

Kto sa o Vás postará, ak tu budete sto rokov? No predsa Vy sami!

Renomovaní svetoví demografi alarmujú pred aktuálnym trendom neustále sa predlžujúceho veku dožitia. Priemerná dĺžka dožitia vzrastie každým rokom o celé 3 mesiace. Podľa odhadu OSN sa do roku 2050 zdvojnásobí počet ľudí vo veku nad 60 rokov a ľudí vo veku 80 rokov bude takmer štyrikrát viac ako dnes. V kontexte s nízkou mierou pôrodnosti potom hovorí vedci doslova o revolúcii starnutia. Paradoxne, samotný život v zdraví sa však nepredlžuje rovnakým tempom. Inými slovami, zjavne budeme žiť dlhšie, ale v zhoršenom zdravotnom stave.

V súvislosti s fenoménom dlhovekosti čoraz viac rezonujú aj základné finančné otázky. Ak dôjde k zásadnej zmene zdravotného stavu, ktorá vám zabráni pracovať po zvyšok produktívneho veku, ako si zabezpečiť finančnú istotu a dôstojný život bez potreby veľkých finančných kompromisov? A ako si vytvoriť ešte vyššie rezervy pre obdobie neproduktívneho veku?

Existuje jediné a súčasne najlepšie finančné riešenie pre každého z nás?

Pri hľadaní toho najvhodnejšieho riešenia musíme v prvom rade uvážiť najdôležitejšie kritérium, a tým je prvok vlastnej disciplíny.

Začať a sústavne pravidelne si vytvárať úspory a rezervy nie je jednoduché. Môže byť zložitý odvyknúť si od zlozvyku minúť celý svoj príjem a začať si aspoň trochu odkladať a „odopierať“. Pravidelnú mesačnú úložku by sme mali považovať za rovnaký náklad ako napríklad platbu za nájomné alebo telefón. „Z dlhodobého hľadiska, ak hovoríme o zabezpečení na dôchodkový vek, je disciplína pri tvorbe úspor kľúčovým predpokladom úspechu“, hovorí Peter Socha, riaditeľ segmentu životného poistenia a dôchodkového sporenia životnej poisťovne AXA.

Prestať mňať celý príjem, vzdať sa spotreby v prospech tvorby úspor a úžitku v budúcnosti je veľmi ťažké, ale ak nikdy nezačneme svoje peniaze aj disciplinovane investovať

DLHOVEKOSŤ: AKO ČELIŤ GLOBÁLNYM VÝZVAM STARNUTIA?

ŽIJEME DLHŠIE

Podľa Svetovej zdravotníckej organizácie

Priemerná celosvetová očakávaná dĺžka života je o **6 rokov** dlhšia ako v roku **1990**

+3 mesiace ročne očakávanej dĺžky života

TENTO NÁRAST V OČAKÁVANEJ DĹŽKE ŽIVOTA PRINÁŠA NOVÉ VÝZVY

Podľa odhadu OSN, medzi rokmi 2013 až 2050



AKO SA FINANČNE ZABEZPEČIŤ PRE DÔSTOJNÝ ŽIVOT BEZ POTREBY VEĽKÝCH KOMPROMISOV?

PREVENČIA A POISTNÉ KRYTIE PRED ZÁVAŽNÝMI RIZIKAMI



- smrť
- invalidita
- trvalé následky úrazu
- kritické ochorenia

TVORBA FINANČNÝCH REZERV A PRAVIDELNÉ INVESTOVANIE



- investičné životné poistenie
- podielové fondy

Zdroj: www.axa.com

a zhodnocovať, rovnako svoje ciele nedosiahneme. Najmä v dlhodobom horizonte je potrebné, aby naše peniaze zarábali viac než je úroveň inflácie.

Pred niekoľkými rokmi sme mali niekoľko možností, ako sa finančne zabezpečiť do budúcnosti a na dôchodok a súčasne pokryť riziká: kapitálové životné poistenie, investičné životné poistenie alebo kombináciu špecializovaných poisťných produktov pokrývajúcich riziko a pravidelného investovania do podielových fondov. Vzhľadom na súčasnú situáciu s veľmi nízkymi úrokovými sadzbami už kapitálové životné poistenie nie je schopné zabezpečiť očakávaný výnos. Momentálne iba IŽP alebo kombinácia RŽP+PF predstavujú solídnu možnosť, ako dosiahnuť svoje finančné ciele. Obidve riešenia majú svoje pre a proti, a pri výbere je potrebné hodnotiť viac než iba jedno kritérium.

Nestačí sa orientovať iba na náklady

Pre mnohých ľudí je výška nákladov základným kritériom na výber finančného produktu. Riadia sa jednoduchou logikou – možné výnosy ani vysoká úroveň služieb nie je dopredu istá ani sa nedá predvídať. No mieru nákladov je možné spočítať okamžite. Orientovať sa iba na náklady však prináša riziko chytenia sa do pasce „za čo zaplatíš, iba to dostaneš“.

Výnosy v budúcnosti a „výnosové turbo“

Pravidelné investovanie peňazí samozrejme súvisí s očakávaním príslušného výnosu. Už sme spomínali, že výnos vyšší než inflácia je absolútne nevyhnutné minimum.

Pri každom type investovania je potrebné mať na pamäti, že ak výnos je jednou stranou mince, potom riziko je tou druhou. Ak chceme získať vyšší výnos, musíme byť pripravení znášať vyššie riziko, ktoré je súčasťou vyššieho výnosu. Prijatie vysokého rizika ale neznamená automaticky dosiahnutie istého a zaručeného výnosu. Jednoduchou povedané, pri pravidelnom investovaní dostávame šancu získať výnos, ktorý je adekvátny riziku, ktoré sme ochotní akceptovať.

Aké finančné riešenie sa teda najviac hodí práve pre Vás?

Pripravili sme päť zjednodušených rozhodovacích scenárov, v ktorých sme zachytili základné typy klientov a ich preferencie. Výsledkom je pomerne široký rozptyl vhodných riešení, kde na jednej strane matice scenár 1 hovorí, že ideálnym riešením je práve IŽP, na opačnej strane matice vidíme ako ideálne riešenie potrieb klienta scenár 5 – kombináciu RŽP+PF.

Každý z nás má iné preferencie, máme rôznu disciplínu, sme rôzne citliví na náklady, inak vnímame pomer výnosov a rizika. Pre zdôraznenie rozdielov v dôležitosti preferencie každého klienta sme použili číselné

vyhodnotenie každého kritéria. Najnižšie skóre je 0, najvyššie 100, napr. skóre 20 pri sebadisciplíne u Klienta 1 ukazuje, že miera jeho disciplíny je veľmi nízka, ale klient predsa len nejakú má. Naopak skóre 100 u sebadisciplíny u Klienta 5 ukazuje na schopnosť veľmi vysokej disciplíny, atď.

Scenára a klienti s nižším celkovým skóre smerujú ku zmluvám Investičného životného poistenia, vyššie celkové skóre vedie klientov skôr ku kombinácii Rizikového životného poistenia a pravidelných investícií do podielových fondov.

Maticu možno považovať za určitý druh návodu pre mladých klientov, ale aj tých „v najlepších rokoch“. Ak sme mladí, časový horizont pre plánovanie budúceho finančného zabezpečenia je veľmi dlhý. Je často ťažšie dodržiavať finančnú disciplínu, nájdeme preto veľa argumentov pre využitie IŽP ako najlepšieho riešenia. Naopak pre ľudí v „najlepších rokoch“ sú vhodnejšie skôr scenára 4 a 5.

„V každom prípade, bez ohľadu na vek, je sebadisciplína pri tvorbe úspor a pri investovaní tým najdôležitejším argumentom a kritériom, ktoré musí mať klient a finančný odborník starajúci sa o jeho financie na zreteli. Bez nej je každá diskusia na tému finančného plánovania čisto teoretická“, zdôrazňuje Peter Socha zo životnej poisťovne AXA.

Matica klientskeho rozhodovania: Scenára a váhy pre jednotlivých klientov a ich preferencie

Kritériá a preferencie klienta	Klient 1 Scenár 1	Klient 2 Scenár 2	Klient 3 Scenár 3	Klient 4 Scenár 4	Klient 5 Scenár 5
Úroveň sebadisciplíny	20	30	50	90	100
Výnos vs. riziko	50	60	70	80	90
Citlivosť na náklady	30	40	50	60	90
Celkové skóre	100	130	170	230	280
Odporúčané riešenie	IŽP je ideálne	IŽP je vhodné	Obe riešenia sú vhodné	RŽP+PF je vhodné	RŽP+PF je ideálne