

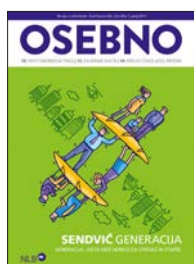
OSEBNO

10: PASTI DROBNEGA TISKA | 12: ZAUPANJE RASTE | 14: RIŽEVO ČOKOLADO, PROSIM



SENDVIČ GENERACIJA

GENERACIJA, UJETA MED SKRBJO ZA OTROKE IN STARŠE.



Oseбно | številka 7, junij 2014

Izdajatelj in nosilec avtorskih pravic: NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, www.nlb.si

Odgovorna urednica:

Irena Čuk

Namestnica odgovorne urednice:

Ana Herman

Izvršna urednica:

Vlasta Tifengraber

Uredniški odbor:

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

Slikovno gradivo:

Shutterstock, Peter Irman

Ilustracija na naslovnici:

Maja B. Jančič

Vsebinska in oblikovna zasnova, izvršno uredništvo in produkcija:

PM, poslovni mediji d.o.o.

Tisk: Para

Naklada: 6.000

Datum natisa: junij 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 Klik in NLB Teledoma pa nam lahko to sporočite tudi prek svoje telefonske oziroma spletne banke.



DR. NEVENKA PODGORNIK

je docentka na Fakulteti za uporabne družbene študije, kjer izvaja pedagoško in raziskovalno delo. Je antropologinja, sociologinja in psihoterapevtka. Raziskovalno se ukvarja s proučevanjem področja svetovalno-terapevtskega dela, psihoterapije in njenih antropoloških temeljev, z vprašanji odnosov, s problematiko zasvojenosti in drugih težav v duševnem zdravju ter z vzgojno-izobraževalnimi pristopi.

Prihaja »sendvič generacija«? Ne, je že tu!

»Sendvič generacija«, vmesna generacija, ujeta med skrbjo za svoje odraščajoče oziroma že odrasle otroke in ostarele ali finančno nepreskrbljene starše, je v naši družbi močno prisotna in v prihodnosti bo še bolj.

Toda ali je kljub absolutno zaželeni solidarnosti in medgeneracijski povezanosti vmesna generacija dolgoročno finančno in psihično dovolj stabilna, da ji bo uspelo poskrbeti zase in za svoje starše? Ali lahko pride do zloma srednje generacije, ki se v aktivnem obdobju svojega življenja bolj kot v skrb zase in za lastno družino usmerja v skrb za starše? Prehod mladih iz izobraževanja v zaposlitev je vse daljši, zato vmesno generacijo danes predstavljajo odrasli med 35. in 50. letom. To je finančno že precej obremenjena populacija, ki v poskusu, da bi ohranila vsaj zadovoljivo blaginjo, sprejme odločitve, da poskrbi tudi za svoje starše. Skrb za otroke in starše vsekakor prinaša tudi lepe stvari, saj so nekatere družine zaradi situacije bolj povezane. Seveda, če »sendvič generacija« nase ne gleda kot na žrtev.

Preobremenjenost in posledični zlom »sendvič generacije« je sicer mogoče omiliti s kulturo prostovoljstva, pospeševanjem prostovoljstva znotraj in med generacijami, tako s spodbujanjem kot ovrednotenjem, kakovostno socialno in zdravstveno pomočjo na domu. Pri tem ne gre spregledati, da čezmerna obremenitev še vedno ostaja na skupnosti, posamezniku in njegovi socialni mreži. Pojav »sendvič generacije« je pravzaprav odraz neurejene socialne politike v naši državi, nezmožnosti trga za zagotavljanje blaginje in nesposobnosti države, da bi ustrezno poskrbela za starejše, mladim pa omogočila aktualizacijo in s tem preboj v družbo znanja, inovativnosti in nujno modernizacijo slovenske družbe.

Kar 80 % starajočih ostaja v oskrbi družine, razloga za to pa skoraj ne gre več iskati v tradicionalni navezanosti slovenskega prebivalstva na dom in predsodkih do institucij, temveč v predragem in za dohodke starostnikov nedosegljivem institucionalnem varstvu, ki postaja predrago tudi za njihove otroke. In ne zgolj za tiste najbolj ranljive, brezposelne, dela nezmožne in druge, temveč tudi za zaposlene, ki se zaradi visokih stroškov tudi sami mogoče soočajo z materialno prikrajšanostjo, pričakuje pa se, da bodo poskrbeli zase, za svoje otroke in svoje starše.



str. 14

KAZALO

4 POMEMBNO NA KRATKO

Kakšni so načrti novega predsednika nadzornega sveta NLB? Ali zaupanje v banko raste?

6 »SENDVIČ GENERACIJA«

Vedno več Slovencev je ujetih med skrbjo za otroke in starše.

9 OSEBNA SVETOVALKA OSEBNO

»Stranki ne ponujaj neželenega,« pravi osebna bančna svetovalka Dobrila Burnik. »Saj ji na dolgi rok ne bo koristilo.«

10 PASTI DROBNEGA TISKA PRI STANOVANJSKIH KREDITIH

V drobnem tisku pogodb so skrite izredno pomembne stvari, ki jih ne smemo spregledati.

12 ZAUPANJE RASTE

Tudi starejši uporabniki pogosteje uporabljajo digitalne bančne kanale.

14 RIŽEVO ČOKOLADO, PROSIM!

Petra Melanšek: »Pravijo, da je življenje ogledalo. Če se mu nasmeješ, ti vrne nasmeš.«

16 SLOVENIJA OKREVA

Banke bodo po dokapitalizacijah in poplačilih kreditov do tujih bank povečale tudi kreditiranje podjetij.

18 KJE SE SKRIVA VAŠA SAMOZAVEST?

Razkrivamo šest preprostih pravil za večjo samozavest, moč, uspeh in vpliv.

20 URBANI VRT NA STREHI

Vedno več ljudi si želi svoj zeleni kotiček sredi urbane džungle. Pa naj bo to na vrtu, terasi, strehi ali balkonu.

22 MEDIACIJA KOT ALTERNATIVNA POT

Ko gre za delitev družinskega premoženja, je veliko ljudi nepopustljivih. Cena je izredno visoka – tako v denarju kot času.

23 STANOVANJSKI KREDIT IN AKREDITIV POD LUPO

Pod drobnogled smo tokrat vzeli stanovanjski kredit.



str. 20

Dodatne vsebine

POIŠČITE VEČ

Vabljeni na naš portal financni-nasvet.nlb.si, kjer za vas pripravljamo zanimive in uporabne vsebine o finančah in življenju in kjer lahko revijo Osebno 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 Klike 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.

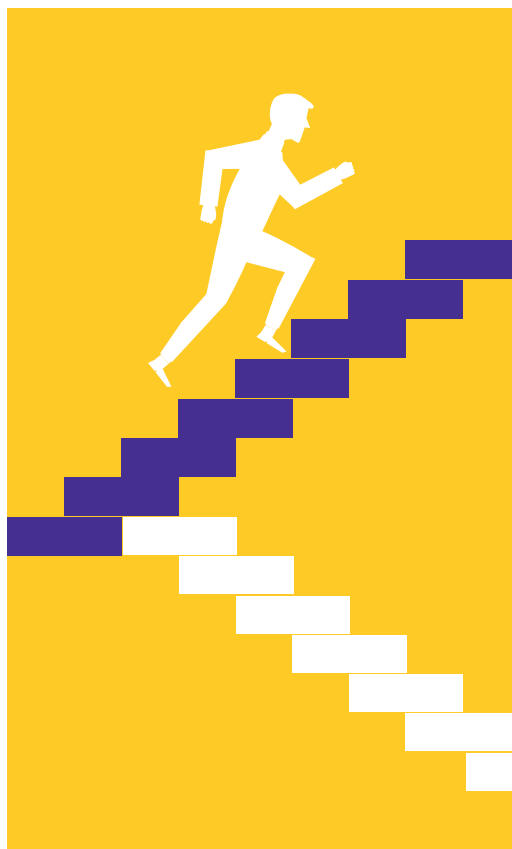
Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, Trg republike 2, Ljubljana, vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču v Ljubljani, št. reg. vpisa: 1/25578/00, znesek osnovnega kapitala: 200.000.000,00, davčna št.: 91132550. Tiskovina je informativne narave. Pridržujemo si pravico do sprememb. Za napake v 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 pogodbe v banki preverite veljavne pogoje in lastnosti storitve. NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, junij 2014.

SPREMEMBE V NLB

NLB je danes drugačna banka

Politični in interesni vplivi, ki niso pozitivno vplivali na poslovanje NLB, so preteklost. »Banka je imela v prvih treh mesecih letošnjega leta 28,6 milijona evrov čistega dobička, kar kaže na stabilno poslovanje po prenosu terjatev na DUTB in dokapitalizaciji decembra lani,« je na nedavni tiskovni konferenci v sredini maja povedal predsednik uprave NLB Janko Medja. Čeprav v drugi polovici leta v banki pričakujejo nekoliko višje stroške, kot so na primer stroški pregleda portfelja in stresnih testov ter še nekateri drugi stroški prestrukturiranja banke. Medja je še dejal, da sicer napoved rezultatov poslovanja za letošnje leto ostaja nespremenjena in da pričakuje, da bo leto 2014 NLB Skupina zaključila s solidnim rezultatom.

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



SPREMEMBE
V ŠTEVILKAH



137 mio €

je bilo v prvih treh mesecih letošnjega leta podjetjem odobrenih novih kreditov z zneskom nad enim milijonom.



**Za 7 % na
1,35 mrd €**

so porasli depoziti gospodarstva, depoziti prebivalstva pa za 2 % na 4,43 milijarde evrov.



15,2 mio €

oziroma 14 % so prihodki višji kot v enakem obdobju lani.



8 mio €

oziroma 10,2 % so stroški nižji kot v enakem obdobju lani.



14 mio €

evrov oziroma 38 % je manjša višina oblikovanih oslabitev in rezervacij kot v prvem četrtletju 2013.

RAST KREDITOV



Visoka pokritost kreditov

Konec marca je imela NLB Skupina za 2,86 milijarde slabih kreditov, to je 26 odstotkov vseh kreditov, z oslabitvami pa so pokriti 70-odstotno, kar je visoka pokritost. Prihodnje leto v NLB želimo 6-odstotni donos na kapital in delež slabih kreditov pod 22 odstotki. V banki imamo v prvih treh mesecih tudi več depozitov. Depoziti gospodarstva so namreč zrasli za 7 odstotkov na 1,35 milijarde evrov, depoziti prebivalstva pa za 2 odstotka na 4,43 milijarde evrov.

SPODBUJANJE RAZVOJA

Odločanje je hitrejše

»Dokončali smo resegmentacijo portfelja na velika, srednja, mala ter mikro podjetja. Prav tako smo med drugim prenovili poslovne modele. Rezultati so že vidni,« je povedal član uprave Blaž Brodnjak. Podkrepljeno s številkami: v prvem četrtletju letos je bilo podjetjem odobrenih 137 milijonov evrov novih kreditov z zneskom nad enim milijonom, vseh zaključenih naložbenih transakcij je za 630 milijonov evrov. »Uspelo nam je prenoviti kreditni proces, zaradi katerega je odločanje hitrejše in bolj kakovostno, ob nižjih stroških pa je upravljanje operativnih tveganj bolj uspešno. Ob tem je banka izboljšala okvire za prestrukturiranje podjetij in je ključni akter večine velikih prestrukturiranj v državi. Tudi v prihodnje bomo spodbujali razvoj podjetništva in s tem gradili trden temelj gospodarstva na ciljnih trgih ter ohranjali uravnotežen profil tveganosti,« je pojasnil Brodnjak.

Za praznovanje še prezgodaj, ampak ...

Avtor: Igor Savič

O čem razmišlja novi predsednik nadzornega sveta NLB in vrhunski strokovnjak na področju upravljanja podjetij Gorazd Podbevšek, ki ima pri nadzoru poslovanja največje banke v Sloveniji v rokah škarje in platno? Z njim, ki je eden od najvplivnejših ljudi na bančnem parketu, smo se pogovarjali o prihodnosti NLB.

Začniva zelo osebno – kako vodite osebne finance?
(Razmišlja.) Večinoma sam, tudi žena pomaga. Imava tri otroke, torej živimo bolj iz rok v usta.

Pri otrocih je seveda treba razmišljati o njihovi prihodnosti ...

Ja, prav zdaj smo v fazi prehoda k bolj sistemskemu varčevanju. Torej nečemu več, kot je le klasično varčevanje na računu.

Kakor hitro imamo otroke, je potrebna neka dolgoročna vizija.

Ja, res je. Hkrati pa to prinese precej stroškov.

Vam kdo kdaj svetuje?

Pri osebnih financah ne.

Prijatelji, starši, znanci ...?

Morda starši v krogu družine. Se mi pa zdi, da Slovenci nismo nagnjeni k temu, da bi se o financah pogovarjali s prijatelji. Vsaj jaz nimam takih izkušenj.

Za dober nasvet je temelj zaupanje. In v slovenskem finančnem svetu je bilo to zaupanje precej načeto.

Je bilo. In žal je v Sloveniji opaziti tudi stigmo uspeha, stigmo tistih, ki nekaj imajo. To se nenehno izpostavlja, vsakogar, ki je uspešen, se obsoja in njegov uspeh se hitro pripisuje neetičnim dejanjem. Zato je marsikdo diskreten pri izkazovanju svojega statusa.

Kakšna je vaša ocena stanja v NLB?

Moja ocena je dobra. Uspelo nam je prestrukturirati banko, se vrniti na trg, razmere so se bistveno izboljšale, aktivnosti optimizacije stroškov imajo velike rezultate. NLB-ju že celo leto raste ne samo absolutno število depozitov, temveč tudi tržni delež ter uživamo veliko zaupanje pri fizičnih in pravnih osebah, česar sem osebno zelo vesel. Mislim, da moramo v prihodnje to nadgrajevati in skrbeti, da NLB ostane in postane to, kar je vedno bila – osrednja slovenska bančna institucija, pri kateri vprašanje zaupanja ni aktualno.



GORAZD PODBEVŠEK

predsednik nadzornega sveta NLB

Poslovni rezultati NLB iz prvih mesecev leta kažejo spodbudne številke, NLB se je pohvalila tudi z dobičkom.

Predpogoj za ta dobiček je seveda dokapitalizacija s strani države in celotno finančno prestrukturiranje. Interne analize kažejo, da so vzrok dela dobička tudi boljši pogoji financiranja, prihodki iz obveznic, ki so bile dane pri transferju dela aktive na DUTB, in dobro delo zaposlenih. Pretežni del, več kot 70 odstotkov dobička, je bil ustvarjen z lastnim trudom zaposlenih.

In kakšno bo leto, ki je pred nami?

V vsakem primeru je prezgodaj za praznovanje. To leto bo vsekakor zahtevno, saj je NLB kot upnica aktivna pri finančnem prestrukturiranju mnogih segmentov slovenskega gospodarstva. Ker so mnogi primeri zelo veliki, lahko že nekaj drugačnih izidov povsem spremeni končne rezultate. Veliko tveganje so tudi sodni procesi na Hrvaškem, ki se v nasprotju z meddržavnim sporazumom nadaljujejo. Neznanka so tudi stresni testi in analize kakovosti aktive, saj je ob nepoznavanju metodologij težko predvideti rezultate. Čakamo seveda še umike banke iz nestrategičnih dejavnosti, nadaljuje se optimizacija procesov in stroškov ... Včasih je prav v trenutku, ko se že svetlika luč na koncu tunela, težje obdržati motivacijo in energijo za nadaljnje delo. A druge izbire nimamo – treba bo še nižati stroške in biti bolj učinkovit v prodaji. Cilji so ambiciozni, a jih bo moralo realizirati manj ljudi kot doslej. To je seveda težko. Kljub temu se kaže realna možnost, da se bodo delo, trud in odpovedovanje, poplačali še v letošnjem letu.



»SENDVIČ GENERACIJA«

UJETOST MED SKRBJO ZA OTROKE IN STARŠE

Z možem sva stara 45 let, živimo na podeželju na Kozjanskem. Imava dva otroke, Tine je star 19 let in študira v Ljubljani, Mina, stara 25 let, živi še vedno doma, saj je kljub univerzitetni izobrazbi brezposelna; živimo v majhnem mansardnem stanovanju mojih ostarelih staršev. Z možem želiva, da bi se naša družina končno »osamosvojila« in zaživela po svoje v svojem lastnem stanovanju. Ampak ... stop! Ali bova z možem, ki spadava v »sendvič generacijo«, stisnjena med odrasle otroke in ostarele starše, sploh to zmogla?

Avtorica: Petra Kovič, Ilustracija: Maja B. Jančič

»Sendvič generacija« in finance



28 %

PRIPADNIKOV »SENDVIČ GENERACIJE«, KI PODPIRAJO ODRASLE OTROKE IN OSTARELE STARŠE, NIMA FINANČNIH TEŽAV.



30 %

PRIPADNIKOV »SENDVIČ GENERACIJE« ZMORE LE OSNOVNE ŽIVLJENJSKE STROŠKE.



30 %

PRIPADNIKOV »SENDVIČ GENERACIJE« ZMORE PLAČEVATI OSNOVNE ŽIVLJENJSKE STROŠKE IN SI PRIVOŠČITI NEKAJ PRIBOLJŠKOV.



12 %

PRIPADNIKOM »SENDVIČ GENERACIJE« ZMANJKA ZA PREŽIVETJE IN SO ODVISNI OD DOBRODELNIH POMOČI.

Seveda ne gre le za finančno pomoč, tudi čustvena podpora je pomembna. Pomislim na ostarele starše. Oče je v domu za upokojence in zaradi demence potrebuje posebno nego, mama je doma. Starša prejmeta skupaj 1.100 evrov pokojnine. To je premalo, da bi sama brez naše pomoči zmogla vse stroške. Bivanje dementnega očeta v domu je vse dražje, ostarela mama pa tudi potrebuje vedno več: novo zobno protezo, ortopedске čevlje, prilagojeno posteljo ... Seštevek vseh stroškov je ogromen – več kot 3.000 evrov. Strah, kako bom pomagala ostarelim staršem, ki bodo prej ali slej potrebovali več zdravstvenih storitev, več nege, dietno hrano, oskrbo v domu za upokojence, in negotovost, kako bom poskušala uresničiti lepo (danes to pomeni tudi drago) življenje svojih otrok, je več kot utemeljen. Še naprej bom med tnalom in nakovalom staršev in otrok.

NIČ KRIV, NIČ DOLŽEN, STISNjen V SENDVIČ

Dober dan, »sendvič generacija«. Rodile so te nove družbene okoliščine in postavljena si pred izziv. Poglejmo, katera dejstva so stisnila to generacijo, starih od 35 pa tja do 50 in 60 let, v sendvič. 30.000 brezposelnih oseb, starih do 29 let, 17 % vseh prebivalcev, ki so stari 65 ali več let, katerih pokojnine v 37 % znašajo med 400 in 600 evri, so dejstva, ki kažejo, da se družba lahko zanese le še na srednjo generacijo; pa še to le v primeru, da ji kriza ni odnesla delovnega mesta.

»Sendvič generacija« je bila skozi čas vedno postavljena pred izziv, a zdi se, da v času krize še toliko bolj. Delovno aktivna generacija (srednja

»Sendvič generacija« je slikovita oznaka za ljudi srednjih let, ki materialno, čustveno, storitveno skrbi za odrasčajoče polnoletne ali za že odrasle otroke po eni strani, hkrati pa tudi za ostarele starše po drugi.

generacija) mora skrbeti za vse, tako za odrasle otroke kot za starejše, ki so že upokojeni. Razlogi za to so v tem, da se starostne meje med končanim šolanjem in vstopom na trg dela ter donosno zaposlitvijo premikajo v poznejša leta; pokojninska blagajna pa se prazni in vedno težje bo izplačevati vse zahtevane prispevke.

TUDI SOLIDNI DOHODKI SO VČASIH PREMALO

Poglejmo konkretno. Z možem imava 3.000 evrov mesečnih prihodkov. Za otroka, ki študira v Ljubljani, morava za najem študentske sobe, prehrano in vozovnico odšteti vsak mesec 500 evrov. Oče s svojo pokojnino, ki znaša 600 evrov, ne pokrije višine računa za nego v domu, kar olajša družinski proračun za 600 evrov mesečno. K temu pa je treba prišteti še finančno pomoč, ki jo morava nuditi mami, ki živi z nami. S starostjo ima vse več potreb po zdravstvenih storitvah in pripomočkih, ki jih s svojo pokojnino – 500 evrov – ne more kriti. Denimo, za zobno protezo bo treba odšteti od 800 do 2.000 evrov, vsak medicinski pripomoček za lažje gibanje v kopalnici stane okoli 30 evrov, ortopedski čevlji 50 evrov ... Ob tem morava preživljati starejšo brezposelno hči in plačevati osnovne življenjske potrebščine. Kljub temu torej, da imava z možem solidne dohodke, so stroški izredno visoki.

Profesor ekonomije na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, dr. Vlado Dimovski: »Revščina se bo zaradi situacije na trgu dela in zmanjšane finančne moči države razširila na vse generacije. A najverjetneje bo v trenutku, ko bi pri nas prišlo do večje stopnje privatizacije zdravstvenega sistema, najbolj ogrožena najstarejša populacija z vse nižjimi pokojninami. In

V sendviču eden od sedmih odraslih

47 %

ODRASLIH MED 40. IN 60. LETOM IMA STARŠE, STAREJŠE OD 65 LET, IN ODRASLE OTROKE, STARE VEČ KOT 18 LET.



15 %

ALI EDEN OD SEDMIH TAKIH ODRASLIH MORA FINANČNO IN ČUSTVENO PODPIRATI TAKO SVOJE ODRASLE OTROKE KOT TUDI SVOJE OSTARELE STARŠE.

zaradi tega bo srednja, delovno aktivna generacija v službo hodila le še zato, da bo preživela polnoletne otroke in ostarele starše.«

ŠELE PO 30. LETU OD DOMA

Povprečno trajanje življenja se podaljšuje, tudi Slovenija sodi med t. i. »stare države«, 17 % prebivalstva je starejšega od 64 let, mladi ljudje podaljšujejo bivanje pri starših tja do 30. leta in čez. V Sloveniji se mladi moški odselijo od doma v povprečju šele po 30. letu, mlade ženske v povprečju le leto prej. V Evropi le še mladi Slovaki in Slovakinje ostajajo dlje pri starših.

Sociologinja Tanja Rener opozarja, da matere in ženske v povprečju v Sloveniji poleg zaposlitve opravijo še 42 ur neformalnega, neplačanega gospodinjanskega in skrbstvenega dela na teden: »Za kako pomembne dejavnosti gre in kako so obsežne, pove podatek, da bi vrednost tovrstnega dela, če bi ga finančno ovrednotili, v Sloveniji predstavljala kar 40 % celotnega BDP-ja. Gospodinjstvo in skrbstveno delo je torej daleč najpomembnejša »ekonomska panoga«, pa vendar o tem skoraj ne govorimo in njen pomen zlahka prezremo.«

Prav ženske srednjih let, ki sodijo v »sendvič generacijo«, se močno trudijo, da bi, kolikor je mogoče, ohranjale blagostanje in kakovost življenja tako svojih otrok kot svojih ostarelih sorodnikov. Seveda pri tem ne gre samo za muke in trpljenje, prav gotovo je tudi veliko veselja in zadovoljstva.

ČUSTVENO ZANAŠANJE NA STARŠE

»Sendvič generacija« velik delež finančnih sredstev namenja družinskim članom, ki bi morali skrbeti zase. Pa žal ne morejo. Mednarodne raziskave kažejo, da v več kot 65 % primerih »sendvič

VARČEVATI ZA ŠTUDIJ OTROKA ALI ZA LASTNO POKOJNINO?

Mnogi starši bi na vprašanje, kaj bi storili, če bi na mesec prihranili 100 evrov – ali bi varčevali za študij otroka ali za lastno pokojnino, odgovorili: »Za študij otroka.« Strokovnjaki ne delijo istega mnenja in pravijo: »To je slaba odločitev. Lahko se zgodi, da boste imeli nizko pokojnino in vam bo moral s svojimi sredstvi pomagati otrok in to v dobi, ki bo finančno najbolj zahtevna zanj.« Zato naj se starši, ki si želijo, da odrasli otroci ne bodo imeli preveč skrbi z ostarelimi starši, potrudijo pravočasno poskrbeti za lastno finančno varnost v starosti.

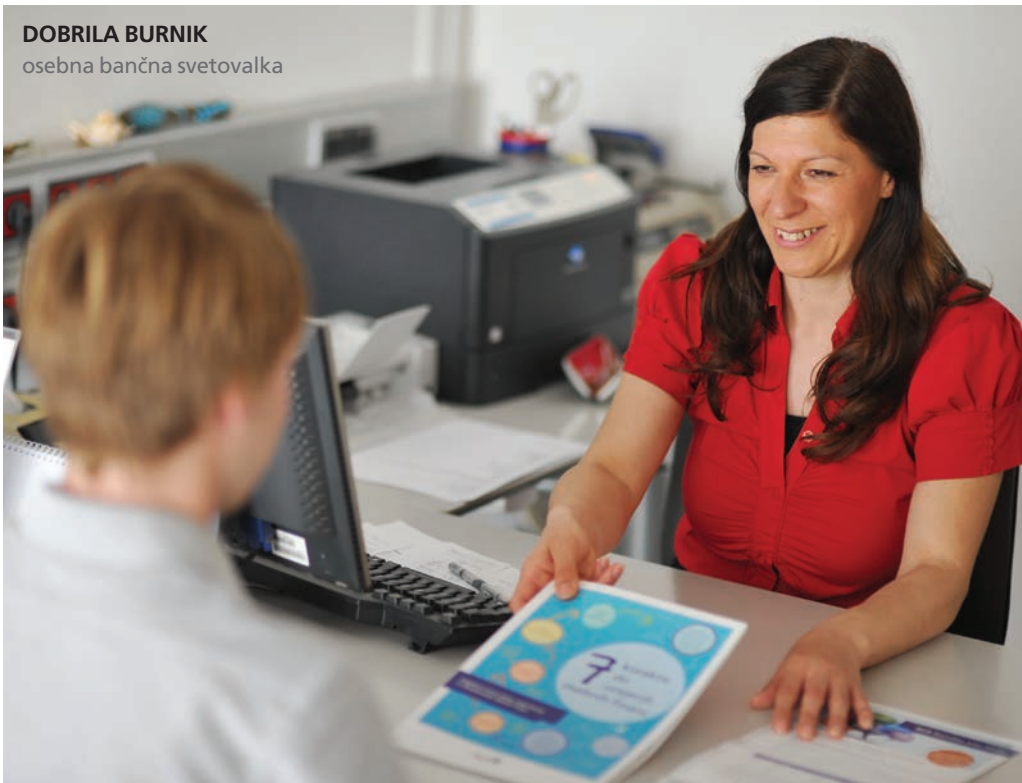
generacija« finančno pomaga svojim odraslim otrokom, ostarelim staršem pa le v 30 %, čeprav jih je več kot 75 % prepričanih, da bi se odrasli otroci morali potruditi in prispevati k skupnemu gospodinjstvu. Seveda v nasprotju z ostarelimi starši, ki zaradi zdravja tega ne morejo več. A za konec lahko rečemo, da »sendvič generacija« ni postavljena le pred finančni izziv, temveč tudi pred izziv, kako preživeti dan. Ostareli starši potrebujejo pomoč pri gospodinjstvih opravilih, nakupovanju, kuhi, osebni negi, prevozih do zdravstvene oskrbe ... To pa zahteva veliko časa in energije. Na žalost pa niso nič drugačne potrebe odraslih otrok. Ker se niso osamosvojili, se otroci tudi v zgodnji odrasli dobi čustveno zanašajo na svoje starše. Prosijo jih za vse oblike pomoči. Vsi, ki tako ali drugače podpirajo svoje bližnje, morajo najprej – da bodo lažje preživeli dneve, tedne ali leta – prenehati misliti o sebi kot o žrtvi in iztisniti iz nastale situacije tudi lepe in prijetne trenutke.

ZA BOLJŠI JUTRI

Da se delovno aktivna srednja generacija ne bi do zadnjega atoma izčrpala in da bi odrasli otroci postali samostojnejši, strokovnjaki odsvetujejo nenehno reševanje odraslih otrok iz denarnih težav. Psihologi taki pomoči pravijo »starševsko mučeništvo«. Starši nenehno plačujejo račune svojih otrok in tako sebi jemljejo možnost spodobnega življenja. Če je res neizogibno pomagati otroku, potem je koristno narediti načrt pomoči v smislu, koliko časa bo otrok potreboval pomoč, da se bo postavil na lastne noge, ali bo moral vrniti denar in kdaj. Če tega načrta ni, lahko starši iz otrok naredijo odvisnike, ki bodo čedalje bolj nesposobni skrbeti zase.

Izračuni projekcij populacije kažejo, da se bomo kmalu približali svetovnemu trendu – tj. 30 % upokojencem, starejšim od 65 let, morajo finančno pomagati njihovi otroci.

DOBRILA BURNIK
osebna bančna svetovalka



**OPIS DELA OSEBNE
BANČNE SVETOVALKE:**

- svetuje glede organizacije financ v različnih življenjskih obdobjih;
- pomaga vzpostaviti pregled nad prejemki, izdatki in dolgovi stranke;
- pomaga pri izbiri življenjskih zavarovanj ter oblik varčevanja in plemenitenja finančnih sredstev.

Osebna svetovalka osebno

Pravijo, da obstajajo tri vprašanja, ki si jih stranke podzavestno zastavljajo o svojem osebnem bančnem svetovalcu. Ali mu lahko zaupam? Ali mu je mar zame? Ali je predan odličnosti? To smo želeli ugotoviti z obiskom pri Dobrili Burnik, osebni bančni svetovalki iz poslovalnice NLB v Domžalah.

Avtor: Matevž Štraus Foto: Peter Irman

Začnimo v otroštvu – Dobrila Burnik je v osnovni šoli sanjala o poklicu socialne delavke, pomoči drugim in konstantnem stiku z ljudmi. Po srednji trgovski šoli, ko bi lahko končala s svojo izobraževalno kariero ter se ustalila kot prodajalka, je zaradi notranje želje po znanju stopila na pot večjega učenja – naredila je komercialno šolo, zatem poslovodsko šolo ter nazadnje, tik po rojstvu drugega otroka, diplomirala na ekonomski fakulteti.

POZNA OSEBNE ZGODBE IN SKRBI

Danes se kot osebna bančna svetovalka izobražuje: »Spremembe zakonov, spremembe pri skladih in zavarovalnicah zahtevajo nenehno osveževanje znanja. To najpogosteje počnem zvečer, tik pred spanjem, ko me nihče ne moti in se lahko umirim.« In nadaljuje: »Le tarif se ne učim na pamet.« V banki dela že 13 let – sprva je delala na okencu, zadnjih osem let pa kot osebna bančna svetovalka skrbi za 300 strank. »Dve tretjini strank poznam zelo dobro, vem za njihove osebne zgodbe, želje in skrbi. To se mi zdi zelo pomembno za moje delo, saj jim lahko le tako pomagam.« Ko je pred štirimi leti menjala poslovalnico, so ji mnoge stranke prav zaradi dobrih stikov sledile: »Za nekatere stranke je menjava osebnega bančnika zelo stresna.«

NE PONUJAJ NEŽELENEGA

Medsebojno razumevanje seveda ni le enostranski proces – tudi stranke jo dobro poznajo. »Pogosto pogovor nanese tudi na moje osebno življenje in izkušnje. Morda sem uspešna prav zaradi tega zaupanja. Če rečem, da se mi nekaj zdi za stranko primerno, me stranka posluša in pogosto upošteva nasvet.« A Dobrila hitro opozori na nujni pogoj zaupanja: »Ni dobro, če ponujaš storitev, ki si je stranka ne želi in ji na dolgi rok ne bo koristila.« Zato vsiljivo trženje produktov zavrača in prisega na dolgoročno partnerstvo s stranko. »O strankah razmišljam že pred napovedanimi sestanki, pogosto zvečer ter na poti v službo. Takrat že premlevam dnevne aktivnosti in se pripravljam na učinkovit dan,« pripoveduje. »Službene zadeve odklopim le pri igri z otroki in igranju odbojke. Pa še pri tem igramo z nekaterimi drugimi bančniki in po odigrani igri pogovor pogosto nanese na posel.« In kaj je najpomembnejša stvar v življenju človeka, ki se dnevno ukvarja z denarjem? »Da bi otroka vzgojila v zgledna posameznika,« po premisleku zatrdi Dobrila Burnik. Že varčujeta? »Ja, seveda, na NLB.«

ŠE NIMATE SVOJEGA OSEBNEGA BANČNIKA?

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

Pasti drobnega tiska pri stanovanjskih kreditih

Zavarovanje kreditov z zastavo nepremičnin oziroma s hipoteko je najbolj razširjena oblika zavarovanja stanovanjskih kreditov. Hipoteka omogoča daljše obdobje odplačevanja, višji znesek kredita, praviloma lahko na osebni račun kreditojemalca banka nakaže večji delež zneska kredita ... Kreditojemalci se morajo zavedati, da hipoteka pomeni zgolj obliko zavarovanja kredita. Tudi tisti, ki kredita ne zavarujejo s hipoteko, ampak z zavarovanjem pri zavarovalnici, morajo kredit v vsakem primeru odplačati. Ob neplačevanju hipotekarnega kredita dolg izterja banka sama, če pa je stanovanjski kredit zavarovan pri zavarovalnici, banko poplača zavarovalnica, ki nato izterja dolg od kreditojemalca.

Avtor: Borut Godec

1. DOBA ODPLAČEVANJA

Čas, v katerem boste odplačali kredit, določa, kako drago boste ta kredit plačali. Čeprav je efektivna obrestna mera (EOM) za kredite z daljšo ročnostjo nižja, je cena kredita z daljšo ročnostjo – torej znesek, ki ga bo kreditojemalec plačal poleg glavnice kredita – bistveno višja. Vzrok je preprost: obresti na glavnico kredita mora kreditojemalec plačati za daljše obdobje.

2. OBRESTNA MERA

Kreditni s spremenljivo obrestno mero so lahko bistveno ugodnejši le na videz. Danes se EOM za hipotekarni stanovanjski kredit z ročnostjo 360 mesecev in spremenljivo obrestno mero giblje pod 4 odstotki, pri fiksni obrestni meri pa EOM sega proti 7 odstotkom. Če bo šestmesečni EURIBOR spet dosegel rekordno višino iz leta 2008, ko je dosegel 5,3 odstotka, lahko obrok kredita s spremenljivo obrestno mero preseže vsoto obroka kredita s fiksno obrestno mero. To pa velja le za kredite, ki so bili najeti na isti dan. Tudi višina fiksne obrestne mere namreč spremlja spremembe višine EURIBOR-ja.

KAKO DO UGODNEJŠE KREDITNE PONUDBE?

Informativni izračun lahko pripravimo posebej za vas, glede na vaše poslovanje in ostale pogoje najema kredita. Obrnite se na svojega osebnega svetovalca ali pokličite na 01 477 2000.

3. REŠITVE PRI NEZMOŽNOSTI PLAČEVANJA KREDITA

Izguba službe vpliva na zmožnost odplačevanja kredita. Dobro je preveriti, ali je banka ob izgubi dohodka kreditojemalcu pripravljena omogočiti spremembo kreditne pogodbe oziroma reprogramirati kredit. Banka začasno zamrzne odplačevanje kredita (moratorij) ali zniža višino mesečne obveznosti za odplačevanje kredita, kar pa pomeni podaljšanje ročnosti kredita. O reprogramiranju ali o moratoriju kredita se odloča na podlagi vloge kreditojemalca v vsakem posameznem primeru posebej.

4. CENA INTERKALARNIH OBRESTI

Banka kreditojemalcu zaračunava obresti za vsak dan, od dneva črpanja kredita pa vse do zadnjega dne poplačila kredita. Če kreditojemalec začne kredit črpati na primer desetega v mesecu, odplačevanje kredita pa se začne šele naslednji mesec, mu banka za to obdobje zaračuna tako imenovane interkalarne obresti. Pred podpisom pogodbe je priporočljivo preveriti višino teh obresti, najlažje pa je prilagoditi začetek črpanja kredita začetku odplačevanja in se tako izogniti dodatnim stroškom.



KAJ MORATE NUJNO VPRAŠATI BANČNEGA SVETOVALCA?

Še pred sklenitvijo kreditne pogodbe mora kreditojemalec skupaj z bančnim svetovalcem poiskati odgovore na naslednja vprašanja:

1. Kako dolga je optimalna odplačilna doba kredita glede na trenutne in predvidene prihodke kreditojemalca?
2. Kolikšni so skupni stroški izpolnitve vseh zahtev banke, ki jih mora kreditojemalec plačati (cenitev nepremičnine, strošek notarja in drugi mogoči stroški)?
3. Na kakšen način je banka pripravljena kreditojemalcu pomagati, če bo zaradi nepredvidenih dogodkov začasno nezmožen odplačevati kredit?

Zaupanje raste

Uporaba bančnih storitev in strahovi pri spletnem poslovanju se razlikujejo glede na starost. Vse več mlajših uporabnikov zelo kmalu začne z uporabo novih tehnologij, vendar jim tudi starejši uporabniki sledijo in vse pogosteje uporabljajo digitalne kanale.

Stvari, ki jih niste vedeli o NLB Kliku



ARHIV PLAČIL
ZA KAR
5 let
nazaj



PRIKAZ KARTIČNEGA
PROMETA ZA
1 leto nazaj



MOŽNOST NASTAVITVE
dnevnega ALI
mesečnega
LIMITA PORABE



NAROČILO
VARNOSTNEGA
SMS-sporočila



NEPOSREDNA
KOMUNIKACIJA Z
BANKO
prek sporočil

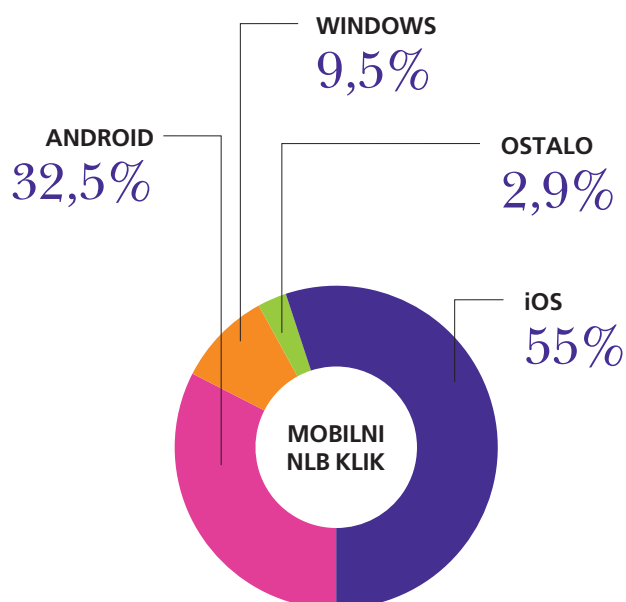
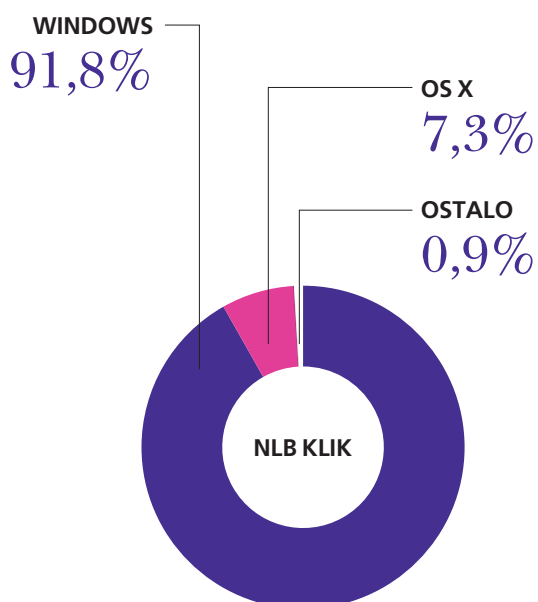


SKLENITEV
varčevanja
in depozita

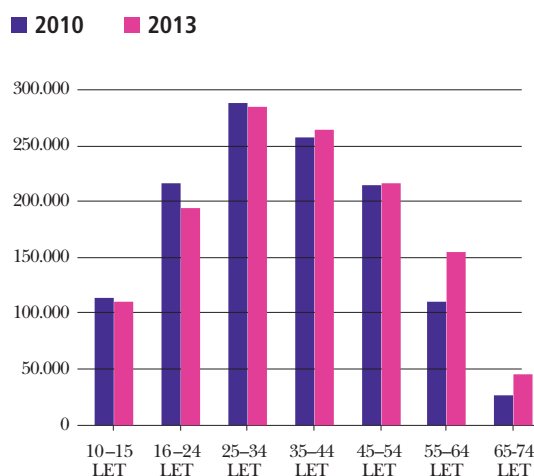


Osebnost nastavitve
NAVIGACIJSKEGA MENIJA IN
RAČUNOV, ZA KATERE ŽELITE,
DA SO NA PRVI STRANI

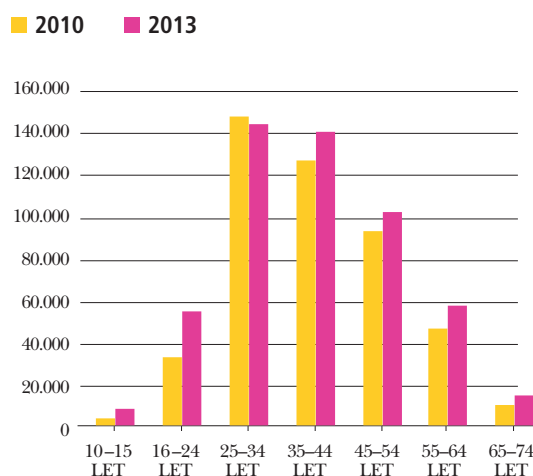
Delež uporabnikov operacijskih sistemov v NLB Kliku



Uporabniki interneta v Sloveniji po starosti



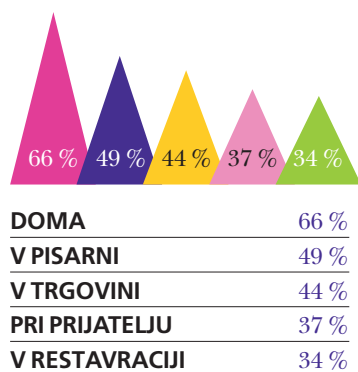
Uporabniki e-bančništva v Sloveniji po starosti



Percepcija spletnih goljufij

	MLAJŠI (18-25 LET)	STAREJŠI (55+ LET)
Počutim se varno, ko nakupujem na spletu.	34 %	19 %
Skrbi me, da bi postal žrtev spletne prevare.	62 %	77 %
Svoj pametni telefon sem že uporabil za mobilno plačevanje.	60 %	25 %
Verjamem, da je manjše tveganje za spletne prevare, če uporabljam mobilnik, namesto stacionarnega računalnika.	40 %	26 %

Kje ljudje uporabljajo mobilno bančništvo



Plačevanje računov (mlajši in starejši)

PREK SPLETNE BANKE		PREK PAMETNEGA TELEFONA	
34 %	35 %	24 %	6 %
18-34 LET	48-68 LET	18-34 LET	48-68 LET



Za
300 %

BO PORASLA
UPORABA
MOBILNEGA
BANČNIŠTVA DO
LETA 2016.

INTERVJU

Petra Melanšek

Riževo čokolado, prosim!

Petra Melanšek, ki šteje 41 let, je v mladosti želela postati učiteljica ali vzgojiteljica, danes pa vodi celjsko družinsko podjetje Vivapen, ki v tujini uspešno prodaja pisala ter pribor za šolo in pisarno. Lani je številne poslovne uspehe okronala z nagrado GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, a najbolj je ponosna na svojega zdaj že odraslega sina Luko.

Avtor: Janja Simonič Foto: Peter Irman



Petra, kam najraje zaidete?

Rada imam neobljudeno naravo, brez komercialne ureditve in ljudi. Grem tudi za Savinjo. Rada imam vodo, da jo »čujem« in vidim, to me pomirja. Zato mi tudi ni težko pomivati posode (smeh), tega opravila se bom doma najprej lotila. Po dolgem delovnem tednu sem najraje kar doma, sama s sabo. Včasih prija tudi to, da se malo dolgočasiš, da ne delaš prav nič.

Si v finančnem smislu lahko privoščite vse, kar si želite?

To je povezano tudi s tem, kako si vzgojen. Zato niti nimam posebnih želja, ki si jih ne bi mogla izpolniti. Vsi v družini živimo trdno na tleh. Če imaš skromne cilje, si hitreje lahko zadovoljen in srečen. Nikoli nismo imeli vikendov in prestižnih avtomobilov. Vse, kar se ustvari, gre nazaj v podjetje, v razvoj.

Vam je pomembna cena v trgovini?

Ko gre za druge, ne bom razmišljala veliko o ceni. Če pa kupujem zase, raje večkrat premislim in pazim, da ne zapravljam

preveč za nepotrebne stvari. Razen ko gre za čevlje (smeh). Pri teh ne varčujem. Če mi pade v oči zanimiv par, ne morem iz trgovine brez njega, ne glede na ceno.

Kaj vas je potegnilo v podjetniške vode, je bilo usodno dejstvo, da so že starši imeli to podjetje?

Ne. Takrat si nisem niti predstavljala, da ne bi imela stika z otroki. Na podjetje sem bila celo jezna, da mi je jemalo starše. Pri devetnajstih pa sem se hotela osamosvojiti, saj sem morala začeti preživljati družino. Starši so mi omogočili, da sem dobila službo kar doma. Najprej je bilo to mišljeno le prehodno, zdaj pa sem v podjetju že 22 let. Ko imamo na obisku šolarje, lahko vsaj malo živim tudi svoje prvotne sanje. Čeprav sem v poslu, nisem ekonomist po duši.

Ali je vaš delavnik še vedno dolg 11 ur?

Še vedno. V sezoni celo kakšno uro več. Med tednom, ko Luka študira v Ljubljani, niti ne gledam toliko na uro. Vstanem deset minut čez peto in imam svoj jutranji ritual. Ne morem od doma

brez prve kave. Delati začnem ob sedmih, domov grem proti večeru. Tam me čaka črn muc. Če je kakšen dober film na sporedu, ga rada pogledam, z veseljem pa rešujem tudi križanke. Gospodinjska dela opravi konec tedna. Ob nedeljah pa se radi zberemo skupaj na družinskem kosilu.

Kako skrbite za finančno varnost v prihodnosti?

Delala bom, dokler bom lahko, zato se s pokojnino ne ubadam preveč. Poskrbela pa sem za sinovo finančno varnost; da mu ne bi za menoj ostali dolgovi, nekaj tudi namensko varčujem prek skladov.

Ste svoj odnos do dela in denarja prenesli na svojega sina ali on drugače razmišlja?

Luka ne pri meni ne pri mojih starših ni imel za zgled zapravljivega življenja. Z denarjem zna bolje kot jaz. Ima dober, spoštljiv odnos do tega in tudi namensko varčuje za stvari, ki si jih želi privoščiti, čeprav mu lahko marsikaj omogočimo. Tudi delo je v naši družini pomembna vrednota in to sem mu uspešno predala.



»Vsi v družini živimo trdno na tleh. Če imaš skromne cilje, si hitreje lahko zadovoljen in srečen. Nikoli nismo imeli vikendov in prestižnih avtomobilov.«

Pravite, da ste bili sicer bolj umetniški tip. Še gojite umetniško žilico v sebi?

Še. Včasih sem zelo rada risala s svinčnikom, predvsem naravo, cvetove, liste, nenavadne oblike. Ta užitek bi rada spet obudila. Po drugi strani pa je v službi toliko ustvarjalnega dela, s katerim zapolniš to praznino. Zelo rada imam tudi glasbo in če se le da, uidem na kak koncert; najljubši mi je bil vedno dobri stari rock. Čeprav sem začela s klavirjem, sem potem igrala flavto. To še vedno imam, celo v pisarni. Ampak jo zaigram samo, če sem sama.

Kje po navadi dopustujete, kakšen je za vas idealen dopust?

Zelo malo dopustujem. Rada pa imam kampe. Vedno si rečem, da si bom prihodnje leto kupila prikolico nekje v bližini, da bi lahko skočila čez vikend na morje. Vendar pa nikoli nisem marala ležati na plaži. Na dopustu rada kaj novega spoznam, zato sva s sinom raje hodila na potovanja kot na morje.

Katere so vaše najljubše razvade?

V službi v predalu mora biti obvezno čokolada. Celo ob dveh zjutraj se lahko zbudim in pojem 300-gramsko tablico. Potem se seveda ne počutim najbolje. Moji sodelavci in najbližji vedo, da imam najraje riževe čokolade, pa tudi ledene kocke in bajadere. Moja velika strast so tudi čevlji, ki mi pri človeku najprej padejo v oči. Rada vidim, da so malo drugačni. Ne maram se veliko ličiti in ne nosim veliko nakita, pri čevljih pa si dam duška. Z leti se jih je zato nabralo kar veliko. Še v pisarni jih imam precej in tudi v avtu sem imela navado imeti po tri pare. No, zdaj imam samo še enega.



»Ne maram se veliko ličiti in ne nosim veliko nakita, moja velika strast so čevlji.«

Imate morda še kakšno željo ali cilj, ki bi ga radi dosegli?

Dolgoročni plan je med drugim tudi ta, da bi v sklopu podjetja nekoč imeli dnevno varstvo otrok naših zaposlenih. V mladosti sem si celo želela imeti svoj vrtec.

Kaj je bil za vas največji izziv in česa ste se pri tem naučili?

Rojstvo sina. To je bila ena od najboljših odločitev v mojem življenju. Tudi če sem zaradi njega kot mlada mami kaj zamudila, sem po drugi strani toliko več pridobila. Dokler si sam, sprejemaš tudi bolj tvegane odločitve, pri otroku pa postaneš veliko bolj previden. Že moj način vožnje se je spremenil. Naučila sem se odgovornosti, potrpežljivosti in spoznala, kaj je res vredno. Nesmiselno se je pripraviti za malenkosti, ki so le kapljica v morje.

Kako bi sami sebe opisali v nekaj besedah?

Občutljiva ribica. To je lahko plus ali pa velik minus. Zelo veliko mi pomenijo čustva, tudi drugih ljudi. Prehitro pa si kaj vzamem k srcu. Tudi v poslu ni dobro biti preveč čustven, saj nekateri to s pridom izkoristijo. Srečna sem, če so ljudje okoli mene srečni. To me tudi napolni z energijo.

Katere so vaše najboljše lastnosti in kaj bi pri sebi spremenili?

Znam poslušati in rada pomagam drugim, če le lahko. Želim pa si, da bi bila manj občutljiva in včasih manj trmasta, da ne bi tako hitro zamerila stvari. A se vsaj zavedam svojih slabosti in poskušam delati na njih.

Kaj je vaše življenjsko vodilo?

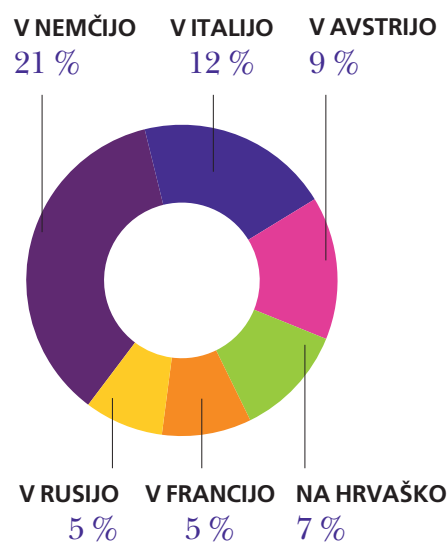
Pravijo, da je življenje ogledalo. Če se mu nasmeješ, ti vrne nasmehek. Kar daš, dobiš nazaj. Verjamem, da se dobro z dobrim vrača. Sem optimist. Vsako slabo stvar poskušam razumeti in v njej najti nekaj pozitivnega.

Slovenija okreva

Recesija, zastoj v gradbeništvu, bančna kriza, neurejene državne finance, vse več brezposelnih, (pre)malo strukturnih reform ... To je Slovenija, ki jo poznamo in smo se je v zadnjih šestih letih že kar malce navadili. Pa vendar se od jeseni 2013 dalje kažejo tudi prvi znaki, ki vse močneje nakazujejo, da bodo »slabe« besedne zveze z začetka uvoda postopoma bledele in se sčasoma umaknile »dobrim«, kot so: okrevanje, rast zaposlenosti, gospodarska rast, podjetništvo, stabilnost, ugodne finančne razmere ...

Avtor: Blaž Hribar, CFA, vodja analiz, NLB Skladi, upravljanje premoženja, d. o. o.

Izvoz Slovenije v 2013 (21.627.647 EUR)



Vir: Izvozno okno

PRETEKLOST

Slovenija je v letih med 2008 in 2013 prebrodila dve recesiji. Prva je bila povezana z globalno finančno krizo, druga z evropsko dolžniško krizo. Levji delež so prispevali tudi domači, za Slovenijo značilni dejavniki, kot so na primer kreditno-gradbeni balon v letih pred 2008 ter (pre)tvegano zastavljeni prevzemi družb, financirani z bančnimi posojili. Prva recesija v letih 2008–2009 je v nekaj mesecih spustila zrak iz kreditnega balona, ki se je v letih pred tem napihnil v nepremičninsko-gradbenih ter borzno-prevzemnih aktivnostih. Postopnost in počasnost odziva slovenskih voditeljev (politikov, bančnikov in gospodarstvenikov) na prvo

recesijo po več kot 15 letih sta Slovenijo močno ranljivo pripeljala v samo središče evropske dolžniške krize in recesija se je ponovila.

SEDANJOST

Evropska centralna banka (ECB) uspešno kroti dolžniško krizo, katere intenziteta pojema. Cene zadolževanja v minulih letih problematičnih držav PIIGS (Portugalska, Irska, Italija, Grčija, Španija, Slovenija) so močno upadle in od spomladi dalje ne predstavljajo nobene ovire evropskemu ali svetovnemu gospodarstvu. Omenjeno je v kombinaciji z zaježitvijo težav v slovenskih bankah in napovedano privatizacijo tudi slovenski državi omogočilo, da se zadolžuje ceneje

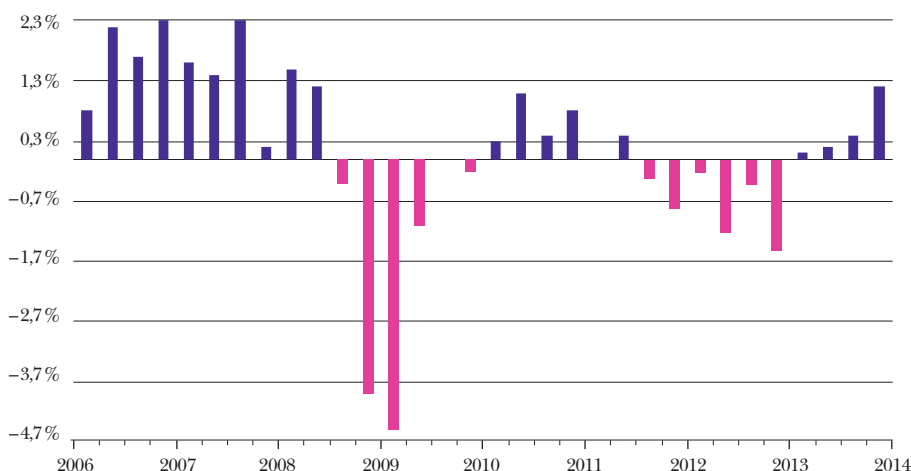
kot kadarkoli prej v slovenski zgodovini. To z zamikom niža tudi ceno zadolževanja vseh preostalih (posameznikov in podjetij) v Sloveniji.

Močno na roke nam gre tudi okrevanje gospodarstev največjih slovenskih trgovinskih partneric, kar je še posebno spodbudno za slovenske izvozne družbe. V malem odprtem gospodarstvu, kjer samo izdelki, prodani v tujino, predstavljajo 60 % vsega ustvarjenega v državi, je gospodarsko zdravje izvoznih trgov izrednega pomena.

PRIHODNOST

Spomladi so mednarodne ustanove druga za drugo dvigovale oceno gospodarske rasti v 2014, tako v svetu kot tudi Evropi

Slovenija - četrtna rast BDP*



PESIMISTIČNI SCENARIJ MALO VERJETEN

Pesimistični scenarij vsebuje:

- neizvajanje strukturnih ukrepov
- in nadaljnje izgubljanje mednarodne konkurenčnosti ob hkratni vnovični recesiji v svetu.

Za naslednje leto je uresničitev pesimističnega scenarija sicer malo verjetna, a bolj ko gledamo v prihodnost, bolj pomemben dejavnik je krepitev slovenskega gospodarstva s slovenskimi strukturnimi ukrepi. Če teh ne bomo izvajali, bomo v novo recesijo (morda čez 3, 5 ali 7 let) vstopili nepripravljeni in močno zadolženi ...

* V 3. četrtn. 2009 in 1. četrtn. 2011 ni bilo rasti.

Vir: Statistični urad RS

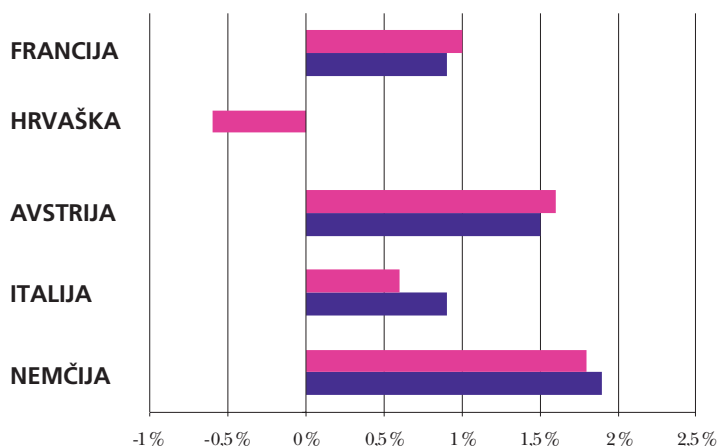
Rast BDP 2013

	RUSIJA	↑	+2 %
	SLOVENIJA	↑	+1,9 %
	NEMČIJA	↑	+1,4 %
	FRANCIJA	↑	+0,8 %
	AVSTRIJA	↑	+0,5 %
	ITALIJA	↓	-0,9 %
	HRVAŠKA	↓	-0,9 %

Vir: Eurostat

Napoved rasti BDP 2014

■ EVROPSKA KOMISIJA - maj 2014 ■ OECD - maj 2014



Vir: Eurostat

»Slovenske banke se bodo po dokapitalizacijah in poplačilih večine kreditov do tujih bank postopoma vračale v običajnejše okvire poslovanja in povečale tudi kreditiranje podjetij.«

in Sloveniji. Pričeto okrevanje držav PIIGSS ter nadaljevanje gospodarske rasti v severnem delu Evrope in ZDA so ključni temelji bolj optimističnih gospodarskih napovedi. Slovenska gospodarska rast se prebujajo, a letos najverjetneje še ne bo dovolj močna za opaznejše znižanje števila brezposelnih.

Po pričakovanem scenariju se bo gospodarsko okrevanje Evrope nadaljevalo in krepilo slovenske izvozne družbe. Domače povpraševanje se bo ob zmanjševanju pesimizma in zalogo zaradi krize odloženih nakupov in investicij postopoma prebujalo. Trenutna politična kriza bo jeseni verjetno že pozabljena. Slovenske banke pa se bodo po dokapitalizacijah in poplačilih večine

kreditov do tujih bank postopoma vračale v običajnejše okvire poslovanja in povečale tudi kreditiranje podjetij.

Največje trgovinske partnerice okrevajo, razpoloženje v podjetjih se izboljšuje, slovenski potrošniki se počasi prebujajo iz dolgega zimskega spanca. Če k temu dodamo še postopno normalizacijo bančnega poslovanja, rekordno nizko ceno za državno zadolževanje, pozitivne učinke pričakovane privatizacije ter pričakovano pomiritev trenutne politične krize, potem lahko napovemo, da so po skoraj sedmih sušnih letih pred nami verjetno lepši in gospodarsko uspešnejši časi.

Kje se skriva vaša samozavest?

Se kdaj, ko gledate ali pa berete o uspešnih ljudeh, sprašujete, kako jim uspeva? Bi si tudi vi želeli obuti njihove čevlje? Vas mikajo njihova moč, uspeh in vpliv? Za začetek potrebujete samozavest. Ta je ključna za napredek na delovnem mestu in tudi v vsakdanjem življenju. Pri tem vam je lahko v pomoč šest preprostih pravil.

Avtor: Ines Kočar

1. NE KOMPLICIRAJTE PREVEČ

Nekega dne je kalifornijski oblikovalec Gary Dahl sedel v baru in ob pivu poslušal, kako se njegovi prijatelji pritožujejo nad svojimi hišnimi ljubljenci. Zato se je odločil, da bo ustvaril idealnega ljubljence, ki ga ni treba voziti na sprehode, hraniti, cepiti ... Šel je do bližnjega gradbenega podjetja, kupil kup kamena in ga začel prodajati kot domačega ljubljence. Morda se vam zdi ideja neumna in se sprašujete, kdo bi dejansko plačal za čisto navaden kamen. Verjeli ali ne, njegova ideja je povzročila pravo manijo in Dahl je v pol leta postal milijonar. In nauk zgodbe? Si nečesa želite? Ni problema! Sestavite si načrt in ga začnite izvajati. Tako enostavno je! Pri tem včasih namerno preslišite pomisleke drugih ljudi, pa tudi svoje lastne dvome.

2. OSREDOTOČITE SE NA SVOJ CILJ

Samozavestni ljudje imajo svojo vizijo prihodnosti ves čas pred očmi. Seveda se kdaj pojavijo tudi skrbi, da je pot napačna ali da ne bodo zmogli. A pozitivna vizija in zaupanje vase lahko premikajo gore. Dvomom enostavno zaloputnite vrata pred nosom! Kot je nekoč zapisala slovita oblikovalka Coco Chanel: »Največkrat uspe tistim, ki se ne zavedajo, da je neuspeh neizogiben.«

3. VAŠA KOMUNIKACIJA NAJ BO DIREKTNA

Ste, ko se pogovarjate s potencialno stranko ali poslovnim partnerjem, sramežljivi? Napaka! Ljudje bolj verjamejo osebam, ki so prepričane v lastne besede.



Če boste na primer na poslovnem srečanju sogovornikom razlagali, da si tudi vi želite uspeti na določenem področju, in jih sramežljivo prosili za njihovo telefonsko številko, boste na njih naredili manjši vtis, kot če se vedete enakovredno njim: »Ste tudi vi v tem poslu? Odlično, potem si morava izmenjati kontakte!«

4. NAUČITE SE REČI NE

Več glav več ve. Zakaj torej ne bi prisluhnili nasvetom drugih? A nekaj je prisluhniti, drugo se jih je držati. Brez slabe vesti lahko nasvete ignorirate, če vas ovirajo na poti do vašega cilja. Nekdanji britanski premier Tony Blair je dejal: »Dober vodja se mora naučiti reči ne. To je veliko težje, kot reči da.« Ni treba vedno vsem ugajati, bolj pomembno je ostati zvest samemu sebi. Naučite se torej reči ne. Ni tako težko, kot se zdi na prvi pogled. Poleg tega bodo ljudje spoštovali vašo odkritost. Samozavestni ljudje nimajo težav z besedico ne. Zakaj bi svoj čas posvečali nečemu, kar vam jemlje

energijo, ki bi jo morali vlagati v za vas pomembne stvari.

5. BODITE SKROMNI

»Namesto, da zaspite na lovorikah, si najдите kaj boljšega za početi,« pravi David Packard, soustanovitelj računalniškega velikana Hewlett-Packard. Najbolj samozavestni in uspešni ljudje le redko razpredajo o svojem uspehu. Ta konec koncev govori sam zase. Ne izgubite svoje človečnosti in ne kujte se previsoko v oblake, da ne boste doživeli pretrdega padca.

6. ZAVEDAJTE SE, DA SO NEUSPEHI NEKAJ NORMALNEGA

Zgodi se, da nam včasih kljub trudu ne uspe. A tudi to je del življenja. Si predstavljate, da bi Peter Prevc po enem slabem skoku vrigel puško v koruzo? Verjetno ne. Zakaj bi jo vi? Učite se iz svojih napak, poberite se, otesite prah s sebe in se odpravite novim zmagam naproti.

Katera navada oziroma pravilo vam najbolj pomaga pri vašem finančnem uspehu?



HANA SHAAR, **LASTNICA LOKALA FALAFEL**

Varčnost. Nisem skopuška, sem pa varčna. Moja babica iz Palestine je vedno rekla: »Varčuje se na majhnih stvareh.« Ko se navadiš, da ne zapravljaš po nepotrebnem, je to pravzaprav lahko. Pomivalni in pralni stroj zaženem ponoči, do mesta skočim s kolesom, pozimi se doma toplo oblečem, otroške stvari kupujem iz druge roke, cvetje nabere sama. Varčno vedenje mi je tudi pomagalo, da smo na noge spravili lokal. Za to, da smo se uveljavili, je trdo delala cela družina. Oče je kuhal in nabavljal, jaz sem stregla in vodila osebje, sestra je skrbela za grafično podobo, mama pa je skrbela za finance.



MARTIN JEZERŠEK, DIREKTOR PODJETJA **JEZERŠEK GOSTINSTVO**

Že na začetku bi izpostavil, da moje vodilo ni finančni uspeh, temveč zadovoljstvo v ustvarjanju. Ustvarjanju priložnosti, ustvarjanju pozitivnih zgodb, ustvarjanju delovnih mest. Verjetno kombinacija slednjega prinese finančni uspeh, ki pa je povezan še z mnogimi drugimi dejavniki in navadami. Potrpežljivost, vztrajnost, samozavest, osredotočenost na cilj, biti na pravem mestu ob pravem času. Konec koncev pa je tudi uspeh – finančni ali ne – relativen in morda je moj uspeh za druge neuspeh.

MARUŠA OBLAK, **IGRALKA**

Občutek, da bi lahko kadarkoli preživela s standardom zgodnje mladosti, torej da bi lahko preživela z minimalno plačo, mi daje samozavest in pomeni svobodo. Moji denarci so stabilni, kadar živim s toliko, kolikor prejmem. In vse, kar pride poleg pričakovanih rednih sredstev, hitro zaklenem pred svojimi pohlepniimi prsti. Vsak dan je neke vrste trening, kako obdržati lastno pamet v »krasnem novem svetu«, polnem lažnega razkošja in bližnjic – da ne nasedaš vsem ponudbam, ki jih ponuja današnja družba.



GREGOR ZALOKAR, **TRICKYDISCO! PIART**

Uspeh je kombinacija osebnega zadovoljstva in napredovanja v tem, kar počneš. Splošnega recepta za uspeh ni, cilje pa se uspešno dosega s šopkom različnih navad. V mojem poslu je ključna domišljija v kombinaciji z marljivostjo, zanesljivostjo, upoštevanjem rokov, prilagajanjem delovnim procesom naročnikov. Verjamem v zakon karme, iskanje srednje poti in ravnotežja na vseh ravneh posla in življenja. Bolj kot maksimiranje dobička mi je pomembno, da del časa in energije namenim podpori novim talentom in zgodbam, ker le-ti prinašajo meni in družbi novo dodano vrednost.

Gojko Stanič

Urbani vrt na strehi

Ko razmišljamo o svojem novem domu, mnogi sanjarimo tudi o koščku zemlje. Pa ne samo za okrasne cvetlice kot nekoč, danes so »in« zelenjava, začimbe in celo kakšno sadje, predvsem jagodičevje. Pa naj gre za zelenjavni vrt okoli hiše, na terasi, strehi, celo na majhnem balkonu je dobrodošel kakšen lonček z zelenjavo, začimbami ...

Avtor: Ines Kočar Foto: Peter Irman

Veliko ljudi v urbanem okolju vedno bolj pogreša stik z naravo. Prav letos mineva 20 let, odkar se je Gojko Stanič sredi Ljubljane odločil, da bo na strehi svoje hiše imel zelenjavni vrt.

VSAK DAN SKLEDA SVEŽE ZELENJAVE

Pri urbanih vrtovih ne gre samo za privlačen videz in vedno bolj pogrešani stik meščanov z naravo. Dejstvo je, da želimo jesti zdravo in sezonsko. »In kaj je lepšega kot lastna hrana, ki si jo pridelal sonaravno, brez pesticidov,« navdušeno pripoveduje Stanič. Na njegovem vrtu, po zidovih hiše in na strehi letno zraste 730 kilogramov zelenjave, sadja in jagodičevja. Na okoli 20 kvadratnih metrih strehe s kolobarjenjem kar 300 kilogramov zelenjave. Na vprašanje, kaj vse goji, Stanič s smehom odgovori: »Raje me vprašajte, katere zelenjave ne pridelam.«

STROŠKOV ZA 400 EVROV, VREDNOST 3000 EVROV

»Vsem, ki bi radi imeli na svoji strehi urbani vrt s težkimi gredami, predlagam, da jo najprej ojačajo, če že ni zgrajena v ta namen. Treba jo je tudi hidro izolirati in ne pozabiti na veter, ki je na strehi lahko včasih izredno močan, tudi sredi Ljubljane,« opozarja Stanič. Dodaja, da stroški njegovega hobija oziroma »vrtičkanja« znašajo 400 evrov na leto. »Od tega me zamrzovalna skrinja stane 130 evrov, stroški za vodo so 100 evrov. Ostalo porabim za naravna gnojila in škropiva, semena in za tiste sadike, ki jih ne vzgojim sam. Tržna vrednost mojega biopridelka pa znaša dobrih 3.000 evrov,« pojasnjuje Stanič. Seveda lahko po drugi strani za urbani vrt zapravimo celo premoženje. Okrasni lonci so dragi, tisti s pomanjkanjem časa si lahko omislijo tudi namakalni sistem. A konec koncev vsak hobi nekaj stane. Vendar zeleno zatočišče doma marsikaj odtehta.

NAČRTOVANJE JE POMEMBNO

Za svoj urbani vrt ne potrebujemo veliko prostora, dovolj bo že manjši balkon ali okenska polica. Tudi naši zidovi lahko ozelenijo. Pri tem nam lahko pride prav star obešalnik za copate, v katerega vtaknemo lončke z zelišči. Stojalo za lonce je lahko tudi lesena paleta, ki jo postavimo ob zid. Ali pa na zidove enostavno privijemo lesene deske, nanje pa lončke. Vse bolj priljubljeni so tudi modularni vrtovi, leseni stolpiči z odprtini, v katere posadimo zelenjavo po izbiri.

Tako kot pri upravljanju osebnih financ, je tudi pri hobiju »vrtičkanje« priporočljivo načrtovanje. Spomladi, ko začnemo, se nam zdi, da je balkon prazen, ko pa se rastline razrastejo, kmalu zmanjka prostora. Zato se je dobro pripraviti – katera zelenjava je prva primerna za uporabo, s katero vrsto bomo nato ta prostor napolnili ...

VEČ O URBANIH VRTOVIH



Zeleni inkubator

Še letos, tako pravi Gojko Stanič, bo v Šentrupertu stal prvi prototip lesene zgradbe s poslovnimi prostori in stanovanji, ki bo med drugim imela na strehi predvidene zelenjavne vrtove.



Knjige o urbanih vrtovih

Vsi, ki se odločate za vrtiček na svojem domu, imate na voljo veliko knjig o tem, kjer ne manjka nasvetov.



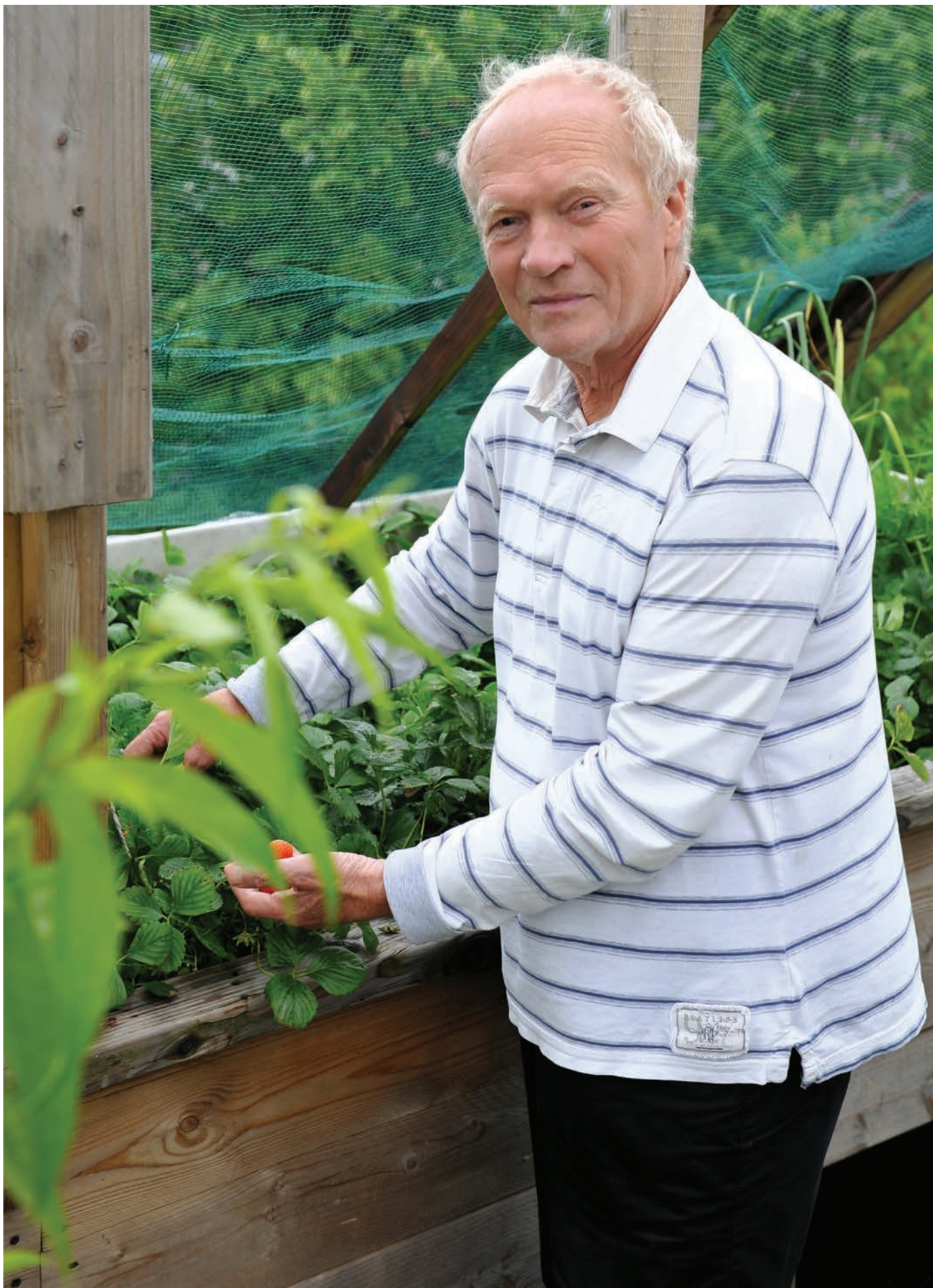
Društva

V Sloveniji imamo tudi kar nekaj društev, kamor se lahko obrnete na pomoč. Denimo Društvo urbani eko vrt, Klub Gaia ...



Urbani vrtovi po svetu

V Nemčiji je 10 odstotkov ravnih streh že zelenih, v Tokiu so moderni gozdički in vrtnarjenje na terasah stolpnih, v Italiji in pri nas pa so najpogostejši parki oziroma vrtovi na strehi.



Mediacija kot alternativna pot

Mediacija je alternativa sojenju in je neformalen neobvezujoč zaupen postopek, v katerem mediator strankam pomaga pri iskanju sprazumne rešitve pravnega spora.

Foto: Peter Irman



MIRJANA KRANJČEVIĆ

odvetnica in mediatorica z dolgoletnimi izkušnjami ter predsednica Društva mediatorjev Slovenije. Pred tem je bila sodnica. Z mediacijo se ukvarja od leta 2002, ko je opravila izobraževanje v Londonu. Je tudi trenerka mediatorjev in predava o mediacijah v družinskih sporih.

Sama bi se postopkom na sodišču zagotovo izognila. Zlasti pri sporih, ki izhajajo iz družinskega kroga. Sodna pot bi prišla v poštev šele takrat, ko zadeve res ne bi bilo mogoče drugače rešiti.

Kako pravzaprav pride do mediacije v programih sodišču pridružene mediacije? Sodnik, ki obravnava posamezen primer spora, najprej oceni, ali je mogoče spor rešiti z mediacijo. Če meni, da bo mediacija uspešna, primer preda službi za alternativno reševanje sporov, ki deluje pod okriljem sodišča. Mediacija se začne izvajati, če se stranki strinjata z njo. Če želimo sami najeti mediatorja zunaj programov sodišču pridružene mediacije, je urna postavka za reševanje družinskih sporov, denimo pri Društvu mediatorjev Slovenije, 50 evrov neto. Drugih ponudnikov mediacije je malo in cena se oblikuje po dogovoru.

Tokrat bomo podrobno pogledali, zakaj se odločiti za mediacijo v programih sodišču pridružene mediacije. Obstaja več razlogov, zakaj poskusiti z njo.

Razlog 1: Denar je zelo pomemben, zlasti v teh časih krize in pomanjkanja. Stroški nastajajo tako s postopkom ločitve, z ureditvijo novega prebivališča, razdelitvijo skupnega premoženja ... Če izvirajo iz te skupnosti še mladoletni otroci, je treba računati, da bo stroškov še več in da bo razveza vplivala tudi na standard otrok. Vsi vemo, da so sodni postopki dragi, ker je za uspešno pravljanje pomembna pravna pomoč v obliki odvetniškega zastopanja. V mediacijskem postopku pa ta ni potrebna. Posebno pri delitvi skupnega premoženja lahko stranki bistveno znižata stroške.

Treba je vedeti, da stroški mediacije v večini primerov predstavljajo zgolj eno tretjino vseh stroškov, ki jih v nadaljevanju zahteva sodni postopek. Za družinske spore – z izjemo, kjer se

deli tudi skupno premoženje zakoncev – pa je celo brezplačna.

V primeru delitve družinskega premoženja in v ostalih civilnih sporih, kot so na primer mejni spori, spori zaradi plačila različnih vrst odškodnine, sporih med solastniki, so prve tri ure zastonj, nato pa je treba za polurno srečanje z mediatorjem odšteti 17 evrov (brez DDV). Za sklenitev sporazuma v obliki sodne poravnave pa še dodatnih 130 evrov.

Razlog 2: Spori se lahko v mediaciji rešijo zelo hitro. Zlasti pri doseganju dogovora o tem, kdo bo skrbel za mladoletne otroke, kakšni bodo stiki otrok z drugim roditeljem ter o višini preživnine, se je mediacija pokazala kot zelo uspešna, saj se ti spori rešijo v najmanj 60 odstotkih. Če govorimo o času – običajno se ti spori rešijo z mediacijo v enem ali dveh srečanjih oziroma v 2 do 5

urah. To pa bistveno skrajša in poceni sodni postopek, ki je sicer v teh primerih nujen. Drugače je pri delitvi skupnega premoženja – tukaj se lahko stvari zelo zapletejo. Ko gre za denar, zakonca ali partnerja izredno težko popustita.

Reševanje lahko traja več kot tri srečanja z mediatorjem, nabere se tudi več ur. Vendar je še vedno hitreje kot na sodišču, kjer si stranki nagajata, izkoriščata procesne možnosti in postopek lahko traja tudi neverjetnih 10 let.

Razlog 3: Na mediacijah velikokrat slišim očitke: »Saj me sploh nikoli ne poslušáš!« S pogovorom, ki ga usmerja mediator, se stranki razbremenita medsebojne napetosti in postaneta sposobni na sprejemljiv način izražati svoje videnje zadeve.

Mediacija je torej alternativno reševanje sporov, saj je hitrejša in cenejša kot sodna pot. Predvsem pa se stranki začneta pogovarjati in to je dober začetek, ki pozneje velikokrat privede do rešitve njunega spora. Se pa žal konča tudi s stavkom: »Sodišče naj odloči!«

V mediaciji je možno urediti vsa sporna razmerja med strankama in ne samo tista, ki so zajeta v tožbenem zahtevku.

Stanovanjski kredit in akreditiv pod lupo



Kaj morate vedeti?

1. KOLIKO DENARJA IN ZA KOLIKO ČASA?

Najvišji možni znesek NLB Stanovanjskega kredita je omejen z višino investicije, vrsto in vrednostjo zavarovanja in kreditno sposobnostjo kreditojemalca, doba odplačila pa je od 13 mesecev do 30 let, pri čemer mora biti mesečna obveznost vsaj 30 evrov.

2. KAJ PA OBRESTNA MERA?

Izbirate lahko med krediti s spremenljivo, nespremenljivo ali kombinirano obrestno mero. Stranke, ki prejemajo redne prejemke na NLB Osební račun in sklenejo življenjsko zavarovanje pri NLB Viti, d. d., vezano na NLB Stanovanjski kredit, imajo ugodnejše obrestne mere. Aktualne obrestne mere kreditov lahko spremljate na www.nlb.si.

3. POTREBUJEM ZAVAROVANJE KREDITA?

Ob najemu NLB Stanovanjskega kredita je treba kredit zavarovati: z zastavo nepremičnine, s plačilom zavarovalne premije pri zavarovalnici, z dvema kreditno sposobnima porokoma, z zastavo vrednostnih papirjev, z zastavo točk premoženja vzajemnih skladov NLB Skladi, z zastavo police (naložbenega) življenjskega zavarovanja NLB Vita ali z zastavo denarnih sredstev.

4. KAKO DO LAŽJEGA ODPLAČEVANJA?

Pri najemu NLB Stanovanjskega kredita, zavarovanega z zastavo nepremičnine, se lahko odločite za odlog začetka odplačevanja kredita do 12 mesecev, medtem ko kredit s kombinirano obrestno mero omogoča zagotovitev enake mesečne obveznosti za prvih 5 let odplačevanja kredita.

5. KAKO ZAGOTOVITI TOČNOST DOGOVORJENIH GRADBENIH DEL?

Z odprtjem akreditiva si zagotovite, da bo banka denar nakazala izvajalcu samo, če bodo storitve opravljene ter izdelki dobavljeni v dogovorjenem času in obsegu. Akreditiv tako pred tveganjem varuje tudi izvajalca del, saj mu zagotavlja plačilo in jamči, da imate dovolj sredstev za poplačilo del.

6. KAKO SPLOH DELUJE AKREDITIV?

Z odprtjem akreditiva banka prevzame nepreklicno obveznost plačila – po odprtju se sredstva kredita na podlagi predračunov nakažejo na račun kritja in se ob izpolnjevanju pogojev s tega računa lahko izplačajo le izvajalcem/dobaviteljem, vendar šele, ko so izpolnjeni vsi pogoji, navedeni v akreditivu. Poslovanje z akreditivom je urejeno z mednarodnimi enotnimi pravili, zaradi česar je akreditiv primeren tudi v mednarodnem plačilnem prometu.

7. KAKŠNI SO STROŠKI AKREDITIVA?

Če sta nalogodajalec in upravičenec stranki NLB bo pri akreditivu v višini 25 tisoč evrov nalogodajalec za odprtje, pregled dokumentov, plačilo in poštnino plačal 105 evrov, upravičenec pa za notifikacijo, pregled dokumentov, plačilo in poštnino 85 evrov. Skupaj je to manj kot en odstotek vrednosti akreditiva.

KAKO DO UGODNEJŠE KREDITNE PONUDBE?

Informativni izračun lahko pripravimo posebej za vas, glede na vaše poslovanje in ostale pogoje najema kredita. Obrnite se na svojega osebnega svetovalca ali pokličite na [01 477 2000](tel:014772000).



Nekatera doživetja so nepozabna

Začnejo se v pravi banki s kreditom za nakup, gradnjo ali obnovo nepremičnine.

Kredit lahko dobite **do 100 % vrednosti investicije** ob ustrezni kreditni sposobnosti in vrsti zavarovanja. Če gradite

ali obnavljate, lahko na vaš osebni račun **nakažemo tudi celoten znesek** kredita, zavarovanega z zastavo nepremičnine. Možnosti pri najemu kredita je veliko. Posvetujte se s svetovalci v NLB Poslovalnicah.

