



Zavarovanje tržnega tveganja

Ω Finance

· Izobraževalni seminarji · Interno izobraževanje · Finančno svetovanje



Zavarovati svojo izpostavljenost pred tržnim tveganjem ali ne?

Odgovor je preprostejši, kot si mislite.

Največja in najbolj frustrirajoča težava, s katero se pri upravljanju s tržnimi tveganji srečujemo, je, da ne vemo, v katero smer se bo trg premaknil. To pa nam, vsaj na prvi pogled, otežuje odločitev, ali pozicijo zavarovati ali ne.

Ker ne vemo točno, kaj storiti, pogosto puščamo izpostavljenost nezavarovano. Običajno razmišljamo o eni izmed naslednjih stvari: »Verjetno bo najbolje, če nič ne naredim. Kdo sploh ve, ali je zavarovati prav ali narobe? Kdo bo prevzel odgovornost, če bo šlo kaj narobe?« Včasih celo najdemo ali, kar je še huje, napišemo razloge, zakaj nismo nič storili.

Ta strategija neaktivnosti pa, začuda, celo dobro deluje, če je trg stabilen ali se premika v našo korist. Na žalost pa to stanje veselja ne traja večno – v praksi se pogosto konča z zavarovanjem prav v trenutku panike, zelo pogosto celo po najslabših možnih cenah, saj se je trg premaknil močno v našo škodo.

V podmeni zgoraj navedene prakse sta dve napačni predpostavki:

1. zavarovati se moramo po najboljših cenah (oziroma z najnižjimi stroški zavarovanja);
2. ko se zavarujemo, moramo zavarovati 100 % naše izpostavljenosti.

Izkušeni finančniki vedo, da ni mogoče vedno vstopati po najnižjih cenah in izstopati po najvišjih ter kupovati zavarovanje po najnižjih stroških in ga prodajati po najvišjih. Ta teoretična maksima v praksi enostavno ne deluje, vsaj ne pretežni del časa. Prav zato si tudi ni treba prizadevati, da bi dosegli popolno zavarovanje, poskušati moramo doseči zgolj sprejemljivo povprečno ceno zavarovanja.

Preprost trik, ki ga lahko za zavarovanje izpostavljenosti uporabimo, je, da zavarujemo po delih namesto celote naenkrat. Celotno izpostavljenost razdelimo na dva, tri, štiri ali celo več delov in nato nadaljujemo z zavarovanjem vsakega dela po različnih cenah ob različnih časih.

Ker se zavarovanje izvaja v rednih časovnih presledkih, prinaša ta strategija v dovolj dolgem časovnem obdobju več koristi:

- doseči je mogoče dobro povprečno ceno;
- ni nam treba skrbeti, da moramo doseči najvišje (npr. izvozniki in posojilodajalci) oziroma najnižje tečaje (npr. uvozniki in posojilojemalci). Z

drugimi besedami, ni nam treba skrbeti glede idealnega trenutka za zavarovanje;

- tudi če se napovedi, na katerih temelji zaščita, ne uresničijo, to ne predstavlja večjih skrbi, saj:
 - i. napačne napovedi ne vplivajo na celotno zavarovanje;
 - ii. so možnosti, da se kasnejše napovedi uresničijo, dokaj visoke;
- močno se zmanjšata samovolja in trenutni nagib v procesu ščitenja, po drugi strani pa se močno poveča sistematičnost zavarovanja.

Vse naštetto naredi celoten proces zavarovanja veliko bolj robusten, kot če bi zavarovanje naredili naenkrat, torej »v enem kosu«.

Če povzamem, ne pustite vaše izpostavljenosti popolnoma nezavarovane, prav tako pa ne zavarujte vsega naenkrat. Poskusite in zavarujte po korakih!

Kontakt

Omega Finance, d.o.o.
Izobraževanje in svetovanje
Mivka 28
SI-1000 Ljubljana
Slovenija
Tel. ++386 59 064 502
Faks ++386 59 064 503
Mobilni ++386 41 647 502
Direktor: Jernej Doles
E-pošta: jernej.doles@omegafinance.si
www.omegafinance.si

O avtorju



Jernej Doles je vodja in izvajalec večine izobraževalnih programov podjetja Omega Finance, d.o.o.

Mag. Jernej Doles je več kot petnajst let praktično trgoval z različnimi finančnimi

instrumenti, kar mu je pomagalo pri razumevanju njihove logike, logike delovanja finančnega sistema in pri razumevanju tveganj, ki so prisotna na finančnih trgih.

Praktična znanja je redno nadgrajeval s svojim izobraževanjem predvsem v tujih finančnih ustanovah. Pedagoške izkušnje pa je nadgradil tudi z delom v izobraževalnem centru večje slovenske banke.

Svoje vedenje o navedenih finančnih področjih že dobro desetletje posreduje drugim na različnih izobraževanjih in konferencah.

O podjetju Omega Finance d.o.o.

Naše poslovanje je razdeljeno v tri segmente:

- **Izobraževalni seminarji**
Seminarji so namenjeni tako zaposlenim v finančnem sektorju kot tudi finančnikom v podjetjih. Posamezne teme so običajno razdeljene na več stopenj.
- **Interno izobraževanje**
Vsi naši objavljeni programi so na voljo tudi v obliki internih izobraževanj za zaokrožene skupine, na vašo željo pa vam lahko pripravimo tudi prilagojene programe.
- **Finančno svetovanje**
Praktične izkušnje, pridobljene z delom na finančnih trgih in obogatene z izkušnjami s področja izobraževanja, nam dajejo prednost pri učinkovitem svetovanju.

Izjava o omejitvi odgovornosti

Ta dokument je namenjen zgolj v splošnoinformativne namene in ne upošteva bralčevih posebnih okoliščin. Njegova vsebina ni namenjena nudenju investicijskih nasvetov.

Podjetje Omega Finance, d. o. o., zavrača kakršno koli odgovornost za netočnost oziroma nepopolnost informacij v tem dokumentu in za vsa dejanja ali opustitve, ki bi lahko temeljila na teh informacijah. Prav tako ne zagotavlja pravnega, regulativnega, revizijskega ali davčnega svetovanja. Bralci so odgovorni za pridobitev takšnih nasvetov s strani lastnega pravnega zastopnika ali drugega pooblaščenega strokovnjaka.