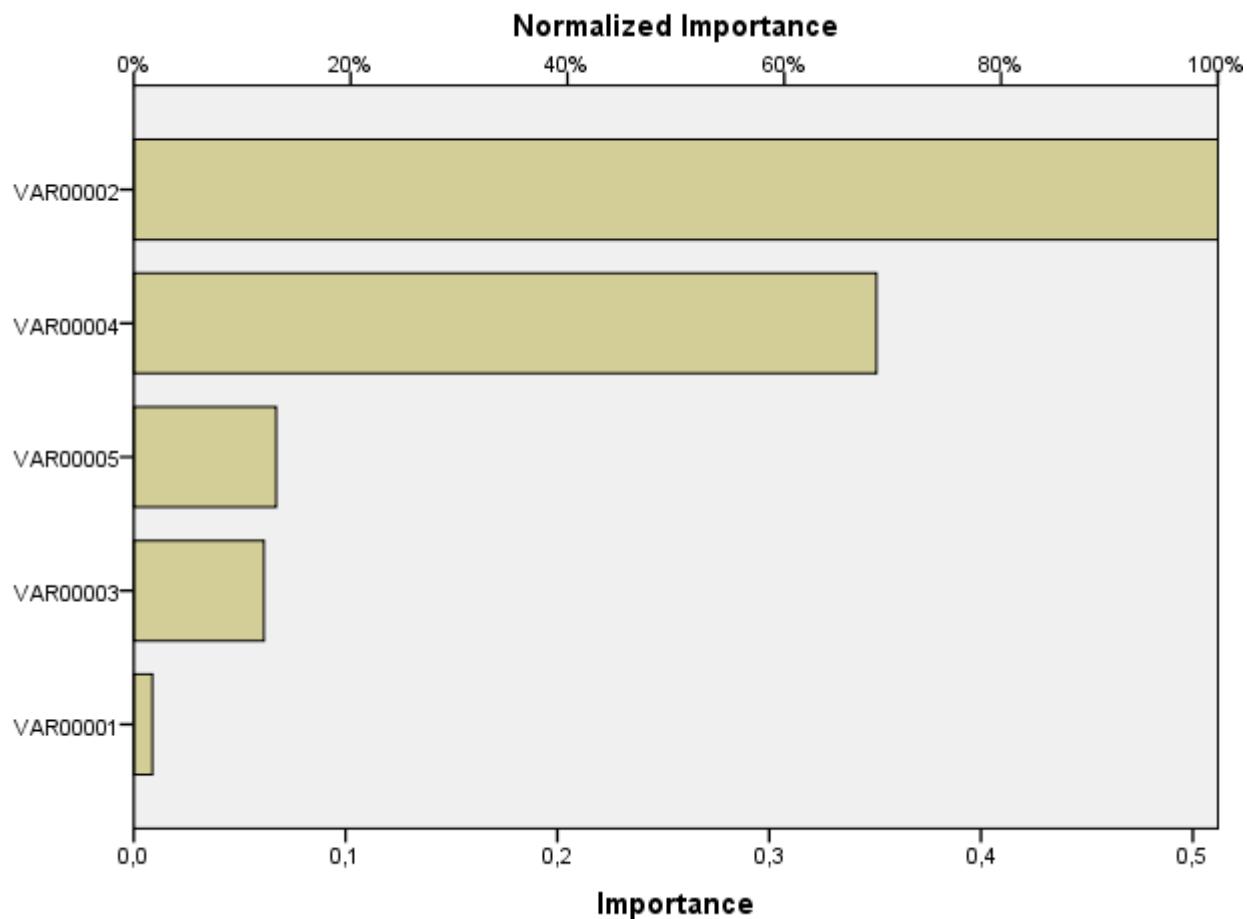
Tablica 6.5.: Relativna i normalizirana važnost nezavisnih varijabli ili analiza osjetljivosti

Independent Variable Importance

	Importance	Normalized Importance
VAR00001	,009	1,7%
VAR00002	,512	100,0%
VAR00003	,061	12,0%
VAR00004	,351	68,5%
VAR00005	,067	13,1%

Izvor: Output iz SPSS-a

Slika 6.2: Grafički prikaz normalizirane vrijednosti nezavisnih varijabli

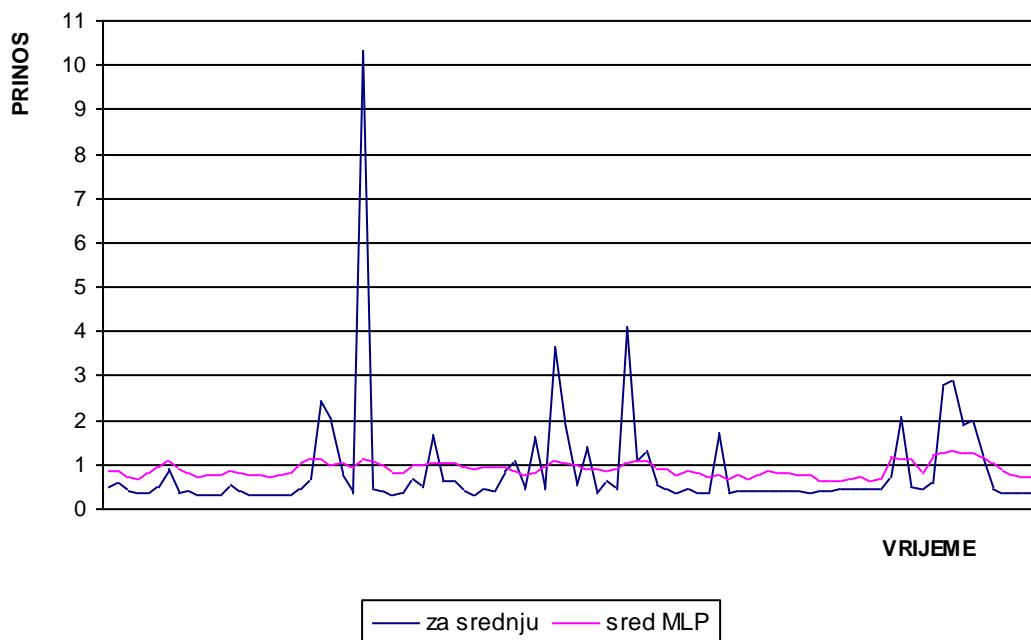


Izvor: Output iz SPSS-a

Tablica 6.5. i slika 6.2. pokazuju nam važnost varijabli, kako ih rangira NN. Optimizirani portfelj srednje rizičnosti prema NN sadrži 51,2% dionica, 35,1% obveznica, 6,7% štednje po viđenju, 6,1% štednje s valutnom klauzulom i zanemarivo malo udjela štednje bez valutne

klaузula od 0,9%. To je, dakle, portfelj kojim će se dobiti prinosi anticipirani neuronskom mrežom. U dijagramu 6.1. prikazani su rezultati u smislu prinosa portfelja za matematički dobivenu optimizaciju prema Markowitzevu modelu i optimizaciju provedenu NN-om.

*Dijagram 6.1: Usporedba prinosa dobivenih klasičnom metodom optimizacije i optimizacijom NN-om (portfelj srednje rizičnosti)*



Izvor: Priredila autorica

## 6.2. Upravljanje cjeloživotnim prinosom s aspekta kvalitete – postupak kvalitete

Ako razmotrimo postavljene postulate, možemo pronaći savjete za upravljanje osobnim financijama. Ako je naš temeljni cilj poboljšanje kvalitete života, a on se ostvaruje uz povećanje finansijske moći, onda je u tom slučaju svaki pojedinac sam menadžer svojih finansijskih prilika.

Uvažavajući ovu pretpostavku, primjenom Demingovih postulata na proces upravljanja financijama fizičkih osoba, dobivamo proces sa sljedećim obilježjima: jasno definiran cilj upravljanja financijama koji mora zadovoljiti potrebe i stremljenja pojedinca, pojedinac mora jasno definirati instrumentarij i procese koji će ga voditi ka zacrtanom cilju i različitim oblicima edukacije treba stalno težiti vlastitom napretku, a implikacije se vrlo često mogu i kvantitativno izraziti povećanjem postojećih prihoda. Ostvarivanjem finansijskih ciljeva treba

izbjеći nepotreban stres, jer ciljeve postavljamo kako bismo pridonijeli općoj kvaliteti života, a da pri tome ne ugrozimo zdravlje.

Demingovi nas postulati također uče da ponuda koja je kvantitativno najbolja ne mora nužno biti apsolutno najbolja. Dakle, ako npr. naš pojedinac ima ponudu za posao kojim se ostvaruje bitno veći prihod nego na prethodnom, ali pri tom gubi slobodno vrijeme u kojem se mogao usavršavati ili ostvarivati prihode iz honorarnog posla, onda prije donošenja konačne odluke treba razmotriti i navedene faktore. Istu logiku treba primijeniti i kod sagledavanja npr. troškova kupnje nekog proizvoda. Ako proizvod koji se kupuje po najnižoj cijeni producira troškove koje će sam kupac snositi u postprodajnom procesu, onda u cijenu koštanja takvog proizvoda svakako treba uračunati i tu vrstu troškova. Ono što nas također uče Demingovi postulati je timski rad unutar obitelji, gdje svi članovi obitelji moraju biti upoznati s financijskim ciljevima i prihvati ih kao osobne ciljeve, kako ne bi došlo do mimoilaženja, koje povlači odmak od postavljenih financijskih ciljeva. Ako se kao menadžment u obitelji prepoznaju roditelji, onda se može vidjeti da im Deming pripisuje funkciju odgovornosti za razvijanje sposobnosti ostalih članova kućanstva da razumno upravljaju financijama.

Kao što je pokazano, elementi koje uvode Demingovi postulati sasvim su ugradivi u proces upravljanja financijama pojedinca i kućanstava. Važno je prepoznati uloge odgovornosti i sugerirane aktivnosti za poboljšanje rezultata naših financijskih aktivnosti.

Ukoliko je naš temeljni cilj efikasno upravljanje osobnim financijama, utoliko je onda temeljni proces, koji je predmet implementacije sustava upravljanja kvalitetom, upravljanje osobnim financijama. Ako uzmemo za primjer pojedinca koji je ostvario svoj prvi dohodak, onda se procesi mogu poredati kako slijedi:

1. ostvarivanje prvog prihoda
2. razmatranje potreba o potrošnji
3. alokacija dijela prihoda u potrošnju
4. razmatranje investiranja, tj. ulaganja ostatka prihoda
5. alokacija ostatka prihoda
6. praćenja rezultata ulaganja (promjena razine rizičnosti i ostvarenih prinosa).

Ovo je zapravo niz aktivnosti koje pojedinac poduzima nasumično, tj. one nisu upravljane nekim određenim ciljem. Ciljevi, definiranje svrhe, uloge odgovornosti, imaju presudan utjecaja na izgled procesa upravljanja kvalitetom. Iz tog će razloga ovaj jednostavni proces u nastavku biti opisan na nešto složeniji način.

Upravljanje cjeloživotnim prinosom postavit ćemo kao jedan postupak kvalitete i razmatrati ga uobičajenim postupkom definiranja i razrade. Na prikazani način, upotrebom uobičajenih alata kvalitete, dobit ćemo postupak kvalitete za proces „Upravljanje financijama fizičke osobe“. U modeliranju procesa koristit ćemo se uobičajenim alatima kvalitete i terminologijom koja se koristi u postupcima kvalitete.

#### 6.2.1. Svrha i ciljevi

Svaki postupak kvalitete zahtijeva da se u prvom koraku definiraju svrha i ciljevi koji se uvođenjem žele postići. Dakle, u ovom je slučaju svrha uvođenja postupka upravljanja financijama postizanje finansijskih ciljeva pojedinca i kućanstva radi većih priloga na novac, uz prihvatljivu razinu sigurnosti ulaganja, koji pojedincu ostaje nakon što iz zarađenog izdvoji dio predviđen za potrošnju. Temeljni cilj je takvog postupka optimizacija portfelja.

#### 6.2.2. Reference

Reference u dokumentu kvalitete podrazumjevaju sve relevantne zakonske akte koji su usko povezani s područjem na koji se postupak primjenjuje. U tom smislu, reference bi u našem slučaju bili svi zakoni i zakonski propisi kao i drugi podzakonski akti kojima se regulira područje financija fizičkih osoba. Glavni zakoni koji reguliraju predmetnu problematiku u hrvatskom zakonodavstvu su:

Zakon o platnom prometu (NN, 133/09, 136/12)

Zakon o kreditnim institucijama (NN, 159/13, 19/15, 102/15, 15/18)

Prekršajni zakon (NN, 107/07, 39/13, 157/13, 110/15, 70/17)

Kazneni zakon (NN, 125/11, 144/12, 56/15, 61/15, 101/17)

Zakon o tržištu kapitala (NN, 88/08, 146/08, 74/09, 54/13, 159/13, 18/15, 110/15, 123/16, 131/17)

Zakon o obveznim odnosima (NN, 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18)

Zakon o sprečavanju pranja novca i financiranju terorizma (NN, 108/17)

Zakon o osiguranju (NN, 30/15)

Zakon o nasljeđivanju (NN, 48/03, 163/03, 35/05, 127/13, 33/15)

Zakon o zaštiti potrošača (NN, 41/14, 110/15)

Opći porezni zakon (NN, 115/16)

Zakon o mirovinskom osiguranju (NN, 157/13, 151/14, 33/15, 93/15, 120/16, 18/18, 62/18)

Zakon o obveznim mirovinskim fondovima (NN, 19/14, 93/15)

Zakon o dobrovoljnim mirovinskim fondovima (NN, 19/14, 93/15).

Navedeni zakonski okvir daje temeljne smjernice za upravljanje financijama fizičkih osoba. Možemo ih promatrati kao ograničenja u postupanju. Svako postupanje koje nije u skladu sa zakonskom regulativom, iako može dati pozitivne efekte u smislu finansijskih prinosa, ne može biti prihvatljivo. Primjera u kojima pojedinci prisvajaju dobit na nelegalne načine nažalost ima mnogo (otud i dobra popunjenoš kapacitete zatvora u Remetincu). Možemo, oslobođeni bilo kakvih malicioznih primjedbi, reći da oni nisu upravljali svojim financijama uz postulate kvalitete, jer nisu poštivali jedno od temeljnih pravila, a to je da se prvo definira zakonodavni okvir unutar kojeg su dozvoljene aktivnosti. Prema pojmu kvalitete svaka aktivnost koja izlazi iz okvira zakona nije kao takva dozvoljena.

Sljedeći skup referenci bile bi reference iz područja kvalitete, odnosno određivanje sustava kvalitete koji se u predmetnom slučaju smatra primjenjivim. Jednom usvojen, sustav kvalitete također predstavlja okvir u kojem se formira proces kojim upravljamo s aspekta kvalitete. Međutim, nije moguće navesti konkretnu normu po kojoj se vodi proces jer do sada norma koja uređuje područje osobnih financija nije postojala. Čak je i u području financija sustav upravljanja kvalitetom slabo zastavljen. Financijske institucije često imaju i koriste se svojim vlastitim sustavom upravljanja kvalitetom.

Okvir za naš predmetni postupak kvalitete ipak je naslonjen na opće odredbe normi obitelji ISO, jer one odista u praksi pokazuju univerzalnost svoje primjene.

#### 6.2.3. Uloge odgovornosti

U razmatranju uloga odgovornosti moramo se osvrnuti na širi i uži okvir djelovanja. U širem se okviru nalaze:

Država - odgovorna je za sigurnost svojih građana, stvaranjem zakona propisuje okvir za odgovornost pravnih subjekata koji posluju s građanima, a također je odgovorna i za stvaranje preduvjeta za ostvarivanje prihoda svakog pojedinca.

Financijske institucije - etičnost u postupanju s klijentima, pružanje točnih i potpunih informacija klijentima.

Edukativni sustav - odgovoran je za pružanje adekvatne edukacije, moguće na svim razinama od vrtića do visokoškolskih institucija.

Roditelji - odgovorni su za transfer vještina i znanja iz područja upravljanja osobnim financijama.

Pojedinac - odgovoran je za vlastite aktivnosti, svjestan da svako njegovo ulaganje kao i neulaganje, nosi određenu razinu rizika, za čije preuzimanje je odgovoran.

Uži okvir u kojem možemo promatrati raspodjelu odgovornosti, ako se ograničimo na samo jedan ciklus financija, može se svesti na malo uži dijapazon uloga i opsega odgovornosti, koji je i ponešto primjereniji za naš predmetni proces.

Ovako reducirane uloge odgovornosti svodimo na sljedeći niz uloga:

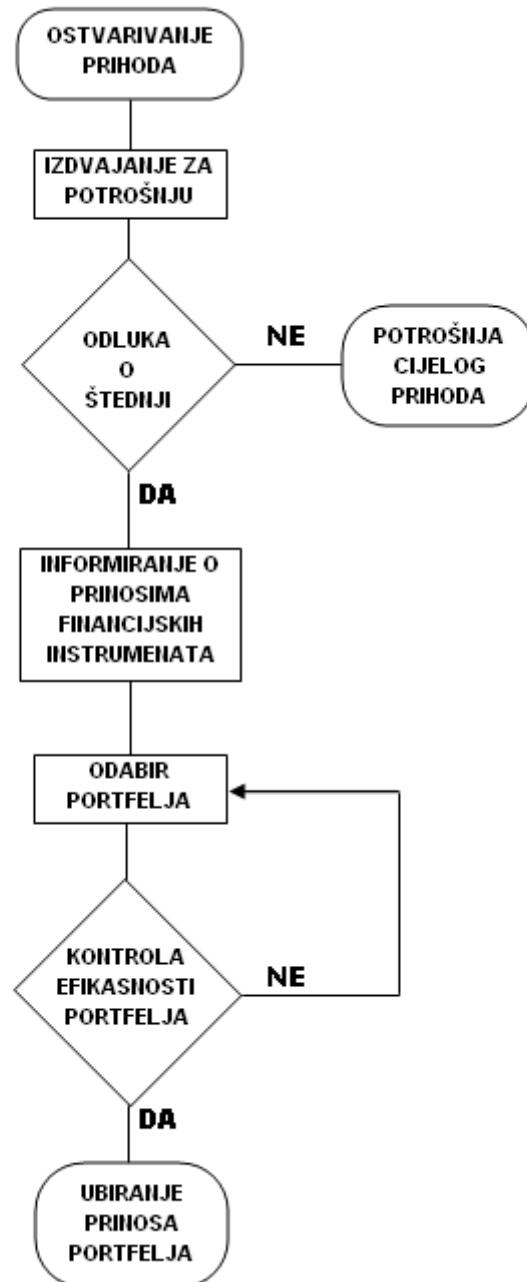
Financijske institucije - odgovorne su za pružanje istinitih i cjelovitih informacija o svojim proizvodima i uslugama.

Pojedinac - u ovom suženom okviru odgovoran je za većinu aktivnosti, od ostvarivanja prihoda, odabira razine štednja, pa sve do alokacije u različite štedno-investicijske instrumente koje nude financijske institucije.

Upravo ovako izgleda današnja distribucija uloga odgovornosti u Republici Hrvatskoj.

#### 6.2.4. Opis potrebnih aktivnosti - Dijagram toka

Prije deskriptivnog dijela u kojem je detaljno opisan postupak kvalitete i temeljni procesi, cjelokupni postupak upravljanja osobnim financijama uobičjen je u shemu toka, prikazan dijagramom 6.2.

*Dijagram 6.2.: Dijagram toka upravljanja financijama pojedinca*

*Izvor:* Priredila autorica

Prema predloženom dijagramu toka, vidljivo je da je početak upravljanja financijama upravo tada kada pojedinac i /ili kućanstvo ostvare neki prihod (Y). U našem je prikazu, bez obzira na različite izvore prihoda, važno samo da je on legalan. Dakle, da je ostvaren u okvirima zakonskih referenci, koje su prethodno definirane. Za ovaj prvi korak u užoj podjeli uloga odgovornosti zadužen je i odgovoran pojedinac. Međutim, ako pojedinca promatramo u široj podjeli uloga odgovornosti onda je odgovorna država, a jednim djelom i poslodavac, jer smo

danas, nažalost, svjedoci da bez obzira na obavljeni rad pojedinci nisu plaćeni na temelju toga rada.

Ulaskom novčanog *inputa* započinje proces upravljanja osobnim financijama izdvajanjem dijela prihoda za potrošnju. Za ovaj korak apsolutno je u svoj punini, i u užoj i široj podjeli, odgovoran pojedinac. On selektira svoje potrebe, daje im kvantitativnu dimenziju i na temelju sume prihoda obavlja plaćanje. Na taj način on umanjuje raspoloživa sredstva iz prihoda za iznos koji izdvaja za potrošnju ( $Y-C$ ).

Nakon toga, slijedi proces odluke o alokaciji preostalih sredstava, odnosno potencijalne štednje ( $S$ ),<sup>211</sup> koji ima dva temeljna ishoda. Pojedinci mogu odlučiti da neće štedjeti, čime je proces upravljanja njihovim financijama završen, jer ako ne postoji alokacija u štedne instrumente, ne postoji temeljni preduvjet za optimizaciju. U takvom slučaju, novac najčešće završava kao povećana potrošnja. Ako se pojedinac odluči ulagati u štednju, onda proces ide dalje s iznosom  $S$ . Odluka i odgovornost za donošenje odluke u potpunosti su u rukama pojedinca, osim u slučaju kada je  $Y=C$ , tj. kada je ostvaren prihod dostatan samo za pokrivanje troškova nužne potrošnje.

Ako se pojedinac odlučio za štednju, sljedeći je korak informiranje o postojećim finansijskim proizvodima koji svojim karakteristikama mogu odgovarati njegovim potrebama. U tom smislu, neupitno se u ovom procesu javlja odgovornost finansijskih institucija da svom potencijalnom klijentu ponude relevantne, istinite i potpune informacije. Taj bi proces uvijek trebao inicirati potencijalni klijent, odnosno on bi trebao biti rezultat njegova uviđanja potrebe za takvom vrstom proizvoda. Nažalost, vrlo ga često iniciraju finansijske institucije, koje različitim kampanjama medijski promoviraju svoj proizvod i stvaranjem percepcije "nužnosti posjedovanja" određenog proizvoda, potiču njegovu konzumaciju. Trebalo bi razmotriti zapravo kolika je vjerojatnost da finansijska institucija, koja prodaje neki finansijski proizvod, bude objektivna u sagledavanju potreba svog potencijalnog klijenta i ponudi mu proizvod u skladu s njegovim stvarnim potrebama i interesima.

Idući je korak odabir kombinacije finansijskih instrumenata, koji formiraju portfelj fizičke osobe. Za odabir je odgovoran sam pojedinac koji snosi i sve pozitivne i negativne posljedice svoga odabira.

---

<sup>211</sup> Moramo dati dodatno pojašnjenje prema klasičnoj analitičkoj poveznici  $Y=C+S+I$ , gdje  $I$  predstavlja investicije, ali zbog suštinske sličnosti štednje i investicija većina autora podvodi ih pod isti nazivnik - štednja, pa smo se i mi odlučili na takav čin.

Kontrolirajući prinose koji portfelj donosi, pojedinac donosi odluku o zadržavanju postojećeg portfelja ili o njegovoj izmjeni. Ako je radi preniskih prinosa nezadovoljan performansama portfelja, on se vraća na kreiranje, odnosno na odabir novog portfelja.

Ako je pojedinac zadovoljan performansama odabranog portfelja, on ga zadržava i ubire plodove, tj. prinose u vidu kamatnih stopa ili dividendi.

Međutim, to nije kraj procesa cjeloživotnom upravljanju financija, to je samo kraj jednog vremenskog ciklusa upravljanja. Ako je pojedinac zaista fokusiran na optimizaciju portfelja, tada treba u određenim vremenskim intervalima ponavljati predstavljeni ciklus upravljanja. Period u kojem treba obaviti reviziju osobnih ulaganja sasvim sigurno će ovisiti o nekoliko faktora. Neosporno će ovisiti o umješnosti samog pojedinca, ali će možda još znatniji biti utjecaj prilika na finansijskom tržištu. Ukoliko je tržište podložno čestim promjenama, kao što je tržište u RH, utoliko postoji povećana potreba za češćim prilagodbama portfelja fizičke osobe.

### 6.3. KONCEPT OSOBNE ODGOVORNOSTI

Veliki dio trećeg poglavlja posvećen je odgovornosti finansijskih institucija i parcijalno odgovornosti države za finansijski život svakog pojedinca. U ovom poglavlju, koje se bavi unapređenjem upravljanja osobnim financijama, upotrebom suvremenih alata kvalitete za postizanje veće učinkovitosti, definiraju se temeljne uloge odgovornosti, što je u duhu filozofije kvalitete.

U ulogu odgovornosti za finansijsku budućnost pojedinca, sasvim sigurno treba svrstati i njegove roditelje, jer je to uloga odgovornosti koja se ne može i ne smije zanemariti. Nisu nužne velike statističke analize kako bismo potvrdili činjenicu da finansijska sredstva, vještine i znanja roditelja imaju vrlo važnu implikaciju na budućnost djece.<sup>212</sup> Od roditelja se ne može i ne smije očekivati da moraju za života uprihoditi sredstva, koja će na pladnju servirati sljedećem naraštaju na mahnito trošenje, ali se od njih apsolutno očekuje da svojoj djeci prenesu osnovna znanja i vještine nužne za racionalno i uspješno upravljanje vlastitim financijama. U roditeljskom domu djeca moraju svladati osnovne finansijske pojmove i procese koji će im biti polazišna točka za zdrav finansijski život u odrasloj dobi.

<sup>212</sup> Heckman, J. J.; Masterov, D.V.: *The Productivity arguments for investing in young children*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 13016, Cambridge, 2007. <http://www.nber.org/papers/w13016>,

Osim roditeljske uloge odgovornosti, držimo da i edukativni sustav mora preuzeti ulogu odgovornosti. U razvijenim društvima zapada, koje u polju financija fizičkih osoba predvodi SAD-e, edukacija iz područja osobnih financija neizostavan je dio edukacijskih programa na svim razinama, od vrtića do fakulteta. Kod nas u RH se tek u novije vrijeme pojavljuju kolegiji na ekonomskim fakultetima, u kojima se nastoji povećati obim znanja i umješnost u baratanju osobnim financijama.

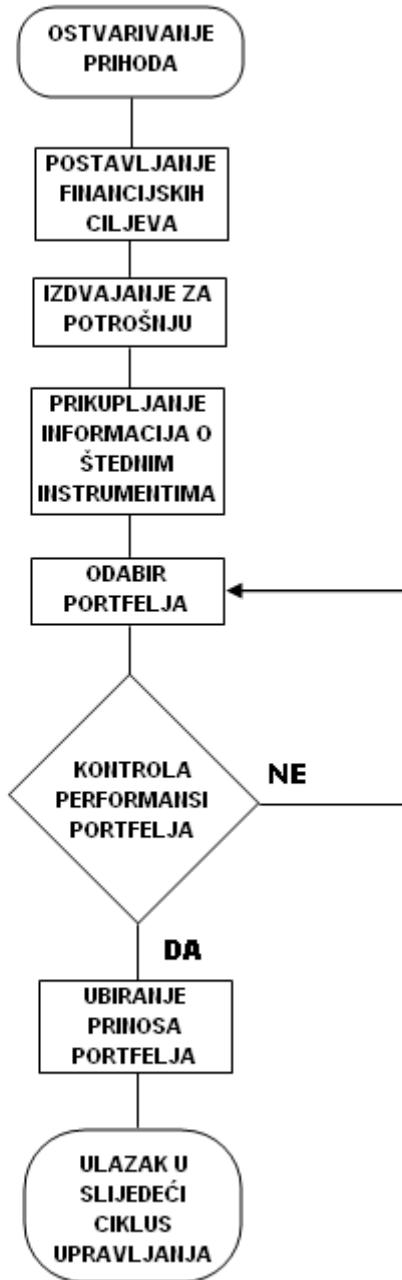
Temeljna uloga odgovornosti ipak leži u samom pojedincu. Slobode koje Ustav jamči, obuhvaćaju i slobodu odabira finansijskih promašaja i finansijskih uspjeha. Nitko zapravo ne diže branu između pojedinca i njegova finansijskog promašaja. Ako pojedinac postupa neodgovorno i nestručno, posljedice mogu biti fatalne, a koliko je društvo neosjetljivo na tuđu nesreću pokazuju redovi ljudi, najčešće u poodmakloj životnoj dobi, koji „hodočaste“ po smetlištima ne bi li u otpadu pronašli nešto što će im pomoći da opstanu. Ovaj žalostan prizor naravno nije ekskluzivno jedino posljedica djelovanja pojedinca, ali ga je pojedinac možda mogao izbjegći, vodeći više računa o svojim financijama u prošlosti.

Sustavi upravljanja kvalitetom polučili su golem uspjeh u poduzećima, podigli su njihove efikasnosti do neslućenih razina, pomogli poduzećima do osvoje bolje tržišne pozicije, a u samoj srži svakog sustava upravljanja nalazi se dobro definirana shema uloga odgovornosti. Kada se točno zna tko je za što odgovoran i na koji način će za nesukladnost odgovarati, onda su greške u procesu svedene na minimum. Upravo to bi trebao biti razlog da se i cijelom problematikom financija fizičkih osoba upravlja alatima kvalitete. Previše je odgovornosti trenutno na pojedincu, ali kada bi se ona disperzirala na način koji je predložen sigurno bi i rezultati bili bolji.

Razna poduzeća, pripadna različitim sektorima i bitno različita po veličini, polučila su dobar poslovni uspjeh uvođenjem sustava upravljanja kvalitetom. Taj dokazano dobar recept trebalo bi primjeniti i na upravljanju financija fizičkih osoba.

Tranzicija je donijela mnoge promjene u našem društvu. Neke od njih dočekane su objeručke, ali neke nisu shvaćene pravovremeno i taj trenutak nesnalaženja u novom tržišno orijentiranom poretku, mnoge je koštalo mnogo. Ovdje nije mjesto za kritiku novog poretku, ali je poziv pojedincu da se razvijanjem znanja i vještina pobrine za svoju budućnost.

Dijagram 6.3.: Upravljanje kvalitetom osobnih financija



Izvor: Priredila autorica

U dijagram toka, uvedene su neke pretpostavke, od kojih je najvažnija da pojedinac, bez obzira na visinu prihoda koje ostvaruje, uvijek ostavlja dio novca od prihoda za ulaganje. Mada se u ovom radu nismo bavili potrošnjom pojedinca, u drugom koraku dijagrama toka upućujemo na potrebu finansijskog planiranja, tj. postavljanja finansijskih ciljeva, što bi trebalo prethoditi izdvajajući za potrošnju, čime je dijelom dotaknuta i potreba optimizacije

potrošnje. No, zaista postoji potreba postavljanja upravo ovakvog redoslijeda procesa, ukoliko se želi postići djelotvorna optimizacija.

Naredna aktivnost, koju pojedinac poduzima, usmjerenja je na prikupljanje informacija o finansijskim instrumentima koji se nalaze u ponudi za fizičke osobe. Pojedinac mora posjedovati dostatna znanja da bi svaku informaciju mogao preraditi u korisnu, a te informacije, koje pružaju finansijske institucije moraju biti što konciznije.

Nakon toga slijedi izdvajanje za potrošnju, a potom potraga za optimalnim portfeljem, pri čemu svaka dobna skupina, tj. svaka faza životnog ciklusa primjenjuje svoju strategiju, baš kao što stručnjaci iz područja marketinga preporučuju za održavanje što više razine prihoda od prodaje svog proizvoda u svim fazama životnog ciklusa, tako i pojedinac mora za sebe, primjereno fazi životnog ciklusa u kojoj se nalazi, odabrati optimalan portfelj, koji mu daje zadovoljavajući prinos.

S obzirom na to da svaki odabrani portfelj može tijekom vremena mijenjati svoje prinose, potrebno je pratiti daje li on zadovoljavajuće prinose. Ako prinosi odabranog portfelja ne zadovoljavaju naše potrebe ili premašuju prihvatljivu razinu rizika, onda je vrijeme da odaberemo novi portfelj.

Prinose portfelja ubiremo na kraju nekog razdoblja, koje sami determiniramo. Ukoliko se radi o agilnijim ulagačima, kontrole ove vrste biti će češće, a ako se radi o manje umješnim ulagačima, možemo pretpostaviti da će oni malo rjeđe vršiti kontrolu, ali i promjenu strukture svojih ulaganja.

Bitna je karakteristika svih postupaka upravljanja kvalitetom, pa i ovog postupka, da se ciklički ponavljaju. Što je veći broj ponavljanja i korekcija kao preventivnih radnji prema pronađenim neželjenim nesukladnostima, povećava se efikasnost upravljanja, a time i prihod koji pojedinac ostvaruje u određenoj fazi životnog ciklusa, a tako i njegov cjeloživotni prinos  $Y_{LC}^*$ . Sustavno upravljanje kvalitetom doprinosi efikasnijoj alokaciji resursa. Temeljne postavke upravljanja kvalitetom, aplicirane na financije fizičkih osoba, doprinijet će efikasnijem upravljanju financijama fizičkih osoba. Životni ciklus financija fizičkih osoba unaprijedit će se s aspekta upravljanja kvalitetom.

**PITANJA ZA PONAVLJANJE I DISKUSIJU:**

1. Što je optimizacija portfelja?
2. Napišite i pojasnite Markowitzev model!
3. Koji su temeljni kriteriji koji determiniraju proces optimizacije?
4. Kako se odnose rizičnost i prinos portfelja?
5. Koje financijske instrumente možemo uvrstiti u proces optimizacije (u Markowitzev model) i zašto?
6. Koje financijske instrumente nemožemo uvrstiti u proces optimizacije (u Markowitzev model) i zašto?
7. Koje financijske instrumente možemo uvrstiti u proces optimizacije (u NN) i zašto?
8. Koje financijske instrumente nemožemo uvrstiti u proces optimizacije (u NN) i zašto?
9. Objasnite vezu između upravljanja kvalitetom i upravljanja osobnim financijama!
10. Prikažite dijagram toka upravljanja cijeloživotnim prihodom!
11. Objasnite koncept odgovornosti za upravljanje osobnim financijama!

### PRILOG I.- Financijske performance odabralih proizvoda

Kao što je već u nekoliko navrata posebno naglašeno; za ispravnu odluku treba baratati s točnim informacijama o performansama financijskih proizvoda koje planiramo konzumirati. U Prilogu I. prikazan je dio rezultata istraživanja studenata koji su kolegij „Upravljanje osobnim financijama“ pohađali u akademskoj godini 2017./2018.

#### DOBROVOLJNI MIROVINSKI FONDOVI

Fond	Datum	Cijena	Val.	+/- %	2017%	2018%	1mj %	3mj %	6mj %	12mj %	24mj %	PGP %	Od osn. %	Trajanje [god]
Raiffeisen DMF	14.05.	238.4643	kn	-0.0341	3.19	1.98	1.82	1.71	1.68	4.51	13.05	5.66	138.46	15.79
AZ Profit	14.05.	254.4123	kn	0.0075	-3.37	-0.56	1.07	0.61	-0.85	-0.39	2.96	6.59	154.41	14.63
Croatia osiguranje	14.05.	163.0155	kn	-0.0609	2.1	0.89	1.11	1.3	2.45	3.59	9.02	3.42	63.02	14.55
AZ Benefit	14.05.	255.3997	kn	-0.0025	3.8	-0.49	0.17	0.17	0.07	3.35	9.25	6.7	155.38	14.45
Erste Plavi Expert	14.05.	214.3729	kn	-0.0601	4.31	-0.24	1.07	0.49	0.64	4.08	15.09	5.96	114.37	13.17
Erste Plavi Protect	14.05.	209.8967	kn	-0.0283	3.51	4.39	-0.03	0.22	4.86	8.15	13.17	5.79	109.9	13.17
Croatia osiguranje 1000A	14.05.	1121.6281	kn	-0.0058	4.75	7.03	1.66	5.22	N/A	N/A	N/A	N/A	12.11	0.47
Croatia osiguranje 1000C	14.05.	1038.1492	kn	0.0158	2.51	1.26	0.21	0.36	N/A	N/A	N/A	N/A	3.81	0.47

## STAMBENA ŠTEDNJA

PBZ												
	Stambena štednja											
	PRIMA	BAZNA	ZLATNA	ZLATNA DJEĆJA ŠTEDNJA								
Kamatna stopa	KN 1%, EUR 0,80%	KN 1,20% EUR 1%	KN 1,50% EUR 1,30%	KN 1,50% za prvu, 1,60% za drugu, 1,70% za treću, 1,80% za četvrtu, 1,90% za petu godinu štednje.	EUR 1,30% za prvu, 1,40% za drugu, 1,50% za treću, 1,60% za četvrtu, 1,70% za petu godinu štednje.							
Oročenje	min 2 god	min 5 god	min 5 god	min 5 god								
Troškovi razročenja	Za otakz i raskid ugovora o stambenoj štednji Štedionica će naplatiti naknadu sukladno Odluci o naknadama za usluge. Ugovoren iznos mora biti veći od 100. Najniži i najviši ugovoreni iznos utvrđuje Štedionica posebnom odlukom.											
Iznos (min i max)												
Koje mogućnosti daje	PBZ stambena štedionica d.d. omogućava stambenim štedišama namjensku štednju uz mogućnost dobivanja kredita za međufinanciranje i dugoročnog stambenog kredita radi rješavanja stambenih potreba.											
ERSTE BANKA												
Stambena štednja Wustenrot Štedionica												
Koje mogućnosti daje	Postoje tri vrste štednje ovisno o preferencijama klijenata, spora normalna i brza tarifa. Nakon dvije godine stječu se uvjeti za dizanje stambenog kredita											
kamata	Štednja bez valutne klausule se ukamačuje po kamti od 1% godišnje. Štednja sa valutnom klausulom se ukamačuje po kamati od 1,5% godišnje.											
Iznos	od 100,00 kn mjesečno											
Period otplate	Ugovara se na 5 ili 10 godina, iznimno na 2 godine.											
ZAGREBAČKA BANKA												
Stambena štednja												
kamata	1.80%	1.90%	2%	2.10%								
iznos min	40.000 KN	60.000 kn	58,700 kn	105,500 kn								
Period otplate	2 godine	5 godina	7 godina	10 godina								

## DJEĆJA ŠTEDNJA

DJEĆJA ŠTEDNJA	KREDITNA BANKA	ERSTE BANKA	PBZ	PARTNER BANKA	HPB	KARLOVAČKA BANKA	KENT BANK	SPLITSKA BANKA
<b>Kunska Štednja</b>								
Minimalni iznos	1,000,00 kn	50.00 kn	200.00 kn		100.00 kn	100.00 kn	100.00 kn	50 kn
Period	do 36 mjeseci	od 6 do 36 mjeseci		do 36 mjeseci	do 36 mjeseci	od 1 do 36n mjeseci	24, 36 mjeseci	12 mjeseci
Kamatna stopa	od 0,30% do 2,00%	2%	Fiksna KN (0,3% - 1,10%)	2.50%	od 0,50% do 2,50%	od 1,50% do 1,80%	2.20%	2%
Oročenje	do 16. godine djeteta	do 18. godine	6, 12, 18, 24 i 36 mjeseci	do 18. godine života	12, 24 ili 36 mjeseci	do 36 mjeseci	do 36 mjeseci	
Troškovi razročenja	do 150,00 kn	ugovorena kamatna stopa bez premije	nema naknade	nema naknade	nema naknade	nema naknade	nema naknade	
<b>Devizna štednja</b>								
Minimalni iznos	-					15 EUR		7 EUR
Period	do 36 mjeseci					od 1 do 36 mjeseci		12 mjeseci
Kamatna stopa						od 0,35% do 0,60%		
EUR	od 0,05% do 0,90%							2,50%
USD	od 0,05% do 0,60%							
Oročenje	do 16. godine djeteta					do 36 mjeseci		
Troškovi razročenja	do 150,00 kn					nema naknade		

## OROČENA ŠTEDNJA

OROČENA ŠTEDNJA	JADRANSKA BANKA		HBP		PARTNER BANKA	RAIFFEISEN	KENT BANK	OTP		PBZ		ERSTE BANKA	VENETO BANKA		SPLITSKA BANKA	
	KUNSKA	DEVIZNA	KUNSKA	DEVIZNA				KUNSKA	DEVIZNA	KUNSKA	DEVIZNA		KUNSKA	DEVIZNA	STANDARDNA	TEMPO
Minimalni iznos	1 kn - 750 000 kn	500 EUR - 100 000 EUR	2,000 kn	500 EUR	1,000 kn	0 - 2.000.000 kn	100 kn	1,000 kn	250 EUR	500 kn	500 EUR	700 kn	500KN	100 EUR	1800 KN	200 KN
Period	od 1 do 37 mjeseci	od 1 do 37 mjeseci	od 1 do 36 mjeseci	od 1 do 36 mjeseci	od 1 do 36 mjeseci	od 3 do 36 mjeseci	od 1 do 36 mjeseci	od 1 do 12 mjeseci	od 1 do 12 mjeseci	od 1 do 36 mjeseci	od 1 do 36 mjeseci	od 1 do 60 mjeseci	1 do 24 mj		od 1 do 60 mj	od 1 do 48 mj
Kamatna stopa	fiksna (0,3% - 1,2%, promjenjiva (1,65%-2,2%))	fiksna (0,15% - 0,45%) promjenjiva (0,70%-1,10%)	od 0,25% do 1,70%	od 0,10% do 0,50%	od 0,40% do 1,90%	od 0,20% do 0,50%	od 0,60% do 2%	od 0,10% do 0,80%	od 0,02% do 0,15%	od 0,15% do 1%	od 0,11% do 0,25%	od 0,30% do 2%			od 0,03% do 1,7%	od 0,05% do 1,8%
Troškovi razročenja	bez naknade	bez naknade	nema	nema		nema		120 kn	120 kn	0,50% ugovorenog iznosa	0,50% ugovorenog iznosa	primjenjuje se kamata pa viđenju				

## STAMBENI KREDITI

BANKE:	KARLOVAČKA BANKA				KREDITNA BANKA ZAGREB		OTP BANKA	
	ODLIKE		KUNSKI	VALUTNA KLAUZULA	KN	VK	KN	VK
KAMATNA STOPA	od 3,6% do 4 % ako se radi od fiksnoj kamati od 3,5% do 3,80% ako je promjenjiva		od 3,15% do 3,85% ako je fiksna od 3,2% do 3,75% ako je promjenjiva		nakon 5 god- 5,21% nakon 7 god- 5,42% nakon 10 god- 5,63%	nakon 5 god- 5,42% nakon 7 god- 5,63% nakon 10 god- 5,85%	4,41%	4.99%
ROK OTPLATE	36-360 mjesecišnih anuiteta		36-360 mjesecišnih anuiteta	do 30 godina, ili 20 godina kod kredita za uređenje doma	do 30 godina, ili 20 godina kod kredita za uređenje doma		1-30 godina	1-30 godina
VALUTA	HRK		EUR	HRK	EUR		HRK	EUR I USD kod kredita za pomorce
NAKNADE	bez naknade		bez naknade	bez naknade	bez naknade	bez naknade	bez troška odobravanja kredita	bez troška odobravanja kredita
STATUS KLIJENTA	klijent i neklijent		klijent i neklijent	klijent i neklijent	klijent i neklijent	klijent i neklijent	Status klijenta obvezan, ali se može ostvariti naknadno u roku od 3 mjeseca.	Status klijenta obvezan, ali se može ostvariti naknadno u roku od 3 mjeseca.
IZNOS KREDITA	15.000 do 1.500.000 HRK		2.000 do 200.000 EUR	Od 75.000,00 do 1.500.000,00 HRK.	Od 10.000,00 do 200.000,00 EUR	Od 10.000,00 do 200.000,00 EUR	U kunskoj protuvrijednosti od 15.000€ do 300.000€.	do 300.000€ u kunskoj protuvrijednosti

## Domagoja Buljan Barbača

BANKE:	PRIVREDNA BANKA ZAGREB		HRVATSKA POŠTANSKA BANKA	
	ODLIKE	KN	VK	KN
KAMATNA STOPA	od 4,36% do 4,51%4 godišnje, promjenjivo (EKS od 4,76% do 5,11%)	od 4,01% do 4,16% godišnje, promjenjivo (EKS od 4,41% do 4,73%)	promjenjiva:3,38%-4,88% kombinacija fiksne i promjenjive 3,5% do 5 godina nadalje promjenjiva	promjenjiva:3,5%-4,50% kombinacija fiksne i promjenjive 3% do 5 godina nadalje promjenjiva
ROK OTPLATE	5-15 godina kod kredita bez hipoteke, ili 5-30 godina kod kredita s hipotekom	5-15 godina kod kredita bez hipoteke, ili 5-30 godina kod kredita s hipotekom	od 24 do 360 mjeseci	od 24 do 360 mjeseci
KOLATERALI	izjava o zapljeni po pristanku dužnika, izdana od svih sudionika u kreditu i potvrđena (solemnizirana) kod javnog bilježnika zadužnica izdana od svih sudionika u kreditu i potvrđena (solemnizirana) kod javnog bilježnika	izjava o zapljeni po pristanku dužnika, izdana od svih sudionika u kreditu i potvrđena (solemnizirana) kod javnog bilježnika zadužnica izdana od svih sudionika u kreditu i potvrđena (solemnizirana) kod javnog bilježnika	Zadužnica ovjerena kod javnog bilježnika, založno pravo (hipoteka) izjava o zapljeni po pristanku dužnika polica osiguranja nekretnine	Zadužnica ovjerena kod javnog bilježnika, založno pravo (hipoteka) izjava o zapljeni po pristanku dužnika polica osiguranja nekretnine
VALUTA	HRK	EUR	HRK	EUR
NAKNADE	bez troška obrade kredita	bez troška obrade kredita	bez naknade, trošak procjene nekretnine	bez naknade, trošak procjene nekretnine
STATUS KLIJENTA	uz status klijenta kamata je niža	uz status klijenta kamata je niža	povoljniji status za klijenta banke	povoljniji status za klijenta banke
IZNOS KREDITA	do 300.000 HRK BEZ HIPOTEKE, DO 2.300.000 HRK S HIPOTEKOM	od 5.000 EUR do 40.000 EUR bez hipoteke od 20.000 EUR do 350.000 EUR s hipotekom	OD 75.000 kn do 2.000.000 kn	od 10.000 do 265.000 eura

## Domagoja Buljan Barbača

BANKE:	ERSTE BANKA		SBERBANK D.D.		
	ODLIKE	KN	VK	KN	VK
KAMATNA STOPA		fiksna: od 4,70 % do 4,90% promjenjiva: 4,07% do 4,27%	Fiksna: od 4,55% do 4,75% Promjenjiva: od 4,009% do 4,209% vezana uz Euribor	1. PRIMARNI KLJENT: 4,29% godišnje, fiksna za prvi 5 godina, a nakon toga promjenjiva 2. BEZ STATUSA PRIMARNOG KLJENTA: 4,79% godišnje, fiksna za prvi 5 godina, a nakon toga promjenjiva	1. PRIMARNI KLJENT: 3,45% godišnje, fiksna za prvi 5 godina, a nakon toga promjenjiva 2. BEZ STATUSA PRIMARNOG KLJENTA: 3,95% godišnje, fiksna za prvi 5 godina, a nakon toga promjenjiva
ROK OTPLATE		od 2 do 10 kod kredita bez hipoteke, od 3 do 30 kod kredita s hipotekom	od 2 do 10 kod kredita bez hipoteke, od 3 do 30 kod kredita s hipotekom	12-240 mjeseci; do 20 godina	do 30 godina
KOLATERALI	Izjava suglasnosti o zapljeni primanja i zadužnica, potvrđene kod javnog bilježnika	Upis založnog prava na nekretnini uz vinkulaciju police osiguranje nekretnine u korist Banke; maksimalni iznos kredita može biti do 90% procijenjene vrijednosti nekretnine koja se daje u zalog. Police osiguranja životra (sa osiguranim svotom od 20% iznosa kredita) ili polica osiguranja od nezgode (za pokriće 100% iznosa kredita). Izjava suglasnosti o zapljeni primanja i zadužnica, potvrđene kod javnog bilježnika.	Stambeni kredit sa uknjidežnom hipoteke na nekretninu: 1.javnobilježnički solemnizirana isprava o zapljeni po pristanku dužnika svih sudionika u kreditu izuzev pomoraca kod inozemnog poslodavca 2.javnobilježnički solemnizirana isprava o zapljeni računa svih sudionika u kreditu 3.polica osiguranja nekretnine koja se daje u zalog od požara i drugih opasnosti vinkulirana u korist Banke 4.založno pravo (hipoteka) na nekretnini: 4.1.namjena adaptacija ili ukoliko je većinski dio namjene kredita adaptacija - iznos kredita može biti do 60% procijenjene vrijednosti nekretnine 4.2.sve ostale namjene - iznos kredita može biti do 90% procijenjene vrijednosti nekretnine (ovisno o lokaciji nekretnine koja se daje u zalog) 5.jedan u cijelosti kreditno sposoban jamac ili polica mješovitog životnog osiguranja sa ugovorenom svotom 10% od iznosa kredita	Stambeni kredit sa uknjidežnom hipoteke na nekretninu: 1.javnobilježnički solemnizirana isprava o zapljeni po pristanku dužnika svih sudionika u kreditu izuzev pomoraca kod inozemnog poslodavca 2.javnobilježnički solemnizirana isprava o zapljeni računa svih sudionika u kreditu 3.polica osiguranja nekretnine koja se daje u zalog od požara i drugih opasnosti vinkulirana u korist Banke 4.založno pravo (hipoteka) na nekretnini: 4.1.namjena adaptacija ili ukoliko je većinski dio namjene kredita adaptacija - iznos kredita može biti do 60% procijenjene vrijednosti nekretnine 4.2.sve ostale namjene - iznos kredita može biti do 90% procijenjene vrijednosti nekretnine (ovisno o lokaciji nekretnine koja se daje u zalog) 5.jedan u cijelosti kreditno sposoban jamac ili polica mješovitog životnog osiguranja sa ugovorenom svotom 10% od iznosa kredita	
VALUTA	HRK	EUR	HRK	EUR	
NAKNADE	bez naknade	bez naknade	PRIJEVREMENA OTPLATA KREDITA: od 2% do 3,5% na ostatak glavnice bez depozita , od 2% do 3,5% od glavnice s depozitom ( minimalno 100 HRK)	PRIJEVREMENA OTPLATA KREDITA: od 2% do 3,5% na ostatak glavnice bez depozita , od 2% do 3,5% od glavnice s depozitom ( minimalno 100 HRK)	
STATUS KLJIENTA	Uz status klijenta kamatna stopa je za 0,5 postotna poena niža u odnosu na kamatnu stopu bez statusa klijenta Erste banke	Uz status klijenta kamatna stopa je za 0,5 postotna poena niža u odnosu na kamatnu stopu bez statusa klijenta Erste banke	1. STATUS PRIMARNOG KLJIENTA 2. BEZ STATUSA PRIMARNOG KLJIENTA	1. STATUS PRIMARNOG KLJIENTA 2. BEZ STATUSA PRIMARNOG KLJIENTA	
IZNOS KREDITA	od 15.000,00 kn do 220.000,00 kn BEZ HIPOTEKE OD 110.000 DO 2.000.000 HRK S HIPOTEKOM	OD 2.000,00 DO 30.000 BEZ HIPOTEKE OD 15.000,00 € do 500.000,00 € S HIPOTEKOM	od 75.000 HRK do 1.900.000 HRK	od 10.000 EUR do 250.000 EUR	

## Domagoja Buljan Barbača

BANKE:	ZAGREBAČKA BANKA		SPLITSKA BANKA		
	ODLICE	KN	VK	KN	VK
KAMATNA STOPA	Model A= 6,01%-6,22% (fiksna godišnja) Model B= 4,67% (promjenjiva) Model C= 4,87%-5,01% (kombinacija fiksne i promjenjive)	Model A= 5,48%-5,52% (fiksna godišnja) Model B= 4,08% (promjenjiva) Model C= 4,31%-4,88% (kombinacija fiksne i promjenjive)	30 godina, 5 godina fiksna + 25 godina promjenjiva (5,41%)....20 godina, 5 godina fiksna +15 godina promjenjiva (5,05%)	30 godina, 5 godina fiksna + 25 godina promjenjiva (5,02%)....20 godina, 5 godina fiksna +15 godina promjenjiva (4,63%)	
ROK OTPLATE	do 30 godina	do 30 godina	3-30 godina	3-30 godina	
KOLATERALI	Za kredite iznad 100.000 HRK obvezno je zasnavanje založnog prava na nekretnini. Depozit, jamstvo, ulog u novčane fondove i polica životnog osiguranja s otkupnom vrijednošću za kredite do 100.000 HRK	Za kredite iznad 15.000 EUR obvezno je zasnavanje založnog prava na nekretnini. Depozit, jamstvo, ulog u novčane fondove i polica životnog osiguranja s otkupnom vrijednošću za kredite do 15.000 EUR	hipoteka prvog reda na nekretnini, Izjava o zaplijenju po pristanku dužnika za finansijske i ne-finansijskog sudužnika (obveznog sudužnika), zadužnica na sve račune za finansijske sudionike i ne-finansijskog sudužnika (obveznog sudužnika, polica osiguranja nekretnine protiv požara, polica životnog osiguranja ili samostalno kreditno sposoban jamac	hipoteka prvog reda na nekretnini, Izjava o zaplijenju po pristanku dužnika za finansijske i ne-finansijskog sudužnika (obveznog sudužnika), zadužnica na sve račune za finansijske sudionike i ne-finansijskog sudužnika (obveznog sudužnika, polica osiguranja nekretnine protiv požara, polica životnog osiguranja ili samostalno kreditno sposoban jamac	
VALUTA	HRK	EUR	HRK	EUR	
NAKNADE	bez naknade	bez naknade	nema troška obrade kredita	nema troška obrade kredita	
STATUS KLIJENTA	/	/	/	/	
IZNOS KREDITA	od 100.000 do 2.000.000 HRK	od 2.500 do 250.000 EUR	112 500 - 2 220 000 kn	10 000 - 300 000 EUR	

**PRILOG II - Financijska analiza za fizičke osobe**

Obrazac koji se nalazi u ovom prilogu plod je uspješne suradnje studenata specijalističkog diplomskog studija „Računovodstvo i financije“, koji su kolegij „Upravljanje osobnim financijama“ slušali u akademskoj godini 2012/2013, i predmetnog nastavnika. Iako sama analiza posjeduje sve nužne elemente, ipak je možemo smatrati još nedovršenim alatom, na kojem svatko od vas čitatelja ovog udžbenika može još raditi!

## **FINANCIJSKA ANALIZA**

**Ime i prezime klijenta:**

**Datum:**

**Ime i prezime savjetnika:**

## 1. OPĆI PODATCI

Ime i prezime:

Datum rođenja:

OIB:

Spol: Ž M

Adresa stanovanja:

### Kontakt (izabratи glavni)

- mail
- telefon
- mobitel

Analiza: Osobna analiza / Analiza kućanstva

### Stručna spremam:

- SSS i niže
- VŠS ili pristupnik
- VSS ili prvostupnik
- mr.sc ili spec. struke
- dr.sc i više.

### Radni status:

- zaposlenik: određeno / neodređeno
- zaposlenik s vlasničkim udjelom
- umirovljenik
- student
- nezaposlena osoba.

Godine radnog staža:

Živite li u kućanstvu :

- sami
- \_\_ uzdržavanih članova i \_\_ članova koji ostvaruju prihod.
-

## 2. FINANCIJSKE ŽELJE

---

- A) Kupnja vlastite nekretnine za stambeno zbrinjavanje
  - B) Kupnja druge nekretnine
  - C) Kupnja automobila
  - D) Štednja za ispunjavanje određenih želja
  - E) Ulaganje za daljnje usavršavanje u struci
  - F) Ulaganje u instrumente koji će nam osigurati stabilne prihode po umirovljenju
  - G) Osigurati se od imovinskih rizika
  - H) Osigurati se za slučaj gubitka radne sposobnosti
  - I) Osigurati svoje nasljednike u slučaju svoje smrti
  - J) Postojećim viškovima prihoda povećati prinose
  - K) Reprogramiranje postojećih dugova
  - L) Maksimalno povećati korištenje državnim porezima i olakšicama
  - M) Izdvajati više u humanitarne svrhe
  - N) Štednja za *start up* djece
  - O) Poboljšanje tekućih prihoda
  - P) Ulaganje u vlastiti posao
  - Q) \_\_\_\_\_
  - R) \_\_\_\_\_
- 

Tko je za Vas relevantan izvor informacija kada planirate svoju financijsku budućnost? \_\_\_\_\_

---

### 3. PROCJENA TRENUTNOG FINANCIJSKOG STANJA

---

a) Prihodi koje trenutno ostvarujete na mjesecnoj bazi:

- Plaća
- Mirovina
- Stipendija
- Prihod od kapitala
- Subvencije razlicitih institucija
- \_\_\_\_\_

b) Visina ukupnih prihoda na mjesecnoj bazi:

---

\_\_\_\_\_ kn.

---

c) Visina pojedinačnih rashoda na mjesecnoj bazi:

- Prehrana \_\_\_\_\_ kn
- Troškovi stambenog prostora \_\_\_\_\_ kn
- Troškovi prijevoza \_\_\_\_\_ kn
- Troškovi odijevanja \_\_\_\_\_ kn
- Osobni troškovi \_\_\_\_\_ kn
- Nesrodnji troškovi \_\_\_\_\_ kn.
- Troškovi amortizacije postojećih dugovanja:

- 
- o Anuitet I \_\_\_\_\_ kn
  - o Anuitet II \_\_\_\_\_ kn
  - o Anuitet III \_\_\_\_\_ kn
  - o Anuitet IV \_\_\_\_\_ kn.
- 
- Dugovanje po tekućem računu \_\_\_\_\_ kn.
  - Ulaganje / štednja \_\_\_\_\_ kn.
-

d) Visina ukupnih rashoda na mjesecnoj bazi:

\_\_\_\_\_ kn.

e) Koje od navedenih financijskih instrumenata poznajete:

- Tekući i/ili žiro račun, devizni račun
- Bankovna štednja
- Stambena štednja
- Polica životnog osiguranja
- Investicijska polica životnog osiguranja
- Namjenski krediti
- Nenamjenski krediti
- Investicijski fondovi
- Mirovinski fondovi
- Dionice i obveznice
- \_\_\_\_\_

f) Koje ste financijske instrumente do sada konzumirali?

- Tekući i/ili žiro račun, devizni račun
- Bankovna štednja
- Stambena štednja
- Polica životnog osiguranja
- Investicijska polica životnog osiguranja
- Namjenski krediti
- Nenamjenski krediti
- Investicijski fondovi
- Mirovinski fondovi
- Dionice i obveznice
- \_\_\_\_\_

g) Posjedujete li vlastitu nekretninu i/ili pokretninu? DA / NE

h) Na koji iznos procjenjujete ukupnu vrijednost:

Vaših nekretnina \_\_\_\_\_ kn.

Vaših pokretnina \_\_\_\_\_ kn.

---

#### 4. ULAGANJE

a) Koliki iznos na mjesecnoj bazi želite ulagati? \_\_\_\_\_ kn.

b) Kolika je razina rizika koju ste spremni prihvatiti?

- minimalna razina
- srednja razina
- visoka razina.

c) Koliku razinu prihoda želite ostvariti pri umirovljenju? \_\_\_\_\_ kn.

#### Prijedlog savjetnika

Vrsta ulaganja	Financijska institucija	Iznos mjesecnog izdvajanja	Očekivani prinos	Period ulaganja

## 5. KREDITNO ZADUŽIVANJE

- a) Do kojeg ste se maksimalnog iznosa voljni zadužiti? \_\_\_\_\_
- b) Koji maksimalni period smatrate prihvatljivim za otplatu duga? \_\_\_\_\_

### Prijedlog savjetnika

	Financijska institucija	Iznos mjesecnog anuiteta	Kamatna stopa	Period otplate

## 7. ZADATCI

Uz svladavanje teorijskih koncepata na prethodnim stranicama ovog udžbenika za efikasno upravljanje osobnim financijama potrebno je:

1. Biti dobro upoznat s važećom aktualnom ponudom svih finansijskih institucija koji traženi proizvod nude.
2. Izračunati koji se ishod prilikom konzumacije odabranog proizvoda može očekivati u vremenu koje imamo na raspolaganju, bilo da je riječ o otplati kredita ili štednji/investiranju.

Ponuda finansijskih institucija mijenja se iz dana u dan i zato je nužno biti redovito informiran o finansijskim instrumentima kojima se planirate koristiti i/ili se već koristite. Ima jedna anedgota s gostujućeg predavanja našeg dugogodišnjeg gostujućeg predavača, gospodina Marka Škare mag. oec., a koja se dogodila za vrijeme gostujućeg predavanja generaciji studenata koji su slušali kolegij „Upravljanje osobnim financijama“ u akademskoj godini 2017./2018. Tjedan prije dolaska gosta predavača, na laboratorijskim vježbama, studenti su sumirali rezultate istraživanja finansijskih performansi ponuđenih stambenih kredita i utvrdili da je prema kriteriju kamatne stope najpovoljniji kredit banke X (denominiran u eurima) s nominalnom kamatnom stopom 6,25%. Gost predavač je studentima zadao jedan kratki zadatak, a dio mogućeg rješenja bio je i spomenuti kredit banke X. Kada su studenti ponudili rješenje, gost ih je obavjestio da je taj proizvod dan prije zamijenjen s drugim proizvodom efektivne kamatne stope 6,65%. Dakle, u Prilogu I sabrani su rezultati istraživanja odabralih finansijskih instrumenata koje su proveli studenti, polaznici kolegija „Upravljanje osobnim financijama“, generacija 2017./2018. Ti su rezultati bili relevantni onda kada su kreirani, a to je ožujak, travanj i svibanj 2018. Na bazi tih rezultata rješavani su zadaci koje možete pronaći u nastavku ovog poglavlja.

Za uspješno rješavanje ovih zadataka potrebno je poznavati i koristiti se finansijskim funkcijama u excelu. Studentima je u radu na vježbama uvijek dostupno računalo i zato su rješenja zadataka dana u ovom poglavlju, rješenja do kojih su svojim radom došli studenti generacije 2017./2018.

A SADA KRENIMO S 1. KORAKOM PREMA VLASTITOM FINANCIJSKOM ZDRAVLJU!!!

Prvi korak neka nam bude kreiranje našeg mjeseca proračuna. Koliko god se činilo absurdno, činjenica je da većina ljudi ne koristi ovaj alat. Mada vrlo jednostavan on je zapravo vrlo moćan. Daje nam uvid u našu finansijsku dinamiku, pregled potrošnje, naš finansijski kapacitet za zaduživanje i ulaganja... Ono što nam je posebno vrijedno je i da

## Domagoja Buljan Barbača

nam daje mogućnost za korektivne mjere. Zbog iznimnih tehničkih mogućnosti koje excel nudi pogodan je za kreiranje ovakve tablice. Grupiranje prihoda i troškova, kao i njihove same vrste, karakteristične su za svakog pojedinca, pa ponuđenu tablicu svatko treba prilagoditi sebi.

Vježba 1 Formiranje mjesecnog proračuna		
<b>Mjesečni prihodi</b>		
plaća		kn
prihod od nekretnine		kn
prihod od dividende		kn
prihod od kamata		kn
drugi prihodi		kn
SUMA		kn
<b>Mjesečni troškovi</b>		
Obvezni porezi:		
1. porez na dohodak		kn
2. drugi porezi		kn
Štednja		kn
Stambeni prostor		
1. otplata kredita		kn
2. osiguranje stana		kn
3. pričuva		kn
4. dr. davanja za zgradu		kn
5. komunalije		kn
6. grijanje		kn
7. struja		kn
8. voda		kn
9. ostalo		
Prehrana		
1. prehrana kod kuće		kn
2. prehrana izvan kuće		kn
Troškovi oblačenja		
1. odjeća		kn
2. obuća		kn
Troškovi prijevoza		
1. otplata auto kredita		kn
2. gorivo		kn
3. redovito održavanje		kn
4. pokazna		kn
5. ostalo		kn
Osiguranje		
1. osiguranje auta		kn
2. polica životnog		kn
Nesrodnji troškovi		
1. ulaganje u zdravlje		kn
2. obrazovanje		kn
3. sportske aktivnosti		kn
4. kino		kn
5. kazalište		kn
6. razne članarine		kn
7. godišnji odmor		kn
8. đeparac za sve		kn
9. ostalo		kn
Amortizacija dugova		
1. potrošački krediti		kn
2. kreditne kartice		kn
3. ostalo		kn
Neki godišnji jednokratni troškovi izrađeni na mjesecnoj bazi		
1. registracija auta		kn
2. sistematski pregled		kn
3. ostalo		kn
<b>SUMA</b>		kn

1. Korisnik kredita A podignuo je gotovinski kredit 1. 3. 2016. Kredit vraća u jednakim mjesecnim anuitetima uz efektivnu kamatnu stopu od 8,2%. Ugovoren rok otplate kredita čija je glavnica iznosila 50 000 kn je 4 godine. Evaluirajte odluku o refinanciranju kredita uz kamatnu stopu 7,41% i minimalni rok otplate od 3 godine!!!

					Rok otplat	Anuitet	I	R	C
					0				
C	25000				1	754.67 kn	114.17 kn	640.50 kn	24,359.50 kn
n	3	36			2	754.67 kn	111.25 kn	643.43 kn	23,716.07 kn
r	5.62%	0.46%			3	754.67 kn	108.31 kn	646.37 kn	23,069.70 kn
A	754.67 kn				4	754.67 kn	105.36 kn	649.32 kn	22,420.38 kn
					5	754.67 kn	102.39 kn	652.28 kn	21,768.10 kn
					6	754.67 kn	99.41 kn	655.26 kn	21,112.84 kn
					7	754.67 kn	96.42 kn	658.26 kn	20,454.58 kn
					8	754.67 kn	93.41 kn	661.26 kn	19,793.32 kn
					9	754.67 kn	90.39 kn	664.28 kn	19,129.04 kn
					10	754.67 kn	87.36 kn	667.32 kn	18,461.72 kn
					11	754.67 kn	84.31 kn	670.36 kn	17,791.36 kn
					12	754.67 kn	81.25 kn	673.42 kn	17,117.94 kn
					13	754.67 kn	78.18 kn	676.50 kn	16,441.44 kn
					14	754.67 kn	75.09 kn	679.59 kn	15,761.85 kn
					15	754.67 kn	71.98 kn	682.69 kn	15,079.16 kn
					16	754.67 kn	68.86 kn	685.81 kn	14,393.35 kn
					17	754.67 kn	65.73 kn	688.94 kn	13,704.40 kn
					18	754.67 kn	62.59 kn	692.09 kn	13,012.31 kn
					19	754.67 kn	59.43 kn	695.25 kn	12,317.07 kn
					20	754.67 kn	56.25 kn	698.42 kn	11,618.64 kn
					21	754.67 kn	53.06 kn	701.61 kn	10,917.03 kn
					22	754.67 kn	49.86 kn	704.82 kn	10,212.21 kn
					23	754.67 kn	46.64 kn	708.04 kn	9,504.17 kn
					24	754.67 kn	43.40 kn	711.27 kn	8,792.90 kn
					25	754.67 kn	40.16 kn	714.52 kn	8,078.38 kn
					26	754.67 kn	36.89 kn	717.78 kn	7,360.60 kn
					27	754.67 kn	33.61 kn	721.06 kn	6,639.54 kn
					28	754.67 kn	30.32 kn	724.35 kn	5,915.19 kn
					29	754.67 kn	27.01 kn	727.66 kn	5,187.53 kn
					30	754.67 kn	23.69 kn	730.98 kn	4,456.54 kn
					31	754.67 kn	20.35 kn	734.32 kn	3,722.22 kn
					32	754.67 kn	17.00 kn	737.68 kn	2,984.55 kn
					33	754.67 kn	13.63 kn	741.04 kn	2,243.50 kn
					34	754.67 kn	10.25 kn	744.43 kn	1,499.07 kn
					35	754.67 kn	6.85 kn	747.83 kn	751.24 kn
					36	754.67 kn	3.43 kn	751.24 kn	-0.00 kn

2. Korisnik kredita A podignuo je gotovinski kredit 1. 3. 2016.

Kredit vraća u jednakim mjesечnim anuitetima uz efektivnu kamatnu stopu od 8,2%.

Ugovoren i rok otplate kredita čija je glavnica iznosila 50 000 kn je 4 godine.

Evaluirajte odluku o refinanciranju kredita uz kamatnu stopu 7,41% i minimalni rok otplate od 3 godine!!!

3. U ponudi kreditnih institucija su tri gotovinska kredita: 1. kredit s efektivnom kamatnom stopom od 6,2%, minimalnim periodom otplate od 14 mjeseci, a maksimalnim od 4 godine, 2. kredit s efektivnom kamatnom stopom od 7,1%, minimalnim periodom otplate od 10 mjeseci, a maksimalnim od 3 godine, 3. kredit s efektivnom kamatnom stopom od 5,2%, minimalnim periodom otplate od 24 mjeseci, a maksimalnim od 7 godina. Potencijalni korisnik kredita treba 70 000 kn. Koji proizvod biste preporučili osobi kojoj je period otplate nebitan, a za amortizaciju može izdvojiti do 2000 kn mjesecno?

1.KREDIT				2. KREDIT				3. KREDIT			
pv	70,000.00 kn	pv	70,000.00 kn	pv	70,000.00 kn	pv	70,000.00 kn	pv	70,000.00 kn	pv	70,000.00 kn
r	6.20%	r	7.10%	r	5.20%	r	5.20%	r	5.20%	r	5.20%
n	39	n	36	n	38	n	38	n	38	n	38
anuitet	1,980.99 kn	anuitet	2,157.52 kn <th>anuitet</th> <td>1,998.13 kn<th>anuitet</th><td>1,998.13 kn<th>anuitet</th><td>1,998.13 kn<th>anuitet</th><td>1,998.13 kn</td></td></td></td>	anuitet	1,998.13 kn <th>anuitet</th> <td>1,998.13 kn<th>anuitet</th><td>1,998.13 kn<th>anuitet</th><td>1,998.13 kn</td></td></td>	anuitet	1,998.13 kn <th>anuitet</th> <td>1,998.13 kn<th>anuitet</th><td>1,998.13 kn</td></td>	anuitet	1,998.13 kn <th>anuitet</th> <td>1,998.13 kn</td>	anuitet	1,998.13 kn
0	70,000.00 kn	0	70,000.00 kn	0	70,000.00 kn	0	70,000.00 kn	0	70,000.00 kn	0	70,000.00 kn
1	1,980.99 kn	351.78 kn	1,629.22 kn	68,370.78 kn	1	2,157.52 kn	401.27 kn	1,756.25 kn	68,243.75 kn	1	1,998.13 kn
2	1,980.99 kn	343.59 kn	1,637.40 kn	66,733.38 kn	2	2,157.52 kn	391.20 kn	1,766.32 kn	66,477.43 kn	2	1,998.13 kn
3	1,980.99 kn	335.36 kn	1,645.63 kn	65,087.75 kn	3	2,157.52 kn	381.08 kn	1,776.45 kn	64,700.98 kn	3	1,998.13 kn
4	1,980.99 kn	327.09 kn	1,653.90 kn	63,433.85 kn	4	2,157.52 kn	370.89 kn	1,786.63 kn	62,914.35 kn	4	1,998.13 kn
5	1,980.99 kn	318.78 kn	1,662.21 kn	61,771.63 kn	5	2,157.52 kn	360.65 kn	1,796.87 kn	61,117.48 kn	5	1,998.13 kn
6	1,980.99 kn	310.43 kn	1,670.57 kn	60,101.07 kn	6	2,157.52 kn	350.35 kn	1,807.17 kn	59,310.31 kn	6	1,998.13 kn
7	1,980.99 kn	302.03 kn	1,678.96 kn	58,422.10 kn	7	2,157.52 kn	339.99 kn	1,817.53 kn	57,492.78 kn	7	1,998.13 kn
8	1,980.99 kn	293.60 kn	1,687.40 kn	56,734.70 kn	8	2,157.52 kn	329.57 kn	1,827.95 kn	55,664.82 kn	8	1,998.13 kn
9	1,980.99 kn	285.12 kn	1,695.88 kn	55,038.82 kn	9	2,157.52 kn	319.09 kn	1,838.43 kn	53,826.40 kn	9	1,998.13 kn
10	1,980.99 kn	276.59 kn	1,704.40 kn	53,334.42 kn	10	2,157.52 kn	308.56 kn	1,848.97 kn	51,977.43 kn	10	1,998.13 kn
11	1,980.99 kn	268.03 kn	1,712.97 kn	51,621.45 kn	11	2,157.52 kn	297.96 kn	1,859.57 kn	50,117.86 kn	11	1,998.13 kn
12	1,980.99 kn	259.42 kn	1,721.58 kn	49,899.88 kn	12	2,157.52 kn	287.30 kn	1,870.23 kn	48,247.64 kn	12	1,998.13 kn
13	1,980.99 kn	250.77 kn	1,730.23 kn	48,169.65 kn	13	2,157.52 kn	276.58 kn	1,880.95 kn	46,366.69 kn	13	1,998.13 kn
14	1,980.99 kn	242.07 kn	1,738.92 kn	46,430.73 kn	14	2,157.52 kn	265.79 kn	1,891.73 kn	44,474.96 kn	14	1,998.13 kn
15	1,980.99 kn	233.33 kn	1,747.66 kn	44,683.07 kn	15	2,157.52 kn	254.95 kn	1,902.57 kn	42,572.38 kn	15	1,998.13 kn
16	1,980.99 kn	224.55 kn	1,756.44 kn	42,926.62 kn	16	2,157.52 kn	244.04 kn	1,913.48 kn	40,658.90 kn	16	1,998.13 kn
17	1,980.99 kn	215.72 kn	1,765.27 kn	41,161.35 kn	17	2,157.52 kn	233.07 kn	1,924.45 kn	38,734.46 kn	17	1,998.13 kn
18	1,980.99 kn	206.85 kn	1,774.14 kn	39,387.21 kn	18	2,157.52 kn	222.04 kn	1,935.48 kn	36,798.97 kn	18	1,998.13 kn
19	1,980.99 kn	197.94 kn	1,783.06 kn	37,604.15 kn	19	2,157.52 kn	210.95 kn	1,946.58 kn	34,852.40 kn	19	1,998.13 kn
20	1,980.99 kn	188.98 kn	1,792.02 kn	35,812.13 kn	20	2,157.52 kn	199.79 kn	1,957.73 kn	32,894.66 kn	20	1,998.13 kn
21	1,980.99 kn	179.97 kn	1,801.02 kn	34,011.11 kn	21	2,157.52 kn	188.57 kn	1,968.96 kn	30,925.71 kn	21	1,998.13 kn
22	1,980.99 kn	170.92 kn	1,810.08 kn	32,201.04 kn	22	2,157.52 kn	177.28 kn	1,980.24 kn	28,945.46 kn	22	1,998.13 kn
23	1,980.99 kn	161.82 kn	1,819.17 kn	30,381.86 kn	23	2,157.52 kn	165.93 kn	1,991.60 kn	26,953.87 kn	23	1,998.13 kn
24	1,980.99 kn	152.68 kn	1,828.31 kn	28,553.55 kn	24	2,157.52 kn	154.51 kn	2,003.01 kn	24,950.85 kn	24	1,998.13 kn
25	1,980.99 kn	143.49 kn	1,837.50 kn	26,716.05 kn	25	2,157.52 kn	143.03 kn	2,014.49 kn	22,936.36 kn	25	1,998.13 kn
26	1,980.99 kn	134.26 kn	1,846.74 kn	24,869.31 kn	26	2,157.52 kn	131.48 kn	2,026.04 kn	20,910.32 kn	26	1,998.13 kn
27	1,980.99 kn	124.98 kn	1,856.02 kn	23,013.30 kn	27	2,157.52 kn	119.87 kn	2,037.66 kn	18,872.66 kn	27	1,998.13 kn
28	1,980.99 kn	115.65 kn	1,865.34 kn	21,147.95 kn	28	2,157.52 kn	108.19 kn	2,049.34 kn	16,823.32 kn	28	1,998.13 kn
29	1,980.99 kn	106.28 kn	1,874.72 kn	19,273.24 kn	29	2,157.52 kn	96.44 kn	2,061.09 kn	14,762.24 kn	29	1,998.13 kn
30	1,980.99 kn	96.86 kn	1,884.14 kn	17,389.10 kn	30	2,157.52 kn	84.62 kn	2,072.90 kn	12,689.34 kn	30	1,998.13 kn
31	1,980.99 kn	87.39 kn	1,893.61 kn	15,495.49 kn	31	2,157.52 kn	72.74 kn	2,084.78 kn	10,604.55 kn	31	1,998.13 kn
32	1,980.99 kn	77.87 kn	1,903.12 kn	13,592.37 kn	32	2,157.52 kn	60.79 kn	2,096.73 kn	8,507.82 kn	32	1,998.13 kn
33	1,980.99 kn	68.31 kn	1,912.69 kn	11,679.68 kn	33	2,157.52 kn	48.77 kn	2,108.75 kn	6,399.07 kn	33	1,998.13 kn
34	1,980.99 kn	58.70 kn	1,922.30 kn	9,757.38 kn	34	2,157.52 kn	36.68 kn	2,120.84 kn	4,278.23 kn	34	1,998.13 kn
35	1,980.99 kn	49.03 kn	1,931.96 kn	7,825.42 kn	35	2,157.52 kn	24.52 kn	2,133.00 kn	2,145.23 kn	35	1,998.13 kn
36	1,980.99 kn	39.33 kn	1,941.67 kn	5,883.75 kn	36	2,157.52 kn	12.30 kn	2,145.23 kn	- 0.00 kn	36	1,998.13 kn
37	1,980.99 kn	29.57 kn	1,951.43 kn	3,932.32 kn			7,670.85 kn			37	1,998.13 kn
38	1,980.99 kn	19.76 kn	1,961.23 kn	1,971.09 kn						38	1,998.13 kn
39	1,980.99 kn	9.91 kn	1,971.09 kn	- 0.00 kn							5,929.01 kn
		7,258.80 kn									

4. U ponudi kreditnih institucija pronađi tri gotovinska kredita s najnižim kamatnim stopama: 1. za kredit s najnižom kamatnom stopom prepostavi minimalni period otplate od 48 mjeseci, 2. za kredit s efektivnom kamatnom stopom koja je srednje vrijednosti razradite plan otplate na 45 mjeseci, 3. za kredit s efektivnom kamatnom stopom koja je od odabrane tri ponude najviša, izradite otplatni plan amortizacije duga na 40 mjeseci. Koja je ponuda za korisnika najpovoljnija?

SPLITSKA BANKA nenamjenski u EUR					OTP BANKA nenamjenski u kunama				HPB BANKA nenamjenski u kunama					
iznos kredita	74,112.18 kn				iznos kredita	74,112.18 kn			iznos kredita	74,112.18 kn				
rok otplate	48				rok otplate	45			rok otplate	40				
godišnja kamata	5.25%				godišnja kamata	6.25%			godišnja kamata	7.40%				
mjesečna kamata	0.43%				mjesečna kamata	0.51%			mjesečna kamata	0.60%				
anuitet	1,711.04 kn				anuitet	1,845.89 kn			anuitet	2,088.20 kn				
ostatak				otplata				otplata						
redni broj	anuitet	kamata	otplatna kvota glavnice		redni broj	anuitet	kamata	kvota	ostatak glavnice	redni broj	anuitet	kamata	kvota	ostatak glavnice
0	1,711.04 kn	316.69 kn	1,394.35 kn	72,717.83 kn	0	1,845.89 kn	375.37 kn	1,470.53 kn	72,641.65 kn	0	2,088.20 kn	442.22 kn	1,645.98 kn	72,466.20 kn
1	1,711.04 kn	310.73 kn	1,400.31 kn	71,317.52 kn	1	1,845.89 kn	367.92 kn	1,477.97 kn	71,163.68 kn	1	2,088.20 kn	432.40 kn	1,655.80 kn	70,810.40 kn
2	1,711.04 kn	304.79 kn	1,406.29 kn	69,911.22 kn	2	1,845.89 kn	360.43 kn	1,485.46 kn	69,678.22 kn	2	2,088.20 kn	422.52 kn	1,665.68 kn	69,144.72 kn
3	1,711.04 kn	298.74 kn	1,412.30 kn	68,498.92 kn	3	1,845.89 kn	352.91 kn	1,492.98 kn	68,185.23 kn	3	2,088.20 kn	412.58 kn	1,675.62 kn	67,469.10 kn
4	1,711.04 kn	292.70 kn	1,418.34 kn	67,080.58 kn	4	1,845.89 kn	345.35 kn	1,500.55 kn	66,684.69 kn	4	2,088.20 kn	402.58 kn	1,685.62 kn	65,783.49 kn
5	1,711.04 kn	286.64 kn	1,424.40 kn	65,656.18 kn	5	1,845.89 kn	337.75 kn	1,508.15 kn	65,176.54 kn	5	2,088.20 kn	392.52 kn	1,695.67 kn	64,087.81 kn
6	1,711.04 kn	280.56 kn	1,430.49 kn	64,225.69 kn	6	1,845.89 kn	330.11 kn	1,515.78 kn	63,660.76 kn	6	2,088.20 kn	382.41 kn	1,705.79 kn	62,382.02 kn
7	1,711.04 kn	274.44 kn	1,436.60 kn	62,789.09 kn	7	1,845.89 kn	322.43 kn	1,523.46 kn	62,137.30 kn	7	2,088.20 kn	372.23 kn	1,715.97 kn	60,666.05 kn
8	1,711.04 kn	268.31 kn	1,442.74 kn	61,346.36 kn	8	1,845.89 kn	314.72 kn	1,531.18 kn	60,606.12 kn	9	2,088.20 kn	361.99 kn	1,726.21 kn	58,939.84 kn
9	1,711.04 kn	262.14 kn	1,448.90 kn	59,897.45 kn	10	1,845.89 kn	306.96 kn	1,538.93 kn	59,067.19 kn	10	2,088.20 kn	351.69 kn	1,736.51 kn	57,203.33 kn
10	1,711.04 kn	255.95 kn	1,455.09 kn	58,442.36 kn	11	1,845.89 kn	299.17 kn	1,546.73 kn	57,520.46 kn	11	2,088.20 kn	341.33 kn	1,746.87 kn	55,456.46 kn
11	1,711.04 kn	249.73 kn	1,461.31 kn	56,981.05 kn	12	1,845.89 kn	291.33 kn	1,554.56 kn	55,965.90 kn	12	2,088.20 kn	330.90 kn	1,757.29 kn	53,699.16 kn
12	1,711.04 kn	243.49 kn	1,467.56 kn	55,513.49 kn	13	1,845.89 kn	283.46 kn	1,562.43 kn	54,403.46 kn	13	2,088.20 kn	320.42 kn	1,767.78 kn	51,931.38 kn
13	1,711.04 kn	237.22 kn	1,473.83 kn	54,039.67 kn	14	1,845.89 kn	275.54 kn	1,570.35 kn	52,833.11 kn	14	2,088.20 kn	309.87 kn	1,778.33 kn	50,153.06 kn
14	1,711.04 kn	230.92 kn	1,480.13 kn	52,559.54 kn	15	1,845.89 kn	267.59 kn	1,578.20 kn	51,254.81 kn	15	2,088.20 kn	299.26 kn	1,788.94 kn	48,364.12 kn
15	1,711.04 kn	224.59 kn	1,486.45 kn	51,073.09 kn	16	1,845.89 kn	259.60 kn	1,586.30 kn	49,668.52 kn	16	2,088.20 kn	288.58 kn	1,799.61 kn	46,564.50 kn
16	1,711.04 kn	218.24 kn	1,492.80 kn	49,580.29 kn	17	1,845.89 kn	251.56 kn	1,594.33 kn	48,074.19 kn	17	2,088.20 kn	277.85 kn	1,810.35 kn	44,754.15 kn
17	1,711.04 kn	211.86 kn	1,499.18 kn	48,081.11 kn	18	1,845.89 kn	243.49 kn	1,602.40 kn	46,471.78 kn	18	2,088.20 kn	267.04 kn	1,821.15 kn	42,932.99 kn
18	1,711.04 kn	205.46 kn	1,505.59 kn	46,575.52 kn	19	1,845.89 kn	235.37 kn	1,610.52 kn	44,861.26 kn	19	2,088.20 kn	256.18 kn	1,832.02 kn	41,100.97 kn
19	1,711.04 kn	199.02 kn	1,512.02 kn	45,063.50 kn	20	1,845.89 kn	227.21 kn	1,618.68 kn	43,242.58 kn	20	2,088.20 kn	245.25 kn	1,842.95 kn	39,258.02 kn
20	1,711.04 kn	192.56 kn	1,518.48 kn	43,545.02 kn	21	1,845.89 kn	219.02 kn	1,626.88 kn	41,615.71 kn	21	2,088.20 kn	234.25 kn	1,853.95 kn	37,404.07 kn
21	1,711.04 kn	186.07 kn	1,524.97 kn	42,020.05 kn	22	1,845.89 kn	210.78 kn	1,635.12 kn	39,980.59 kn	22	2,088.20 kn	223.19 kn	1,865.01 kn	35,539.06 kn
22	1,711.04 kn	179.56 kn	1,531.49 kn	40,488.56 kn	23	1,845.89 kn	202.50 kn	1,643.40 kn	38,337.19 kn	23	2,088.20 kn	212.06 kn	1,876.14 kn	33,662.92 kn
23	1,711.04 kn	173.01 kn	1,538.03 kn	38,950.53 kn	24	1,845.89 kn	194.17 kn	1,651.72 kn	36,685.47 kn	24	2,088.20 kn	200.86 kn	1,887.33 kn	31,775.59 kn
24	1,711.04 kn	166.44 kn	1,544.60 kn	37,405.93 kn	25	1,845.89 kn	185.81 kn	1,660.09 kn	35,025.38 kn	25	2,088.20 kn	188.60 kn	1,898.60 kn	29,876.99 kn
25	1,711.04 kn	159.84 kn	1,551.20 kn	35,854.73 kn	26	1,845.89 kn	177.40 kn	1,668.50 kn	33,356.89 kn	26	2,088.20 kn	178.27 kn	1,909.92 kn	27,967.06 kn
26	1,711.04 kn	153.21 kn	1,557.83 kn	34,296.90 kn	27	1,845.89 kn	168.95 kn	1,676.95 kn	31,679.94 kn	27	2,088.20 kn	166.88 kn	1,921.32 kn	26,045.74 kn
27	1,711.04 kn	146.56 kn	1,564.49 kn	32,732.41 kn	28	1,845.89 kn	160.45 kn	1,685.44 kn	29,994.51 kn	28	2,088.20 kn	155.41 kn	1,932.79 kn	24,112.96 kn
28	1,711.04 kn	139.87 kn	1,571.17 kn	31,161.23 kn	29	1,845.89 kn	151.92 kn	1,693.98 kn	28,300.53 kn	29	2,088.20 kn	143.88 kn	1,944.32 kn	22,168.64 kn
29	1,711.04 kn	133.16 kn	1,577.89 kn	29,583.35 kn	30	1,845.89 kn	143.34 kn	1,702.56 kn	26,597.97 kn	30	2,088.20 kn	132.28 kn	1,955.92 kn	20,212.72 kn
30	1,711.04 kn	126.41 kn	1,584.63 kn	27,998.72 kn	31	1,845.89 kn	134.71 kn	1,711.18 kn	24,886.80 kn	31	2,088.20 kn	120.61 kn	1,967.59 kn	18,245.13 kn
31	1,711.04 kn	119.64 kn	1,591.40 kn	26,407.32 kn	32	1,845.89 kn	126.05 kn	1,719.85 kn	23,166.95 kn	32	2,088.20 kn	108.87 kn	1,979.33 kn	16,265.80 kn
32	1,711.04 kn	112.84 kn	1,598.20 kn	24,809.11 kn	33	1,845.89 kn	117.34 kn	1,728.56 kn	21,438.39 kn	33	2,088.20 kn	97.06 kn	1,991.14 kn	14,274.66 kn
33	1,711.04 kn	106.01 kn	1,605.03 kn	23,204.08 kn	34	1,845.89 kn	108.58 kn	1,737.31 kn	19,701.08 kn	34	2,088.20 kn	85.18 kn	2,003.02 kn	12,271.63 kn
34	1,711.04 kn	99.15 kn	1,611.89 kn	21,592.19 kn	35	1,845.89 kn	99.78 kn	1,746.11 kn	17,954.97 kn	35	2,088.20 kn	75.22 kn	2,014.97 kn	10,256.66 kn
35	1,711.04 kn	92.27 kn	1,618.78 kn	19,973.42 kn	36	1,845.89 kn	90.94 kn	1,754.95 kn	16,200.02 kn	36	2,088.20 kn	61.20 kn	2,027.00 kn	8,229.66 kn
36	1,711.04 kn	85.35 kn	1,625.69 kn	18,347.72 kn	37	1,845.89 kn	82.05 kn	1,763.84 kn	14,436.18 kn	37	2,088.20 kn	49.11 kn	2,039.09 kn	6,190.57 kn
37	1,711.04 kn	78.40 kn	1,632.64 kn	16,715.08 kn	38	1,845.89 kn	73.12 kn	1,772.78 kn	12,663.40 kn	38	2,088.20 kn	36.94 kn	2,051.26 kn	4,139.31 kn
38	1,711.04 kn	71.43 kn	1,639.62 kn	15,075.46 kn	39	1,845.89 kn	64.14 kn	1,781.75 kn	10,881.65 kn	39	2,088.20 kn	24.70 kn	2,063.50 kn	2,075.81 kn
39	1,711.04 kn	64.42 kn	1,646.62 kn	13,428.84 kn	40	1,845.89 kn	55.11 kn	1,790.78 kn	9,090.87 kn	40	2,088.20 kn	12.39 kn	2,075.81 kn	0.00 kn
40	1,711.04 kn	57.38 kn	1,653.66 kn	11,775.18 kn	41	1,845.89 kn	46.04 kn	1,799.85 kn	7,291.02 kn					9,415.73 kn
41	1,711.04 kn	50.32 kn	1,660.73 kn	10,114.45 kn	42	1,845.89 kn	36.93 kn	1,808.96 kn	5,482.05 kn					
42	1,711.04 kn	43.22 kn	1,667.82 kn	8,446.63 kn	43	1,845.89 kn	27.77 kn	1,818.13 kn	3,663.93 kn					
43	1,711.04 kn	36.09 kn	1,674.95 kn	6,771.68 kn	44	1,845.89 kn	18.56 kn	1,827.34 kn	1,836.59 kn					
44	1,711.04 kn	28.94 kn	1,682.11 kn	5,089.57 kn	45	1,845.89 kn	9.30 kn	1,836.59 kn	0.00 kn					
45	1,711.04 kn	21.75 kn	1,689.30 kn	3,400.28 kn					8,953.00 kn					
46	1,711.04 kn	14.53 kn	1,696.51 kn	1,703.76 kn	47	1,711.04 kn	7.28 kn	1,703.76 kn	0.00 kn					
47	1,711.04 kn	7.28 kn	1,703.76 kn	0.00 kn										
48	1,711.04 kn	8017.90 kn												

5. Zajam od 35 000 kn odobren je uz godišnji kamatnjak 8,57% i plaćanje jednakih anuiteta krajem svakog mjeseca. Sastavite otplatnu tablicu. Obračun je godišnji, složen i dekurzivan. Izradi otplatni plan za a) maksimalni iznos anuiteta od 2000 kn i b) maksimalni iznos anuiteta od 2200 kn!

zajam	35,000.00 kn								
kamatna stopa(godisnja)	8.57%								
mjesecna kamatna stopa(komforни каматњак)	0.69%								
<b>A</b>					<b>B</b>				
anuitet	2,000.00 kn				anuitet	2,200.00 kn			
nper	18.7097444	19			nper	16.906209	17		
stvarni anuitet	1,971.36 kn				stvarni anuitet	2,188.55 kn			
redni broj	anuitet	kamata	otplatna kvota	ostatak duga	redni broj	anuitet	kamata	otplatna kvota	ostatak duga
0				35,000.00 kn	0				35,000.00 kn
1	1,971.36 kn	240.65 kn	1,730.72 kn	33,269.28 kn	1	2,188.55 kn	240.65 kn	1947.906	33,052.09 kn
2	1,971.36 kn	228.75 kn	1,742.62 kn	31,526.66 kn	2	2,188.55 kn	227.25 kn	1961.299	31,090.80 kn
3	1,971.36 kn	216.76 kn	1,754.60 kn	29,772.07 kn	3	2,188.55 kn	213.77 kn	1974.784	29,116.01 kn
4	1,971.36 kn	204.70 kn	1,766.66 kn	28,005.40 kn	4	2,188.55 kn	200.19 kn	1988.362	27,127.65 kn
5	1,971.36 kn	192.55 kn	1,778.81 kn	26,226.59 kn	5	2,188.55 kn	186.52 kn	2002.033	25,125.62 kn
6	1,971.36 kn	180.32 kn	1,791.04 kn	24,435.55 kn	6	2,188.55 kn	172.75 kn	2015.798	23,109.82 kn
7	1,971.36 kn	168.01 kn	1,803.35 kn	22,632.20 kn	7	2,188.55 kn	158.89 kn	2029.658	21,080.16 kn
8	1,971.36 kn	155.61 kn	1,815.75 kn	20,816.44 kn	8	2,188.55 kn	144.94 kn	2043.613	19,036.55 kn
9	1,971.36 kn	143.13 kn	1,828.24 kn	18,988.21 kn	9	2,188.55 kn	130.89 kn	2057.664	16,978.88 kn
10	1,971.36 kn	130.56 kn	1,840.81 kn	17,147.40 kn	10	2,188.55 kn	116.74 kn	2071.812	14,907.07 kn
11	1,971.36 kn	117.90 kn	1,853.47 kn	15,293.93 kn	11	2,188.55 kn	102.50 kn	2086.057	12,821.02 kn
12	1,971.36 kn	105.16 kn	1,866.21 kn	13,427.72 kn	12	2,188.55 kn	88.15 kn	2100.4	10,720.62 kn
13	1,971.36 kn	92.32 kn	1,879.04 kn	11,548.68 kn	13	2,188.55 kn	73.71 kn	2114.841	8,605.78 kn
14	1,971.36 kn	79.40 kn	1,891.96 kn	9,656.72 kn	14	2,188.55 kn	59.17 kn	2129.382	6,476.39 kn
15	1,971.36 kn	66.40 kn	1,904.97 kn	7,751.75 kn	15	2,188.55 kn	44.53 kn	2144.023	4,332.37 kn
16	1,971.36 kn	53.30 kn	1,918.07 kn	5,833.69 kn	16	2,188.55 kn	29.79 kn	2158.764	2,173.61 kn
17	1,971.36 kn	40.11 kn	1,931.25 kn	3,902.43 kn	17	2,188.55 kn	14.94 kn	2173.607	0.00 kn
18	1,971.36 kn	26.83 kn	1,944.53 kn	1,957.90 kn					
19	1,971.36 kn	13.46 kn	1,957.90 kn	0.00 kn					
								2,205.38 kn	
				2,455.92 kn					

6. Korisnik kredita A podigao je gotovinski kredit 1.12. 2016.

Kredit vraća u jednakim mjesecnim anuitetima uz efektivnu kamatnu stopu od 7,2%. Ugovoren minimalni rok otplate kredita, čija je glavnica iznosila 50 000 kn, je 4 godine. Evaluirajte odluku o refinanciranju kredita, kreditom B, uz kamatnu stopu 7,41% i minimalni rok otplate od 1 godine!!!

7.20%					7.41%			
50000					0.60%			
4								
48					34,852.33 kn			
0.58%					1,199.81 kn			
1,196.68 kn					32			
redni broj	anuitet	kamata	otplatna kvota	ostatak duga	redni broj	anuitet	kamata	otplatna kvot ostatak duga
0			50000		0			34,852.33 kn
1	1,196.68 kn	290.53 kn	906.15 kn	49,093.85 kn	1	1,199.81 kn	208.23 kn	991.58 kn 33,860.75 kn
2	1,196.68 kn	285.27 kn	911.41 kn	48,182.44 kn	2	1,199.81 kn	202.31 kn	997.50 kn 32,863.25 kn
3	1,196.68 kn	279.97 kn	916.71 kn	47,265.73 kn	3	1,199.81 kn	196.35 kn	1,003.46 kn 31,859.79 kn
4	1,196.68 kn	274.64 kn	922.04 kn	46,343.69 kn	4	1,199.81 kn	190.35 kn	1,009.45 kn 30,850.34 kn
5	1,196.68 kn	269.29 kn	927.39 kn	45,416.30 kn	5	1,199.81 kn	184.32 kn	1,015.49 kn 29,834.85 kn
6	1,196.68 kn	263.90 kn	932.78 kn	44,483.52 kn	6	1,199.81 kn	178.25 kn	1,021.55 kn 28,813.30 kn
7	1,196.68 kn	258.48 kn	938.20 kn	43,545.31 kn	7	1,199.81 kn	172.15 kn	1,027.66 kn 27,785.64 kn
8	1,196.68 kn	253.03 kn	943.65 kn	42,601.66 kn	8	1,199.81 kn	166.01 kn	1,033.80 kn 26,751.85 kn
9	1,196.68 kn	247.54 kn	949.14 kn	41,652.52 kn	9	1,199.81 kn	159.83 kn	1,039.97 kn 25,711.87 kn
10	1,196.68 kn	242.03 kn	954.65 kn	40,697.87 kn	10	1,199.81 kn	153.62 kn	1,046.19 kn 24,665.69 kn
11	1,196.68 kn	236.48 kn	960.20 kn	39,737.67 kn	11	1,199.81 kn	147.37 kn	1,052.44 kn 23,613.25 kn
12	1,196.68 kn	230.90 kn	965.78 kn	38,771.89 kn	12	1,199.81 kn	141.08 kn	1,058.73 kn 22,554.52 kn
13	1,196.68 kn	225.29 kn	971.39 kn	37,800.50 kn	13	1,199.81 kn	134.76 kn	1,065.05 kn 21,489.47 kn
14	1,196.68 kn	219.65 kn	977.04 kn	36,823.46 kn	14	1,199.81 kn	128.39 kn	1,071.41 kn 20,418.06 kn
15	1,196.68 kn	213.97 kn	982.71 kn	35,840.75 kn	15	1,199.81 kn	121.99 kn	1,077.82 kn 19,340.24 kn
16	1,196.68 kn	208.26 kn	988.42 kn	34,852.33 kn	16	1,199.81 kn	115.55 kn	1,084.26 kn 18,255.99 kn
17	1,196.68 kn	202.51 kn	994.17 kn	33,858.16 kn	17	1,199.81 kn	109.07 kn	1,090.73 kn 17,165.25 kn
18	1,196.68 kn	196.74 kn	999.94 kn	32,858.22 kn	18	1,199.81 kn	102.56 kn	1,097.25 kn 16,068.00 kn
19	1,196.68 kn	190.93 kn	1,005.75 kn	31,852.47 kn	19	1,199.81 kn	96.00 kn	1,103.81 kn 14,964.20 kn
20	1,196.68 kn	185.08 kn	1,011.60 kn	30,840.87 kn	20	1,199.81 kn	89.41 kn	1,110.40 kn 13,853.80 kn
21	1,196.68 kn	179.21 kn	1,017.48 kn	29,823.39 kn	21	1,199.81 kn	82.77 kn	1,117.04 kn 12,736.76 kn
22	1,196.68 kn	173.29 kn	1,023.39 kn	28,800.01 kn	22	1,199.81 kn	76.10 kn	1,123.71 kn 11,613.05 kn
23	1,196.68 kn	167.35 kn	1,029.33 kn	27,770.67 kn	23	1,199.81 kn	69.38 kn	1,130.42 kn 10,482.63 kn
24	1,196.68 kn	161.37 kn	1,035.32 kn	26,735.36 kn	24	1,199.81 kn	62.63 kn	1,137.18 kn 9,345.45 kn
25	1,196.68 kn	155.35 kn	1,041.33 kn	25,694.03 kn	25	1,199.81 kn	55.84 kn	1,143.97 kn 8,201.48 kn
26	1,196.68 kn	149.30 kn	1,047.38 kn	24,646.64 kn	26	1,199.81 kn	49.00 kn	1,150.81 kn 7,050.67 kn
27	1,196.68 kn	143.21 kn	1,053.47 kn	23,593.18 kn	27	1,199.81 kn	42.13 kn	1,157.68 kn 5,892.99 kn
28	1,196.68 kn	137.09 kn	1,059.59 kn	22,533.59 kn	28	1,199.81 kn	35.21 kn	1,164.60 kn 4,728.39 kn
29	1,196.68 kn	130.93 kn	1,065.75 kn	21,467.84 kn	29	1,199.81 kn	28.25 kn	1,171.56 kn 3,556.84 kn
30	1,196.68 kn	124.74 kn	1,071.94 kn	20,395.90 kn	30	1,199.81 kn	21.25 kn	1,178.56 kn 2,378.28 kn
31	1,196.68 kn	118.51 kn	1,078.17 kn	19,317.73 kn	31	1,199.81 kn	14.21 kn	1,185.60 kn 1,192.68 kn
32	1,196.68 kn	112.25 kn	1,084.43 kn	18,233.30 kn	32	1,199.81 kn	7.13 kn	1,192.68 kn - kn
33	1,196.68 kn	105.95 kn	1,090.73 kn	17,142.57 kn				3,541.52 kn
34	1,196.68 kn	99.61 kn	1,097.07 kn	16,045.50 kn				
35	1,196.68 kn	93.23 kn	1,103.45 kn	14,942.05 kn				
36	1,196.68 kn	86.82 kn	1,109.86 kn	13,832.19 kn				
37	1,196.68 kn	80.37 kn	1,116.31 kn	12,715.89 kn				
38	1,196.68 kn	73.89 kn	1,122.79 kn	11,593.09 kn				
39	1,196.68 kn	67.36 kn	1,129.32 kn	10,463.77 kn				
40	1,196.68 kn	60.80 kn	1,135.88 kn	9,327.89 kn				
41	1,196.68 kn	54.20 kn	1,142.48 kn	8,185.41 kn				
42	1,196.68 kn	47.56 kn	1,149.12 kn	7,036.30 kn				
43	1,196.68 kn	40.89 kn	1,155.80 kn	5,880.50 kn				
44	1,196.68 kn	34.17 kn	1,162.51 kn	4,717.99 kn				
45	1,196.68 kn	27.41 kn	1,169.27 kn	3,548.72 kn				
46	1,196.68 kn	20.62 kn	1,176.06 kn	2,372.66 kn				
47	1,196.68 kn	13.79 kn	1,182.89 kn	1,189.77 kn				
48	1,196.68 kn	6.91 kn	1,189.77 kn	0.00 kn				
		7,440.69 kn						
		3,441.47 kn						

7. Ivana Ivić ima 35 godina, stalno je zaposlena i po umirovljenju želi podići mjesecne prihode (ostvarene ulaganjima u I. i II. mirovinski stup) za 2000 kn. Također želi rješiti svoje stambeno pitanje kupnjom garsonjere od 50m<sup>2</sup>, čija je sadašnja tržišna cijena 100 000 eura. Suficit njenog mjesecnog proračuna je 4000 kn. Koliko i gdje treba ulagati za ostvarenje prvog cilja? Gdje i na koji period bi se trebala zadužiti za postizanje drugog cilja?

8. Maja Majić ima 35 godina, stalno je zaposlena i ostvaruje prihode iz dva različita izvora. Njena neto plaća iznosi 6000 kn, a od autorskih honorara uprihodi 6400 kuna godišnje. Živi kao samac i nema uzdržavanih članova. Živi u iznajmljenom stanu od 40 m<sup>2</sup> u kojem sama pokriva sve troškove koji se pojavljuju (mjesečni najam koji plaća iznosi 200 eura). Ukupni mjesečni rashodi iznose 5900 kn. Svoj stav prema riziku ocjenjuje kao odbojan prema prihvaćanju rizika. Njeni financijski ciljevi su:

1. kupnja vlastitog stana u vrijednosti od 90 000 eura
  2. kupnja automobila u vrijednosti od 10 000 eura.

Raspoloživi iznos na mjesecnoj bazi <u>633,33</u> kn				
Vrsta ulaganja	Financijska institucija	Iznos mjesecnog izdvajanja	Očekivani prinos	Period ulaganja
stambeni kredit	Karlovačka banka	2,107.33 kn	3.4%	62.11
Vrsta zaduženja	Financijska institucija	Iznos mjesecnog anuiteta	Kamatna stopa	Period otplate
auto kredit	OTP Banka	633.33 kn	4.49%	12.66693291
suficit 1				suficit 2
kupnja vl stana	2,107.33 kn		kupnja automobila	633.33 kn
pv	663,300.00 kn		pv	73,700.00 kn
r	3.4%		r	4.49%
r	0.3%		r	0.37%
n	745.29	62.11	n	152.003195

9. Ivana Ivić ima 35 godina, stalno je zaposlena i ostvaruje prihode iz dva različita izvora. Njena neto plaća iznosi 9000 kn, a od najma vikend-kuće koju je naslijedila uprihodi 2400 eura godišnje. Živi kao samac i nema uzdržavanih članova. Živi u iznajmljenom stanu od 40 m<sup>2</sup> u kojem sama pokriva sve troškove koji se pojavljuju (mjesečni najam koji plaća iznosi 200 eura). Ukupni mjesečni rashodi iznose 5900 kn, od čega treba izdvojiti ulaganje u dobrovoljni mirovinski fond u visini od 500 kn mjesečno. Svoj stav prema riziku ocjenjuje kao odbojan prema prihvaćanju rizika. Njeni su financijski ciljevi:
1. kupnja vlastitog stana u vrijednosti od 100 000 eura
  2. kupnja automobila u vrijednosti od 10 000 eura
  3. po umirovljenju podići mjesečne prihode (ostvarene ulaganjima u I. i II. mirovinski stup) za 2000 kn.

Raspoloživi iznos na mjesečnoj bazi	6041,60	kn						
Vrsta ulaganja	Financijska institucija	Iznos mjesečnog izdvajanja	Očekivani prinos	Period ulaganja				
dobrovoljni mirovinski fond	fond az profit	298.16 kn	6.59	32				
					prihodi	10,470.80 kn		
					rashodi	4,429.20 kn		
					suficit	6,041.60 kn		
Vrsta zaduženja	Financijska institucija	Iznos mjesečnog anuiteta	Kamatna stopa	Period otplate				
stambeni kredit	hpb	2,909.14 kn	3.38%	30		90000	661,860.00 kn	73,540.00 kn
auto kredit	splitska banka	1,058.41 kn	5.69%	7		30	360	84
						0.28%	0.46%	
Ukupna mjesečna izdvajanja za stambeni kredit, kredit za auto i ulaganje u dobrovoljni mjesečni fond					4,265.71 kn			
<b>R-(amount to be received on monthly basis after retirement)</b>								
					2000			
					r-annual interest rate	6.59%		
					r'-monthly interest rate	0.00533246		
					p -monthly income	1.00533246		
					m-annual periods of investment	32		
					n-periods of investment	384		
					An-collected worth R/(r-1)	375,061.42 kn		
					a-monthly investment An*((r-1)/(r*(r^n-1)))	298.16 kn		

10. Tonči Tončić ima 30 godina, stalno je zaposlen i ostvaruje prihode iz dva različita izvora. U 2017. godini ostvario je prihod od dividende u iznosu od 1800 kn. Njegova neto plaća iznosi 5000 kn. Živi u stanu od 60 m<sup>2</sup> u kojem sam pokriva sve troškove koji se pojavljuju. Ukupni mjesečni rashodi iznose 3700 kn, od čega treba izdvojiti ulaganje u policu životnog osiguranja u iznosu od 400 kn mjesečno. Svoj stav prema riziku ocjenjuje umjerenim. Njegovi su financijski ciljevi:

1. kupnja automobila u vrijednosti od 10 000 eura
2. uložiti u školovanje 35 000 kn
3. kupnja još jedne nekretnine u iznosu od 80 000 eura.

Izradite mjesečni proračun (definirati numerički suficit ili deficit), financijsku analizu i sugerirajte financijske proizvode kojima će svoje financijske ciljeve učiniti dostižnim!

11. Ivana Ivić (33) ostvaruje prihode iz 2 različita izvora. U 2017. godini ostvarila je prihod iz plaće u iznosi od 120 000 kn, a od autorskih naknada uprihodi 200 eura mjesечно. Živi u zajednici sa 3 uzdržavana člana. Osim nje kućnom buđetu doprinosi suprug (30) s 4000 kn mjesечно. Žive u unajmljenom stanu od 110 m<sup>2</sup> u kojem sami pokrivaju sve troškove. Od uzdržavačih članova 2 ide u osnovnu školu, 1 u vrtić. Ukupni troškovi kućanstva su 9500kn, od čega 2500kn odlazi na najam stana. Ne koriste se nikakvim štednim i investicijskim proizvodima, a nisu ni kreditno opterećeni. Njihovi finansijski ciljevi su: 1. kupnja vlastite nekretnine 140 000 eura i 2. štednja za umirovljeničke dane iz koje očekuju isplatu od 4000kn mjesечно.

Izradite mjesecni proračun (definirati numerički suficit ili deficit), finansijsku analizu i sugerirajte finansijske proizvode kojima će svoje finansijske ciljeve učiniti dostižnim!

Vrsta ulaganja	Financijska institucija	Iznos mjeseca izdvajanja	Očekivani prinos	Periód ulaganja	prihodi	troškovi
ŠTEDNJA(DOBOROVOLJNI MIO FOND)	AZ BENEFIT	495.68 kn	6.70%	34	10,000.00 kn	9,500.00 kn
					1,500.00 kn eur	
					4,000.00 kn	
					uk ph	15,500.00 kn
					razlika ph i rh	6,000.00 kn suficit
Vrsta zaduženja	Financijska institucija	Iznos mjeseca anuiteta	Kamatna stopa	Period otplate		
STAMBENI KREDIT	Karlovačka banka	4,739.58 kn	3.60%	30	Kreditno zaduženje	140,000.00 € 1,050,000.00 kn
					n	30
					r	3.60%
					komforna kamtr	0.30%
					anuitet	4,739.58 kn
					R	4000
					r	6.70%
					n	408
						0.542%
					FV	4000
					PMT	495.68 kn
						738,160.326

12. Ivan Ivić (28) ostvaruje prihode iz 2 različita izvora. U 2017. godini ostvario je prihod iz plaće u iznosi od 60 000 kn, a od najma pedalina u ljetnoj sezoni uprihodi 2000 eura. Živi u zajednici s 1 umirovljenikom. Osim njega kućnom buđetu doprinosi djed (75) s 3 000 kn mjesечно. Žive u unajmljenom stanu od 60 m<sup>2</sup> u kojem sami pokrivaju sve troškove. Ukupni troškovi kućanstva su 5500kn, od čega 2500kn odlazi na najam stana. Ne koriste se nikakvim štednim i investicijskim proizvodima, a nisu ni kreditno opterećeni. Njihovi finansijski ciljevi su: 1. kupnja vlastite nekretnine 100 000 eura i 2. štednja za umirovljeničke dane iz koje očekuju isplatu od 2000kn mjesечно

Izradite mjesecni proračun (definirati numerički suficit ili deficit), finansijsku analizu i sugerirajte finansijske proizvode kojima će svoje finansijske ciljeve učiniti dostižnim!  
Sklon je riziku!

Raspoloživi iznos na mjesec	3750							
Vrsta ulaganja	Finansijska institucija	Iznos mjesecnog izdvajanja	Očekivani prinos	Period ulaganja		PRIHODI	TROŠKOVI	
ŠTEDNJA (DOBROVOLJNI MIO FOND)	AZ BENEFIT	173.26 kn	6.70%	39	mjeseca plaća prihod od najma mirovina	5,000.00 kn 1,250.00 kn 3,000.00 kn UKUPNO RAZLIKA	5,500.00 kn 5,500.00 kn 5,500.00 kn 3,750.00 kn SUFICIT	
Vrsta zaduženja	Finansijska institucija	Iznos mjesecnog anuiteta	Kamatna stopa	Period otplate	KREDIT	ŠEDNJA U MIO		
STAMBENI KREDIT	Karlovačka banka	3,385.41 kn	3.60%	30	100,000.00 € r komforni r n mjeseci n ANUITET	750,000.00 kn 3.60% 0.30% 30 360 3,385.41 kn	R 6.70% 39 468 FV PMT	2000 0.54% 39 468 369,080.16 kn 173.26 kn

## **POPIS LITERATURE**

### **KNJIGE:**

1. Aljinović, Z.; Marasović, B.; Šego, B.: *Financijsko modeliranje*, Zgombić & Partneri, Zagreb 2008.
2. Andrijašević, S.: Petranović V.: *Ekonomika osiguranja*, Alfa, Zagreb, 1999.
3. Babić, M.: *Mikroekonomska analiza*, četvrto izdanje, Mate, Zagreb, 1997.
4. Brunner, K.; Meltzer A. H.: *Money and the Economy: Issues in Monetary Analysis*, Cambridge University Press, 1993.
5. Buble, M.: *Management*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1993.
6. Cao, L.; Soofi, A. S.: *Modelling and forecasting financial data: techniques of non-linear dynamics*, Studies in Computational Finance, Kluwer academic publisher, Boston, 2002.
7. Clark, R. L.; Ogawa, N.; Mason, A. i dr.: *Population aging, intergenerational transfers and macroeconomy*, Edward Elgar Publishing, Northampton, 2007.
8. Crosby, P. B.: *Quality is free*, New York, McGraw-Hill, Inc., 1979.
9. Dow, S.: *Ekonomski metodologija: istraživanja*, Politička kultura, Zagreb, 2005.
10. Drljača, M.: *Mala enciklopedija kvalitete-troškovi kvalitete*, Oskar, Zagreb, 2004.
11. Ekonomski leksikon, Leksikografski zavod „Miroslav Krleža“ i Masmedia, Zagreb, 1995.
12. Friedman, M.: *Teorija novca i monetarna politika*, Beograd, Rad, 1973.
13. Friedman, M.: *Kapitalizam i sloboda*, Globus ; Nakladni zavod Školska knjiga, Zagreb, 1992.
14. Friedman, M.: *Theory of Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton 1957.
15. Gapinski, J. H.: *The economics of saving*, Kluwer academy publishing, Boston, 1993.
16. Juran J. M.: *Planiranje i analiza kvalitete - od razvoja proizvoda do upotrebe*, Gospodarska misao ; Mate d.o.o., Zagreb, 1999.
17. Kapoor, J. R.; Dlabay, L. R.; Hughes, R.J.: *Personal Finance*, 7th Edition, McGraw Hill Irwin, NY 2004.
18. Kesić, T.: *Ponašanje potrošača*, Opinio, Zagreb, 2007.
19. Keynes J. M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan Cambridge University Press, for Royal Economic Society in 1936.
20. Kotler, P.: *Upravljanje marketingom*, MATE d.o.o., Zagreb, 2001.
21. Kotler, P.; Lee, N.: *Corporate Social Responsibility: Doing the most good for your company and your cause*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2005.
22. Lindh, T.; Malmberg, B.: *Effects of age structure on investment, saving and trade*, Edward Elgar Publishing, Northampton, 2007.
23. Lodge S.: *Daily Express Finance for life*, The Express, 2002.
24. Nikolić, N. : *Počela javnog financiranja*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1999.
25. Prestridge, J.: *Financial mail on Sunday Complete Guide to Personal Finance*, Random House Business Books, 2001.
26. Rose, S. P.: *Menadžment komercijalnih banaka*, Mate, Zagreb, 2005.
27. Rozga, A.; Grčić, B.: *Poslovna statistika*, Veleučilište u Splitu, Split, 1999.
28. Rozga, A.: *Statistička analiza*, Ekonomski fakultet Split, Split, 1994.
29. Schumpeter, J. A.: *Povijest ekonomiske analize I*, Informator, Zagreb, 1975.

30. Schumpeter, J. A.: *Povijest ekonomiske analize II*, Informator, Zagreb, 1975.
31. Salvatore, D.: *Ekonomija za menedžere u svjetskoj privredi*, 2. Izd., Mate, Zagreb, 1994.
32. Samuelson, P. A.; Nordhaus, W. D. *Ekonomija*, 15. Izd., Mate, Zagreb, 2000.
33. Segetlja, Z.; Lamza Maronić, M.: *Strategija maloprodaje*, Ekonomski fakultet Osijek, 1999.
34. Stipić, M.: *Osiguranje s osnovama reosiguranja*, Sveučilište u Splitu, Split, 2008.
35. Šimunović, I., *Planiranje ili pravo na budućnost*, Marjan tisak, Split, 2005.
36. Thompson, A.; Strickland, A.: *Strategic Management: Concepts and Cases*, Irwin, Boston, 1992.
37. Tomašević Lišanin, M. (1997), *Bankarski marketing*, Informator, Zagreb, 1997.
38. Vidučić, Lj.: *Financijski menadžment*, RRIF-plus, Zagreb, 2000.
39. Vidučić, Lj. (ed.): *Mala i srednja poduzeća*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2005.
40. Vulić, N.: *Sustavi upravljanja kvalitetom*, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.
41. Yunus, M.: *Bankar siromašnih*, Masmedia, Zagreb, 2007.
42. Yunus, M.: *Za svijet bez siromaštva*, V.B.Z., Zagreb, 2009.
43. Zelenika, R.: *Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela*, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka, 1998.

#### **ČLANCI, PRIRUČNICI I STUDIJE:**

44. Ajwa, M.T.; Martin, G. D.; Vavoulis, T.: *Estimating Personal Consumption With and Without Savings in Wrongful Death Cases*, Journal of Forensic Economics 13,1, 2000, pp. 1-10.
45. Ando, A.: Modigliani, F.: *The Life Cycle hypothesis of saving: aggregate implications and tests*, American Economic Review, vol. 53, pp. 55-84. godina izd,
46. Apps, P. F.; Rees, R.: *Household Saving and Full Consumption Over the Life Cycle*(April 2001). IZA Discussion Paper, No. 280. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=267948>
47. Arias, J. C.; Patterson, K.; *Relationships between Corporate Social Responsibilities' Promotion and Corporate Performance in the Multinational Corporations*, Business Intelligence Journal - January, Vol.2 No.1, 2009, pp. 93 - 112.
48. Bach, D.: *Readers Turn Green, Save Same*, <http://finance.yahoo.com/expert/article/millionaire/75505>,
49. Bach, D.: *In a Recession, Being Great at Your Job is Job One*, <http://finance.yahoo.com/expert/article/millionaire/77340>,
50. Baker, W.: *Socijalnim kapitalom do uspjeha*, Poslovna škola Sveučilišta u Michiganu, Zagreb, 2004.
51. Baletić, Z.: *Kriza i antikrizna politika*, Ekonomski pregled, 60, 1-2, 99-106, 2009.
52. Barberis, N. ; Thaler, Richard H.: *A Survey of Behavioral Finance* (September 2002). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=327880>
53. Barquero, B. Jorge A.; Trejos S. Juan Diego : *Types of Household, Family Life Cycle and Poverty in Costa Rica (Translation of Spanish Version)*, The Population of the Central American Isthmus in 2003, Conference Papers, California Center for Population Research, UC Los Angeles, <http://escholarship.org/uc/item/6tp0x5x1>

54. Bae, M.; Hanna, S. ; Lindamood, S.: *Patterns of overspending in U.S. households*, Financial Counseling and Planning, 4, 11-30, 1993.
55. Bejaković P.: *Vodič i savjeti za građane za sprječavanje prezaduženosti*, Institut za javne financije, Zagreb, 2009.
56. Bejaković, P.: *Osobna prezaduženost*, Institut za javne financije, 2010.  
<http://www.jjf.hr/upload/files/prezaduzenost.pdf>
57. Blanchard K.: Peale N. V.: *Kako poslovati poštano i uspjeti*, IT-GRAF, Zagreb, 1996.
58. Bodul, D.: *Osobni stečaj: globalni trend i hrvatska perspektiva*, Pravni fakultet Sveučilišta u Rijeci, 2011.
59. Brandle Senan G.: *Bienestar domestico y cambio social en la sociedad de consumo Espanola: el valor de los objetos en la vida cotidiana*, Universidad complutense de Madrid, tesis doctoral, Madrid, 2008.
60. Brumberg, R.; Modigliani F. :*Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data*, in Kurihara, Post Keynesian Economics,. Rutgers University Press, New Brunswick, 1954.
61. Bucks, B. K.; Kennickell, A. B.; Mach, T.L. ; Moore, K. B.: *Changes in U.S. Family Finances from 2004 to 2007: Evidences from the Survey of Consumer Finances*, Federal Reserve Bulletin, 2009.
62. Buljan Barbača, D.: *Social responsibility of the Croatian banks*, Seventh International Conference on Enterprise in Transition , Faculty of Economics in Split, Split, 2007.
63. Buljan Barbača, D., Kusanović, T., Antunović, I.: Mirovinske dvojbe i finansijska pismenost, CIET 2016. str. 150-163, Split.
64. Buljan Barbača, D.; Matošić Radić, M.; Rimac Smiljanić A.,: *Social responsibility of the financial institutions towards SMEs and general public*, Economy Transdisciplinarity Cognition, vol.2 (2009)., Bucharest, Romania.
65. Buljan Barbača, D.; Matošić Radić, M: *Rational governing* , Economy Transdisciplinarity Cognition, vol.1 (2010)., Bacau, (Romania).
66. Buljan Barbača, D.; Vulić, N.: *Upravljanje kvalitetom*, radni materijali, Sveučilišni studijski centar za stručne studije,[http:// www.oss.unist.hr](http://www.oss.unist.hr), Split, 2009.
67. Caliendo, F.; Huang, Kevin X. D.: *Overconfidence in Financial Markets and Consumption Over the Life Cycle*. FRB of Philadelphia Working Paper, No. 07-3. Available at SSRN:  
<http://ssrn.com/abstract=961367>
68. Campbell, J. Y.: *Household Finance*, The Journal of Finance, Vol. LXI, No.4, 2006.
69. Coleman, K. G.: Grattinger, T.J.: Lawrence W. F.; *Neural Networks for Bankruptcy Prediction: Power to Solve Financial Problems*, AI Review, 5, pp. 48-50, 1991.
70. Cvitanić, J.: Karatzas I.: *Convex duality in constrained portfolio optimization*, The Annals of Applied Probability, 1992, Vol. 2, No. 4, 767-818.
71. Daly, H.E.: *A Steady-State Economy*, Sustainable Development Commission, UK (April 24, 2008).
72. Davis, E.P.: Carr, R. A.: *Budgeting Practices Over the Life Cycle*, Financial Counseling and Planning, Vol- 3, 1992.

73. Deaton, A.: *Understanding consumption*, Clarendon Press, Oxford, 1992.
74. De Freitas. F. D.; De Souza, A. F.; Gomes, F. J. N.; De Almeida, A. R.: *Portfolio Selection with Predicted Returns Using Neural Networks*, Neurocomputing 72, 2155-2170, 2009.
75. Deming, W.E.: *Out of the Crisis*; Massachutts Institute of technology, Center for Advanced EngineeringStudy, 1986.
76. Deming, W. E.: *Nova ekonombska nauka*, Privredni pregleđ, Beograd, 1996.
77. Denon Bogović, N.: *Dugoročna obilježje potrošnje u Republici Hrvatskoj*, Ekonomski pregleđ, 53 (7-8), 622-639 (2002).
78. Disney, R.: *Ageing and Saving*, Fiscal Studies, Vol.17, no. 2, pp. 83-101, 1996.
79. Dornan, J.M.: *Strategije uspjeha*, Amalietti&Amalietti, Ljubljana, 2003.
80. Drljača, M.: *Metode upravljanja troškovima*, [http://kvaliteta.inet.hr/t\\_Metode %20Drljaca.pdf](http://kvaliteta.inet.hr/t_Metode %20Drljaca.pdf) (pristupljeno 1.2. 2009)
81. Drljača, M.: *Troškovi kvalitete i finansijski izvještaji*, 2. savjetovanje "Upravljanje finansijskim, fizičkim i ljudskim resursima", Opatija, 2005.
82. Drljača, M.: *Karakteristike troškova kvalitete*, Kvaliteta, br.7-8, Informator, Zagreb, 2003.
83. Du R.Y., Kamakura W.A.: *Household Life Cycles and Lifestyles in the United States*, Journal of Marketing Research, Vol. XLIII. 121-132, February 2006.
84. Dubravčić, D.: *O ljudskom kapitalu - kritičke bilješke*, Privredna kretanja i ekonombska politika br.111, 2007.
85. Dulčić, Ž.: *Organizacija poduzeće*, ppt prezentacija predavanja, Split, 2005.
86. Dynan, Karen E.; Skinner, Jonathan S.; Zeldes, Stephen P.: *Do the Rich Save More?*(September 2000). NBER Working Paper No. W7906. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=242139>
87. Eisenberg, L.: *Planiranje finansijske sigurnosti za starost*, Poslovni dnevnik, Masmedia, Zagreb, 2006.
88. European Union, *Corporate Social Responsability (CRS)*  
[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm)
89. Erega, S.: *Što banke ne žele da znate*, Profil knjiga, Zagreb, 2009.
90. Ertl, F.: *Upravljanje kvalitetom u malim i srednjim poduzećima*, PHARE program za potporu poduzećima III.
91. Fan, X. J.; Chang, Y. R.; Hanna, S.: *Real income growth and optimal credit*. Financial Services Review, 3(1), 45-58.
92. Fernandez, A.; Gomez, S.: *Portfolio selection using neural networks*, Computers & Operations Research 34, 1177-1191, 2007.
93. Fisher P. J., Anong S. T.: Relationship of Saving Motives to Saving Habits, *Financial Counseling and Planning*, 23, 63-80, 2012.
94. Florea, R.; Florea, R.: *Corporate Social Responsibility in Romanian Companies*, *Economy Transdisciplinarity Cognition*, vol.2, 2009, Bucharest (Romania).
95. Friedman, M.; Kuznets, S.: *Income from Independent Professional Practice*, National Bureau of Economic Research, New York, 1954.

96. Frlan, S.: *Financijski preporod*, Sanjin Frlan, Rijeka, 2007.
97. Galić F., Zakon o stečaju potrošača mora biti više od tehničkog zakona, <https://www.linkedin.com/pulse/zakon-o-ste%C4%8Daju-potro%C5%A1a%C4%8Da-mora-bitiv%C5%A1e-od-tehni%C4%8Dkog-filip-gali%C4%87>, ožujak 2018.
98. Gardner, M.; Steinberg, L.: *Peer Influence on Risk Taking, Risk Preference, and Risky Decision Making in Adolescence and Adulthood : An Experimental Study.*, Developmental Psychology, vol. 41, No. 4, 625-635, 2005.
99. Gali, Jordi. :*Keeping up with the Joneses: Consumption Externalities, Portfolio Choice, and Asset Prices*. Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 26, No. 1 pp. 1-8, Feb.,1994.
100. Gilly, M.C.; Ennis, B. M.: *Recycling the family life cycle: a proposal for redefinition*, in Mitchell, A. (Eds),*Advances in Consumer Research*, 9th ed., Association for Consumer Research, Ann Arbor, MI, pp.271-6, 1982.
101. Guillaumont Jeanneney, S.; Kpodar, K.: *Financial Development and Poverty Reduction : Can There Be a Benefit Without a Cost* , IMF Working Paper, WP/08/62.
102. Graham, B.: *Inteligentni investitor*, Masmedia, Zagreb, 2006.
103. Hanna, S.; Fan, J. X.; Chang, Y. R.: *Optimal Life Cycle Savings*, Financial Consueling and Planning, Vol. 6, 1995.
104. Hatcher, C. B.: *A Decomposition of the Various Effects of Retirement on Consumption*, Symposium «Needs and Spanding in Retirement: Unraveling the Mystery», Society of Actuaries Annual Meeting, Washington, D.C., 2007.
105. Heckman, J. J.; Masterov D. V.: *The Productivity arguments for investing in young children*, National Bureau of Economic Research, Working Paper 13016, Cambridge, 2007, <http://www.nber.org/papers/w13016>.
106. Jurčević, J.: *Uloga upravljanja ljudskim potencijalima u unapređenju sustava kvalitete*, Poslovna izvrsnost, Zagreb, god I. br. 2, 2007.
107. Kamakura, W.A., Ramaswami S.N., Srivastava R.K.: *Applying Latern Trait Analysis in Evaluation of Prospects for Cross-selling of Financial Services*, International Journal of Research in Marketing, Vol. 8, No.4, pp.329-49, 1991.
108. Kennickell, A.B.; Starr-McCluer, M.: *Household Saving and Portfolio Change: Evidence from the 1983-89*, SCF Panel, Federal Reserve Bord of Governors, USA, 1996.
109. King, M.: *The Economics of Saving*, A Survey of Recent Contributions, in Frontiers of Economics, K.J. Arrow and S. Honkapohja (eds), Basil Blackwell, Oxford.
110. Kiyosaki, R. T.; Lechter, S. L.: *Bogati otac, siromašni otac*, Katarina Zrinski d.o.o.,Varaždin, 2006.
111. Kiyosaki, R. T.; Lechter, S. L.: *Kvadrant protoka novca*, Lisac i Lisac, Ljubljana, 2002.
112. Klaić, B.: *Rječnik stranih riječi*, Školska knjiga, Zagreb, 2007.
113. Klemenčić, M.: *Postupak vrednovanja dobnog sastava stanovništva*, Acta geographica Croatica, Vol. 25, No. 1, 73-80,1990.
114. Klobučar, D.; Pernar. R.: *Umjetne neuronske mreže u procjeni sastojinskih obrasta s cikličnih snimaka*, Šumarski list, br. 3-4, CXXXIII, str. 145-155, 2009.

115. Kotler, P.; Lee, N.: *Corporate Social Responsibility: Doing the most good for your company and your cause*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2005.
116. Krisjanous, J.: *The end of 'a few good years': redefining the household life cycle classification for the elderly in the 21st century*, Victoria University of Wellington, 2001.
117. Krugman, P.: *Ulazimo u depresiju, ovo je kriza s dvostrukim dnom*, Lider : poslovni tjednik, br.250, [www.liderpress.hr](http://www.liderpress.hr)
118. Lazibat, T.; Baković, T.: *Options hedging as a mean of price risk elimination*, Ekonomski misao i praksa DBK. god XVI, br.1, 63-78, 2007.
119. Laeven L.; Laryea, T.: *Principles of Household Dept Restructuring*, IMF, SPN/09/15, 2009.
120. Leko, V.: *Bankovni management*, Pripreme i zabilješke s predavanja na poslijediplomskom studiju «Financije i bankarstvo» u šk. god. 2004/2005, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet, Split, 2004.
121. Leko, V. : *Osvrt na kreditnu aktivnost banaka u Hrvatskoj*, Ekonomski fakultet u Zagrebu, Pula, 2005.
122. Leko, V.: *Obrnuta hipoteka: Svjetsko rješenje problema starijih niša je i za hrvatske bankare*, Lider : poslovni tjednik, 2. travnja 2010.
123. Lokken, S. L.: *The effect of household life-cycle stages, poverty, and demographic characteristics on rental expenditures*, (doctoral dissertation) Graduate Faculty of Texas Tech University , 1997.
124. Lusardi, A.: Financial literacy: Do people know the ABCs of finance?, Public Understanding of Science, Vol.24 (3), pp. 260-271, 2015. <http://gflec.org/wp-content/uploads/2014/02/Financial-Literacy-Do-People-Know-the-ABCs-of-Finance-2015-Public-Understanding-of-Science.pdf>
125. Malroutu, Y. L.; Xiao, J. J.: *Percived Adequacy of Retirement Income* , Financial Consueling and Planning, Vol. 6, 1995.
126. Markić, R.: *Nezaposlenost, umirovljenici i birokracija*, Hrvatski umirovljenički list, listopad 2010.
127. Markowitz, H. M.: *Portfolio Selection*, The Journal of Finance, Vol. 7, No. 1, pp. 77-91, 1952.,..
128. Markowitz, H. M.: *Foundations of portfolio theory*, Nobel Lecture, Economic Sciences, 1990.
129. Martins, R. C.: *Um estudo de caso do consumo de experiencias no domicilio em momentos distintos do ciclo de vida familiar*, dissertacao, Fundacao Getulio Vargas, Escola de administracao de empresas de Sao Paulo, Sau Paulo, 2008.
130. Maslow, A.T.: *A Theory of Human Motivation*, Psychological Review, 50, 370-396, 1943. <http://psychclassics.yorku.ca/Maslow/motivation.htm>
131. Mason, R.: *Conspicuous Consumption and the Positional Economy: Policy and Prescription since 1970. Managerial and Decision Economics*, The Behavioral Economics of Consumption, Vol. 21. No. 3/4, (Apr.-Jun.,2000), pp.123-132
132. Milisavljev, S.: *Investiranje na burzi za početnike*, Katarina Zrinski, Varaždin, 2008.
133. Modigliani, F.: *Life cycle, individual thrift and the wealth of nations* (1985). [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1985/modigliani-lecture.pdf](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1985/modigliani-lecture.pdf)
134. Montinaro, M.; Sciascia, I.: *Latent class analysis for market segmentation*, Universita di Torino, Torino, 2008.

135. Murphy, P. E.; Staples, W. A. : *A Modernized Family Life Cycle*, Journal of Consumer Research, 6, 12-22, 1979.
136. Nejašmić, I.; Mišetić R.: *Sintetički pokazatelj demografskih resursa: doprinos tipologiji hrvatskog prostora*, Hrvatski geografski glasnik 72/1, 2010.
137. Nielsen, L.: *Global Relative Poverty*, IMF Working Paper, WP/09/93, 1993.
138. Nikolić, N.: *European Monetary Union and its monetary and fiscal impacts on the Croatian economy*, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, Pravni fakultet u Splitu, Split, 1998.
139. Nikolić N., Fredotović M., Pečarić M.: *Fiskalna politika i zaštita okoliša u Republici Hrvatskoj*, Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, Pravni fakultet u Splitu, Split, 1998.
140. Nikolić, N.: *Monetary financije i financiranje razvoja*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 1994.
141. Orman, S.: *Dusting Off the Rules of Financial Responsability*, <http://finance.yahoo.com/expert/article/moneymatters/108818>
142. Orman, S.: *The Helth Scer* <http://finance.yahoo.com/expert/article/moneymatters/105850>
143. Orman, S.: *Pre-Recession*, <http://finance.yahoo.com/expert/article/moneymatters/102882>
144. Oršić, D.: *Rizik investiranja*, 6. godišnja konferencija Hrvatske udruge korporativnih rizničara, Novi Vinodolski, 2009.
145. Oslić, I.: *Samoprocjenjivanjem do cjelovite kvalitete*, [www.ericsson.com](http://www.ericsson.com), (pristupljeno 12.2.2009.)
146. Oslić, I.: *Razine izvrsnosti europske zaklade za upravljanje kvalitetom*, ISO Forum Croaticum, HGK, Zagreb, 2005.
147. Peinado, M. H.: *Servicios y consumo familiar: Un analisis regional de los patrones de consumo*, Universidad de Granada, tesis doctoral, Granada, 2005.
148. Peša, A. R.; Stanković, S.; Štajduhar, H.: *Istraživanje razine plaća u Hrvatskoj u odnosu na zemlje u regiji i zemlje EU*, Oeconomica Jadertina 2, 2011.;
149. Pojatina, D.: Bilješke s predavanja PDS u akademskoj godini 2005./2006., Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2006.
150. Pomering, A.; Dolnicar, S.: *Customers' Sensitivity to Different Measures of Corporate Social Responsibility in the Australian Banking Sector*, ANZMAC CD Proceedings (Australia and New Zealand Marketing Academy Conference), Brisbane, Queensland, 2006.
151. Potočnjak, Ž.: *Nove mirovinske formule*, Rev. soc. polit., 7, br. 1, str. 1-18, 2000.
152. Raei, R.: *Risky Portfolio Selection through Neural Networks*, Irainan Accounting & Auditing Review, Winter 2006, No 46, pp 70-83, Teheran 2006.
153. Ramaswami, S. N.; Srivastava, R. K.; McInish T. H.: *An exploratory study of portfolio objectives and asset holdings*, Journal of Economic Behavior and Organization, 19, 285-306
154. Remund, D. L.: Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy, The journal of consumer affairs, Vol. 44, No. 2, pp. 276-295. 2010.
155. Robinson, C.: *Conceptual Frameworks for Personal Finance*, <http://www.captus.com/pfp/PFP-Research1.pdf>, (pristupljeno 3.1.2009.)
156. Rosenberg, N.; Birdzell, L. E.: Kako se Zapad obogatio, «August Cesarec», Zagreb, 1993.

157. Sajter, D.: *Pregled određenih metoda i istraživanja poslovnih poteškoća u predviđanju stečaja*, Ekonomski misao i praksa, god. 18, 2, 429-452, 2009.
158. Satow, K.: *Some comments on changing life styles among single young adults*, Advances in Consumer Research Vol. 4, eds: William D. Perreault, Jr., Atlanta: Association for Consumer Research.
159. Seferagić, D.: *Kvaliteta života i nova stambena naselja*, Zagreb, Sociološko društvo Hrvatske 1988., str.17.
160. Shiller. R.J.: *Novi financijski poredak*, Masmedia, Zagreb, 2004.
161. Schuchardt, J.; Bagwell, D.C.; Bailey, W. C.; De Vaney, S. A.; Grable, J. E.; Leech, I.; Lown, J. M.; Sharpe, Xiao J.J.: *Personal Finance: An Interdisciplinary Profession*, Financial Consueling and Planning, Vol. 18, 2007.
162. Santini, G.: *U radiše svega biše, u štediše još i više*, [http://rifin.com/index.php?view=article&catid=36%3Aekonomika-politika&id=59%3Aqu-radije-svega-bie-u-tedie-jo-i-vieq&tmpl=component&print=1&layout=default&page=&option=com\\_content&Itemid=54](http://rifin.com/index.php?view=article&catid=36%3Aekonomika-politika&id=59%3Aqu-radije-svega-bie-u-tedie-jo-i-vieq&tmpl=component&print=1&layout=default&page=&option=com_content&Itemid=54)
163. Santini, G.; Karaica S.: *Vodič za razumijevanje nekretnina*, Rifin d.o.o., Zagreb, 2007.
164. Santini, G.; Bebek, S. : *Vodič za razumijevanje osobnih financija*, Rifin d.o.o., Zagreb, 2005.
165. Santini, G.; Vidaković, N. : *Vodič za razumijevanje novca*, Rifin d.o.o., Zagreb, 2006.
166. Santini, G.: *Vodič za razumijevanje kućnog budžeta i računovodstva*, Rifin d.o.o., Zagreb, 2008.
167. Santini, G.: *Vjera u laissez-faire je u potpunosti iscrpila resurse i potencijal ove zemlje*, Lider : poslovni dnevnik, 30.10.2008.
168. Slavuj, L.: *Objektivni i subjektivni pokazatelji u istraživanju koncepta kvalitete života*, Geoadria 17, 1 73-92, 2012.
169. Shim, S.; Xiao, J. J.; Barber, B. L.; Lyons, A. C.: *Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults*, Journal of Applied Developmental Psychology, 2009.
170. Sprudzs, U.: *Diversification or Concentration? An Empirical Analysis of Household Portfolio Allocation Practices*, Financial Consueling and Planning, Vol., 9, 1998.
171. Stanmeyer, W. A.: *Kako savladati financijskog zmaja*, Katarina Zrinski d.o.o., Varaždin, 2004.
172. Svirčić Gotovac, A.: *Kvaliteta stanovanja u mreži naselja Hrvatske*. Sociologija sela, Vol. 44, 171 (1): 105-127.
173. Šuman, S.; Pavletić, D.: *TQM-Put do diferencijacije*, Eng. Rev. 28-2, 2008, . [www.hrcak.srce.hr](http://www.hrcak.srce.hr)
174. Taylor, L.: *Reconstructing macroeconomics : structuralist proposals and critiques of the mainstream*, Cambridge, MA : Harvard University Press, pp. 161-169, 2003.
175. Thor H. T.; Zoega, G.: *The Modigliani “puzzle”*, Economics Letters, Vol. 76, Issue 3, pp. 437-442, August 2002, [http://www.sciencedirect.com/science?\\_ob=ArticleURL&\\_udi=B6V84-45R7RKY-5&\\_user=4758394&\\_rdoc=1&\\_fmt=&\\_orig=search&\\_sort=d&view=c&\\_acct=C000050652&\\_version=1&\\_urlVersion=0&\\_userid=4758394&md5=6232e7b62cec008449dc71d9c58d2d51](http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V84-45R7RKY-5&_user=4758394&_rdoc=1&_fmt=&_orig=search&_sort=d&view=c&_acct=C000050652&_version=1&_urlVersion=0&_userid=4758394&md5=6232e7b62cec008449dc71d9c58d2d51), (pristupljeno 21.3.2009.)
176. Townsend, R.: *Bogatstvo učenja*, Lisac i Lisac, Ljubljana, 2003.

177. Trigueiros, D.; Tafler R.: *Neural Networks and Empirical Research in Accounting*, Accounting and Business Research, Vol. 26, Issue 4, str. 347-355, 1996.
178. Udruga život u plusu, *Ne planirati financije znači planirati gubitak*, Udruga život u plusu, Svijet osiguranja, srpanj/kolovoz 2008.
179. Van Rooyen, J.; Du Plessis, P.J.: *A Conceptual and Empirical Validation of the Household Lifecycle Concept in South Africa*, SA Journal of Industrial Psychology, 29 (3), 30-37, 2003.
180. Veenhoven, R.: *Item Bank-Introductory Text. World Database of Happiness*, Erasmus University Rotterdam, 2001
181. Vehovec, M.: *Financijska i mirovinska pismenost. Međunarodna iskustva i prijedlozi za Hrvatsku*, Privredna kretanja i ekonomska politika, Vol.21, No.129, str. 65-84, 2012.
182. Ventura, E.; Satorra, A.: *Life-cycle Effects on Household Expenditures: A Latent-variable Approach*, Universitat Pompeu Fabra; 1998.
183. Verbič, M.; Majcen, B.; Van Nieuwkoop, R.: *Sustainability of the Slovenian Pension System: An Analysis with an Overlapping-generations General Equilibrium Model, GE, Growth, Math methods 0507010, EconWPA, 2005.*
184. Vernon, R.: *Life cycle model*, <http://www.provenmodels.com/583/international-product-life-cycle/vernon> (pristupljeno 21.3.2009.)
185. Vukić, T.: *Vrijednost novca: Ušteđena lipa vrijedi poput zarađene kune*, Lider : poslovni dnevnik, god. 6, br. 265, 2010.
186. Ward, S.; Sherald, M.: *Successful Trading Using Artificial Intelligence*, Ward Systems Group Inc., 2006.
187. Watson, J. J.: *A Cross-cultural comparison of the explanatory power of materialism and Life cycle stage for important possessions*, University of Canterbury, 1995.
188. Weagley, R.O.; Gannon, C. F.: *Investor Portfolio Allocation*, Financial Consueling and Planning, Vol. 2, 1991.
189. Wells, W. D.; Gubar G.: *Life Cycle Concept in Marketing Research*, Journal of Marketing Research, 355-363, 1966.
190. Wright, D.: *The Sunday Times Guide to Personal Finance 2003 - 2004*, Harper Collins Publishers, 2003.
191. Xiao, J.J.: *Patterns of Household Financial Asset Ownership*, Financial Consueling and Planning, Vol. 6, 1995.
192. Xiao, J. J.: *Effects of Family Income and Life Cycle Stages On Financial Asset Ownership*, Financial Consueling and Planning, Vol. 7, 1996.
193. Xiao J.J.: Noring F.E.: *Percived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs*, Financial Consueling and Planning, Volume 5, 1994.
194. Xiao, J.J.; Olson, G. I.: *Mental Accounting and Saving Behavior*, Home Economics Research Journal, 22, 1, 92-109, 1993.
195. Yoon G. L.; Financial Status and Body Mass Index of MiddleAged and Older Men and Women, Financial Counseling and Planning, 29, 19-35, 2018. <http://dx.doi.org/10.1891/1052-3073.29.1.19>

196. Živić, D.: *Demografske odrednice i posljedice starenja stanovništva Hrvatske*, Revija za socijalnu politiku, god. 10, br. 3-4, str. 307-319, 2003.

#### OSTALI IZVORI:

197. Bureau of Labor Statistics, Consumer Expenditure Survey (razna izdanja), <http://www.bls.gov/cex/>, (pristupljeno u više navrata).
198. Birmingham Post, Royal Bank of Scotland staff help Birmingham's John Taylor Hospice, <http://www.birminghampost.net/birmingham-business/business-social/thrive-corporate-social-responsibility/2009/10/29/royal-bank-of-scotland-staff-help-birmingham-s-john-taylor-hospice-65233-25039640/>, ( pristupljeno 12.10.2009)
199. Državni zavod za statistiku, razna izdanja, [www.dzs.hr](http://www.dzs.hr), (pristupano u više navrata)
200. European Union, Corporate Social Responsibility (CRS) [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm)
201. Federal reserve, <http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/scfindex.html>
202. Hrvatsko društvo održavatelja, [http://www.hdo.hr/](http://www.hdo.hr)
203. Hrvatska gospodarska komora, [www.hgk.hr](http://www.hgk.hr) (pristupljeno u više navrata)
204. Hrvatska gospodarska komora, Kodeks etike u poslovanju, <https://www.hgk.hr/documents/kodeksposlovneetikehrweb581354cae65c8.pdf>
205. Hrvatska narodna banka, [http://www.hnb.hr/](http://www.hnb.hr) (različite publikacije)
206. Hrvatska poštanska banka, Social Responsability, <http://www.hpb.hr/?en=social-responsibility> (pristupljeno, 12.10.2009)
207. Hrvatske stranice o kvaliteti, [http://www.kvaliteta.net/](http://www.kvaliteta.net)
208. Hrvatska udruga banaka, <http://www.hub.hr/default.asp?ru=143> (pristupljeno u više navrata)
209. Hrvatska udruga poslodavaca, [http://www.hup.hr/](http://www.hup.hr) (pristupljeno u više navrata).
210. Hrvatski ured za osiguranje, <http://www.huo.hr/hrv/financijska-pismenost/91/> (pristupljeno u više navrata)
211. Hrvatski zavod za zapošljavanje, [http://www.hzzo.hr/](http://www.hzzo.hr) (pristupljeno u više navrata)
212. IMF (*International Monetary Fund*), različite publikacije, <http://www.imf.org/> , (pristupljeno više puta)
213. International Labour Organization, <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>. (pristupljeno više puta)
214. Mercantile Bank, Social Responsibility brochure, Boston, USA, <http://www.bankatmercantile.com/SocialResponsibility.pdf> (pristupljeno 12.10.2009)
215. Ministarstvo financija: <http://www.mfin.hr/>, (pristupljeno u više navrata)
216. Ministarstvo pravosuđa: Polazne osnove za uvođenje instituta osobnog bankrota, Zagreb, 2011.
217. OECD (*Organization for Economic Co-operation and Development*), <http://www.oecd.org/> , (pristupljeno više puta)

218. Pravilnik o načinima sprječavanja sukoba interesa (NN 81/2007), Zagreb, 2007.
219. Svjetska banka, *Hrvatska – Dijagnostički pregled zaštite potrošača i financijske pismenosti*, Svezak I: Glavni nalazi i preporuke, veljača, Zagreb: Svjetska banka, 2010.
220. Svjetska banka, *Hrvatska – Dijagnostički pregled zaštite potrošača i financijske pismenosti*, Svezak II: *Usporedba s dobrim praksama*, veljača, Zagreb: Svjetska banka, 2010.
221. The American Society for Quality <http://asq.org/index.aspx>
222. The British Quality Network, <http://www.quality.co.uk>
223. Udruga život u plusu, <http://www.zivotuplusu.info/step.jsp?newsid=309260>. (pristupljeno 7.1.2009.)
224. UNDP, Kvaliteta života u Hrvatskoj-Regionalne nejednakosti, [www.undp.hr/upload/file/171/85528/.../Regionalne\\_nejednakosti\\_hrv.pdf](http://www.undp.hr/upload/file/171/85528/.../Regionalne_nejednakosti_hrv.pdf)
225. United Nations, Human Development Reports, <http://hdr.undp.org/en/statistics/data/>, (pristupljeno 6.7.2010.)
226. Ustav Republike Hrvatske, NN 56/90, 135/97, 8/98, 113/00, 124/00, 28/01, 41/01, 55/01, 76/10, 85/10, 05/14.
227. Wikipedia, <http://hr.wikipedia.org/>
228. Zagrebačka burza, <http://www.zse.hr/>
229. Zakon o dobrovoljnim mirovinskim fondovima, NN 19/14, 29/18.
230. Zakon o kreditnim institucijama, NN 159/13, 19/15, 102/15, 15/18.
231. Zakon o mirovinskom osiguranju, NN 157/13, 151/14, 33/15, 93/15, 120/16, 18/18.
232. Zakon o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15, 29/18.
233. Zakon o obveznim mirovinskim fondovima, NN 19/14, 93/15.
234. Zakon o porezu na dohodak, NN 115/16.
235. Zakon o potrošačkom kreditiranju, NN 75/09, 112/12, 143/13, 147/13, 09/15, 78/15, 102/15, 52/16.
236. Zakon o računovodstvu, NN 78/15, 134/15, 120/16.
237. Zakon o tržištu kapitala, NN 88/08, 146/08, 74/09, 54/13, 159/13, 18/15, 110/15, 123/16, 131/17.
238. Zakon o zaštiti potrošača, NN 41/14, 110/15.
239. Zakon o radu, NN 93/14, 127/17.
240. Zakon o stambenoj štednji i državnom poticanju stambene štednje, NN 109/97, 117/97, 76/99, 10/01, 92/05, 21/10, 15/13, 139/13, 151/14, 110/15.
241. Zakon o stečaju potrošača, NN 100/15.
242. <http://money.cnn.com/pf/>
243. <http://www.neovisnost.com/>
244. <http://www.personalfinancebudgeting.com/>
245. <https://www.erstebank.hr/hr/pomoc/help-center/krediti/sto-znaci-promjenjiva-a-sto-fiksna-kamatna-stopa>
246. <http://www.forbes.com/finance/>
247. <http://www.snowmintcs.com/>
248. [http://www.download.com/Personal-Finance/3150-2057\\_4-0.html?tag=dir](http://www.download.com/Personal-Finance/3150-2057_4-0.html?tag=dir)

- 249. <https://www.kamatica.com/pojam/pasivne-kamatne-stope>
- 250. [http://www.usa.gov/Citizen/Topics/Money/Personal\\_Finance.shtml](http://www.usa.gov/Citizen/Topics/Money/Personal_Finance.shtml)
- 251. <http://www.amazon.com/Personal-Finance-Software/b?ie=UTF8&node=229540>
- 252. <http://www.imamnovac.com/Tablica-za-vodenje-kucnog-budzeta/80.aspx>
- 253. <http://www.suvremena.hr/5751.aspx>
- 254. <http://22dollars.com/>
- 255. <http://www.pametnakuna.hr/>
- 256. [http://www.pametnakuna.hr/alati/kreditni\\_kalkulator?gclid=CJqQ6YDOkaUCFVH-2AodVESZMw](http://www.pametnakuna.hr/alati/kreditni_kalkulator?gclid=CJqQ6YDOkaUCFVH-2AodVESZMw)
- 257. <http://www.poduzetnistvo.org/news/hrvatska-uvodi-institut-osobnog-bankrota>
- 258. <http://www.poslovni.hr/leksikon/aktivna-kamata-480>
- 259. <http://deming.ces.clemson.edu/pub/den/index.html>
- 260. [www.juran.com](http://www.juran.com)
- 261. [www.deming.edu](http://www.deming.edu)
- 262. <http://qualitygurus.com/gurus/list-of-gurus/armand-feigenbaum/>
- 263. <http://quality.enr.state.nc.us/tools/fishbone.htm>
- 264. <http://www.successfulprojects.com/LinkClick.aspx?fileticket=2nkyC-N3biM%3D&tabid>
- 265. <https://mentalnitrening.com/postavljanje-ciljeva-prema-smart-kriterijima/>
- 266. <https://www.seniori.hr/stranice/vazne/mirovinski-sustav/451-radili-ste-u-francuskoj-zanimat-ce-vas-uvjeti-za-mirovinu-iz-francuskog-mirovinskog-osiguranja>
- 267. <https://hrti.hrt.hr/video/show/4323817/financijalac-zarada-na-internetu>
- 268. <https://www.24sata.hr/news/u-blokadi-325-000-gra-ana-i-24-000-poslovnih-subjekata-570727>

## **POPIS TABELARNIH PRIKAZA**

- Tablica 1.1.: Temeljna inflacija i inflacija mjerena indeksom potrošačkih cijena. Kamatne stope stambenih kredita s valutnom klauzulom odobrene stanovništvu u RH, str. 12.
- Tablica 1.2.: Prosječne pasivne kamatne stope banaka na oročene depozite, str. 13.
- Tablica 1.3.: Kamatne stope na dugoročne kredita s valutnom klauzulom odobrene stanovništvu u RH, str. 14
- Tablica 1.4.: Promjene cijena nekretnina u RH (Hedonistički indeks), str. 14
- Tablica 1.5.: Percipirani motivi štednja u ovisnosti o varijablama životnog ciklusa, str. 23.
- Tablica 2.1.: Prikaz Wells-Gubarovog modela životnog ciklusna, str. 44.
- Tablica 3.1.: Prosječna dob doživljjenja za muškarce i žene u EU zoni, str. 57.
- Tablica 3.2.: Prirodne promjene i migracije stanovništva u EU i zemljama iz okruženja, str. 58.
- Tablica 3.3.: Kretanje broja i pokazatelji promjena (indeks) stanovništva Hrvatske 1961.-2011. prema velikim dobnim skupinama, str. 62.
- Tablica 3.4.: Odnos broja umirovljenika i zaposlenika u Hrvatskoj, str. 64.
- Tablica 3.5.: Struktura nezaposlenih prema starosnoj dobi, str. 67.
- Tablica 3.6.: Rezultati obveznih mirovinskih fondova kategorije A, B i C, str. 72.
- Tablica 3.7.: Broj članova obveznih mirovinskih fondova, str. 73.
- Tablica 4.1. Struktura financijske imovine građana odabralih zemalja izražena u postotcima, str. 79.
- Tablica 4.2. Štednja kućanstava u odabranim zemljama izražena u postotcima, str. 80.
- Tablica 4.3. Zaduženost kućanstava u odabranim zemljama izražena u postotcima, str. 81.
- Tablica 4.4.: Struktura financijske imovine građana RH, str. 82.
- Tablica 4.5. Analiza financijske imovine stanovništva s institucionalnog aspekta u 2017., str. 83.
- Tablica 4.6.: Struktura imatelja vrijednosnih papira po vrsti vrijednosnog papira na 31. prosinca 2017. godine, str. 85.
- Tablica 4.7. Bankovni krediti izdani sektoru stanovništvo, str. 86.
- Tablica 4.8. Analiza udjela različitih vrsta kredita izdanih stanovništvu u 2017., str. 87.
- Tablica 4.9. Dugoročni krediti stanovništvu s valutnom klauzulom, str. 87.
- Tablica 4.10. Vlasnička struktura banaka u RH izražena u % udjelu aktive, str. 88.
- Tablica 4.11. Distribucija bankovnih kredita po institucionalnim sektorima u RH, str. 88-89.
- Tablica 4.12. Analiza udjela različitih vrsta kredita izdanih stanovništvu u RH u 2017., str. 90.
- Tablica 4.13. Distribucija bankovnih kredita sektoru stanovništvo u SAD-u u 2017., str. 90.
- Tablica 4.14. Plan otplate modela s jednakim anuitetima, str. 92.
- Tablica 4.15. Zbirni pregled savjetovališta prema predmetima, str. 107.

*Tablica 4.16. Zbirni podatci o broju sklopljenih izvansudskih sporazuma pred savjetovalištimi; str. 108.*

*Tablica 4.17. Osobni odbitci u RH, str. 123.*

*Tablica 4.18. Porez na dobitke iz lutrijskih igara, str. 126.*

*Tablica 4.19. Porez na dobitke na klađenje, str. 126.*

*Tablica 5.1. Kretanje BDP-a per capita za razdoblje 2008. – 2017., za Hrvatsku i nekoliko odabralih zemalja (tekuće cijene, USD), str.130.*

*Tablica 5.2. Rang lista nasumice odabralih zemalja prema kriteriju indeksa ljudskog razvoja, HDI i njegove komponente za sve odabrane zemlje za 2015. godinu., str. 132.*

*Tablica 5.3.: Komponenete nacionalnog indeksa sreće u Republici Hrvatskoj i rezultati za razdoblje travanj 2011. – srpanj 2012., str.134.*

*Tablica 5.4. Rang lista odabralih zemalja prema kriteriju indeksa Sretni planet, HPI i njegove komponente za sve odabrane zemlje za 2016. godinu.,str. 136.*

*Tablica 5.5.: Razina cijena i BDP-a po stanovniku prema standardu kupovne moći na primjeru odabralih zemalja EU, str. 139.*

*Tablica 6.1: Arhitektura upotrijebljene neuronske mreže, str. 152.*

*Tablica 6.2.. Broj uzoraka i njihova namjena, str. 153.*

*Tablica 6.3.: Definiranje varijabli, str. 153.*

*Tablica 6.4.: Sažetak modela, str. 154.*

*Tablica 6.5.: Relativna i normalizirana važnost nezavisnih varijabli ili analiza osjetljivosti, str. 155.*

## **POPIS GRAFIČKIH PRIKAZA**

*Slika 1.1. Ciklus financija fizičke osobe, str. 7.*

*Slika 1.2. Proces financijskog planiranja, str. 9.*

*Slika 1.3.: Piramida financijske neovisnosti, str. 20.*

*Slika 1.4.: Maslowljeva hijerarhija potreba, str. 21.*

*Slika 1.5. Hijerarhija financijskih potreba, str. 22.*

*Shema 2.1.: Marphyev and Staplesov model životnog ciklusa, str. 40.*

*Shema 2.2.: Redefinirani Gillyev i Ennisov ciklus, str. 45.*

*Slika 3.1.: Promjene u strukturi stanovništva po kriteriju starosne dobi za EU 28 u periodu od 2002. do. 2017., str. 60.*

*Slika 3.2.: Prognoza promjena u strukturi stanovništva po kriteriju starosne dobi za EU 28 u periodu od 2017. do. 2080., str. 61.*

*Slika 3.3.: Kretanje broja stanovnika Hrvatske od 1961. do 2011. godine prema velikim skupinama, str. 62.*

*Shema 3.4.: Izgled mirovinskog sustava nakon provedene reforme, str. 65.*

*Slika 4.1. Izgled financijskog kalkulatora, str. 93.*

*Slika 4.2. Postupak provedbe stečaja potrošača-izvansudski postupak, str. 105.*

*Slika 4.3. Postupak provedbe stečaja potrošača-sudski postupak, str. 109.*

*Slika 5.1.: Primjer dnevnog mjerjenja NIS-a, str. 135.*

*Dijagram 5.2. Udio kućanstava koja "s teškoćama" podmiruju svoje potrebe ili spajaju kraj s krajem., str. 140.*

*Dijagram 5.3.: Deprivacija u određenim područjima i zemljama, str. 141.*

*Slika 6.1.: Grafički prikaz arhitekture korištene NN-om, str. 154.*

*Slika 6.2: Grafički prikaz normalizirane vrijednosti nezavisnih varijabli, str. 155.*

*Dijagram 6.1: Usporedba prinosa dobivenih klasičnom metodom optimizacije i optimizacijom NN (portfelj srednje rizičnosti), str. 156.*

*Dijagram 6.2.: Dijagram toka upravljanja financijama pojedinca, str. 161.*

*Dijagram 6.3.: Upravljanje kvalitetom osobnih financija, str. 165.*