

priručnik financijske samopomoći

# GOSPODAR NOVCA

ŠEST KORAKA DO FINANCIJSKE  
MUDROSTI I USPJEHA

Boris Šušnjar

# 1. DIO

## SAGLEDAVANJE PROBLEMA



## UVOD

Dobrodošli u “Gospodar novca”, knjigu o financijskoj samopomoći. Ako je ovo prva knjiga ove vrste koju čitate, iskreno vam želim da na vas utječe kao što je prva knjiga ove tematike utjecala na mene. Dat ću sve od sebe kako bih i vama pružio to iskustvo. Naime, kada sam ja završio s čitanjem prve takve knjige, imao sam osjećaj da mi je netko otkrio nešto čudesno važno, nešto vrlo tajno i skrivano, a istovremeno tako jednostavno. Sjećam se dobro svojih prvih misli: “Moj Bože, pa ovo je jedna od najvažnijih knjiga od svih koje sam ikada pročitao – to ću znanje sigurno svojoj djeci ostaviti u nasljedstvo!”

Ako ste pak pročitali nekoliko knjiga o osobnim financijama, jamčim vam da ova knjiga neće biti prepuna kompliciranih i nerazumljivih ekonomskih izraza, da neće biti nikakve čudesne tajne kojoj ćete morati vjerovati bez da je stvarno razumijete, a ponajviše, neće vam nuditi neostvariva instant rješenja. Takvih je knjiga u knjižarama već sada jako puno i ne pada mi napamet da gubim svoje vrijeme pišući još jednu.

Ono što ovom knjigom želim reći, reći ću običnim jezikom, bez uvijanja i mistificiranja kao da sam “pobrao svu pamet svijeta”. Dat ću sve od sebe da vam čitanje knjige bude lagano, pitko i da vam knjiga bude razumljiva iz prvog čitanja.

## ○ MENI – JEDNA POTPUNO OBIČNA PRIČA

Tko sam ja? Rekao bih, netko potpuno običan – nisam magistar ekonomije, nisam 50-godišnji iskusni burzovni mešetar, nisam dobitnik na lotu (i vjerojatno neću to nikad niti postati). Ne radim ni u kakvoj financijskoj instituciji, nisam čak niti računovođa. A opet, jasno mi je da imam što reći o temi osobnih financija.

Na pragu sam svojih četrdesetih i po formalnoj sam edukaciji nešto vrlo rijetko – učitelj plesa. Upravo me priroda posla i prisilila da se zainteresiram za nauk o raspolaganju novcem. Naime, plesne škole su “sezonski posao” - radite najčešće samo od listopada do svibnja, a ostatak ste godine praktički bez posla, što znači i bez prihoda. Vještina štednje i raspodjeljivanja novca bila mi je, kao što možete zamisliti, gotovo presudna za opstanak.

U tome je postojao samo jedan problem – ja godinama nisam bio dobar štediša, dapače. Naravno, nisam sebe doživljavao kao rasipnika, već kao “normalnog građanina”. Učio sam o raspolaganju novcem od ljudi oko sebe, prepisivao njihove načine života, a ponajviše sam (niti ne znajući, naravno) bio upao u klopku takozvanog “potrošačkog mentaliteta” koji nam mediji serviraju.

Kako sam vidio rješenje? Kao i mnogi od vas koji sada držite knjigu u ruci, išao sam onom jednostavnom logikom – zaradi više. Matematika i logika su barem jednostavne: “Da bih bio financijski miran, moram zaraditi više.” I tako sam našao drugi posao koji sam radio paralelno s osnovnim. Godina-dvije su prošle i ja sam se doveo u situaciju da sam imao 4 posla (da, dobro ste pročitali – četiri) koji su zbrojeni donosili sasvim pristojne prihode. No uz svu tu silnu energiju potrošenu na rad, mislite da sam financijski blistao? Ne, i dalje sam bio “bez viškova”, svaka kuna koja je dolazila u moje ruke pronalazila je neku “važnu” namjenu, i to odmah. Mogu slobodno reći da je novac bježao od mene “u dlaku” jednako brzo kao što je i stizao. U nekim trenucima i brže. Sve sam se češće osjećao nemoćno, iscrpljeno, i sve je postajalo besmisleno. Doživljavao sam sebe kao gubitnika u gos-

podarenju novcem, kao pas koji lovi svoj rep – što se brže on vrti da ga sustigne, rep brže bježi. Na momente misli da će ga dohvatiti, ali uvijek mu nedostaje “još samo malo”. Moja najčešća reakcija bilo je nezadovoljstvo sobom, osjećaj nedoraslosti i nevrijednosti, a iz toga je slijedilo zahuktavanje u još jači krug rada i iscrpljivanja. Osjećaj nevrijednosti pojačavao se, udaljavao sam se od svoje obitelji i svojih bližnjih, nisam bio veseo i nasmiješen niti kada sam bio u društvu... jednom riječju, tonuo sam i kopnio na očigled. Pitaо sam se: “Zar je to taj život odrasle osobe, slobodne u svojim izborima, sa snagom da se za sebe brine, da uživa u blagodatima što ih život pruža?”

Poznato? Ako ste pronašli da je u gornjem tekstu dobar dio i vaše biografije, imam za vas veselu vijest – upravo sada dok ovo čitate, vi činite prvi korak da prekinete ovaj začarani krug! Nemojte se ljutiti, nemojte biti tužni ili razočarani u sebe što ste do sada bili takvi. Pokazat ću vam da to nije slučajno, da se i mene i vas sustavno vodi upravo u tom smjeru i da je pravo čudo što se možemo iz svega izvući.

A onda mi je, jednoga dana, sinulo: pa mene nitko nikad nije učio umijeću upravljanja ili baratanja novcem! To se, kao, samo po sebi zna – svaki odrasli čovjek zna što mu je činiti. Svuda oko nas su rješenja – kupite si željene skupe stvari kreditom, nude nam povoljne leasinge, kartice koje samo “peglaš” i ne moraš puno misliti, čekovi, sve beskamatno...

Odlučio sam da ću se potruditi educirati o ovoj temi.

Čitao sam knjige, osluškivao ljude oko sebe, čitao novine, gutao članke u financijskim časopisima, dane i noći provodio na “netu” čitajući interviewe s bogatašima, ekonomistima... Jednostavno, zarekao sam se da ću izaći iz začaranog kruga gubitnika u velikoj financijskoj igri života. Već i sama odluka da ću učiniti nešto donijela mi je polet i entuzijizam, optimizam koji me nosio dalje i dalje. Ono što sam pomalo otkrivao, iznosim u ovoj knjizi.

## ŠTO OVA KNJIGA NE NUDI

Na području osobnih financija ima jako puno naslova u knjižarama i te knjige spadaju među prodavanije u nas. Mnoge su i poprilično skupe, ali svejedno se prodaju vrlo dobro. No vidimo li kako se ljudi oko nas masovno bogate, kako društvo u cijelosti napreduje? Pa, ne baš. Ako mene pitate, razlog je jednostavan – mi ne preuzimamo stvar u svoje ruke, mi nismo odgovorni za svoje ponašanje. Kao i kad je u pitanju naše zdravlje, skloniji smo nekoj vrsti lijenosti i prepuštanja inicijative drugima. Svi znamo rečenicu: “Doktore, molim vas, dajte mi nešto protiv glavobolje/tlaka/žgaravice.” A kada nas doktor pozove na odgovornije ponašanje, na prestanak pušenja, na mijenjanje prehrambenih navika, na više tjelesne aktivnosti, to nam nije drago čuti. **Ima nešto u nama što ne bi mijenjalo svoje navike, što ima silnu potrebu da sve bude po starom.** Upravo zato nam čitanje knjiga neće automatski donijeti promjenu u našim navikama – sama informiranost nije dovoljna.

Najjednostavniji primjer je svuda oko nas. Pogledajmo pušače – svi oni znaju kako je pušenje opasno, kako truje i njih i njihove bližnje, kako im donosi veliku šansu da završe s nekom od smrtonosnih bolesti... pa ipak oni i dalje puše, usprkos svim informacijama kojima raspolažu. Ako ste pušač, nisam vas htio uvrijediti, samo pokazujem koliko je sama informacija bez snage da nešto mijenja u našim životima. Ono što nas čini snažnima jest naša unutarnja odlučnost koja je puno više od puke informiranosti ili znanja.

Iako bi se moglo, čak i trebalo, ulaziti dublje u psihologiju, neću to sada napraviti, nego ću zaključiti uvod zaključkom iz svog životnog iskustva koje mi se potvrdilo i u brojnim primjerima oko mene:

**“ČOVJEK SEBE MIJENJA TEK ONDA KADA NEŠTO U NJEMU SAZRE DA BUDE PREVAZIĐENO, KADA MU SE OČI NA NEKI NAČIN OTVORE I KADA MU JE SLAST NOVE KVALITETE ŽIVOTA KOJU TEK SLUTI PUNO DRAŽA OD OTPORA DA SE NE MIJENJA”.**

Stoga, ako se nadate kako će vam ova knjiga dati neko brzo rješenje, kako ćete u nekoliko poteza ovladati nekom čarobnom formulom i ništa ne mijenjati u svom svakodnevnom životu, ja vas molim da knjigu zatvorite i ne gubite vrijeme na čitanje. Upalite lijepo TV, otidite u shopping centar i kupite si štogod, oraspoločite se nekim poklonom, planirajte godišnji ili štogod drugo. Ova knjiga nije za vas.

Ukoliko vas nisam uvrijedio i otjerao prethodnim rečenicama, ukoliko još čitate, ja vam zahvaljujem i čestitam vam.

Dopustite da vam iduće stranice skidaju mreću s očiju. Taj sam cilj sebi zadao kada sam odlučio pisati knjigu – da vas pokušam “razdrmati”, a ne samo informirati. Obećavam vam, život bez mreće zabluda puno je sočniji, lakši i lepršaviji nego što možete zamisliti.

Pa, krenimo.

## POČETAK POČETKA – DIJAGNOZA

Stara liječnička izreka kaže: “Dijagnoza je pola izlječenja.” U potpunosti se slažem s njom, pa pogledajmo svoju svakodnevicu, svoje navike i stavove po kojima živimo. Moja dugogodišnja “formula” je glasila:

$$\text{PRIHOD minus RASHOD} = \text{SREĆA/NESREĆA.}$$

Ako je rezultat pozitivan, ako prihodi nadmašuju rashode sve je o.k. i ja sam sretan. U takvim razdobljima vladao je zaborav da postoji i druga strana priče i život je bio lijep. Tih sam dana sebi objašnjavao kako su tamni dani sastavni dio života, kako je i drugima isto kao i meni, kako očekujem nerealne stvari (“pa ne postoji da ti je stalno dobro”... i slične rečenice). A ako su rashodi veći od prihoda, treba povećati PRIHODE i opet će sve biti o.k. Jednostavno, zar ne? NE!!! Ta me “logika” i dovela do stanja iscrpljenosti i osjećaja besmisla!

Kada sam napokon odustao od svoje navade da “treba više zaraditi i bit će opet sve o.k.”, morao sam se suočiti sa svojom formulom u cijelosti. Ono što mi je pomalo sjedalo, bilo je da pogledam u drugi faktor ove jednadžbe – u RASHODE.

Moja su se razmišljanja potvrdila kada mi je u ruke došla jedna od prvih knjiga koje sam pročitao (bolje reći progutao): “Millioner next door” najpoznatijeg američkog autorskog dvojca na području osobnih financija – dr. Stanleya i dr. Danka. Ta mi je knjiga stvarno otvorila oči, a ostale knjige nakon toga još su mi “proširivale vidike”. Prije nekoliko godina ta je knjiga prevedena na hrvatski (“Milijunaš u susjedstvu”) i toplo je preporučam svima.

Kada bih trebao svesti cijelu knjigu na jednu rečenicu, sveo bih je na ovo:

**KLJUČ BOGATSTVA I GOSPODARENJA NOVCEM JE  
U KONTROLI RASHODA !!!**

Baš ta je poruka ono što se cijelom knjigom pronosi poput zlatne niti koja sve povezuje i svemu daje smisao:

**NIJE NAJBITNIJE KOLIKO ZARAĐUJETE, VAŽNO JE KOLIKO OD TOG NOVCA STAVLJATE NA STRANU I GDJE NA STRANU.**

Zato je moguće da ljudi koji imaju relativno skromne godišnje prihode, nakon godina i godina pametnog raspolaganja novcem imaju višestruko više sredstava nego netko tko je imao dvostruko ili petrostruko veće prihode koji su mu “procurili kroz prste”.

Meni je ovo bila predivna vijest, jer mi je otkrila kako ne moram težiti maksimaliziranju svojih prihoda, nego se mudrijim postupanjem s onim što imam mogu vrlo efikasno i uspješno brinuti za svoju budućnost. A to je značilo da više ne moram raditi četiri posla i da se mogu opustiti i više vremena boraviti s obitelji.

Najčešće, većina će ljudi reagirati upravo onako kako sam i ja reagirao nekad: dajte čovjeku povišicu od 500 kuna i gledajte što će on napraviti – najvjerojatnije će podići kredit s ratom od 800 kuna. Je li taj čovjek sada bogatiji? Ne, zapravo je siromašniji nego prije povišice.

O tome će biti dosta riječi u ovoj knjizi – o razumnom i mudrom raspolaganju novcem, nasuprot nepromišljenom i kratkoročnom pogledu na njega.

## VI I VAŠ NOVAC

U ovom radu predviđam vam dva velika krizna razdoblja. Drugo će biti u prvoj fazi konkretnog rada, a sada je vrijeme za prvo – suočavanje sa svojim navikama, stavovima, ali i emocijama vezanim uz novac. Odgovorite iskreno na sljedeće pitanje:

Tko je zadužen za vaše blagostanje?

- a) Država/vlada/političari.
- b) Poslodavac/tvrtka u kojoj radite.
- c) Članovi obitelji.
- d) Vi.

Koliki postotak biste dali svakom ovom faktoru? Mnogi bi odgovorili otprilike ovako: država 60%, poslodavac 20%, obitelj 10%, dok bi sebi samima dali svega 10% odgovornosti za svoje blagostanje. Ako ste negdje na ovom tragu, moram vas prodrmati.

**VI STE ODGOVORNI ZA SVOJ ŽIVOT!  
VI STE ONAJ KOJI MORA PREUZETI KORMILO  
SVOGA ŽIVOTA U SVOJE RUKU!**

Ako nećete vi, tko će? Odrastite, probudite se iz sna! Socijalizam je davno propao (između ostalog, upravo zbog nepoštivanja zakonitosti funkcioniranja novca), “Hrvatska Lutrija” organizirana je kako bi zaradila uprava društva, a ne vi. Kladionice postoje da bi punile džepove svojim vlasnicima, a ne vama. Kockarnice i automat-klubovi isto tako.

Iskreno vam kažem: dok sebi ne vratite moć upravljanja svojim životom, dotle će drugi upravljati njime. A drugima NIKAD niste u interesu vi – oni su zainteresirani za sebe, za svoju korist!

Moj je put prema izlazu počeo kada sam prestao okrivljavati druge za svoje probleme (moj omiljeni krivac bila je država) i kada sam sam sebi rekao: “Borise, od danas ćeš se sam brinuti o sebi.”

I vi morate zauzeti taj stav! Nije lako, dapače, teško je. Pogotovo u početku, ali rezultat koji se nudi, daleko je iznad svega što ste ikada mogli zamišljati.

Poigrajmo se malo maštom. Vizualizacija je vrlo često prvi korak k ostvarenju željenih ciljeva. Ako nešto možete zamisliti, možete to i ostvariti.

*ZAMISLITE SEBE ZA, RECIMO, 4 DO 6 GODINA. ŽIVITE U STANU KOJI JE POTPUNO OTPLAĆEN I BEZ HIPOTEKE, VOZITE DOBAR, KVALITETAN, NEKOLIKO GODINA STAR RABLJENI AUTOMOBIL PLAĆEN GOTOVINOM, A NE KREDITOM. SAV PRIHOD KOJI DONESETE U OBITELJ VAMA JE NA RASPOLAGANJU – NEMATE NIKAKVIH DUGOVA ZA PODMIRIVANJE, RATA ZA OTPLAĆIVANJE, A NA VRATA VAM POŠTAR NE DONOSI OPOMENE O ZAKAŠNJELIM ANUITETIMA. VAŠ JE SAN MIRAN JER ZNATE DA VAŠ FINANCIJSKI ŽIVOTNI BROD PLOVI MIRNIM VODAMA OTPORAN NA VALOVE SVAKODNEVNIH TURBULENCIJA. NAMIRUJETE SVOJE SVAKODNEVNE POTREBE, IMATE I LIJEPU ZALIHU ZA “CRNE DANE”, A VIŠAK NOVCA INVESTIRATE DA RADI ZA VAS. UŽIVATE GLEDATI KAKO TA HRPICA POLAKO RASTE I U KONAČNICI VAM DONOSI FINANCIJSKU NEOVISNOST ČAK I OD VAŠEG POSLA.*

Lijepa slika, zar ne? Pozivam vas da ovu sliku imate ispred sebe svaki put kada padnete u malodušje ili sumnju, kada vam se čini da to ipak nije za vas i kada vam dođe da pokleknete.

Meni je u situacijama kada sam bio slab i na pragu da odustanem često pomogao moto:

**“ODRIČEM SE SADA KAKO SE VIŠE NIKADA  
NE BIH TREBAO ODRICATI!”**

Pozivam i vas da pronađete neki svoj moto, neku rečenicu koja će na vama blizak način biti onaj faktor koji će vas pribirati i vraćati na put finacijskog izlječenja.

## ČETIRI NAJPOGUBNIJE FINACIJSKE KATASTROFE

U moru svakodnevnih odluka koje odrasli ljudi donose, a koje su vezane uz financije, neke su stvarno štetne.

Štoviše, mogu biti pogubne. Mogu nas staviti u takve nevolje da se godinama ne možemo izvući iz njih. Sjetite se samo svoje nervoze i briga vezanih uz raspodjelu kućnog budžeta. Imate 5.000 kuna, a troškovi koje morate podmiriti tim novcem su 5.500 kuna. Kako sada biti sretna osoba, kako uživati u svojoj obitelji kada ne znate kako ćete kupiti cipele svome djetetu ili kako ćete platiti struju? Upravo zato pogledajmo zajedno u neke od najpogubnijih navika koje nam (najčešće potpuno nesvjesno) oduzimaju mogućnost da uživamo u životu punim plućima. Navest ću samo 4 glavne koje su prisutne kod 99% stanovništva, kod nekoga u manjem, a kod nekoga u većem obliku.

To su:

- a) impulzivno trošenje ili shoppingholizam,
- b) korištenje kredita, kreditnih kartica i lizinga,
- c) hrana,
- d) automobili.

### *A) IMPULZIVNO TROŠENJE ILI SHOPINGHOLIZAM*

Zagledajmo se malo u svoje financijske navike. Odakle smo učili, odakle su nam dolazili i još dolaze poticaji, sugestije, vrijednosti, stavovi, mišljenja... Mi se s time nismo rodili, to nije nama ljudskim bićima prirodena vještina. Nismo znali voziti bicikl kada smo bili stari 3 godine ili automobil kada smo imali 12 godina. Te smo vještine naučili, malo pomalo i uz puno pogrešaka i ponovnih pokušaja. Sjetite se samo koliko su naše učiteljice provele sati dok su nas naučile pisati, čitati, zbrajati... Koliko smo vremena samo potrošili u svladavanju ovih životno važnih vještina!

A tko nas je ikada polako, strpljivo i blagonaklono učio o vještini upravljanja novcem? Potpuno sam siguran u to kada tvrdim da je ova vještina jedna od najvažnijih koju u životu trebamo. A nisu nas naučili ama baš ništa o njoj! Ne želim se u ovoj knjizi baviti teorijama urote, ali uvjeren sam da taj propust u našoj edukaciji nije slučajan.

Pogledajmo tko nas uči kako gospodariti novcem. Mediji, naravno: novine, časopisi, plakati uz cestu, internet i, dakako, Njezino Veličanstvo Televizija. U fenomenalnom dokumentarnom filmu "Supersize Me" navodi se frapantan podatak u vezi s prehranom i reklamama za djecu: prosječni američki školarac će, gledajući TV (prije svega kanale s crtićima, naravno), godišnje vidjeti preko 10.000 reklama za junk food. U idealnoj obitelji u kojoj roditelji kuhaju obrok svom djetetu sva 3 puta na dan, dijete će dobiti jedva preko 1000 puta godišnje informaciju o zdravoj prehrani. To znači da roditelji nemaju niti najmanju šansu svoje dijete zaštititi da ne poželi junk food. To je izgubljena bitka, čak i za super-roditelje. Omjer je 10:1 u korist industrije junk fooda. A da vas pitam, koliko obitelji poznajete koje kuhaju 3 obroka na dan svojoj djeci? Film je u cjelini šokantan na jedan razbudažujući način i preporučam ga svakome.

No vratimo se mi svojoj temi. Napravite, molim vas, mali eksperiment: sjednite pred TV. U 15 minuta reklama izbrojite koliko puta vam je ponuđena sreća. Sreća? Da, baš sreća! Možda ćete čuti tu riječ jednom ili dvaput, ali razmislite malo o dubljim porukama koje stižu k vama. "Ako kupite naš deterdžent, rublje će biti blistavo i bit ćete savršena majka i vaše će dijete biti sretno", "Ako kupite naše pivo, bit ćete glavni frajer u ekipi", "Ako nosite naše uloške, bit ćete lagani kao da ništa ne nosite", "Ako koristite našu mobilnu mrežu, cijeli život je uživancija i tulum", "S našim lakom za kosu, svaki je frajer tvoj", "Koristiš li naše žilete za brijanje, svaka će te cura htjeti poljubiti"...

Ovakvih bih poruka mogao nabrojati još puno, no nema smisla jer i sami ih gledate svaki dan. U konačnici sve one nude užitak, sreću, zadovoljstvo, ljubav... Marketing je prava nauka o tome kako nam

prodati ono što najčešće ne trebamo. To čine u dva koraka: prvo nas uvjere da bez nečega ne možemo (taj se pojam zove "stvaranje potreba"). A onda, kao drugo, reklamiraju proizvod tako da obvezno "ispod stola" atakiraju i na naše bazične (nama često nesvjesne) potrebe da se osjećamo namireni, sretni, zadovoljni, prihvaćeni, voljeni...

Da se razumijemo, ja ovdje ne govorim protiv reklama. A i zašto bih? Reklame su potpuno legalan način kako kompanije žele svoje proizvode približiti kupcima. One se samo bore za opstanak na surovom tržištu i pokušavaju nadjačati konkurenciju. U tome nema ništa loše, reklamiranje je pravo svake kompanije. No stvar je u tome da mi imamo pravo ne kupiti njihove proizvode. Pogotovo kada nemamo novac da si ih priuštimo.

Pogledajmo nekoliko jednostavnih primjera: imate sina/kćer od 14 godina koji ima savršeno funkcionalan mobilni telefon. Radi dobro, ima i kameru, glazbu... sve što današnji mobiteli imaju. No ima ga već gotovo godinu dana i svi su njegovi prijatelji odavno nabavili novi model. Želi li on novi model? Naravno da želi. Ili pak žene: imaju pun ormar (ili nekoliko ormara) cipela za svaku prigodu, ali baš si je neki dan kupila prekrasnu bluzu i sad joj trebaju one cipele koje je vidjela jučer u izlogu jer bi savršeno pristajale uz novu bluzu. Ali mi muškarci smo možda i najpogubniji za sebe – mi ćemo kupovati sve što troši gorivo i mora se registrirati jednom godišnje. Automobili, motori, plovila, skuteri, čamci... Ja se sjećam koliko sam se puta uvjeravao da mi je potreban onaj novi auto, koliko sam mana svom potpuno ispravnom tadašnjem vozilu nalazio.

Da biste sebi pomogli kontrolirati impulse za kupnjom, postavite si nekoliko pitanja. Prvo i dakako najvažnije jest:

**ŠTO OČEKUJEM DA ĆE OVAJ PROIZVOD NAMIRITI?  
KOJI NEŽELJENI OSJEĆAJ/EMOCIJU ŽELIM  
OVOM KUPNJOM PREKRITI?**

U velikom broju slučajeva takozvana impulzivna kupnja nije rezultat

nikakve realne potrebe, nego kupnjom namirujemo nešto drugo. Najčešće je to jedna od sljedeće dvije stvari:

- a) želimo si ugoditi pa kupnjom želimo doći do, primjerice, komplimenata (tu spada 90% sve odjeće koju kupujemo), ali i prihvaćanja, pažnje, zavisti susjeda...
- b) jako želimo potisnuti neko neželjeno emocionalno stanje, nešto što nas tišti.

Na primjer, baš ste imali naporan dan, posvađali ste se sa šefom i na povratku kući s posla skrenete u dućan sa sportskom robom. Onaj skupi model tenisica koji već neko vrijeme pogledavate, odlučujete kupiti pod sloganom "Imao sam težak dan, počastit ću se malo da se opustim", iako kod kuće imate još 3 para potpuno očuvanih i funkcionalnih tenisica. U ovom slučaju shopping ima funkciju potiskivanja osjećaja bijesa i njegovog nadomještanja ugodom posjedovanja nove igrčke. Zaista se nadam da vam je jasno kako je ovo stil ponašanja djeteta, a ne zrele odrasle osobe. A još je groznije ako taj shopping obavite karticom.

Vjerujte mi, iznenadit ćete se kada otkrijete stvarne motive za kupnju – oni nisu duboko skriveni od vas, samo nisu odmah na površini pa nam lako promaknu ako smo i mi neprisutni. No kada se imalo zapitate, kada samo malo usporite i budete iskreni sa sobom, najčešće ćete se iznenaditi da u biti taj proizvod niti ne želite ozbiljno, nego samo želite namiriti neku potrebu ili sakriti /zatrpati neku nelagodu.

Ženama je vrlo čest okidač za kupnju potreba da budu prihvaćene i viđene, dok je muškarcima česti otponac želja za dokazivanjem statusa i vlastite vrijednosti. Gledajte u sebe, bit će na momente šokantno u početku, ali obećavam da će biti i zabavno. Ako ste od onih koji vole zapisivati, slobodno si zapisujte što otkrivete. Vrlo brzo vaša će bilježnica biti ispunjena rečenicama poput "Skoro sam si danas kupila onu skupi torbicu jer sam osjećala da su sve moje

kolegice u uredu ljepše i dotjeranije od mene.”

Sljedeća 2 pitanja također vam mogu pomoći da naučite zauzdati svoje impulse:

### **TREBAM LI JA STVARNO TAJ PROIZVOD?**

Moj je savjet da se zamislite nad moći svoga novca koji držite u ruci ovoga časa. Tim novcem možete kupiti proizvode, naravno, ali taj novac ima i ogroman investicijski potencijal. OGROMAN! Detaljnije o tom potencijalu ćemo kasnije.

Zasad ću samo reći da bi se 1.000 kuna koje biste danas uložili u investicijski fond s godišnjim prihodom od 14 %, nakon proteka od 40 godina, ta tisućica oplodila do iznosa od oko 188.000 kuna. Samo ta jedna tisuća kuna! Ako danas imate 25 godina i niste si kupili novi model mobitela, nego ste taj novac “sakrili sami od sebe” uloživši ga u fond, u vremenu kada sa 65 godina budete išli u mirovinu, dočekat će vas gotovo 190.000 kuna. Tada će danas tako divni mobitel biti već zaboravljen kao da nikada nije niti postojao.

Odvagnite, je li današnji trošak vrijedan vašeg mira u takozvanim zlatnim godinama. Sjetite se svojeg mota: “Odričem se danas kako se više nikada ne bih trebao odricati”. Ponavljajte si ga dok stojite u trgovini s gotovinom u ruci (ili još gore, s karticom na rate). Za vas koji ste u braku: statistike ukazuju da su uvjerljivo najveći razlog razvoda brakova upravo novčani problemi u braku.

I konačno, treće pitanje koje je od velike pomoći jest:

### **MOGU LI PROIZVOD KUPITI JEFTINIJE NEGDJE DRUGDJE?**

Ovo će vas pitanje spriječiti da se ne zaletite čak i u situacijama kada ste odlučili nešto kupiti. Naime, vrlo često cijene u trgovinama variraju i do 10%, pa informiranjem ili običnom šetnjom po dućanima možete uštedjeti znatne iznose. A da o online-trgovini i ne govorim: danas živimo u vremenima kada je prodaja preko interneta dosegla količine koje su za maloprodaju nezamislive, stoga online-trgovine

kod proizvođača dobivaju velike rabate na količinu (uz još neke čimbenike poput onoga da online-trgovine ne troše toliko novca za reklamu u novinama/TV-u/plakatima uz cestu... te da nemaju dućane na skupim lokacijama i vojsku trgovaca koji svi uzimaju svoju proviziju) pa ćete, kupujući na taj način, uštedjeti nerijetko i preko 40%.

Ovdje dolazi i savjet o planiranju kupnje: ako u rujnu odlučite da želite kupiti novi TV, razmislite je li mudro pričekati do Božića, ili čak par dana duže, jer svi znamo kako su upravo tada najveći popusti u trgovinama.

Za kraj malo podataka. Na jednom od najopsežnijih istraživanja navika milijunaša u SAD-u kojim je bilo obuhvaćeno preko 1000 milijunaša i multimilijunaša, kada su se ti rezultati usporedili s rezultatima anketiranih osoba koje imaju vrlo visoke prihode, ali nisu milijunaši, uočeno je kako je svim ne-milijunašima dominantna karakteristika ličnosti nestrpljivost i potreba da posjeduju stvari odmah. Njihova, zapravo dječja, potreba za trenutnim zadovoljenjem potreba stoji ih toga da nikad neće ući u 3% najbogatijih Amerikanaca.

## *B) KUPNJA STVARI NA KREDIT*

*“Kada kupujem na kredit, stvari su samo malo skuplje nego kada ih kupujem za gotovinu”.*

### **OVO JE JEDNA OD NAJVEĆIH PRIJEVARA U POVIJESTI NOVČANOG POSLOVANJA!**

To što smo mi u to povjerovali i što mnogi od nas ne mogu niti zamisliti svoj život bez otplaćivanja kredita, to je samo zato što smo vrlo često jako kratkovidni i ne razmišljamo dalje od iznosa mjesečne rate. Na taj način dobivamo iluziju kako nešto nije skupo. “Pa košta me samo 200 kuna mjesečno” - tako nažalost razmišljaju mnogi ljudi,

a izračun ukupne cijene vrlo je jednostavan: pomnožite broj rata s iznosom rate i dobit ćete kolika je cijena onoga što kupujete.

Evo jednog mog osobnog primjera: ja sam (u doba kada o ovome o čemu sada pišem nisam znao ništa) podigao kredit za automobil na iznos od 122.000 kuna na rok od 7 godina. Tada je kamata na takve kredite iznosila nešto ispod 9%. Mjesečna mi je rata iznosila 2.013 kuna. U iduća 84 mjeseca ja sam banci trebao uplatiti 169.092 kune ( $84 \cdot 2.013$ ), s tim da je bilo mjeseci kada sam kasnio s uplatom na što se zaračunavaju zatezne kamate, plus troškovi opomene... Nikad kasnije nisam pokušao izračunati točan iznos, ali procjenjujem da se vraćeni iznos povećao barem do 175.000 kuna. Ako sada uzmemo u odnos posuđeni i vraćeni novac, dobijemo omjer od 1.386 ( $169.092/122.000$ ). Što to znači? To jednostavno znači da sam platio 38,6 % kamata! A na reklami je pisalo 9%. Upravo ovim trikom banke love naivčine poput mene i vas. Ja sam svoje naučio, vrijeme je da naučite i vi.

**ISTINA O KREDITIMA POTPUNO JE SUPROTNA  
OD TVRDNJI KOJE NAM SUGERIRAJU MEDIJI!  
KREDIT JE JEDAN OD NAJSKUPLJIH  
PROIZVODA NA TRŽIŠTU !!!**

Kredit postaje tim nepovoljniji što je duži rok otplate. Tu je na snazi matematika o kojoj ću kasnije detaljnije i opširnije pisati, ali krediti na rok dulji od godinu dana vrlo su nepovoljni, ma što pisalo u prospektu banke. Kako su krediti za automobile najčešće na rok od 5-7 godina, a stambeni na 25-30 godina, jednostavni izračun govori kako je taj novac koji ste od banke dobili, vrlo, vrlo skup.

Još uvijek mi ne vjerujete?

Raspitajte se u nekoj banci (ili jednostavno posjetite web stranice banaka i upotrijebite njihove kalkulatore za izračune) koliko stoji stambeni kredit na 30 godina, pomnožite iznos rata s brojem rata i vidjet ćete šokantne stvari. Ako, primjerice, dižete stambeni kredit od 100.000 eura, vaša će mjesečna rata iznositi oko 690 eura (uz kamatu od oko 7,5%), a ukupno ćete banci vratiti nešto manje od

250.000 eura (690 eura\*12 mjeseci\*30 godina). To daje odnos posuđenog prema vraćenom novcu od jedan naprama 2,5. Dakle, sebi ste kupili stan, a njima još jedan i pol. A ako u 30 godina otplate kredita ostanete bez prihoda i kasnite s ratama, zaračunavaju vam se i zatezne kamate svakoga mjeseca, pa se odnos novca koji ste dobili i koji ste im vratili, vrlo lako penje k još nepovoljnijim omjerima. A da i ne govorim o činjenici da će vam, ako ste s kašnjenjem pretjerali, zaplijeniti stan i izbaciti vas iz njega. I vjerujte, neće niti trepnuti dok ćete vi svoje uplakano dijete po posljednji put iznositi preko praga kuće za koju ste mislili da je vaša. Povremeno imamo priliku vidjeti tako dirljive scene na vijestima ako roditelji “puknu” i u svom očaju i bespomoćnosti zavape za pomoći medija. No sve završava iza ugašenih kamera, jer pravno gledano, vlasnik kuće je banka i ona ima pravo raspolagati svojom nekretninom kako želi.

U sljedećim primjerima koje ću navesti, stvarno leže ključevi vašeg oslobođenja iz ralja kredita i ropstva bankama.

Recimo da imate revolving kreditnu karticu s limitom od 20.000 kuna i mjesečnim minimumom otplate od 5%. Dakle, odlučite karticom podmiriti krstarenje Sredozemljem za sebe i bračnog druga, koje ste silno željeli godinama. Pretpostavimo nadalje čak da kasnije niste više niti jednom upotrijebili karticu i da ste redovno plaćali minimalne mjesečne rate. Znači kada ćete izići iz minusa na kartici? ZA 12 GODINA!! Ako ste sada trudna majka, vaš će minus na kartici biti podmiren kada vaše dijete bude išlo u 5. razred osnovne škole!!! A iznos koji ste platili banci je malo ispod 27.000 kuna, jer kamate na dozvoljeni minus u hrvatskim bankama iznose ovog trena oko 15%.

A sada zamislimo jedan pozitivan primjer. Okrenimo gornji primjer s kreditnom karticom u suprotni smjer. Kada biste iznos od 20.000 kuna (jednokratno!!) uložili u investicijski fond s godišnjim prinosom od 14%, nakon 40 godina imali biste (sjednite i udahnite dobro) 3.777.670 kuna. Kada biste tada iz nekog razloga taj iznos podigli iz fonda i oročili bilo u kojoj banci, samo od godišnjih kamata (koje ovih dana iznose oko 6% na kunsku štednju u Republici Hrvatskoj) dobili

biste prihod od 226.660 kuna. Razlomite to na 12 mjeseci i dobijete 18.888 kuna mjesečno. Naravno, glavnica i dalje netaknuta stoji, ničim ugrožena. To je sasvim dovoljna mirovina da se prestanete brinuti hoće li vam država udijeliti 100 kuna za Božić ili ne, kao što je to nažalost slučaj s mnogim današnjim umirovljenicima.

No isto tako moram one među vama koji su u raljama kredita raznih vrsta, malo i umiriti. Ne brinite, u nastavku knjige ćete vidjeti kako se i iz ove nezavidne situacije možete izvuci uz “minimalnu štetu” i s jako dobrim izgledima da okrenete stvari pozitivno za sebe i svoju obitelj.

Također, ne nasjedajte na trik koji se zove “beskamatni kredit”. Tako nešto jednostavno ne postoji. Ako nešto stoji 1.000 kuna i za gotovinu i za kredit, to je samo znak kako je u cijenu već ukalkuliran trošak kredita. Sva je šansa da trgovac na tom proizvodu ima najmanje 10 - 15% ekstra “marže”. Zato se imate puno pravo cjenkati da vam se ipak odobri popust za gotovinu (10% je realno). Ako trgovac ne želi, odustanite od kupnje u njegovom dućanu jer vas pljačka.

U priči o kreditima ima još jedna ogromna opasnost. Nju vam trgovci i bankari neće naglas reći, ona je skrivena u malim slovima kreditnog ugovora, a zove se PROMJENJIVA KAMATA. Premda praktično svi krediti imaju promjenjivu kamatu, naivni i needucirani ljudi prelaze preko nje kao preko nebitnog dijela ugovora o kreditu, a ona je zamka, možda i najveća od svih.

Za razumijevanje pitanja što znači promjenjiva kamata i koja je njena snaga, dovoljno je reći da su temelji ove svjetske krize koja je krenula iz SAD-a, neraskidivo vezani uz kredite i kamate po kreditima. Naime, čovječanstvo živi na dug – nažalost, ali to je jednostavno neoboriva činjenica. Banke drže uzde naših života, i kada su se znatno povisile kamate u bankama SAD-a (zbog niza razloga koje sada ne želim analizirati), stanovništvo se našlo u opasnosti i u vrlo nezavidnoj situaciji. Recimo samo da je rata koju je prosječna obitelj plaćala narasla i preko 30%. Takav skok u potraživanjima banaka mnogi sta-

novnici nisu mogli pratiti i diljem SAD-a prestalo je redovno plaćanje rata kredita. To je značilo manji priljev novca u banke, a kako su i banke jedne drugima dužne, to je pokrenulo začarani krug negativnih posljedica. Naravno, pala je i potrošnja (primjerice, pad prodaje novih automobila bio je jako velik), što pak znači da tvornice nemaju posla i počelo je otpuštanje radnika. A otpušteni radnik koji je u dugovima i kreditima, predstavlja još veći teret i državi i bankama. No, da ne idemo sada u analizu nastanka svjetske krize (oko toga se još uvijek mnoge mudre glave ne mogu složiti), ponovit ću samo da je promjenjiva kamata imala jako veliku ulogu u svemu.

Ako imate, primjerice, stambeni kredit na 30 godina i iznos od 100.000 eura, s kamatnom stopom od 7,5 %, vaš je mjesečni anuitet oko 695 eura. Ako pak kamata skoči na 10%, vaša je obveza banci plaćati ratu od 877 eura.

Tu ćemo završiti s pričom o kreditima. Ako ste malo u šoku od upravo pročitano, drago mi je. I bila mi je namjera prodrmati vas, jer dok god ne prepoznamo neprijatelja, ne možemo se od njega niti braniti. A neprijatelj se jako trudi ostati skriven.

Za kraj, sve što sam rekao za kredite odnosi se i na lizing. To je još lukavije zamaskirana pljačka. Pred oko 10 godina kada su se lizing kuće masovno počele javljati u Hrvatskoj, prevladavao je stav kako je “kredit za građane, a lizing za firme”. Bilo je “moderno” kupovati na lizing, pogotovo automobile. To je tolika besmislica i samo jednostavnim matematičkim izračunom dolazi se do vrlo sličnih zaključaka kao i u slučaju kredita. Često još pogubnijih.

### C) TROŠKOVI HRANE

Hrana? Pitate se hoću li vam sada zabraniti i da jedete? Ma naravno da neću! Samo ću vas pozvati da se osvijestite i u ovom aspektu trošenja.

I sam spadam u grupu onih kojima objed zauzima gotovo centralno mjesto u danu. Od djetinjstva sam primio u naslijeđe kako je hrana

puno više od same prehrambene vrijednosti namirnica. Hrana je u mojoj obitelji značila zajedništvo, šale i veselje za stolom, a ponajviše osjećaj sreće, prihvaćanja i ljubavi koji s time dolazi. Ja sam jako zahvalan svojim roditeljima na tim trenucima, tim više što znam da to bogatstvo mnogi nisu imali. Danas, kao odrastao čovjek, ja prema hrani imam sve, samo ne omalovažavajući odnos. Da, i ja jedem po restoranima, ali samo u rijetkim prigodama – ne rutinski.

Naravno, hrana je jedan od apsolutnih prioriteta u našim životima. Hrana, krov nad glavom te odjeća i obuća spadaju u primarne životne potrebe. Sve ostalo dolazi nakon toga, to je jednostavna činjenica preživljavanja. Ja sada ne pričam o tome. Ono što vas treba zanimati jest da trošite racionalno.

Možda ću vam sljedećim primjerom uspjeti dočarati važnost kontroliranja rashoda na hranu.

Recimo da ste samac i da ne volite sami sebi kuhati svaki dan te tjedno potrošite 250 kuna na objede u restoranima. To je 5 dana po 50 kuna dnevno; to je samo jedan “gablec” sa sokom i kavom u nekom prosječnom restoranu. To iznosi oko 1.000 kuna mjesečno, odnosno 12.000 kuna godišnje. Ako biste taj iznos svake godine ulagali u investicijski fond s godišnjim prinosom od 14%, tijekom svoga radnog vijeka od 40 godina, onoga dana kada biste odlazili u mirovinu, raspolagali biste bi s ogromnih 18.356.000 kuna. To je 18,3 milijuna kuna !! Opet, kao i u prošlom primjeru, kad biste taj novac podigli iz fonda i oročili u bilo kojoj banci i primali mjesečnu mirovinu samo od kamata (6%) vaša bi mirovina iznosila 91.780 kuna !!!

Jednom sam prilikom bio u Norveškoj i začudio sam se koliko su tamo skupi izlasci u restorane. Pitao sam jednog poznanika: “Kako vi Norvežani, čak i s tako visokim primanjima kakve imate, možete sebi priuštiti izlaske u restorane?” Njegov odgovor je bio: “Ne možemo. U restoranima jedu turisti”. Zapanjio sam se statističkoj činjenici kako prosječna norveška obitelj jede izvan kuće 1-2 puta godišnje. Zemlja s jednim od najvećih prihoda po stanovniku, zemlja čiji standard smo

skloni veličati i kojoj se divimo.

Isto tako, jednom davno, jedan mi je dragi prijatelj koji je na radu u Austriji proveo 12 godina, rekao rečenicu koja mi je tada djelovala nevjerojatno: “Od bogatih se uči štedjeti”. Kako molim? Od bogatih? Pa zašto bi oni štedjeli kada imaju puno? “Siromasi trebaju znati štedjeti, a ne bogataši”, mislio sam tada. Eh, koja je to zabluda bila! Prošlo je otad dosta godina dok značenje ove uzrečice napokon nije doprlo do mene. No, bolje ikad nego nikad, zar ne?

Po osjećaju koji imam kada prolazim uz naše restorane, stječem dojam kako puno naših sugrađana troši isuviše novca na prehranu izvan kuće. Znam, reći ćete da je tempo života takav da se nema vremena spremati objede kod kuće i da ste prisiljeni često jesti vani. Slažem se sa vama kako to nije lako, ali i rekao sam vam da ćete morati činiti promjene koje vam možda u početku neće biti drage i doživljavat ćete ih teškima. No opet vas pozivam da se sjetite svoga mota: “Odričem se sada kako se više nikad ne bih trebao odricati.”

I opet vas podsjećam da obiteljski objedi imaju i jednu drugu vrstu hranjivosti, a ne samo nutritivnu.

## *D) SAMO ZA MUŠKARCE – AUTOMOBILI*

Poglavlje koje sada slijedi mnogim će muškarcima teško “sjesti”. Naravno, i neke će se pripadnice ljepšeg spola prepoznati u sljedećim rečenicama. Ne želim te dame ničim uvrijediti, ali ova tema je ipak u prosjeku aktualnija muškarcima. Slobodno je mogu nazvati “tihom patnjom” 90% nas (da, i sebe ubrajam u ovu grupu).

*GENTLEMEN, START YOUR ENGINE!*

Automobili, ti prekrasni komadi lima. Simboli slobode, snage, uspjeha, uživanja u životu. Simboli prestiža. I ja bih mogao napisati odu automobilu, vjerujte da bih. I dan danas misli mi ponekad skrenu u smjeru maštanja o nekom omiljenom automobilu, zasad još nedo-

stižnom. No, otriježnim se čim se podsjetim pitanja koja sam i vama dao. Koju bi moju potrebu taj automobil zadovoljio? Osjećao bih se uspješan, sigurno je i to da bih se osjećao važan pred susjedima i rodbinom. Uživao bih nekoliko dana u njihovim zavidnim pogledima. Sigurno bih uživao i u vožnji samog automobila. No u konačnici, kada stavim te "gušte" na jednu stranu vage, a s druge strane stavim ono što mi taj novac koji ne potrošim u automobil donosi na duge staze ako ga oplemenjujem, za mene nema niti trunke dileme. Ako moram birati između zavidnih susjedovih pogleda i vlastite mirne mirovine, ja znam što mi je važnije.

Pogledajmo kakav mit o automobilu nam serviraju mediji, banke i auto-dileri. Često čujem kako "vani svi voze nove automobile, a kad je auto star oko godinu-dvije, mijenjaju ga novim". Da, moram priznati da je to istina i da u velikom broju slučajeva mnogi ljudi tako žive. No tko su ti ljudi, koliko zarađuju i od čega žive? Iznenadit ćete se, ljudi koji tako postupaju, osobe su nižih i srednjih primanja.

Jako je rijetko da netko od bogatijih kupuje auto na kredit. "Pa i ja bih kupio za gotovinu da sam milijunaš", reći ćete vi. Naravno, slažem se s vama, ali bogati ljudi su postali bogati upravo izbjegavajući ovakve kreditne zamke. Zna li da je u SAD-u postotak milijunaša prve generacije (dakle onih koji su sami zaradili svoj milijun, bez ikakve pomoći roditelja) iznad 80%. I baš su oni, prema tim istim istraživanjima, najskromniji u kupnji automobila. A kako je kod nas u Hrvatskoj?

Prema statistikama, u RH se preko tri četvrtine automobila prodaje na kredit ili lizing. A još je šokantnije da se 20% tih istih automobila kupljenih na kredit zapljenjuje jer vlasnici ne mogu podmirivati rate. Ako ste i vi u takvoj situaciji (ili ste bili), znajte da ste prevareni i navučeni na mit o automobilu. No to već i sami sigurno osjećate.

Zašto sam ja tako jako strog prema uzimanju automobila na kredit ili lizing? Iz više razloga.

Prvo, za razliku od nekretnina koje se u još većem postotku kupuju

na kredit i čija vrijednost stalno raste, vašem limenom ljubimcu vrijednost pada. I to suludom brzinom. Samo pogledajte koliko će vrijediti vaš automobil nakon jedne godine, pa nakon dvije i nakon tri. U trenutku kad ste svoj novi uglašani auto izvezili iz salona, njemu je vrijednost pala za minimalno 10%. U prvoj godini ukupno će u prosjeku izgubiti na vrijednosti 25%, a u iduće tri još 25%. To nas dovodi do zaključka kako automobil star 4 godine vrijedi svega 50% svoje nabavne cijene. Neki imaju 50%-tni pad već nakon 3 godine. Toliki pad vrijednosti stvarno ničim ne možete opravdati. U stvari možete - ako ste milijunaš kojem je toliki gubitak zanemariv.

Drugo, garancija je još jedna opsjena trgovaca automobilima koja pada na testu iz matematike. Ljudi pronalaze sebi razne izgovore kako bi opravdali kupnju novog automobila. Jedan od najčešćih je: "Novi auto ima garanciju. Siguran sam ako se nešto pokvari". Naravno da automobil ima jamstvo, ali dobro se raspitajte na što ima jamstvo! Redovito ćete sretati reklame temeljene upravo na garanciji koje pruža proizvođač za svoje vozilo. Nedavno je u Hrvatskoj po prvi put ponuđeno 7-godišnje jamstvo na automobil i odmah se digla velika medijska pompa oko toga. No čitanjem sitnih slova u garancijskom listu vidjet ćete kako jamstvo ne pokriva 8 od 10 najčešćih kvarova na vašem automobilu. Jednako tako, garancije su uvjetovane skupim održavanjem vozila u ovlaštenom servisu, što vam dodatno izbija velik novac iz džepa. Osim toga, pitanje granacije postat će vam putpuno nevažno nakon što provedete Korak 3 ove knjige.

"Treće, kasko automobilsko osiguranje. Želim vas ovdje jasno i glasno upozoriti da je to još jedan od načina kako drugi na vama zarađuju, a da vi time ama baš ništa ne dobivate. Ponavljam, nema nikakve potrebe da ikada za svoj automobil uplatite osiguravajuću policu kasko osiguranja.

Evo zašto: prije svega, pogledajmo čemu uopće služi kasko osiguranje. Ono je, kako nam to serviraju osiguravajuće kuće, vaš prijatelj i zaštitnik koji je tu da vas zaštiti i da vam plati popravak vašeg limenog ljubimca ako se desi neki neželjeni slučaj (poput veće saobraćajne

nesreće ili čak krađe vozila). OK, to je teorija. A praksa? Zamislimo da vi malo “slupate” svoj auto vrijedan 50.000 kuna. Recimo da je REALNA šteta 15.000 kuna. Vi se naivno nadate kako će iznos u cijelosti podmiriti vaša osiguravajuća kuća, no prolistajte auto časopise i u svima pod rublikom “savjeti pravnika” ćete pronaći kako ljudi očajnički traže pomoć za slučajeve kada im osiguravajuća kuća nudi niti polovinu iznosa, ili čak pravničkim trikovima odugovlači isplatu štete i čeka zastaru slučaja. Da ne duljim, kasko osiguranje je još jedan oblik kako nam prodaju neistinu i iluziju. Još nešto, u ponudama banaka i osiguravajućih kuća nalazi se jedna na prvi pogled nevidljiva pretpostavka, a to je da vi vozite automobil čiji popravak, u slučaju kvara, ne možete sami financirati. Malo slobodnijim riječnikom njihova poruka glasi: “Samo vi kupite auto koji je preskup za vaš standard. I kada shvatite kako nemate od kuda platiti eventualnu štetu, dotrčat ćete k nama i platiti nam policu kasko osiguranja. Hvala, a sad znajte da taj novac više nikada nećete vidjeti. Ako ne budete imali nesreću, novac ostaje nama, a ako i bude potraživanja, mi ćemo odugovlačiti i na kraju vam isplatiti iznos koji je ionako manji od realnog. I budite uvjereni kako ćemo tražiti svaku sitnicu za osnovu koje bismo mogli osporiti vašu policu ili barem iznos koji vam moramo isplatiti.” Nemojte me krivo shvatiti, ja se ne ljutim na osiguravajuće kuće, pa one isto tako moraju zarađivati svoje profite, isplaćivati plaće svojim djelatnicima..., Naravno, i one moraju zaraditi više novca nego što isplate, inače bi propali. Zato, ne ljutite se niti vi, ali budite od onih koji ne kupuju njihove proizvode.

Kao što već iz dosadašnjih mojih stavova možete zaključiti, ja sam veliki protivnik da uopće kupujete automobil koji je iznad vaših mogućnosti. Ako vam je dohvaatan auto vrijednosti 3.000 eura, ni u ludilu ne kupujte auto vrijedan 6.000 eura. Čim vas sustigne neki kvar (a statistike kažu da hoće, pogotovo ako dosta vozite i godišnje prolazite puno kilometara) zajaukat ćete koliko će vas stisnuti. Evo još jednog mog osobnog životnog primjera: ja sam godinama vozio “jugića” i uopće se toga ne sramim. Auto je bio meni cjenovno dohvaatan, a ako se nešto i pokvarilo, dijelovi su se mogli nabaviti gotovo na kiosku i koštali su toliko malo da se nikada nisam uznemiravao oko

tih sitnih popravaka. Jedino što je “bilo loše” je to da sam u usporedbi sa drugima koji su ponosno vozili svoje nove Golf “četvorke” izgledao kao siročić. S tim sam “jugićem” napravio preko 100.000 kilometara, a kada je došao dan da više nije bio u voznom stanju i da ga se nije isplatilo registrirati, prodao sam ga za dijelove i to za cijenu od 50 litara lož ulja za grijanje kuće.

Dozvolite da i priču o kasko osiguranju završim sa istom rečenicom kao i u gornjem odlomku vezanom za garanciju na automobil: “Kada provedete Korak 3 ove knjige, neće vam biti potrebna niti garancija niti kasko osiguranje!!”

Evo jednog načina kako vam možda mogu približiti besmisao kupnje novog vozila zbog garancije: recimo da ste kupili novi automobil vrijedan 200.000 kuna. On u prve 3 godine izgubi na vrijednosti 50% odnosno 100.000 kuna. Čak i ako niste imali apsolutno nikakvih kvarova, vi ste ipak izgubili 100.000 kuna. Za taj ste novac mogli napraviti barem 4 “generalke” na 2-3 godine starom autu iste klase. A jeste li ikad čuli da je netko radio toliko “generalki” na svom autu u prve 3 godine? Ja nisam nikada, dakle šanse da će baš vama trebati toliko popravaka, ravne su nuli.

Pogledajmo primjer tipičan za Hrvatsku posljednjih godina. Zamislimo susjede Josipa i Marka, koji se odlučuju na kupnju automobila, ali će ići različitim putevima. Josip je vjernik u reklame, nestrpljiv je i želi zavist susjeda, a Marko je oprezan, strpljiv i zna matematiku.

Josip se odlučio kupiti novi auto na kredit.

Prosječna vrijednost automobila kupljenog u Hrvatskoj iznosi oko 105.000 kuna, što je nešto manje od 15.000 eura. Kredit bez učešća (najčešći koji kupci uzimaju) donosi mu ratu od oko 2.250 kn na mjesec (kredit na 5 godina s kamatom od 10,5%). Tu još moramo dodati i troškove obaveznog kaska koje banke traže (za automobil te vrijednosti iznosi oko 5.000 kuna na godinu, tj. oko 420 kuna mjesečno), kao i sve ostale troškove poput troškova javnog bilježnika... Ukupno mjesečno g. Josipa njegov automobil stoji gotovo 2.800 kuna. I to bez

da ga uopće izveze iz garaže i troši na benzin. Nakon dvije godine, automobil je izgubio oko 40% vrijednosti i sada ne vrijedi više od 9.500 eura. A rate stižu još 3 godine.

Marko je odlučio ići drugim putem i štedi.

Ukoliko sam sebi u džep mjesečno stavi istih 2.800 kuna koje njegov susjed Josip potroši na ratu kredita, nakon godinu dana imat će 33.600 kuna odnosno oko 4.600 eura. Kupit će stariji (8-9 godina) rabljeni auto te vrijednosti. Vjerojatno će se g. Josip osjećati nadmoćno u svom skoro novom limenom ljubimcu. No, nastavio je tako naš Marko i drugu godinu štedjeti i sada ima novih 4.600 eura. Svoj stari auto prodaje praktički za iste novce za koje ga je kupio (jer auti stariji od 8 godina vrlo sporo gube na vrijednosti). Sada ima 9.200 eura za koje može kupiti stvarno pristojan rabljeni automobil star 2 godine, možda upravo identični model kakav vozi i njegov susjed. Pri pogledu na susjeda Marka, Josipu više ne izlazi nadmoćni smiješak na lice. Auti su im jednako stari (možda čak i identični model), ali Marko nema ratu od 2.800 kuna ako više ne želi, dok Josip ima još 3 pune godine teško breme oko vrata. Josipu će, ako je imalo pametan, doći suze na oči od tuge i bijesa koliko je bio prevaren.

**MISLIM DA I NA OVOM PRIMJERU MOŽEMO VIDJETI KAKO VRIJEDI ONA NARODNA IZREKA “STRPLJEN – SPAŠEN”.**

Najtužnije je što će prosječni Josip, u svojoj zabludi i želji da održava privid visokog statusa, nakon pete godine kredita ući u novi kreditni krug gdje će svoj rabljeni auto dati “staro za novo” i time samo produžiti svoje propadanje. Mnogi se ljudi toliko naviknu na ovaj sistem da bi im bilo čudno ako biste im spomenuli kako ne trebaju imati ratu auto-kredita cijelog radnog vijeka.

Znate koliko će tu novca otići i što bi tim novcem mogli sebi priskrbiti? Izračunom dolazimo do šokantnih iznosa.

Ako štedite ne 2.700 kuna na mjesec kao u gornjem primjeru, nego samo 2.000 kuna, time uštedite godišnje 24.000 kuna. Taj novac ulo-

žite u investicijski fond s godišnjim prihodom od 14%. Ako biste tako radili cijelog svog radnog vijeka od 40 godina, u trenutku odlaska u mirovinu imali biste na računu 36.500.000 kuna. Trideset šest i pol milijuna kuna!

Podignite sav taj novac iz fonda, stavite ga u banku i oročite na godišnju kamatu od 6%. Zna li koliko je 6% od 36.500.000 kuna?

2,2 MILIJUNA KUNA! Iznos mjesečne mirovine? Sitnih 182.500 kuna. Da, to je 182 TISUĆA KUNA !! Ovaj mjesec. I idući. I idući. I idući...

A sada mi molim vas pokažite automobil koji vrijedi toliko. Kako bi rekli odvjetnici u američkim filmovima: "I rest my case."

U slobodnom hrvatskom prijevodu: "Pametnom dosta!"