

OSEBNO

Revija o odločitvah. Tudi finančnih.

*Ko stopimo
skupaj,
je vse
lažje*



NOV DOM
JE BLIŽJE,
ČE MOČI
ZDRUŽI VEČ
GENERACIJ.

STR. 6



Stanovanjski krediti nove generacije

- Odplačilna doba kredita do 30 let.
- Vodenje kredita 0 €.
- Do 100% neodplačanega kredita krije življenjsko zavarovanje kreditojemalca NLB Vita*.



www.stanovanjskikredit.si

01 477 20 00

*V primeru smrti kreditojemalca, ki ima sklenjeno življenjsko zavarovanje pri NLB Vita d.d. Zavarovalnica, ki trži in sklepa zavarovanje: NLB Vita, življenjska zavarovalnica d.d. Ljubljana, Trg republike 3, 1000 Ljubljana, vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču v Ljubljani, znesek osnovnega kapitala: 7.043.899,19 €, matična številka: 1834665. Zavarovanje tržijo poslovne enote NLB d.d., Ljubljana. Banka pri tem nastopa kot zavarovalna posrednica ter v zvezi z zavarovanjem nima obveznosti ali jamstev. Življenjsko zavarovanje kreditojemalca NLB Vita ni depozit in ni vključeno v sistem zajamčenih vlog. NLB Vita, življenjska zavarovalnica d.d. Ljubljana, v primeru nastanka zavarovalnega primera jamči za izplačilo v višini zavarovalne vsote.

UVODNIK

Vselej se posveti stranki, kot da je prišla prvič

Včasih me kdo vpraša, na kaj sem najbolj ponosen v svojem poslu. Odgovorim, da na trdno skupno pot. Našo zgodbo že več kot četrto stoletje gradimo z ekipo, katere jedro ostaja enako. Na drugi strani pa imamo tudi veliko strank, ki so prav tako z nami že dolga leta. To je potrditev, kako pomemben je v poslu osebni pristop.

Foto: Nejc Lasič



JANI MALI,
lastnik istoimenskega
frizerskega salona v Ljubljani

Pri Malijevih je frizerstvo družinska tradicija. Jani, eden od dveh bratov, ki stopata po materinih stopinjah že dolga leta, uspešno združuje strast do svojega poklica s poslovnim pristopom. Ceni zvestobo strank in jim ostaja zvest tudi sam.

V 32 letih delovne dobe sem se naučil, kako pomembna je predanost delu. Opravljati ga moraš z veseljem, sicer ne boš uspešen. Stranke moraš razumeti in jim biti blizu. To še posebej velja pri frizerstvu. Naš »izdelek«, pričeska, je del strankine podobe, njene komunikacije z okoljem.

Frizerstvo je specifična dejavnost, v njej se prepletata poslovno in osebno življenje. Kako loviti ravnotežje? V karieri sem se, to priznam, tudi sam kdaj lovil pri ločevanju teh dveh strani. Sprva sem bil kar naprej na voljo vsem, izpolnjeval vse želje zaradi bojazni, da bi mi kdo kaj zameril. Z leti izkušenj in nasveti bližnjih danes znam prepoznati, s kom se vzajemno spoštujeva in sva si zvesta. To je temelj pravega odnosa. Prav tako se je treba zavedati okolja, ne moreš se zapreti med svoje stene in se delati, da te na primer splošni gospodarski položaj ne zadeva. Tudi v Sloveniji so bila turbulentna leta gospodarskih kriz. Delali smo nekoliko več, skušali biti bolj racionalni. Ves čas imamo zelo veliko zvestih strank. Tudi nekatere med njimi so v slabših časih prihajale redkeje, ampak nismo jih izgubili. Moja osrednja misel vseskozi je bila, da ne bomo nikoli pretiravali s cenami, da bomo ohranjali pošten odnos in ceno za opravljeno delo. To znajo prepoznati in ceniti stranke v vsakem poslu in tako se bodo vračale.

Žal danes opažam, da tak odnos postaja redkost. Zgodi se, da človek recimo ne more priklicati svoje zobozdravnice ali celo osebnega zdravnika. Čakanje, še bolj pa občutek, da si številka, uničuje poslovno prihodnost. Pri takem odnosu bodo stranke odšle h konkurenci. Zame je dober odnos ključen. Želim si, da bi imel kot frizer v očeh strank enako spoštovan položaj, kot so ga imele generacije pred nami. Morda tudi zato naročanja pri nas nismo preselili na spletno stran, ampak se še vedno pogovarjamo in si ne pišemo ali klikamo.

Mnogi me sprašujejo, ali je konkurenca med frizerji huda. Ne razmišljam dolgo, preden odgovorim, da je trg pri vseh storitvah zahteven. Za dobro storitev potrebuješ najboljšo ekipo, to pa moraš seveda tudi ustrezno plačati in nagraditi. Dober občutek, ki ga zaposleni dajejo stranki, je neprecenljiv. Stranke si bodo vedno izbrale tistega ponudnika, ki jim bo najbolj ustrezal in pri katerem se bodo počutile najbolje. Osebnost me vodi naprej spoznanje, da stranke pridobivamo in jih ne izgubljam. To pomeni, da ne spimo na lovoričah in si prizadevamo za to, da odidejo ljudje od nas zadovoljni ter se znova vrnejo. In takrat jih spet sprejememo z enakim žarom, kot smo jih, ko so bili pri nas prvič.

KAZALO

4 Na kratko za lažje odločanje

6 Ko stopimo skupaj, je vse lažje

12 Smo kot družinski zdravniki

14 Skladi, delnice, nepremičnine ali zlato?

18 Bo na računu dovolj sredstev ves mesec?

20 Srce naredi ogromno, a vsega ne more!

26 7 nasvetov za boljši odnos do financ

28 Finančna vzgoja otrok se obrestuje

32 Splet, moj hobi

34 Dobrota ni sirota

35 Storitve z nasmehom v živo

POSLOVNI ZAČETKI

Štartaj v posel z NLB

Prvi koraki v podjetništvu so najtežji. NLB podpira svežo podjetno energijo, zato se je pridružila projektu Štartaj, Slovenija. V tokratni akciji se predstavljajo ustvarjalci osmih inovativnih izdelkov. Krema s polžjo slino Noela, mesni energetski prigrizek Junc Beef Jerky, surova hrana za pse Good4Dogs, visokokakovostna kava Iconic Speciality Coffee, pokovka Pokica, ekološki pralni prašek Odori, vinaigre prelive Viny&Greta ter naravna sladica Medenka so na voljo na posebnih prodajnih policah v vseh megamarketih Interspar. Novim podjetnikom so strokovnjaki NLB pomagali z nasveti, kako rešiti finančne izzive poslovanja. Sodelujoče ustvarjalce, njihove življenjske zgodbe in zgodbe njihovih izdelkov spremljajte v oddajah Štartaj, Slovenija! na POP TV. Kdove, morda bo prihodnja ideja vaša ...



FINANČNO OPISMENJEVANJE



Brez trdnih temeljev ne gre

Svet stoji na mladih, a hkrati morajo tudi mladi stati na trdnih temeljih. Te jim pomaga banka graditi s strokovno podporo in finančnim opismenjevanjem. V letu 2016 so NLB-jevi predavatelji obiskali kar 42 osnovnih in 34 srednjih šol ter o urejenih osebnih financah poučili 834 otrok. Pozabili pa nismo niti na najmlajše, saj v **MiniCityju Ljubljana** že nekaj časa deluje tudi **mini bančna poslovalnica**. NLB ob tem spodbuja podjetnost med mladimi, na primer z akcijami, kot sta bili Poletna šola kulturnega managementa za mlade in tekmovanje v podjetništvu za osnovnošolce.

PROJEKTI ZA MLADE

Šport za prihodnost

Sponzoriranje vrhunskega športa je dolgoletna tradicija NLB. V preteklih dveh letih jo je banka nadgradila s podporo mladim športnikom, ki trenirajo različne športne zvrsti v 70 klubih po Sloveniji. NLB-jev projekt Šport mladih je pomemben del družbene odgovornosti. Cilj je mlade spodbujati k prepoznavanju in gojenju športnih vrednot in lastnosti, ki so prenosljive na vse ravni življenja in sobivanja ter vplivajo na izgradnjo samozavestne in spoštljive osebnosti.



DRUŽBENA ODGOVORNOST

Pomoč za najmlajše

Tudi letos smo Slovenci pokazali humanitarno srce v akciji za pomoč slovenskim porodničnicam. Sredstva, zdaj že tradicionalno namenjena nakupu nujno potrebne medicinske opreme ali obnovi porodnih sob, smo skupaj zbirali v akciji Majhni koraki spreminjajo svet na bolje. Banka je sodelovala s prispevki, te je dodajala v sklad ob sklepanju NLB Stanovanjskih kreditov nove generacije, ter s postavitvijo posebnih zbiralnikov v vseh 113 poslovalnicah. V skladu za porodničnice se je tako nabralo 64.300 evrov, stranke NLB in športniki, ki jih banka podpira, pa so dodali še 2.791,12 evra. Skupni znesek 67.091,12 evra je bil v enakih deležih doniran sedmim porodničnicam po Sloveniji.



OPOZORILO VLAGATELJEM: Družba NLB Skladi, upravljanje premoženja, d.o.o., Tivolska cesta 48, 1000 Ljubljana, upravlja krovni sklad NLB Skladi. Storitve trženja enot investicijskih skladov NLB Skladi opravlja na podlagi pooblastila družbe NLB Skladi tudi Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana. Prospekt krovnega sklada z vključenimi pravili upravljanja in dokumenti s ključnimi podatki za vlagatelja so vlagatelja v slovenskem jeziku brezplačno dostopni na sedežu družbe NLB Skladi na Tivolski cesti 48 v Ljubljani vsak delovni dan med 10. in 12. uro, na pooblaščenih vpisanih mestih družbe (poslovalnice NLB d.d.) med njihovim delovnim časom ter na spletni strani www.nlbskladi.si. Krovni sklad družbe NLB Skladi ni bančna storitev in ne prinaša zajamčene ali garantirane donosnosti. Tako naložbe v posamezne posklate krovnega sklada tudi niso vključene v sistem zajamčenih vlog, ki velja za vloge fizičnih oseb in malih pravnih oseb na transakcijskih računih, hranilnih vlogah, denarnih depozitih in blagajniških zapisih oziroma potrdilih o depozitu, ki se glasijo na ime, zbranih pri bankah in hranilnicah.

OPOZORILO O ZAVAROVANJIH: Zavarovalnica, ki trži in sklepa zavarovanje: NLB Vita, življenjska zavarovalnica d. d. Ljubljana, Trg republike 3, 1000 Ljubljana, vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču v Ljubljani, znesek osnovnega kapitala: 7.043.899,19 EUR, matična številka: 1834665. Zavarovanje tržijo poslovne enote NLB d.d., Ljubljana. Banka pri tem nastopa kot zavarovalna posrednica ter v zvezi z zavarovanjem nima obveznosti ali jamstev. Zavarovanja NLB Vita Odgovorna, NLB Vita Senior, NLB Vita Zanesljiva, NLB Vita Varna, NLB Vita Izbrana, NLB Naložba Vita Multi niso depoziti in niso vključena v sistem zajamčenih vlog. NLB Vita Izbrana je naložbeno življenjsko zavarovanje, pri katerem je donos odvisen od gibanja vrednosti enot premoženja vzajemnih skladov. NLB Naložba Vita Multi je naložbeno življenjsko zavarovanje, za katerega NLB Vita d.d. Ljubljana ob dospelju jamči izplačilo neto vplačila in 20% soudeležbo pri gibanju vrednosti enot premoženja izbranega vzajemnega sklada. Tveganje, da bi bil lahko znesek izplačila naložbenega življenjskega zavarovanja pri zavarovanjih NLB Naložba Vita Multi in NLB Vita Izbrana nižji od zneska vplačila v naložbeno življenjsko zavarovanje, prevzema sklenitelj zavarovanja. NLB Vita, življenjska zavarovalnica d.d. Ljubljana, v primeru nastanka zavarovalnega primera jamči za izplačilo v višini zavarovalne vsote.

PRAVNO OBVESTILO: V skladu z Zakonom o varovanju osebnih podatkov vas obveščamo, da lahko v NLB Poslovalnicah kadarkoli podpisete izjavo, da ne želite biti vključeni v akcije neposrednega trženja. Uporabniki NLB Klika in NLB Teledoma pa nam lahko to sporočite tudi prek svoje telefonske oziroma spletne banke. V tem primeru bomo preprečili uporabo vaših osebnih podatkov za namene neposrednega trženja. Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, Trg republike 2, Ljubljana, vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču v Ljubljani, matična številka družbe: 5860571, znesek osnovnega kapitala: 200.000.000,00, davčna št.: 9132550. Tiskovina je informativne narave. Pričujemo si pravico do sprememb. Za napake v tisku in morebitne skrite napake v zvezi s tiskom ne prevzemamo odgovornosti. Vsi uporabniki objavljeno vsebino uporabljajo na lastno odgovornost. Vabimo vas, da ob sklenitvi pogodb v banki preverite veljavne pogoje in lastnosti storitve. NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, oktober 2017.



Osebnost | številka 14, 2017

Izdajatelj in nosilec avtorskih

pravic: NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, www.nlb.si

Odgovorni urednik:

Andrej Krajner

Glavna urednica:

Ana Herman

Izvršni urednik:

Jak Vrečar

Uredniški odbor:

Manja Gradišek

Primož Inkret

Igor Savič

Nenad Senić

Ilustracija na naslovnici:

Maja B. Jančič

Vsebinska in oblikovna

zasnova, izvršno

uredništvo in produkcija:

PM, poslovni mediji d. o. o.,

www.p-m.si

Tisk: Collegium Graphicum d. o. o.

Naklada: 7.000

ISSN 2232-3368

Če ne želite več prejemati tiskane revije Osebnost, se lahko od prejema odjavite v katerikoli NLB Poslovalnici, na tel. št. 01 477 20 00, e-naslovu info@nlb.si. Uporabniki NLB Klika in NLB Teledoma pa nam lahko to sporočite tudi prek svoje telefonske oziroma spletne banke.

Ko stopimo skupaj, JE VSE LAŽJE

Kako tečejo leta! Otroci, za katere se staršem zdi, da so se še včeraj kot kratkohlačniki igrali doma, hitro odrastejo in si začnejo oblikovati življenje po svoje. Ko napoči trenutek, da ptički odletijo iz gnezda in si ustvarijo svoj dom, pride tudi čas, ko družina spet stopi skupaj. Življenjski cilji in varnost, za katero so potrebna finančna sredstva, so včasih dosegljivi le, če moči združi več generacij. Zato se finančni poti staršev in otrok pogosto srečata in kreneta v isto smer.

Avtor: Anja Leskovar Ilustracija: Maja B. Jančič

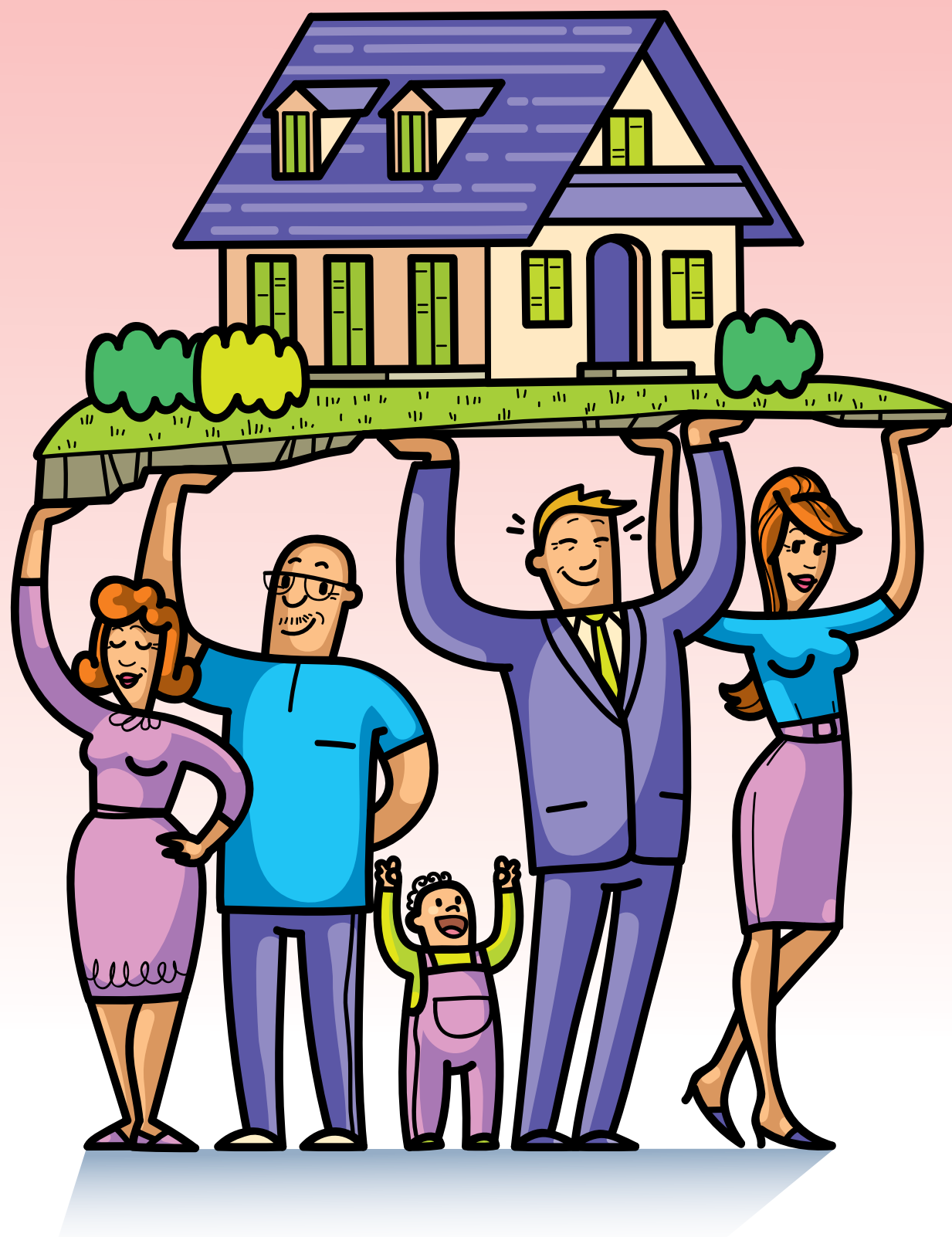
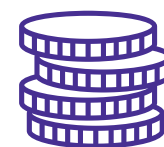


Petra in David sta zakonski par z jugozahoda Slovenije. Pred tremi leti sta skupaj praznovala svoji petdesetletnici. Ob starih fotografijah, ki sta jih za praznovanje izbrskala njuna sinova Žiga in Miha, so se nasmejali vsi zbrani in se spominjali zabavnih zgodb o odrasčanju, starša pa sta ugotovila, da se za njuno družino začinja novo življenjsko obdobje.

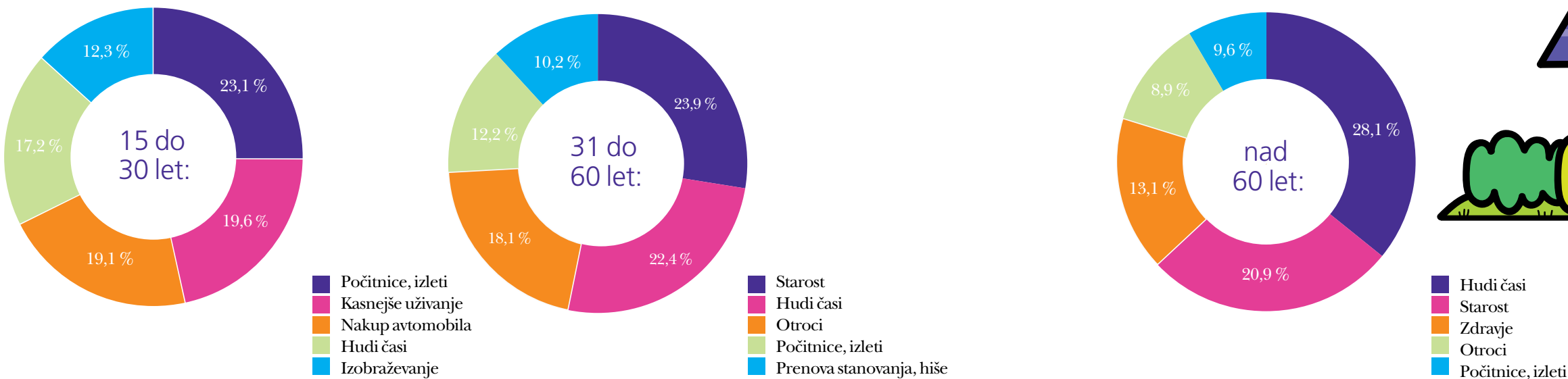
»Prvo plavanje v morju, prva vožnja s kolesom pa tudi prve slabe ocene v šoli in še vrsta dogodivščin, za katere z možem do abrahama sploh nisva vedela, da sta jih fanta ušpičila, so me spomnili na pogovore o njuni prihodnosti,« se spominja Petra. »Ko sta bila še majhna, sva ju pogosto opazovala med spanjem in se spraševala, kam ju bo odpeljalo življenje. Ugibala sva, kakšni poklici ju bodo privlačili in kakšne

bodo njune ljubezni. In pogovarjala sva se tudi o tem, kdaj si bosta ustvarila svoj dom in kako jima bova lahko pri tem v oporo,« jo dopolnjuje David.

Ta čas je zdaj napočil. Medtem ko si je mlajši, danes štiriindvajsetletni Miha prvo stanovanje uredil v vrhnjem nadstropju domače hiše (»Še dobro, da sva pred vsemi temi leti tako kot sosedje ob gradnji planirala tudi mansardo, da bo vsaj en otrok ostal blizu naju,« pove David na pol v šali), je Žigo pot že prej odpeljala od doma. »Najprej sem se ob začetku študija preselil v Ljubljano in odšel nato za eno leto še v tujino. Potem sem se vrnil, s svojo partnerico nekaj časa živel pri njej doma, nato pa sva si našla najemniško stanovanje. Zdaj, pri sedemindvajsetih, si bova ustvarila nov, lasten dom. V začetku prihodnjega leta bomo namreč že trije,« ob starših, ki ne skrivata navdušenja, da bosta kmalu postala tudi »babi« in »dedi«, pripoveduje Žiga.



Za kaj varčujejo različne generacije?



Vir: GfK, Finančni omnibus 2015

STOPAMO SKUPAJ, KER SI ŽELIMO

Občutek odgovornosti do svoje družine – ne zato, ker bi bili k temu obvezani, ampak iz ljubezni in zato, ker si v družini želimo pomagati – se ne konča z nakupom svoje hiše in avtomobila, z lepimi družinskimi počitnicami ter spodbujanjem in podpiranjem otrok do njihove polnoletnosti. Če hočemo svojim potomcem tako kot Petra in David pomagati pri osamosvajanju, denimo s pomočjo pri nakupu njihovega prvega stanovanja, hkrati pa izpolnjevati svoje redne obveznosti, skrbeti za svojo finančno varnost ter potrebe in želje, je smiselno, da čim prej in čim bolj ciljno načrtujemo finančno prihodnost.

Z jasnimi cilji in načrtom, ki vključuje razmislek o potrebah in željah več generacij, v negotovost življenja vnesemo več varnosti in utrdimo svoj položaj. Zato se splača pravočasno razmisliti o nekaj vprašanjih. Imam zlato rezervo zase? Kaj želim otrokom in vnukom ter kaj jim lahko ob upoštevanju zmožnosti realno omogočim? Kdaj se bom upokojil in ali bo moja pokojnina zadostna? Kako življenje pričakujem? Koliko denarja potrebujem mesečno, da bo moje življenje lagodno in ne bom v breme svojim otrokom, ki bodo takrat sami gradili finančno varnost zase in za novo generacijo?

Z odgovori na ta vprašanja je zastavljanje skupnih družinskih ciljev lažje. Lažje je določiti, kaj je v določenem trenutku najpomembnejše (denimo pomoč otrokom pri nakupu nepremičnine) in kaj trenutno nekoliko manj (denimo luksuzno potovanje). Bolj jasno postane, katera so področja, na katerih smo finančno ranljivi in jih bomo zato najprej reševali.

POMOČ DRUŽINE, NE PA ODVISNOST OD NJE

Priporočljivo je, da se vsaka generacija – tista, ki se šele osamosvaja, tista, ki še podpira svoje otroke, pa tudi tista, ki je otrokom že zelo pomagala – na finančne potrebe svoje širše družine pripravi vnaprej. Pri tem morajo vsi razmisliti, kako bodo lahko pomagali in od koga bodo lahko kaj pomoči prejeli, hkrati pa to ne pomeni, da se lahko zanašajo na druge ali nanje prelagajo svoje finančno breme.

Petra in David sta v načrtovanje prihodnosti vključila tudi svoja sinova. Svoje finančne zmožnosti sta jima začela predstavljati že zgodaj v njunem odrasčanju, z njima sta se iskreno in poglobljeno pogovarjala o pričakovanih in možnostih glede pomoči pri študiju, hkrati pa sta jima dala vedeti, da jima bosta poskušala pomagati tudi pri osamosvojitvi.

»Ko so otroci še malo manjši, se lahko človeku zdi, da ima dovolj za lagodnejše življenje v dvoje, a upoštevati je treba načrte za prihodnost, v katerih je tudi želja pomagati novi generaciji. Z bratom sva izjemno hvaležna staršem, da sta o tem razmišljala in da sta tudi naju učila načrtovati. A to nikakor ne pomeni, da sva midva z bratom kdaj računala na to, da nama bo rešitev stanovanjskega vprašanja kar podarjena,« opisuje družinski odnos Žiga. »Ko je Miha predlagal, da bi si uredil stanovanje doma, smo imeli skupaj dolg in zelo poglobljen pogovor o tem, čigavo bo kaj in koliko bo kdo kje vložil. Včasih Slovenci radi govorimo o tem, kako se v vsaki družini zaradi takih stvari zakuhajo hudi prepiri in zamere, ampak prepričan sem, da ta stereotip ne drži tolikokrat, kot bi si mislili. Pri nas vsi cenimo iskrenost. Več pogovorov nam samo koristi. Imamo se radi, stopamo skupaj, ampak vsak ve, koliko lahko prispeva,« pravi Žiga.

Da bosta lahko prihod novega družinskega člana, njunega prvega dojenčka, pričakala pod lastno streho, sta Žiga in njegovo dekle že pred časom naredila temeljit finančni načrt. Letos, ko je napočil trenutek za izbiro novega doma in selitev, ga bosta uresničila, ne da bi imela ob tem slabo vest, da sta staršem nakopala preveliko breme.

KREDIT: izbirajte pametno, odločite se premišljeno



Ko razmišljate o kreditu, imejte v mislih, da je vsak cilj poseben. Zgodba vsakega posameznika in njegovih bližnjih je drugačna, zato tudi splošnega recepta, kako se odločiti in kako izbrati financiranje, ne more biti. Pri odločitvi se zato po premisleku, kaj si želite in kaj je realno dosegljivo, posvetujte s strokovnjaki. Potem ko izdelate svoj informativni izračun, je naslednji korak individualna ponudba, ki vam jo bodo strokovnjaki pripravili na podlagi vaših potreb in zmožnosti. Z osebnim svetovanjem boste dobili vpogled v organizacijo svojih financ, skupaj s strokovnjakom pregledali svoj denarni tok, premoženje, varnostno in pokojninsko rezervo ter možnosti varčevanja in zadolževanja. Na podlagi teh informacij kredit ne bo breme, ampak pravo orodje za uresničenje cilja.

Za srečanje se lahko dogovorite na številki 01 477 20 00 ali pa preprosto na spletu. Prvi korak do kredita naredite na naslovu: www.nlb.si/stanovanjski-kredit.

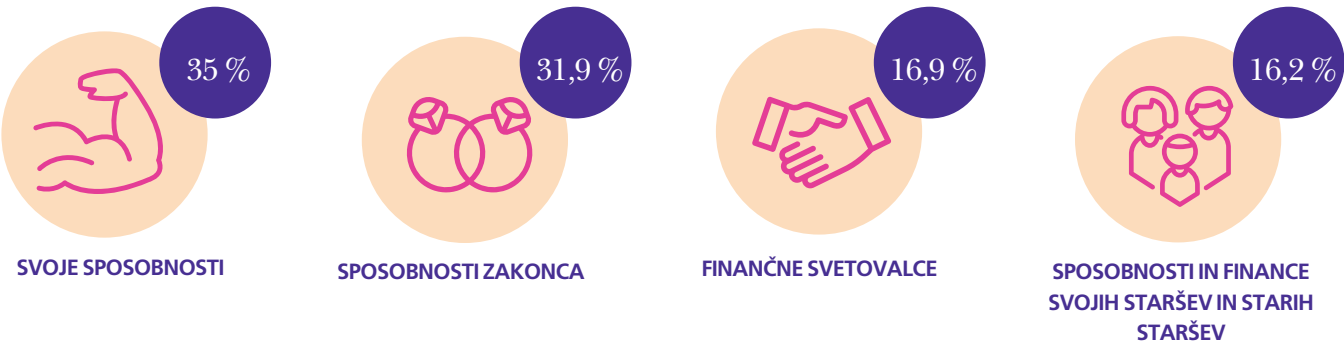
Medgeneracijski finančni načrt naj vključuje:

- načrtovanje stroškov za šolanje in druge potrebe otrok
- načrtovanje upokojitve in ustrezne višine pokojnine
- ustvarjanje zlate rezerve za nepričakovane izdatke
- izbiro ustreznega življenjskega zavarovanja za varnost celotne družine
- smotno uporabo nepričakovano pridobljenih sredstev (dediščina, delniški dohodki, bonusi, poviški plače)

Ustvarjam dom

Sprejeti odločitev o nakupu stanovanju, ureditvi ali prenovi doma ter seveda poskrbeti za financiranje projekta ni preprosta stvar. NLB vam lahko pomaga ne le s ponudbo kreditov in drugih bančnih produktov, ampak tudi z nasveti, kako priti do lastne strehe nad glavo, na kaj je treba paziti pri finančnem načrtu, kako živeti s krediti ali kako se dobro zavarovati pri odločitvi za novi dom. Obiščite spletno središče Ustvarjam dom na naslovu: www.nlb.si/ustvarjam-dom.

Pri finančnem načrtovanju se odrasli zanašamo na:

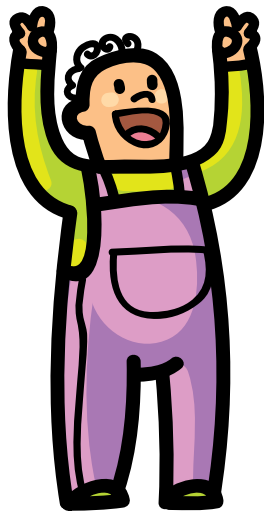


Vir: A. G. EDWARDS & SONS CO., Forbes.com

Petra in David sta Žigi namenila prihranjeni znesek, ki znaša približno četrtnino vrednosti novega stanovanja. »To je velika in zelo dobrodošla pomoč, ki se je vsaka mlada družina razveseli in jo sprejme z obema rokama,« pravi Žiga. »Starša moje partnerice na drugi strani v preteklosti nista imela možnosti, da bi varčevala zanj, tako kot sta moja starša zame in za brata, saj so se njuni prihodki začeli povečevati šele pred nekaj leti. A ko smo se začeli pogovarjati o najinem novem domu, sta se odločila, da nama bosta prav tako pomagala po svojih močeh. Ko sva s partnerico začela računati, koliko kredita si lahko privoščiva in kako veliko stanovanje lahko torej iščeva, sta se njena mama in oče ponudila, da bosta manjši znesek kredita vzela tudi sama. Del sta prispevala za nakup kot svoje darilo, za del pa smo se pisno dogovorili, da jima ga bova odplačevala brez obresti. Največji del obveznosti sva tako prevzela sama. Izjemno ceniva pomoč staršev in sva zanj hvaležna, ampak kdo bo poskrbel za naju in za otroka, če ne midva sama?« zaključuje Žiga.

REALNO, TREZNO, PREMIŠLJENO

Pomembno je, da smo pri načrtih objektivni in pošteni do sebe in drugih. Vsak premišljen dolgoročen načrt zato zahteva analizo krepkih in šibkih finančnih področij ter priložnosti in groženj, ki se nakazujejo. Tudi odločitev za stanovanje, pa naj gre za samostojen nakup ene generacije ali pa, kar je seveda precej ugodneje, z vključenostjo dveh, je neprimerno lažja, če imajo vsi vključeni pred seboj isti cilj. Celovite rešitve za medgeneracijsko varčevanje in finančno načrtovanje namreč potrebujejo enotno obravnavo.



Potrebe in želje se skozi življenje spreminjajo, zato je reden pregled in kritičen pretres finančnih načrtov povsem smotrni. Že zaradi svojega finančnega položaja, višine prihodkov in nujnih izdatkov nima vsakdo možnosti, da bi v krajšem času privarčeval večji znesek. Pravzaprav so tisti, ki lahko večji nakup izpeljejo brez kredita ali varčevanja, v precejšnji manjšini.

Po raziskavi Trženjski monitor (podatki za leto 2015) je število ljudi, ki so prepričani, da bodo varčevali v prihodnosti, veliko večje kot število tistih, ki dejansko varčujejo. Vedenjski ekonomist Schlomo Benartzi z ameriške univerze UCLA meni, da je to povsem običajno človeško razmišljanje in vedenje, saj smo nagnjeni k nemudni zadovoljitvi potreb in ne toliko k odrekanju za neke imaginarne potrebe. Aktualne zadeve vidimo in občutimo veliko jasneje kot časovno oddaljene, čeprav so te pozitivne. Zato odrekanje delu zaslužka lažje sprejmemo, če si ga predstavljamo nekje v prihodnosti. Ko se moramo zaradi nezadostnega varčevanja v preteklosti zares začeti odrekati, pa praviloma boli precej bolj, kot če bi zmerno varčevali sproti in redno.

Žiga in Miha imata prednost, da sta njuna starša tudi o njuni prihodnosti razmišljala že zelo zgodaj. Pot enega otroka do samostojnosti tudi po slovenskih izračunih stane najmanj 50.000 evrov. Če predpostavimo, da bomo otroku želeli pomagati do konca študija, denimo do okoli 24. leta, potem je to v povprečju najmanj 200 evrov mesečno. Se pa stroški v času študija bistveno zvišajo, po podatkih revije Moje finance kar na okoli 350 evrov.

Z daljnoročnejšim varčevanjem, na primer v delniškem podskladu, v katerem lahko svoje vložke prilagajamo zmožnostim in vplačujemo sredstva mesečno, lahko zaradi plemenitenja vložka (na primer v obdobju od rojstva otroka pa do njegovega 18. leta) bistveno izboljšamo položaj našega študenta v času študija. Če pa se študent lahko preživlja s štipendijo in občasnim delom ter mu sredstev iz varčevanja ni treba črpati, lahko privarčevani in oplemeniteni znesek nekaj let pozneje uporabi seveda tudi za še večje cilje, tudi za delni vložek v svojo nepremičnino.

PRIHODNOST JE ODGOVORNOST

Prihodnost se lahko dolgo zdi meglena. Nanjo se zaradi svoje narave radi pogosto zanašamo pretirano optimistično. A ta prihodnost je v finančnem smislu že tukaj in zdaj.

Slovenci smo pri varčevanju dokaj vestni ali pa se vsaj zavedamo, da je varčevanje potrebno. Po že omenjeni raziskavi Trženjski monitor največ varčujemo za varnost v prihodnosti, za nepredvidene stroške in nakupe ter za rešitev stanovanjskega problema. Po teh podatkih redno varčuje 14,6 odstotka Slovencev, 42,7 odstotka Slovincem uspe kaj privarčevati bolj občasno. Vendarle pa redno varčuje manj ljudi, kot je tistih, ki se zadolžujejo s krediti.

Odločitev za kredit – vsaj za del naložbe v svoj novi dom – je zelo verjeten in povsem razumljiv scenarij. Kot kaže primer Petre in Davida ter njunih otrok, bo delno na tak način do stanovanja prišel vsaj eden od sinov. Družinska pomoč pri prevzemu dela finančnih obveznosti je več kot dobrodošla, vsekakor pa so veliko vredni tudi »čisti računi«, kot včasih po domače opisujemo iskrene odnose. Pri tem si morajo vse vključene generacije, »mladi« in »starejši«, naliti čistega vina in realno oceniti, kaj se lahko zgodi v času odplačevanja kredita. Prvi korak je ocena višine zneska, ki ga lahko kreditojemalec odplačuje danes ali čez več let. Če imajo starši občutek, da so želje otrok prevelike, bodo naredili manj škode, če jih na to opozorijo vnaprej, kot pa da poleg varnosti otrok ogrozijo tudi svojo. Potem ko so postavljeni trdni temelji, pa lahko vsi vključeni poskrbijo tudi za več varovalk. Pri najemu kredita je vsekakor smiselno razmisliti in se odločiti tudi za življenjska in druga zavarovanja, ki so lahko neprecenljivega pomena ob morebitnih neželenih dogodkih.



Skupna odgovornost, skupni uspeh

Podjetje za finančne storitve A. G. Edwards (zdaj del Wells Fargo Advisors) je pred leti v raziskavi ugotovilo, da se kar 16,2 odstotka odraslih pri finančnem načrtovanju zanaša na sposobnosti in finance svojih staršev in starih staršev, 35 odstotkov pa se jih zanaša zgolj nase. V resnici je dolgoročno najučinkoviteje, da se – če le gre – odgovornost za pravočasno, poglobljeno in individualizirano finančno načrtovanje razdeli med več generacij družine. Tako tudi mladi pridobivajo izjemno pomembno finančno pismenost, ki je bistvena za mirno jadranje skozi kasnejše življenje. Ko se zlijejo moči in sposobnosti ter se nadgradijo z iskrenim pogovorom o zmožnostih, pričakovanih in željah, je lahko prihodnost svetlejša celo za generacije, ki šele prihajajo. Da te na življenjskih razpotjih ne bodo našle stisk in skrbi, ampak razburljivost in sladkost pričakovanja. Da bo tako, kot mora biti.

S skupnimi močmi in premišljenimi potezami se da priti do velikega cilja. Petra in David sta zadovoljna, ker lahko sinovoma pomagata pri njunih korakih v samostojnost. A hkrati nista pozabila nase. Zaradi pomoči naslednji generaciji lastnega življenja ni treba postaviti na stranski tir. Zasnovala sta realen pokojninski načrt z varčevanjem, da bo jesen življenja čim lepša in da bosta, kot pravi Petra, »lahko raziskovala svet in čez leta vnuke peljala na počitnice«. Z družinsko zarisanim načrtom ne dvomita, da se bo vse uresničilo. Tudi Žiga se s staršema pri tem strinja: »Ljubezen se ne meri z denarjem. A del skrbi in odgovornosti do svojih najbližjih je tudi ta, da razmišljaš, ali jim boš lahko na pomembnih življenjskih razpotjih pomagal tudi finančno. To je nauk, ki ga bom ohranil in se nanj spomnil, tudi ko bom gledal svojega otroka in razmišljal o tem, kam bo prihodnost odpeljala njega.«

Dve generaciji iz naše zgodbe sta združili moči za cilj, novo stanovanje za mladi par, ki pričakuje otroka. Enako kot spoznanje, da bo staršem in otrokom skupaj uspelo izpolniti finančne zahteve, pa je pomembno tudi zavedanje, da jih je načrt, čeprav prinaša dodatno finančno odgovornost, povezal, ne pa ločil. In tudi v tem se skriva ključ do uspeha: skupaj se pride do cilja po lažji poti, kot če bi si jo vsak utiral sam.

Smo kot družinski zdravniki

Pri denarnih zadevah smo ljudje navadno zelo občutljivi. Zato so uspešni finančni svetovalci tisti, ki se zavedajo, kako odgovorno je njihovo delo. Taka je naša tokratna sogovornica Karmen Orehek. Poudarja, da je treba še bolj skrbno in previdno kot s premoženjem ljudi ravnati z njihovim zaupanjem.

Avtor: Žiga Kariž Foto: Nejc Lasič



Koliko denarja bi potreboval človek, da bi bil preskrbljen za vse življenje? »Če vas veseli hoja po hribih, ne boste potrebovali veliko, če zbirate dirkalne avtomobile, pa bo moral biti kupček denarja malce večji.«



Mestna hranilnica na Čopovi ulici v Ljubljani je ena izmed slovenskih bančnih poslovalnic z najdaljšo tradicijo. V stavbi, ki je bila zgrajena pred več kot 110 leti, so se z bančništvom in upravljanjem denarja prvič srečale številne generacije Slovencev. Že sama zgradba iz zgodnjega obdobja secesije človeku vlija zaupanje, da je njegovo premoženje na varnem in da skrb zanj temelji na večdesetletnih izkušnjah. Enak občutek dobimo tudi, ko stopimo v pisarno Karmen Orehek, finančne svetovalke NLB, ki je del te ustanove že 30 let, zadnjih 18 let pa uspešno skrbi za svoje stranke in njihova sredstva.

ZNANJE IN SAMOZAVEST

»Zelo rada opravljam svoje delo. S srcem. Vsak dan je malce drugačen, vsak dan je nov izziv. Pri vsaki stranki se moraš postaviti v novo vlogo, se posvetiti novim dejstvom. Zato hodim na delo dobre volje,« nam z nasmehom pove že ob spoznavnem stisku roke. Še preden se dobro namestimo

v njeni pisarni, se zapletemo v prijeten pogovor. Karmen je pač izredno odprta, komunikativna oseba in že po nekaj minutah človek dobi občutek, da ji lahko popolnoma zaupa. A kot nam pove, mora za to, da bi bila pri svojem delu uspešna, pri različnih ljudeh ubrati različne pristope. »Nekatere stranke so zelo razgledane, izobražene tudi na finančnem področju in posledično tudi zelo zahtevne, druge pa je treba najprej poučiti, izobraziti.« Orehkova poudarja, da oseba v njeni delovni vlogi ne more biti le izvajalec naročil ali finančni servis, temveč mora biti pravi finančni svetovalec.

ŠIRJENJE OBZORIJ

Osebni finančni svetovalec mora imeti res veliko »širino«. NLB zaposlenim skozi treninge in izobraževanja ponuja širok spekter znanj in dobrih praks, kljub temu pa za učenje in širjenje svojih obzorij Karmen Orehek porabi tudi lep del svojega prostega časa. »Danes so ljudem prek spleta

dostopne številne informacije. Z vseh strani jim ponujajo različne finančne produkte in 'polprodukte'. Veliko je zavajanj in navideznih poslovnih priložnosti, ki to v resnici niso. Če hočem biti pri svojem delu uspešna, moram vse te stvari poznati. Če k meni pride stranka, ki bi rada trgovala z bitcoini, moram vedeti, kaj je to, čeprav tega nimamo v naši ponudbi. A če svoje delo opravljaš z veseljem in te finance zanimajo, tako kot mene, potem to ni težava,« pojasni.

SVETOVALKA PREDSEDNIKU

Svetovalec mora biti seznanjen z vsem dogajanjem na področju osebnih financ, pri delu pa je Karmen lahko uspešna tudi zato, ker zna dobro oceniti ljudi in njihove značajske lastnosti. Kako, nam pojasni kar z anekdoto, v katero je vpleten predsednik države Borut Pahor, ki je njena »stalna stranka«. »Čutim, da lahko to zgodbo delim z vami, ker jo večkrat omeni tudi predsednik sam,« nam razloži. »Na začetku nikakor nisva mogla učinkovito sodelovati.

Med nama je bil zid, ki ga nisem znala premagati. Stvari so šle take daleč, da je prišlo do manjšega konflikta in sem celo prosila svojo vodjo, naj to stranko dodeli komu drugemu,« nam Orehkova opiše ne najbolj preproste začetke. A se je z izzivom soočila z iskanjem različnih poti, lotila se je tudi preučevanja različnih predsednikovih značajskih lastnosti. Našla je rešitev in danes, ko je za njima že 18 let zglednega sodelovanja, si delo s predsednikom države šteje v veliko čast.

KOLIKO JE DOVOLJ?

Med njenimi strankami je več zelo uspešnih ljudi, ki so uveljavljeni tudi zunaj meja naše domovine. Kot pravi naša sogovornica, je raven komunikacije pri njih praviloma višja: »So odprti, pripravljeni poslušati, vprašati, kadar česa ne razumejo, in sprejeti nasvet.« A kot nam zatrdi, veliko premoženje nikakor ni pogoj za dobro stranko. Strank ne ločuje po tem, koliko imajo pod palcem. »Moje mnenje je, da so veliki ljudje tisti, ki

želijo širiti znanje in jih ni sram vprašati, ko česa ne vedo,« nam razloži.

Skozi pogovor poskušamo izvedeti tudi, ali si je katera od njenih strank kot finančni cilj zastavila ustvariti toliko premoženja, da ji ne bi bilo treba več delati za denar. V širokem naboru strank je imela Orehkova tudi tako. »Šlo je za mladega uspešnega poslovneža, ki je z aplikacijo za mobilne telefone prišel do znatnih sredstev. Pri meni se je oglašil z željo, naj mu svetujem, kaj storiti, da bo njegovo premoženje ohranilo svojo vrednost in da bo delal le še za hobi. A žal nasveta ni upošteval,« izvemo na kratko. Seveda nas zanima, ali obstaja magična vsota, »rubikon«, ki ga je treba prestopiti, da smo finančno preskrbljeni za vse življenje. »Odvisno, kakšne potrebe imate,« odgovori naša sogovornica in pojasni: »Lahko ste zelo skromni in vam bo dovolj 200 tisoč evrov, obstajajo pa tudi ljudje, ki imajo 10 milijonov evrov, a jih je strah, da ne bodo imeli dovolj za preživetje. Če vas veseli hoja po hribih, ne boste potrebovali veliko, če

zbirate dirkalne avtomobile, pa bo moral biti kupček denarja malce večji.«

PRISTEN ODNOS

Karmen Orehek je na svoje delo ponosna. V čast si šteje, da so nekatere stranke z njo desetletje ali dve in ji sledijo ne glede na to, kje opravlja svoje delo. »Moje pravilo je, da je korist strank na prvem mestu,« razkrije preprosto skrivnost svojega uspeha in doda: »Finančni svetovalci smo kot družinski zdravniki. K meni zdaj prihajajo že otroci mojih prvih strank. Veseli me, da je zaupanje med nami tako trdno, da starši včasih celo rečejo: 'Karmen, kar ti jim razloži, nas tako ali tako ne poslušajo.'«

PREDLAGAJTE SVOJEGA BANČNIKA!

V NLB dela veliko strokovnih, srčnih, prijaznih, svojemu delu in strankam predanih ljudi – tudi vi jih srečujete ob obisku banke. Če bi želeli, da koga od njih predstavimo v reviji Osebnost, nam to sporočite na naslov osebno@nlb.si.

Skladi, delnice, nepremičnine ali zlato?

Na računu imamo kar nekaj prihrankov, do katerih smo prišli s premišljenim varčevanjem. Kako jih bomo oplemenitili v času nizkih obrestnih mer, kam naj investiramo svoje prihranke? S strokovnjaki smo se pogovarjali o pravih priložnostih, odkrivali pasti in razločevali želje v oblakih od oprijemljivih dejstev.

Avtor: Jak Vrečar Foto: Getty Images

Kam s prihranki oziroma sredstvi, ki jih lahko namenimo za plemenjenje in jih torej ne bomo potrebovali jutri, radi pa bi, da bi bila v prihodnosti vredna več? V času, ko so obrestne mere nizke, se vprašanje pojavlja še pogosteje kot sicer. In kot ponavadi je tudi odgovorov več. Ne le višina sredstev, ki bi jih radi plemenitili, tudi načrti za prihodnost, finančno znanje in tipi naložb, ki so blizu značaju posameznika, so tisti elementi, ki določajo najprimernejšo izbiro. Poudarek, mimo katerega nikakor ne smemo, je sicer preprost, a ga marsikdo še vedno spregleda: pri odločitvi se posvetujmo s strokovnjaki. Nepremišljene odločitve, sprejete na podlagi visokoletečih obljub, a brez pravih temeljev, lahko pripeljejo do popolnoma drugačnega rezultata od tistega, ki si ga želimo.

NALOŽBE V VZAJEMNE SKLADE
»Medtem ko je bilo včasih povsem preprosto vezati privarčevani denar po tri-, štiri- ali celo petodstotnih obrestnih merah, se danes marsikje spogledujemo celo z negativnimi obrestmi oziroma zaračunavanjem pozitivnega stanja na

računih,« ugotavlja Blaž Bračič, vodja oddelka za trženje in prodajo v NLB Skladih. Tudi v Sloveniji se zato vlagatelji ogrevamo tudi za drugačne investicije. Skladi so primerna izbira predvsem za tiste, ki se s svojimi sredstvi ne želijo ali ne zmorejo intenzivneje ukvarjati in potrebujejo preprosto obliko naložbe. »Vzajemni skladi so po enostavnosti zelo podobni depozitom. Dovolj je, da obiščete finančnega svetovalca, pri nas je to katerakoli poslovalnica NLB, ta pa vam bo strokovno svetoval o izbiri pravega vzajemnega sklada za vas. Takšnega, ki bo obetal primerno donosnost, a obenem z njim ne boste prevzemali preveč naložbenega tveganja,« opisuje prednost skladov Bračič. Z naložbami v vzajemne sklade, potem ko izberete sklad ali sklade, kot vlagatelj nimate dodatnega dela niti ne potrebuje specifičnih znanj. Vaše premoženje upravljajo izkušeni upravitelji z zaledjem v strokovnih finančnih analitikih. »Denar se da hitro izplačati delno ali v celoti, sredstva pa so nakazana na račun najkasneje v šestih delovnih dneh, praviloma še hitreje,« še dodaja Bračič.



BLAŽ BRAČIČ
vodja oddelka za trženje in prodajo, NLB Skladi

V skladih premoženje upravljajo izkušeni upravitelji z zaledjem v strokovnih finančnih analitikih.



V katere sklade naložiti denar?

Naložbeni znesek	Predlagani vzajemni skladi		
	Konservativni vlagatelj	Zmerni vlagatelj	Dinamični vlagatelj
Do 10.000 EUR	- NLB Skladi – Podjetniške obveznice EUR ali - NLB Skladi – Obveznice visokih donosnosti	NLB Skladi – Globalni uravnoteženi	NLB Skladi – Evropa delniški
Do 20.000 EUR	- NLB Skladi – Podjetniške obveznice EUR (80 %), - NLB Skladi – Razvita Evropa delniški (20 %)	- NLB Skladi – Razvita Evropa delniški (40 %), - NLB Skladi – ZDA delniški (20 %), - NLB Skladi – Podjetniške obveznice EUR (40 %)	- NLB Skladi – Razvita Evropa delniški (70 %), - NLB Skladi – ZDA delniški (30 %)
Nad 20.000 EUR	NLB Skladi – Podjetniške obveznice EUR (50 %), NLB Skladi – Obveznice visokih donosnosti (30 %), NLB Skladi – Razvita Evropa delniški (20 %)	- NLB Skladi – Razvita Evropa delniški (40 %), - NLB Skladi – ZDA delniški (20 %), - NLB Skladi – Podjetniške obveznice EUR (40 %)	- NLB Skladi – Razvita Evropa delniški (50 %), - NLB Skladi – ZDA delniški (25 %), - NLB Skladi – Visoka tehnologija delniški (25 %)

Ugotovite, kakšna vlaganja so vam najbližje: www.nlbskladi.si/ocenite-svoj-financni-profil

IMATE ZNANJE ZA VREDNOSTNE PAPIRJE?

Sodite med tiste Slovence, ki so finančno zelo pismeni? Potem se odpirajo priložnosti tudi za druge tipe naložb. Za naložbe v vrednostne papirje, kjer se srečujemo z zahtevnejšimi vrednotenji, da ugotovimo, ali je neki papir ugoden oziroma drag nakup, se odločajo tisti, ki poznajo področje in so se s ciljem, da svoj vložek maksimizirajo, pripravljani angažirati in upravljati svoj denar tako, da samostojno sprejemajo naložbene odločitve in so seznanjeni s tveganji. Pri tem je potrebnega precej več znanja, a to ne pomeni, da ne morete imeti strokovne pomoči pri poslovanju. Mitja Tomažinčič, vodja Poslovalnice za trgovanje s finančnimi instrumenti v NLB, poudarja prednosti dobre podpore za borzno posredovanje: »Osnova našega produkta je izvrševanje naročil strank za nakup in prodajo različnih vrst finančnih instrumentov, kot so delnice, obveznice, ETF, certifikati in podobno na domačem in tujih kapitalskih trgih. Investitor mora pred oddajo naročila samostojno sprejeti naložbeno odločitev. Pri tem si lahko pomaga z analitskimi materiali, ki so na voljo v sklopu storitve. Borzno posredovanje namreč vključuje tudi brezplačen dostop do informacijskega portala NLB Borza (www.nlb.si/borza), kjer stranke lahko dostopajo do različnih analitskih materialov, kot so dnevni, tedenski in mesečni pregled novic in dogodkov na kapitalskih trgih, relativni kazalniki vrednotenij ter vrednotenja izdajateljcev iz prve kotacije Ljubljanske borze.« Prednosti vstopa na kapitalske trge skupaj z NLB vidi Tomažinčič v stroškovni ugodnosti, stabilni in kakovostni infrastrukturi za izvrševanje naročil strank na vseh pomembnejših delniških in obvezniških trgih, konkurenčni prednosti na obvezniških trgih (banka je vključena v sistem mednarodnih trgovcev z obveznicami) in elektronskem trgovanju na domačem trgu prek spletne banke NLB Klik. Ne bo pa odveč še enkrat poudariti, da za tovrstne posle stranka potrebuje več znanja in sprejema odločitve samostojno brez svetovanja strokovnjaka.



MITJA TOMAŽINČIČ

vodja Poslovalnice za trgovanje s finančnimi instrumenti, NLB

Pri vrednostnih papirjih je investor tisti, ki samostojno sprejme naložbeno odločitev.

Naložbe v vrednostne papirje

- Samostojno boste sprejemali naložbene odločitve.
- Dobili boste strokovno in stroškovno učinkovito izvršitev naročil, ne pa storitev, vezanih na upravljanje premoženja.
- Z NLB boste imeli na www.nlb.si/borza dostop do analitskih materialov, ki vam bodo ponujali zgoščen pregled aktualnih novic, statistična poročila, relativne primerjave in vrednotenja.
- Izkoristili boste lahko neposreden stik z borznim posrednikom, ki vam bo omogočal dostop do trgovalnih informacij v realnem času.

RES VESTE, KOLIKO STANE IN KOLIKO PRINAŠA NEPREMIČNINA?

Po večletnem obdobju mrtvila na nepremičninskem trgu v Sloveniji je povpraševanja po stanovanjih in drugih nepremičninah zdaj spet več. Pa je lahko tak nakup tudi investicija in ne le izbira novega doma? Pogosto se zgodi, da ima kupec preprosto prevelika pričakovanja in hkrati premalo predstave o tem, kaj naložbeni nakup nepremičnine pomeni. Za začetek je treba ugotoviti, ali imamo za to sploh dovolj sredstev. Pri jemanju kredita za nakup stanovanja, ki ga bomo oddajali in z njim morda ustvarjali pičel prihodek, krili le obresti (morda pa niti tega ne, če začnejo rasti nepredvideni stroški), ne moremo govoriti o modri naložbi. A tudi če imamo denar na računu in ga dejansko želimo investirati (ne pa le naložiti sredstev v nakup nepremičnine, ki jo bo na primer čez deset let uporabljala mlada generacija naše družine), moramo biti zelo pozorni. Enačba »kupim stanovanje, ga oddajam in ustvarjam prihodke ter nato prodam« je namreč precej poenostavljena. Kaj bo s trgom nepremičnin čez nekaj let, ne moremo vedeti in lahko se zgodi, da svoje v zelenem trenutku ne bomo mogli prodati niti blizu cene, na katero računamo. Še prej pa moramo vračunati vrsto stroškov. Prihodke od najemnine moramo v kalkulacijah takoj znižati za davek na dohodek iz oddajanja nepremičnin (nobenega zagotovila ni, da se ne bo v času našega lastništva zvišal), upoštevati pa je treba tudi stroške, kot so vplačila v rezervni sklad, vzdrževalna in obnovitvena dela ter zavarovanja nepremičnine. Tudi zagotovila, da bomo imeli ves čas najemnika in se nam ne bo zgodilo, da bo nepremičnina več mesecev prazna, ni. Vse naštetu ne pomeni, da kupec z dobrim nosom, primernim znanjem na finančnem in nepremičninskem področju in časom, da se s svojo nepremičnino ukvarja, ne more ustvariti primernih prihodkov, je pa opozorilo, da tovrstna naložba ni primerna za vsakogar. Donosov, kakršne ustvarjajo na primer veliki nepremičninski skladi (ti naj bi pri globalno uspešnih skladih po podatkih družbe JP Morgan letno v povprečju dosegali kar 12-odstotno rast),

si v individualnih naložbah ne moremo obetati kar vnaprej. Nasprotno, nekateri poznavalci trga trenutni letni donos nepremičnine ocenjujejo na pičla 2 odstotka.

NI VSE ZLATO, KAR SE SVETI ...

Pa zlato, večna valuta, merilo vrednosti od starih časov naprej? Ko gre za naložbe, je zlato, podobno kot nepremičnine, med ljudmi pogosto omenjeno skupaj z visokoletečimi besedami, kot so »vrhunski donos in najbolj zanesljiva izbira«. Pa to drži? Privatni bančnik v NLB Primož Jagarinec utemeljuje, zakaj gre pri zlatu za večja in ne manjša tveganja. »Varna je naložba, ki čim manj niha v ceni. Cena zlata pa močno niha navzgor in navzdol. Je zelo volatilna naložba, odvisna od nihanj, ki so posledica razpoloženja vlagateljev ali spremenjene gospodarske aktivnosti,« poudarja in opozarja, da tisti, ki vlagajo v zlato, zelo pogosto delajo napako, ko svoje donose v prihodnosti ocenjujejo na podlagi preteklih donosov. Nihanja, ki jih ne moremo predvideti, ilustrira Jagarinec s konkretnimi podatki: »Že če gledamo obdobje zadnjih petih ali šestih let, ugotovimo, da je bila letos v prvi polovici leta na neki točki unča zlata vredna okrog 20 odstotkov več kot pred letom in pol, a hkrati še vedno za več kot tretjino manj kot na najvišji točki v tem desetletju, leta 2011.« Povedano najpreprosteje: če bi kupili unčo zlata konec leta 2015, bi bili danes v plusu, če bi investirali leta 2011, pa bi bili danes v kar krepkem minusu. Zagotovila, da bomo kupili in prodali pri pravi ceni, ni. Dodatno pa se je treba zavedati, da zlato v nasprotju z drugimi naložbami ne prinaša dohodka. »Depozit lahko prinese obresti, skladi donose, delnice dividende, nepremičnina najemnino ... Zlato pa je z vidika ustvarjanja vrednosti 'mrtvo',« slikovito ponazarja Jagarinec, ki opisuje naložbo v zlato predvsem kot »zatočišče ob velikih gospodarskih in političnih pretresih ter pretresih na kapitalskih trgih«.



PRIMOŽ JAGARINEC

privatni bančnik, NLB

Tisti, ki vlagajo v zlato, zelo pogosto delajo napako, ker svoje donose v prihodnosti ocenjujejo na podlagi preteklih donosov.

PO SVOJI MERI, PREDVSEM PA PREMIŠLJENO

Že samo strnjen pregled štirih tipov naložb, skladov, vrednostnih papirjev, nepremičnin in zlata, pokaže, da ne gre za preproste odločitve, ki bi brez primerne vložka, naj gre za denar, znanje, čas ali poteze v pravem trenutku, prinašale zelen rezultat. Če bi obstajala magična formula, bi bili pač vsi milijonarji. Dokler pa bodo v finančnem svetu veljala dejstva in konkretne številke, bi morale biti tudi izhodišče za investicije postavljeno na trdnih temeljih, na vprašanjih, koliko imamo, koliko lahko tvegamo, kaj zmoremo sami in kdaj potrebujemo dober nasvet. Bližnjic, razen ob res velikem odmerku sreče, ni. Na srečo pa se, vsaj pri denarju, ne gre zanašati ...



Bo na računu dovolj sredstev ves mesec?

Kako natančno poznamo svoj osebni mesečni proračun in denarni tok? Skrbno spremljamo vse svoje prejeme ter vse izdatke – osnovne, redne in druge in znamo tudi na dan plače, ko je sredstev na računu največ, izračunati, kdaj in koliko si lahko privoščimo? Vsakdanje izkušnje Slovencev kažejo, da znamo biti pri mesečnem planiranju žal pogosto površni. Pri odločitvah za kak spontani nakup gledamo le na stanje, ki ga tisti dan kaže mobilna banka, pri tem pa namenoma ali nenamenoma »pozabimo« na obveznosti, ki jih bomo morali pozneje v mesecu še poravnati. »Zatiskanje oči« pred realnimi zneski in prekomerno trošenje ima lahko hude posledice, zato je tudi čustvena komponenta ravnanja z denarjem zelo pomembna.

Kako se giblje stanje na računu med dvema nakaziloma plače na račun?

Tri osebe z enako visokimi prihodki in enakimi osnovnimi dnevnimi izdatki imajo različne izdatke, hkrati pa te izdatke periodično poravnavajo na različne dneve v mesecu. Kako se spreminja njihovo stanje na računu v obdobju med dvema plačama?*

Martina, Jože in Anja imajo enako plačo: mesečni priliv na njihov račun znaša 1.500 evrov. Tudi za osnovne izdatke – hrano, položnice, prevoz in drugo – porabijo enako. Povprečno je ta strošek 30 evrov na dan, mesečno porabijo za to okrog 900 evrov ali 60 odstotkov prihodkov. Tu pa se podobnost med trojico konča. Martina skrbi, da pride skozi mesec z »ničlo«. Zaveda se svojih izdatkov za stanovanje, avto in otroka, hkrati pa nameni del prihodkov tudi za varčevanje za otroka z NLB Vito. V običajnem mesecu porabi in prihrani ravno toliko, kolikor zasluži – ob tem, da tudi varčuje. Rezerve za nepredvidene izdatke nima. Kaj pa Jože? Ta porablja preveč, pri tem pa ni discipliniran niti pri mesečnem načrtovanju. Prepričan je, da mu ni treba paziti na vsak evro, ker ima solidno plačo. Odplačuje kredit za stanovanje in avto, a se ne odpoveduje luksuzu, tudi del osnovnih življenjskih izdatkov (gorivo) pokriva s plačilno kartico z odloženim plačilom. Ne varčuje in nima jasnega pregleda nad realnim stanjem na računu. Njegovo nasprotje je Anja. Vsak mesec nekaj nameni za dolgoročno varčevanje, varčuje pa tudi za počitnice. Vse svoje redne izdatke poravnava čim hitreje po prejemu plače, ker ima rada jasen pregled nad stanjem na računu. Iz opisa je jasno, da bo imela Anja na koncu meseca na računu največ – in lahko največ nameni za svojo varnost ali varčevanje v prihodnosti. Ampak kdo ima – vsaj za en dan – največ denarja na računu 17. dan v mesecu? Zapravljivec Jože. Ne verjamete? Poglejmo mesečni denarni tok naše trojke.

* V primeru zaradi lažje predstave uporabljamo predpostavko, da dobijo vsi trije plačo prvi dan v mesecu; osnovne življenjske izdatke Martini in Anji odštevamo v enakih povprečnih dnevniških zneskih (30 €), Jožetu v povprečnih dnevniških zneskih (20 €) in enkratnem znesku 310 € (za plačilno kartico za gorivo). Med osnovne izdatke v tej ilustraciji štejemo tudi npr. stroške doma (elektrika, voda ...).

3 praktični finančni nasveti



1. NADZORUJTE SVOJ DENARNI TOK

Osebni denarni tok tvorijo vsi denarni prejemi (prilivi) in izdatki (odlivi) v času. Denarni tok vpliva na našo finančno likvidnost, torej na to, ali lahko sproti in redno poravnavamo zapadle obveznosti. Med prejeme štejemo vse, kar pride na naš bančni račun, med izdatke pa vse, kar plačamo drugim. Upoštevamo nujne (ponavljajoče se) in občasne izdatke.



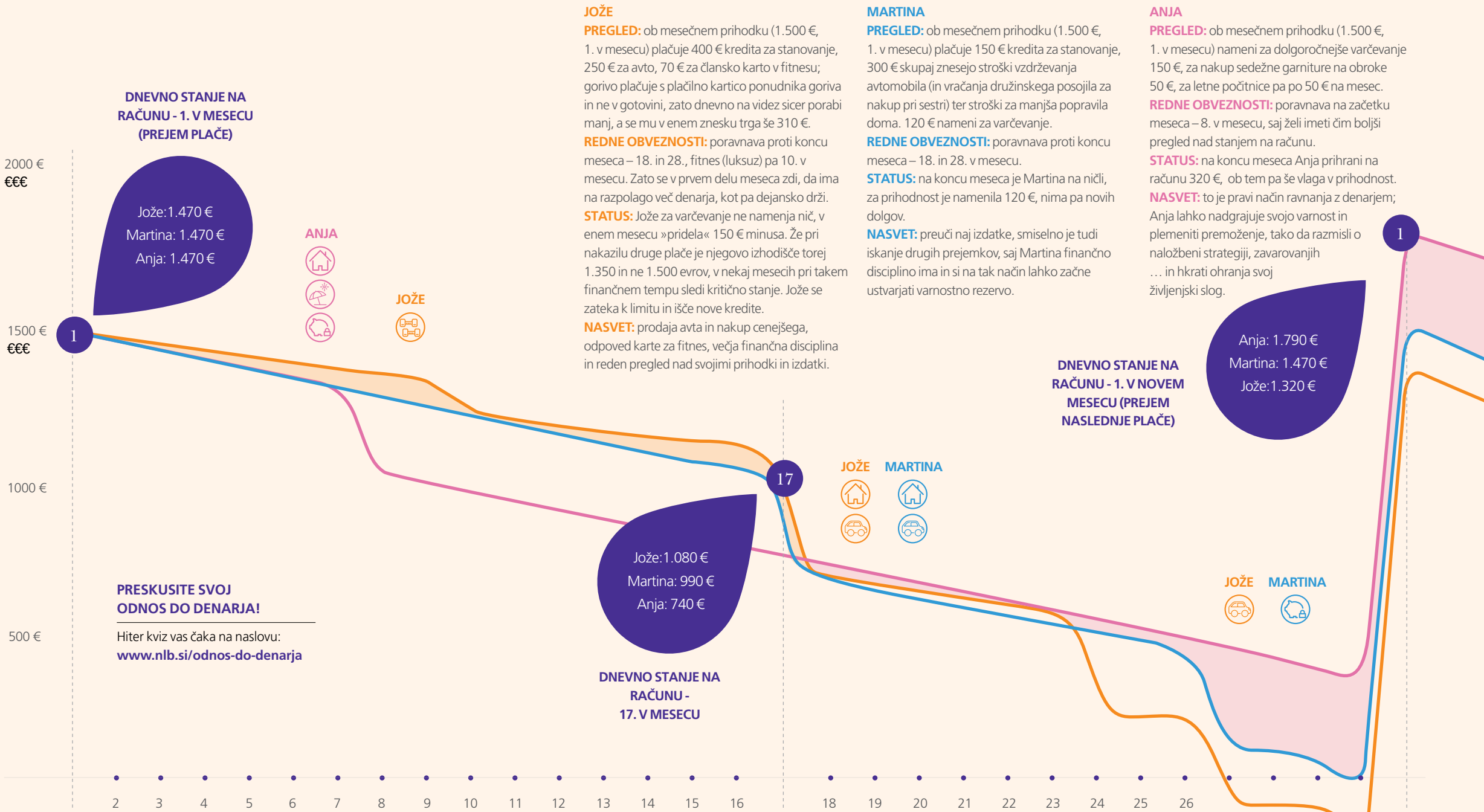
2. VODITE OSEBNI PRORAČUN

Sistematično spremljajte porabo denarja. Uporabljajte NLB Klik, mobilno banko Klikin in druga orodja banke ter zapisujte izdatke v preglednico ali eno od številnih aplikacij za pametni telefon. Ustvarite si jasno sliko, kdaj v mesecu morate poravnati redne obveznosti (kredite, plačilne kartice, varčevanja ...).



3. NE PORABITE VEČ, KOT ZASLUŽITE

Najpreprostejša resnica je včasih lahko navidez zakrita. Plačilne kartice in krediti omogočajo financiranje potrošnje, a naj vas to ne zavede, da bi porabili preveč. Če uporabljate kartice z odloženim plačilom, pazite, da z njimi ne porabite več, kot lahko plačate, ko je mesec naokoli. Pri večjih nakupih izberite nakup na obroke ali se odločite za osebni kredit, saj boste tako znesek odplačevali v manjših mesečnih obrokih.



INTERVJU

Ilka Štuhec in Darja Črnko

Srce naredi ogromno, a vsega ne more!

Z dvema zlatima globusoma v lanski sezoni se je Ilka Štuhec povzpela na svetovni vrh. A pot še ne 27-letne Štajerke je bila trnova. Da je deset let po prvem startu v svetovnem pokalu postala šampionka v svetovnem merilu, je presmučala nešteto prog, stiskala zobe, ko ji ni šlo po načrtih, in verjela, da ji bo nekega dne s trdim delom uspelo. Uspehi so rezultat dolgoletnega dela, truda, odrekanih, vztrajnosti in žrtvovanja. Da so se Ilkini načrti uresničili, pa ima velike zasluge tudi njena mama Darja Črnko. Gradbena inženirka po izobrazbi – »to je zgolj diploma,« se nasmehne – je bila tudi sama smučarka, potem trenerka, serviserka in še kaj. Po letih v mariborskem SK Branik in skrbi za družinski smučarski servis je danes predvsem v »Ilkini službi«. Mama in hči sta dinamičen par, ki ne skriva navezanosti in ljubezni. Posebej za revijo Osebnost sta spregovorili o razlogih za lansko sanjsko sezono, teži uspehov, finančnih izzivih v smučarski karavani, novih ciljih in medsebojnih odnosih.

Avtor: Davor Topler Foto: Nejc Lasič



INTERVJU

Ilka, Darja, vajine misli so že pri novi sezoni, navdušenci nad smučanjem pa si še kar vrtime film iz prejšnje in se sprašujemo, zakaj se je prav v minuli sezoni zgodil rezultatski razcvet Ilke Štuhec v članski konkurenci. V enem letu gotovo nista odkrili magične formule, a vendarle kaj sta delali drugače?

ILKA: Težko posebej izločim le eno stvar pri treningu in tekmah in rečem, da je prav ta pripeljala do tako uspešne sezone. Šlo je za splet različnih dejavnikov. Vem pa, kje sem bila drugačna osebno. Nehala sem razmišljati o nepotrebnem, osredotočena sem bila na smučanje in v tem uživala.

DARJA: Se strinjam. Ilka je že sezono poprej enako dobro smučala, ampak na tekmah je nato praviloma pogorela. Temu pravim, da je smučala z nahrbtnikom. In po vsaki tekmi je spraševala, ali ima naša ekipa še denar, da bo šla tudi na naslednjo. To je vsekakor vplivalo tudi na rezultate, tako se ne da dobro tekmovati.

Ste kdaj imeli občutek, da vas je okolica že odpisala? Da so Ilko označili za nadarjeno smučarko, ki pa ni izkoristila potenciala? Je taka miselnost vplivala na vaju?

ILKA: Iskreno se nisem imela niti časa ukvarjati s tem, toliko drugih stvari je bilo treba opraviti. Po poškodbi sem morala rehabilitirati koleno, se vrniti, trdo delati ... Okrog sebe sem imela ljudi, ki so me podpirali, bili poleg v res najhujših trenutkih, ko sem jih najbolj potrebovala. Zaupali so mi in to se je izkazalo za ključ do uspeha. Vztrajala sem. Vedno sem imela v glavi, da lahko še marsikaj pokažem, da lahko dobro smučam, da vem, kako to gre. **DARJA:** Vedela sem, da je sposobna priti na vrh. Verjetno pa sem bila tudi zadnja, poleg Ilke seveda, ki je verjela, da se bo to tudi zgodilo. Enostavno se je pri njej že dosti hitro videlo, da je drugačna, da izstopa po kakovosti. Kazalo se je iz dneva v dan, iz leta v leto, potem pa so pač poškodbe naredile svoje. Danes, ko gledam nazaj, si mislim, da je že moralo biti tako, da nič ni podarjeno.

Ilka, imeli ste hudo poškodovano koleno. Kako je zdaj?

ILKA: Zdaj je v redu, saj vidite. (smeh) Sicer me skoraj vsak dan spomni, da ni povsem »originalno«, ampak mislim, da se pri vseh teh naporih in obremenitvah kar dobro drži. Naj mu bo, če sem ter tja malo opozori nase.

Lani ste zmagali kar sedemkrat, s čimer ste se izenačili z legendarno slovensko smučarko Matejo Svet. Katera tekma je bila za vas najpomembnejša?

ILKA: Vsaka posebej je tlakovala pot do končnega uspeha. Na vsaki je bilo treba pokazati svoj maksimum. Kot najljubšo pa bi vseeno izpostavila prvo zmago v Lake Louisu s startno številko 29, ker tega okolica res ni pričakovala. Sama pa sem merila na vrh. Večina je vedela, da znam dobro smučati, ampak se mi, kot je omenila že mama, na tekmi nikoli ni izšlo čisto po načrtih. Vsaka zmaga zase je bila po svoje posebna, edinstvena in magična, a ko pride prva, si zaupaš še bolj in je lažje.

Na lovorikah ne morete počivati. Ste si po sezoni uspehov lahko zbistrili misli in se odpočili?

ILKA: Takoj po finalu svetovnega pokala sem se najprej odpravila na dopust za štiri dni, nekoliko več počitka, 12 dni, pa sem si privoščila še v začetku junija. Po sezoni sem imela veliko obveznosti zunaj športnih aren, povsod so me vabili. Vsekakor je lepo, da te ljudje prepoznajo, te prosijo za avtoogram, »selfie«, ampak verjemite, da tudi to jemlje energijo. Enostavno ne moreš zadovoljiti čisto vseh, biti vsem na razpolago, ne glede na to, kako si to želiš. Ne razumite me narobe, ampak ohraniti moram svoj fokus. Rekla sem si, da če hočem smučati tako dobro kot lani, moram trenirati vsaj toliko, če ne še več. Torej sem trenirala še bolj intenzivno.

Star pregovor pravi, da zmagovalnega konja ali formule ne menjamo. Ste se tudi vi pripravljali po enakem programu kot lani?

ILKA: Pred poletjem sem v fazi kondicijskih priprav delala res veliko. Zelo naporen program sem imela, opravila od tri do štiri treninge na dan šestkrat na teden. Delala sem na polno, do zadnjega atoma moči. Oddelala sem tudi tri smučarske kampe v tujini, v Švici, Italiji in Avstriji. Kombinirala sem vse treninge v gozdu, tek, veslanje, akrobatiko, fitnes, jogo. Za julij sem v koledar zapisala »morje«, ampak medtem ko je imela mama zaslužen dopust, je to zame pomenilo le spremembo okolja za trening. Avgusta smo potem smučarji že klasično na snegu, hkrati pa še vedno nabiramo tudi kondicijo. Deset dni v Švici, dva tedna kondicije, pa pot čez pol sveta v Čile. Tam so razmere pač boljši približek zimski tekmovalni sezoni. V Evropi poleti teh razmer ni, niti na ledenikih ne. Takole je videti del leta, ko imajo drugi dopust.



Moj cilj je smučati povsem razbremenjeno in uživati. Zdaj vem, da sem tega sposobna.

Ko si vrhunski tekmovalec, so poletja del treninga, o pravih počitnicah se res ne da govoriti.

Mnogi športniki radi rečejo, da je v športu naslove težje braniti kot pa osvajati. Za vas bo letvica letos postavljena zelo visoko.

ILKA: Verjemite, da sploh nisem obremenjena s tem. Tudi lani sem poskušala biti sproščena skozi vso sezono. Moj cilj je smučati povsem razbremenjeno in uživati. Zdaj vem, da sem tega sposobna, moram si zaupati in to preprosto dokazati na belih stminah.

Darja, vi ste že omenili breme, tudi finančno, ki ga je v preteklosti Ilka nosila na ramenih. Sodoben šport je zelo resen posel, pri katerem je treba zelo natančno planirati odhodke, hkrati pa realno oceniti prihodke. Lahko podrobneje opišete, kako je s tem v vaši ekipi danes in kako je bilo prej?

DARJA: Res je, da sva ogromno časa namenili razmišljanju o denarju, iskali vire prihodkov, skrbeli zase. Priznam, da sem včasih več razmišljala o tem, kje priti do denarja, kot pa o rezultatih. Vedno poudarjam, da potrebuje vsaka ekipa predvsem mir, da lahko dela normalno. Trudiš se imeti najboljše razmere za delo, ampak smučanje je drag šport. Zjutraj, ko

greš na trening, ne moreš razmišljati o tem, kako boš jutri plačal karto ali progo, pa se je dogajalo tudi to. Zneski so za marsikoga astronomski, včasih kdo gotovo pomisli, da smo malo čez les, ker se to sploh gremo. Ampak to je smučanje.

ILKA: Mama ima čisto prav. V preteklosti sem bila preobremenjena. Vseskozi sem imela v mislih, da moram dobro smučati, da bom imela dobre rezultate in bomo tako lahko vse skupaj tudi finančno pokrili. To je bil res ogromen nahrbtnik. Potem pa sem se nekega dne s tem preprosto nehala ukvarjati. Steklo je že v predlanski sezoni, lani pa o tem sploh nisem več razmišljala. Kar zadeva finance, zdaj vse prepuščam mami. A tudi če imaš več, to še zdaleč ne pomeni, da je treba z denarjem razmetavati. V pripravljalnem obdobju mi je ljubše, če spimo v apartmajih in si kuhamo sami, kot pa da bi bivali v klasičnih hotelih.

Odnos do denarja se torej ne bo spremenil?

DARJA: Mislim, da niti ne znava razmetavati z denarjem.

ILKA: Z dodatnim zaslužkom lahko delaš bolje. Greš recimo na teren, ki je dražji, bolje pripravljen, ravno s tem namenom, da lahko bolje treniraš.

DARJA: Lahko tudi bolj mirno narediš plan dela. Vedno pa je treba upoštevati, da

bo v tem načrtu kaj šlo narobe. Lani je bilo recimo vse poletje zelo lepo. Mi smo na koncu priprav že prav iskali slabše razmere in grdo vreme, ker smo res preveč smučali v sončnih dneh. Tak trening se namreč pri smučarji ne izide. Pripravljen moraš biti na tekme v vseh vrstah razmer, sploh decembra in januarja, ko je vidljivost na terenu pogosto slaba. Tako smo na pripravah iskali lokacije in čas, ko se je vreme poslabšalo, in se odpravili na proge.

Se da oceniti, koliko stane izvedba sezone za vrhunsko tekmovalko, kot je Ilka?

DARJA: Veliko, preveč. Tekmovalec v skupini oziroma ekipi je vsekakor cenejši. A po drugi strani se ve, da ves smučarski svet funkcionira individualno. Najboljši delajo tako kot mi. Da delaš samostojno z eno tekmovalko, ne pomeni nujno, da se želiš ločiti od reprezentance ali da ti kaj ni prav. Gre za to, da smučarki, za katero delaš, enostavno »na kožo« napíšeš celoten program treningov, tekmovanj, potovanj ... Za eno sezono, ob kompromisih, na katere smo pripravljeni, potrebujemo mi recimo minimalno 200.000 evrov.

Finance v ospredje postavljamo tudi zato, ker včasih kdo vidi le zneske, ki jih tekmovalka v uspešni sezoni prejme za



Stroški v smučanju so za marsikoga astronomski. Kdo gotovo pomisli, da smo malo čez les, ker se to sploh gremo.

INTERVJU

zmage, in je prepričan, da se vam zdaj cedita med in mleko. Se vas kdaj dotaknejo taka mnenja?

ILKA: Verjamem, številke so na prvi pogled lahko videti lepe. Nagrade za zmage, sponzorji, super, kajne? Ampak kot vsi drugi plačujem davke, o stroških pa raje ne začnem razmišljati. Kot je omenila že mama, jih je res veliko, ne nazadnje jih kar nekaj še vedno pokrivam sama.

DARJA: No, doslej si jih kar večino pokrivala sama.

ILKA: Ja. Smučati sem začela s šestimi leti.

Če bi potegnila črto in upoštevala, koliko denarja je od takrat šlo za mojo kariero, moram reči, da še daleč nismo na zeleni veji. Niti blizu nismo.

DARJA: Sploh ni treba tako daleč nazaj. Tudi če štejemo stroške od petnajstega leta naprej, od Ilkinega prihoda v reprezentanco, se vložki v Ilko – tu sploh ni pomembno, kdo je vlagal, saj so vsi prispevali po svojih zmožnostih – nikakor še niso povrnili.

A ne le finance, tudi dobri odnosi so v ekipah, kot je vaša, izjemno pomembni. Kako pomembno je za vaju, da sta skupaj, in kako se soočata z dilemo, kdaj sta mati in hči, kdaj pa vodja ekipe in tekmovalka? Verjetno si morata zunaj sezone tudi odpočiti druga od druge?

ILKA: (smeh) Zagotovo.

DARJA: To je dejstvo. Vedno sem govorila, da zaradi tekmovanj ne bom postavljala na kocko odnosa s hčerko, a to realno počneva iz dneva v dan. Navadili sva se na tak dvojen odnos.

ILKA: Vsekakor ni bilo lahko, ampak sva se naučili, kako se soočati z dobrimi in slabšimi stvarmi. Vse si poveva v obraz, tudi skregava se. Ampak čez deset minut sva spet »okej«.

DARJA: Ko se sporečeva, je včasih kar grdo. Če se z nekom res dobro poznaš, ga lahko v nekem trenutku, ko si res besen, prizadeneš. A na koncu se vedno objameva in sva spet na isti strani.

V vaši ekipi sta zdaj poleg vaju še trener Grega Koštomaj in kineziologinja Anja Šešum. Boste v prihodnje iskali še kakšno okrepitev?

DARJA: Da, pred kratkim se je ekipi pridružil še Luka Križaj, ki bo pomagal meni pri servisu in Gregi na terenu. Dosti lažje je zdaj, ko se je ekipa razširila in nisva več sami. Neprimerljivo bolje je. Predvsem Anja, kineziologinja, je zdaj dosti več z Ilko kot jaz, tudi na treningih in tekmovanjih. Kar ustreza mi tako. Prej sva bili res praktično vseskozi skupaj, tudi ponoči, v sobi.

Ilka, je z novo sostanovalko, cimro, lažje kot z mamó? Je tudi v tem ključ uspeha?

ILKA: Mislim, da to ni bil eden izmed takšnih odločujočih dejavnikov, ki bi neposredno vplival na uspeh. Se je pa kar nekaj spremenilo, jasno. Z Anjo sva si blizu po letih, poznava se že od prej in sva dobri prijateljici. Včasih se potem mogoče pogovarjava tudi o kakšni stvari, o kateri se z mamó morda ne bi. Tudi o kakšni neumnosti ...

DARJA: Nič več. (smeh) Anja je zelo stroga, včasih je celo strožja od mene. Ampak to mislim v pozitivnem pomenu. Hoče imeti red. Anja skrbi za Ilko, vseskozi jo, tako kot jaz, opozarja, naj pazi nase. Ilka nikoli ni pri miru, njo je težko

brzdati. Če je zunaj »štirideset stopinj« in Ilka leži ter bere knjigo, je to že uspeh. Veliko pripomore tudi Anjina strokovnost. Jaz sem prej delala vse, bila sem nekakšen multipraktik, a tako niti ene stvari nisem mogla izpeljati stoodstotno. Ne zmoreš, ne znaš vsega. Sama sem masirala Ilko, ji skušala oskrbeti koleno, a vse to je bilo seveda zelo daleč od nivoja, ki ga je v ekipo prinesla Anja. Tudi Grega je, jasno, prinesel ogromno. Ko sva bili sami, sva prav tako dali vse od sebe, a ni bilo zadosti. Srce naredi ogromno, a vsega ne more.

Kdo je trenutno najbolj odgovoren za načrtovanje, proces treninga?
DARJA: Midva z Grego.



Ilkina volja in notranja moč sta jo pripeljali na točko, na kateri je danes.

Darja, ste ena redkih, če ne celo edina ženska, ki se ukvarja s pripravo smučí na elitni ravni. Delo smučarskega tehnika v javnosti ni toliko opevano, vendar veliko pripomore k dobremu smučanju. Kje je vaša prednost pred moškimi?

ILKA (skoči Darji v besedo): Je edina, a najboljša. (smeh)
DARJA: Smučí pripravljam že od nekdam, a začetki v svetovnem pokalu so bili vseeno težki, predvsem ko sem dojela, koliko stvari še ne obvladam. Gre za zahtevno in odgovorno delo. Smučí lahko pripravim enako ali celo tehnično bolje kot preostali. Na začetku so me drugi tudi čudno gledali. A Ilka mi je dala »jokerja« na tekmi v Lake Louisu, na svoji prvi tekmi, na smuku, ko je osvojila šesto mesto. Takrat so vsi kar gledali, se spraševali, kaj počne s smučmi mama tekmovalke, da jih pripravi bolje kot tovarniški serviserji. Dobro pripravljene smučí resda pomenijo veliko, ampak na koncu so tekmovalci tisti, ki naredijo razliko. Komu morda lahko daš na smučí »čudežno mažo«, pa ne bo naredil nič. Vse se mora združiti, vsak delček mora biti na pravem mestu. Če kondicija ni prava, če zdravnik ne opravi svojega dela, če čevlji niso dobri, če Grega ne da najboljšega nasveta, ne gre. A na progi doseže dober čas Ilka, ne pa podlaga smučke. Potrebuješ pa tudi srečo in ta je Ilki vsa leta poprej pogosto obračala hrbet.

NOVA ZGODBA TUDI Z NLB

V novo sezono vstopa Ilka Štuhec s svojo ekipo dodatno okrepljena. NLB, dolgoletni pokrovitelj Šmučarske zveze Slovenije, odslej podpira posebej tudi našo lani daleč najuspešnejšo smučarko. »To je začetek nove, upam, da še uspešnejše zgodbe,« je optimistična Darja Črnko, Ilka Štuhec pa poudarja vrednote, ki so temelj odnosa pokrovitelja in vrhunskega športnika. »Veliko mi pomeni predvsem zaupanje. Cenim, da se tisti, ki me podpira, poistoveti tudi z mojo zgodbo. Ta govori o tem, da se ne predam kar tako, da sem borka, ki doseže svoje cilje.«

Se drugi serviserji pogosto obrnejo na vas za nasvete?

DARJA: Ja, nekateri sprašujejo, seveda. Eni pa tega nočejo, pogledajo vstran in me prepričujejo, da naj preprosto neham s tem, ker da sem prestara. Očitno bi se me radi rešili. (smeh) Se pa z večino veliko in odkrito pogovarjamo, si izmenjujemo primere dobrih praks.

Za serviserje je znano, da so smučarski garači. Koliko ur spite med sezono?
DARJA: Bolj malo. Vse je odvisno od vremenskih razmer, koliko se lahko zanesesh, kakšno bo naslednji dan vreme. Jaz nikoli smučí ne dokončam zvečer. Ponoči še kaj namažem, delam zelo dolgo v noč, očitno sem bolj počasna (smeh), potem zaključujem jutraj. Drugače sploh nisem nočni tip človeka, a med sezono moram biti, drugače zmanjka časa. Človek se takšnega ritma med sezono navadi.
Ilka, kaj pa vi, koliko ur spite v sezoni?
ILKA: Odvisno, od sedem do devet ur na dan.

Pa v prostem času? Kaj počneta, ko odklopita smučarijo, kolikor se to pač da?
ILKA: Jaz sem poleti veliko brala, poslušala glasbo, se poskušala naučiti deskati, sicer ne najbolj uspešno. (smeh) Povsem običajne stvari. Včasih v tistih prostih dneh preprosto nisem delala nič.
DARJA: No, jaz pa sem si vzela več časa še za drugo, starejšo hčerko. Letos poleti smo dobili novega člana družine, že drugič sem postala babica. Drugače pa tudi jaz obvezno rada preberem kakšno knjigo.

Ilka, v intervjujih se da zaslediti, da v kleni štajersčini zase pravite, da ste »lapasti«. Lahko razložite pomen še preostanku Slovenije?
ILKA: (smeh) Ni skrivnost, da rada veliko govorim. To je to.

Tudi na družbenih omrežjih ste precej dejavni. Profil upravljate sami?
ILKA: Da, kar se objav na Instagramu tiče, je to moj trenutni navdih, tudi sama ga upravljam. Za vprašanja in odgovore na Facebooku pa poskrbijo drugi.

Poznamo vas kot zelo čustveno smučarko. Smeh, veselje, solze ... Kaj pa preklinjanje in jeza? Pade včasih tudi sočna štajerska kletvica?
DARJA (po nekajsekundni tišini ob Ilkinem neodzivu): Kaj zdaj tako razmišljaš? Saj te slišim tudi na progi, na treningih.

ILKA: Se razjezim kdaj, ja, posebej nad vremenom, nad vetrom. Sicer nisem agresivna, ampak tudi tako sprostim frustracije, ki se pojavijo na progi.

Kaj bi Ilka počela v življenju, če ne bi bila vrhunska profesionalna smučarka?
ILKA: Na srečo mi o tem ni treba razmišljati. Zagotovo bi bilo kaj v zvezi s športom. Zadnje čase zelo rada veslam. S tem od lanskega poletja razbijam tudi monotonost treningov, dodajam ga kolesarjenju in teku. Tudi odbojko imam rada, pa gorsko kolesarjenje, včasih sem se precej ukvarjala tudi z »downhillom«. **DARJA:** To zadnje ji prepovedujem. Tako nerodna je, da se lahko še zaleti v kakšno drevo. (smeh)
ILKA: Ne bi bilo prvič. Res je, v prostem času znam biti zelo zelo nerodna, tudi pri najbolj običajnih rečeh.

Ilka, čuti se, kako blizu vam je mama. Bi rekli, da je tudi vaša vzornica v športu?
ILKA: Lahko rečem, da je kar mama temu najbližje (izjava vzbudi nasmeh in začudenje na Darjinem obrazu). Predvsem cenim, da naju je s sestro vzgojila v osebi, kakršna je ona sama. Podpira naju pri vsem, česar se lotiva. Pri vrhunskih športnikih pa mi težko koga posebej omenila, ker mislim, da gre vsak po svoji poti. Mogoče bi omenila pokojnega Roka Petroviča, nekatere njegove lastnosti so mi bile posebej všeč in menim, da imam nekaj podobnih tudi sama. Velik vtis name pa je naredil tudi Valentino Rossi na tekmi motociklističnega prvenstva v Barceloni, ki sva jo z mamó gledali v živo kljub temu, da v življenju z motorjem nisem prevozila več kot 20 metrov. To, kar se dogaja okoli njega pred tekmo, je nekaj neverjetnega. Pri meni je urnik načrtovan na ure in minute, pri njem pa dobesedno na sekunde.

Darja, kako pa bi vi za konec opisali svojo Ilko, športnico in hkrati hčerko?
ILKA: No, res me zanima, kaj bom slišala. (smeh)

DARJA: Pri njej cenim predvsem jekleno voljo. Tudi sama sem vztrajna, a niti od daleč ne toliko kot Ilka. Če se ona za nekaj odloči, bo to tudi izpeljala. Tudi če se ji vmes svet postavi na glavo in se začne vrteti v nasprotno smer. Ali pa če se, kot se reče, jaz ob kakšnem njenem načrtu postavim na trepalnice. To jo je vedno vleklo naprej, jo izvleklo iz težav, ki jih je imela na primer s poškodbami. To je njen ščit pred nesoglasji ali pred metanjem polen pod noge. Njena volja in notranja moč sta tisto, kar jo je pripeljalo na točko, na kateri je danes.

7 nasvetov za boljši ODNOS DO financ



Koliko veste o denarju in kako skrbno delate z njim? Se poznate in si zaupate, ko gre za finance? Govorimo tako o poznavanju različnih tem s tega področja in možnostih, ki jih imate v finančnem poslovanju, kot o čustvih in svojem značaju, ko gre za denar. Zbrali smo nekaj nasvetov, da boste v finančnih vodah pluli mirneje.

Besedilo: Jak Vrečar

1

ANALIZIRAJTE SVOJ ODNOS DO DENARJA

Načrtujete in ravnete z denarjem tako, da se konec meseca na računu nabere nekaj prihranka, ali pa ugotovite, da je bilo izdatkov spet več, kot ste pričakovali?

Morda vas bo presenetilo, a na posameznikovo porabo, plačilo obveznosti in varčevanje v prvi vrsti ne vpliva le višina prihodkov, ampak je pomemben tudi odnos, ki ga imamo do financ oziroma do denarja. Pri tem gre tako za privzete navade in razvade kot tudi vedenjske vzorce, ki se prenašajo z generacijami in okoljem. Ko se boste podrobneje opazovali in spoznali, kako porabljate denar, kolikokrat trošite nenamensko, kakšen odnos imate do varčevanja in najemanja kreditov ter kako daleč naprej »vidite« pri financah, boste lahko s svojimi sredstvi ravnali preudarnije in jih bolje razporejali.

Začnite s preprostim preskusom na: www.nlb.si/odnos-do-denarja.

2

SPOZNAJTE SVOJE MEJE

Koliko denarja prinaša miren spanec, koliko pa srečo?

Od leta 2010 in rezultatov ameriške študije (v okviru univerze Princeton sta jo vodila psiholog Daniel Kahleman, ki je tedaj že imel Nobelovo nagrado, in ekonomist Angus Deaton, ta je svojo dobil pozneje), v kateri so raziskovalci objavili trditev, da človeku premoženje prinaša zadovoljstvo le do letnega zneska 75.000 dolarjev, se krešejo mnenja o tem, koliko denarja – če sploh – prinaša srečo. Popolnoma jasno je, da samo denar ni zagotovilo za zadovoljstvo, a ne izrabljajte te ugotovitve kot izgovor za neskrbno ravnanje s financami. Za to, da v okolju, v kakšnega smo postavljeni ali si ga oblikujemo, lahko živimo brez težav, denar pač potrebujemo. Vzemite v roke računalnik ali papir in popišite svoje običajne prihodke in izdatke. Črno na belem morate videti, koliko potrebujete, da boste preživeli naslednji mesec v zelenih in ne v rdečih številkah.

Nasvet: oglejte si tudi infografiko na strani 18.

3

PRIČAKUJTE NEPRIČAKOVANO
V hladilniku je vedno pripravljena kakšna malenkost, če se oglasijo nenapovedani obiski. Avtomobil vsako leto zavarujemo, čeprav smo prepričani, da se nam na cesti ne bo nič zgodilo. Kaj pa finance, imamo scenarij za nepredvidene dogodke?

Življenjske zgodbe se ne odvijajo po načrtih. Pridejo obdobja, ko nas doletijo nepričakovani, a neizogibni izdatki. Tudi prihodki žal niso vselej zagotovljeni in včasih se zgodi, da družinski proračun čez noč ostane brez nujno potrebnih prilivov. Za take primere potrebujemo varnostno rezervo. Ta zmanjšuje finančno tveganje, če se zgodi kaj nepredvidenega, in nam omogoča cenejše financiranje ob nepredvidenih dogodkih v primerjavi s ceno limita ali kredita. Rezervo je najbolje imeti v manj tveganih naložbah, kot so varčevalni računi in kratkoročni bančni depoziti. Sredstva nam morajo biti na voljo hitro, če jih potrebujemo. Koliko rezerve bo zadosti, je odvisno od naših rednih mesečnih obveznosti, ki se jim ne moremo izogniti ne glede na nepredvidene dogodke.

Namig: ocenite, koliko varnostne rezerve potrebujete. Kviz vas čaka na: www.nlb.si/opredelitev-tveganosti-gospodinjstva.

4

KO GRE ZA DENAR, BODITE ODKRITI DO SEBE IN BLIŽNJIH
Zatiskanje oči ne pomaga, nasprotno, prinaša še več težav.

V financah je kot v ljubezni: iskrenost je tista, ki prinaša dober odnos. Prikrivanje pa pride prej ali slej na dan – pri denarju še veliko hitreje kot pri odnosih. Če vam ob pogledu na nova modna oblačila v mislih takoj utripa rdeča lučka, saj denarja na računu ni dovolj, tudi nakup z odloženim plačilom ni dobra ideja. Podobno še bolj velja za večje nakupe. Preveliki »apetiti« in tolažba v slogu »saj bomo še kje kaj zaslužili« so zelo nevarna kombinacija, še posebej, če v gospodinjstvu eden od odraslih prepričuje drugega, »da bo že šlo«, hkrati pa za to nima kritja v denarju ali ideji, kje ga še zaslužiti.

5

UGOTOVITE, KAKŠNO STOPNJO TVEGANJA LAHKO SPREJMETE
Ko razmišljate o naložbah za prihodnost, premislite o svojih ciljih in značaju.

Tako kot se razlikujejo okusi pri hrani ali modi, so različne tudi želje za prihodnost. Ko uredite finance do točke, na kateri lahko denar plemenitite, se soočite z novimi vprašanji. Povsem varnih naložb ni, vsekakor pa se lahko odločite, kako boste investirali. Pozor, nikakor ne gre za hazardiranje, gre pa – še posebej, če vlagate v delnice, obveznice ali druge papirje – za različne tipe naložb. Zato morate ugotoviti, koliko tveganja si lahko privoščite. Primer: če vlagate denar zato, da boste čez deset let, ko ga boste potrebovali, lahko financirali nakup nepremičnine, boste najverjetneje izbrali nižje povprečne donose, a investirali tako, da boste ne glede na dogodke na trgih imeli zajamčen donos. Namig: nasveti strokovnjakov pri velikih finančnih odločitvah so izjemno koristni.

6

IZKORISTITE RAZLIČNE POTI
Obiščite banko kadarkoli in kjerkoli

Nobenega razloga ni, da ne bi bančnih poslov opravljali takrat, ko vam najbolj ustreza. Paleta kanalov, ki jih lahko uporabljate, je široka. V celovito ponudbo, ki jo v angleščini globalno imenujejo »multichannel banking«, sta ob storitvah v poslovalnicah, na bankomatih, spletu (NLB Klik), pametnem telefonu (NLB Klikin), telefonu (NLB Teledom) odslej v okviru NLB Kontaktnega centra razen klica in elektronske pošte na voljo tudi spletni klepet in video klic. Včasih se, posebej pri pomembnejših vprašanjih, še vedno počutimo bolje, če imamo na drugi strani pred seboj obraz sogovornika. Sodobna tehnologija nam pogovor omogoča na daljavo, a ohranja vse prednosti komunikacije v živo – zaupnost, osebni odnos, takojšnji odziv.

Več o video klicu in spletnem klepetu: www.nlb.si/spletni-klepet-in-video-klic.

7

ŠIRITE SVOJA (FINANČNA) OBZORJA
Svet je vir znanja in nasvetov. Iščite odgovore na vprašanja, ki se vam zastavljajo.

V dobi interneta je virov z nasveti neskončno več, kot jih lahko predelamo. Včasih je težko ločiti zrnje od plev, zato se še vedno splača poseči tudi po kakšni klasični knjigi. Bralci ene globalno največjih in najbolj priznanih skupnosti, Good Reads, priporočajo recimo delo »The Total Money Makeover: A Proven Plan for Financial Fitness« ameriškega avtorja Dava Ramseyja, v zadnjih 15 letih v več izdajah prodano v večmilijonski nakladi. A ne glede na to, kateri vir boste uporabili za raziskovanje finančnega sveta, v vsakem primeru je širjenje obzorij več kot dobrodošlo: tudi če se z idejami ne boste vselej strinjali, vam bodo odpirale oči in spodbujale razmislek.



Finančna vzgoja otrok se obrestuje

Nikoli ni prezgodaj ali prepozno za finančno opismenjevanje otroka. Primerna vzgoja, pravi zgledi in odkriti pogovori o denarju bodo otroku kasneje v življenju lahko pomagali, da bo s prisluženim denarjem ravnal preudarno in med finančnimi čermi varneje krmaril.

Avtor: Anita Andrenšek Foto: Getty Images

»Ali misliš, da denar raste na drevesu?« je verjetno eden najpogostejših stavkov, ki jih odrasli izrečemo otrokom v pogovorih o denarju. A bolj kot le s ponavljanjem te fraze jim lahko v vseh obdobjih odraščanja, od vrtca pa do odhoda iz domačega gnezda, pomagamo s primernimi nasveti. Osnovnega načrtovanja prihodkov in odhodkov se lahko naši potomci ob naši pomoči naučijo že v otroštvu. Vloga odraslih je tu ključna. Z doslednim poudarjanjem pravil in lastno disciplino lahko otroku, kasneje najstniku in mlajšemu odraslemu, namreč prihranimo marsikateri glavobol, do katerega pripelje finančno neznanje ali pa lahkomišno upravljanje denarja, pa glavobol še ni najhujša posledica. A to ni lahka naloga. Skrb zbujajoče rezultate o finančni pismenosti je dala na primer raziskava britanske organizacije Money Advice Service. Več kot polovica od 1.200 izprašanih najstnikov v starosti od 15 do 17 let je v njej povedala, da le stežka pravočasno poravnava mesečne obveznosti, za katere sicer dobi sredstva od staršev. Povedano drugače, denar imajo, a ga porabijo za drug namen. Takega rezultata ne moremo pripisati le mladostniški nepremišljenosti. Vzroki

tičijo globlje, tudi v vzgoji in odnosu do denarja v primarnem okolju – družini.

SPOZNAJMO SEBE, DA BOMO LAHKO UČILI MLAJŠE

Ko razmišljamo, kakšen zgled dati otroku, se moramo najprej vprašati, kakšen odnos imamo do financ sami. Smo disciplinirani ali impulzivni? »Večina odraslih se zaveda, da bi morali varčevati za varno starost, ampak nekaterim to nikakor ne uspe. Namesto tega je bolj mikavno zaslužek sproti zapravljanju za reči, v katerih uživamo v tem trenutku,« je v govoru na dogodku TED povedal Dan Goldstein, vedenjski ekonomist iz Microsofta in Londonske poslovne šole. Pojasnil je razliko med našim delovanjem, ko smo v »vročem« ali »hladnem« stanju, in kako vsako posebej vpliva na naše vsakdanje odločitve. V prvem se bomo za nakupe odločali impulzivno, v drugem pa ne.

Taka stanja moramo razumeti pri sebi in to razumevanje prenesti na novo generacijo. Če sami ne vemo, koliko denarja imamo na računu in koliko izdatkov si še lahko privoščimo do prihodnje plače, bomo otroka težko naučili reda. Učenje ob zgodnjih otrokovih prihodkih – na primer

Odkrito spregovorite tudi o finančnih težavah

Strokovnjaki poudarjajo pomembnost odkritega pogovora z otroki o morebitnih finančnih težavah, s katerimi se sooča družina. »Otroci se teh težav zavedajo ne glede na to, ali jim starši zanje povedo ali ne,« so ugotovili raziskovalci z Univerze v Severni Karolini. Ko z otrokom odkrito spregovorite tudi o »manj prijaznih temah«, povezanih z denarjem, dobite priložnost ne le za pogovor o tem, kaj si lahko v resnici privoščite in česa ne, ampak tudi za realen pogled na družinske finance – tudi zase. Otroku pa s tem po mnenju raziskovalcev pomagajte, da se uči sprejemati tudi težje odločitve, utrjuje samokontrolo in zna ukrotiti težnje po instantni zadovoljitvi želja.

denarju, ki jim ga dajo stari starši – koristi tudi odraslim, da se zavemo napak, ki jih (pod)zavestno delamo sami.

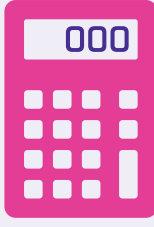
ŽEPNINA NAJ BO REDNA

Finančna vzgoja se začne že pri nekaj letih starosti. Nakupovanje z majhnim otrokom, ki si »želi vse«, je lahko včasih neprijetna izkušnja. Tu imamo priložnost, da mu pojasnimo razliko med »želeli« in »potrebovati«. Otroci se namreč učijo s posnemanjem drugih in opazovanjem vzorcev, pravita David Whitebread in Sue Bingham z Univerze v Cambridgeu. V svoji študiji o finančni vzgoji otrok svetujeta, da vsak odhod po nakupih – pa naj bo to za darila ali običajno špecerijo – izkoristimo kot priložnost, da pojasnimo praktično razliko med tema pojmom.

Sledijo prva denarna darila in prvo srečanje otroka z lastnim denarjem. Prej otroka naučimo, da ga hrani na določenem mestu, najbolje v hranilniku, in ga spoznamo z vrednostjo kovancev in bankovcev, prej bo začel ceniti vrednost. Pri tem ima posebno vlogo žepnina. Otroci, ki prejemajo žepnino, namreč bolje razumejo koncept denarja v primerjavi s tistimi, ki je ne dobijo.

Kdaj začeti? Pogosto se za ta korak odločimo, ko pridemo do prelomnice, vstopa v osnovno šolo. Nekateri otroci so za žepnino zreli že prej, drugi potrebujejo kako leto več. A vsaj tako pomembno kot razumevanje denarja je tudi to, da so pravila jasno določena. Na začetku, ko otrok še nima občutka za vrednost denarja niti za čas, mu je priporočljivo žepnino dajati tedensko, pozneje pa mesečno. Tako kot odrasli dobivamo plačo na določen dan, določimo termin tudi za žepnino (na primer prvi dan v mesecu ali pa na dan naše plače). Prav tako je pomembno, da določimo, za katere namene bo otrok uporabljal svojo žepnino. Tu potegnimo mejo med tistim, kar otrok potrebuje in mu plačujemo mi, ter stvarmi, ki niso nujno potrebne. Klasičen primer so sladkarije. Paziti pa moramo, da ločimo razpolaganje z denarjem od strogega prepovedovanja nakupa stvari, ki se nam ne zdijo smiselne. Seveda bo na začetku otrok kupil tudi več sladkarij, kot jih »potrebuje«, a pustimo mu, da pride tudi sam do ugotovitve, da denarja hitro zmanjka, če ga trošimo brez premisleka.

Sčasoma se bo otrok naučil ločevati med različnimi vrstami izdatkov, od majhnih,



Če otroka veseli matematika, je to dobro znamenje

Znamenje, da bi lahko otrok dobro obvladoval svoje finance, ko bo odraščal in ko se bo izoblikoval v zrelo osebnost, je tudi njegovo veselje do določenih šolskih predmetov. Ni posebno presenečenje, da veselje do matematike prinaša prednost v uspešnem ravnanju z denarjem. Profesor financ Shawn Cole s Harvard Business School je eden tistih, ki zagovarja trditev, da je veliko finančnih odločitev mnogo lažjih, če so posamezniku blizu številke in računske operacije. Mnogo ljudi dela napake, ker ne razumejo stroškov in drugih spremenljivk. Matematika tudi pomaga pri razumevanju kompleksnejših izrazov, kar koristi ob razmišljanju o plemenitenju premoženja.

sprotnih, do velikih in zelo velikih – takih, za katere bo potreboval tudi več žepnin in bo moral varčevati več mesecev. Pri doseganju takih želja mu lahko pomagamo tako, da skupaj z njim naredimo oziroma narišemo načrt in pot do cilja. S tem mu bomo pojasnili, koliko časa bo trajalo varčevanje, in mu prikazali, da je cilj uresničljiv. Zelo podobno, kot pozneje v življenju razmišljamo na primer o nepremičnini ali avtomobilu, kajne?

POMAGAJMO NAJSTNIKOM, RAZPETIM MED ŽELJE IN PRAVILA

Po začetnem obdobju v prvih razredih šole pride nov izziv. Obdobje od starosti devet ali deset let, še bolj pa tisto v zgodnjih najstniških letih, prinaša vrsto čustvenih in fizičnih sprememb v otrokovo življenje. Osnove ravnanja z denarjem zdaj že obvlada. Dovolj je zrel, da je čas za prvi račun in bančno kartico. Razume, da lahko denarja hitro zmanjka, in zna ugotoviti, kje ga porabi največ. S kartico (kot je mednarodna BA Maestro pri brezplačnem NLB Prvem računu) lahko plačuje izdatke tudi brez gotovine, to pa dviguje tudi na bankomatu. To mu daje več možnosti,

a hkrati tudi večjo odgovornost in lahko vodi v morebitne skušnjave.

Sočasno z otrokovo večjo samostojnostjo se namreč povečuje tudi vpliv okolice. Potrebe po dobrinah, ki jih vidi pri vrstnikih, na družbenih omrežjih in v medijih, lahko mladostnika hitro zapeljejo v finančne pasti. Bo porabil mesečno žepnino za kos garderobe, ki bo aktualen le kratek čas?

To je življenjsko poglavje, v katerem poskusimo znova poudariti dejstvo, da denar in materialne dobrine same po sebi ne osrečujejo. Sporočilo, ki naj ga dobi odraščajoči otrok, je, da ni vseeno, kako porabimo denar. »Nameniti denar za izkušnje prinaša več sreče kot pa nakupi predmetov,« so v svoji raziskavi zapisali Daniel Gilbert s Harvarda, Elizabeth Dunn z Univerze v Britanski Kolumbiji in Timothy Wilson z Univerze v Virginiji. Gre za leta, ko moramo otrokom s čim več primeri pokazati, kako pomembne so nematerialne stvari, na primer dobri odnosi in odkrivanje novih obzorij, in jih opozoriti, da si z denarjem ni smiselno kupovati statusa med vrstniki, čeprav se v vsaki generaciji

najde kdo, ki – z »nesebično pomočjo« premožnih staršev – dela prav to.

Do 15. leta bo treba višino žepnine tudi prilagoditi, hkrati se še podrobneje dogovorimo, katere stroške in nakupe krijemo za otroka mi, za kaj pa denar namenja sam. Pri tem je pomembno, da ne prestopimo črte pri domačih opravilih in ne plačujemo otroku za tisto, kar sicer po dogovoru opravlja kot član gospodinjstva. Pospravljanje sobe ni pogoj ali možnost za dodatno žepnino, lahko pa otroku namenimo plačilo, če opravlja delo, za katero bi sicer plačevali komu drugemu. Hkrati mu lahko damo večjo vlogo v družinskih pogovorih o financah. Otroka učimo, naj si predstavlja sebe v prihodnosti in ravna skladno s tem, v kakšni vlogi si želi biti v prihodnjih letih in desetletjih. Take vaje lahko pomembno pripomorejo tudi pri njegovi sposobnosti predvidevanja nepričakovanih finančnih situacij.

NA POTI PROTI (FINANČNI) POLNOLETNOSTI

Naredimo še korak naprej. Otrok obiskuje gimnazijo ali srednjo šolo, se vse bolj osamosvaja pri odločitvah, hkrati pa je še vedno finančno odvisen od odraslih. Napaka, ki jo starši pogosto delamo v tem obdobju, je, da pogojujemo izplačevanje denarja otroku s tem, ali izpolnjuje naša pričakovanja – najpogosteje v šoli, velikokrat pa tudi pri precej manj pomembnih zadevah, kot sta na primer slog oblačenja ali pričeska. S tem otroka stiskamo v kot, mu omejujemo možnost za osebnostni razvoj in izražanje ter mu sporočamo, da mu ne zaupamo. Tako ravnanje na dolgi rok ne prinaša rezultatov ne v osebnem odnosu ne v financah. Naš cilj mora biti drugačen: otroku pomagati, mu svetovati, ko gre za pomembne odločitve ali ko nas sam sprašuje za nasvet, hkrati pa ga ne kritizirati čez mero ali celo finančno kaznovati, ker se ne strinja v vsem z nami. Želimo, da se razvije v samostojno, samozavestno, odgovorno osebo, a del takega učenja so vedno tudi poskusi, ki se ne skladajo nujno z našimi željami ali predstavami, kako naj bi naš potomec ravnal. Si je že pridobil kak svoj vir dohodka, ima štipendijo ali pa je s počitniškim delom privarčeval nekaj denarja? Ni pošteno, da mu potem predpisujemo, kako naj sredstva porabi. Če se ne bomo vmešavali v odločitve, kot je na primer model ali znamka

novega računalnika, bomo naredili manj škode, kot pa če poskušamo od zdaj že krepko odraščajoče osebe zahtevati, naj brezpogojno sledi našemu mnenju. Ne pozabimo, naš cilj od začetka finančnega opismenjevanja je vzgojiti samostojno, odgovorno osebo, ne pa velikega otroka, ki bo za vsako svojo odločitev potreboval našo potrditev, najverjetneje pa v tem scenariju potem tudi našo finančno pomoč.

ČAS JE ZA SAMOSTOJNOST

Mladostnik, ki bo potreboval in tudi imel na voljo vse večje zneske denarja in bo moral z njimi vse skrbneje ravnati, bo z zakonsko polnoletnostjo praktično in simbolično stopil na lastno pot tudi pri financah. Seveda potrebuje marsikdaj pomoč družine tudi po 18. letu in redki so tisti, ki se že v tem obdobju preživljajo povsem samostojno, a tu je vloga starša, da ni le »bankomat«, ko otroku zmanjka sredstev, ampak mu zna dati tudi pravi nasvet. To so časi za bolj poglobljene pogovore o načrtovanju, možnostih in pasteh, ki jih prinašajo posojila, ter o prednostih in vrstah varčevanja in naložb. Izognimo se vodenju financ naših otrok »na daljavo« in plačevanju obveznosti zanje, ko zapustijo družinsko gnezdo in odidejo recimo na študij. Kot mlajši odrasli morajo zdaj, na podlagi izkušenj, ki so jih pridobili v odraščanju, prevzeti odgovornost nase. Prepošiljanje računov, od tistih za najem stanovanja do naročin za telefon in internet, naj zamenja samostojno plačevanje. Da, verjetno bomo morali potomcem med študijem pomagati tudi z denarjem, a čas je, da prevzamejo odgovornost in svoje račune plačujejo sami, tudi če dobijo za to nekaj našega denarja. Počasi se bodo namreč vloge spremenile in tudi zamenjale. Starši bomo zdaj tisti, ki bomo spraševali, otroci pa nam bodo pomagali z nasveti tam, kjer bo njihovo znanje boljše od našega. O plačevanju v mobilni banki bodo zelo verjetno vedeli več in bodo v teh operacijah hitrejši od nas že danes, ne le jutri.

Tako kot vzgoja na drugih področjih je tudi oblikovanje otroka v finančno odgovorno osebo dolgotrajen proces, a se spleča investirati vanj. Če damo potomcu pravi zgled in mu pomagamo zgraditi zdrav odnos do denarja, bo to naložba v njegovo trdnjšo prihodnost. Rek, da zgledi vlečejo, naj bo zato pri financah vodilo, na katero ne pozabimo.



OD NASVETOV K VARČEVANJU: NLB ZA NAJMLAJŠE

NLB ponuja produkte, posebej prilagojene otrokom. Najmlajšim je na voljo paket Toli. Denar, ki ga dobijo od odraslih, lahko spravljajo v hranilnik, nato pa odnesejo na banko, kjer bodo ob vsakem pologu prejeli nalepko, te pa lepijo na poseben kartonček. Za spodbudo dobijo tudi darilca. Več: www.nlb.si/toli.

Za otroke od dopolnjenega 9. leta do vključno 14. leta je na voljo NLB Prvi račun, brezplačen račun z mednarodno kartico BA Maestro za plačevanje nakupov doma in po svetu. Nadgradljiv je v Paket žepnina. Starši ob sklenitvi paketa odprejo trajni nalog za nakazovanje žepnine na Prvi račun.

Najstnikom, stari od 15 do 17 let, je na voljo NLB Paket žepnina 15+, ki jim bo prinesel še dostop do mobilne banke Klikin. Za vse pakete pa velja, da je mogoče denar, ki ga bo otrok želel varčevati za izpolnitev svojih skritih želja in ciljev, položiti na Varčevalni račun. Več: www.nlb.si/najstniki.

Splet, moj hobi

Mlajše ljubiteljice mode lahko danes navdih iščejo vsepovsod po spletu. Kaj pa modne navdušenke, stare 40 ali 50 let? V tem primeru je blogov, kjer lahko najdeš nekaj zase, precej manj. Pri nas še pred kratkim ni bilo nobenega. Ravno zato se je Pika Zrim, enainpetdesetletnica, odločila, da ga bo začela ustvarjati sama. Tako je nastal njen spletni kotiček, imenovan The 50th Avenue. Sčasoma se je preselil tudi na druge digitalne platforme in v vsakdanjo komunikacijo.

Avtor: Davor Topler

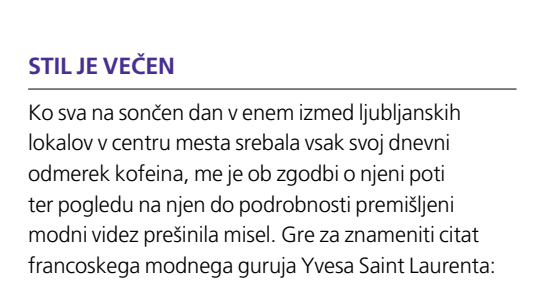
»Ideja se mi je porodila pred poletjem 2015, in ko sem ugotovila, kako malo blogerk moje generacije obstaja celo na globalni ravni, sem se takoj konkretno lotila dela in avgusta sem že objavila prve zapise in fotografije na naslovu the50thavenue.com,« Zrimova opisuje začetek svojega bloga. Moda jo je zanimala, odkar pomni, glavni navdih ji je bila predvsem mama. »Zdi se mi, da je bila ženska včasih lahko bolj ženstvena in času primerno bolj urejena kot danes,« se spominja.

DESETLETJE NA DESETLETJE – PALAČA
Danes Zrimovo po ulicah, največkrat v slovenski prestolnici, pri ustvarjanju fotografij in stylingov za njen blog vodijo užitki in spomini dvajsetletnice, spoznanja tridesetletnice, modrosti štiridesetletnice ter izkušnje petdesetletnice. Pravi, da so to leta, ko se življenje čuti drugače in ko sebe odkriva v novi, zrelejši luči. »Pri dvajsetih je treba uživati mladost in se ne pustiti omejevati. V naslednjem desetletju se začnejo najlepša leta. Meni je bilo zelo lepo recimo okrog starosti 35 let, takrat namreč vsaj veš, kaj nočeš. Potem je 40. leto mejnik, ko je predvsem pomembno, da ne pozabiš biti ženska, da se upreš zobu časa ter uspešno uskladiš svoj zunanji in notranji jaz. Ko srečaš abrahama, pa že natanko veš, kdo si, kaj si želiš in česa ne. Veš, kam greš – po svoji aveniji.«

VALUTA = VŠEČEK
»Za modni blog, pri katerem so v ospredju podobe, ni pomembno samo fotografiranje, kot misli večina. Upravljati moraš celotno podobo znamke, in moj blog je moja znamka,« pojasnjuje Zrimova. Za vse to so potrebne dobre priprave, organizacija in predvsem doslednost. Preden se loti produkcije objave, tako pregleda vremensko napoved, premisli o postavitvi in izbere lokacijo. Fotografiranje in objava na blogu na koncu vzameta še najmanj časa. In kako se dama po petdesetem letu počuti v medijski, digitalni krajini, kjer so tisto, kar vsaj na videz šteje največ, številke o obisku bloga ter »všečki« na Facebooku ali Instagramu? »Se še privajam, učim, veliko tudi od mlajših blogerk, ki imajo strategijo ciljanja množice na vseh družbenih omrežjih opredeljeno do podrobnosti,« odgovarja Zrimova. Svojih mlajših kolegic (nekatero tuje blogerke so s svojimi blogi prestopile meje hobija in ustvarile resne, v nekaterih primerih celo milijonske posle) ne vidi kot konkurence, saj so, kot pravi, »omejitve le v glavi«. Prostora je dovolj za vse, pa tudi ciljna publika je različna. Glede na to, da v nasprotju z mlajšimi avtoricami ni rasla z družbenimi omrežji že od mladih nog, se je morala določenih zakonitosti tudi priučiti, pri tem pa ji je bila v veliko pomoč tudi njena hčerka. »Vsekakor lahko rečem, da mi niso najbolj pomembni všečki za posamezno objavo ali velikost

baze sledilcev, temveč pristne reakcije, komentarji ljudi in to, da se komunikacija ali sodelovanje dostikrat prenese v realni svet. To je češnjica na torti mojega dela,« razlaga.

NAJVEČ JE VREDNA NALOŽBA VASE
Po zaslugi svojega digitalnega udejstvovanja Zrimova v zadnjih letih deluje kot osebna modna svetovalka, postala pa je tudi obraz več blagovnih znamk. A bolj kot slednje želi biti blogerka in »trendseterka«, ki deluje tudi kot individualna stilistka. »Svojim strankam svetujem predvsem, naj si dovolijo biti ženske. Vsekakor je največ vredna naložba vase,« zatrjuje. Po njenem je danes tudi v modi težje uspeti kot nekoč. Resda imamo vse na dosegu roke, a v poplavi informacij uporabnice še tako dobro vsebino samo bežno preletijo. Težje je izstopati, biti zapomnljiv in ustvariti dolgoročno zgodbo s potencialom in prihodnostjo. Njej za zdaj uspeva. Kaj pa prihodnost? Še naprej si želi uživati v ustvarjanju, ki jo veseli, hkrati pa si izpolniti še kakšno željo, ki si je doslej še ni. Med temi je gotovo tudi prodor čez mejo, pridobitev globalnega občinstva. Moda danes, še posebej na spletu, nima meja. Zrimova si želi, da bi njeno ljubezen prepoznali še kje po svetu: »Lepo je, če imaš iskreno rad, kar počneš. In moda je moja strast. Brezčasna.«



STIL JE VEČEN

Ko sva na sončen dan v enem izmed ljubljanskih lokalov v centru mesta sreballa vsak svoj dnevni odmerek kofeina, me je ob zgodbi o njeni poti ter pogledu na njen do podrobnosti premišljeni modni videz prešinila misel. Gre za znameniti citat francoskega modnega guruja Yvesa Saint Laurenta: »Fashion fades, style is eternal.« Pri Piki Zrim ga lahko priredimo takole: »Moda se menja, leta bežijo, slog pa je večen.« Negovala ga je od nekdaj, v zadnjih letih pa ga je le še prenesla v digitalni svet. Če te ni na spletu, ne obstajaš, pravijo mlajši, Zrimova, spletna blogerka in danes tudi že babica, pa se s tem strinja in dokazuje, da leta niso pomembna.

Dobrota ni sirota

DOC. DR. NATAŠA TUL MANDIČ, DR. MED.,

je predstojnica kliničnega oddelka za perinatologijo Ginekološke klinike v UKC Ljubljana. Specialistka ginekologije in porodničarka po duši in srcu je v ljubljanski porodnišnici zaposlena od leta 1995, ko je na oddelku začela delati kot mlada raziskovalka. Od začetka svoje poklicne poti se ukvarja s predrojnimi odkrivanjem razvojnih nepravilnosti. V letu 2016 je kot članica ekipe slovenskih raziskovalcev, ki so kot prvi na svetu z raziskavo dokazali povezavo med virusom zika in poškodbami možganov pri še nerojenem otroku, kakovost slovenske stroke znova potrdila tudi v mednarodnem merilu. Rojena Koprčanka, mati dveh otrok in žena, je že dolga leta tudi predsednica dobrodelnega Ultrazvočnega društva, v katerem zbirajo denar za nakup opreme za Porodnišnico Ljubljana, in pobudnica akcije Slojenčki, s katero želijo zbrati denar za obnovo že 30 let starega porodnega bloka v Ljubljani, da bi bila porodna izkušnja za porodnice in novorojenčke (ter bodoče očete) čim varnejša in udobnejša.



Foto: Aleš Rosa

Že kot deklica, bilo mi je deset let, sem vedela, da želim postati zdravnica. Strokovnost in dinamičnost dela, odgovornost – težko do podrobnosti ubesedim vse razloge, ki so me že takrat vodili v to, da sem potem tudi sama oblekla belo haljo. Je bil eden od razlogov tudi pomoč soljudem? Najverjetneje, a ko sama pri sebi delam prerez spominov, svojih otroških želja, študentskih ambicij, kariernih začetkov, dobrih dveh desetletij delovnih izkušenj, hitro ugotovim, da je z leti ta element rasel in se postopoma udomačil kot moje ključno poslanstvo. Pomoč je v samem DNK-ju zdravnikov in vseh zdravstvenih delavcev.

Naj se bere še tako obrabljeno, ampak otroci in mladi so naša prihodnost. O prihodnosti moramo razmišljati že danes. Če hočemo imeti zdrave otroke, moramo imeti tudi zdrave nosečnice. Iz tega moramo izhajati. Porodnišnica v Ljubljani ni zgolj mestna porodnišnica, kot jo nekateri radi poimenujejo, temveč centralna slovenska »zibelka«, zlasti za tiste mamice in otroke, ki so v tej fazi najbolj ogroženi. Pri nas se rodi kar tretjina vseh slovenskih otrok, vsak dan povprečno med 18 in 20. Rada rečem, da so vsi ti otroci tudi moji. Ni lepšega kot iskrena zahvala novopečenih staršev, ki smo jim pomagali prebroditi težave. Je moje delo odgovorno? Zagotovo, a hkrati je to tudi razlog, da mi ni prav nič težko tudi v trenutkih, ko ločnica med profesionalnim in zasebnim življenjem ni več jasna.

Kot predstojnica Porodnišnice Ljubljana – KO za perinatologijo nisem odgovorna le za nosečnice in novorojenčke, ki imajo težave, ampak skrbim tudi za organizacijo klinike in nemoten potek dela. Podpira me skupina strokovno kompetentnih ljudi na vseh ravneh, s katerimi smo res dobra ekipa. Nosečnicam želimo

zagotoviti najboljšo porodno izkušnjo, saj zagotovo tudi to vpliva na odločitev, ali bo par želel v prihodnje še povečati svojo družino. Pozitivna izkušnja v tako prelomnih trenutkih življenja je zagotovo nekaj, kar ostane v spominu za vedno. Strokovna usposobljenost je odvisna od nas, prav tako naš odnos do mladih staršev in novorojenčkov. Na področju infrastrukture porodnišnice, aparatov, pa smo, jasno, odvisni tudi od drugih dejavnikov – tako od države kot tudi od družbe, organizacij, podjetij, posameznikov. Bila sem že v mnogih porodnišnicah po svetu, tudi v Londonu, Berlinu, Milanu, in tudi tam so odvisni tudi ali predvsem od družbe. Je pa razlika predvsem v tem, da gre v tujini del humanitarnih in dobrodelnih akcij predvsem za nakup napredne in ne osnovne opreme.

Vsi poznamo rek »dobrota je sirota«. O tovrstni osirotelosti govori tudi slovenska ljudska pravljica Deklica veka. A sama se ne strinjam z misljo, da se dobrota ne splača. Dobrodelnim organizacijam, podjetjem, ki z družbeno odgovornim odnosom in donacijami podpirajo različne ustanove, v našem primeru pa konkretno pomagajo reševati življenja nosečnic in novorojenčkov, gre moj velik poklon. Enako sem hvaležna dobrosrčnim posameznikom. Velikokrat se zgodi, da tako ali drugače donirajo prav tisti, ki imajo manj materialnih možnosti. A vedno pravim, da se dobro vrača z dobrim. Verjamem v moč pozitivne misli, da je vsakdo nagrajen za svoja dobra dejanja. Zato upam, da bomo Slovenci tudi v prihodnje odprtega srca. Tudi za naše najmlajše, seveda.

Z akcijo »Majhni koraki spreminjajo svet na bolje« NLB že tretje leto zapored podpira slovenske porodnišnice.

Opomba: mnenje kolumnistke ne izraža nujno stališča uredništva.

Storitev z nasmehom v živo

Ko nimamo časa, da bi obiskali poslovalnico, o bančnem poslu ali storitvi pa bi se kljub temu radi pogovorili v živo in pri tem videli osebo, ki nam svetuje, je čas za video klic.



NA DALJAVO, A OSEBNO

Spletna in mobilna banka sta gotovo že vaši poslovalnici za vsakdanja bančna opravila. Ampak včasih si, ko je banka že zaprta, zaželim še nekaj: da bi za pogovor imeli na voljo strokovnjaka, ki bi ga tudi videli. Marsikomu namreč beseda lažje steče, ko pred seboj vidi sogovornika z vsemi njegovimi odzivi. Ob kakšni priložnosti so bančni pogovori še posebej osebni in vprašanja sogovorniku lažje zaupamo ob pogledu iz oči v oči, ob kakšni drugi pa je tak pogovor preprosto hitrejša in udobnejša izbira.

KOT V POSLOVALNICI

Video klic opravite zelo enostavno. Pred začetkom pogovora se boste identificirali (ime, priimek, e-naslov) ter vnesli svoje vprašanje. Pogovor bo nato potekal tako kot v poslovalnici, med drugim vam bo lahko bančni svetovalec poslal tudi spletne povezave ali dokumente ali pa jih boste vi posredovali njemu. Še to: za opravljanje katere od bančnih storitev s seznama pripravite osebni dokument, s katerim se boste lahko identificirali.

KAJ BOMO UREJALI DANES?

V video klicu vam lahko svetovalec pomaga z informacijami in odgovori na vprašanja, povezana z vašimi računi, opravite pa lahko tudi naslednje bančne storitve:

- plačilo UPN do 15.000 EUR,
- interni prenos med računi do 15.000 EUR,
- interni prenos med drugimi računi v NLB do 15.000 EUR,
- prenos sredstev s plačilne kartice na osebni račun,
- menjavo sredstev v drugo valuto v okviru istega računa,
- nakazilo v humanitarne namene,
- naročilo plačila v tujino do 15.000 EUR.

PRAVI NASVET KADARKOLI

Storitev video klic vam omogoča neposreden stik z bančni svetovalci iz NLB Kontaktnega centra, s katerim NLB že dobri dve desetletji skrbi za podporo uporabnikom. Njihovo delo je organizirano tako, da so vam na voljo kadarkoli. V stik z banko lahko tako stopite 24 ur na dan – vsak dan.

OBIŠČITE BANKO Z VIDEO KLICEM TAKRAT IN TAM, KO VAM NAJBOLJ USTREZA.

Začnite na: www.nlb.si/dan-in-noc.



Bančno svetovanje in pomoč, **naj bo dan ali noč.**

Poleg spletne, mobilne in telefonske banke, SMS-Alarmov in mobilnih bančnikov vam zdaj v NLB Kontaktnem centru nudimo tudi spletni in video klepet z našimi svetovalci. Na voljo smo vam 24 ur na dan, vse dni v tednu, z odgovori na vaša vprašanja in s pomočjo za vse morebitne zaplete. Izberite svojo pot do banke.

