

poslovno informativni časopis za podjetnike

# Kažipot

ISSN 1408-8150

maj 2001  
številka

16



**Ljubljanska banka**

Nova Ljubljanska banka, d. d., Ljubljana

# Kažipot po vsebini

vedeti

- Boris Zakrajšek **1** Kapitalske strategije  
**Partner slovenskim podjetnikom tudi na tujem**
- Franjo Štiblar **2** Gospodarska situacija – stanje in napoved  
**Dinamično leto, tudi v luči izpolnjevanja zahtev EU**
- Mojca Strojan **7** Predstavništvo London  
**Dobrodošli v finančnem središču Evrope**
- Jasmina Bevc **8** Nova Ljubljanska banka na trgih bivše Jugoslavije  
**Partner pri prodoru na bosansko-hercegovski trg**
- Irena Bezjak **10** Prenos plačilnega prometa v banke  
**Likvidnost, varnost in hitrost**
- Nevenka Gramc **15** Financiranje malih in srednje velikih podjetij  
**S pomočjo banke do uresničitve poslovne zamisli**
- Savo Dinjaški **17** Ugled banke v javnosti  
**Podoba NLB v medijih ugodna**
- Tanja Petročnik **11** Mednarodni finančni trg  
**Naložbe tudi v tujini**
- Barbara Mihevc Pislak **16** Nov zakon o potrošniških kreditih  
**Stroški znani že ob sklenitvi pogodbe**
- Jasmina Bevc **13** Za partnerstvo  
**Hiša celovitih telekomunikacijskih rešitev**
- Jasmina Bevc **14** Podružnica Šiška-Bežigrad  
**Strankam prijaznejše poslovalnice**
- Ranko Nikolić **5** Poslovanje Nove Ljubljanske banke v letu 2000  
**Dobiček 10 milijard tolarjev**
- Helena Trpin **9** Oblikovanje podjetniškega trga za toolarske depozite pravnih oseb  
**Fleksibilni podjetniški trg denarja**

poznati

znati

uspeti

Poslovno informativni časopis NLB  
Kažipot izdaja Nova Ljubljanska  
banka, d. d., Ljubljana, Trg  
republike 2, 1520 Ljubljana.  
Glavni urednik: Boris Zakrajšek.  
Odgovorni urednik: Jože Gašper  
Filiplič.  
Namestnik odgovornega  
urednika: Savo Dinjaški.  
Redakcija: Jasmina Bevc.  
Člani uredniškega odbora:  
Nevenka Bremec, Zvezdana  
Kompara, Marjana Konštantin,  
Maruša Kosovinc Dragonja, Milan  
Marinič, Ivan Rudolf, Janez Saje,  
Miran Vičič.  
Lektoriranje: Neva Šolinc.  
Produkcija: Sektor za  
korporativno in tržno  
komuniciranje NLB.  
Oblikovalska zasnova: Studio id.  
Fotografije: Barbara Zajc.  
Grafična priprava: Multigraf,  
d. o. o., Ljubljana.  
Tisk: Mond grafika, d. o. o.,  
Ljubljana.  
Naklada: 16500 izvodov.  
Brezplačno.  
Prihodnja številka Kažipota izide  
julij 2001.  
Skladno z zakonom o DDV spada  
časopis NLB Kažipot med izdelke,  
za katere se plačuje davek na  
dodano vrednost po stopnji 8 %.  
Poštnina je plačana pri pošti  
1102 Ljubljana.  
Kažipot lahko preberate tudi na  
svetovnem spletu na naslovu:  
<http://www.nlb.si/>  
ISSN 1408-8150

## Kapitalske strategije

# Partner slovenskim podjetnikom tudi na tujem



Boris Zakrajšek

V zadnjih letih se je Nova Ljubljanska banka zelo dinamično razvijala, konstantno povečevala bilančno vsoto in kapital ter beležila ugodne poslovne rezultate. Kljub vse hujši konkurenci je ohranjala vodilno vlogo doma in se hkrati ozirala na tuje trge.

NLB se je, tako kot številna slovenska podjetja, namreč že na začetku devetdesetih zavedala nujnosti širitve na tržišča izven meja Slovenije. Kljub povsem spremenjenim razmeram je skozi vsa ta leta uspešno nadaljevala s svojo mednarodno dejavnostjo in krepila svoj položaj. Ohranila je široko mrežo predstavništev, ki so slovenskim izvoznim in uvoznim podjetjem v pomoč pri prodoru na tuje in imajo kot taka pomembno vlogo v celoviti strategiji mednarodnega poslovanja. Dejavnost predstavništev banka nadgrajuje z višjimi oblikami institucionalne prisotnosti na tujem, kamor poleg ustanavljanja podružnic spada predvsem kapitalsko povezovanje, s katerim zagotavlja sinergično dopolnjevanje aktivnosti matične bančne hiše.

Gre za raznoliko skupino z NLB kapitalsko povezanih institucij v tujini, ki jo poleg podružnice v Trstu sestavljajo še odvisna banka v New Yorku, finančna skupina LB InterFinanz s sedežem v Zürichu in enotami v Pragi ter Gorici, ter pridruženi banki LHB iz Frankfurta ter Adria Bank z Dunaja. Cilj je skupen: celovito, učinkovito in kakovostno finančno spremljanje strank banke.

NLB vse odločneje stopa tudi na trge srednje Evrope in bivše skupne države. V Makedoniji ima skupaj z LHB 51-odstotni delež skopske Tutunske banke, na trg Bosne in Hercegovine pa je vstopila preko Banke Domžale, članice bančne skupine NLB, z dokapitalizacijo sarajevske Commercebank. Številne aktivnosti potekajo tudi v Zvezni republiki Jugoslaviji in na Hrvaškem ter Češkem, kjer je NLB nedavno tega podpisala pogodbo o nakupu pete največje faktoring družbe. Tovrstne poslovno-strateške povezave predstavljajo kakovostno izhodišče za prihodno krepitev aktivnosti in nove korake na področju širitve obsega ter kakovosti poslovanja.

Ohranitev značaja univerzalne banke, ki že presega okvire tradicionalnih bančnih poslov, in širitev poslovanja na trge srednje in jugovzhodne Evrope pa niso edini zastavljeni cilji. Banka se pripravlja na zaključek procesa združevanje z bankami hčerami in pričetek privatizacije. Končni strateški cilj skupine NLB do leta 2005 pa je podvojiti bilančno vsoto na 20 milijard evrov. Od tega naj bi kar 40 odstotkov ustvarili v tujini!

Cilji so resda ambiciozni, a uresničljivi. Iskanje novih trgov danes, v času intenzivnega približevanja Slovenije Evropi, ni več samo trend, ampak nujnost. Ob vsem tem pa ne pozabljamo, da prvo in zadnje merilo naše uspešnosti še vedno ostajate Vi - naše stranke.

*Boris Zakrajšek, član uprave*

# Dinamično leto, tudi v luči izpol



Prof. dr. Franjo Štiblar

V letu 2000 je bila gospodarska rast v svetu za 4% nad napovedano, pri čemer pa so glavni borzni indeksi padli precej, indeksi nove ekonomije vsaj za polovico. To kaže na borzno anticipacijo (trdega ali mehkega) pristajanja predvsem ameriškega, lahko pa tudi drugih gospodarstev. Zato bo rast v 2001 nižja od napovedane, ameriška naj bi bila nižja od evropske. V 2000 je bilo razmerje med rastjo obeh 5,2% proti 3,5%, v 2001 naj bi bilo že v korist EU (2,8% proti 3,1%). Vprašanje je, ali je evropsko gospodarstvo res neodvisno od ameriške konjunkturi in lahko prevzame samostojno vodilno

vlogo v konjunkturi, ki bo v vsakem primeru šibkejša kot je bila ameriška. Japonska ne obeta večjega konjunkturnega oživljanja. Tranzicijske države so v 2000 prvič vse dosegle pozitivno rast, ki naj bi se nadaljevala v 2001. V državah bivše Jugoslavije celo hitreje kot v 2000. Hkrati inflacije ne zmanjšujejo, njihovi plačilnobilančni in proračunski deficiti v glavnem celo rastejo.

Cena nafte se je po višku preko 35 dolarjev za sod konec 2000 znižala pod 22 dolarjev za sod, trenutno je okrog 25 dolarjev, kljub temu, da je OPEC v začetku 2001 dvakrat znižal dnevne količine črpane nafte.

Med sredino 1999 in sredino 2000 so se obrestne mere centralnih bank razvitih držav dvignile za 2 odstotni točki (Euroland) oziroma 1,75 odstotne točke (ZDA). V začetku 2001 pa je sledilo radikalno

**V 2001 bo v svetu ciklično padanje rasti BDP (manj v EU), šibkejše jačanje evra od pričakovanj, nadaljevanje padanja borznih indeksov, manj inflacijskih pritiskov, nižanje obrestnih mer (razen za nerazvite), proračunska in plačilnobilančna neravnotežja bodo ostala problem (neravnotežij ne bo v EU).**

dvakratno znižanje ameriške diskontne stopnje, medtem ko je ECB znižala svojo manj. Prva znaša v aprilu 2001 le še 5 %, druga 4,75 %. Stopnji rasti denarnih agregatov sta bili v 2000: M1 in M2 v Eurolandu preko 5 % letno, v ZDA M1 - 1,7%, M2 8,8 %. na Japonskem M1 5,1 %, M2 2,1 %.

## Osnovni makroekonomski pokazatelji SLOVENIJE, 1999-2002

(realne stopnje rasti v %, stalne cene in tečaj 2000):

	1999	2000	2001	2002
BDP	5.2	4.8	4.5	4.5
zaposlenost	0.3	1.0	1.0	1.0
stopnja	7.6	6.6	7.0	7.0
brezposelnosti ILO				
produktivnost	4.9	3.8	3.5	3.5
inflacija (letno povprečje)	6.1	8.9	7.8	5.2
povprečne bruto plače (real)	3.3	2.0	2.5	2.5
izvoz blaga in storitev	1.7	10.7	6.9	7.0
uvoz blaga in storitev	8.2	3.5	5.6	6.2
tekoča plač. bilanca (mio USD)	-782	-594	-535	-565
zasebna potrošnja	6.2	1.4	2.8	3.2
državna potrošnja	5.8	2.1	3.0	3.8
investicije v osnovna sred.	17.0	4.2	5.0	5.4
javnofinančni prihodki (%BDP)	43.7	42.36	42.9	
javnofinančni odhodki (%BDP)	44.3	43.72	43.9	
primanjkljaj javni (%BDP)	-0.6	-1.36	-1.0	
tečaj EUR (povprečje leta)	193.6	205.0	217	226
efektivni tečaj SIT (rast v %)	-0.7	-3.0	-0.3	-0.3

Vir: Jesensko poročilo UMAR, Ekonomsko ogledalo UMAR, November 1999, interne ocene NLB.

**Na daljši rok vključuje Strategija gospodarskega razvoja Slovenije do 2005 kot glavne ekonomske cilje: krepitev konkurenčnosti, razvoj človeškega dejavnika in socialne povezanosti, izboljšanje gospodarske infrastrukture in uravnoteženi regionalni razvoj. Pri tem naj bi kljub večjemu poudarku na neekonomskih ciljih (ekologija, sociala kot elementa trajno vzdržnostnega razvoja) BDP raste povprečno 5% letno (za 1 odstotno točko hitreje kot v drugi polovici devetdesetih let), stopnja brezposelnosti naj bi dosegla 6% po ILO, plačilnobilančni primanjkljaj naj bi se prepolovil od 4% na 2% BDP, proračun naj bi se uravnovežil, inflacija pa znižala na evropsko raven.**

# Injevanja zahtev EU

Ob ohlajanju ameriške konjunktore je v decembru 2000 evro začel rasti proti ameriškemu dolarju. Iz razmerja 0.82 je že dosegel raven 0.96 v začetku 2001, vendar je aprila znova padel na 0.88. Napoved, da bi evro do konca 2001 vendar dosegel vsaj razmerje 1:1 z dolarjem postavlja v negotovost "Bush učinek". Izvolitev republikanca namreč pomeni vračanje dobe Reagana in Busha seniorja: ohlajanje političnih razmer v svetu, s tem pa dražjo nafto, dražji dolar in višje obrestne mere (tveganja) za nerazvite države, kot bi bile brez tega učinka.

V drugem polletju 2000 in na začetku 2001 se je povečala volatilitnost svetovnih trgov, ki bi lahko vodila v ponovitev krize iz 1998: cene nafte, odnosi med dolarjem in evrom, borzni indeksi iz dneva v dan zelo varirajo.

Vsi svetovni ekonomski problemi očitno še ostajajo, kar pomeni, da bo leto 2001 za realne in še bolj finančne trge kar kritično.

## Slovensko gospodarstvo

Od 1999 naprej naraščajoča zunanja volatilitnost vse bolj prevladuje nad padajočo volatilitnostjo slovenskih gospodarskih gibanj. V letu 2000 je izvozno povpraševanje vodilo rast, domače povpraševanje pa je bilo šibkejše: potrošnja zaradi manjših razpoložljivih dohodkov, državna poraba zaradi omejitvev proti koncu leta, investicije zaradi volilnega leta.

V 2000 so bili trije od petih glavnih makroekonomskih pokazateljev slabši, dva pa boljša kot v 1999. Družbeni produkt je porastel za 4,8 %, kar je manj kot 5,2 % v 1999, stopnja brezposelnosti po ILO je padla na 6,6 % (7,6 % v 1999), inflacija je bila 8,9 % (več kot 6,2 % leto prej), plačilnobilančni primanjkljaj je bil 594 milijone USD (784 milijone USD leto prej), proračunski primanjkljaj je bil 1,36 % BDP (več kot 0,6 % BDP v 1999).

Zaradi poslabšanja pogojev menjave in rastočega uvoza surovin (terms of trade) kljub hitrejši rasti izvoza trgovinski primanjkljaj ni bistveno padel, zato je tudi plačilnobilančni primanjkljaj ostal na ravni 3% BDP. Devizni tečaj evra je porasel 1,7 odstotka manj od domače inflacije (enak zaostanek kot v 1999), realni efektivni tečaj deviz pa je rahlo porasel za 3 %. Na deviznem trgu je drugo leto zapored povpraševanje preseгло ponudbo za 430 milijonov DEM (leto prej za 636

## Napoved gibanja makroekonomskih agregatov in parametrov v svetu (stopnje rasti, %)

	2000	2001	2002
BDP - svet	4.1	3.6	3.6
• razvite države	3.7	3.1	3.0
• države v razvoju	5.6	5.5	5.7
• ZDA	5.2	2.8	3.0
• EU	3.5	3.2	2.8
• Euroland	3.4	3.1	2.9
• Japonska	1.9	2.0	2.9
• Nemčija	3.1	3.0	2.6
• Italija	2.7	2.5	2.9
• Avstrija	3.4	2.7	2.8
• Francija	3.5	3.0	3.0
• tranzicijske države	5.0	4.2	4.0
• Rusija	6.5	3.9	4.8
• Slovenija	4.8	4.5	4.5
<b>INFLACIJA</b>			
• ZDA	3.4	2.8	
• Euroland	2.3	2.0	
• Japonska	-0.6	-0.2	
• Nemčija	2.0	1.7	
• Italija	2.6	2.2	
• Avstrija	2.1	1.8	
• Francija	1.7	1.6	
<b>TRGOVINA BLAGA IN STORITEV</b>			
• svetovni obseg izvoza	10.4	7.7	6.6
<b>CENE IZVOZA (v \$)</b>			
• vse	0.8	2.7	4.2
• kmetijski izdelki	0.2	3.8	3.7
• surovine in rudnine	4.5	3.2	2.9
• industrijski izdelki	-2.9	3.6	4.5
• nafta	50.0	-5.0	4.0
<b>DEVIZNI TEČAJ</b>			
• \$/evro	0.93	0.95	1.05
<b>STOPNJA BREZPOSELNOSTI</b>			
• ZDA	4.1	večja	
• Euroland	8.9	enaka	
<b>SALDO TEKOČE PLAČILNE BILANCE (v % BDP)</b>			
• ZDA	-4.3	-4.2	
• Euroland	-0.2	0.1	
• Japonska	2.5	2.2	
• Nemčija	-1.1	-0.8	
<b>PRORAČUNSKI SALDO (v % BDP)</b>			
• ZDA	2.3		
• Euroland	0.3		
• Japonska	-6.0		
• Nemčija	1.4		

Viri podanih napovedi vključujejo: LINK Project, The Economist Poll, poročilo UMAR in interne napovedi NLB.

milijonov DEM, prej je bil vedno presežek), delno povezano z nadaljnjo liberalizacijo finančnih tokov in trgov. Zunanji dolg je porasel iz 5400 na 6217 milijonov USD, devizne rezerve pa iz 4115 na 4370 milijonov USD, tako da le še 70 % pokrijejo dolg, država pa je po nekaterih kriterijih že postala srednje zadolžena.

Posredno financiranje preko bank še vedno ohranja prednost pred neposrednim preko kapitalskega trga. Med decembroma 1999 in 2000 so bančne nominalne obrestne mere porasle za 1,1 do 1,8 odstotne točke, predvsem zaradi višjega TOM, obrestna marža pa se je povečala na 4,5 %. Finančno poglobljanje kaže tudi rast bilančne vsote bank za 19 %, pri čemer je donosna kapital bank ROE znašal 11,4 %. Istočasno je tržna kapitalizacija na ljubljanski borzi porasla za 23,4 % in dosegla 28-odstotni delež v BDP. Promet na borzi se je povečal le za 1,3 %, borzni indeks pa je ostal nespremenjen (kar je uspeh glede na gibanja borznih indeksov v svetu).

Fiskalna politika se je v 2000 soočila z največjimi problemi po osamosvojitvi, delno zaradi manjših prejemkov od davka na dodano vrednost od načrtovanih, delno zaradi negotovosti v volilnem letu. Tako je bil primanjkljaj javnega sektorja 1,36 % BDP, državni dolg pa je do septembra 2000 narasel na 26,4 % BDP (javni dolg je znašal konec 1999 35,2 % BDP).

### Napoved za 2001 in naprej

Dominantno izvozno vzpodbujeno rast v 2000 zamenjuje v 2001 pričakovan bolj enakovreden vpliv domače in izvozne komponente rasti, pri slednji pa bo močnejši vpliv trgov Vzhodne Evrope in bivše Jugoslavije. Tako naj bi se rast BDP rahlo zmanjšala na 4,5 %, povprečna inflacija naj bi padla na 7,8 % (torej 6,3 % med decembroma, kar ni zadovoljivo, pa še to bo težko dosegljivo ob 2,6 % rasti cen v prvi četrtini leta), zaposlovanje naj bi poraslo za 1 %, zato bi brezposelnost stagnerala, plačilnobilančni primanjkljaj naj bi le rahlo padel na 535 milijonov USD, proračunski pa na 1 % BDP. Oba primanjkljaja pomenita skupaj preko 3,5 % BDP, kar je preveliko neravnotežje, ob tem ko se bo tudi rast BDP upočasnila.

Monetarna politika si je zastavila kot svoj neposredni cilj rast M3 med 11 % in 17 %, napoveduje pa ostrejši bolj proti inflaciji, kar bi lahko pomenilo poleg jačanja klasičnih ukrepov restriktivnosti tudi spremembe pri izračunavanju TOM (da bi

bil nižji) in večji posredni vpliv na upočasnitev rasti deviznega tečaja. Vendar, inflacija ni samo monetarni fenomen (včasih sploh ni). Zato bodo ukrepi za znižanje stroškov (dogovori o plačah, pokojninah) in odpravljanje strukturnih vzrokov inflacije (večja fleksibilnost trga dela in kapitala, izboljšave v administriranju) za znižanje inflacije prav tako potrebni.

Na fiskalnem področju je predložen proračun bolj uravnotežen s predvidenim 1,08 % proračunskim in 0,98 % javnim primanjkljajem, delež javne potrošnje v BDP pa se zelo verjetno ne bo zmanjšal.

Na sistemskem področju naj bi bilo sprejetih vsaj 100 zakonov, kar koalicijska pogodba natančno predvideva. V okviru sistemskih sprememb je predvidena privatizacija bank (obljubljeni rok priprave dokumentov je marec), Telekom in železarn, reforma javne uprave, nadaljevanje denacionalizacije in zapiranja prostocarinskih prodajalnih proti Zahodu, vse v luči izpolnjevanja zahtev EU v prihajajoči kritični fazi odločitve o izboru prve skupine novih članic. Ukrepi naj bi krepili investicijsko aktivnost (tudi tuje investicije), povečali fleksibilnost trga dela, povečali učinkovitost državne uprave, odpravili subvencije za podjetja in, kot rezultat, povečali konkurenčnost slovenskega gospodarstva.

V napovedih za 2001 je več negotovosti in tveganj v negativni kot v pozitivni smeri, več je možnih negativnih kot pozitivnih presenečenj. Kljub gospodarskemu optimizmu na začetku 2001 se lahko družbena klima doma (in v svetu) ohladi, kar bi poslabšalo pogoje menjave Sloveniji, doma pa povzročilo zmanjšalo rast in povečalo neravnotežja. Približevanje EU zahteva nadaljnje liberalizacije s čimer povečuje ranljivost notranjega finančnega trga Slovenije za zunanje (tudi notranje) šoke, saj se stopnja liberalizacije in s tem volatilitosti približuje standardu razvitih tržnih gospodarstev. Nasprotno, nadaljevanje in pospešitev vstopa na trge Vzhodne in Južne Evrope lahko pozitivno vpliva na slovensko gospodarsko aktivnost bolj kot so pričakovanja.

*Franjo Štiblar, glavni ekonomist Nove Ljubljanske banke*

# Dobiček 10 milijard tolarjev

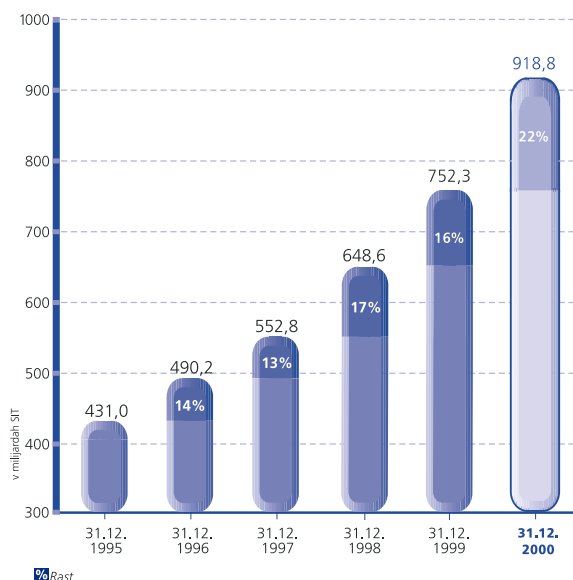


Ranko Nikolić

To je razvidno tako iz stopenj rasti denarnih vlog nebančnih strank, ki so temeljni vir financiranja bančnih naložb kakor tudi iz povečanja obsega posojil in drugih naložb nebančnim strankam. Ob tem pa je banka ohranila visoko stopnjo varnosti naložb, obvladovala vse oblike izpostavljenosti tveganjem in hkrati izpolnjevala vse zakonske in druge obveznosti.

Poleg rasti bruto dobička, ki se sicer po plačilu davka na dobiček oziroma davka na bilančno vsoto dobesedno prepolovi, odraža uspešno poslovanje banke v lanskem letu tudi nadvse uspešno doseganje enega ključnih strateških ciljev, ki ga izraža rast bilančne vsote. V primerjavi z letom 1999 se je bilančna vsota povečala za 22,1 odstotka, in sicer predvsem kot rezultat rasti temeljne dejavnosti banke. Ob koncu leta 2000 je bilančna vsota dosegala 918,8 milijarde tolarjev, kar je predstavljalo 28-odstotni tržni delež. Glavni generator rasti bilančne vsote je bilo posojilno poslovanje, tako s podjetji kot zasebniki.

## Bilančna vsota

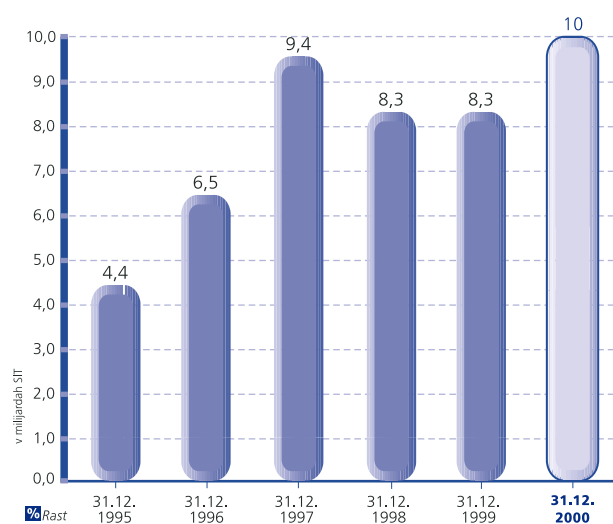


Lansko poslovno leto je NLB zaključila več kot uspešno. Bruto dobiček v višini 10 milijard tolarjev je za več kot 20 odstotkov presegel znesek dobička za leto 1999. Ob tem pa seveda ne smemo prezreti drugih finančnih in poslovnih pokazateljev, ki še dodatno potrjujejo, da je banka ohranila in celo okrepila svoj konkurenčni položaj v slovenskem prostoru in širše.

## Dinamično na aktivni in pasivni strani

Ne glede na izjemno visok odstotek posojil, ki so jih v lanskem letu slovenskim podjetjem in zasebnikom neposredno odobrile tuje banke, je rast tovrstnih naložb NLB presegla načrtovani obseg. V primerjavi s stanjem konec leta 1999 je povečanje doseglo 25,5 odstotka. V okviru poslovnega segmenta, ki ga tvorijo nebančni posojilojemalci, smo največjo rast zabeležili pri posojilih podjetjem in drugim gospodarskim subjektom. Absolutno povečanje znaša 73,7 milijarde tolarjev ali 35 odstotkov. Dinamično rast portfelja naložb je, kot

## Dobiček



logična posledica, spremljalo tudi nekoliko večje oblikovanje rezervacij, v neto znesku 8,8 milijarde tolarjev. Poleg posebnih rezervacij za kreditna tveganja in tveganja neizpolnitve nasprotne stranke je banka tudi letos izkoristila možnost, ki jo dopušča bančna zakonodaja, ter v skupni znesek rezervacij vključila tudi rezervacije za splošna bančna tveganja v višini 1 milijarde tolarjev. S tem je dosegla še drugi cilj, t.j. krepitev kapitalne ustreznosti.



David Buckley

Večji del povpraševanja strank po finančnih sredstvih je banka zadovoljila z dodatno zbranimi sredstvi nebančnega sektorja, ki ostajajo osnovni vir financiranja bančnih naložb. Tako se je stanje vlog, depozitov in drugih denarnih sredstev prebivalstva, gospodarskega ter javnega sektorja povečalo za 22,5 odstotka in doseglo 572,1 milijarde tolarjev. Poleg osnovnega vira financiranja posojilne dejavnosti banke je banka pridobivala sredstva tudi z najemanjem dolgoročnih posojil na tujih finančnih trgih, ki so zaradi daljših ročnosti in relativno ugodne cene eden pomembnejših virov sredstev, ki istočasno krepijo tudi kapitalsko podlago banke. Po predpisani metodologiji je tako kapital, namenjen obvladovanju tveganj, v letošnjem letu dosegel 44,9 milijarde tolarjev, ključni kazalnik varnosti poslovanja banke, količnik kapitalske ustreznosti pa 9,3 odstotkov. Kot vemo, je predpisani minimalni količnik 8 %, vemo pa tudi, da previsok količnik kaže bodisi na pre malo učinkovito izrabo kapitala ali na slabšo poslovno dinamčnost in konkurenčnost.

**Ranko Nikolić**, Sektor upravljskega računovodstva

vodi predstavništvo Nove Ljubljanske banke v Londonu od januarja letos. Čeprav Irec po poreklu, vas bo presenetil s pozdravom v slovenščini. David Buckley je izkušen bančnik. Poklicno pot je pričel 1982 v Allied Irish Bank, po enajstih letih v tej irski banki pa je sprejel izziv in se odločil za nadaljevanje kariere v Sloveniji, v Novi Ljubljanski banki. Njegov moto pri delu je: "Let's do business!", pri čemer nikoli ne pozabi dodati: "Kar lahko storiš danes, nikoli ne odlašaj na jutri." V poslovnih odnosih David Buckley stavi na zaupanje med partnerji.

## V Cityju

Predstavništvo Nove Ljubljanske banke v Londonu boste našli v poslovnem centru mesta, t.i. *Cityju*. Na površini v obliki kvadrata s stranico milje se gnete skoraj 500 bank iz več kot sedemdesetih držav in sodeluje na trgu, ki upravlja šestino vseh mednarodnih posojil, dve tretjini izdaj obveznic in eno tretjino svetovnega deviznega poslovanja, kar pomeni več kot 1.500 milijard ameriških dolarjev vsak dan! London je pač največji in najstarejši mednarodni finančni center sveta.

**Nova Ljubljanska banka je uspela ohraniti široko razvejano mrežo predstavništev v tujini kljub velikim spremembam v minulih desetih letih.**

**Tako je lahko nemoteno nadaljevala s svojo mednarodno dejavnostjo in celo utrjevala svoj mednarodni položaj. Trenutno ima štiri predstavništva v državah, članih EU (Frankfurt/M, London, Milano, Pariz), tri v državah na prehodu (Budimpešta, Praga, Moskva), eno na ozemlju bivše Jugoslavije (Skopje), pa tudi predstavništvo v New Yorku. V letošnjem letu načrtujemo tudi odprtje predstavništva v Varšavi in Beogradu.**

## Hitro rastoč trg

Obseg blagovne menjave med Slovenijo in Veliko Britanijo resda ni velik, vendar pa ne gre pozabiti, da je to hitro rastoč trg. V letu 2000 sta izvoz in uvoz skupno predstavljala približno 500 milijonov ameriških dolarjev. Zato si predstavništvo NLB v Londonu nenehno prizadeva poiskati priložnosti za pričetek, razvoj in krepitev poslovanja za slovenska podjetja. Redno skrbijo za odnose z bankami na tem finančnem trgu, še zlasti s tistimi, s katerimi banka že desetletja

# ančnem središču Evrope

**Nova Ljubljanska banka ima v Londonu že skoraj četrstoletno tradicijo. V tem času si je ustvarila ugled in dobro ime v finančni skupnosti v srcu Evrope, kar ji omogoča zagotavljanje virov financiranja po konkurenčnih cenah in posledično cenejše vire za njene stranke.**

poslovno sodeluje na kreditnem in garancijskem področju, pri mednarodnih plačilih, zakladništvu in investicijskem bančništvu. Poslovne partnerice NLB v Londonu so vse pomembne britanske banke kot Barclays in NatWest, Merrill Lynch, Chase Fleming... kakor tudi investicijske hiše vseh pomembnih svetovnih bank, ki imajo tradicionalno svoje sedeže v Londonu, centru investicijskega bančništva.

## **Boljši posojilni pogoji za banko, ugodnejša ponudba za stranke**

David Buckley poudarja, da imajo pri najemanju obsežnejših, sindiciranih posojil pri tukajšnjih bankah pomembno vlogo visoke ocene posojilnega tveganja, ki so jih NLB do-

**Predstavniska mreža NLB v tujini ima pomembno vlogo v celoviti strategiji mednarodnega poslovanja banke. Gre za neke vrste podaljšano roko banke, ki sega preko telnih meja domovine, za informacijsko vozlišče. Mreža predstavništva je v pomoč slovenskim izvoznim in uvoznim podjetjem, še zlasti pri storitvah izvoznega financiranja (kredit tujemu kupcu, kredit tuji banki za financiranje tujega kupca, odkup izvoznih terjatev) in zavarovanja trgovinskih tokov (konfirmacije garancij in akreditivov), zagotavljanju deviznih virov, skrbi za trženje storitev celotne banke ter prenos znanja in tehnologije.**

delile vodilne svetovne ocenjevalne agencije. "Visoke ocene prinašajo boljše posojilne pogoje za banko, ki se zrcalijo v ponudbi sredstev slovenskim podjetjem po konkurenčni obrestni meri." Ker bo banka v prihodnje pričela tudi z izdajo obveznic na mednarodnih trgih, se bo ponudba ugodnejših sredstev za njene stranke še povečala. Predstavništvo je aktivno v vseh korakih, potrebnih za izpeljavo tako zahtevnega posla, kot je sindicirano posojilo - od predstavitve banke zainteresiranim bankam posojilodajalkam do pogajanj z njimi.

## **Vedno v korak z novostmi**

"Biti v središču finančnega dogajanja pomeni tudi biti na tekočem s trendi in razvojem na finančnih

trgih, posebno še z razvojem novih produktov tako na tradicionalnih bančnih kot tudi na investicijskem področju, "pojasnjuje David Buckley. Prenos znanja in tujih izkušenj je lahko dobro izhodišče za oblikovanje zanimivih novih produktov banke, ki bodo sčasoma postali del klasične ponudbe strankam.

Podjetja, ki potrebujejo informacije o britanskem trgu ali nasvet v zvezi s financiranjem svojega izvoza oz. zavarovanjem le-tega, pridobivanjem posojil in garancij ter izdajanjem obveznic ali delnic na tujih trgih, se lahko vedno obrnejo na londonsko predstavništvo. Radi jim bodo pomagali. Infomacije iz prve roke bodo marsikateri stranki prišle prav tudi pri iskanju potencialnih partnerjev.

***Mojca Strojan**, Sektor za korporativno in tržno komuniciranje*



Za vse informacije lahko pokličete direktno Davida Buckleya ali njegovo sodelavko Marjeto Dular (tel.: 44 20 7329 2828) ali navežete stik po elektronski pošti: [nlblondon@btconnect.com](mailto:nlblondon@btconnect.com) ali pa [nlblondon@btconnect.com](mailto:nlblondon@btconnect.com)

Nova Ljubljanska banka na trgih bivše Jugoslavije

# Partner pri prodoru na bosansko-hercegovski trg



mag. Igor Žvokelj

je izkušen bančnik, saj je že od začetka svoje poklicne poti zapisan bančništvu. Leta 1975 se je zaposlil v banki, kjer je preko komercialista in kasneje vodje poslovalnice postal direktor podružnice NLB z najdaljšo tradicijo - Mestne Hranilnice Ljubljanske. Januarja 2001 pa je postal vršilec dolžnosti generalnega direktorja sarajevske Commercebank.

## Dinamično poslovno sodelovanje

Z nakupom kapitalskega deleža v Commercebank je tako želela NLB s svojo skupino ponuditi slovenskim podjetjem celovit bančni servis tudi na bosanskem trgu, saj je Slovenija po izvozu v BiH na drugem mestu, pomembno pa je tudi dejstvo,

da je BiH na prvem mestu po številu in vrednosti neposrednih slovenskih naložb v tujini. »Med slovenskimi in bosanskimi podjetji obstajajo številne dolgoletne povezave, ki se sedaj obnavljajo oz. ponovno vzpostavljajo. Tako vodstvo Commercebank kot slovenski podjetniki poznamo poslovno okolje, jezik in poslovno kulturo, kar s pri-

dom izkoriščamo pri poslovanju na tem obetavnem, a v mnogih pogledih specifičnem trgu,« je povedal Igor Žvokelj.

## Prenos znanja in izkušenj

»Commercebank zaenkrat posluje predvsem z manjšimi podjetji, ki potrebujejo hitre bančne storitve v poslih s tujino. Njena bilančna vsota znaša okoli 26 milijonov mark, ima zelo dobro kapitalsko ustreznost in precejšen kreditni potencial. S pomočjo skupine NLB se ji bodo odprle nove poslovne perspektive, saj bo lahko razvila sodobne bančne produkte in storitve ter razširila svoje poslovanje tudi na obbančne dejavnosti,« je povedal Igor Žvokelj in dodal: »V Commercebank prenašamo znanje in izkušnje iz mednarodnega okolja, ki bodo še okrepile njen pomen na bosanskem trgu. Hkrati bo Skupini NLB poslovno-strateška povezava predstavljala kakovostno izhodišče za krepitev aktivnosti na tem trgu.« V BiH ima

Nova Ljubljanska banka je preko Banke Domžale, članice bančne skupine NLB, konec leta 2000 dokapitalizirala Commercebank, d.d, iz Sarajeva, s čimer je zagotovila bosanskim in številnim slovenskim podjetnikom kakovostnega poslovnega partnerja v Federaciji Bosne in Hercegovine. V Commercebanki, ki je univerzalnega značaja, sedaj že intenzivno dopolnjujejo obstoječo ponudbo predvsem s storitvami e-bančništva, bankomatskega, kartičnega in čekovnega poslovanja.

Commercebank štiri podružnice, in sicer v Mostarju, Tuzli, Zenici in Goraždu. Na trgih drugih držav nekdanje Jugoslavije še niso prisotni, vendar te možnosti v prihodnosti ne izključujejo.

V Commercebank se pospešeno pripravljajo na uvajanje možnosti elektronskega poslovanja strank z banko. Med drugimi načrtujejo, da bodo v roku dveh mesecev uvedli možnost elektronskega opravljanja plačilnega prometa za podjetnike, trenutno pa poteka testna faza. Že sedaj opažajo velik interes za najem posojil tako s strani občanov kot podjetnikov. Prav močno zaledje Skupine NLB jim omogoča, da zahteve lahko uspešno realizirajo.

## Rast in krepitev

Bilančna vsota Commercebank trenutno znaša okoli 30 milijonov mark, do konca leta 2001 pa načrtujejo povečanje na 100 milijonov mark. Tudi dolgoročni načrti so umerjeni v nadaljnje večanje bilančne vsote, načrtujejo pa tudi ustrezno rast dobička. Vodstvo banke je prepričano, da bo s kakovostnim servisom bosanskim in slovenskim podjetjem uspelo doseči zastavljene cilje in odpreti vrata nadaljnji širitvi Skupine NLB na bosanskem trgu.

**Jasmina Bevc**, Sektor za korporativno in tržno komuniciranje



Za vse dodatne informacije se lahko obrnete na g. Igorja Žvoklja, tel: 00387 33 204 119

Oblikovanje podjetniškega trga za toolarske depozite pravnih oseb

# Fleksibilni podjetniški trg denarja



Helena Trpin

## Kratkoročni trg

Banka je tako s 1. decembrom 2000 vzpostavila t.i. podjetniški kratkoročni denarni trg in pričela samostojno določati obrestne mere za toolarske depozite pravnih oseb z ročnostjo do 30 dni.

Staro ponudbo za toolarske depozite pravnih oseb z ročnostjo od 3 do 30 dni smo nadomestil z novo, ki ima sledeče lastnosti:

Vrsta storitve	1. vezani depoziti do 30 dni 2. vezani depoziti nad 3 dni z odpovednim rokom 1 dan
Ročnosti	1. vezani depoziti do 30 dni <ul style="list-style-type: none"> <li>• vezani depoziti čez noč</li> <li>• od 2 do 6 dni</li> <li>• od 7 do 13 dni</li> <li>• od 14 do 20 dni</li> <li>• od 21 do 30 dni</li> </ul> 2. vezani depoziti nad 3 dni z odpovednim rokom 1 dan
Zneskovni razredi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• od 300.000 do 20 mio SIT</li> <li>• nad 20 mio SIT</li> </ul>
Obrestne mere	so odvisne od ročnosti in zneska vezave

Pri določanju višine obrestnih mer, le-te določa Sektor za kladništva NLB, so upoštevane likvidnostna situacija banke, aktivnosti centralne banke, razmere na denarnem trgu in seveda tudi potrebe strank. Za doseg aktivnejšega poslovanja imajo zakladniki NLB in direktorji podružnic v okviru veljavnega sistema pooblastil možnost določiti obrestno mero na individualen način. Obrestna mera za vezavo denarnih sredstev neke stranke je tako dokončno določena šele v času sklepanja posla.

NLB že dolgo pozna način kotiranja individualnih nakupnih in prodajnih tečajev deviz, sedaj pa je tovrsten način določanja obrestnih mer vpeljala še na kratkoročni podjetniški trg denarja. Bistvena prednost novega sistema je predvsem v večji fleksibilnosti banke, saj se lahko samostojneje, hitreje in v večji meri prilagaja tržnim razmeram.

**Podjetniški denarni trg, na katerem se dnevno sklepajo depozitni posli med podjetji in bankami, je dolgo časa deloval pod okriljem medbančnega dogovora o najvišjih pasivnih obrestnih merah. Tudi NLB se je držala dogovora in določala svoje pasivne obrestne mere po priporočilih Združenja bank Slovenije. Konec preteklega leta pa je sprejela odločitev, da od tega dogovora odstopi in prične samostojno oblikovati cene za vse instrumente, ki imajo značaj pridobivanja toolarskih virov.**

## Srednjeročni trg

Banka vodi od 1. februarja 2001 samostojno obrestno politiko tudi na področju toolarskih depozitov pravnih oseb z ročnostjo nad 30 dni. Osnovne obrestne mere se določajo na podlagi bilančnih sprememb, strategije banke, tržnih sprememb ali izpostavljenosti tveganjem. S podobnim sistemom pooblastil, kot veljajo na kratkoročnem denarnem trgu, pa je banka tudi na tem segmentu postala bolj fleksibilna pri kotiranju individualnih obrestnih mer, ki so dokončno definirane šele v trenutku sklenitve posla.

**Tako oblikovane obrestne mere so v večji meri odraz likvidnostne situacije banke, individualne obravnave strank in ukrepov ter aktivnosti centralne banke**

Z oblikovanjem podjetniškega trga denarja, ki pri naša na področje depozitnega poslovanja s pravnimi osebami mnogo več fleksibilnost pri določanju obrestnih mer, je banka želela prisluhniti željam in potrebam strank ter postati bolj konkurenčna na trgu.

*Helena Trpin, Sektor za kladništva*



Za vse dodatne informacije se lahko predstavniki podjetij obrnejo na svoje skrbnike ali pa v Sektor za kladništva NLB.

# Likvidnost, varnost in hitrost



Irena Bezjak

Vodenje poravnalnega računa bank v Banki Slovenije in uvedba novega plačilnega sistema bruto poravnave v realnem času za velika plačila (BPRČ) v aprilu 1998 ter kasneje sistema Žiro kliringa za mala plačila niso takoj prinesli bistvenih sprememb pri uravnavanju likvidnosti banke. Izboljšali so se nam pogoji za sprotno spremljavo denarnih tokov in stanja sredstev na poravnalnem računu banke. Ob posameznih korakih prenosa izvajanja plačilnega prometa v nova sistema smo v NLB d.d. pozornost namenjali tveganjem in ustreznim ukrepom zavarovanja pred njimi, z vidika hitrosti izvajanja plačil naših strank pa stalnemu zagotavljanju sredstev za takojšnjo poravnavo plačil.

## Stranka lahko takoj razpolaga s prejetimi sredstvi

Velika in nujna mala plačila imetnikov transakcijskih računov se s prenosom plačilnega prometa prav tako izvajajo prek sistema BPRČ, če so prejemniki plačila druge banke ali imetniki računov pri njih in v prehodnem obdobju imetniki računov pri APP. To so t.i. eksterna plačila. Poravnamo jih posamično in sproti iz sredstev na poravnalnem računu banke, kar je drugače kot pri izvajanju plačilnega prometa med imetniki računov pri APP. Prav tako mora banka ob večkratnih presekih med dnevom poravnati netirani znesek malih plačil, ugotovljen iz oddanih in prejetih plačil v sistemu Žiro kliringa. Poravnava pomeni, da so vsa plačila dokončna, imetniki računov pa lahko s sredstvi razpolagajo takoj, ko so izkazana na njihovem računu.

Doslej neodvisno izvajanje plačil v APP je torej prešlo v odvisnost od stanja na poravnalnem računu banke. To pa ni edino, kar spreminja pogoje uravnavanja njene likvidnosti. Z naraščanjem števila prenesenih računov prihaja do večanja obsega in vrednosti plačil, ki se odvijajo znotraj posamezne banke. To so t.i. interna plačila med imetniki računov pri posamezni banki in plačila med banko in imetniki računov pri njej. Za mnoga dosedanja plačila kritje na poravnalnem računu torej ne bo več potrebno, izvršena bodo hitro in dokončno. Ker smo velika banka s široko poslovno mrežo računamo, da bo razmerje med temi in eksternimi plačili v korist internih plačil. To pa je najbolj odvisno od števila in strukture imetnikov računov ter njihovih poslovnih povezav.

S posameznimi fazami prenosa plačilnega prometa postopoma prihaja do sprememb, ki narokujejo določene prilagoditve tudi na področju uravnavanja likvidnosti banke. Izvajanje plačilnega prometa in likvidnost banke tako postajata tesneje povezana pri denarnih tokovih, ki so posledica plačil med imetniki transakcijskih računov, z imetniki drugih računov v bankah, prehodno pa še z imetniki računov pri Agenciji za plačilni promet (APP).

## Posluš za stranke in dogodke na trgu

Izkušnje tujih bank, kjer so se računi vseh strank že vodili v bankah in je šlo le za prehode na sisteme BPRČ kot pri nas, kažejo, da so banke sprva, zaradi časovnih meddnevnik razmikov pri izvajanju plačil v skrbi za likvidnost ter za tekoče izvajanje plačilnega prometa, imele višje likvidnostne rezerve od potrebnih. Glede na prej navedeno lahko s tem računamo tudi pri nas. Prisotno pa je še nekaj drugih elementov, ki se jih pri uravnavanju in načrtovanju denarnih tokov oz. likvidnosti banke zavedamo:

- prehod iz vodenja enega žiro računa pri APP na vodenje več transakcijskih računov pri več bankah in odločitve njihovih imetnikov, da glede na poslovanje s posamezno banko in glede na banko njihovih poslovnih partnerjev spremenijo banko, pri kateri opravljajo plačilni promet,
- možnosti elektronskega poslovanja, zaradi katerih ni potrebna trdna vez samo z najbližjo banko,
- nenadni prenosi sredstev imetnika več transakcijskih računov z računa v eni banki na svoj račun pri drugi banki,
- spremembe navad imetnikov računov glede na daljšo odprtost plačilnih sistemov.

Zaradi postopnega prenosa plačilnega prometa moramo torej svoje metode in načine spremljave ter načrtovanja likvidnosti v bankah temu prilagajati. V NLB bomo izkoristili večje možnosti za zasledovanje denarnih tokov iz opravljanja plačilnega prometa in ugotavljanje njihovih učinkov na likvidnost banke, kot je bilo to možno pri vodenju računov v APP. Sprva smo v bankah razmišljali tudi o najavah plačil in predlaganju plačilnih nalogov z visokimi zneski dan pred njihovo izvršitvijo. Misel na to pa smo opustili v želji, da pogojev opravljanja plačilnega prometa glede na dosedanje strankam ne spreminjamo. Ker pa so kakršnekoli informacije o večjih premikih denarja strank za nas pomembne, želimo v NLB ohraniti dosedanje informacijske povezave s tistimi strankami, katerih plačila bistveno vplivajo na likvidnost banke in na ta način priti do za nas pomembnih informacij.

## Pravočasno izvajanje plačil

Včasih izrečene bojzani o zadrževanju sredstev in počasnejšem izvajanju plačil v bankah so odveč.

# Naložbe tudi v tujini



Tanja Petročnik

Zavedanje o pomenu kakovostnega, hitrega in pravočasnega izvajanja plačilnega prometa je v NLB prisotno tako pri njegovem operativnem izvajanju kot tudi pri zagotavljanju sredstev za poravnavo obveznosti banke. Mednje sodijo tudi obveznosti, prevzete s sprejemom plačilnih nalogov od imetnikov računov. Nenazadnje nad dejavnostjo bank na obeh področjih tekoče izvaja nadzor Banka Slovenije, ki bankam predpisuje raven obveznih rezerv in druge ukrepe, s katerimi vzdržuje primerno likvidnost bank, učinkovitost plačilnega in stabilnost finančnega sistema.

*Irena Bezjak, Sektor zakladništva*

**Proces približevanja Evropi postavlja pred nas tudi zahtevo po spremembah v širšem slovenskem finančnem okolju, predvsem globalizacija slovenskega finančnega trga je neizogibna in nujna. Povezovanje nacionalnih trgov denarja, trgov obveznic, kapitalskih trgov in trgov izpeljanih finančnih instrumentov pa zagotavlja tudi večjo likvidnost ter razpršitev virov in s tem tveganja za posameznega investitorja.**

## Znanje in izkušnje

Ponudba NLB temelji na dolgoletnih izkušnjah s področja storitev in produktov investicijskega bančništva na domačem trgu kapitala, sedaj pa našim strankam nudimo tudi možnost borznega posredovanja ter skrbniških storitev v tujini in upravljanja premoženja z možnostjo globalne razpršitve naložb. Investiranje v tuje vrednostne papirje vsekakor zahteva specialistična znanja različnih strokovnjakov – analitikov, upravljalcev, trgovcev, skrbnikov, prav tako pa tudi ustrezno tehnično podporo. Le malo inštitucij v Sloveniji lahko zagotovi vso potrebno znanje in izkušnje na enem mestu, zato vodilno mesto NLB pri poslih na tujih kapitalskih trgih ne preseneča.

Kot eno ključnih konkurenčnih prednosti NLB pri razvoju in nenazadnje tudi pri izvajanju upravljanja premoženja strank v vrednostnih papirjih, sta tudi razvejana mreža podružnic in ugled NLB, ki si ga je pridobila med svojimi strankami v preteklem desetletju.

## Razpršitev premoženja – nižje tveganje

Novi produkti NLB temeljijo predvsem na globalni razpršitvi premoženja komitenta. NLB je danes usposobljena, da premoženje komitenta, na njegovo željo, razporedi in upravlja na vseh najpomembnejših trgih kapitala v svetu. Ker se premoženje komitentov razporedi v različne geografske regije, se tako tveganje investiranja v delnice pomembno zmanjša, saj se različne geografske regije različno gospodarsko odzivajo na svetovna dogajanja. S takšno razpršitvijo stranka ni več omejena s slovenskim trgom kapitala, ki se zaradi svoje majhnosti in relativne zaprtosti, obnaša drugače kot drugi nacionalni

kapitalski trgi. Z globalno razpršitvijo premoženja nudimo strankam možnost, da svoje premoženje razporedijo tudi v delnice uglednih podjetij kot so Deutsche Telekom, Siemens, Nokia, Coca-Cola, General Electric, IBM, Microsoft, Pfizer, Sony, Toyota Motor in v druge iz vrste različnih gospodarskih panog ter obveznice visoko kakovostnih tujih izdajateljev.

Donosnost komitentovega premoženja skušamo povečati z učinkovitim kombiniranjem domačih delnic s tujimi. Možnost globalne razpršitve premoženja nudimo že komitentom, ki nam v upravljanje zaupajo štiri milijone tolarjev.

### Individualno upravljanje premoženja

Trenutno lahko komitent v NLB varčuje v delnicah in obveznicah tako, da delnice in obveznice domačih in tujih izdajateljev kupi neposredno preko borznega posrednika NLB. Ta možnost je primerna predvsem za nadpovprečno premožne posameznike, ki delnice, obveznice in borzna dogajanja dobro poznajo in imajo tudi čas, da se z upravljanjem premoženja v vrednostnih papirjih ukvarjajo.

Pogodbo o posredovanju pri nakupu in prodaji domačih vrednostnih papirjev lahko stranka sklene v vseh večjih poslovalnicah NLB, pogodbe o nakupu in prodaji tujih vrednostnih papirjev pa v Sektorju investicijskega bančništva na Šubičevi 2 v Ljubljani, kjer hkrati podpiše tudi pogodbo o opravljanju skrbniških storitev.

Prihranke lahko komitent zaupa strokovnjakom NLB tudi v individualno upravljanje. Ta možnost je primerna predvsem za posameznike, ki želijo v vrednostne papirje razporediti preko štiri milijone tolarjev prihrankov, vendar pa ne razpolagajo z dovolj znanja, izkušenj ali časa, da bi premoženje upravljali sami.

V pogodbi o upravljanju premoženja, ki jo stranka zaenkrat lahko sklene na Šubičevi 2 v Ljubljani, se opredelijo bistvene sestavine, kot so denarni znesek namenjen upravljanju, izbrani portfelj, kombinacija portfeljev oziroma razporeditev premoženja v različne naložbene skupine in v različne geografske regije, stroški upravljanja in morebitne druge specifične omejitve po želji komitenta. Najkasneje v desetih dneh po podpisu pogodbe stranka denarna sredstva nakaže na žiro račun NLB.

### Delniški in obvezniški portfelj

NLB svojim strankam nudi pet osnovnih skupin portfeljev (štiri delniške in obvezniški). Osnovne skupine delniških portfeljev se med seboj razlikujejo predvsem po deležih slovenskih in tujih delnic v portfelju in po stopnji aktivnosti upravljanja premoženja, medtem ko obvezniški portfelji služijo v glavnem kot dopolnilo delniškim portfeljem.

Tudi znotraj posamezne skupine portfeljev strankam nudimo različne portfelje, ki se razlikujejo glede na stopnjo razpršitve premoženja in glede na način njihovega upravljanja. Če stranke NLB zaupajo v upravljanje večje zneske, portfelj tudi v celoti prilagodimo njihovim posebnim zahtevam.

Da bi tudi to storitev upravljanja premoženja čim bolj približali našim strankam, pripravljamo razmeroma enostaven postopek trženja individualnega upravljanja portfeljev tudi v podružnicah NLB. Tako bo lahko komitent od meseca maja naprej sklenil pogodbo o upravljanju premoženja za pet osnovnih skupin portfeljev (štiri delniške in obvezniški) tudi v vseh večjih poslovalnicah NLB.

Za sklenitev katerekoli izmed omenjenih pogodb (pogodbe o borznem posredovanju, skrbniške pogodbe, pogodbe o upravljanju premoženja) je potrebno predložiti veljavni osebni dokument s sliko in davčno številko, pravna oseba pa veljavni osebni dokument pooblaščen osebe s sliko, specimen podpisnikov, davčno številko in izpis iz sodnega registra.

**Tanja Petročnik**, Sektor investicijskega bančništva



Dodatne informacije dobite v Sektorju investicijskega bančništva, Šubičeva 2, Ljubljana.

Kontaktne osebe:

Poslovalnica za upravljanje s portfelji:

mag. Robert Kleindienst tel: 01 476 52 08

Igo Gruden tel: 01 476 52 56

Boštjan Maček tel: 01 476 52 46

Poslovalnica za trgovanje z vrednostnimi papirji

Roman Didovič tel: 01 476 52 50

Uroš Glavan tel: 01 476 51 79

Poslovalnica za skrbništvo nad vrednostnimi papirji

Tilka Kozelj tel: 01 476 52 41

Krešimir Žebič tel: 01 476 52 29

Za partnerstvo

# Hiša celovitih telekomunikacijskih rešitev



Filip Remškar,

je na čelu družinskega podjetja Smart Com že od začetka, torej ustanovitve 1990 leta. Podjetje odlikuje konstantna in stabilna rast, čemur so vsekakor pripomogle dolgoletne Remškarjeve izkušnje, ki jih je kot predstavnik podjetja Iskra med 16 letnim delovanjem prejel tako na azijskih kot trgih bivše Jugoslavije. Po izobrazbi je hibrid, kakor sam reče, med elektrotehniko in ekonomijo, in kot kažejo poslovni rezultati mu večdisciplinarni pristop k delu odlično uspeva.

Njihov cilj je celovita in kakovostna rešitev oz. ponudba kupcu. »Ob tem bi želel poudariti, da kupca spremljamo od zasnove, preko svetovanja do končne faze, ko naša storitev zaživi v praksi. Ker sodelujemo s številnimi domačimi in tujimi

**Uporabnike njihovih storitev oz. rešitev najdemo v številnih gospodarskih panogah. Med kupci storitev Smart Coma je tudi NLB, hkrati pa je NLB Smart Comov partner, saj preko največje slovenske banke poteka večinski del domačega plačilnega prometa. V eni naslednjih sedmin bodo v NLB prenesli tudi poslovni račun. »Za naše podjetje je zelo značilno, da velike projekte izvajamo v neenakomernih valovih oz. v konicah, zato je pridobivanje kritnih pogodb pri NLB nenehno v teku,« je povedal Filip Remškar.**

na trgih Bosne in Hercegovine, Hrvaške, Črne gore in Romunije. Načrtujejo, da bodo postali regijski center za multinacionalke, s katerimi sodelujejo, torej nekakšen šolski center. Za to

partnerji lahko naročniku ponudimo največ, saj nismo vezani le na paleto proizvodov, storitev enega ponudnika na trgu,« je celovitost ponudbe, ki pogosto preide tudi v butični pristop, predstavil direktor Smart Coma Filip Remškar in dodal:

»Vedno več je podjetij, ki ne zmorejo več same vzdrževati telekomunikacijskih omrežij, zato se vedno pogosteje odločajo za *outsourcing* teh storitev. Računamo, da bomo na ta način pridobili veliko novih strank, katerim lahko ponudimo konkretno rešitev oz. storitev na ključ.«

Smart Comu torej izzivov za prihodnost ne manjka. Zavedajo pa se, da je število strank na slovenskem trgu omejeno, zato preko lokalnih partnerjev že nastopajo

**Že več kot desetletje Smart Com uspešno sledi zahtevam in potrebam, ki ga narekuje dinamični in hitro razvijajoči se trg telekomunikacij. »Razvoju ne le sledimo, ampak ga tudi spodbujamo in nenazadnje tudi narekuje. To nam omogočajo znanje, strokovnost, izkušnje in visoka motiviranost,« je poudaril Filip Remškar. Slovenski trg zanje postaja premajhen, zato preko lokalnih partnerjev delujejo že na nekaterih trgih bivše Jugoslavije in v Romuniji.**

pa je potreben strokoven kader. »Smart Com je podjetje, ki izstopa po dodani vrednosti na zaposlenega, saj le ta presega 17 milijonov tolarjev. V izobraževanje namenjamo preko 50 milijonov tolarjev. Prepričan sem, da ta dva podatka potrjujeta našo usmerjenost v posameznika,« je povedal direktor podjetja.

Uporabnike njihovih storitev oz. rešitev najdemo v številnih gospodarskih panogah. Med kupci storitev Smart Coma je tudi NLB, hkrati pa je NLB Smart Comov partner, saj preko največje slovenske banke poteka večinski del domačega plačilnega prometa. V eni naslednjih sedmin bodo v NLB prenesli tudi poslovni račun. »Za naše podjetje je zelo značilno, da velike projekte izvajamo v neenakomernih valovih oz. v konicah, zato je pridobivanje kritnih pogodb pri NLB nenehno v teku,« je povedal Filip Remškar. Sodelovanje pa poteka tudi na področju investicijskega bančništva. »Seveda ne sodelujemo le z NLB, ampak tudi z drugimi bankami v slovenskem prostoru, vendar NLB ostaja naša matična banka. Ob ustanovitvi našega podjetja smo bili nezadovoljni z odnosom NLB do malih podjetnikov, zato smo se odločili za menjavo, pred leti pa smo ponovno preselili v NLB, saj je velika, stabilna banka pomemben partner pri poslovanju in tudi odnos se je spremenil,« je predstavil poslovno sodelovanje z NLB direktor Smart Coma.

Trg telekomunikacij je eden najbolj konkurenčnih trgov na svetu. Nove tehnologije zahtevajo nova omrežja, s čimer prihaja do zlivanja različnih tehnologij v eno samo okolje. Kljub vedno višjim zahtevam pa v Smart Comu še ne razmišljajo o strateških kapitalskih povezavah. Če se bodo kdaj odločili za tovrsten korak, bodo vsekakor poiskali partnerja, ki bo prinesel dodaten trg.

**Jasmina Bevc, Sektor za korporativno in tržno komuniciranje**

Podružnica Šiška-Bežigrad

# Strankam prijaznejše poslovalnice



Marija Triplat

je končala Fakulteto za organizacijo dela, vendar je že od začetka svoje poklicne poti predana bančništvu. Svojo kariero je pričela v predhodnicah Nove Ljubljanske banke kot komercialistka v poslovalnici, kmalu pa je postala tudi vodja le-te. V prvi polovici devetdesetih let, ko je NLB reorganizirala svojo poslovno mrežo, pa je postala direktorica Podružnice Šiška-Bežigrad.

»Podjetnikom nudimo celotno paleto storitev NLB, in sicer od kreditno-garancijskih poslov, preko izvajanja plačilnega prometa doma in na tujem, do depozitov. Seveda pa preko poslovnih skrbnikov predstavimo zaposlenim v določenem

podjetju tudi ponudbo za občane,« pravi Marija Triplat in dodaja: »Mrežo naše podružnice sestavlja 9 klasičnih poslovalnic, specializirana poslovalnica za gospodarske družbe in t.i. in store poslovalnica. Podjetniki lahko odpirajo poslovne račune za tolarško in devizno poslovanje za opravljanje plačilnega prometa v prav vseh naštetih poslovalnicah.«

Vendar večji del strank Podružnice Šiška-Bežigrad predstavljajo občani.

»Stranke segajo po številnih storitvah, ki jih nudimo v NLB, posebej pa lahko izpostavimo odločanje za vse

oblike varčevanja in poslovanja s sodobnimi storitvami. Da pa lahko hitro in kakovostno ustrezemo potrebam in željam strank je potreben strokoven in z ustreznimi znanji podkovan bančnik, zato in tudi zaradi vedno novih izzivov, projektov v Podružnici Šiška-Bežigrad skrbimo za nenehno izobraževanje kolektiva,« zatrjuje direktorica Marija Triplat.

Veliko pozornosti namenjajo tudi prenovam poslovalnic, saj želijo tako občanom kot podjetnikom zagotoviti pogoje za

»V prvih dveh sedminah prenosa plačilnega prometa je v naše poslovalnice preneslo račune 261 naših strank. Sedaj pa se že pričinja tretja sedmina, v kateri pričakujemo odprtje 460 računov. Kot vsak nov projekt je tudi prenos plačilnega prometa na začetku zahteval določene prilagoditve, vendar vse morebitne zadrege, skupaj s strankami, uspešno rešujemo. Nenazadnje nas odlikujejo dolgoletne izkušnje pri opravljanju plačilnega prometa doma in v tujini za fizične osebe,« je povedala direktorica Podružnice Šiška-Bežigrad Marija Triplat.

uresničevanje ambiciozno zastavljenih ciljev, ki zahtevajo organizacijske, tehnološke in druge prilagoditve. Želijo tudi ustvariti pogoje za učinkovito organizacijo dela, ki bo ustrezala naraščajočim in vedno bolj zahtevnim potrebam strank. »V prihodnosti načrtujemo tudi otvoritev novih poslovalnic, za sedaj pa smo na področja, ki jih ne pokrivamo s poslovno enoto, namestili bankomate, preko katerih lahko stranke opravljajo preproste bančne storitve,« je o pristopu k strankam povedala direktorica Podružnice Šiška-Bežigrad. Širijo pa tudi svojo ponudbo, tako lahko v vseh poslovalnicah stranke kupujejo in prodajajo vrednostne papirje.

**Jasmina Bevc**, Sektor za korporativno in tržno komuniciranje



Ponudbo Podružnice Šiška-Bežigrad vam bodo predstavili na sedežu na Celovski 89, in sicer direktorica Marija Triplat, tel. 519-31-34, in pomočnik direktorice Bela Sočič, tel. 519-31-34, ter v sledečih poslovalnicah:

Poslovalnica za gospodarske družbe in samostojne podjetnike na Celovski 89, vodja Bela Sočič, tel. 519-31-34,  
 Poslovalnica Šiška na Celovski 89, vodja Matjaž Mohorič, tel. 519-43-33,  
 Poslovalnica Šentvid na Prušnikovi, vodja Mateja Cepek, tel. 512-46-98,  
 Poslovalnica Brod na Tacenski 125, vodja Viki Gaspari, tel. 514-02-10,  
 Poslovalnica Celovška na Celovski 147b, vodja Vlasta Pregelj, tel. 515-35-69,  
 Poslovalnica Koseze na Bratov Učakar 60, vodja Maksi Šlemic, tel. 518-20-30,  
 Poslovalnica Bežigrad na Linhartovi 3, vodja Daro Samotorčan, tel. 432-41-11,  
 Poslovalnica Savsko naselje na Luize Pesjakove 9, vodja Rudolf Plišič, tel. 437-22-06,  
 Poslovalnica Dunajska 20 na Dunajski 20, vodja Matjaž Artač, tel. 431-01-91,  
 Poslovalnica Bratovševa ploščad na Bratovševi ploščadi 14, vodja Gorazd Mavretič, tel. 534-45-97,  
 Poslovalnica Mercator – Center na Cesti ljubljanske brigade 33, vodja Andrej Polanc, tel. 583-95-21.

# S pomočjo banke do uresničitve poslovne zamisli



Nevenka Gramc

V NLB podjetnikom nudimo široko paleto storitev, ki jih lahko koristijo za tekoče poslovanje ali nakup osnovnih sredstev. Na voljo so kratkoročna in dolgoročna posojila (za premostitev likvidnostnih težav, za nakup opreme, za investicijske gradnje, financiranje nakupa obratnih sredstev), odkupi tolarških in deviznih nezapadlih terjatev ter vse vrste garancij v korist upravičencev doma in v tujini.

Podjetnikom, ki izpolnjujejo pogoje za sodelovanje s Skladom RS za razvoj malega gospodarstva, v sodelovanju z zainteresiranimi občinami, financiramo naložbe za razvoj podjetništva pod ugodnejšimi pogoji (subvencioniranje obrestne mere). Za zavarovanje posojil, poleg običajnih zavarovanj, po dogovoru z regijskimi razvojnimi centri sprejemamo tudi garancije njihovih *garancijskih skladov*.

Za povečevanje obsega proizvodnje ali prodaje proizvodov podjetnikov ponujamo tudi t. i. *povezane posle* - tako za fizične kakor za pravne osebe pod ugodnejšimi pogoji (subvencioniranje obrestne mere), kot veljajo sicer za redno ponudbo.

## Prvi korak do sodelovanja

Vsak podjetnik se lahko za vprašanja v zvezi s financiranjem poslovanja oglasi v najbližji poslovalnici za pravne osebe in samostojne podjetnike NLB. Če še ni njena stranka, mu bo dodeljen poslovni skrbnik. Le-ta je na voljo stranki za svetovanje, zanjo se tudi dogovori za sestanke s strokovnjaki iz naše banke in njenih hčerinskih podjetij (nakup in prodaja vrednostnih papirjev, individualno upravljanje strankinega premoženja, leasing, faktoring). Poslovni skrbnik dejansko spozna, pozna in spremlja poslovanje podjetja na podlagi osnovne dokumentacije in seveda razgovorov.

Osnovna dokumentacija so dokumenti o pravnem statusu, o finančnem poslovanju in dokumenti glede na vrsto naložbe ali obliko zavarovanja. Pomemben dokument podjetnika je poslovni načrt, vendar ne samo zaradi banke, pač pa predvsem zaradi njega samega, da vidi svojo pozicijo in konkurenco. Vsa omenjena dokumentacija je nujna za spremljanje poslovanja podjetij iz preprostega razloga, ker moramo v banki skrbeti za varne naložbe v interesu ščitenja varčevalcev in lastnikov.

**Vsako podjetje se v svoji poslovni karieri sreča z vprašanjem, kako finančno speljati neko poslovno zamisel ali idejo. Pri iskanju pravega odgovora je dobro vedeti, kakšne možnosti sploh obstajajo.**

Čas obravnave zahtevkov je različen. Odvisen je od vrste naložbe in vrste zavarovanj, praviloma pa je najdaljši ob prvem srečanju zaradi osnovnega analiziranja poslovanja. Kasneje, ko imamo osnovne podatke že na razpolago in je potrebno ob vlogi predložiti le tekoče podatke, je čas obravnave krajši. V izjemnih primerih je možna odobritev v enem dnevu.

## Partnerski odnos

V Novi Ljubljanski banki se zavedamo pomena drobnega gospodarstva že od vsega začetka, že od tedaj, ko so se začela v začetku devetdesetih let ustanavljati podjetja. Do danes smo se organizirali tako, da smo se približali strankam in jim lahko nudimo storitve in svetovanje v poslovalnicah za pravne osebe po vsej Sloveniji. Pravzaprav to niso več samo stranke, pač pa naši poslovni partnerji.

Ponudba malim in srednje velikim podjetjem je zagotovo enaka ponudbi za velika podjetja in ne delamo razlik zaradi velikosti. Enaka ponudba, kot velja za podjetja, velja tudi za samostojne podjetnike. Še več, imamo različno ponudbo za začetnike, odvetnike, notarje, zdravnike in veterinarje. Pripravljamo pa tudi novo ponudbo za kmete.

Ponudba banke sloni na dolžniškem kapitalu, ki ga je potrebno v določenem času vrniti. Različen od tega kapitala je lastniški kapital, ki je načeloma trajna oblika kapitala in od katerega lastniki pričakujejo udeležbo na dobičku in kapitalski dobiček ob prodaji deleža. Kljub temu si lastniški in dolžniški kapital nista konkurenčna, temveč komplementarna. V življenjskem obdobju podjetja se izmenjujeta oz. dopolnjujeta.

Vse te različne oblike financiranja naj imajo podjetniki v mislih, ko se pripravljajo na uresničevanje svojih poslovnih idej. Poiskati morajo tržne niše in svoje priložnosti, saj se vedno bolj približujemo Evropi, trg in konkurenca pa bosta vse večja. Podjetja se morajo pripraviti na spremenjene razmere. Pri uresničevanju novih ciljev pa jih bo Nova Ljubljanska banka spremljala s svojo strokovnostjo in profesionalnostjo.

*Nevenka Gramc, Sektor za trženjsko upravljanje*

# Stroški znani že ob sklenitvi pogodbe



Barbara Mihevc Pislak

V Novi Ljubljanski banki smo se na novi zakon pripravili tako, da smo ustrezno spremenili kreditne pogodbe in dopolnili informativne izračune z efektivno obrestno mero. Tako v prospektu, ki vsebuje obrestne mere in stroške kredita, kot tudi v samem izračunu, ki ga dobi stranka v naših poslovalnicah, izračunamo poleg navedenih stroškov odobritve, zavarovanja, obrestne mere, interkalarnih obresti in višine mesečne obveznosti tudi efektivno obrestno mero. Možnost izračuna efektivne obrestne mere za želeno posojilo ponujamo vsem, ki jih zanima najem posojila, tudi na naših spletnih straneh ([www.nlb.si](http://www.nlb.si)).

Efektivna obrestna mera je tista obrestna mera, ki nam pove, koliko bomo dejansko plačali za določen kredit. V izračun efektivne obrestne mere namreč vključujemo poleg realne in temeljne obrestne mere ter morebitnih interkalarnih obresti tudi vse stroške, ki so povezani s kreditom. Ti stroški praviloma obsegajo strošek odobritve posojila in plačilo zavarovalne premije (če je posojilo zavarovano s to obliko).

## Informativni izračun efektivne obrestne mere za osebno posojilo brez posebnega namena

	Posebna ponudba brez zavarovanja	Za nekomitente
višina posojila	1.000.000 SIT	1.000.000 SIT
doba odplačila	36 mesecev	36 mesecev
realna obrestna mera	7,75% letno	7,5% letno
TOM	0,7% mesečno	0,7% mesečno
strošek odobritve	10.000 SIT	15.000 SIT
zavarovalna premija	-	40.390,00 SIT
EOM	8,51	11,93
SEOM	17,98	21,70

\*Informativni izračuni so narejeni po podatkih, veljavnih na dan 31. 3. 2001. Efektivna obrestna mera se lahko spremeni, če se spremeni dan, mesec in leto izračuna, realna obrestna mera, temeljna obrestna mera, strošek odobritve ali zavarovalna premija.

Zakon o potrošniških kreditih je začel veljati že 23. avgusta 2000, vendar je veliko določb stopilo v veljavo šele 1. marca letos. Zakon govori o vseh plačilih na več obrokov, kadar gre za zneske višje od 30.000 tolarjev, dobo odplačila daljšo od 3 mesecev in kadar stranka plača kakršnekoli obresti ali druge stroške. Določbe Zakona o potrošniških kreditih veljajo za vsa posojila fizičnim osebam, ki niso zavarovana z zastavo nepremičnine, ne glede na namen porabe posojila.

Iz prikazanega izračuna efektivne obrestne mere in skupne efektivne obrestne mere, ki vključuje tudi temeljno obrestno mero, lahko primerjamo obe ponudbi osebnih kreditov in ugotovimo za koliko je posebna ponudba brez zavarovanja kljub višji realni obrestni meri bolj ugodna od ponudbe osebnih posojil za nekomitente.

Poleg efektivne obrestne mere Zakon o potrošniških kreditih ureja tudi možnosti za predčasno vračilo kredita, ki so ga naše stranke imele že pred uvedbo zakona. S 1. marcem smo v NLB, kot je določeno v zakonu, spremenili le višino stroška izdelave obračuna predčasnega odplačila - strošek znaša polovico stroška odobritve kredita.

**Možnost izračuna efektivne obrestne mere za želeno posojilo ponujamo vsem, ki jih zanima najem posojila, tudi na naših spletnih straneh ([www.nlb.si](http://www.nlb.si)).**

*Barbara Mihevc Pislak,  
Sektor za trženjsko  
upravljanje*

# Podoba NLB v medijih ugodna



Savo Dinjaški

V Novi Ljubljanski banki se zavedamo, da si javnost percepcijo oz. mnenje o določeni organizaciji najpogosteje ustvari na

**Analiza kaže na splošno pozitiven odnos medijev do NLB. Ta se med ostalim manifestira tudi v kontinuiranem zmanjšanju deleža negativnih objav (leta 1993 - 19 %, leta 2000 - 1 %), hkrati pa se je na račun manjšega deleža negativnih in nevtralnih objav zvišal delež pozitivnih objav. Analiza je letos prvič spremljala poročanje o NLB v specializiranih tujih (zahodnih) medijih in ga ocenila kot zelo naklonjeno.**

dijih objavljenih okrog 1900 prispevkov o NLB oz. v poprečju vsak dan okrog pet. Mediji so najpogosteje poročali o načrtih za izvedbo privatizacije NLB, o širitvi ponudbe sodobnega bančništva (Klik NLB, WAP portal, Teledom), procesu širitve Skupine NLB in ugodnih poslovnih rezultatih banke.

Tudi tokrat je bila v analizi namenjena posebna pozornost medijski podobi bančnih storitev, pri katerih je bila naklonjenost medijev še višja. Delež naklonjenih objav je namreč znašal kar 69 odstotkov, 30 odstotkov objav je bilo nevtralnih in le en odstotek negativnih. V zvezi s ponudbo banke so

podlagi informacij v množičnih medijih. Zato banka posveča posebno skrb različnim oblikam komuniciranja z mediji, kot so npr. novinarske konference, sporočila za medije, intervjuji, izjave itn.

Analiza medijske podobe NLB v letu 2000 je pokazala pozitivno sliko. Ta se odraža tudi v 51-odstotnem deležu naklonjenih objav, ki se je v primerjavi z letom 1999 povečal za štiri odstotne točke. Preostale objave o banki so bile nevtralne, z izjemo enega odstotka negativnih.

V preteklem letu je bilo v tiskanih in elektronskih me-

**V Novi Ljubljanski banki vsako leto z analizo medijske podobe preverjamo, kakšno sliko o banki so mediji posredovali širši javnosti. Letošnja analiza medijske podobe NLB je že osma po vrsti, pripravila pa jo je specializirana zunanja agencija.**

mediji največkrat poročali o spletni poslovalnici Klik NLB in elektronski banki Proklik NLB, veliko objav pa je bilo tudi o telefonski banki Teledom in začetku prenosa plačilnega prometa z APP v banke. Kar dve tretjini vseh objav o ponudbi oz. storitvah NLB v letu 2000 sta bili neposreden rezultat usmerjenih komunikacijskih dejavnosti banke z mediji.

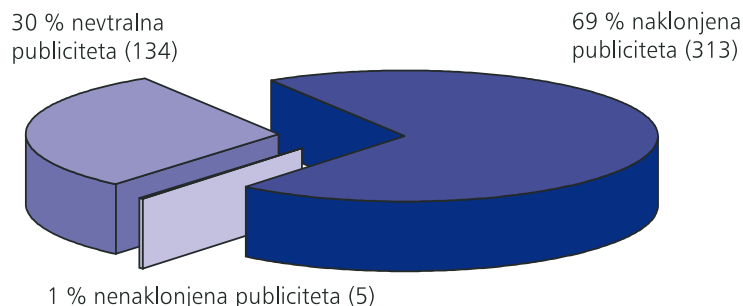
**»To, kar ljudje mislijo o vaši organizaciji, lahko bolj vpliva na vaš uspeh na trgu kot karkoli drugega!« Tom Peters**

Celotna vrednost vseh objav o banki v medijih, izražena v ekvivalentu oglašnega prostora in upoštevajoč faktor kredibilnosti, je znašala okrog 390 milijonov SIT.

Na podlagi rezultatov analize lahko ocenimo, da v NLB uspešno izvajamo sistematično načrtovano strategijo komuniciranja z množičnimi mediji, ki zavzemajo pomembno mesto v komuniciranju banke s širšim okoljem (občani, poslovna javnost, bodoči investitorji). Na ta način se krepi in gradita pozitivna podoba in ugled NLB v javnosti, kar prispeva k učinkovitejši realizaciji strateških in trženjskih ciljev banke in bančne skupine, lastnikom banke pa prinaša večjo kapitalsko vrednost in donos.

*Savo Dinjaški, direktor Sektorja za korporativno in tržno komuniciranje*

## Struktura objav o ponudbi NLB v letu 2000 po kriteriju naklonjenosti



N = 452