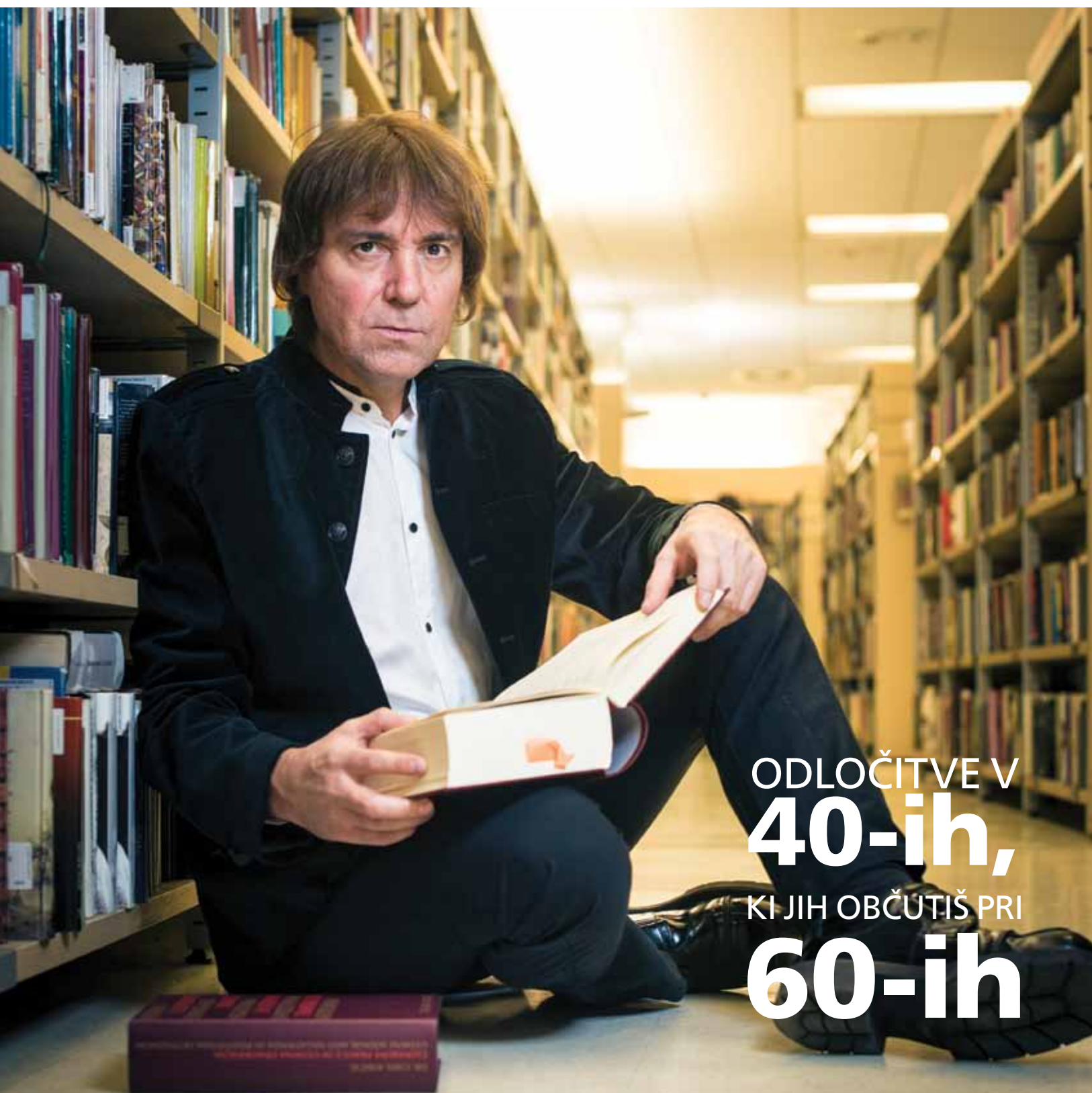


OSEBNO

10: FINANCE: ONA ON | 12: UJETI V ZLATI KLETKI? | 14: PASTI DROBNEGA TISKA



ODLOČITVE V
40-ih,
KI JIH OBČUTIŠ PRI
60-ih



Oseбно | številka 6, januar 2014

Izdajatelj in nosilec avtorskih

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

Odgovorna urednica:

Irena Čuk

Namestnica odgovorne urednice:

Ana Herman

Izvršni urednik: Simon Novosel

Uredniški odbor:

Jurij Giacomelli,
Manja Gradišek,
Alenka Rozman,
Primož Inkret, MBA,
Igor Savič

Slikovno gradivo: iStock,
Shutterstock, Borut Peterlin,
Ciril Jazbec, Ivana Krešič

**Vsebinska in oblikovna
zasnova, izvršno**

uredništvo in produkcija:

PM, poslovni mediji d.o.o.,

Tisk: Grafex

Naklada: 10.000

Datum natisa: januar 2014

Če ne želite več prejemati tiskane revije Oseбно, 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.

OSEBNO stran 2



ŽIGA VAVPOTIČ

Gostujoči avtor uvodnika je pobudnik projekta Simbioza in strokovni direktor Zavoda Ypsilon. Povabili smo ga, ker verjame v mlade in modre in se v svojem doktorskem študiju ukvarja s sodelovanjem. (Na fotografiji Cirila Jazbeca v prostorih GZS.)

Upanje mi ostaja

Stavim na zaupanje.

In verjamem v prihodnost.

Članek s temi stavki bi lahko govoril tudi o slovenskem bančnem sistemu. A pisal bom o družbi, razmišljal o prihodnosti in verjel v to, da je ta svetla. Strinjam se, situacija je resna. Na eni strani mladim nikoli ni bilo težje, kot jim je danes. Odhajajo v tujino, brezposelnost se povečuje. S tem izgubljajo upanje. Na drugi strani imamo upokoјence, mnogi živetarjajo s prenizkimi pokojninami, osamljeni. Tudi oni so na robu obupa. In verjetno se nekje vmes nahajate vi. Z mnogimi izzivi, ki jih pred vsakega od nas postavlja današnji čas. Ambicija, da uvodnik v bančni reviji spreminja družbo, je gotovo velika. Te odgovornosti ne želim prevzemati. Vendar sprejemam priložnost in s tem tudi možnost, da vam kot nekdo, ki še ni praznoval tridesetega leta, povem, kar želim povedati starejšim. Začnem lahko s preprosto prošnjo. Verjemite v mlade. Meni so z dejanji pokazali, da so tkalci sprememb, ko so letos kot mladi prostovoljci v rekordnem številu, več kot 3.500 jih je bilo, v sklopu Simbioze starejše učili osnov uporabe računalnika. Čeprav mnogi brezposelni, brez možnosti, pogosto brez luči na koncu tunela, so pokazali, da jim ni vseeno za starejše in s tem za našo družbo. Ob tem ne smete pozabiti dejstva: kdor neha verjeti v mlade, neha verjeti v prihodnost.

V nekaj bom verjel vse življenje. Mladi in modri, kot raje rečem starejšim, so naravni zavezniki. Spomnite se mladosti. Če so bili starši tisti, ki so vas vzgajali, so stari starši tisti, ki so vas razvajali. Vem, da sem ravno jaz tisti, ki najlažje prepričam svojo babico, da razume spremembo, ki jo mora narediti, da bo njej lažje in bolje.

Ob tem drži, da je ključ, tako za mlade kot za modre, da razumejo, da je medgeneracijsko sodelovanje dvosmerni proces. Pomembno je, da ustvarjamo družbo, kjer bodo mladi verjeli v modre, v to, kakšno znanje imajo, kako lahko z izkušnjami bogatijo našo družbo. In seveda na drugi strani, da bodo starejši videli, kako izjemna je mladina. S tem bodo verjeli v to, da je prihodnost svetla za vse.

Vsako dejanje šteje. V to verjamem kot nekdo, ki je iz nič, iz preprostega babičinega vprašanja, kaj je »www«, dal pobudo, ki je vključila več kot 25 tisoč ljudi in povezala Slovenijo. Verjamem v to, da mladim veliko pomeni, da bi imeli mentorja. In da moramo kot družba pokazati modrim, da jih cenimo in spoštujemo. Tudi zato bi bilo zelo imenitno, da bi Slovenija postala mentorska država, kjer bi imel vsak mlad človek med 15 in 30 let možnost, da dobi mentorja, ki je lahko vsak nad 30 let, ki verjame v mlade in je pripravljen podariti prihodnosti uro časa na mesec.

Ne verjamem, da je družbene probleme možno reševati skozi prizmo reševanja problemov mladih. Ali skozi prizmo reševanja problema starih. Medgeneracijsko sodelovanje ponuja inovativne rešitve, ki lahko prinesejo pravo prihodnost. Tisto svetlo prihodnost, ki mi daje upanje. Pogum moramo zbrati. Zdaj verjetno razumete moje uvodne besede. Zaupanje prinaša prihodnost. In zato bom upal še dolgo.

ONA ON



str. 10

KAZALO

4 CENIM MALE STVARI

Navdih za »okusno« življenje se skriva v malih stvareh in detajlih.

6 ODLOČITVE V 40-IH, KI JIH OBČUTIŠ PRI 60-IH

Veliko na videz nefinančnih odločitev se lahko izkaže za finančno izjemno pomembne.

9 NLB URGENCA

Sirena se sliši z vseh koncev. Izza ekranov pa kukajo glave z nameščenimi sluškami in mikrofoni.

10 FINANCE: ONA ON

Ženske se razlikujejo od moških in moški so drugačni od žensk.

12 UJETI V ZLATI KLETKI?

Hiška. Sanje skorajda vsakega Slovenca. Ki pa se lahko sprevržejo v nočno moro.

14 PASTI DROBNEGA TISKA

Na prvi pogled se zdi, da v drobni tisk zapišemo manj pomembne stvari, a ravno tam so napisane najbolj pomembne določbe.

16 NE GRE ZA DENAR

V posebni sobi z nadzorovano akustiko se pokaže prava vrednost zbirke vinilnih plošč Franca Kuzme.

18 ČUSTVA PUSTITE DOMA

Vsakodnevno sprejemamo odločitve na podlagi čustev in intuicije. Slednja je koristna le, če nismo vlagatelji.

20 POMEMBNO NA KRATKO

Med drugim vse, kar ste želeli izvedeti o »slabi banki« in zakaj NLB ni nič posebnega med evropskimi bankami.

22 NE!

Kolumna strokovnjaka o tem, kako otroka naučiti, da bo razumel »ne«?

23 PREMOŽENJSKA ZAVAROVANJA NLB

Seciramo zavarovanje avta in zavarovanje doma.



str. 16

Dodatne vsebine

POIŠČITE VEČ

Vabljeni na naš portal financni-nasvet.nlb.si, kjer za vas pripravljamo zanimive in uporabne vsebine o finančnih in življenjskih temah, kjer lahko revijo Osebnost preberete tudi v spletni obliki.

IZPOLNITE KVIZE

S pomočjo kvizov in vprašalnikov na financni-nasvet.nlb.si/kvizi lahko spoznate svoje lastnosti s področja osebnih financ.

UPORABITE SIMULATORJE

Preverite sami stanje posameznih področij osebnih financ s svetovalci in simulatorji na financni-nasvet.nlb.si/simulatorji.

PRAVNO OBVESTILO: V skladu z Zakonom o varovanju osebnih podatkov vas obveščamo, da lahko v NLB Poslovalnicah kadarkoli podpišete izjavo, da ne želite biti vključeni v akcije neposrednega trženja. Uporabniki NLB Klik in NLB Teledoma pa nam lahko to sporočijo 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, št. reg. vpisa: 1/25578/00, znesek osnovnega kapitala: 200.000.000,00, davčna št.: 91132550. Tiskovina je informativne narave. Pridružujemo si pravico do sprememb. Za napake v tisku in morebitne skrite napake v zvezi s tiskom ne prevzemamo odgovornosti. Vsi uporabniki objavljene vsebine uporabljajo na lastno odgovornost. Vabimo vas, da ob sklenitvi pogodbe v banki preverite veljavne pogoje in lastnosti storitve. NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, januar 2014.

INTERVJU

Martina Breznik

Cenim male stvari

Martina Breznik iz Hiše Raduha je kuharica, oblikovalka jedi, gostiteljica, ljubiteljica narave, borka ... veliko vlog za nekoga, ki se zaveda, da se navdih za ustvarjalno in »okusno« življenje skriva v malih stvareh in detajlih.

Avtor: Matevž Straus Foto: Borut Peterlin



Martina, kateremu čutilu bi se najtežje odrekli?

Moj kredo je, da sem ljubiteljica oblik, barv, vonjev in okusov. Pred kratkim sem brala o kuharju, ki je zbolel za rakom na grlu. Za profesionalca je to grozljivo. Tudi zame je okus najbolj pomemben, čeprav je oko prvo, ki zazna hrano. A še tako lep krožnik ni zagotovilo za dobro hrano. Mamina juha pa je preverjeno dobra ne glede na videz. Ni naključje, da izraz »dober okus« izvira iz pristnega okušanja. Ta izraz se je navsezadnje prenesel tudi v druge veje umetnosti in življenje samo. Ko je nekdo lepo oblečen, ima dober okus. Podobno je pri oblikovanju prostora. Niokusna le hrana.

Torej videz ali vonj?

Verjetno vonj. Pogled lahko usmeriš stran od krožnika, ko pa zadiši, se vonju ne moreš izogniti. Hrane neprijetnega vonja verjetno ne boš dal v usta.

Zvok ima verjetno manjšo vlogo.

Jaz pri hrani potrebujem mir. Glasna glasba me hitro zmoti. Če v kuhinji preveč ropota, se takoj vprašam, kaj se dogaja. V priznanih restavracijah zato običajno prevladuje tišina.

Vaši gosti se pri vas počutijo očarane. Kako to dosežete?

Že prihod v hišo človeku pove, da smo tu zanj – prižgana svečka, svež šopek, pripravljene knjige za prebiranje ob slabem vremenu, glasba v ozadju, včasih je dovolj tudi samo tišina ... Potem pa nadaljujemo s hrano. Hrana pomeni velik del identitete naroda in veliko pove o ljudeh, o zgodovini. Vse se navsezadnje začne že s krožniki – kakšni so, kako je videti hrana na njih ... A niso pomembni le hrana, prostor ali ambient ... za dobro počutje je potrebno vse naštet. Tako da gost na koncu reče, lepo mi je, fajn mi je.

Kakšni gosti prihajajo sem, v Luče?

K nam večinoma prihajajo gosti, ki vedo, kaj iščejo, ter imajo razvit odnos do hrane in lepega. Je pa res, da lahko gost pri nas ta občutek tudi obudi, okrepi in nadgradi. Navsezadnje imamo tudi odlične goste, ki ne potrebujejo veliko. Taki so denimo ribiči ali pohodniki, ki po celem dnevu v naravi potrebujejo le dobro posteljo, tuš in miren spanec. Kdor se pride razvijati s partnerko, ima seveda druge želje. Mnogi pridejo prav z željo po bivanju v hiški na drevesu. Vsi smo kot otroci sanjali o hiški na drevesu in ta želja se ohrani tudi, ko odrastemo. Dvignjenost od tal, biti visoko v krošnji in nad rečno strugo vzbudi neke posebne občutke. Kot da bi lebdel med drevesi. Tu se človek res spočije in najde notranji mir.

»Dvignjenost od tal, biti visoko v krošnjah in nad rečno strugo vzbudi neke posebne občutke. Tu se človek res spočije in najde notranji mir,« pojasnjuje Martina Breznik, ko vstopimo v hiško na drevesu.



Postrv na dva načina – pečena in dimljena – z domačo skuto, domačim jogurtom in mangom. Vse skupaj prelito z oljem, limoninim sokom in medom.



Ne želimo biti vzvišeni in fini, ampak domači, pristni, prilagodljivi. Ljudje imajo pravico do dobre hrane, do ljubezni.

Ugodje gosta je na prvem mestu ...

Pričakovanja gostov so velika, zato je naša odgovornost toliko večja. Gost nam je podaril svoj čas in denar, mi pa smo dolžni, da se ima pri nas lepo. Ne želimo biti vzvišeni in fini, ampak domači, pristni, prilagodljivi. Ljudje imajo pravico do dobre hrane, do ljubezni.

Kakšna je definicija dobre hrane?

Dobro hrano bi opisala s tremi besedami – lokalno, kakovostno in malo. Ne preveč, torej.

S katerimi sestavinami najraje ustvarjate?

Vsak letni čas prinese svoje. Najraje imam lokalne in vrtno sestavine. Prav poseben občutek doživim tudi, ko iz gozda prinesemo gobe.

Čuti se, da ste močno navezani na domače okolje, da dobro poznate tradicijo in življenje naših prednikov. Kaj ste se naučili od njih?

Na splošno je v Sloveniji premalo poznavanja in spoštovanja znanj naših prednikov, turistom pa je zanimivo ravno to. V šolah se še vedno prepogosto posega po industrijski hrani in prepričana sem, da otroci ne bi prepoznali vseh vrst zelenjave, ki raste v Sloveniji. Kaj šele,

da bi prepoznali okuse. Najbolj grozljivo pa je, da na podeželje vozimo sestavine z vsega sveta, namesto da bi gradili na domačem in tradicionalnem.

Mnogi v tem ne vidijo smisla ali pa ne vedo, kako se lotiti.

Hrana je moja prva ljubezen in že dolgo vključujem lokalne značilnosti v svoje recepte. Luče so bile denimo od nekdaj znane po ribah – dekleta in žene so namreč na veliki petek s kolesi čez hrib vozile ribe v Ljubljano. To povezovalo smo pri nas oživili, ko sem kombinirala pečeno postrv s svinjsko mrežico ter čemaževim pirejem. Z vključevanjem lokalnega smo nadaljevali tudi pri nastanitvah – z uporabo naravnih materialov, glin, lesa, proda, kamnitega pragu ... Z arhitekti smo zasnovali nastanitve, ki v nasprotju z mnogimi drugimi podobnimi objekti ne posnemajo avstrijskega sloga in ne poskušajo biti preveč moderne.

Je pa vaš vir navdiha Francija.

Nekateri so mi celo očitali, da vnašam francoske pristope v slovensko kulinariko. A ravno francoski odnos do hrane pogrešam v Sloveniji. Hrana se nam zdi nekaj samoumevnega in ne cenimo celotne verige od polja do krožnika. Žal

nismo ohranili spoštovanja do hrane – zaradi globalizacije smo se osredotočili na »velike zgodbe«, malih stvari pa ne znamo ceniti.

Pa reciva še kakšno o kuharjih.

Pravijo, da smo kuharice slabše od kuharjev (smehe). Jaz se sicer s tem ne strinjam, je pa res, da je to izredno težak poklic. Delamo po 16 ur na dan, vedno smo na nogah in v gibanju. Ženskam je zaradi drugih obveznosti še toliko težje.

Torej stereotip o debelih kuharjih in kuharicah ne velja?

Večkrat mi rečejo, da nisem prava kuharica (smehe). A toliko energije kot dobiš med pokušanjem hrane, je tudi porabiš. Ne glede na to, da v kuhinji vedno nekaj jemo, poskušamo vsaj enkrat v dnevu jesti skupaj kot družina.

V čem pa se kuharji in kuharice razlikujejo od ljudi z drugimi poklici?

Biti moraš odprt za občutenja drugih. Tega se priučiš – ko opazujeva sina, ki dela v strežbi, vidiva, da zdaj že hitro zazna občutke gostov in njihove želje.

Verjetno je bilo potrebnega veliko odrekovanja, da ste postali tako uspešni. Je bilo vredno?

Še vedno ga je precej. A ko te nekdo vrže v vodo, se boš hitro naučil plavati. Gre za boj za lastno preživetje. Ljudje se hitro prilagodimo in ležernost nam ugaja, za rast pa je nujen boj. Rastemo skozi preizkušnje. Res ni enostavno, a zadovoljstvo poplača vse.

Kakšno vlogo pri tem igra denar?

Če bi vse gledala skozi denar, ne bi nikoli imela tega – tu je vloženo toliko ur, ljubezni, da bi jih bilo nemogoče pokriti z denarjem. Tudi letos so me z mikavnimi ponudbami vabili v Švico, a to ni moj cilj.

Vsi navsezadnje sklepamo kompromise. Pri čem pa vi nikoli ne bi sklenili kompromisa?

Pri mnogih stvareh. Pri varstvu okolja zame denimo ni kompromisov. Sem stroga – do sebe in do drugih. Večina ljudi misli, da sem drugačna, a jaz nočem biti drugačna. Želim biti zvesta sebi. Zato pa sem upornica.

ODLOČITVE V 40-ih, KI JIH OBČUTIŠ PRI 60-ih

V obdobju okrog 40. leta sprejmemo veliko na videz nefinančnih odločitev, ki pa se kasneje v življenju lahko izkažejo za finančno izjemno pomembne in močno vplivajo na prihodnost. Da bi se o tem prepričali, smo poiskali štiri resnične zgodbe, ki govorijo o tem. Seveda pa vsak v življenju piše svojo.

Avtorici: Petra Kovič in Dragica Sušnik

Naše življenje in njegova kakovost nista odvisna le od finančnih odločitev v različnih starostnih obdobjih, ampak v veliki meri tudi od odločitev, o katerih ne razmišljamo skozi denarne vrednosti. Najbolj pomembne take odločitve se zgodijo okoli 40. leta starosti. Ko jih sprejemamo, se osredotočamo na različne dejavnike, ki imajo prednost pred denarjem, a vseeno izbire na teh križiščih vplivajo na to, kakšna bo naša prihodnost – varna, udobna in dobra ali revna, negotova in žalostna. Ne moremo pa vedeti, kaj nam bo neka odločitev prinesla. Nekaj, kar se nam v prvem trenutku zdi odlično, se lahko na srednji in dolgi rok pokaže kot slaba odločitev. K sreči pa je povsem možno tudi obratno.

1. RAZVEZA ALI KAKO SMO ZAŽIVELI PO SVOJE

Prva povojna baby boom generacija je bila vajena udobja, razkošja, moči in veljave; zanjo sta pomembni vrednoti suverenost in neodvisnost. Zato ne preseneča veliko število razvez med njenimi pripadniki. Ob razvezi se ne glede na socialno-ekonomske okoliščine posameznika njegov gmotni položaj običajno poslabša. Vse je treba deliti, morda se je treba preseliti. Partner, ki dobi skrbništvo, bo imel še mnogo odgovornosti do svojih otrok. Po raziskavah se ženskam dohodek zmanjša za 17 odstotkov, medtem ko se moškim poveča za 11 odstotkov. A tudi njim se po razvezi ne godi dobro; zaradi stroškov postopka porabijo vse prihranke, mesečna bilanca pa je oropana za manjši kredit zaradi plačevanja preživnine. Po drugi strani pa življenje vedno preseneča. Razveza se lahko izkaže za super odločitev, ki lahko na daljši rok prinese tudi izboljšanje finančnega stanja. Ne, ne ciljamo na bogatega novega partnerja, ampak na njegovo novo energijo, ideje, zanos. Zgodba gospe Lucije na naslednji strani je odličen primer tega.

2. NAJPREJ ŠTALCA, POTEM PA KRAVCA ALI LOV NA PIKE

V zadnjih dveh desetletjih je trend, da se za otroke odločimo šele, ko uresničimo vse svoje sanje: imamo bleščečo kariero, prepotovali smo svet in se naučili kajtanja. Tako navajeni lagodnega in brezskrbnega življenja, ko odštevamo denar le zase, nas kot strela z jasnega zadene, ko naredimo seštevek finančnih obveznosti, ki nam jih »naloži« naš novi član. Na malo štručko seveda ne gledamo kot na strošek, a raziskovalci potrjujejo, da starši kar naenkrat postanemo lovci na popuste. Zbiramo točke zvestobe, kupončke, izkoriščamo ponudbe »2 za 1«, iščemo najnižje cene in pozorno načrtujemo tedenske nakupe. Po oceni časopisne hiše Finance naj bi starši za svojega otroka do njegovega 25. leta porabili za »novo stanovanje na obrobju prestolnice« denarja, to je okoli 145.000 evrov. Verjetno je stroškov še več, a ko nasproti postavimo bolj zadovoljno, polnejše življenje, dejstvo, da bomo zaradi otrok dalj časa vitalni (da, tudi zato, ker se jih pred 30. letom ne

Resnične zgodbe

Štirje ljudje so sprejeli različne odločitve. Kako to vpliva na njihova življenja? Predstavljamo njihove zgodbe.



JANEZ DAGARIN, 49 LET - VARNOSTNIK

Ko je pred leti izgubil zaposlitev, se je odločil za dodatno izobraževanje. Najprej srednja šola, letos diploma, pri »rosnih« 49 nadaljuje doktorski študij prava. Ob koncu študija bo star 52 let. Kriza srednjih let? Ne, želja po znanju in potencialno boljše delovno mesto!



ŽELJKA TOPLEK LUZAR, 44 LET – NOVODOBNA DIREKTORICA

Srednješolska vizija je po 12 letih dela ni več zadovoljevala. Potrebovala je globlji smisel, poleg preživljanja družine narediti tudi kaj zares koristnega za soljudi. Adijo, poslovna direktorica oglaševalske agencije, pozdravljena soustanoviteljica zavoda za razvoj posameznika in družbe! Na videz tvegana odločitev ji danes pomeni nov smisel, zato se lažje sooča z izzivi.

FINANČNE ODLOČITVE

OKOLI 40 LET

Varčevanja za pokojnino, upravljanje dolgov, pregled zavarovalnih polic, zmanjševanje izpostavljenosti prihrankov/ premoženja tveganju.

OKOLI 55 LET

Prioriteta je pokojninsko varčevanje, zmanjšanje zadolženosti na minimum, dodatno zavarovanje zdravja, prestrukturiranje premoženja v manj tvegane naložbe, razmislek o načinu izplačila rente.

OKOLI 70 LET

Načrtovanje večjih izdatkov, zmerno črpanje prihrankov, oblikovanje likvidnostne rezerve za morebitno zdravljenje, razmislek o unovčevanju naložb.

GLAVNA tema

bomo znebili), in vso srečo in lepe spomine, ki jo ustvarjajo otroci, je izračun preprost: splača se! Vprašajte gospoda Deana, ki nam je zaupal svojo zgodbo. Modreci res pravijo, da pameten starš nikoli ne računa na svoje otroke, saj bi bil preveč razočaran, a dobro se vedno poplača z dobrim. Otroci bodo prišli. Ko jih bomo zares potrebovali. Pa kaj, če nam ni uspelo privarčevati za dodatno pokojnino, ker smo raje več privoščili otrokom. Položaj se lahko obrne, pa bodo oni nam pomagali na stara leta.

3. KO PTIČKI ODLETIJO IZ GNEZDA, JE ČAS ZA PRIJATELJE. AMPAK KAKŠNE?

Prijatelji so pomembni, o tem ni dvoma. Problem pa je, da nam vedno želijo dobro. No, v resnici se težava pojavi, ko začnejo prijatelji dajati nasvete za področja, ki terjajo našo odločitev na podlagi lastne in predvsem trezne presoje. Ne želimo trditi, da je bil prijatelj, ki nam je svetoval dolgoročen hipotekarni kredit za nakup hiše na obrobju mesta in investicijo denarja od prodaje mestnega stanovanja v delnice takrat vzpenjajočih se balkanskih trgov, »žleht«, a posledice nosimo mi. Ne, kar želimo poudariti kot zares pomembno, so prijatelji v smislu mreže (več kot imaš dobrih prijateljev, večje možnosti imaš za nove prijatelje), pomoči, znanja, konec koncev lahko tudi skupnih investicij. Kakorkoli, zdaj, ko imamo čas, saj so otroci šli na svoje, je negovanje prijateljskih odnosov tista odločitev, ki lahko močneje vpliva na kakovost našega življenja v nadaljnjih desetletjih, kot smo si morda mislili.

4. ČAS JE ZA KARIERNI POSKOK

Pravijo, da je razlika med bogatimi in revnimi v tem, da bogataši ne spijo, temveč sledijo svojim sanjam. Pa tudi gospod Janez, ki nam je zaupal svojo zgodbo. Lahko rečemo, da gre za krizo srednjih let, a marsikdo se takrat zave, da je živel mimo sebe in drugih, ter si zaželi na novo zastaviti svojo življenjsko pot, povsem spremeniti poklic. Kriza? Prej izhod iz nje. Taka odločitev je lahko pozitivna na mnogih področjih: od osebne rasti, večjega užitka, boljšega zdravja do, konec koncev, kar sploh ni zanemarljivo, večjega prihodka. Je pa taka odločitev spet lahko povsem zavestna, lahko pa se zgodi v trenutku in povsem brez razmišljanja, kako bo vplivala na naše življenje v prihodnje, lahko je kombinacija obojega, morda pa celo splet okoliščin. Ste vedeli, da je številka ena v gradnji balonov za športne objekte na svetu slovenski podjetnik, ki priznava, da mu je takrat za mnoge nespametna odločitev prinesla tako finančno stanje, da si lahko privoščil prav vse na tem svetu? Kakšna pa je bila ta odločitev? Da beloruskemu predsedniku Lukašenku v nekaj tednih zgradi igrišče, ker si je ta zaželel partije tenisa s predstavniki podjetja, v katerem je naš junak delal. Življenje nam na pot prinese marsikaj. Ne bojmo se sprejemati odločitev in slediti sanjam. Res je večina življenjskih odločitev neločljivo povezanih z denarjem, a mnogo jih sprejememo ne ozirajoč se na ta vidik. In prav je tako.



DEAN DUBOKOVIČ, 50 LET - FOTOGRAF

Sveži abrahamovec je kar naenkrat bolj odgovoren, tako na splošno, še posebej pa pri finančnih odločitvah. Razlog? Dvoipolletni sinček, ki se je pridružil 22-letni polsestri iz prejšnjega očetovega zakona. Vesel je vseh novosti in posebnosti tega novega družinskega obdobja, zato ob večerih raje ostane doma z družino, kot da bi hodil z zabave na zabavo.

ŠE VEČ VSEBINE

Na našem spletnem portalu objavljamo različne vsebine in zgodbe ljudi, povezane z denarjem in življenjem. Vabimo vas, da si jih preberete na financni-nasvet.nlb.si.



LUCIJA ZLODEJ, 39 LET - ŠIVILJA

Odločitev za samostojno poslovno pot in selitev »bolj na divje« sta sprva prinesli finančne težave, propad zakona in delitev posestva ... nova ljubezen pa nov zagon, blagovno znamko naravnih oblačil iz lanu in konoplje, izdelanih po meri, ter znova tudi finančno stabilnost. Zaupanje + notranja naravnost + brezmejna kreativnost = razlogi, da se veseli prihodnosti.

NLB urgenca

Že od nekdaj občudujem zdravnike. Njihovo humanost. Pogum, da se soočajo z neprijetnimi situacijami. S krvjo. Razrezanimi telesi. Z močnimi čustvi sorodnikov bolnikov. Moč, da v kaotičnih razmerah ohranijo razsodnost in mirno roko, s katero operirajo in zašijejo rano. Ob tem čutim spoštovanje in hvaležnost. Ko vstopim v NLB Kontaktni center, dobim podobne asociacije.

Avtorica: Anja Horvat Jeromel

Drinnnn ... Drinnnn ... Drinnnn ...

»Sirena« se sliši z vseh koncev. Izza ekranov pa kukajo glave z nameščenimi slušalkami in mikrofoni, ki poslušajo: »Mi lahko pomagata – v tujini sem, pa sem ostala brez denarja, ker so me oropali?«, »Rad bi pokrili negativno stanje na osebni računu.«, »Oprostite, mi lahko pomagata zamenjati digitalno potrdilo?«, »K vragu, pa ta bankomat, ki mi noče izplačati gotovine!«, »Ne morem vstopiti v e-banko. Kaj lahko naredim?«, »Joj, kaj naj naredim, zaklenila sem si bančno kartico, zdaj pa ne morem do svojega denarja?«, »Potreboval bi kredit, ali ga lahko dobim pri vas?«, »Ali bo v Slovenijo prišla trojka?« ...

ZGODBE IN UŽITEK KOMUNICIRANJA

Panika? Ja, mene bi zagrabila, če bi morala vsak dan reševati »življenja«. Ampak moja sogovornica Nada Drobnič, direktorica Sektorja za podporo strankam in kontaktni center, je videti polna energije, umirjena in dobre volje. Takoj prepozna mojo mešanico presenečenja, občudovanja, navdušenja nad delom kontaktnega centra in se samodejno odzove (pri delu v kontaktnem centru se je namreč tako dobro zveržirala za branje najrazličnejše (ne)verbalne govorice ljudi, da že vnaprej zasluti moje vprašanje): »Ja, v kontaktnem centru je res vsak dan ogromno zgodb, saj smo prvi na udaru. Nenehno. Ampak človek se navadi in to delo vzljubi.« Čeprav nejeverna, vseeno kupim njeno teorijo o užitku komuniciranja v kontaktnem centru, saj

me prepriča njen argument, da praktično nimajo fluktuacije zaposlenih.

OD POMOČI, PREK PRODAJE ORGANOV DO HUMANITARNOSTI

Vsekakor gre za enega najbolj dinamičnih delov banke, kjer nikoli ni dolgčas, saj ves čas rešujejo »finančne bolezni« svojih pacientov. »Včasih pa tudi druge,« dodaja sogovornica in se smeji: »Tudi kakšna družinska se najde vmes, osebna ali gospodarska ... pa celo za prodajo organov nas je enkrat nekdo poskušal prepričati.« A vse to vzamejo v zakup. Delo na prvi fronti pa ima tudi lepo plat, ki motivira zaposlene – ko prejemajo zahvale za uspešno reševanje težav strank. »Najbolj hvaležne stranke so tiste, ki jih na primer pokličemo ponoči, takoj ko ugotovimo kakšno sumljivo transakcijo na njihovem računu,« pripoveduje vodja kontaktnega centra, ki ugotavlja, da kadar gredo bančni uslužbenci prek bančnih okvirov, se to kaže v velikem zadovoljstvu in hvaležnosti strank.

V kontaktnem centru pa so tudi ponosni izvajalci humanitarnih akcij. Nada Drobnič se z iskrico v očeh pohvali s pred kratkim izpeljano dobrodelno akcijo v sodelovanju z Rdečim križem (kontaktni center NLB je sprejemal klice), ki je bila izjemno uspešna. »Navdušeni smo bili, da so ljudje kljub kriznim razmeram še vedno zelo dobrodelni,« pravi.

POTREBUJETE POMOČ?

Pokličite nas na 01 477 2000 ali nam pišite na info@nlb.si.



74

»reševalcev« sestavlja ekipo NLB Kontaktnega centra.

DOHODNI KLICI

- telefonsko bančništvo
- pomoč pri uporabi storitev
- splošne informacije
- vprašanja podjetij
- pritožbe
- potniki v tujini
- novinarska vprašanja

Prostore imajo v Ljubljani in Murski Soboti.



67.000

stikov s strankami imajo na mesec.

24 UR

je rok, v katerem najkasneje oskrbijo vse »rane« strank.

ODHODNI KLICI

- izterjave neplačanih računov
- prodaja storitev, produktov
- sumljive transakcije
- interna komunikacija
- povezani posli

NAJVEČ STIKOV:

- v dnevu: od 9. do 14. ure
- v tednu: ponedeljek
- v dežju



89,5 %
klici

10,5 %
e-pošta

01 477 2000

je telefonska številka, na kateri vam nudijo svojo pomoč.

Ženske se razlikujejo od moških in moški so drugačni od žensk tudi pri finančnih. Ženske recimo bolje varčujejo, moški pa vedo več o finančnih. Ugotovitve raziskovalcev z vsega sveta kažejo, da vse le ni tako preprosto, kot se zdi.

31 % LJUDI JE ŽE FINANČNO VARALO SVOJE PARTNERJE

Skrivanje denarja pred partnerjem	16 %
Prikrivanje manjših nakupov	15 %
Posedovanje bančnega računa brez vednosti partnerja	4 %
Skrivanje računov	7 %
Prikrivanje večjega nakupa	6 %
Laganje o dolgovih	2 %

60 %

OSEBNIH BANKROTOV
RAZGLASIJO MOŠKI.

MOŠKI IMAJO

večje

DOLGOVE
KOT ŽENSK.

56 %

POROČENIH
MOŠKIH
SAMOSTOJNO
NAKUPUJE
SVOJA OBLAČILA.

FINANČNI JEZIK RAZUME

86 %
MOŠKIH.

MOŠKI VARČUJEJO
počasneje
OD ŽENSK.

ON

Viri: Carpenter J., in M. Moore. 2008. Gender and credit behaviors among college students: implications for consumer educators. Journal of Family & Consumer Sciences Education 26; Financial literacy: Women understanding money 2008; GfK Slovenija, Lifestyle 2013, Harris Interactive study 2007, 2010; Sondhi N., in S. R. Singhvi. 2006; Gender Influences in Garment Purchase: An Empirical Analysis. Global Business Review 7.

20 %

19 %

6 %

11 %

4 %

5 %



ŽENSKE SO
boljše pri
odplačevanju
posojil
KOT MOŠKI.

Avtorja:
Matevž Straus
in Peter Jenko

ŽENSKE IMAJO VEČ
kreditnih
kartic
KOT MOŠKI.

v $\frac{3}{4}$

GOSPODINJSTEV
FINANCE
NADZORUJEJO
ŽENSKE.

UČENJE
FINANČNEGA
JEZIKA SE ZDI
POMEMBNO

70 %
ŽENSK.

ŽENSKE ZA NAKUPOVANJE OBLAČIL PORABIJO

1,5-2 uri

ONNA

Ujeti v zlati kletki

Hiška. Ne prevelika in ne premajhna. Z ograjo in lično pokošeno zelenico. S tlakovanim dovozom, senčno teraso za počitek in žarom za druženje. Z zelenjave polnim vrtom in kuhinjo, iz katere diši po sveže pečeni sladici. Sanje skorajda vsakega Slovenca. Ki pa se lahko sprevržejo v nočno moro.

Avtorica: Petra Bursič

Andrej z ženo živi v srednje veliki hiši blizu Ljubljane. »Hiša pomeni vzdrževalna dela brez konca, urejanje okolice, beljenje, menjavo strehe, boljša okna in še in še. Stroški so vsak dan višji, hiša pa je, potem ko sta se otroka spravila od doma, ostala skorajda prazna. In nenadoma ugotoviš, da za življenje uporabljaš 50 kvadratov, vzdržuješ pa jih petkrat toliko,« pravi. Ne bi je prodal, preveč spominov in čustev ga veže nanjo. Sam jo je gradil, v njej vzgojil otroka, pa še s sosedi se razume. Sanjsko.

Razmere na nepremičninskem trgu pa so, nasprotno, precej moreče.

Oh, ne, podnajemnikov pa že ne bom gledal na lastnem dvorišču,« pribije.

In krog se počasi zapre. Stroške ogrevanja

poskuša znižati s preходом na pelete, zamenjal je dobavitelja elektrike in zmanjšal število televizijskih programov. Celo keramičarskemu mojstru bi lahko konkuriral s podvigom v garaži. A se položnice vseeno kopičijo, in ko se bo naslednje leto upokojil, ga bo po žepu udaril še nepremičninski davek. Andrej se je ujel v zlato kletko in nikakor ni osamljen primer, saj smo Slovenci, kar se tiče lastništva nepremičnin, pač malo posebni.

PRODAJA ALI ODDAJA V NAJEM STA LE NAJBOLJ OČITNI REŠITVI.

Toda med starejšimi bi se jih po podatkih stanovanjske ankete preselila le ena petina, saj pač radi bivajo v znanem okolju

90 %



stanovanj v Sloveniji je v zasebni lasti. Pred razprodajo družbenih stanovanj z Jazbinškovim zakonom je bila v družbeni lasti kar 1/3 stanovanj.

8,5 %



Slovencev ima po podatkih Eurostata hipotekarni kredit. In ni tako malo tistih, ki jih mesečni obroki pošteno dušijo.

ZA 36 %



gospodinjstev pomenijo stanovanjski stroški težko breme, za kar 53 % gospodinjstev pa so srednje veliko breme.

26,5 %

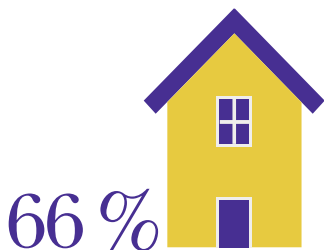


je v državah Evropske unije najemnikov, pri nas pa le 7,4 %. Hkrati je uradno praznih kar 175.000 stanovanj, kar pomeni vsako peto uporabno stanovanje.

in so na nepremičnino čustveno navezani. Ko denimo na Nizozemskem starejši ostanejo sami v nekdanjem družinskem gnezdu, prodajo nepremičnino, ki so jo vse življenje odplačevali, in se preselijo v manjše stanovanje, razlika pa jim prinese pokojnino.

PRI NAS BO BOLJ VERJETNO PRIŠLO DO SKLEPANJA RAZLIČNIH POGODB.

Franci Gerbec iz Slovenskega nepremičninskega združenja FIABCI navaja »denimo pogodbo o dosmrtnem preživljanju (užitku), ki jo starši sklenejo s svojimi potomci in jim po smrti ali prej prenesejo lastninsko pravico do nepremičnine ob hkratni zavezi, da dediči poleg drugih stroškov plačujejo



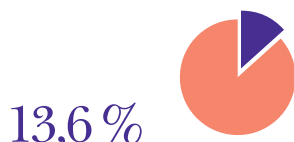
prebivalstva živi v enodružinskih hišah. Hiše proti stanovanjem torej vodijo z 2 proti 1.

NA 850.000

se je do leta 2012 povzpelo število stanovanj v Sloveniji; do leta 1971 jih je bilo malo manj kot pol milijona.



gospodinjstev je zaradi finančne stiske vsaj enkrat zamudilo s plačilom stanovanjskih stroškov.



prihodka porabijo po najnovejših podatkih gospodinjstva za stanovanjske stroške.



Slovencev je imelo to srečo, da so jim stanovanje kupili starši ali posodili sorodniki.



razpoložljivega dohodka gospodinjstev gre za stanovanjski kredit.



gospodinjstev v zadnjih 4 letih ni bilo zmožnih plačati obroka kredita.



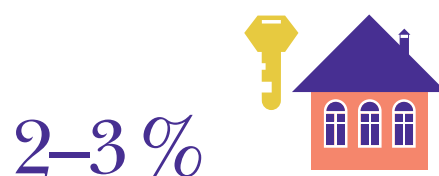
znaša kazen za osebe, ki ne sporočijo popolnih podatkov o nepremičnini ali jo oddajajo v najem, pa tega ne prijavijo.



(približno) je v Sloveniji pravih tržnih najemov, saj je kar 70 % najemnih stanovanj oddanih v t. i. neprofitni najem.



najemnikov pri plačevanju stanovanjskih stroškov duši stiska, saj jim ti pomenijo težko breme.



je mobilnost Slovencev, medtem ko znaša v ZDA 17 in na Nizozemskem 10 %.

Viri: SURS, Banka Slovenija, FIABCI, Eurostat, UIRS

tudi novi davek na nepremičnine«. In hkrati odsvetuje sklenitev darilne pogodbe, »saj ni dovolj ustrezna oblika prenosa lastninske pravice in ima ob prodaji nepremičnine za svojca lahko zelo neugodne posledice v obliki 20-odstotnega davka na dobiček od premoženja. Prenos lastninske pravice v prvem dednem redu pa je oproščen plačila davka na dediščine in darila.« Možna je tudi sklenitev služnostne pravice rabe, ki jo lastnik pod dogovorjenimi pogoji omogoči določeni osebi.

VZETI K SEBI DRUŽINO ALI OSEBE S STANOVANJSKIM PROBLEMOM,

v zameno za skrb in druženje, bi lahko bila rešitev za mnogo starejših, ki bivajo v prevelikih hišah, a je glede na to, da Slovence odlikuje še posebej visoka stopnja nezaupanja, to precej redka odločitev.

Kaj morajo torej vedeti vsi »Andreji«? Da težava v razliki med stroški in visoko dejansko vrednostjo nepremičnine ni nerešljiva. Treba pa je nanjo pogledati še z drugega zornega kota in ugotoviti, kaj vse nam to lahko prinese. Kakršnakoli odločitev seveda terja nekaj časa, a pomembno je, da lahko o njej premislamo.

PRIMER IZRAČUNA NOVEGA NEPREMIČNINSKEGA DAVKA:*

Hiša v vrednosti 150.000 evrov:

Naseljena = 225 evrov

Nenaseljena = 750 evrov

* Glede na zadnji predlog vlade.



Pasti drobnega tiska pri zavarovanju

Drobni tisk je zanimiv »izum«. Na prvi pogled se zdi, da vanj zapišemo tiste manj pomembne stvari, v resnici pa se večkrat izkaže, da so ravno v zelo majhni pisavi napisane najbolj pomembne določbe. Recimo pri zavarovanju nepremičnine so tam skriti »splošni pogoji zavarovanja« in »posebni pogoji zavarovanja«. Pa se sprehodimo skozi drobn tisk pri zavarovalniških pogodbah.

Avtor: Sandi Kodrič

1. DEFINICIJE ŠKODNIH DOGODKOV

Zavarovalniški žargon je tak, da hitro kaj spregledamo. A ker »vdor meteorne vode« ni enako kot »visoka voda« ali »vdor vode iz kanalizacije«, moramo biti pozorni, katere škodne dogodke naše zavarovanje krije. Pri udaru strele nekatere poškodbe recimo sodijo k »neposrednemu udaru«, druge pa k »posrednemu«. Za stanovanjski objekt je pomembna okoliščina ali vseljenost: vikend nima enakega statusa kot naseljena hiša. Enako lahko velja za prostore v naseljeni hiši, ki se uporabljajo v pridobitne namene. Nekateri na stavbo pritrjeni predmeti (na primer satelitska antena, žlebovi) so zavarovani, drugi ne.

2. IZKLJUČITVE

Dobro je vnaprej vedeti, kakšni dogodki niso zavarovani. V drobnem tisku lahko piše, da zavarovalnega kritja ni, če do škode pride zaradi nasilnih dejanj v stavkah ali javnih manifestacijah. Včasih je pomembno, kdo je povzročitelj: če denimo na našo hišo pade naše lastno strohnelo drevo, odškodnine ne bo. Enako velja, če škodni dogodek povzroči družinski član ali če je voznik avtomobila ob nesreči pod vplivom psihoaktivnih zdravil.



Zakaj bi se morali sami ukvarjati s takimi podrobnostmi? Mar ni zastopnik tu zato, da nas tega razbremeni? To drži, vendar ne v celoti – le sami resnično poznamo svojo lastnino, svoj način življenja, svoj finančni položaj in tveganja, ki smo jim izpostavljeni.

3. DOLŽNOST POSKRBE TI SAMI

Za nekatere stvari smo pri zavarovanem premoženju dolžni skrbeti sami. Recimo pri zavarovanju izliva vode lahko v drobnem tisku piše, da smo dolžni zapreti vodovodne ventile, kadar je hiša prazna pet dni ali več. Pri zavarovanju vlomne tatvine lahko zavarovalnica zahteva, da moramo, preden zapustimo hišo, zapreti tudi vsa nagibno odprta okna ali balkonska vrata.

4. KRITJE

Včasih drobn tisk preseneti pozitivno: zavarovanje krije tudi kaj, česar morda sploh ne bi pričakovali. Pri stanovanjskem zavarovanju je običajno vključena tudi odgovornost lastnika hiše kot

zasebnika. To pomeni, da je lahko iz tega zavarovanja pokrita škoda, ki bi jo zavarovanec povzročil tretji osebi, na primer pri nesreči na smučanju. Ali pa če bi zavarovančev mladoletni otrok pri igri z žogo razbil sosedovo okno. Pogosto je krita tudi odgovornost iz naslova lastništva psa (razen če ta pripada eni od »potencialno nevarnih pasem«), pod pogojem, da lastnik ni opustil fizičnega varstva psa na javnem mestu (to pomeni, da ga ni spustil s povodca).

5. ZAVAROVALNE VSOTE

Zavarovalne vsote opredeljujejo, na kolikšno izplačilo lahko zavarovanec računa v primeru neljubega dogodka. Tu se začnejo detajli: recimo zavarovalnina pri požaru praviloma ne bo enaka kot pri poplavi, čeprav bi hipotetično v obeh primerih nastalo za 30 tisoč evrov škode. Zavarovalna pogodba je lahko sklenjena za vnaprej opredeljen znesek, ali za vsakokratno dejansko vrednost, ali (v nekaterih primerih, ne pa vedno) za novo vrednost. S tem je povezana amortizacija (izrabljenost ali tehnološka zastarelost predmetov, ki znižuje njihovo vrednost) – pri pet let starem električnem aparatu je dejanska vrednost le polovica nove vrednosti, če gre za računalnik, pa celo samo 15 odstotkov.

3 VPRAŠANJA, KI JIH MORATE POSTAVITI SVOJEMU ZAVAROVALNEMU ZASTOPNIKU

1. Ali so resnično zavarovane (in za kolikšno vsoto) vse tiste manj običajne nevarnosti, ki pa so pomembne za mojo nepremičnino (poplava, zemeljski plaz, tatvina vrednih premičnin, na primer nakita ...)? Torej koliko največ bom dobil, če se zgodi to in to?
2. Kaj mi omogoča asistenca, če je vključena v zavarovanje, in kako jo uveljavim (ali je v slovenskem jeziku)?
3. Kakšna je odbitna franšiza (t. i. samopridržaj)?

PO ZAVAROVANJE NA BANKO

V NLB smo ponudbo storitev razširili s posredovanjem premoženjskih zavarovanj. V bančni poslovalnici lahko na enem mestu in brez dodatnih poti uredite tudi vsa zavarovanja. Pokličite 01 477 20 00 ali nam pišite na info@nlb.si.

Franc Kuzma

Ne gre za denar

Franc Kuzma, svetovno priznani butični proizvajalec avdiofilskih gramofonov, pravi, da nikoli ne pleše. Glasbo raje posluša v copatah, potopljen v svoj naslonjač, ki stoji na natančno določeni zlati točki med dvema zvočnikoma v posebni sobi z nadzorovano akustiko. Šele takrat se pokaže prava vrednost njegove zbirke vinilnih plošč.

Avtor: Peter Jenko Foto: Ivana Krešić

Zbiratelj postaneš zaradi načina, kako si svojo zbirko ustvaril.

Kuzma je pri 15 letih začel delati v kinu v Kranju, v operaterski sobici, kjer se tehnologija sreča z umetnostjo filma in zvoka, takoj ko je diplomiral iz strojništva, pa je že zasnoval in izdelal svoj prvi gramofon. Vse odtlej plošče – ima jih prek 3.500 – vrti samo še na svojih gramofonih; njegov ostri in izučeni sluh sliši še tako majhne spremembe v zvoku, ki jih lahko povzroči že nekaj molekul. Sicer pa pravi, da ni zbiratelj, saj plošče kupuje zaradi zvoka, ne pa zaradi tega, ker bi si želel ustvariti popolno zbirko. Vsak nakup je tako premišljeno dejanje. Z žalostjo ugotavlja, da danes ljudje sploh ne vedo, katere skladbe imajo v svojih digitalnih zbirkah, kaj šele, da bi jih vse poslušali. In zato so zbirke vinilnih plošč po kakovosti mnogo boljše od zbirk kompaktnih plošč ali datotek mp3.

Biti ljubitelj zvoka ni ravno najcenejši hobi, ki bi si ga lahko izbrali.

Oprema je draga, kakovostna diamantna igla lahko stane tudi 20 tisoč evrov, a kot poudarja Kuzma, je vsekakor vredna tega denarja. Pohvali se, da ima prav zaradi kakovostnih diamantnih igel še danes plošče, ki po več kot dva tisoč predvajanjih zvenijo kot nove in jih lahko uporablja za testiranje svojih gramofonov. Nekateri zbiratelji pa kupijo po 10, 20 ali celo več plošč iste izdaje samo z namenom, da jih bodo potem lažje prodali po višji ceni in zaslužili. Nekateri imajo dober nos in znajo predvideti razvoj dogodkov. S tem pa v nekem smislu oškodujejo založbo, ki je že tako ali tako majhna in si večje naklade od 300 izvodov ni mogla privoščiti. Predstavljajte si, da jim uspe prodati ploščo za petsto evrov ali več, s tem da so jo sami kupili za deset evrov.

Kdo je ljubitelj zvoka?

»To je nekdo, ki glasbe ne predalčka na podlagi žanra, ampak na podlagi kakovosti reprodukcije zvoka. To je posameznik, ki velik del svojega življenja posveti zvoku in poslušanju. Tako kot se ljudje leta in leta učijo petja, se ljubitelji zvoka učijo poslušanja.«

Kakšno pa je ob tem družabno življenje ljubitelja zvoka?

»Pravzaprav imamo bolj ali manj redna srečanja. Navada je, da se takrat prinese kakšna plošča v dar. Pravi ljubitelj zvoka plošče ne bo nikoli prodal drugemu ljubitelju zvoka, ampak mu jo bo vedno dal v dar.«

Plošč torej ne prodajate?

»Sem jih, ko sem bil precej mlajši. Rockovske plošče mi enostavno niso bile več tako zanimive in hotel sem se jih znebiti. Ironija pa je v tem, da danes te plošče kupujem nazaj.«

NAJBOLJ PRI SRCU



Santana
Abraxas
Vrhunec avtorjeve kreativnosti



Jimi Hendrix
Band of Gypsys
Izjemen inštrumentalist



Weather Report
Sweetnighter
Vrata v svet džeza



Blood, Sweat & Tears
Blood, Sweat & Tears
Prvi resni koncert pri petnajstih



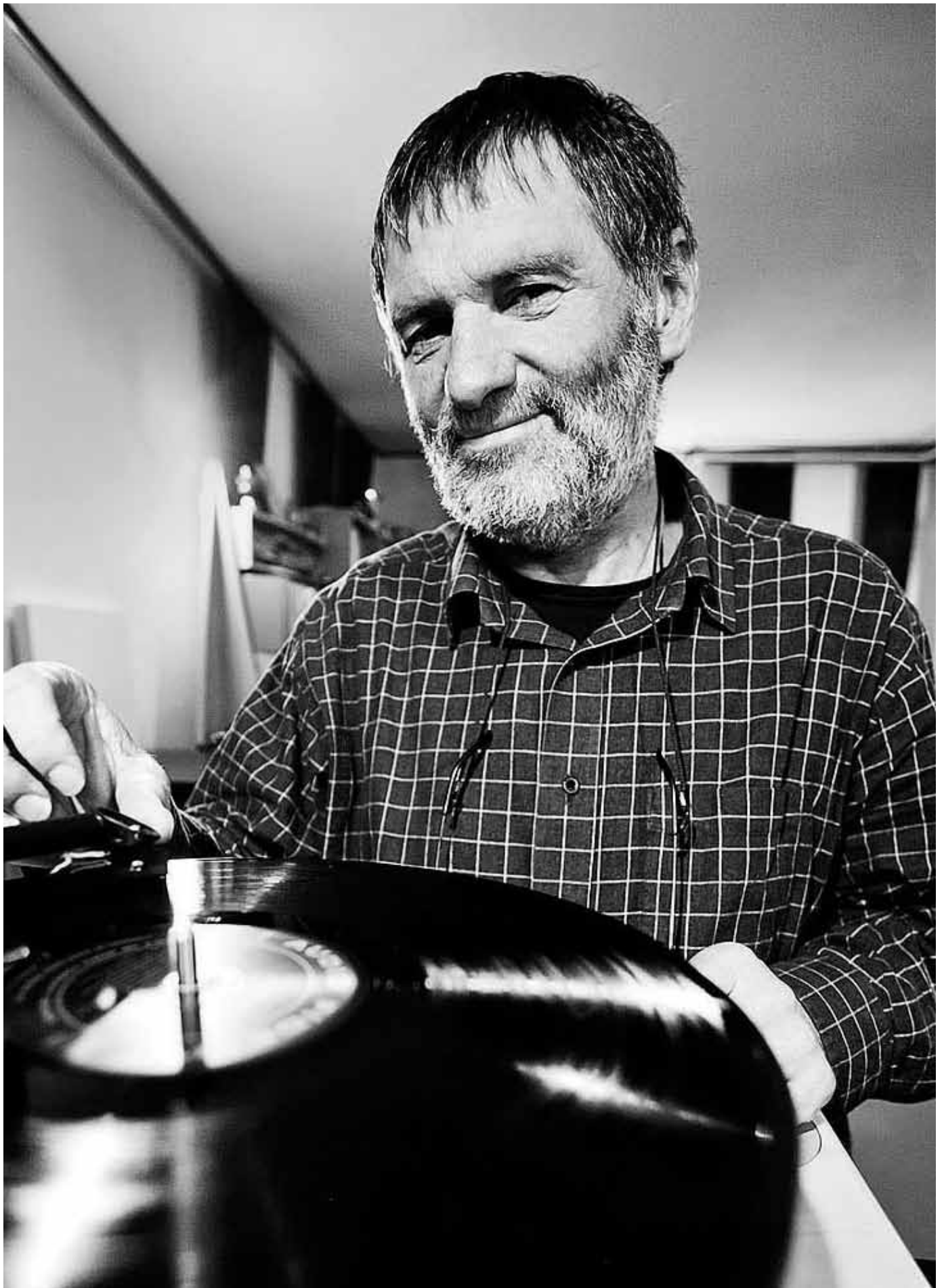
Sonny Rollins
Way Out West
Prvi džezovski koncert



Oscar Peterson
Trio, We Get Requests
Pianist, ki ga zelo ceni



Dmitrij Šostakovič
Simfonija št. 9
Poslušalcu nikoli ne postane dolgčas



Čustva pustite doma!



Tako zasebno kot v poslovnem svetu vsakodnevno sprejemamo odločitve na podlagi čustev in intuicije. Ravno slednja nam že od pradavnine dalje pomaga na podlagi močno omejenih informacij ustrezno in hipno odreagirati. Intuicija je torej koristna. Ja, a le če nismo vlagatelji.

Avtor: Marko Bombač, NLB Skladi

Ko se pred nami nenadoma pojavi kača, samodejno najprej odskočimo, šele zatem se začne »analiza«, ali je kača strupena in nevarna. Podobno zaradi bojazni pred posledicami vozimo počasneje, ko začne deževati, vrhunski igralci pokra s šestim čutom berejo mimiko soigralcev, gasilci pa na podlagi izkušenj podzavestno ocenijo smer širjenja požara. Vse našeto drži in ni vrag, da intuicija ne bi delovala tudi pri investicijah. Z njeno pomočjo bomo izbrali vrednostne papirje, s katerimi bomo čez noč obogateli. Ko bi le šlo tako ...

Vedenske finance s pomočjo ugotovitev psihologov in sociologov dokazujejo, da ljudje posebno v negotovem okolju nismo racionalni in ne sprejemamo

optimalnih odločitev, kar pojasnjuje številne neučinkovitosti na trgu kapitala. Vlagatelji, ki odločitve sprejemamo (-jo) na podlagi čustev in intuicije, bomo (-do) tako skoraj zagotovo imeli dolgoročno podpovprečno donosnost. Še več, lastnih napak se velikokrat ne zavedamo (-jo) in jih sistematično ponavljamo (-jo). Katere so te napake? Poskušajmo jih skupaj identificirati, da bi se jim v prihodnje v čim bolj izognili.

Poglejte primere v nadaljevanju. Ste na katera od vprašanj tudi vi napačno odgovorili? To je povsem normalno in še zdaleč niste edini. To pa je samo nekaj najpomembnejših napak, ki jih vlagatelji povsod po svetu sistematično delajo, kar

zmanjšuje njihovo dolgoročno donosnost. Obvladovanje čustev in izogibanje intuitivnim odločitvam bi število napak sicer zmanjšalo, a je to zaradi različnih razlogov težko. Vlagatelji namreč uspehe pripisujejo sebi, za neuspehe pa obdolžijo nesrečo in zunanje dejavnike. Poleg tega so vlagatelji velikokrat prepričani, da je bila njihova napoved preteklosti pravilnejša od dejanske, zaradi česar ne prepoznajo lastnih napak. Raziskava¹ borznih trgovcev iz štirih največjih investicijskih bank v Londonu tako potrjuje, da uspešnejši trgovci v nasprotju z manj uspešnimi, ki se pri svojih odločitvah zanašajo pretežno na intuicijo, o njej kritično razmišljajo.



1. ISKANJE POTRDTITVE

VPRAŠANJE Predstavljajte si, da so pred vami štiri karte. Vsaka ima na eni strani številko, na drugi pa črko. Če ima karta črko E, potem je na drugi strani številka 4. Kateri dve karti morate obrniti, da ugotovite, ali govorim resnico? Postavljene karte so naslednje: E, 4, K, 7.

ODGOVOR Najpogostejši odgovor je E in 4, pravilen odgovor pa je E in 7. Odgovor E je intuitiven, 7 pa morda na prvo žogo ni. Ko obrnete karto s številko 7, namreč preverite, da na drugi strani ni E. Karta 4 pa, nasprotno, ne prinaša nobene nove informacije, saj v vprašanju ni nikjer navedeno, da mora biti v primeru, ko je na eni strani karte 4, na drugi strani E. Ta odgovor je tako tipičen primer iskanja potrditve, ko dejansko iščemo podatke, ki potrjujejo naše mnenje. Tudi vlagatelji prepogosto iščemo le podatke, ki našo hipotezo potrjujejo. Še več, podatke, ki je ne, celo brez premisleka označimo za nepomembne in napačne.

2. REPREZENTATIVNOST

VPRAŠANJE Enes je 31-letni nekdanji nogometaš, ki se je z nogometom ukvarjal od svojega 10. leta do športne upokojitve konec lanske sezone. Je bolj verjetno, da je s prihranki kupil bife ali da ima denar v vzajemnem skladu?

ODGOVOR Večina ljudi bi zaradi predsodkov o nogometaših izbrala možnost »bife«, četudi nikjer ni bilo navedeno, da je Enes sploh bil uspešen nogometaš, ki bi lahko zaslužil znesek 100.000 evrov ali več, medtem ko v vzajemnih skladih v Sloveniji varčuje več kot 400.000 ljudi in ni razloga, da med njimi ni tudi nogometašev. Podobno vlagatelji pri družbah z veliko preteklo rastjo dobičkov velikokrat verjamejo v nadaljevanje takšnega gibanja tudi v prihodnosti in dajejo premajhno težo dolgoletnim povprečjem. Vlagatelji, ki danes nalagajo svoja sredstva v obveznice ali delnice farmacevtskih družb, pa pričakujejo nadaljevanje trenda nadpovprečno pozitivne donosnosti v zadnjih nekaj letih tudi v prihodnje in pri tem zanemarjajo dolgoletna povprečja in relativna vrednotenja.

3. PRETIRANA SAMOZAVEST IN OPTIMIZEM

VPRAŠANJE Kako dobri ste v svoji službi? Kako dobra ljubimka ste? Kako dober voznik ste?

ODGOVOR Pri vseh ali večini vprašanj je vaš odgovor verjetno »nadpovprečno dober«. Montierju² je tako do zdaj samo en anketiranec odgovoril, da je podpovprečen ljubimec! Svenson³ je ugotovil, da kar 93 odstotkov Američanov meni, da so nadpovprečno dobri vozniki. Montier ugotavlja tudi, da imajo zdravniki, ko so 90-odstotno prepričani o postavljeni diagnozi, prav zgoj v 15 odstotkih primerov. Vlagatelji postanejo pretirano samozavestni v primerih, ko so izidi zlasti posledica naključij ali ni neodvisne ocene o rezultatih dejanj, temveč obstaja le subjektivna samoocena.

¹ Fenton-O'Creevy M., Soane E., Nicholson N. & Willman P. (2011). Thinking, feeling and deciding: The influence of emotions on the decision making and performance of traders. *Journal of Organizational Behavior*.

² James Montier: *Behavioural investing*.

³ Svenson O. (1980).

Se zares kaj premika?

Kakšnim stvarjem je pač težko verjeti. Še posebej, če je bilo zaupanje že večkrat na preizkušnji in če na drugi strani slišimo zgolj negativne podatke in težko predstavljljive številke o dolgovih.

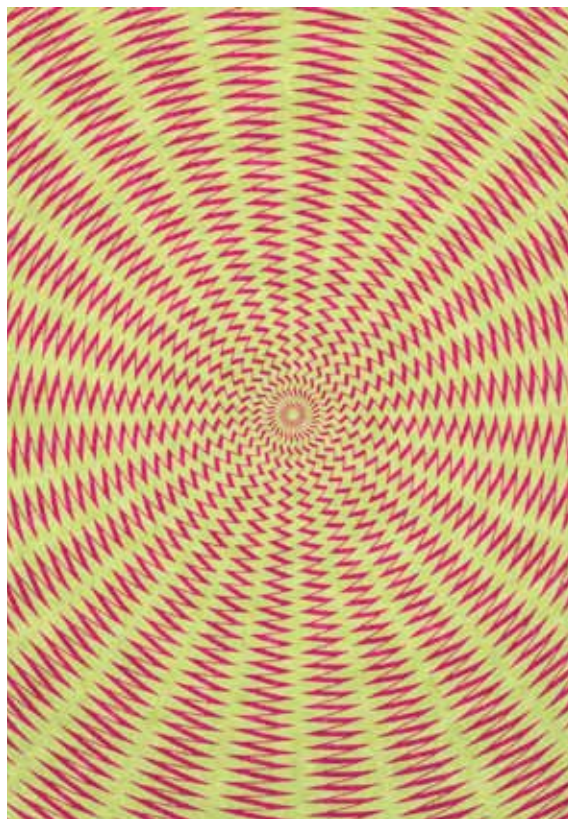
Če razmišljamo o NLB, je ena takšnih stvari na primer dejstvo, da je tekoče poslovanje banke s prebivalstvom (če za trenutek odmislimo stara bremena) kljub vsem težavam pozitivno. In morda se je treba vprašati, ali je prav, da bi zaradi strahovite teže starih bremen in slabih kreditov spregledali željo in voljo zdajšnje ekipe po dejanskih spremembah banke v sodobno, neobremenjeno, agilno, do ljudi in podjetij prijazno finančno ustanovo.

Ampak tistim bolj pozornim

ne bo ušlo — v NLB se stvari res premikajo:

- V banki se je že začel proces reorganizacije. Žal ponekod tudi boleč na ravni osebnih človeških zgodb, a jasno usmerjen v to, da banka postane manjša, bolj odprta, drugače organizirana in bolj pripravljena na izzive.
- Marsikatero ravnanje banke v preteklosti je bilo slabo, še posebej, če je bilo premalo stroke in preveč pritiskov od zunaj.
- Nič več vzvišenega pogleda na finančne izzive in dileme ljudi ter pokroviteljskega odnosa. Vsi potrebujemo pomoč pri financah, zato smo se odločili postati sodobna, odprta in dostopna banka.

Daljši opis sprememb, ki se dogajajo v NLB, preberite na www.nlb.si/spremembe-v-nlb.



REŠEVANJE BANK

Je NLB res nekaj posebnega med evropskimi bankami?

Mag. Emil Lah, odgovorni urednik Bančnega vestnika:

Mnoge ameriške investicijske banke so se na borzah ukvarjale s sila tveganimi investicijskimi posli, ki so bankam dolgo prinašali neverjetne dobičke. Ko pa so borzne cene nepremičnin, delnic in obveznic strmoglavile, so nastale v bančnih bilancah finančne »luknje«. Tudi v evropskih državah so se centralne banke, poslovne banke in gradbena podjetja ukvarjali s tveganimi trgovalnimi posli, zaradi katerih se je umetno napihovala vrednost premoženja. Poslovne težave NLB so tako podobne težavam irskih, španskih in drugih evropskih bank, s tem da so začinjene še z napačnim načinom privatizacije naših podjetij. Slednja so bolj zadolžena kot večina evropskih podjetij, zato lahko stara posojila le navidezno vračajo z najemanjem novih.



Podrobnejšo analizo o tem, ali je NLB res posebej med evropskimi bankami in zakaj ne, preberite na našem NLB portalu, na povezavi www.nlb.si/nlb-nekaj-posebnega.

»Slaba banka« že deluje



TORBJÖRN MÅNSSON
izvršni direktor DUTB

Kolikšni so predvidoma stroški delovanja DUTB?
Stroški delovanja DUTB v času njenega obstoja se bodo nedvomno šteli v milijonih, ob trenutno veljavni zakonodaji, ki predvideva, da bo družba delovala pet let, je ocena stroškov med 30 in 40 milijoni evrov. A izgube, ki bi nastale, če DUTB ne bi prevzela aktivne vloge v upravljanju nedonosnih terjatev, bi se zagotovo štejele v milijardah.

Ali je cilj DUTB, da čim prej preneha obstajati?
Po izkušnjah iz tujine podobne ustanove delujejo od 10 do 15 let. V veljavnem zakonu je obstoj DUTB omejen na pet let, vendar je zakon v postopku spreminjanja. Časovna omejitev namreč ni najboljša rešitev, saj bi lahko povzročila, da bi zainteresirani kupci z nakupom terjatev čakali vse do konca, ker bi upravičeno pričakovali, da bo morala DUTB pred iztekom svojega delovanja, če bo želela terjatve prodati, znižati cene, kar pa ni njen cilj.

Ali je dejstvo, da bodo DUTB večinoma vodili tuji strokovnjaki, zadostna garancija, da ne bo prišlo do zlorab?

Interesne skupine seveda vedno obstajajo, tako v Sloveniji kot drugod po svetu. Tega se zavedamo in bomo v zvezi s tem še posebej previdni. Vendar pa sta naši vodili poslanstvo DUTB in usmerjenost k cilju, da državi in s tem davkoplačevalcem povrnemo kar največ denarja. Imamo jasne protokole odločanja, nove sodelavce izbiramo glede na njihovo profesionalnost ter kompetence in ne zaradi povezav.

Kaj lahko v najboljšem primeru pričakujemo eno leto po začetku delovanja DUTB?

V zadnjih mesecih nas je obiskalo vsaj 60 investorjev, ki zastopajo dobesedno tisoče milijard dolarjev v finančnih institucijah ali v skladih državnih vrednostnih papirjev in bi investirali v slovenske državne obveznice. Z mednarodne perspektive je velikost katerekoli vsote, ki je potrebna za obnovo slovenskega bančnega sektorja, majhna. Ključna stvar je torej, ali smo kredibilni, ali imamo prepričljiv načrt, in ta odgovor lahko pričakujemo leto dni po prevzemu terjatev.

Daljši intervju preberite
na www.nlb.si/intervju-dutb.



51,8 mio €

je znašal dosežen **dobiček**
pred rezervacijami NLB
Skupine v obdobju januar-
september 2013.



Za 15 %

se je **zmanjšalo število**
organizacijskih enot na
drugi in tretji vodstveni
ravni, zaradi česar je
odločanje bolj neposredno
ter hitrejše.



Za 7 %

so na nivoju NLB d.d.
nižji stroški v primerjavi
z enakim obdobjem lani
(januar-september). Na
nivoju NLB Skupine pa
za 11 %.



**Preko
1 mio €**

bo NLB **prihranila v**
nekaj letih s **prostorsko**
optimizacijo.



Za 15 %

so se z **umikom iz najetih**
prostorov znižali stroški
najemnin NLB.



**JANKO MEDJA ZA GLAS
GOSPODARSTVA, OKTOBER 2013:**

NLB je po nekaj letih upadanja in recesije na nekem razpotju – po eni strani moramo biti bolj učinkoviti, po drugi strani pa smo zakladnica znanja, ki pa ga je treba obrniti v pravo smer in pravilno izkoristiti. V zadnjih desetih mesecih in verjetno tudi v naslednjih desetih je vodenje NLB skorajda krizno vodenje – zaradi čiščenja portfelja iz preteklosti, prepotrebne dokapitalizacije in nujnosti prestrukturiranja notranjih procesov. Upam, da bomo v letu 2014 te ukrepe končali in zadihali s polnimi pljuči.

Pri analizi slabih terjatev smo ugotovili, da njihovo večino predstavlja zgolj 200 največjih strank. Zelo pomembno je vedeti, da sta dve petini teh posojil nastali pred letom 2006, dve petini v letih 2007 in 2008, zadnja petina pa v letih 2009 in 2010. Ta steber je tisti, ki vsa zadnja leta povzroča velike izgube. Tekoči posli na drugi strani delajo pozitivne rezultate, a še vedno ne pokrijejo v celoti t. i. normalne slabitve.

Več odlomkov iz intervjuja najdete na
portalu NLB
www.nlb.si/janko-medja-iz-intervjuja-gg.

NE!

Otrok bi rad novo kolo. Ga res potrebuje, čeprav staro še vedno deluje in je popolnoma varno? Najbrž ga ne potrebuje, le želi si ga. Kako torej otroka naučiti, da bo razumel »ne«?

Foto: Ivana Krešič



MARKO JUHANT

specialni pedagog za motnje vedenja in osebnosti, avtor knjige Varuh otrokovih dolžnosti ali neahajte se ukvarjati z otrokovimi pravicami.

Kdaj lahko pričakujemo, da se bodo naši otroci kakšnemu nakupu odrekli, ker stvari ne potrebujejo nujno – si jo pa želijo? Kadar imajo dober zgled v starših. Zato naj bodo otroci vključeni že v odločanje o nakupu, ne le ob nakupu. Tako se naučijo tehtanja lastnih argumentov za in proti. Spoznali bodo, kako dolgo smo že varčevali za neki nakup. Naučili se bodo primerjati cene in nakupne pogoje, garancije za izdelek, videz, kakovost. Pomembno je, da tudi starši izboljšajo svoje gospodarno upravljanje denarja, če imajo s tem težave in še niso dober zgled otrokom. Če ste preveč impulzivni, delujte »dvofazno«: en dan pojdite na ogledni lov za izdelki, odločitev nato prespite in se odpravite po nakupih naslednji dan. Morda boste prišli do najugodnejše ponudbe, pa se vam drugi dan ne bo več zdela mikavna.

Če porabo svojih sredstev načrtujete, vas prehitri nakupi ne bodo spravili v skušnjava. Negotovinska plačila so lahko za marsikoga past, ki se ji ne zmore izogniti. Za te ljudi je gotovina edina pot. Kot tudi oblike varčevanja, ki omogočajo le dodatno vlaganje, ne pa tudi dvigov ... Za zapravlјivce nista ne nakupovanje po spletu ne nakupovanje s kartico. Zanje so še vedno najboljše poti bančno okence ali bankomat, položnice in gotovina. Potem zmorejo tudi privarčevati!

Ko starši učijo svoje otroke, kako ravnati z denarjem, pogosto naredijo katero od naslednjih napak.

Napaka št. 1: Starši se vzgoje, ki se dotika denarja, lotijo teoretično: če bi imel denar, bi varčeval. Iz tega ne bo nič. Naj varčujejo, ko denar je, ne takrat, ko ga skoraj ni. Denar pri otroku lahko izvira iz žepnine, štipendije, lastnega zaslužka s priložnostnim delom, nagrad, rent, od sorodnikov.

Napaka št. 2: Starši grešijo, če otroke silijo le v varčevanje. Enako pomembno je namreč tudi denar zapraviti, seveda na racionalen in kontroliran način. Ključ je v ustreznem ravnovesju obojega.

Če starši vzgajajo otroke v nenehnem varčevanju, postanejo ali stiskači ali pretirani zapravlјivci in trošijo nerazumno.

Napaka št. 3: Starši ne vedo, kakšen namen naj bi imela žepnina, in jo povezujejo z otrokovo pridnostjo, z njo izsiljujejo in otroka omejujejo. Ali pa jo izplačujejo mesečno in sami hranijo denar. S tem ne pomagajo otroku, da bi se naučil ravnati z denarjem. Če si prav zamislimo, kako bomo otroku dajali žepnino, in določimo pravila, bo žepnina otroku omogočila, da se nauči ravnanja z denarjem in spozna svoje nakupovalne navade. Nauči se tudi namenskega varčevanja in uživanja. Če začnemo pri mlajšem otroku, bo ceneje, zato ne čakati!

Otrokom zelo pomaga, če lahko s starši sodelujejo pri urejanju blagajne gospodinjstva. Če znajo starši denar uporabiti premišljeno, lahko celo kakšno malenkost privarčujejo ter s tem otroke učijo namenskega varčevanja in porabe. Morda družina na mesec prihrani le 15 evrov, a v nekaj mesecih se lahko iz takšnih prihrankov nabere skrita rezerva za dopustniške radosti.

Predstavljajte si štiričlansko družino, ki odide na 10-dnevni dopust, v katerem gredo dvakrat na dan na sladoled, otroka po dve kepici, se pravi 12 kepice na dan, najmanj po 1,2 evra. Skupaj 144 ali 150 evrov, če zaokrožimo. Ko po prvem dnevu izračunajo, da bodo ob vseh drugih stroških za sladoled odšteli še 150 evrov, se starši zgrozijo.

Sledi omejevanje sladkosti. Če pa so v družini prihranili namenoma za sladoled, lahko brez slabe vesti pokrijejo strošek za drobne užitke. Če tega denarja ne bi izločili, fizično shranili, bi se pomešal med preostali denar, ki »ga je škoda«. Otroka bosta tako iz prve roke spoznala lepote namenskega varčevanja in namenske potrošnje, ko si bosta lahko polepšala dopustniško izkušnjo. Prav tako si lahko družina zmanjša izdatke, če se v trgovino odpravi s spiskom in z jasno postavljeno mejo, da ne bodo zapravili več kot 100 evrov. Otrok bo tako sproti odlagal zelene, a nepotrebne izdelke nazaj na police. Če se tega ne dogovorimo, se je treba pregovarjati o tem, kaj bo šlo v nakupovalni voziček, nastane slaba volja, nakup pa je mimogrede večji za 20 evrov. Vse se začne s preprostim vprašanjem: res potrebuješ ali si le želiš?

Kaj morate vedeti o premoženjskih zavarovanjih NLB?*

* v sodelovanju z zavarovalnico Generali



Zavarovanje doma

1. ZAVAROVANJEDOM

ZavarovanjeDom je ponudba zavarovalnice GENERALI, oblikovana posebej za stranke NLB. Vključuje lahko zavarovanje stanovanjskih nepremičnin in premoženja, potresno zavarovanje, zavarovanje odgovornosti iz posesti zgradbe, zemljišča in zavarovanje odgovornosti zasebnika in domsko asistenco.

2. PREDNOSTI PONUDBE

Med drugimi tudi zavarovanje na novo vrednost; ugodnejša premija ob sklenitvi celovitega zavarovanja stanovanjskih nepremičnin in premoženja tudi za nevarnost potresa; 15-odstotni paketni popust, če imate pri zavarovalnici GENERALI sklenjeno kako drugo zavarovanje, možnost sklenitve vnaprej; po devetih letih brez škode brezpremijsko zavarovanje v desetem letu in storitve domske asistence.

3. DOMSKA ASISTENCA

Gre za nudenje nujne pomoči pri nezgodah na domu (voda zalije klet, počí ali pušča cev, zagori električna napeljava, pokvari se ključavnica). Zavarovalnica med drugim krije potne stroške obrtnika, njegovo prvo uro dela in stroške materiala do 50 EUR, v nujnih primerih pa tudi stroške prenočitve in varovanja vašega doma.

4. OBSTAJA ŠE KAKŠNA DRUGA IZBIRA?

Zavarovanje PaketDom prinaša dodatne zavarovalne možnosti, ugodnosti in popuste. Med drugim vključuje novost – mobilno asistenco, ki zajema popravilo kolesa na kraju okvare ali nujno vleko, pomoč na kraju okvare ali poškodbe vozila in nadomestno vozilo.

Zavarovanje avta

1. PREHOD IZ DRUGE ZAVAROVALNICE

Upravičeni ste do prenosa vašega doseženega/ dosedanjega bonusa iz vaše trenutne zavarovalnice in bonitet, ki jih ponuja GENERALI, deležni pa boste še dodatnih ugodnosti.

2. VARNI VOZNIKI

Že nekaj let GENERALI varnim voznikom brez škodnega primera vrača 10 % letne premije kasko zavarovanja in nudi celo brezplačno zamrznitev bonusa. Še več: dvoletno brezškodno dogajanje lahko varnim voznikom brez nesreč prinese tudi najmanj 5-odstotni popust.

3. PONUDBA

Izbirate lahko med dvema paketoma avtomobilskega zavarovanja: Standardnim ali Nadstandardnim (ki vključuje splošni kasko); ponudba pa ni omejena samo na paketna zavarovanja, zato imate možnost izbire zavarovanih nevarnosti po lastni izbiri in presoji, seveda ob pomoči svetovalcev.

4. KAKO JE Z ASISTENCO?

V sodelovanju z asistenčno družbo Europ Assistance GENERALI poskrbi za stroške, ki nastanejo v primeru, da vozilo ni v voznem stanju oziroma ni primerno za varno vožnjo. Na voljo so štiri paketi z različnimi kritiji in neto premijami že od 5,70 EUR.



**BON
40
EUR**

Po zavarovanje za avto in dom kar na banko.

Zdaj lahko v vseh večjih NLB Poslovalnicah sklenete tudi zavarovanje za avto in dom. In to še posebej ugodno, če ob tem izkoristite popust. Bon za popust dobite v naših poslovalnicah.



www.nlb.si/premozenjska-zavarovanja

01 477 20 00

Bon za popust do največ 40 € je unovčljiv do dne 31. 12. 2014 ob sklenitvi novega zavarovanja ZavarovanjeDom, PaketDom ali ZavarovanjeAvto zavarovalnice GENERALI d.d., v vseh večjih NLB Poslovalnicah, ki so objavljene na www.nlb.si/premozenjska-zavarovanja, ko je sklenitelj zavarovanja fizična oseba. Podrobnejši pogoji za uveljavitev popusta so navedeni na bonu in na spletnih straneh NLB d.d. Zavarovalnica, ki nudi zavarovanje, je GENERALI zavarovalnica d.d. Ljubljana, Kržičeva 3, 1000 Ljubljana, zavarovanje trži NLB d.d., ki pri tem nastopa kot zavarovalni posrednik in za izplačilo zavarovalnine ne jamči. Splošni in posebni pogoji posameznih vrst zavarovanj so vam na voljo na www.nlb.si/premozenjska-zavarovanja in v vseh večjih NLB Poslovalnicah, ki so objavljene na www.nlb.si/premozenjska-zavarovanja. Splošni in posebni pogoji posameznih vrst zavarovanj se lahko spreminjajo, zato na dan sklenitve zavarovanja pozorno preberite pogoje, ki bodo veljali za vaše zavarovanje.