

To pytanie nabrało szczególnego znaczenia w dobie kryzysu finansowego. Był on spowodowany m.in. brakiem spłacalności na szeroką skalę zarówno kredytów hipotecznych, jak i gotówkowych przez klientów w gospodarkach najbardziej rozwiniętych, jak USA czy Wielka Brytania.

Należy stwierdzić, że do wybuchu kryzysu w dużej mierze przyczyniły się banki i inne instytucje finansowe, które zbyt ochoczo udzielały pożyczek osobom, które nie były w stanie regulować powziętych zobowiązań. Z drugiej strony poczucie winy powinni odczuwać także ci klienci, którzy przeszacowali swoje realne możliwości finansowe. Jest niemal pewne, że gdyby ludzie planowali swoje wydatki bardziej skrupulatnie i na okresy dłuższe niż kilka miesięcy, to dziś gospodarka światowa nie poniosłaby tak ogromnych kosztów kryzysu.

Jeżeli chodzi o plany finansowe, to wg noblisty Franco Modiglianiego ich najważniejszym elementem jest zapewnienie płynności finansowej oraz stabilnego standardu życia przez cały okres istnienia gospodarstwa domowego. Modigliani argumentował, że każdy człowiek dąży do stabilnego, materialnego standardu życia, wyznaczonego przez dochód permanentny i temu celowi podporządkowuje swoje oszczędności, które stanowią różnicę między poziomem stałej stopy życiowej a wysokością osiąganych dochodów w ciągu życia. Dowodził, że poziom dochodów i wydatków konsumenta ulega zmianom wraz z wiekiem. W młodości ludzie uzyskują zbyt niskie dochody, aby osiągnąć wysoki standard życia, co zmusza do stałego oszczędzania i zapożyczania się. Sytuacja zmienia się z upływem lat. Rosnące dochody powoli obniżają poziom oszczędności, gdyż ludzie spłacają zaciągnięte w młodości kredyty, muszą jednak zachować taki ich poziom, który pozwoli w wieku emerytalnym na utrzymanie pożądanego standardu życia.

Każdy z nas powinien więc posiadać tzw. poduszkę finansową składającą się z 2 części. Pierwsza to część lokacyjna (rezerwa finansowa), ulokowana na instrumencie płynnym, jak lokata bankowa czy ROR. W nagłych wypadkach jak: utrata pracy, choroba, gwarantuje ona dostęp do zaoszczędzonych środków. Ekonomiści szacują, że powinna stanowić minimum 3-krotność miesięcznych wydatków gospodarstwa domowego. Drugą część „poduszki” można określić jako oszczędnościowo-inwestycyjną. Szacuje się, że każdy powinien przeznaczyć na nią od 10% do 15% swojego dochodu miesięcznego netto, gdyż właśnie tego rzędu kwoty przeciekają nam regularnie przez palce co miesiąc i tego nie odczuwamy. Jest to wniosek wypływający z Teorii Finansów Behawioralnych Kahnemana i Tverskyego, również nagrodzonych Noblem.

Polscy ekonomiści dowiedli, że 9 na 10 gospodarstw domowych ma problem z regulowaniem swoich kredytów głównie dlatego, że nie posiada żadnych bieżących oszczędności. Z drugiej strony każda rodzina powinna budować swój kapitał na przyszłość regularnie, chociażby po to, aby wcześniej spłacić kredyt hipoteczny, kupić większe mieszkanie czy dom, nie wspominając o kosztownej edukacji swoich dzieci w przyszłości czy na wypadek gwałtownego spadku swoich dochodów po przejściu na emeryturę. Przeciętne gospodarstwo domowe nie może sobie więc pozwolić na spłacanie kredytu hipotecznego na emeryturze, ponieważ raty mogą przewyższyć dochody, nie wspominając o wydatkach na leki czy innych kosztach życia.

Każdy z nas powinien więc posiadać indywidualny plan finansowy, który będzie uwzględniał dochody i wydatki na przestrzeni kilku czy nawet kilkudziesięciu lat. Dzięki temu unikniemy sytuacji stresowych, zabezpieczymy swoją teraźniejszość i przyszłość, a przede wszystkim utrzymamy stały, satysfakcjonujący nas poziom materialny przez całe życie.

Indywidualny plan finansowy to nie tylko najlepsze rozwiązanie pod kątem zaciąganego zobowiązania na zakup nieruchomości. To również (lub właściwie przede wszystkim) rozwiązanie uwzględniające przyszłe sytuacje życiowe klienta, rozłożone na osi czasu, w które wpisane są m.in. już podjęte decyzje związane z obecnym kredytem, zmianą mieszkania na większe, wykształceniem dzieci czy emeryturą. Warto o tym pomyśleć już teraz zamiast w przyszłości opierać się tylko na szeroko w ostatnim czasie opisywanym w prasie, państwowym systemie emerytalnym.

Plan finansowy to zobowiązanie po dwóch stronach, czyli klienta i doradcy. Klient zobowiązuje się świadomie

wytrwać w zachowaniu bilansu swoich finansów osobistych kosztem częściowego ograniczania bieżącej konsumpcji. Doradca zaś świadomie decyduje się wspierać radą i pomocą klienta w dłuższej perspektywie. Ma to zapewnić bieżący serwis rozłożony w latach dokładnie tak jak przygotowany przez doradcę plan finansowy.

Sporządził:

Konrad Nowakowski

Menedżer Zarządzający Sprzedażą Produktów Inwestycyjnych, **Money Expert**