

Privatno

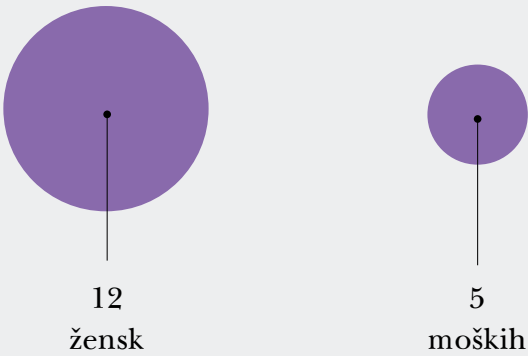
(2017)

Revija o upravljanju finančnega premoženja



LET PRIVATNEGA BANČNIŠTVA

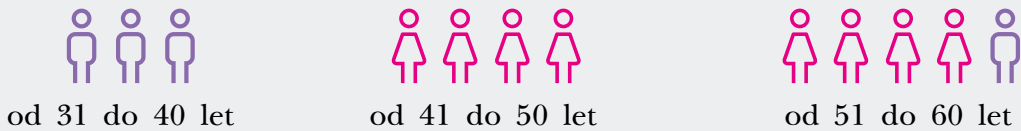
STRUKTURA ZAPOSLENIH V NLB PRIVATNEM BANČNIŠTU



ŠTEVILO PRIVATNIH BANČNIKOV



STAROSTNA STRUKTURA PRIVATNIH BANČNIKOV



STOPNJA IZOBRAZBE PRIVATNIH BANČNIKOV



IZ VSEBINE



14 Dobra praksa
Naše upravljanje
ima zavidanja
vredne rezultate



18 Dobra praksa
Tudi po 15 letih
na vrhu



24 Intervju
Prihodnost je
ultralahka



30 Naložbene priložnosti
Naša valuta, naša
priložnost



36 Tveganje
Ko vraževerje
ni le »srečna«
obleka



38 Družinsko upravljanje
Še neizkoriščeni
potenciali



40 Davčni vidiki investiranja
Pod eno streho



44 V primežu
Naslednje
počitnice: gremo
v vesolje?



50 Kolumna
Stalnica in
spremembe

»Ko je
zadovoljna
stranka, smo
zadovoljni
tudi mi.«

Usmerjeni v prihodnost

Lotti Natalija Zupančič

direktorica privatnega bančništva NLB

Naši začetki pred 15 leti niso bili enostavni. Od začetne ideje do uvedbe storitev privatnega bančništva smo skupaj z našimi prizadevnimi sodelavci, ki so idejo o vzpostavitvi storitve toplo sprejeli, vložili ogromno truda. Poleg tega smo morali poiskati potencialno primerne stranke in izdelati strategijo nastopa z mislijo, da nam bodo stranke zaupale v upravljanje vsaj del svojega premoženja. Nove sodelavce, ki smo jih za svoje bodoče najzahtevnejše stranke skrbno izbrali, smo izobraževali, da bodo s kolikor se da osebnim pristopom ne le ponujali storitve, temveč s strankami vsakodnevno gradili pristen odnos in v njihovo dobro iskali vedno nove rešitve.

Z uspešnim plemenitenjem sredstev se ob pomoči ekipe prizadevnih privatnih bančnic in bančnikov močno trudimo upravičiti zaupanje naših strank. Sodeč po današnjih rezultatih in odzivih na naše delo, ko nam iz leta v leto zaupa več strank, nam je to tudi uspelo. S tem, kjer smo danes, smo zadovoljni. Podatki tudi kažejo, da smo

privatni bančniki NLB še vedno številka ena privatnega bančništva v Sloveniji, iz leta v leto vztrajno napredujemo med konkurenčnimi ponudniki storitev privatnega bančništva v regiji. Po rasti števila strank in premoženja v upravljanju smo med najboljšimi ponudniki storitev privatnega bančništva v regiji CEE.

Kljub optimističnim podatkom se zavedamo, da smo pred velikimi izzivi. Usmerjenost v prihodnost je eden naših ključnih ciljev. Napovedana krepitev premoženja Slovencev nam bo odprla nove poslovne priložnosti, ob seveda hkratni pozorni skrbi za naše cenjene stranke. Zanje v prihodnjih letih pripravljamo kar nekaj novosti, tudi digitalizacijo našega poslovanja, kar bo našo storitev popeljalo na še višjo raven. Ne bomo pa pozabili na razvijanje in poglobljanje pristnega osebnega odnosa, kot doslej z rednim srečevanjem in na posebnih dogodkih, ki jih bomo še naprej pripravljali za svoje cenjene stranke. Saj le, ko je zadovoljna stranka, smo zadovoljni tudi mi.



Zunanje licence

- 10 dovoljenj za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja (Agencija za zavarovalni nadzor)
- 11 potrdil o opravljenem preizkusu strokovnih znanj s področja trženja investicijskih skladov in prodaje investicijskih kuponov oziroma delnic investicijskih skladov (Združenje družb za upravljanje investicijskih skladov)
- 13 preizkusov strokovnih znanj, potrebnih za opravljanje poslov izvrševanja naročil strank (A) (Agencija za trg vrednostnih papirjev)
- 13 preizkusov strokovnih znanj, potrebnih za investicijsko svetovanje (B) (Agencija za trg vrednostnih papirjev)
- 11 preizkusov strokovnih znanj, potrebnih za gospodarjenje s finančnimi instrumenti strank (C) (Agencija za trg vrednostnih papirjev)
- 11 licenc Profesionalna in učinkovita prodaja za privatne bančnike (Mercury International)
- 9 potrdil o izobraževanju v okviru specialističnega modula za privatne bančnike (DC Gardner Training)
- 9 potrdil o opravljenem treningu »Z osebno odličnostjo do zadovoljnih strank« (Gustav Käser Training International)
- 4 potrdila o obiskovanju izobraževalnega tečaja Uvod v umevanje likovne umetnosti (RS, Arthouse – College For Visual Arts)

Notranje licence in dodatna usposabljanja

- 11 izobraževanj v sklopu Šole za finančno svetovanje – pridobljen naziv svetovalca za osebne finance (NLB)
- 11 potrdil o trženju zavarovalniških storitev NLB Vita (NLB Vita)
- 12 dovoljenj za opravljanje storitev trženja vzajemnih skladov in prodaje investicijskih kuponov skladov (NLB Skladi)
- 12 dovoljenj za opravljanje storitev trženja garantiranih investicijskih skladov in prodaje delnic garantiranih investicijskih skladov (NLB Skladi)
- 12 internih licenc za trgovanje z vrednostnimi papirji (NLB)
- 12 internih licenc za individualno upravljanje finančnega premoženja (NLB)
- 11 potrdil o opravljenem Coachingu kot orodju vodenja
- 3 potrdila o opravljenem izobraževanju v okviru Šole za poslovne skrbnike – modul za poslovanje s pravnimi osebami (NLB)

Upravljavci odnosov

Privatni bančniki NLB so profesionalci, ki združujejo znanja z različnih finančnih področij in jih pretvarjajo v ohranjanje in plemenitenje premoženja. Vsak privatni bančnik prihaja z drugačnega finančnega oziroma bančnega področja in ima za sabo drugačno karierno zgodbo, vendar pa je vsak od njih v nekem trenutku poklicne poti začutil, da bi svoja znanja, izkušnje in osebno energijo rad uporabil pri svetovanju najzahtevnejšim strankam. V ekipi privatnih bančnikov NLB so posamezniki z bogatimi strokovnimi izkušnjami – strokovnjaki za davke, borzni posredniki, izkušeni osebni bančniki, računovodje –, predvsem pa so to ljudje z izrednim čutom za vsebino in dinamiko finančnih potreb premožnih posameznikov in družin.

Vse to se izkazuje tudi v izboljšanju vseh ključnih kazalnikov poslovanja, ki jih merimo v NLB Privatnem bančništvu. Skladno s študijo BCG Global Wealth Manager Benchmarking, ki se izvaja v regiji CEE, se po rasti sredstev v upravljanju v zadnjih nekaj letih uvrščamo med najboljše v industriji in z izredno 31-odstotno rastjo prihodkov celo visoko nad industrijo, ki je dosegla 23-odstotno rast.



Lotti Natalija Zupancič

lotti.zupancic@nlb.si
01 476 23 66 • 041 400 848
si.linkedin.com/in/lottinatalijazupancic

»Izkoristi dan!«

Več kot 20 let izkušenj na področju financ, upravljanja premoženja, projektnega dela ter upravljanja sprememb v zakladništvu in investicijskem bančništvu, v bančništvu na drobno in privatnem bančništvu. Z neprecenljivimi izkušnjami tudi v nadzorovanju različnih družb, od bank do pokojninskih družb in družb za upravljanje premoženja. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Različnih informacijskih portalov, ki mi potešijo radovednost.
2. Poslovnih družbenih omrežij. Prek njih pogosto pridobim vse informacije o dogajanju v svetu in doma najhitreje in v kateremkoli trenutku dneva.
3. Mobilnega telefona, ki mi pomeni okno v svet.
4. Tablice s povezavo do spleta in poslovnih aplikacij, ki mi omogočajo veliko svobode.
5. Strank, sodelavcev in svojih najbližjih, brez katerih bi bilo moje početje brez smisla.



Tanja Burkat

tanja.burkat@nlb.si
01 476 23 68 • 041 744 023
si.linkedin.com/in/tanjaburkat

»Vsak dan je nov začetek, veselim se ga«

Tanja Burkat opravlja delo privatne bančnice že 10 let. Stik s strankami jo veseli in bogati. Verjame, da je izobrazba le temelj, na katerem je mogoče graditi vsa nadaljnja znanja in veščine. Svojo stroko pozna z različnih vidikov, saj je v bančništvu že tri desetletja. Izkušnje ji dajejo trdnost in samozavest, ves čas pa se tudi dodatno izobražuje, tako na osebnostnem kot strokovnem področju. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Službenega mobilnega telefona. Je vez z mojimi strankami.
2. Računalnika. Je kot zrcalce, zrcalce na mizi povej, kako se danes vrti svet. Brez računalnika si ne predstavljam dela v svetu financ.
3. Beležke. Kljub vsej mobilni podpori imam rada svojo beležko v žepni različici. Vedno jo imam pri roki in nikoli me ne pusti na cedilu.
4. Avtomobila. Glede na to, da sem Dolenjka, mi omogoča dragocene osebne stike z mojimi cenjenimi strankami iz drugih krajev.
5. Spleta. Dnevno spremljam časopis Finance, Google Finance, borzne strani ...



Slavko Flajs

slavko.flajs@nlb.si
02 234 45 11 • 031 347 941
si.linkedin.com/in/slavkoflajs

»Pomembno je delati pravo stvar ob pravem času ter biti pošten do sebe in drugih«

Slavko Flajs je bil prvi privatni bančnik na Štajerskem. Z bančnimi posli in svetovanjem se ukvarja že 36 let. Na podlagi bogatih strokovnih izkušenj in znanj je leta 2002 pristopil k projektni skupini za vzpostavitev privatnega bančništva v NLB. Zanj sta najzanimivejši področji naložbeno in finančno načrtovanje. Stavi na obojestransko zaupanje, ki odpira optimalno pot za uresničitev zastavljenih finančnonaložbenih ciljev. Rad se poglobi v finančne primere strank in išče prave rešitve. Redno spremlja dogajanja v poslovnem, finančnem in borznem svetu. Svoja spoznanja z veseljem deli s svojimi komitenti in sodelavci. Takole se je predstavil sam:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Jutranjih poročil iz finančnih, gospodarskih in političnih krogov. Pri vsakodnevnih srečanjih s strankami so te informacije nujno potrebne.
2. Jutranje kratke komunikacije ob kavi s sodelavci o trenutnih oziroma dnevnih ciljih in pričakovanjih.
3. Prostega dostopa do vseh komunikacijskih kanalov. Tako se seznanim z vsemi potrebnimi informacijami.
4. Osebne tablice z dobrimi programskimi rešitvami, ki je osnovni pripomoček pri mojem delu.
5. Telefona. Za stalno dosegljivost je nepogrešljiv zanesljiv in zmogljiv telefon. Brez njega si težko predstavljam redno komunikacijo.



Jan Grižon

jan.grizon@nlb.si
01 476 23 69 • 031 798 836
si.linkedin.com/in/jangrizon

»Nauči se ločiti med funkcionalno in čustveno koristjo«

Jan Grižon je velik navdušenec nad kapitalskimi trgi, kar je deloma povezano tudi z njegovim preteklim delom pri upravljanju premoženja v družbi NLB Skladi. S strankami privatnega bančništva je v preteklosti sodeloval v vlogi upravitelja premoženja, prav želja po še tesnejšem sodelovanju s strankami pa ga je pripeljala v privatno bančništvo NLB. Takole se je predstavil sam:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Mobilne aplikacije Investing.com. Ker si lahko prilagodim novice iz gospodarstva, ki jih želim prejemati, ter spremljam tečaje izbranih finančnih instrumentov.
2. Bloombergovega terminala. Je preprosto nepogrešljiv.
3. Portala NLB borza. Ker lahko v živo spremljam podrobne podatke z Ljubljanske borze.
4. Vsake finančne revije, ki jo dobim pod roke.
5. Mobilnega telefona.



Primož Jagarinec

primoz.jagarinec@nlb.si
01 476 51 80 • 031 347 142
si.linkedin.com/in/primozjagarinec

»Informacije so poceni, njihovo razumevanje pa izjemno drago«

Primoža Jagarinca navdušuje vznemirljivost kapitalskih trgov, s tem pa je neločljivo povezano tudi »upravljanje osebnih financ«. Bil je upravljavec finančnih sredstev strank in kasneje upravljavec premoženja strank privatnega bančništva – torej tistih, ki želijo in pričakujejo ter si seveda zaslužijo najvišjo raven osebne obravnave. Ves čas se osebnostno in strokovno izpopolnjuje ter raste skupaj s strankami in banko. Takole se je predstavil sam:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Finančnega portala Bloomberg, kjer so hitro na voljo vse relevantne informacije s kapitalskih trgov.
2. Jutranje kave, ker me zbudi in zbistri misli.
3. Interneta. Poslovnega življenja brez interneta enostavno ni.
4. Mobilnega telefona. Morda kdo pozna koga, ki vse opravi zgolj prek stacionarnega telefona?
5. Strank, ker brez njih opravljanje našega dela nima smisla.



Natalija Kovač

natalija.kovac@nlb.si
01 476 24 12 • 051 655 215
si.linkedin.com/in/natalijakovac

»Življenje je lepo«

Natalija Kovač, ena izmed prvih članic privatnega bančništva v NLB, je svojo kariero začela na borznem področju. V NLB je sicer pred privatnim bančništvom delala tudi na področju mednarodnega poslovanja s finančnimi institucijami. Danes se v vlogi privatne bančnice odlično znajde zaradi dobrega poznavanja kapitalskih in denarnih trgov ter uspešno zaključenega znanstvenega magistrskega študija na Ljubljanski ekonomski fakulteti. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Svojih cenjenih strank.
2. Podpore svojih najdražjih, vodij in tima sodelavcev NLB.
3. Znanja in izkušenj.
4. Sodobne tehnologije.
5. Velike mere veselja do dela, ki ga opravljam.



Vesna Lokovšek

vesna.lokovsek@nlb.si
07 490 46 13 • 041 433 413
si.linkedin.com/in/vesnalokovsek

»Biti pripravljen je veliko, znati čakati je še več, toda izkoristiti pravi trenutek je vse!«

Vesna Lokovšek je v svet bančništva vstopila po naključju, pritegnili pa sta jo velika razgibanost področja in pozornost, ki jo je treba namenjati stalnemu izpopolnjevanju znanja. Novosti in spremembe v poslovnem okolju ji nikoli niso bile v breme, temveč v izziv. Njena zgodba je posebna: v poslovalnici Krško ima dve funkciji – privatne bančnice in finančne svetovalke. Svoje delo opravlja z veseljem in predanostjo tako do banke kot do strank. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Telefona. Omogoča mi 24-urno razpoložljivost, kjerkoli sem. Če nisem na delovnem mestu, lahko prek telefona prebiram tudi elektronsko pošto in pridem do vseh informacij, ki jih potrebujem.
2. Računalnika. Je nepogrešljiv za posel, pridobivanje informacij, prebiranje člankov ...
3. Pisarne (delovnega mesta). Naša storitev zahteva strogo zaupno in diskretno okolje.
4. Avta. Službenega ali osebnega. Pripelje me do stranke, če si zaželi, da jo obiščem. Omogoča mi dostop do kogarkoli in česar koli.
5. Revije Privatno. Vedno je z mano ali ob meni na delovnem mestu. Je odličen pripomoček za predstavitev. Ob vsaki novi izdaji opažam, da se je stranke razveselijo.



Martin Nadoh

martin.nadoh@nlb.si
01 476 23 63 • 051 347 780
si.linkedin.com/in/martinnadoh

»Če bomo vsi naredili, kar smo sposobni, bomo presenetili sami sebe!«

Martin Nadoh se je odločil postati privatni bančnik, ker se je želel vsak dan dodatno izobraževati ter biti v tesnem stiku s kapitalskim in denarnim trgom. Ključno pri opravljanju tega poklica je zanj tudi to, da lahko znanje prenaša tistim, ki ga želijo izkoristiti pri svojem poslovanju. Poleg rednih izobraževanj v sklopu NLB se je udeležil tudi treninga za vodje prodaje, kjer o svojih izkušnjah pripovedujejo predstavniki svetovno znanih podjetij. Takole se je predstavil sam:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Mobilnega telefona. Brez njega imam občutek, kot bi sedel v avtu brez pogona. Z aplikacijami, ki jih ponuja, dobim odgovor praktično na vse. Z njim se počutim prodornega, varnega in izobraženega.
2. Računalnika. Brez zmogljivega tabličnega računalnika si poslovnega dne sploh ne predstavljam.
3. Avtomobila. Polovico časa preživim v avtomobilu, brez katerega bi bili obiski pri strankah skoraj nemogoči.
4. Interneta. Akademsko, strokovno, raziskovalno in komercialno omrežje, s pomočjo katerega se lahko kakovostno pripravim na sestanek. Omogoča mi sprotno preverjanje informacij in stik s svetom.
5. Sodelavcev. Vesel sem vsake konstruktivne kritike.



Marija Peteh

marija.peteh@nlb.si
01 476 23 80 • 051 689 699
si.linkedin.com/in/marijapeteh

»Ni zmagovalec tisti, ki vedno zmaga in nikdar ne pade, zmagovalec je tisti, ki nikdar ne odneha in zmeraj vstane«

Marijo Peteh je od nekdaj veselilo delo z ljudmi. Nanj se je osredotočala ves čas svoje karierne poti, ki jo je že od začetka gradila na različnih delovnih področjih v več poslovalnicah NLB. Posebno potrditve ji pomeni priznanje, ki ga je leta 2003 prejela kot najuspešnejša komercialistka v prodaji zavarovalniških produktov življenjske zavarovalnice NLB Vita v NLB-jevi podružnici Moste. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Jutranje telovadbe in obveznega zajtrka, ob katerem usmerim misli v delovni dan.
2. Svojih vsega spoštovanja vrednih strank.
3. Podpore svoje družine in dobrih prijateljev, sodelovanja s kolegi v NLB.
4. Veselja do dela in strank. Enostavno uživam v svojem delu.
5. Moderne tehnologije. Mobilnega telefona, tablice, interneta, avta.



Maja Škrlep

maja.skrlep@nlb.si
01 476 24 13 • 031 669 422
si.linkedin.com/in/majaskrlep

»Če želite biti uspešni, je treba spoštovati samo eno pravilo – da nikdar ne lažete sebi«

Maja Škrlep v bančništvu dela že 30 let. Njena pot na tem področju se je začela za bančnim okencem, kjer je ugotovila, da ji je delo v banki in s strankami pisano na kožo, napredovala pa je vse do vodje poslovalnice. Med najbolj zanimivimi certifikati in licencami, ki si jih je pridobila, je licenca za opravljanje poslova zavarovalnega posrednika, zaradi katere zdaj na zavarovalne posle gleda drugače. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Mobilnega telefona. Je register najpomembnejših telefonskih števil, to so številke mojih strank.
2. Tabličnega računalnika. Omogoča mi nemoteno delo tudi od doma.
3. Interneta. Je moje okno v svet. Prek njega so mi v vsakem trenutku dosegljive informacije, novice, časopis, zabava ...
4. Namiznega tedenskega koledarja v papirni obliki. Ne morem ga nadomestiti z modernejšimi oblikami.
5. Sodelavcev. Izmenjava mnenj, znanj in izkušenj. Drugačen pogled na stvari omogoča večjo učinkovitost in uspešnost vseh udeležencev.



Alenka Verstovšek

alenka.verstovsek@nlb.si
07 490 46 50 • 041 650 415
si.linkedin.com/in/alenkaverstovsek

»Do krajev, do katerih je vredno priti, ni bližnjic. Do njih se je treba potruditi«

Alenka Verstovšek je v svet bančništva vstopila kot vodja oddelka sredstev, plana in analiz v Posavski banki. Po preoblikovanju te v podružnico NLB se je vključila v projektno skupino za uvedbo nove storitve privatnega bančništva in postala ena od prvih privatnih bančnic v Sloveniji. K delu je pristopila proaktivno in z jasnim ciljem – doseči prepoznavnost privatnega bančništva v okolju. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Tabličnega računalnika. Na terenu je neprecenljive vrednosti, ker je praktičen. Prek njega dostopam tudi do koristnih informacij, ki jih lahko predstavim stranki.
2. Telefona. Pametni telefoni imajo tisoč in eno funkcijo, zato jih je mogoče tudi uporabiti na tisoč in en način, kar mi občutno olajša življenje.
3. Pisala. Na sestankih ga uporabljam, ko stranki razlagam o investicijskih možnostih, si zapisujem vsebino pogovora in naloge.
4. Časopisa Finance. Prava informacija na pravem mestu je pogosto odločilnega pomena.
5. Interneta. Za odločanje med več možnostmi potrebujemo določene informacije, da presodimo, katera odločitev je za nas najboljša.



Urška Zajec

urska.zajec@nlb.si
01 476 23 67 • 051 608 148
si.linkedin.com/in/urskazajec

»Privilegij v življenju je biti to, kar si«

Urška Zajec je najprej delala v zavarovalništvu, nato pa jo je poklicna pot zanesla v bančništvo, najprej kot kreditno in terensko komercialistko. Zanj je vsak dan v privatnem bančništvu poln novih izzivov in raznovrstnih nalog, pridobljene licence pa ji ob izkušnjah omogočajo, da delo opravlja strokovno, zanesljivo, natančno in odgovorno. Vseskozi pa zbira tudi ideje in išče rešitve, kako bi lahko bančništvo še bolj prilagodili različnim segmentom strank. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Tabličnega računalnika. Na delovnem mestu in vsakodnevno mi omogoča pridobitev informacij kjerkoli in kadarkoli.
2. Telefona. Za vas sem dosegljiva kjerkoli in kadarkoli.
3. Pisala, barvnega svinčnika in praznega lista. Rišem miselne vzorce – sem vizualni tip.
4. Prebiranja finančnih novic ter sledenja dogajanju doma in po svetu na področju financ.
5. Dobrih odnosov s sodelavci in zasebno. Dobri odnosi z ljudmi me napolnijo z energijo in zadovoljstvom.



Berta Zorc

berta.zorc@nlb.si
01 476 23 82 • 031 576 524
si.linkedin.com/in/bertzorc

»Imamo najboljše: medsebojno spoštovanje, sodelovanje, zaupanje, strokovnost ...«

Berta Zorc je bančnica z dolgoletnimi delovnimi izkušnjami v finančnem sektorju. Poklicno pot je začela kot kreditna referentka v nekdanji Ljubljanski banki. Na svojo vlogo privatne bančnice je ponosna, saj ima možnost spoznavati čudovite in zanimive stranke ter njihove želje in potrebe. Zaveda se, da je vsako stranko treba dobro spoznati, ji prisluhniti in se ji prilagoditi. Takole se je predstavila sama:

Pet stvari, brez katerih ne morem opravljati svojega dela:

1. Zraka, saj je kisik v njem prvi vir življenja in energije za vsakega od nas.
2. Vode. Ker se zavedam, da je za doseg najboljših možnih koncentracij hidracija še kako pomembna.
3. Hrane. Telo brez nje ne bi bilo prekrbljeno z vsemi za življenje potrebnimi hranili, ob posebnih priložnostih pa se z njo tudi razvajam.
4. Ljubezni do svojega dela, ki mi omogoči doseg ciljev, na katere si v preteklosti nisem upala niti pomisliti.
5. Vzajemnega spoštovanja do strank in sodelavcev, zaradi katerega na svoje delovno mesto vsak dan pridem polna zadovoljstva in taka tudi odidem. Brez vsega tega ne morem živeti in opravljati svojega dela. Brez vsega tega mi tudi računalnik ali mobilnik ne moreta pomagati.

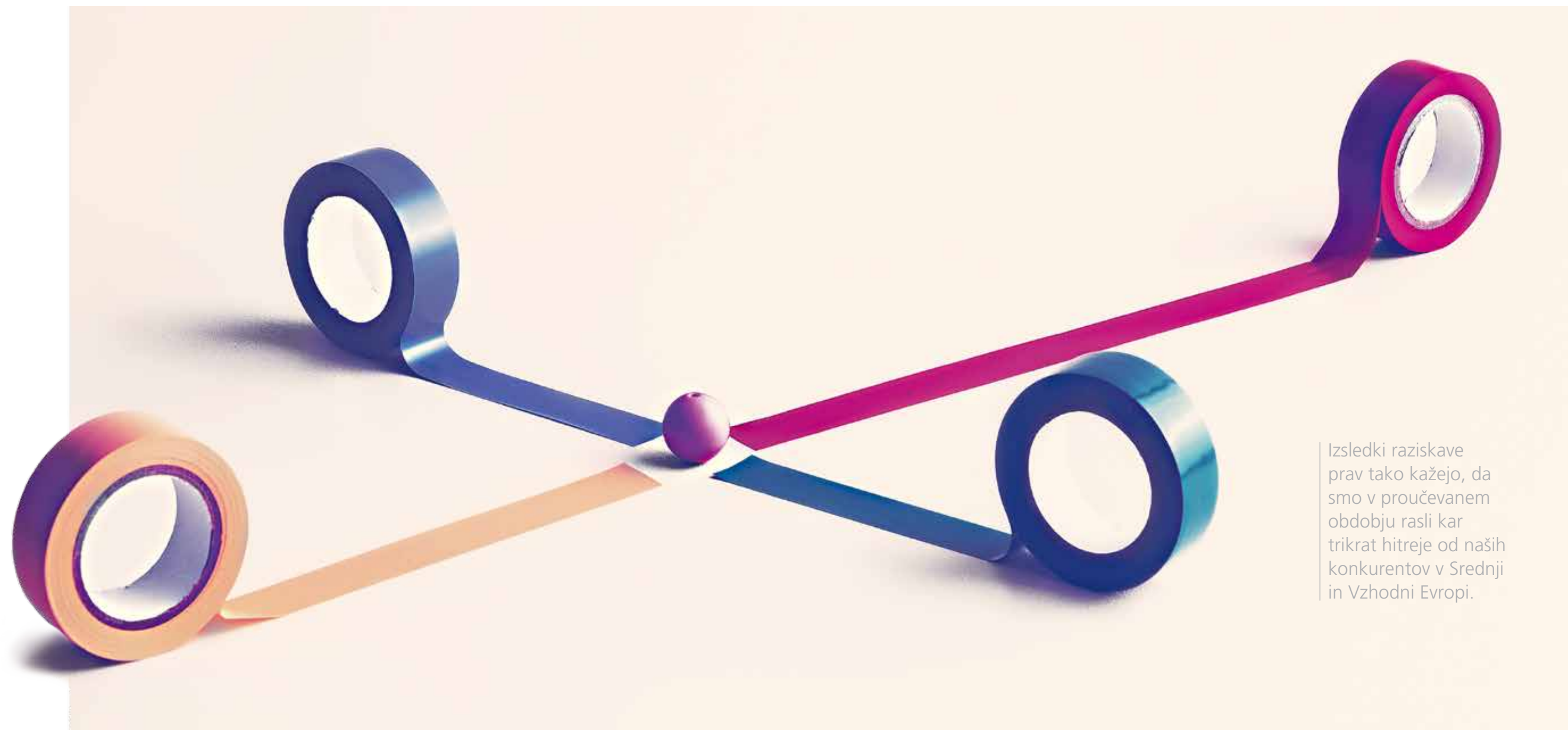
Naše upravljanje ima zavidanja vredne rezultate

Kot prva slovenska banka s privatnim bančništvom smo v zadnjih letih sodelovali v mednarodni raziskavi, ki jo opravlja uveljavljeno mednarodno svetovalno podjetje iz ZDA, Boston Consulting Group (BCG). Namen raziskave je mednarodno primerjati uspešnost storitve med privatnimi bančništvom v 17 državah Srednje in Vzhodne Evrope. NLB Privatno bančništvo se je uvrstilo med 150 najboljših svetovnih finančnih institucij, ki so bile zajete v tej raziskavi.

Tekst: Primož Jagarinec

Analitiki BCG ocenjujejo, da se bo premoženje slovenskih državljanov do leta 2020 povečevalo s povprečno 4,1-odstotno letno stopnjo in naj bi torej do takrat naraslo na 60 milijard evrov.





Izsledki raziskave prav tako kažejo, da smo v proučevanem obdobju rasli kar trikrat hitreje od naših konkurentov v Srednji in Vzhodni Evropi.

Z okrevanjem svetovnega in posledično tudi evropskega gospodarstva po svetovni finančni krizi, začeti v letu 2008, je okrevalo oziroma pridobivalo vrednost tudi premoženje ljudi v regiji Srednje in Vzhodne Evrope. Premoženje prebivalcev na tem območju je od leta 2010 do leta 2015 v povprečju raslo s 6,4-odstotno letno stopnjo. V Sloveniji, žal, z manjšo, 2,2-odstotno letno stopnjo.

Tako naj bi po podatkih BCG premoženje Slovencev leta 2015 znašalo 44,7 milijarde evrov. Zanimivo, najhitreje je raslo premoženje tistih slovenskih državljanov, ki imajo največ pod palcem. V skupini tistih s premoženjem od enega do 20 milijonov evrov, denimo, naj bi letna stopnja rasti znašala 4,9 odstotka, kar je več kot dvakratnik povprečja rasti premoženja celotne populacije.

Rast števila strank in premoženja

Zato smo v NLB Privatnem bančništvu še toliko bolj ponosni na rezultate, ki smo jih dosegli v omenjenem obdobju. Skupaj z vami smo presegli več mejnikov, tako smo na primer presegli magično mejo tisoč strank in več kot 500 milijonov evrov premoženja v skrbništvu sektorja. Podobne trende zaznavamo tudi letos – tako imamo danes že več kot 1.100 strank, za katere upravljamo že več kot 633 milijonov evrov. Izsledki raziskave prav tako kažejo, da smo v proučevanem obdobju rasli kar trikrat hitreje od naših konkurentov v Srednji in Vzhodni Evropi. S 15-odstotno rastjo sredstev oziroma premoženja v upravljanju v letu 2015 pa smo bili celo na vrhu med vsemi proučevanimi sektorji privatnih bančništev v raziskavi. Privatni bančnik, tako danes bedi nad premoženjem strank, ki

je kar 32 odstotkov večje kot pred leti. V povprečju privatni bančnik NLB skrbi za 60 milijonov evrov strankinih sredstev. Je pa omenjeni znesek še vedno za skoraj 50 odstotkov pod povprečjem bank, zajetih v raziskavi BCG. Posledično je tudi povprečni obseg sredstev na stranko privatnega bančništva manjši, kot je povprečni obseg sredstev strank v tujih privatnih bančništvih.

Potencial za nadaljnji razvoj storitve privatnega bančništva

NLB Privatno bančništvo tako v zadnjih letih doživlja korenite spremembe, zdi pa se, da so in bodo spremembe naša in vaša skupna stalnica. Analitiki BCG ocenjujejo, da se bo premoženje slovenskih državljanov do leta 2020 povečevalo s povprečno 4,1-odstotno letno stopnjo in naj bi torej do takrat naraslo na 60 milijard evrov.

Spodbudne so napovedi o rasti vseh finančnih razredov strank, še najbolj pa naj bi se povečevalo premoženje tistih najpremožnejših. Tako naj bi bilo po napovedih do leta 2020 že prek 10 odstotkov celotnega premoženja v Sloveniji v lasti tistih posameznikov, katerih celotno premoženje bo presegalo 20 milijonov evrov.

Oziroma z drugimi besedami, najpremožnejši posamezniki (meja je milijon evrov) naj bi takrat obvladovali več kot tretjino celotnega premoženja.

Vedno je prostor za izboljšave

Naša zavzetost in strokovnost bosta tako tudi v prihodnje zvesti spremljevalki naših strank. Skladno s pozitivnimi napovedmi smo na ravni banke in sektorja privatnega bančništva prilagodili naša pričakovanja

in načrte. Do leta 2020 bomo še naprej razvijali nove produkte in storitve, ki bodo ustrezali novim, spremenjenim okoliščinam na svetovnih kapitalskih trgih, njihov cilj pa bo seveda nadaljnje zadovoljevanje strankinih potreb in uresničevanje strankinih finančnih ciljev.

Vzajemno zadovoljstvo lahko dosežemo le z zavezanostjo k izpolnitvi obljub in doseganju ciljev, odprto komunikacijo in sodelovanjem.

Strategija prihodnjega poslovanja nas zavezuje k nadaljnji krepitvi ugleda privatnega bančništva, razvoju novih produktov in storitev, med njimi investicijskega svetovanja in nasledstvene strategije, ter k nadaljnjemu razvoju kompetenc, znanj in učinkovitosti ekipe privatnih bančnic in bančnikov. ●

INTERVJU S FRANJEM DOLINARJEM,
STRANKO NLB PRIVATNEGA
BANČNIŠTVA

Izkušnje iz prve roke

Zakaj ste svoja sredstva zaupali v upravljanje NLB Privatnemu bančništvu?

V NLB Privatno bančništvo sem se vključil ob nastanku te bančne storitve. Takrat še izključno denarna sredstva sem imel na bančnem računu in vključitev v privatno bančništvo se mi je zdela logično nadaljevanje dobrega poslovnega sodelovanja z banko, ki sem ji zaupal kot instituciji in tudi kot osebu, s katerim sem sodeloval.

Kateri produkti so po vaši oceni najbolj koristni in so vam najbolj oplemenitili premoženje?

Vedno sem se držal načela, da se produkti razlikujejo glede na vsebino in namen in je predvsem od naložbene strategije odvisno, kateri produkt si izbereš, da boš uresničil svoja naložbena pričakovanja. V daljšem obdobju se mi portfelj delnic vsekakor zdi smiselna izbira, tako se izkazuje tudi v mojem primeru.

Kako bi opisali pomoč privatnih bančnikov pri sprejemanju odločitev o naložbah?

Seveda si vsi želimo, da bi bili privatni bančniki jasnovidci in bi nam narekovali neposredne predloge za zanesljive in visoke donose izbranih produktov, predvsem na delniškem trgu. Vendar tudi pogosta izobraževanja in realne ocene značilnosti produktov ter analize razmer na finančnem trgu bistveno pripomorejo k dobrim odločitvam pri optimizaciji plemenitenja premoženja.

Ste zadovoljni s storitvami NLB Privatnega bančništva?

Svoje zadovoljstvo potrjujem že s tem, da kljub konkurenci, ki se je v vmesnem času pojavila na trgu, vztrajam pri NLB že 15 let. Pri tem želim posebej omeniti osebe, ki je najbolj zaslužno, da ohranjam zaupanje, da je moje premoženje varno in njegovo plemenitenje optimalno.



Cilje smo zastavili visoko: načrtujemo, da bomo imeli konec leta 2020 1.800 strank ter da bomo upravljali skoraj milijardo evrov premoženja.

Tudi po 15 letih na vrhu

NLB je prva slovenska banka, ki zagotavlja storitve privatnega bančništva. Na majhnem trgu in v družbi, kjer bogastvo ne sodi med vrednote, premikamo mejnike. Uspešno smo odgovorili na izzive, ki jih je prinesla kriza, in po 15 letih delovanja poslujemo bolje kot kadarkoli.

Več kot 1.100 strank ima danes NLB Privatno bančništvo, ki upravlja kar 633 milijonov evrov sredstev. V zadnjih letih se lahko pohvalimo z odličnimi poslovnimi rezultati; da smo na pravi poti, pa potrjujejo tudi raziskave. Merjenje zadovoljstva komitentov, ki ga je za NLB izvedlo mednarodno podjetje za tržne raziskave GfK, kaže, da so naše stranke s storitvijo zadovoljne bolj kot stranke pri konkurenčnih ponudnikih storitev privatnega bančništva v Sloveniji in da smo ocenjeni celo bolje kot tuje banke. A začetki niso bili enostavni.

Prvi koraki

Ti segajo v leto 2002, ko smo na NLB septembra, po tehtnem premisleku na podlagi rezultatov leta 2000 izvedene raziskave CATI centra in po dveh letih pripravi, ustanovili privatno bančništvo, ki skrbi za celostno upravljanje sredstev premožnih Slovencev. Leta 2002, ko smo plačila še prejemali v tolarjih, računali pa že v evrih, je bilo NLB Privatno bančništvo namenjeno strankam, katerih finančno premoženje je bilo vredno več kot 25 milijonov slovenskih tolarjev oziroma 104.000 evrov, vrednost letnih dohodkov 15 milijonov slovenskih tolarjev oziroma 62.593 evrov ter so imeli v lasti realno premoženje v vrednosti nad 50 milijonov slovenskih tolarjev oziroma 208.000 evrov. Prve stranke smo v NLB Privatnem bančništvu poiskali med strankami NLB Osebnega bančništva. Eden največjih izzivov je bil, kako razložiti, kaj privatno bančništvo sploh je, kakšna je razlika med osebnim in privatnim bančništvom ter zakaj bi nek-

do sploh potreboval tako storitev. Medtem ko je glavna prednost osebnega bančništva udobnost poslovanja z banko, je privatno bančništvo udobnost upravljanja premoženja. »Vsak začetek je težak in tudi tu ni bilo nič drugače. Predvsem, ker Slovenci že pogovorno ne govorimo radi o svojem premoženju. Veliko energije smo vložili v to, da smo stranke prepričali o dodani vrednosti te storitve in razlogih, zakaj potrebujejo privatnega bančnika. Prve stranke so bile na vodilnih položajih velikih podjetij ali pa imele svojo obrt. To je pomenilo tudi svojega odvetnika in davčnega svetovalca, kar je vključeno v storitev privatnega bančništva. A smo jim z odlično storitvijo uspeli dokazati, da je privatno bančništvo mnogo več kot le to,« se uvodnih naporov spominja prva direktorica NLB Privatnega bančništva Barbara Smolnikar, danes predsednica uprave NLB Vita. Slovenci se z investiranjem nismo ukvarjali, večina premoženja prvih strank je bila tako kar v depozitih. Poleg tega je bila predstava Slovencev o vlaganjih v finančne instrumente napačna in nerealna. Po eni strani so bila pričakovanja o donosih prevelika, tveganj pa se je zavedal le malokdo.

Ponuditi stranki udobno upravljanje premoženja je bil tudi resen tehnološki izziv. Konsolidiran pogled na celotno finančno premoženje strank pri NLB je bil v letu 2002 za takratni sistem informacijske tehnologije prava znanstvena fantastika. Preden nam je uspelo vse informacije povezati v enotno premoženjsko poročilo, so minila skoraj štiri leta.

Postavljanje temeljev

Med prvimi devetimi zaposlenimi je bilo pet privatnih bančnikov, ki so upravljali dva milijona evrov premoženja sedmih komitentov. Izbrani so bili med najboljšimi osebnimi bančniki in borznimi posredniki, ki so imeli poglobljeno znanje o bančnih produktih. Torej elita, ki se v boj ni odpra-

ZAČETKI

Prve banke

Zgodovina privatnega bančništva v širšem okolju sega nekaj stoletij v preteklost, ko so premožne družine in posamezniki ugotovili, da je bolje, če upravljanje premoženja prepustijo nekomu, ki nanj ni osebno navezan. V Firencah in Beneški republiki so se že v 13. stoletju pojavile prve banke, ki so skrbele za premoženje bogatih družin. Med njihovimi komitenti so bili kralji, visoko plemstvo, bogati trgovci, visoki cerkveni dostojanstveniki, celo papeži.

Najstarejša še delujoča banka, ki se je ukvarjala in se še ukvarja s privatnim bančništvom, je leta 1472 ustanovljena italijanska banka Monte dei Paschi di Siena, danes komercialna banka z najširšim razponom storitev. Na področju privatnega bančništva še vedno delujeta tudi Berenberg Bank, ustanovljena leta 1590 v Hamburgu, in leta 1672 v Londonu ustanovljena banka C. Hoare & Co. Vse tri še danes sodijo med ugledne finančne ustanove s področja privatnega bančništva, kjer v veliki konkurenci že leta kraljujejo bančni velikani UBS AG, Credit Suisse in JPMorgan Chase.

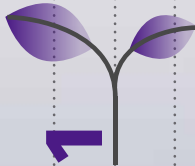
LETO
2002



ŠTEVILO
PRIVATNIH
BANČNIKOV



ŠTEVILO
STRANK



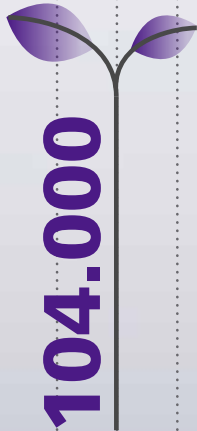
ŠTEVILO
STRANK NA
PRIVATNEGA
BANČNIKA



MILIJONA
EVROV
SREDSTEV
V UPRAVLJANJU



EVROV
SREDSTEV
V UPRAVLJANJU
NA STRANKO



EVROV JE MEJA
ZA VSTOP
V PRIVATNO
BANČNIŠTVO

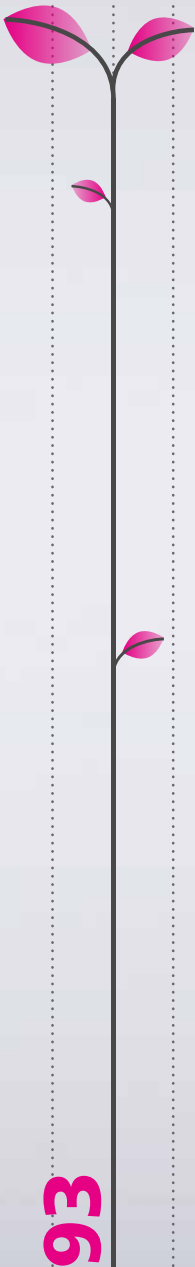
LETO
2017



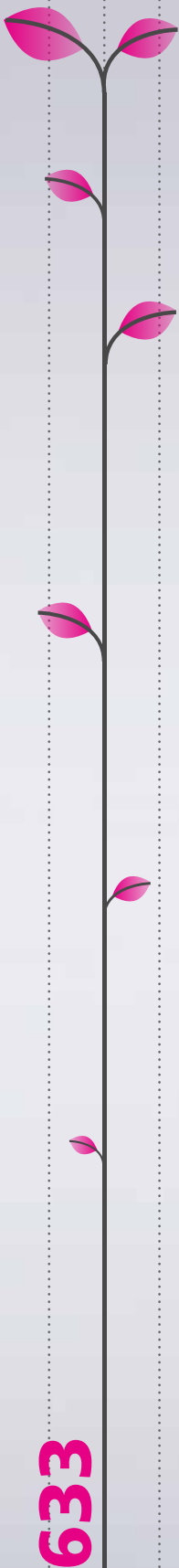
ŠTEVILO
PRIVATNIH
BANČNIKOV



ŠTEVILO
STRANK



ŠTEVILO
STRANK NA
PRIVATNEGA
BANČNIKA



MILIJONOV
EVROV
SREDSTEV
V UPRAVLJANJU



EVROV
SREDSTEV
V UPRAVLJANJU
NA STRANKO



EVROV JE MEJA
ZA VSTOP
V PRIVATNO
BANČNIŠTVO

INTERVJU Z MILENO KORES,
UPOKOJENO PRIVATNO BANČNICO

Spomini na začetke

Kako se spomnite začetkov privatnega bančništva v NLB?

Na misel mi prideta besedi veselje in zadovoljstvo. Bili smo prvi, ki smo strankam v Sloveniji ponudili to storitev. Ker smo že ponujali storitev osebnega bančništva, je bila vzpostavitev privatnega bančništva logična poteza. Stranke so bile takrat drugačne kot danes, saj večina niti ni vedela, za kaj gre. Takrat še ni bilo čutiti take potrebe po diskretnosti kot danes, so pa stranke z leti spoznale, kaj jim to sploh pomeni. Najtežje je bilo vse deležnike seznaniti s ponudbo, tako vse sodelavce kot seveda stranke.

Kje ste črpali potrebna znanja?

Večino znanj smo črpali iz tujine, sodelovali pa smo tudi z različnimi slovenskimi strokovnjaki, kot sta pravnik dr. Nina Plavšak in Miha Juhart. Pomagal nam je tudi strokovnjak s področja nepremičnin, davčno svetovanje pa je na začetku prevzela družba Deloitte.

Kaj je bilo strankam najtežje razložiti?

Najtežje jim je bilo predstaviti koristi te storitve, spraševale so se, zakaj to potrebujejo. Najtežje nam je bilo spodbuditi potrebo po tej storitvi, saj takrat ni bilo veliko informacij s tega področja.

Se spomnite kakšne anekdote iz začetnega obdobja privatnega bančništva?

Spomnim se telefonskega pogovora s stranko, ki sem ji na vsak način želela predstaviti ponudbo. Ko je vprašala, od kod kličem, sem začela: »Privatno bančništvo ...« Stavka mi ni uspelo niti dokončati, ko je stranka že hitela pojasnjevati, da mi ne bo razkrila ničesar privatnega in da je absolutno ne zanima. Potrebovala sem precej časa, preden sem ji sploh lahko povedala, da kličem iz NLB.

Na kaj ste najbolj ponosni?

Da so vse moje stranke še vedno stranke naše banke. Da so kljub tem turbulentnim časom še vedno ostale zveste NLB in predvsem sektorju privatnega bančništva. Z nekaterimi strankami smo skozi leta postali tudi prijatelji.



vila nepripravljena. V prvih letih smo vsi pridobili licenco za prodajo vzajemnih skladov in za opravljanje zavarovalniškega posredništva, kasneje tudi licenco borznega posrednika in upravljavca premoženja finančnih instrumentov. Poleg tega je NLB posebej za nas organizirala izobraževalne programe s področja davkov, poslovanja z nepremičninami, zanemarili pa niso niti protokola ter osnov razumevanja trga umetnin in enologije. Že eno leto po ustanovitvi sektorja je število strank skokovito naraslo – z začetnih sedem na 169, ki so nam v upravljanje zapale skupaj 29 milijonov evrov premoženja.

Prve spremembe

Po dveh letih smo ocenili svoje prve korake in pripravili prve spremembe. Ugotovili

smo, da gre Slovencem dokaj dobro in da obstaja zanimanje za najbolj prestižno storitev NLB tudi zunaj slovenske prestolnice. Premoženjski cenzus se je tako dvignil na 250.000 evrov za osrednjo Slovenijo oziroma na 167.000 evrov za ostale regije. Zagotovili smo primerno število svetovalcev, ki so se posvetili zgolj privatnemu bančništvu, svetovalci pa so bili na voljo tudi po različnih regionalnih centrih, kjer so zaznali tržni potencial. Na začetku smo se zgledovali po švicarski banki UBS AG, z vstopom belgijske banke KBC v lastništvo NLB pa smo uspešno gradili na njihovih izkušnjah. Privatni bančniki smo razširili nabor svojih znanj, pridružila sta se nam tudi strokovnjaka z davčnega in nepremičninskega področja.

Soočanje s krizo

Ko je globalna finančna kriza pokazala zobe, je vrednost finančnih instrumentov in nepremičnin strmoglavila praktično po vsem svetu, zaupanje v finančni sektor pa je upadlo. Težko je bilo obdržati stranke, še težje pridobiti nove. A pri NLB smo v prvih letih recesije število strank privatnega bančništva celo povečali in šele v letih 2010 do 2012 občutili posledice gospodarske krize ter zaznali njihov upad. »Strankam smo bili ves čas na voljo in skupaj s kolegi z drugih strokovnih področij NLB Skupine smo jim ažurno pojasnjevali dogajanja na trgih,« opisuje Irena Čuk, ki je v teh najtežjih časih vodila privatne bančnike. A izziva se nismo ustrašili. Korenite spremembe,

ki smo jih uvedli leta 2013, so prinesle večjo zagnanost zaposlenih. Produktivnost se je zvišala, vsak privatni bančnik je povečal število strank, s katerimi je sodeloval, povečal se je obseg premoženja v upravljanju in, kar je najpomembneje, tudi višina prihodkov.

Pogled v prihodnost

Tako v prihodnost zremo polni optimizma. Cilji so zastavljeni visoko: s spremembami v organizaciji, z optimizacijo in nadgradnjo poslovanja, prehodom na digitalizacijo ter z nadaljevanjem usposabljanja privatnih bančnikov načrtujemo, da bomo imeli konec leta 2020 1.800 strank ter da bomo upravljali skoraj milijardo evrov

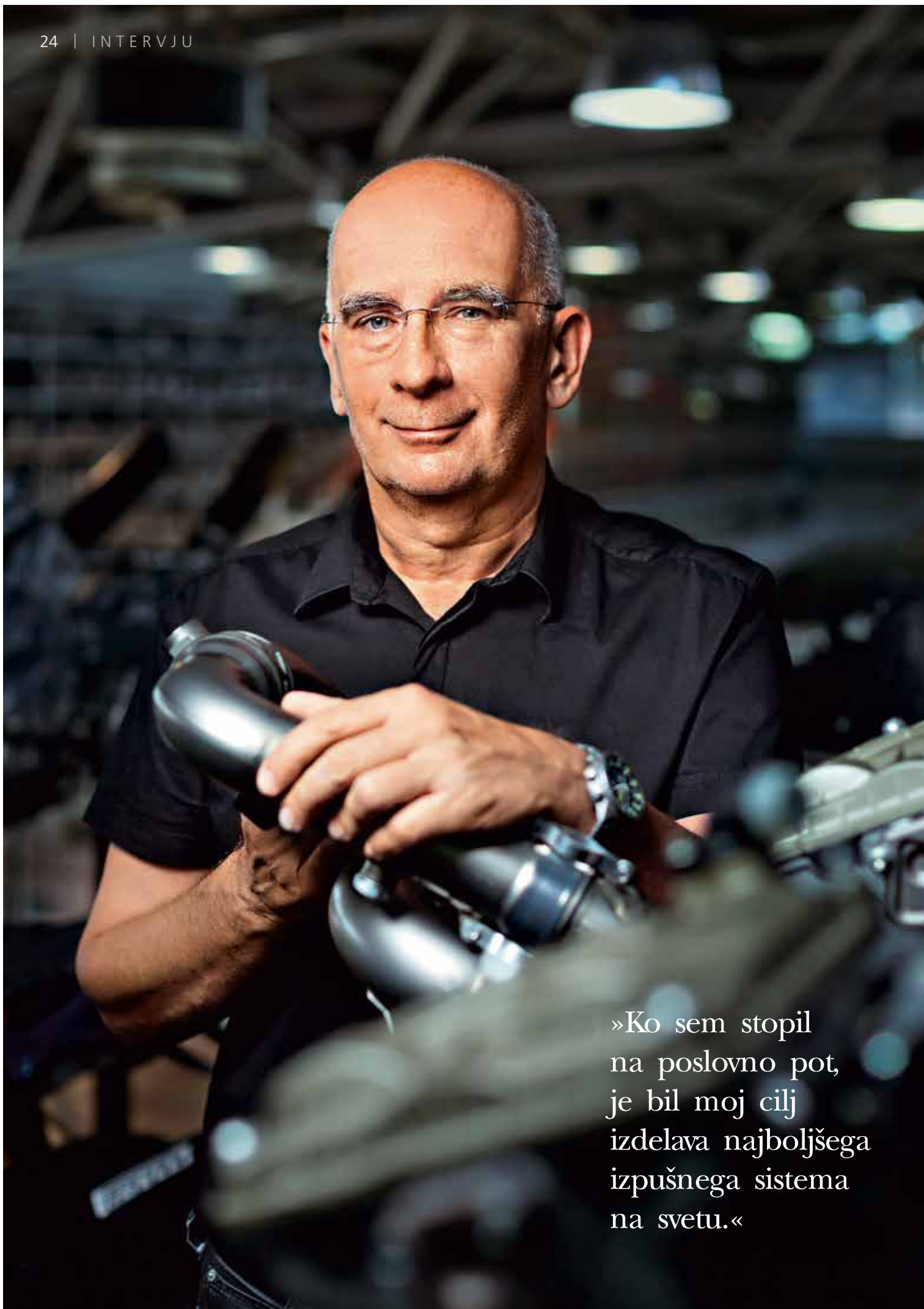
IZZIV PRIHODNOSTI

Digitalizacija

Raziskava Deutsche Bank ugotavlja, da 33 odstotkov prometa s finančnimi produkti na globalnem trgu ustvarijo posamezniki, stari 40 let ali manj, ki kot podlago za investicijsko odločanje uporabljajo različna informacijska orodja in družbena omrežja. Matjaž Mušič, vodja digitalnega poslovanja v NLB, meni, da bo zato eden največjih izzivov privatnega bančništva demografski, saj se starost strank s pojavom internetnih bogatašev znižuje. Poleg tega se bo v prihodnjih letih bogastvo s starejših generacij preneslo na mlajše, katerih življenjski slog terja drugačen, sodobnejši pristop pri upravljanju financ.

Kot pravi sogovornik, se zaradi digitalizacije že spreminjajo preference na posameznih trgih. Na območju Evropske unije sicer še vedno velja, da stranke bolj zaupajo osebnemu nasvetu, medtem ko v ZDA in Aziji vse bolj prehajajo na avtomatizirane nasvete, ki nastajajo s pomočjo naprednih algoritmov ali celo z uporabo umetne inteligence. Proces digitalizacije bo strankam prinesel boljše, z algoritmi podprte nasvete, za poslovanje bodo uporabljale nove e-poti, na voljo jim bo interaktivno izobraževanje, prek družbenih omrežij pa bodo lahko preverjale poslovne odločitve, pridobile znanja in mrežile. Stroški se bodo zniževali, prav tako tveganje. Digitalizacija bo v privatno bančništvo prinesla tudi večjo transparentnost poslovanja, saj bodo stranke lažje in bolj neodvisno preverjale odločitve svetovalcev glede naložbenih politik.

premoženja. Če bomo dosegli te cilje, bomo presegli vse finančne kazalnike poslovanja primerljivih institucij v Srednji Evropi, donosnost kapitala pa bo na ravni panoge v svetu. Da bi dosegli zastavljene cilje, se bomo morali v NLB prilagoditi novim trendom, ki spreminjajo tudi eno najbolj tradicionalnih finančnih storitev. Trgovanje s pomočjo umetne inteligence in naprednih algoritmov ni več znanstvena fantastika, temveč realnost. Sodobna komunikacijska orodja in družbena omrežja, ki jih uporabljajo nove generacije premožnejšev, že terjajo spremembe v pristopu do strank in odnosu do njih. Digitalizacija prinaša veliko izzivov, a je hkrati tudi priložnost za najbolj smeje. ●



»Ko sem stopil na poslovno pot, je bil moj cilj izdelava najboljšega izpušnega sistema na svetu.«

Prihodnost je ultralahka

Od male obrtniške delavnice do vodilnega svetovnega proizvajalca izpušnih sistemov z več kot tisoč zaposlenimi, od strastnega podjetnika do vizionarskega menedžerja in premišljenega poslovneža. Besede Igorja Akrapoviča kličejo k premisleku, njegov življenjski stil in načela spodbujajo posnemanje. Redki so, ki jih ne navduši s svojo sproščenostjo in neposrednostjo.

Tekst: Igor Savič Foto: Nejc Lasič

Začnimo s pogledom v prihodnost. Kje čez desetletje vidite sebe in svoje podjetje?

Ko sem stopil na poslovno pot, je bil moj cilj izdelava najboljšega izpušnega sistema na svetu. Z ekipo smo ga dosegli relativno hitro, v treh, štirih letih. In še danes na prihodnost gledam zelo podobno: moj cilj je trgu ponuditi najbolj dovršene produkte. Pot je logična, k razvoju vedno novih izdelkov smo prisiljeni tudi zaradi vedno novih emisijskih zakonov. Časi so taki, da je treba vedno več vlagati in biti vedno boljši. Ni trenutka, ko bi se ustavili in si rekli, to bomo zdaj delali pet let. In to mi je zelo všeč.

Pravite, da je bil vaš cilj izdelava najboljšega izpušnega sistema na svetu. Ne velja tako mišljenje v našem okolju za prevzeto? Začutite kdaj, da tako razmišljanje v Sloveniji ni primerno?

Pogosto. Siljenje v povprečnost je pri nas neverjetno. Mislim, da so to posledice naše polpretekle zgodovine, ki se dejansko še kar nadaljuje. Zanimivo, kakšne razlike so med posameznimi narodi. Poglejmo Američane, ki so ekstremni v svojem občutku, da so najboljši v vsem, čeprav ni vedno tako. Na drugi strani imamo evropski tip človeka, recimo Nemce, ki so zelo orientirani k napredku in tehnologiji. Mi pa tiste posameznike, ki skušajo zlesti iz sivega povprečja, še kar silimo nazaj v uravnilovko.

V tem poslu boste kmalu 30 let.

Čez štiri leta bomo praznovali okroglo obletnico. Lansko obletnico smo počastili z veliko in lepo proslavo za zaposlene, sodelavce in partnerje. Ob takšnih jubilejih se spomniš, kaj vse smo dali skozi in preživeli. In, ja, res, ladja je danes že kar velika, zaposlenih imamo že več kot tisoč ljudi. S širjenjem poslovanja in števila delavcev so prišle tudi določene tegobe, med drugim, da nismo več tako agilni, kot smo bili včasih. Zato moramo biti še bolj pozorni, kaj se bo dogajalo ter kako se bomo ob pomoči zaposlenih pravočasno in zadosti prilagodili nenadnim spremembam.

Ko ste začeli, še ni bilo materialov in tehnologije, kot jih poznamo danes. Kako konkretno se pripravljate na prihodnost? Razmišljate, v katero smer bo šel razvoj čez pet ali deset let?

Seveda si predstavljam, da bo veliko novosti, predvsem na področju elektronike in robotike, ki bo vsaj deloma nadomestila ročno delo. A za maloštevilčne serije, ki jih delamo mi, si ne predstavljam, da bi

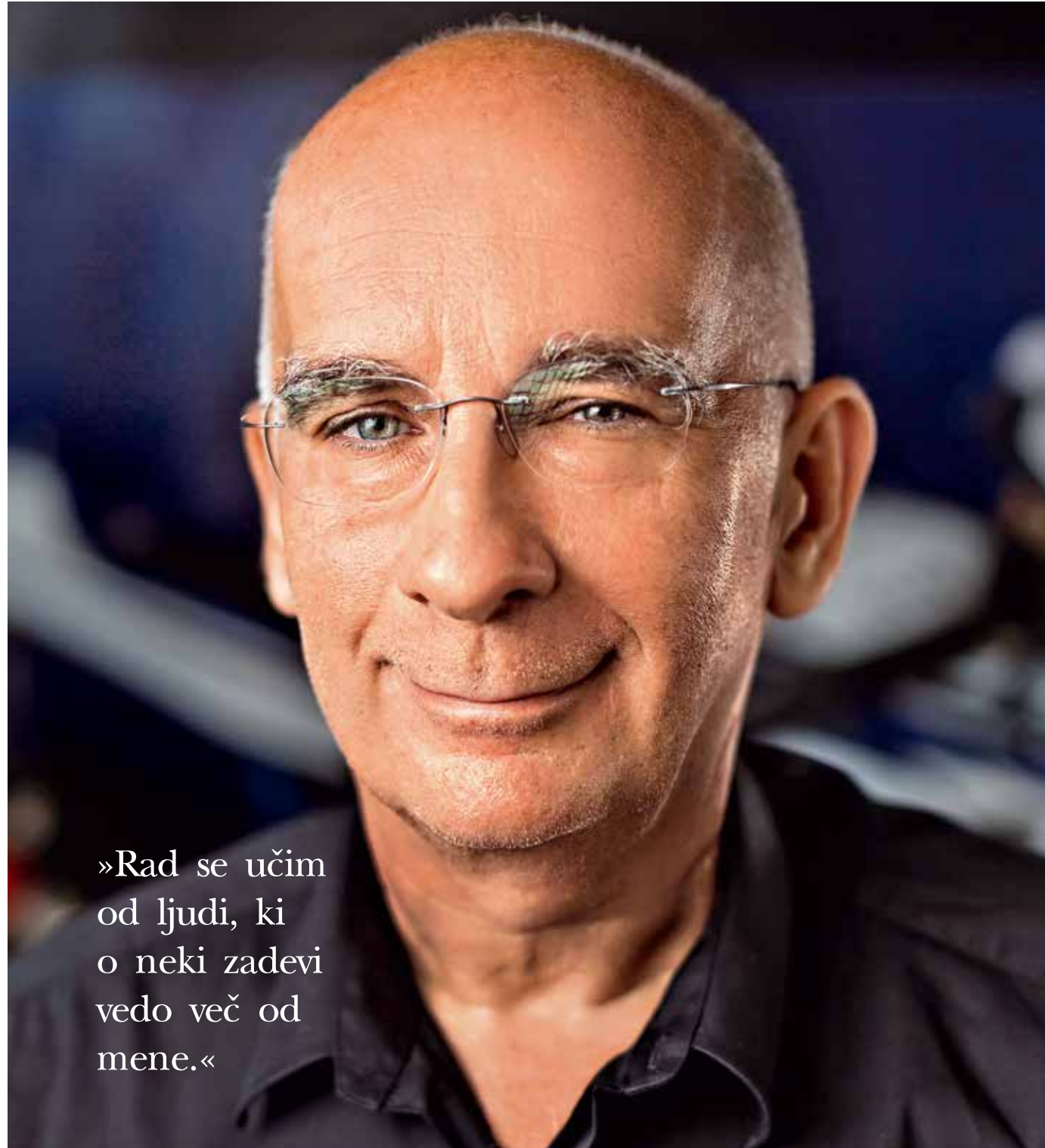
stroji nadomestili ročno delo v takem obsegu. Recimo v tem trenutku izdelujemo 1.700 različnih izpuhov. To pomeni, da v okviru enega modela izdelamo sto primerkov na leto, v okviru drugega dvesto, primerkov najbolj priljubljenega modela pa damo na trg dva tisoč. V nobenem primeru ne gre za dovolj veliko serijo, da bi jo lahko izdelovali roboti. Sklenem lahko, da se bo ročno delo še ohranilo, kar vidim kot našo prednost, ker imamo v podjetju odlične ljudi, ki svoje delo popolnoma obvladajo. Po drugi strani pa gre trend na področju avtomobilizma in motociklizma v smeri manjšanja teže, tako kot pravi naš slogan The future is ultra light. Lažji ko je avto, lažji ko je motor, boljše performančne karakteristike ima ter na drugi strani manjše emisije.

V prihodnosti nas čakajo vznemirljive spremembe, nadaljnji razvoj električnih ali samovozečih vozil.

Uresničitev teh napovedi ni tako enostavna in je marsikaj pod vprašajem. Poglejte električna vozila in pritisk nekaterih držav za njihovo čim hitrejšo uvedbo. Za zdaj kaže, da se želje teh držav ne uresničujejo skladno s pričakovanji, saj prodajne številke kažejo, da trgi električnih avtomobilov še niso posvojili. V Nemčiji, na primer, ostajajo neizkoriščene subvencije pri nakupu za okolje prijaznih vozil. Enostavno ni v naravi ljudi, da bi se tri ure vozili z avtom, potem pa bi dve uri čakali, da se baterija napolni, saj bi šele nato lahko nadaljevali pot. Če povemo pošteno, so električna vozila v resnici tudi ekološko sporna. Trenutno 60 odstotkov svetovne električne energije pridobivajo iz premoga, za izdelavo baterij gre ogromno energije, tako da s takšnim načinom preskok ne bo mogoč ali pa vsaj ne bo tako hiter, kot bi si želeli. Znotraj segmenta električnih vozil mi je nekako najbolj logična ideja hibrida, s katerim se v mesto pripelješ na električni pogon, zunaj mesta pa preklopiš na klasičnega.

Pogosto beremo o begu možganov, predvsem tehničnega kadra, ki v vašem podjetju prevladuje. Kje iščete nove sodelavce?

Pri nas jih veliko začne delati že med študijem in že takrat hitro vidimo, ali so dobri. Če so, jih zaposlimo. Tak primer je tudi naš direktor Uroš Rosa. Začel je kot mlad inženir, napredoval v projektne vodjo in kasneje v vodjo razvoja, zdaj je direktor. Pred prevzemom vodenja podjetja smo ga poslali na dodatna usposabljanja in izobraževanja, kar je v našem podjetju stalnica za vse zaposlene.



Ali radi spoznavate nove ljudi?

Če so zanimivi, absolutno. Pomemben mi je človekov karakter in to, ali se od njega lahko kaj naučim.

Kaj konkretno vas pritegne na ljudeh?

Odprtost, pristen odnos, ljudje določenih poklicev s posebnimi znanji. Rad se učim od ljudi, ki o neki zadevi vedo več od mene.

Vam gre kakšen tip ljudi posebej na živce?

Seveda, ljudje, ki se obnašajo vzvišeno, so sposobni razmišljanja le o prihodkih in dobičku. V poslovnem svetu je polno takšnih, ki sploh

ne pomislijo, kaj in kako bodo delali in naredili. Izrazita materialna usmerjenost me izredno moti, saj mora biti denar posledica, ne pa cilj.

Ocenjujete, da je težko delati z vami?

Zagotovo ni lahko nikomur, niti mojemu sinu in hčeri. Ampak vsi se moramo znati učiti in prilagajati, tako pač je.

Glede na uspešnost vašega podjetja domnevam, da ste že prejeli ponudbe za odkup.

Drži in teh ni bilo malo.

Zakaj se niste odločili za prodajo?

Vsekakor predvsem zaradi otrok. Sin in hči sta zelo motivirana in delovna. Je pa še en problem, podjetje nosi ime naše družine in se je zato od njega težko ločiti. Je del nas, kot naš otrok. Po svoje občudujem Američane, ki so sposobni priti do točke in se odločiti za prodajo, ob tem pa odločitve niti kanček ne obžalujejo.

Vaš največji uspeh je zagotovo podjetje. Na kaj pa ste še ponosni?

Brez dvoma na svojo složno družino in da sva skupaj z ženo prišla do tega uspeha. Ko sem začel s podjetjem, takrat še z obrtno delavnico, me ni bilo doma cele dneve, zato je veliko družinskega bremena padlo nanjo. Prvih osem let sploh nismo šli na družinski dopust. Danes sem vesel in ponosen, da smo po vseh teh letih še vedno vsi skupaj, da imava krasna otroka in lepo družinsko življenje.

Poslovni svet je sestavljen iz uspehov in neuspehov. Kako se odločate in sprejemate tveganje?

V našem poklicu je treba kdaj zelo hitro potegniti potezo. Kar je včasih tudi tvegano. Seveda se zgodi, da se kdaj ne odločim optimalno. A ko sem enkrat 90- oziroma 95-odstotno prepričan, da je zadeva primerna za naše podjetje, se pač odločim. Seveda to prinese določeno število slabih ali napačnih odločitev. A če v našem poslu ne greš hitro naprej in če bi čakal, da bi bil absolutno 110-odstotno prepričan, bi nas konkurenca enostavno povozila.

Najbrž se ne zgodi pogosto, da bi imeli čisto prost dan, brez vseh obveznosti. Pa vseeno, kaj bi počeli na tak dan?

Ribaril. Odpravljam se že leta in leta, a ne najdem časa. V mladosti sem rad lovil ribe, tudi na morju, in muharil v rekah.

Dosti potujete. Se vam kdaj zgodi, da se vas tuja država in tamkajšnji ljudje tako dotaknejo, da pridete s potovanja drugačni, kot ste bili pred odhodom?

Ko sem bil mlajši, sta me na Japonskem tako prevzela njihov način dela in njihova kultura, da sem poskušal nekatere njihove vrednote celo prevzeti. Marsikaj sem se naučil od njih. Tudi z Ameriko sem imel podobno izkušnjo in Nemčijo. Zanimivo, res, kako smo si različni, kako različne so kulture, način dela in vrednote.

Ste dolgoletna stranka NLB. Ste z njihovimi storitvami zadovoljni?

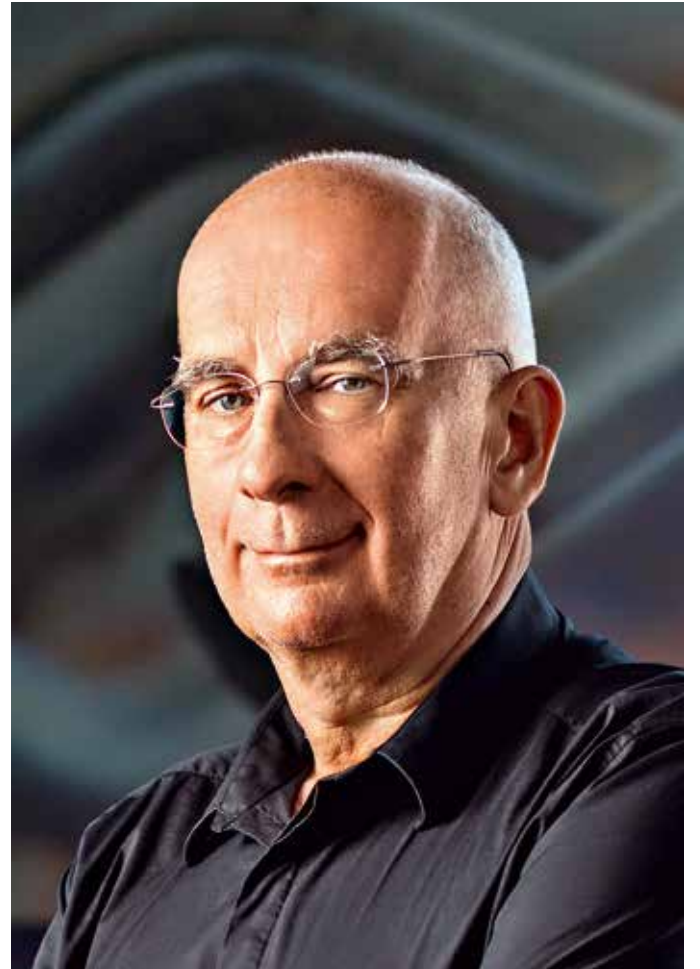
Absolutno. Vsakokrat, ko se v podjetju kaj zatakne, priskočijo na pomoč. Znajo svetovati v množici situacij, tudi nepričakovanih in nepredvidljivih.

Če si človek ob trdem delu in posledičnem uspehu pridobi večje premoženje, verjetno potrebuje zelo strokovnega in usposobljenega bančnega svetovalca.

To drži, ampak osebnega premoženja nimam veliko, saj podjetja nisem izčrpaval. Še vedno živim v hiši svojih staršev, čeprav imam tudi nekaj drugih nepremičnin. Malo sem se že skušal pozanimati o tem, kam investirati svoje prihranke, da bi vrednost premoženja vsaj ohranil. Odločil se še nisem, saj je ponudbe precej in je tudi zapletena. Delnice trenutno kotirajo zelo visoko, obresti so rekordno nizke, investicijski izziv bi mi pomenila tudi oddaja nepremičnin. V prihodnjih letih se bom moral vsekakor več ukvarjati s tem, a kot pri vsem je treba biti previden.

Vas skrbi izguba ali hud upad vrednosti vašega premoženja, tudi vašega podjetja?

Svetovna kriza leta 2008 je pustila precej resne posledice. Spomnim



se, da smo v tistem času načrtovali izjemno rast, med januarjem in julijem smo nameravali zaposliti 460 ljudi, septembra pa se je ustavilo praktično vse. Upad naročil je bil 75-odstoten. Okoli tri mesece je bilo zelo stresno, odpustili smo 25 ljudi. Leta 2009 smo stagnirali, za tem pa vsako leto spet počasi rasli. Zdaj smo dokončno okrevali, v zraku je čutiti optimizem, ampak smo še vedno previdni. Berem in opazujem, kaj se dogaja po svetu. Referendum o Brexitu je uspel, imeli smo poskus državnega udara v Turčiji, Grčiji se od bankrota še ni uspelo pobrati, v Združenih državah Amerike so se zgodile korenite spremembe. Veliko je spremenljivk, skrbi me tudi Kitajska, kjer se prav tako lahko zgodi kaj nepredvidljivega. Zdaj smo v dilemi, ali zaposlovati ali ne, koliko ljudi lahko vzamemo, da imamo še vedno zadostno rezervo. Preventivno smo se kljub naložbam začeli razdolževati. Varnost bi morala biti po mojih dolgoletnih izkušnjah ena ključnih usmeritev vsakega podjetja.

Koliko ste bili stari, ko ste stopili na podjetniško pot?

Trideset let.

V Sloveniji je veliko 30-letnikov, ki razmišljajo, kaj bi počeli v življenju, se bolj ali manj uspešno iščejo, nekateri so v svojih poklicih že precej uspešni. Kaj jim sporočate?

V vsakem primeru se mora človek v življenju najprej najti, spoznati, kaj ga najbolj veseli. Če želi uspeti kot samostojni podjetnik ali lastnik manjšega podjetja, naj poišče svojo nišo in začne trdo delati. Največja težava, ki jo vidim v Sloveniji, je pričakovanje in potem razočaranje ljudi, ker ne uspejo v kratkem času. Treba je biti potrpežljiv, uspehi ne pridejo čez noč. Jaz sem osem let samo delal in šele potem začel malo uživati. ●

Je napočil čas za evropske delnice?

Ko spremljamo pestro politično dogajanje v Evropi in svetu, se sprašujemo, ali ima Evropska unija prihodnost. Bodo evroskeptične stranke prevzele oblast? So naložbe v evropske delnice oziroma nakup točk delniških vzajemnih skladov, ki nalagajo v evropske delnice, lahko donosni?

Tekst: Simon Logar, NLB Skladi

Nepredvidljive politične razmere vsekakor niso dober recept za privabljanje vlagateljev. Za Evropo se je lani in še v začetku tega leta zdelo, da je vzorčni primer nestabilnosti. Politični analitiki so napovedovali zmage evroskeptičnih političnih strank v različnih državah in mnogi so se bali, da to pomeni začetek konca EU. Kot smo večkrat javno poudarili in analizirali, se nam je zdela verjetnost uresničitve takšnega scenarija zaradi solidne gospodarske rasti v Evropi zanemarljiva.

Politična situacija

Spomnimo se – evroskeptiki so najprej doživeli poraz decembra lani v Avstriji, sledil je dokaj presenetljiv odmeven poraz populistične Stranke za svobodo Geerta Wildersa na Nizozemskem, ki so mu predvolilne ankete sicer napovedovale zmago. Že takrat je bilo slutiti, da bo preobrat na Nizozemskem tlakoval pot k porazu voditeljice francoske Nacionalne fronte Marine Le Pen. Vlagatelji so spomladi prešerno nazdravljali ob zmagi Emmanuela Macrona na francoskih predsedniških in parlamentarnih volitvah. Macron velja namreč za reformno naravnane politika, ki ima tudi potrebno podporo volivcev za spremembe.

Podpora članstvu v EU med največjimi in najpomembnejšimi državami EU je letos dosegla večletni vrh, tako je v Nemčiji od leta 2014 do sredine leta 2017 podpora narasla za 19 odstotnih točk na 81 odstotkov, v Franciji za 10 odstotnih točk na 67 odstotkov. Podobno je tudi v obrobni članicah, denimo v Španiji, ki ima sicer še vedno velik delež brezposelnih med mladimi, je podpora preseгла 80 odstotkov.

Zaradi možnosti zmage populističnih politikov in Brexita so članstvo v EU začeli podpirati tudi mnogi dosedanja kritiki skupnega evropskega projekta, saj se jim je ponujena alternativa, ki je temeljila bolj ali manj na izključevanju, zazdela odločno slabša izbira.

Pozitivna gospodarska slika

Če želimo analizirati evropska podjetja, nas poleg politične zanima tudi širša gospodarska slika, saj je evropsko gospodarstvo izrazito izvozno naravnano. V preteklih letih je gospodarsko dinamiko pomembno zaznamovalo gibanje cene nafte, ki je vplivalo na porazdeljevanje bogastva od neto izvoznic k neto uvoznicam (denimo k EU).

Kolaps cene nafte je na gospodarsko rast najprej deloval zaviralno, od druge polovice leta 2016 dalje pa je neto učinek postal pozitiven.

Predvsem revnejši sloji prebivalstva, za katere izdatki na bencinski črpalki pomenijo relativno velik del v celotnih prihodkih, so svoje prihranke zaradi cenejše nafte lahko usmerili v potrošnjo ostalih dobrin.

Krog s povratno zanko

Napovedovanje prihodnosti moramo jemati z rezervo. Vendar glede na danes znana dejstva pričakujemo, da bo svetovna gospodarska rast ostala solidna najmanj v naslednjem 12-mesečnem obdobju.

V razvitem svetu še vedno deluje tako imenovani krog s povratno zanko (slika 1). Cenejša nafta in nizke obrestne mere (še posebej na evroobmočju) povečujejo razpoložljivi dohodek gospodinjstev, kar izboljšuje tudi potrošniško razpoloženje in zaupanje v gospodarstvo, to pa se prej ko slej izrazi v večjem trošenju gospodinjstev. Na veselje menedžerjev in lastnikov podjetij se prodaja izdelkov in storitev povečuje, optimistični menedžerji še dodatno zaposlujejo, slednje vodi v nadaljnje zmanjševanje brezposelnosti in posledično v novo povečanje razpoložljivega agregatnega dohodka. Krog s povratno zanko se tako sklene in ponovi. Morebitni večji šoki, denimo geopolitični, seveda lahko ta proces vsaj začasno upočasnijo oziroma v skrajnem primeru tudi ustavijo oziroma obrnejo.

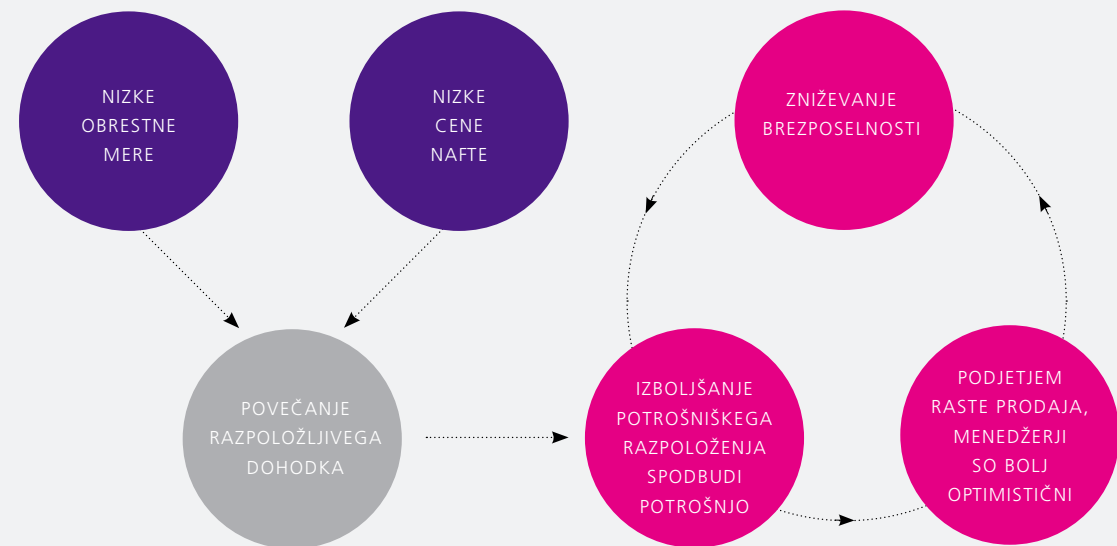
Rast cen delnic v Evropi

V obdobju od leta 2008 pa do danes je postalo bolj ali manj jasno, da se lahko ZDA bistveno hitreje odzovejo na najrazličnejše izzive globalizacije, vključno s svetovno recesijo ali finančno krizo. Zato ne preseneča, da je sanacija bank čez lužo potekala hitreje kot v Evropi. Optimizacija stroškov in dvig dobičkonosnosti podjetij pa sta se zgodila skoraj čez noč. Donosnost ameriških delnic je v tem obdobju posledično tudi bistveno preseгла donosnost evropskih delnic.

V tem trenutku pa vidimo večje možnosti za rast cen delnic na stari celini. Resda zgolj relativen zaostanek Evrope za ZDA v preteklih letih ni sam po sebi garancija za relativno višjo donosnost v prihodnje, vendar je za tak scenarij izpolnjenih kar nekaj pogojev: begunska kriza v EU se je umirila, politična situacija se je stabilizirala, vse več Evropejcev podpira življenje znotraj EU, Evropska centralna banka (ECB) vodi bolj ekspanzivno denarno politiko, obrestne mere na evroobmočju bodo ostale še nekaj časa na rekordno nizkih ravneh, potrošniško zaupanje in zaupanje menedžerjev pa je na zelo visokih ravneh. Tu je še neizkoriščen potencial pri optimizaciji profitnih marž

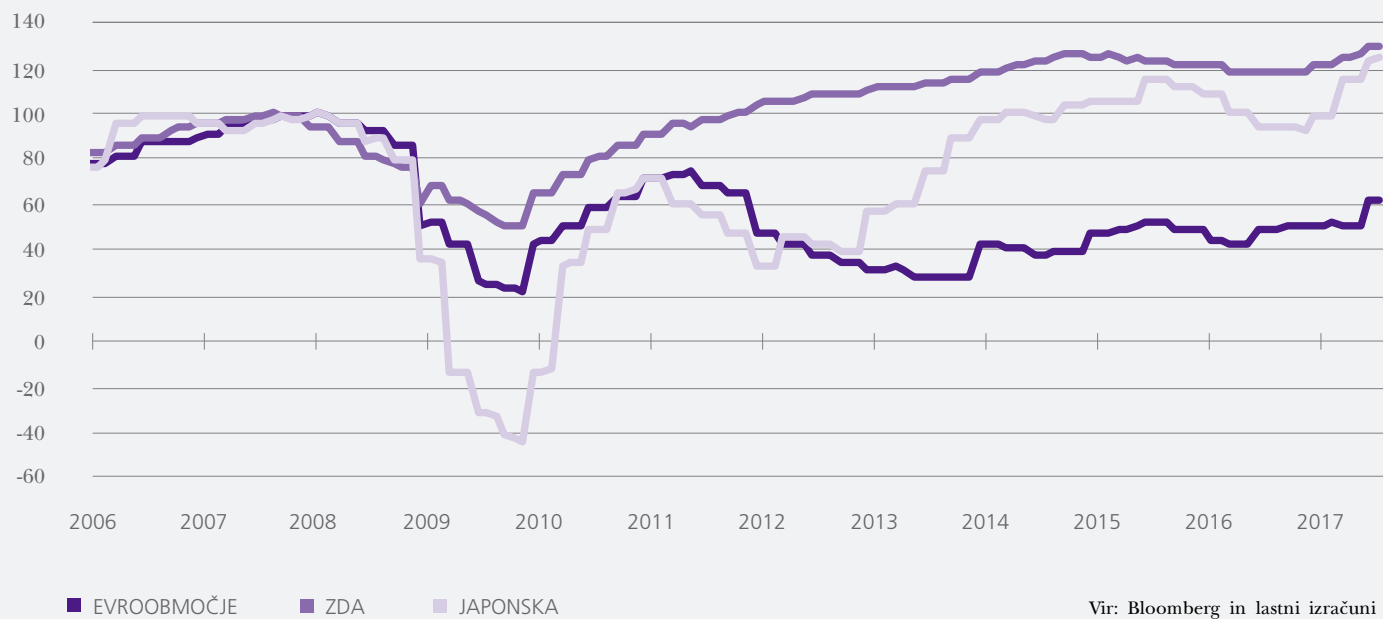
GRAF 1

Povratna zanka



GRAF 2

Gibanje dobičkov



in nasploh v rasti dobičkov podjetij (slika 2). Po drugi strani so v ZDA profitne marže že na zgodovinsko najvišjih ravneh in prostora za dvig marž zgolj z optimizacijo stroškov praktično ni več. Z evropskimi delnicami se v povprečju trguje pri ciklično prilagojenem kazalniku P/E okoli 17, medtem ko ameriške delnice v povprečju kotirajo pri vrednosti kazalnika P/E okoli 29. Velika razlika je med drugim tudi posledica različne sektorske sestave regij in ne gre zanemariti dejstva, da so bile zgodovinsko gledano evropske delnice v povprečju vedno cenejše od ameriških.

Naj vse premoženje naložimo v evropske delnice?

Nikakor ne. Dolgoročni vlagatelj naj ravna strateško in preudarno ter globalno razprši svoje premoženje, ki naj odseva njegovo naklonjenost do tveganja (osebnostne značilnosti vlagatelja) ter upošteva zmožnost sprejemanja tveganja (finančno stanje vlagatelja) in njegove dolgoročne finančne cilje (denimo varčevanje za šolanje otrok). Večja izpostavljenost evropskim delnicam naj bo zgolj taktične narave, sestavo naložb pa je treba redno pregledovati z usposobljenim finančnim svetovalcem. ●



Naša valuta, naša priložnost

Evro nam je veliko prinesel: podjetjem dostop do cenejših kreditov, velik trg in večjo stabilnost poslovanja, potrošnikom pa udobje in večji razpoložljivi prihodek ter s tem priložnost za varčevanje.

Tekst: Štefan Kerič

»Evro je omogočil zagotavljanje stabilnosti cen, povečal cenovno transparentnost, olajšal medsebojno trgovino med državami in pospešil gospodarsko in finančno integracijo znotraj območja evra in z drugimi državami,« so pri Banki Slovenije zapisali ob desetletnici rojstva druge najpomembnejše svetovne valute, ki je bila tedaj približno dve leti osrednje plačilno sredstvo v Sloveniji, danes pa se uporablja pri skoraj tretjini globalne trgovine.

Mnogim Slovencem je evro prinesel predvsem večjo cenovno stabilnost in vsakdanjo praktičnost. Kar danes morda jemljemo za samoumevno, pa je bila nekoč kvečjemu pobožna želja. Zlasti med starejšimi še živi spomin na jugoslovanski dinar, katerega vrednost je v primerjavi s tujimi valutami močno nihala, kar je eden od razlogov za izredno veliko rast cen ali hiperinflacijo. Spominjajo se tudi vmesne faze z boni in prehoda na lastno valuto tolar, ki ni imela velike veljave v mednarodnem prometu. Tisti, ki imamo izkušnjo z denarjem še pred uvedbo evra, se sicer z nostalgijo spominjamo obiska banke ali menjalnice pred izletom v Trst, pred nakupovanjem v Milanu, Celovcu ali na Dunaju. Ko pa smo pred dobrimi desetimi leti sprejeli evro, je vendarle vse postalo veliko lažje. Menjava v lire, šilinge ali marke je stvar preteklosti.

Pestra družčina

Danes je v območju evra že 19 držav, v katerih prebiva 340 milijonov ljudi. Letno ustvarimo skoraj 17 odstotkov svetovnega bruto domačega proizvoda. Slovenija se je družčini pridružila leta 2007, in sicer kot

prva novopridružena članica. Doslej zadnja država, ki je dobila blagoslov Evropske centralne banke (ECB), je bila Litva leta 2015. A zanimivo, s to baltiško državo se skupina držav, ki za plačilno valuto uporabljajo evro, še ne konča. Vsakodnevna plačila v tej valuti opravljajo tudi prebivalci Andore, San Marina, Vatikana, Monaka, Kosova in Črne gore.

S plačilnimi procesi v Črni gori se je spoznalo veliko Slovencev, ki so bili na obisku pri sorodnikih ali pa so turistično potovali po nekdanji Jugoslaviji. Črna gora uporablja evro od leta 2002, enako kot Nemčija, kar seveda ni naključje. Podobno kot na Kosovu je bilo namreč v Črni gori pred uvedbo evra splošno sprejeto plačilno sredstvo nemška marka. Niti ECB niti evropska komisija nad ravnanjem teh dveh držav nista navdušeni, temveč ga zgolj tolerirata. Če ne drugače, že zaradi tega, ker nobena od teh držav zaradi svoje majhnosti nima nikakršnega vpliva na stabilnost evrosistema. Nekdanji guverner ECB Jean-Claude Trichet je celo javno dejal, da ravnanja Črne gore ne obsoja, četudi ga ne podpira.

Tako Kosovo kot tudi Črna gora nista nikdar imela lastne valute, za uporabo evra pa sta se območji odločili enostransko, torej brez dogovora z ECB, kar pomeni, da v obtoku ni kovancev z motivi iz njune zgodovine. Te na drugi strani poznajo v Andori, Monaku, Vatikanu in San Marinu, saj imajo vse države sklenjene denarne dogovore z ECB. Zaradi majhnih serij so kovanci teh držav postali pravi zbirateljski artikli. Dvoevrski kovanec s podobo papeža Janeza Pavla II. se na primer na spletu prodaja po

cenah, višjih od 100 evrov, kovanec iste denominacije iz Monaka, ki ga krasi podoba Grace Kelly, pa celo za več kot 1.500 evrov.

Slovenija in evro

Slovenski kovanec za dva evra, na katerem so poleg obrisa Franceta Prešerna tudi verzi Zdravljice, ne dosega niti približno takšne vrednosti. Kar pa ne pomeni, da skupaj s Primožem Trubarjem s kovanca za en evro, Triglavom s kovanca za 50 centov, lipicanci (20 centov), Plečnikovo neuresničeno idejo za zgradbo parlamenta (10 centov), sejalcem (pet centov), knežjim kamnom (dva centa) in štokljjo (en cent) niso izredne vrednosti za Slovence.

Poleg čustvene vrednosti za prebivalce je evro pomenil predvsem koristi za slovenski trg in gospodarstvo. To se je odprlo tujemu kapitalu, katerega obseg je v dveh letih po sprejetju skupne valute zrasel za 2,5 milijarde evrov. Še pomembneje pa so se tuji kapitalski trgi odprli slovenskim bankam in podjetjem, ki so se lahko ceneje zadolževali. Čeprav so se nad začetnimi podražitvami pritoževali praktično vsi Slovenci, je evro prinesel koristi tudi gospodinjstvom, med katerimi jih je po

besedah prvega moža ECB Maria Draghija februarja letos članstvo v območju enotne valute podpiralo kar 85 odstotkov.

Zakaj tudi ne bi? Slovenci danes živimo boljše tudi po zaslugi evra. Čeprav so cene življenjskih potrebščin po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (SURS) v desetletju od uvedbe evra zrasle skoraj za petino, si lahko privoščimo več. Povprečna neto plača je namreč v tem obdobju zrasla za več kot tretjino, na dobrega tisočaka. Čeprav je bil evro med krizo deležen kritik, je težko zanikati dejstvo, da je za večino Slovencev zgodba o uspehu. Mnogi imajo tako tudi zaradi evra danes večje domove, bolj polne omare, boljše avtomobile, a hkrati tudi precej večjo možnost kaj prihraniti.

Rast premoženja

Danes imajo slovenska gospodinjstva na bančnih računih že skoraj 17 milijard evrov prihrankov ali več kot 40 odstotkov slovenskega bruto domačega proizvoda (BDP). Čeprav smo Slovenci v primerjavi z večino prebivalcev starih evropskih držav, ki imajo večdesetletno zgodovino tržnega gospodarstva, šele nekje na začetku procesa kopičenja premoženja, se s prihodki počasi bližamo evropskemu povprečju. In s tem možnostmi ter potrebi po tem, da se odmaknemo od ustaljene prakse odlaganja prihrankov v varno, a trenutno najmanj donosno obliko varčevanja – v depozite na vpogled.

Prihodnost je v razpršenosti prihrankov, pri čemer ni odveč pomoč strokovnjakov, ki nam najbolje svetujejo, kam naložiti svoja sredstva.

Okrepljene evropske delnice

Mnogi se denimo ne sprašujejo zgolj to, kam vlagati, temveč tudi, v kateri valuti. Za tiste, ki redno obiskujejo kraje, kjer evro ni prva plačilna valuta, je razmislek o varčevanju v drugi valuti morda smiseln, za večino pa verjetno ne, četudi je evro zadnja leta izgubljal svojo vrednost v primerjavi z ameriškim dolarjem. Še leta 2008 je bil vreden 1,58 ameriškega dolarja, saj so trgi ocenjevali, da ameriška nepremičninska kriza ne bo pljusnila čez ocean. A so se motili in slika valutnega para se je ob vzponih in padcih zatem povsem obrnila. Vztrajanje krize v Evropi in s tem izrednih denarnih ukrepov ECB je pomenilo večjo količino evrov v obtoku in posledično zniževanje vrednosti osrednje evropske valute. Evro je tako v začetku leta padel na vsega 1,04 dolarja. Danes njegova vrednost spet raste, saj se že približuje tečaju 1,2 ameriškega dolarja.

Prihodnost je v razpršenosti prihrankov, pri čemer ni odveč pomoč strokovnjakov, ki nam najbolje svetujejo, kam naložiti svoja sredstva.

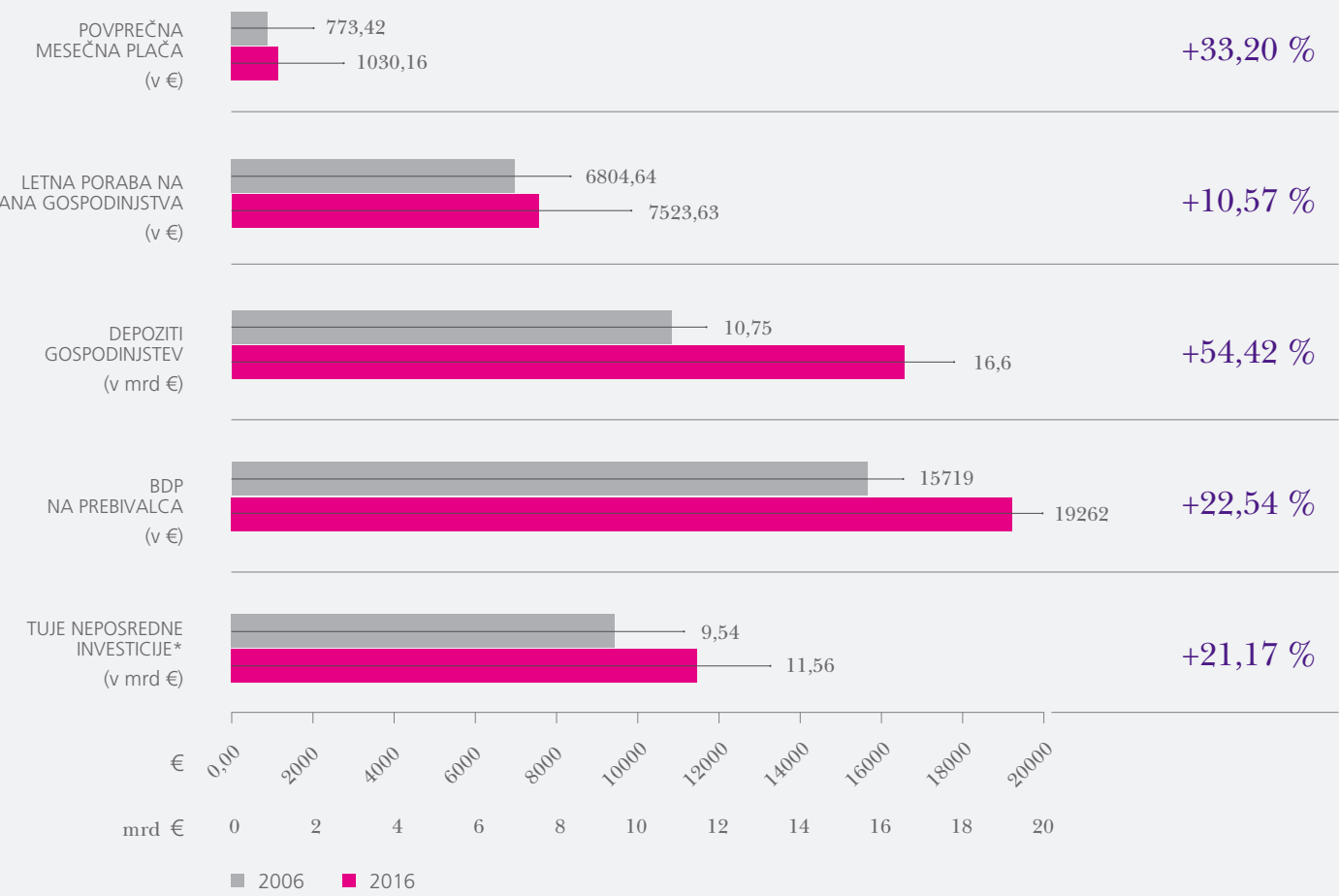
Toda kar je neprijetno dejstvo za tiste vlagatelje, ki so stavili na začetku leta na evro, je na drugi strani dobra novica za evropske izvoznike, ki so tako bolj konkurenčni. Posledica tega je rast vrednosti delnic v praktično vseh večjih borznih indeksih, ki vključujejo evropske multinacionalke. Večja konkurenčnost, izdatki v evrih in prihodki v ameriških dolarjih ter drugih valutah, ki so zaradi ukrepov ECB pridobile vrednost v primerjavi z evrom, so v prvem polletju dali veter v jadra poslovnim rezultatom in posledično vrednosti delnic na evropskih borzah. Borzni indeks Euro Stoxx 50, ki vključuje večino evropskih velikanov zvenečih imen, kot so Volkswagen, Daimler, BMW, Siemens, L'Oreal, Anheuser-Busch InBev, Philips, Saint-Gobain, Banco Santander, Intesa Sanpaolo, Deutsche Bank in drugi, je do maja letos pridobil že skoraj 10 odstotkov vrednosti in se spet premika proti svojemu rekordu. Trendi so podobni pri skoraj vseh evropskih borznih indeksih.

Trenutni optimizem

In zdi se, da bo tako vsaj še nekaj časa. Tudi zaradi ukrepov ECB in cenejšega evra. Spomnimo, da se je evro ob zaostrovanju evropske politične krize za trenutek približal celo pariteti z ameriškim dolarjem, saj je bil letos vreden že manj kot 1,04 dolarja. Z dna se je odbil šele letos spomladi po znamenjih, da bo mladi francoski politik in današnji francoski predsednik Emmanuel Macron premagal francosko političarko z desnega pola Marine Le Pen ter s tem ustavil pohod evroskeptičnih strank po Evropski uniji. Kako dolgo bo trenutni optimizem odganjal strah pred morebitnimi tveganji, je težko napovedati. ●

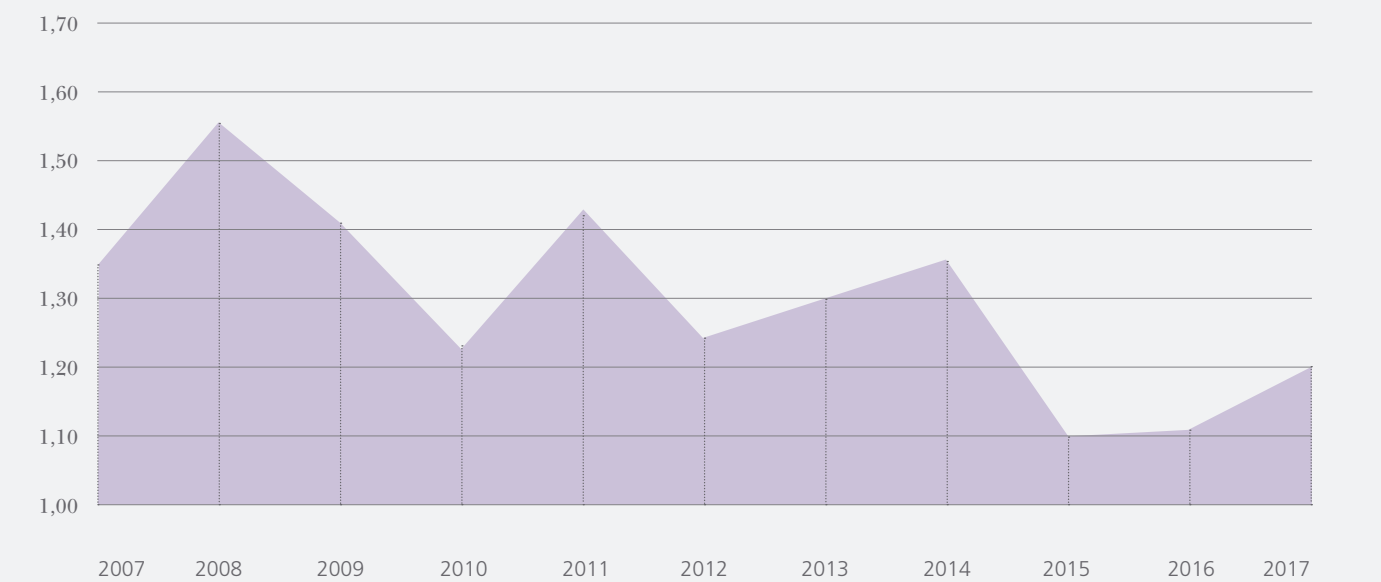
GRAF 1

Slovenija pred uvedbo evra in 10 let po njej (primerjava med letoma 2006 in 2016)



GRAF 2

Prikaz 10-letnega tečaja evro : dolar



Denar, ki povezuje

Po vsem svetu, še posebej pa v Evropi in tudi v Sloveniji, se v zadnjih desetletjih intenzivno pojavljajo alternativne denarne valute. Te na omejenem območju zamenjajo nacionalno valuto kot sredstvo za nakup blaga in storitev. Bi šli k frizerju z denarjem svojega kraja, če bi tako spodbujali lokalno gospodarstvo?

Tekst: Anja Kovačič

Ideje o oblikovanju alternativnih valut so stare toliko kot denar, a pravi potencial drugačnega pristopa k blagovni in storitveni menjavi se je pokazal v tridesetih letih prejšnjega stoletja v avstrijskem mestecu Wörgl. Temu uspešnemu poskusu oživljanja lokalnega gospodarstva med veliko depresijo pravijo kar wörglski čudež. Župan mesta je po teoriji nemškega ekonomista Silvia Gessella uvedel »denar«, ki ga je bilo treba porabljati, da ni izgubljal vrednosti. Občina je svoj proračun deponirala kot jamstvo za izdajo delavskih potrdil v enaki vrednosti. Najeli so delavce za raznovrstna dela in jih plačevali s temi potrdili, neke vrste nadomestnim denarjem, ki so ga delavci porabili v lokalnih trgovinah. Brezposelnost so v dobrem letu dni skoraj izničili, lokalno gospodarstvo je oživelelo, inflacije in deflacije niso poznali. Kmalu zatem je Avstrija prepovedala ta denar in Wörgl je vnovič zapadel v globoko krizo.

Alternativa klasični valuti

Alternativne valute – po svetu naj bi jih bilo okoli 300 –, ki se uporabljajo kot nadomestek ali dopolnilo nacionalne valute, poznajo po vsem svetu, tudi v Sloveniji. Če valuta »zaživi«, je njena bistvena prednost, ki jo priznavajo tudi ekonomisti, izjemna krepitev lokalnega okolja tako v ekonomskem kot tudi v socialnem in okoljskem smislu.

Načeloma alternativne valute izdajajo in uporabljajo le na določenem geografskem območju, največkrat v mestih ali njihovih predelih. Mnogo pa je tudi regionalnih in celo nekaj globalnih, kot sta kriptovaluti ten-cent QQ – ta je kitajski – in bitcoin, ki sta vezani na spletno izmenjavo. Ker pravil za delovanje alternativnih valut ne postavljajo nacionalne vlade ali banke, z njimi trgujejo

le tisti ljudje in organizacije, ki so te valute pripravljeni uporabljati prostovoljno in jih menjati za uradno nacionalno valuto.

Ni nujno, da je alternativna valuta ovrednotena na klasičen način. Različic je ogromno. Nekatere valute so ovrednotene z urami dela, ki jih lahko zamenjamo za izdelke in storitve (ithaca HOUR, najstarejša in najbolj razširjena lokalna valuta ZDA), druge so recimo namenjene brezobrestnim kreditom, ki jih vračamo z lokalnimi nakupi (sardex, Sardinija). »Navsezadnje so lokalne valute običajno oblika denarja, ki ni obremenjena z obrestmi, saj so namenjene temu, da je sredstvo menjave čim lažje dostopno čim širšemu krogu ljudi,« pravi ekonomistka Marjana Kos, ki se ukvarja z vsemi vidiki denarja.

Lokalna poraba, lokalna korist

Wörglski poskus in njemu podobno uspešni primeri, kot je lokalna valuta okrožja ob Kinskem jezeru v Nemčiji (Chiensee) chiemgauer, so pokazali, da je lahko alternativna valuta izjemna spodbuda za lokalno gospodarstvo. Ekonomistka Kosova povzema: »V močno nesamozadostnih skupnostih, kot so indijanski rezervati v ZDA, so ugotovili, da 75 odstotkov denarja odteče iz skupnosti v 48 urah – za plačilo storitev zunaj skupnosti ali za nakupe v supermarketih, od koder denar odteka v oddaljeno centralo trgovske verige. Denar, ki je porabljen lokalno, pa omogoči zaslužek več ljudem v takšni skupnosti.«

Fundacija New Economics je izračunala, da alternativni denar kroži po lokalnem okolju kar trikrat dlje kot običajni. Temu učinku pravimo v ekonomskem jeziku lokalni multiplikator. Na tak način naj bi alternativne

valute predvsem spodbujale lokalno porabo denarja, samozadostnost lokalnega prebivalstva in vsaj delno neodvisnost od nacionalnega ekonomskega položaja, na katerega lokalne valute načeloma nimajo bistvenega vpliva.

Tega se nadejajo tudi v Zasavju, Ilirski Bistrici in Kidričevem, kjer so aprila letos uvedli dopolnilno lokalno valuto, vrednostne bone sternthal. »Idejo smo razvijali nekaj let. Želeli smo narediti nekaj konkretnega na področju lokalne samooskrbe z živili in storitvami ter za zavedanje o lokalnih možnostih; besede spodbude pač niso dovolj,« pravi Damjan Napast, direktor občinske uprave Kidričevega. Začetne težave so bile predvsem v motiviranju občanov, kljub temu da so storitve in proizvodi, kupljeni z bonom, pet odstotkov cenejši. A prepričani so, da jih bodo prebrodili. Tudi formalnopravni vidik je že povsem urejen. »Bone sternthal lahko uporabnik kupi pri podjetju, ki skrbi za te bone. Nato pa – podobno kot pri vrednostnih bonih trgovskih centrov – ponudnik storitve izda račun, od katerega plača DDV. Če je med ceno in vrednostjo bona razlika, vrne kupcu razliko v evrih,« pojasnjuje Napast.

DENARNA ENOTA

Različne vrste

Alternativne valute so najpogostejše dopolnilo nacionalnim valutam. To so lokalne in regionalne valute, valute različnih interesnih skupnosti, privatne valute posameznika, podjetja ali nevladne organizacije ter sektorske valute različnih ekonomskih sektorjev.



Bankovca brixtonskega funta

Moč ljudem

Podobno so v londonskem predelu Brixton leta 2009 začeli izdajati bankovce brixtonskega funta, ki je dve leti kasneje dobil tudi elektronsko različico. Najverjetneje je lokalni denar uspel zaradi izjemne povezanosti aktivistično usmerjenega lokalnega prebivalstva ter njihove intenzivne vključenosti v projekt. Brixtončani z glasovanjem sodelujejo celo pri izboru motiva na denarju – običajno gre za lokalno legendo, kot je bil recimo David Bowie – in pri njegovem oblikovanju. Denar, ki ga uporabniki pridobijo na sedežu brixtonskega funta, uporabljajo v nekaj sto brixtonskih podjetjih, ki so se pridružila projektu, kadarkoli pa ga lahko brez provizije zamenjajo v britanski funt.

Tako lahko alternativne valute posredno pozitivno vplivajo tudi na lokalno okolje ter ekonomsko in socialno pravičnost. »V južno-brazilemskem mestu Curitiba so prebivalci za zbrane smeti, ki so dušile mesto, prejeli žetone, ki so jih zamenjali za hrano in zvezke za šolarje. Vključilo se je 70 odstotkov gospodinjstev, ki so s temi žetoni kupila 1.200 ton hrane, lokalno gospodarstvo je zacvetelo, povprečen prebivalec pa zdaj prejema 3,3-kratnik minimalne plače v državi,« razlaga ekonomistka Marjana Kos. Projekt še vedno živi.

V Brixtonu so celo ustanovili sklad brixtonskega funta, ki se finančno napaja iz prodaje v njihovi kavarni, provizije od transakcij prek aplikacije za plačevanje z brixtonskim

funtom, sponzorstev in drugih partnerstev. Sklad financira družbeno odgovorne projekte, s finančno pomočjo zmanjšuje socialno neenakost ter z dogodki krepi pripadnost skupnosti in zmanjšuje svoj ekološki odtis. S tem odgovarjajo na pravzaprav edini očitek alternativnim valutam – da te nimajo zadostnega pozitivnega učinka na okolje in položaj najnižjih slojev prebivalstva.

Ima res vsak plus svoj minus?

Dr. Nikolaus K. A. Läufer z Ekonomske fakultete Univerze v Konstanci v Nemčiji opozarja, da noben poskus uvedbe lokalnega denarja, posebno tako izoliranega, kot je bil wörglski, ne more dolgoročno krepiti lokalnih gospodarskih aktivnosti. Praviloma namreč velja, da so alternativne valute nekakšna protiutež razmeram v lokalnem gospodarstvu: ko je to šibko, je lokalna valuta praviloma močna, ko se gospodarstvo okrepi, se poraba lokalne valute zmanjša.

Kljub ozemeljsko in v mnogih primerih tudi časovno omejenemu učinku pa lahko alternativne valute pomagajo premagati mnoge akutne težave. Tak primer je japonski sistem sektorske valute fureai kippu, namenjen reševanju vse večje težave sodobnega sveta – staranja prebivalstva. Prebivalci, ki zaradi razdalje ne morejo skrbeti za svoje ostarele starše, skrbijo za ostarele v svoji skupnosti in za to prejmejo »točke«, ki jih nato za svojo oskrbo porabijo njihovi starši na drugem koncu države.

Po svetu naj bi bilo okoli 300 alternativnih valut, ki se uporabljajo kot dopolnilo ali nadomestek nacionalne valute.

Kreativne rešitve z vsega sveta kažejo, da so alternativne valute lahko priložnost za skupine in potrebe, ki jih je sicer težje zadovoljiti. Vsakršen pozitiven učinek je vreden podrobnjšega razmisleka in truda, zato se bodo morda tudi v Sloveniji, po svetu pa gotovo, pojavile nove ideje. Le razvijati jih bo treba celovito in ustvarjati širšo dodano vrednost. ●

POTENCIALNE NEVARNOSTI

Vlaganje v alternativne valute

Trenutno smo priče velikemu povpraševanju po kriptovaluti bitcoin, a vlaganja v najbolj znano digitalno valuto kljub temu ne priporočamo, ker nihče ne jamči za njeno vrednost, saj za njo ni ne centralnih bank ne držav. Dodatna tveganja te naložbe izhajajo iz možnosti, da se valuta preprosto opusti zaradi njenih povezav s pranjem denarja in financiranjem terorizma, ne gre pa pozabiti tudi na možnosti zlorabe in kraje bitcoinov prek hekerskih napadov. To se kar pogosto dogaja.

Medtem ko pri digitalnih valutah opažamo veliko zanimanje za vlaganje, tega pri lokalnih valutah ni zaznati. Njihov glavni namen je namreč krepiti lokalno gospodarstvo.



Ko vraževerje ni le »srečna« obleka

Meja med racionalnim in iracionalnim ravnanjem je izjemno tanka. Vsak izmed nas se lahko spomni vsaj enega primera, ko se mu je zdelo najbolj smiselno zateči k vraževerju – bodisi da je bila to obleka, ki smo jo oblekli za srečo, ali pa previdna izbira datuma za pomemben poslovni sestanek.

Tekst: Nejka Golič

V poslovnem svetu, pri naložbah in sklepanju poslov so potrebne premišljene, racionalne odločitve, a kljub vsemu je včasih naše ravnanje iracionalno. Pri tem ne gre le za verovanje v moč nekaterih števil, temveč se pogosto zanašamo na predmete in celo naravne pojave, ki naj bi imeli vpliv na dogajanje na finančnem področju.

V iskanju občutka varnosti

Težnjo po neracionalnih odločitvah psihoterapevt Albert Mrgole pojasnjuje z razlago, da je lahkovernost oziroma vraževerje povezano z iskanjem občutka varnosti v

situacijah, ki so tvegane in nevarne. Tudi odločanje v poslovnem svetu je povezano z občutkom varnosti, ki ga imamo bodisi v sebi bodisi ga iščemo zunaj sebe, v pojavih, ki niso odvisni od nas samih.

Psihologi in antropologi opazajo, da ljudje, ki sledijo vraževnim praksam, ravnaajo tako zato, da bi se spopadli z lastno nesrečo in negotovostjo. Na vraževerje se bodo zanašali, dokler jih ne bo to dokončno pokopalo, šele takrat bodo začeli razmišljati o posvetu s pravim strokovnjakom, ki pozna področje, ki so ga sami poskušali

li obvladati z iracionalnim pristopom. Pri tem ni mišljena lahkovernost v smislu, da recimo vplivamo na svoje počutje z izbiro barve oblačil, temveč tisto ravnanje, ko na podlagi vraževerja sprejemamo nagle odločitve, ki lahko vplivajo na poslovne uspehe – take odločitve bi morale biti sprejete na podlagi posveta s strokovnjakom za določeno področje.

Bolj ali manj skrito

Ljudje so bili od nekdaj vraževerni. Vraževerje je sestavni del športa, kulture, vere. Včasih je bolj izrazito in opazno, drugič bolj skrito,

predvsem takrat, ko ljudje verjamejo v stvari, ki se zdijo drugim nerazumljive in bizarne.

Športniki v tem prepričljivo vodijo. Ameriški košarkar Jason Terry recimo noč pred tekmo obleče hlače nasprotne ekipe, nogometni trener Les Mills pred tekmo poskusi nekaj trave z igrišča, ameriška teniška igralka Serena Williams si med partijo tenisa ne zamenja nogavic, kanadski hokejist Patrick Roy se pred vstopom na ledeno ploskev pogovarja s ploščki, ameriški golfist Tiger Woods je med igro oblečen v kombinacijo rdeče in črne barve ...

Za opisano ravnanje obstaja preprosta etnološka razlaga. Etnolog Damjan J. Ovsec v knjigi Vraževerje sveta piše, da vraževerje temelji na človekovem dojemanju različnih sil, ki jih človek bodisi pozna bodisi jih zgolj priznava, a hkrati verjame, da lahko nanje vpliva s svojim vedenjem in dejanji. Tako je že francoski general in cesar Napolen Bonaparte verjel, da mu sanje napovedujejo prihodnost, zadnja vladarica iz dinastije Tudorjev, kraljica Elizabeta I., je s svojim čarovnikom narekovala potek zgodovine in uporabljala magični kamen, nekdajni ameriški predsednik Barack Obama pa še vedno nosi različne zapestnice, za katere verjame, da mu prinašajo srečo. Številne zgodovinske in politične osebnosti so torej tudi z vraževerjem poskušale spreminjati potek zgodovine, vraževnost pa se hitro prikrade tudi v poslovni svet.

Iracionalni v poslovnem svetu?

Profesor psihologije na ameriški fakulteti Connecticut College Stuart Vyse opisuje iracionalno ravnanje, ki spremlja vraževerje, kot razumljivo vedenje, še posebno v času ekonomske negotovosti, ko prav racionalno razmišljanje pogosto ne obrodi sadov. Včasih je bilo na voljo veliko manj znanstveno podprtih dokazov in nekako razumemo iskanje opore v vraževerju, manj pa je razumljivo, da ljudje tudi danes ob vsem tehnološkem napredku in vsestranski razvitosti na trenutke še vedno razmišljamo zelo prvinsko. Pomislimo samo na nekatere številke in naravne pojave, za katere ljudje verjamejo, da jim prinašajo srečo, pa se zdi, da se človek v današnjem poslovnem svetu ni bistveno oddalnil od svojega prednika.

Številke imajo veliko moč

Trinajstica. Sedeža s to številko na letalu zlepa ne bomo našli, saj potniki nanj ne bi želeli sedeti, v formuli 1 ne obstaja avtomobil s to številko, v hotelih in javnih poslopijih, še posebej v Ameriki, ni trinajstega nadstropja. Strah pred trinajstico, predvsem pred pet-

kom, trinajstega, poimenovan tudi paraskevidekatriaphobia, je najbolj razširjen med ameriškiimi vraževnimi prepričanji. Strokovnjaki centra za nadzor stresa in inštituta za fobije iz Severne Karoline (The Stress Management Center and Phobia Institute) ocenjujejo, da ameriško gospodarstvo izgubi letno več kot 780 milijonov evrov, ker ljudje iz strahu pred petkom, 13., ostajajo doma, namesto da bi šli v službo. Izguba nastaja zaradi manjše potrošnje v trgovinah, ljudje na ta dan ne marajo leteti, tudi manj avtov je na cesti in s tem je porabljenega tudi manj goriva ... Američani med drugim verjamejo, da petek, 13., tudi ni primeren dan za sklepanje večjih poslov ali za naložbene odločitve.

V svojem prepričanju pozabljajo, da je tako imenovano mini trčenje, borzni pretres na 13. oktobra 1989, dejansko edini dogodek, ki je prinesel katastrofalno izgubo na trgu obveznic, ko je industrijski indeks Dow Jones doživel drugi največji upad do takrat. Posledice tega dogodka tako lahko vidimo še danes, saj nekateri na ta dan nikakor ne sprejemajo finančnih odločitev. Angleško podjetje Bullion-Vault, vodilno na trgu plemenitih kovin, je denimo na vzorcu 55.000 strank ugotovilo, da je ponudb za nakup in prodajo zlata na petek, 13., za 39 odstotkov manj v primerjavi s preostalimi dnevi v letu.

Trinajstica je v Ameriki in drugih delih sveta neposredno povezana z dnevom v tednu, v drugih kulturah pa so lahko samo številke tiste, ki močno zaznamujejo lokalne vraže. Medtem ko so v naši državi in zahodni kulturi nakupovalne navade zaznamovane s številkami 99 (kruh, ki se prodaja za 99 centov, nikoli ne stane skoraj evro, prav tako bomo za izdelke, ki stanejo 9,99 evra, vedno rekli, da smo plačali »manj kot deset evrov«), Japonci denimo verjamejo, da jim število 9 prinaša nesrečo. To povezujejo s tem, da ob glasni izgovorjavi omenjena številka zveni kot beseda, ki pomeni trpljenje, kar posledično prinaša nesrečo. V naši kulturi denimo število 666 pripisujemo negativni, hudičev prizvok, medtem ko je na Kitajskem to število znova tonski ekvivalent, tokrat pozitiven, saj zveni kot fraza »stvari potekajo gladko«.

Čeprav vpliva števil in njihovih asociacij v Sloveniji ne občutimo tako močno, je ob sklepanju poslov v tujini vredno premisliti, katere so tiste številke, ki bodo imele pomembno pozitivno oziroma negativno vlogo. Medtem ko je pri nas štirica srečna številka že zaradi štiriperesne deteljice, v državah Daljnega vzhoda prinaša smrt, zato se ji izogibajo podobno kot Američani številu 13.

Vpliv sončnega mrka

Človek že od prazgodovine dalje niha med racionalnim in iracionalnim vedenjem. O nekaterih naravnih pojavih, ki so temelj vraževerju, a so hkrati tudi znanstveno pojasnjeni, si ni enotna niti stroka. Vzemimo za primer vsakoletni pojav sončnih mrkov – ti finančno precej pretresejo Ameriko, v drugih delih sveta pa vpliv mrka ni tako opazen. Med letoma 1928 in 2008 je bilo vidnih 362 sončnih mrkov, raziskovalci z danske šole Copenhagen's Business School pa so odkrili povezavo med mrki in vrednostjo delnic, saj so bili donosi delnic v tem času v ZDA občutno manjši. Pri tem so se osredotočili na pregled štirih ameriških borznih indeksov, Dow Jones Industrial Average, S&P 500, New York Stock Exchange Composite in Dow Jones Composite Average, rezultati pa so pokazali, da so bili donosih pri treh od štirih indeksov manjši od povprečnega – in to v treh dneh okoli mrka, vključno z dnem mrka. Ob tem so še opazili, da je bil ta učinek veliko večji v obdobjih gospodarske krize in takrat, ko so mediji uspešno pritegnili dovolj pozornosti z vraževnimi razlagami sončnega mrka.

Vraževerje nima meja

V Ameriki, na kontinentu, kjer lahkovernost ne pozna meja, je bil 21. avgusta spet viden popoln sončni mrk. Astrologi in drugi strokovnjaki so vsesplošni javnosti že dva meseca prej svetovali, katera astrološka znamenja naj vlagajo v delnice, katera naj se temu raje izognejo, kaj narediti z denarjem na ta dan in kako na splošno preživeti sončni mrk. Na splošno so astrologi zaradi položaja letošnjega sončnega mrka napovedali padec pomembnih voditeljev oziroma državnikov, sončni mrk pa so povežali tudi z motnjami v televizijskih in satelitskih komunikacijah. Avstraliji so med drugim napovedali negativen vpliv na vrednost rud in premoženja, učinek sončnega mrka na precej oddaljeno celino pa pojasnili z dejstvom, da je sončni mrk 21. avgusta edini letošnji popolni mrk, kar pomeni, da ima prevlado nad vsemi drugimi.

A naravoslovna stroka, ki zagovarja racionalnost, sončni mrk pojasnjuje s stališča naravnega pojava, finančne nasvete in nasvete o naložbah pa prepušča finančni stroki.

Za naslednji pomembni sestanek zato izberite svojo najljubšo majico, ki vam prinaša srečo, naložbe prepustite finančnim strokovnjakom, številke uporabljajte za tisto, čemur so namenjene, sončni mrk pa le opazujte kot zanimiv naravni pojav. Vraževerje naj ob tem ostane zgolj vaša »srečna« obleka. ●



Še neizkoriščeni potenciali

Uči se na napakah drugih, pravi znani rek. Tega se še kako držijo vodstveni kadri, ki vidijo prednosti v izmenjavi virov in sodelovanju s konkurenčnimi podjetji. Z »resource sharingom« uspešno nižajo stroške poslovanja in s tem pozitivno vplivajo na poslovni izid. A tovrstna praksa s seboj prinaša tudi nekatere pasti.

Tekst: Anita Andrenšek

Delitveni oziroma sodelovalni ekonomiji je v zadnjih letih iz nič uspelo ustvariti velike poslovne imperije. Gre za storitev med podjetjem in potrošnikom, v kateri ni posrednika, sem pa sodi tudi izmenjava virov med podjetji.

In kako poteka izmenjava virov v praksi? Lastniki in menedžerji podjetij z digitalizirano proizvodnjo v zameno za denar, na primer, delijo neizkoriščene proizvodne zmogljivosti s podjetji, ki sredstev za lastno proizvodnjo v tistem hipu nimajo. Tovrstno deljenje virov sta omogočili vsestranskost in prilagodljivost sodobnih tovarn, ki neredko

delajo tudi po več deset odstotkov pod svojimi maksimalnimi zmogljivostmi.

Veliko možnosti

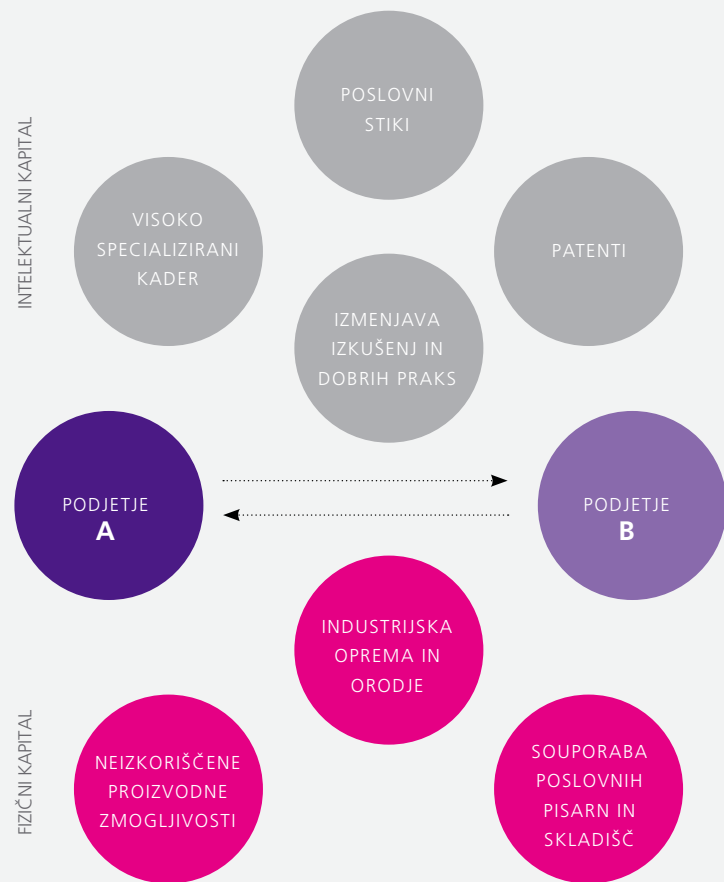
Ne le velika proizvodna podjetja, domiselno prakso spretno izkoriščajo tudi manjši obrati in obrtniki. Na primer mizar, sicer specializiran za obdelavo smreke, dobi od stranke naročilo za izdelavo masivnega stola iz hrasta. Ker naročila ne želi zavrniti, nima pa primerne orodja za obdelavo hrastovega lesa, ga v zameno za določeno ceno najame pri drugem mizarju. Sodelovalno ekonomijo izkoriščajo tudi pri oddajanju praznih ali na pol praznih pisarniških pro-

storov in skladiščnih hal ter na področju logistike. Namesto da bi se vaši tovarnjaki po raztovoru vračali na izhodišče prazni, jih za razpošiljanje tovara oddate drugim podjetjem.

Znanje šteje

Ne le proizvodne in druge zmogljivosti, podjetja si delijo tudi znanje zaposlenih. Recimo inženirje, ki delajo v oddelkih raziskav in razvoja. Če domači projekt, pri katerem bi neki inženir lahko sodeloval, ni strateška prioriteta podjetja, ga ne odpustijo, temveč preprosto posodijo drugemu podjetju, ki visoko specializiranega inženirja v tistem

Medpodjetniško (B2B) deljenje virov



Prednosti in pomanjkljivosti delitvene ekonomije



trenutku bolj potrebuje. Zgled izmenjave intelektualnega kapitala je tudi vse bolj priljubljen portal Fiverr, na katerem ponujajo storitve strokovnjaki z vsega sveta z različnih področij. Tako lahko Indijec, specializiran recimo za grafično oblikovanje, zelo hitro opravi storitev, strošek katere pa je občutno nižji kot pri nas.

Pravzaprav ni panoge, v kateri filozofija deljenja virov ne bi bila izvedljiva. Nekoč je veljalo, da so se podjetja bala konkurence, danes pa se je filozofija v želji po izboljšanju poslovanja temeljito spremenila. Nič nenavadnega ni, če si konkurenčna podjetja s svojimi poslovnimi partnerji izmenjujejo poslovne stike, delijo izkušnje, strokovna znanja in sklepajo posebne oblike poslovnih dogovorov. Primer take prakse je pet največjih prijaviteljev patentov, to so IBM, Samsung, Canon, Sony in Microsoft, ki so leta 2013 skupaj vložili več kot 21 tisoč patentov.

Priložnost tudi za družinska podjetja

Tudi družinska podjetja so vpeta v zahteven proces poslovanja in so izpostavljena boju za obstanek na trgu, zato lastniki in vodilni v teh podjetjih nenehno iščejo rešitve, s katerimi vzdržujejo rast podjetja. Ena od možnosti je tudi sodelovalna ekonomija.

Temu pritrujuje strokovnjak na področju svetovanja družinskim podjetjem Uroš Kavš, ki ugotavlja, da je deljenje virov pri nas še precej neprepoznano. »Pomembno je, da inovativne prakse bolje predstavimo večjemu številu podjetij. Prepričan sem, da marsikatero slovensko podjetje s to prakso še ni najbolje seznanjeno,« pravi Kavš, ki je bil nekaj let tudi sam aktiven v družinskem podjetju, nato pa posel v celoti prepustil bratu in se specializiral kot svetovalec pri prenosu družinskih podjetij s starejših na mlajše generacije.

V tem trenutku medpodjetniško delitveno ekonomijo izkorišča le peščica večjih svetovnih podjetij. »Preostali se zatekajo h klasičnim metodam poslovanja. Še posebej velja to za manj razvite države,« razlaga Kavš. To kaže tudi praksa slovenskih družinskih podjetij, ki omenjenega svetovnega trenda še niso implementirala v svoje poslovanje.

Pasti medpodjetniške izmenjave virov

»Idea se mi zdi zanimiva,« komentira prakso deljenja virov Iztok Stanonik, večinski lastnik in direktor loškega proizvodnega podjetja Polcom, hitrorastočega izvoznika, specializiranega za predelavo plastičnih mas in izdelavo orodij. Potrebe po njeni implementaciji v tem trenutku ne vidijo,

saj so njihove proizvodne zmogljivosti polno izkoriščene. »Letno dobimo okoli sto novih projektov. Orodja, ki ga nimamo, si ne sposodimo, temveč izvedbo projekta ali njegovega dela prepustimo zunanjim izvajalcem, ki potrebno opremo in orodja imajo,« pojasnjuje predsednik uprave družbe, v kateri so zaposleni prav vsi člani njegove ožje družine.

Pomislek ima tudi glede potencialnih nevarnosti medpodjetniške izmenjave, predvsem izmenjave neizkoriščenih visoko specializiranih kadrov. »Če bi nekemu podjetju posodili strokovni tehnični kader, se lahko zgodi, da mu bodo tam ponudili boljšo plačo in pogoje dela kot v našem podjetju, delavec pa bi se nato odločil ostati tam. V tem trenutku je potreba predvsem po tehničnih kadrih tako velika, trg delovne sile pa tako hektičen, da si zaposlenih ne bi upali posojati,« še dodaja Stanonik.

Previden pristop

Že drži, da izmenjava virov med podjetji prihrani čas, denar in pomembno zmanjšuje možnosti napak. A kljub prednostim previdnost ni odveč. Vsakršno obliko medpodjetniške izmenjave je treba podpreti z ustreznim poslovnim dogovorom in opredeliti sankcije v primeru kršitev. ●



Pod eno streho

Našli ste nepremičnino, ki ustreza vašim željam in drugim kriterijem. Še preden pa se odločite za nakup, se seznanite, kakšne obdavčitve vam prinaša.

Tekst: Tanja Magister in Irena Kamenščak, BDO Svetovanje d. o. o.

Lastništvo nepremičnine pomeni za lastnika tudi določene davčne posledice. Nekatere izvirajo iz samega lastništva, druge pa so povezane z njenim oddajanjem v najem in pridobivanjem dohodkov iz tega naslova.

Davek od premoženja

Davek od premoženja ureja Zakon o davku občanov (ZDO), ki izvira še iz nekdanje Jugoslavije in je začel veljati s kocom leta 1988. Na njegovi podlagi so uzakonili obdavčitev nepremičnega premoženja z davkom od premoženja, ki ga plačujejo fizične osebe, ki posedujejo stavbe, dele stavb, stanovanja in garaže (vse skupaj poimenovano stavbe) ter prostore za počitek oziroma rekreacijo.

Zavezanec za plačilo davka od premoženja je lastnik oziroma uporabnik stavbe in/ali prostora za počitek oziroma rekreacijo, davek pa plačuje ne glede na to, ali lastnik oziroma uporabnik stavbe in/ali prostora za počitek uporablja premoženje sam ali ga daje v najem. Če premoženje, ki je predmet obdavčitve s tem davkom, lastnik daje v najem, je poleg pravil, ki veljajo za obdavčitev z davkom od premoženja in jih določa ZDO, treba upoštevati še pravila Zakona o dohodnini (ZDoh-2), ki urejajo obdavčitev dohodkov iz oddajanja premoženja v najem. V

takšnem primeru je torej lastnik nepremičnine najprej obdavčen po pravilih ZDO, nato pa tudi po pravilih ZDoh-2, ki urejajo obdavčitev dohodkov iz oddajanja premoženja v najem. Osnova za plačilo prvega davka je vrednost stavbe oziroma prostora za počitek ali rekreacijo, ki se ugotovi na podlagi meril republiškega upravnega organa, pristojnega za stanovanjske zadeve, in na način, ki ga določi občinski svet. Ker gre za zakon, ki izvira še iz obdobja Jugoslavije, so danes ta merila določena s posebnimi pravilniki (na primer Pravilnik o merilih za ugotavljanje vrednosti stanovanj in stanovanjskih stavb, Pravilnik o valorizaciji zneskov za odmero davkov po zakonu o davkih občanov za leto). Tako ugotovljena osnova se lahko zniža za znesek, ki ustreza 160 kvadratnim metrom stanovanjske površine, če je lastnik ali njegov ožji družinski član (zakonec, otroci ali posvojenci lastnika) v letu pred letom, za katerega se davek odmerja, stalno bival v stanovanjskih prostorih.

V primeru solastništva stavbe se vrednost stanovanjske površine, ki ustreza 160 kvadratnim metrom in za katero se lahko zniža ugotovljena davčna osnova, deli v sorazmerju s solastniškim deležem.

Zavezanec za plačilo davka od premoženja

Kako torej lastnik nepremičnine ugotovi, ali je zavezan za plačilo davka od premoženja ali ne? Za lažjo predstavo pogledimo primer: oče je polovični lastnik nepremičnine, v kateri stalno prebiva. Velikost nepremičnine je 125 kvadratnih metrov, druga polovica nepremičnine pa je v lasti njegovega otroka.

V tem primeru sta na podlagi ZDO zavezanka za plačilo davka od premoženja oba – oče, ki je lastnik polovice nepremičnine, in njegov otrok, ki je lastnik druge polovice te iste nepremičnine.

Najprej na podlagi Pravilnika o merilih za ugotavljanje vrednosti stanovanj in stanovanjskih stavb za vseh 125 kvadratnih metrov ugotovimo davčno osnovo. Predpostavimo, da znaša ta 135.000 evrov. Ker je oče lastnik polovice nepremičnine, je treba upoštevati pravilo glede solastništva, ki določa, da se vrednost stanovanjske površine, ki ustreza vrednosti 160 kvadratnih metrov, deli v sorazmerju s solastniškim deležem. Osnova za davek (to je vrednost nepremičnine) pa se nato zniža za sorazmerno izračunano vrednost.

Vrednost celotne nepremičnine (za vseh 125 kvadratnih metrov) znaša 135.000 evrov, vrednost enega kvadratnega metra 1.080 evrov, polovična vrednost nepremičnine 67.500 evrov, polovična vrednost od 160 kvadratnih metrov (kar lahko zavezanec uveljavlja kot znižanje osnove za davek) pa 86.400 evrov.

V opisanem primeru oče kot polovični lastnik nepremičnine od svojega dela ne plača nobenega davka, ker je vrednost za 80 kvadratnih metrov, ki se mu prizna za znižanje davčne osnove, višja od davčne osnove. A le, če je hkrati izpolnjen tudi pogoj, da je sam kot lastnik oziroma njegov ožji družinski član (zakonec, otrok, posvojenec) v letu pred letom, za katerega se odmerja davek, stalno bival v tej nepremičnini.

Za drugo polovico nepremičnine, ki je v otrokovi lasti, velja enako kot za očetovo – če tam stalno biva, davka ne plača. Če pa v njej ne prebiva stalno, bi bil njegov del objekta, torej 62,5 kvadratnega metra (polovica od 125), ki je ovrednoten na 67.500 evrov, obdavčen z davkom od premoženja. Razen če bi v tej stavbi bival njegov ožji družinski član – zakonec, njegov otrok ali posvojenec. Če v predstavljenem teoretičnem primeru otrok, ki ima v lasti polovico nepremičnine, ne biva stalno v tej nepremičnini in hkrati v njej ne biva stalno denimo njegova žena, bo od davčne osnove 67.500 evrov dolžan plačati davek od premoženja. Ta se odmeri po veljavni lestvici, ki jo določa ZDO.

Oddajanje premoženja v najem

Marsikdo oddaja nepremičnino v najem, kar prinaša dodatne dohodke. Hkrati pa zanj nastanejo tudi dodatne obveznosti, odvisno od tega, v kaki obliki in komu posameznik nepremičnino oddaja ter kakšen je njegov status. Poglejmo nekaj najpogostejših primerov oddajanja nepremičnin.

Najemni pravni posel

Klasični najemni pravni posel na podlagi najemne pogodbe moramo najprej sporočiti v Evidenco trga nepremičnin pri GURS-u, kar je treba storiti v predpisanih rokih, ki so vezani na sklenitev pravnega posla. Sklepanje najemnih pogodb za nazaj je med drugim tudi s tega vidika lahko problematično, saj se v tem primeru ne bo štel, da je pravni posel sklenjen šele s podpisom najemne pogodbe. Za zdaj je prejeta najemnina obdavčena samo z dohodnino, in sicer ločeno od ostalih dohodkov posameznika, ne

pa tudi s prispevki za socialno varnost, čeprav se zadnje čase pogosto govori o spremembah na tem področju. Obdavčljivi dohodek pomeni vsakršno nadomestilo, ki se plačuje za najem, ne glede na to, ali se plačuje v denarju ali v naravi (če na primer najemnik kupi nov pralni stroj namesto plačila mesečne najemnine). Ravno tako ni pomembno, ali se najemnina plačuje v enem znesku ali pa je razdeljena na najemnino za opremo in najemnino za nepremičnino. V obeh navedenih primerih se vsa nadomestila (tako za opremo kot za nepremičnino) obdavčijo kot najemnina. Kar ni obdavčeno, so obratovalni stroški, ki jih plačuje najemnik. Prejemnik dohodka je vedno lastnik nepremičnine, ne glede na to, komu se najemnina dejansko izplača.

Če se nepremičnina oddaja pravni osebi, je pravna oseba tista, ki mora dohodek prijaviti na FURS in hkrati z izplačilom odtegniti in plačati davek v imenu najemodajalca fizične osebe. V primeru, ko nepremičnino oddaja upravnik v imenu lastnikov (denimo hišniška stanovanja), je zavezanec za poročanje upravnik. Tako odtegnjeni davek je dokončni davek, razen če najemodajalec namesto normiranih stroškov uveljavlja dejanske stroške, ki jih je imel s to nepremičnino. V ta namen je treba FURS-u predložiti ustrezna dokazila, torej račune, ki se glasijo na ime najemodajalca. Pri tem opozorimo, da davčno osnovo znižujejo samo stroški, ki ohranjajo ali zvišujejo vrednost nepremičnine. Gre torej predvsem za stroške večjih prenov (na primer menjava oken). Če je najemnik fizična oseba, je najemodajalec dolžan izpolniti Napoved za odmero dohodnine od dohodka iz oddajanja nepremičnine v najem in jo vložiti na FURS do 28. februarja za preteklo leto. Zato računajmo na to, da je med letom pametno dati nekaj najemnine na stran, saj bomo davek od tega dohodka plačali precej kasneje.

Oddajanje kot dejavnost

Nepremičnine je mogoče oddajati v najem tudi v okviru opravljanja dejavnosti, a je pomembna razlika, ali gre za običajen najem ali za oddajanje turistom. Slednje se namreč lahko izvaja zgolj v okviru opravljanja dejavnosti, ali v okviru sobodajalstva (omejitev do 15 ležišč skupno največ do pet mesecev v koledarskem letu) ali v okviru rednega ali popoldanskega s. p. V vseh navedenih primerih pa se tak prejet dohodek šteje za dohodek iz dejavnosti. V praksi marsikdaj slišimo, da se klasično oddajanje nepremičnine v najem v okviru



opravljanja dejavnosti bolj splača, vendar ni vedno tako. Obdavčitev z dohodnino je v primeru, ko je posameznik registriran za opravljanje dejavnosti in davčno osnovo ugotavlja na podlagi dejanskih prihodkov in 80 odstotkov normiranih odhodkov, resda nižja kot v primeru, da posameznik nepremičnino oddaja kot fizična oseba. Vendar se ob tem dodatno obračunajo tudi prispevki za socialno varnost, ki ne znižujejo davčne osnove. Višina prispevkov je odvisna od tega, ali gre za sobodajalstvo, popoldanski ali redni s. p.

Če posameznik ne izpolnjuje pogojev za normiranca, pri izračunu davčne osno-

ve upošteva dejanske odhodke skupaj z olajšavami in morebitnimi preteklimi izgubami, na letni ravni pa se njegov dohodek vključi v letno odmero dohodnine. Od njegovih drugih dohodkov in odhodkov bo torej odvisno, kakšno bo njegovo končno breme z vidika dohodnine in prispevkov za socialno varnost. Pri oddajanju moramo biti pozorni tudi na nastanek morebitne obveznosti DDV in pri oddajanju turistom na plačilo turistične takse.

Pri morebitni davčni optimizaciji dohodkov iz oddajanja premoženja v najem pa ne bo pomembna le višina dajatev, tem-

več tudi osebne okoliščine posameznika. Upokojenci denimo se morajo v primeru, da registrirajo dejavnost, ponovno vključiti v obvezno zavarovanje in posledično za ta čas prenehajo prejemati pokojnino. Pri registraciji dejavnosti v tujini lahko nastane obveznost plačila prispevkov za socialno varnost v Sloveniji ali v tujini. Podobno velja tudi za dohodnino.

Oddajanje turistom na Hrvaškem

Z razmahom različnih spletnih platform je vse več zanimanja tudi za oddajanje nepremičnin turistom na Hrvaškem, pri čemer FURS pojasnjuje, da se tudi tak dohodek šteje kot dohodek iz dejavnosti,

čeprav ima posameznik na Hrvaškem status fizične osebe in ne osebe, ki opravlja dejavnost. Če imamo v Sloveniji registrirano dejavnost, navedene prihodke iz oddajanja na Hrvaškem in tudi s tem povezane odhodke (če nismo normiranec) vključimo v svoj davčni obračun. Če v Sloveniji nimamo registrirane dejavnosti, jo moramo še prej vpisati v davčni (ne pa tudi v poslovni) register v Sloveniji.

Nakup nepremičnine je lahko alternativa drugim naložbam, kljub temu pa se pred nakupom seznanimo z vsemi vidiki te odločitve – od potencialnih tveganj do davkov, ki jih bomo morali plačevati. ●

Naslednje počitnice: gremo v vesolje?

Najbolj vizionarski posamezniki našega časa ne dvomijo o tem, kaj bo najbolj zaželeno turistična destinacija v prihodnosti. Pravijo, da bomo že čez dobro leto dni lahko z ene razgledne točke videli vse naravne znamenitosti, vključno z najlepšo, Zemljo.

Tekst: Žiga Kariž

»Spomnim se prvega poleta. Ležal sem na hrbtu. Čutil sem vibracije, slišal rohnenje motorjev. In nato sem začutil, kako se raketa dviguje. Kot bi nekdo položil dlan na sredino mojega hrbta in me rinil proti nebu. V tem trenutku sem se zavedel, da grem, da motorji ne bodo ugasnili. Na glavi sem imel čelado, vizir je bil spuščen in nihče na svetu ni mogel slišati, kako sem kričal od navdušenja.« Tako je lani v intervjuju za angleški časnik The Telegraph svoj prvi polet v vesolje opisal ameriški astronaut Don Thomas. Vznemirjenje in navdušenje, ki ju je slikovito prikazal, mika mnogo ljudi, ki bi bili za to pripravljeni plačati enormne vsote denarja. Zato ne čudi, da se je na začetku novega tisočletja pojavilo več podjetij, katerih osnovna dejavnost je prevoz turistov v vesolje. Čeprav na področju raketnih pogonov in tehnologije poletov v vesolje še ni bilo revolucionarnih sprememb ali odkritij, so podjetniki zaznali obetavno

tržno nišo. Nekateri tako danes obljublajo in tržijo polete na sam rob atmosfere, drugi že načrtujejo polete okoli Lune in celo na Mars.

Prvi turisti

Vesoljski turizem oziroma vesoljski poleti za razvedrilo so se pojavili v začetku 21. stoletja, ko je Ruska zvezna vesoljska agencija spoznala, da potrebuje nov vir dohodka, in začela prek agencij ponujati mesta na krovu plovil Sojuz pri odpravah na Mednarodno vesoljsko postajo. Do takrat so bili poleti v vesolje rezervirani zgolj za vladne organizacije, vojaško osebje in raziskovalce. A med letoma 2001 in 2009 je nastalo več zasebnih podjetij, ki so organizirala potovanja v vesolje za navadne zemljane. Cena poleta je bila še vedno večini ljudi nedosegljiva, saj je znašala vrtoglavih od 18 do 31 milijonov evrov. Kljub temu je v tem obdobju v vesolje poletelo sedem ljudi,

ameriški milijarder Charles Simonyi kar dvakrat. Zadnji turist, ki je s plovilom Sojuz poletel v vesolje, pa je bil Guy Laliberté, kanadski lastnik slovitega Cirque du Soleil.

Nov zagon

Resda so polete na Mednarodno vesoljsko postajo opustili zaradi pomanjkanja prostora na vesoljski postaji in večjega števila znanstvenikov v odpravah, a kot kaže, se bo že v prihodnjih letih promet na nebu in proti Luni spet zgostil. Zakaj? Ker imajo številna podjetja, katerih glavna dejavnost so predvideni turistični poleti v vesolje, ambiciozne in velikopotezne cilje. Če jih bodo uresničili, bomo lahko izbirali med pestro ponudbo. Podjetje XCOR Aerospace, ki ga je leta 1999 ustanovil Američan Jeff Greason, namerava avanturistične turiste s polnimi denarnicami s plovilom XCOR Lynx popeljati na sam rob naše atmosfere. Američan Jeff Bezos, lastnik

podjetja Amazon, ki je leta 2000 ustanovil Blue Origin, nas nagovarja z animacijo, s katero prikazuje, kako bo videti štiriminutno lebdenje v breztežnostnem stanju. Ob tem samozvestno zatrjuje, da bo sanje vesoljskim turistom prvič uresničil že leta 2018. Slavni Britanec Richard Branson, ki se je v rivalstvo za komercialno osvojitev vesolja vključil leta 2004, je kljub nekaj težavam blizu uresničitvi velikih obljub. Pri Elonu Musku in njegovem leta 2004 ustanovljenem podjetju SpaceX pa že več let rohnijo raketni motorji in v vesolje pošiljajo satelite. Le vprašanje časa je, kdaj bo proti nebu poletela tudi prva posadka turistov.

Premikanje mejnikov

Po več kot 15 letih poskusov, raziskovanj in pričakovanj, pa tudi neuspehov pri načrtovanju in gradnji plovil kaže, da se bližamo dnevu, ko bodo turistični poleti v vesolje nekaj vsakdanjega. Nekaj, kar si bo lahko privoščil vsak malce premožnejši zemljan. Kot zapisano, največji napredek je uspel podjetju SpaceX, pri katerem so letos izdelali pogonsko raketo, ki so jo po izstrelitvi uspešno vrnili na Zemljo. To pomeni, da jo bodo lahko uporabili večkrat in tako znižali stroške poletov. Opogumljeni z uspehom, so letos februarja objavili odmevno novico, da so že prodali svoj prvi polet okoli Lune dvema posameznikoma. Izvedba takega poleta bi bil neverjeten dosežek, saj je 384.400 kilometrov dolgo pot, za katero je potrebnih več dni nepredvidljivega letenja po vesolju, doslej opravila le Nasina raketa Saturn V, ki je neprimerno večja od vseh pogonskih raket, ki so trenutno v uporabi.

A podjetja Elona Muska so znana po premikanju mejnikov in obljublajo, da bodo polet izvedla že prihodnje leto. Cena poleta ostaja skrivnost, a na spletni strani space.com menijo, da krepko presega 50 milijonov evrov. Smeli načrti Elona Muska pa gredo še dlje v vesolje. S podjetjem ITS (Interplanetary Transport System – medplanetarni tran-

sportni sistem) načrtuje prve polete na Mars in celo kolonizacijo Marsa. Prvi polet naj bi opravili že leta 2020.

Na robu atmosfere

30. oktobra 2014 so zaposleni v podjetju Virgin Galactic Richarda Bransona obnemeli. Namesto da bi postavili nov mejnik na poti k zvezdam, so se soočili s katastrofo. V puščavi Mojave se je med testnim poletom visoko na nebu vnela raketa SpaceShipTwo (SS2). Življenje je izgubil član posadke. Toda tragedija ni ustavila načrtane poti v vesolje in podjetje je nadaljevalo razvoj vesoljskih plovil. V nasprotju z velikopoteznimi načrti Elona Muska nam Virgin Galactic in Richard Branson ponujata preprost in hiter polet do roba atmosfere, ki bo trajal dve uri, ljubitelji vesolja pa bodo v breztežnostnem stanju lebdeli šest minut. V tem času bodo lahko opazovali vso lepoto našega planeta. Prve karte so prodali po 180.000 evrov, cena se je kasneje sicer zvišala na 223.000 evrov, a zainteresiranih kupcev je bojda veliko. Na prvi polet s SpaceShipTwo čaka kar 600 posameznikov, med njimi tudi številni zvezdniki, kot so Tom Hanks, Katy Perry in Ashton Kutcher.

Deljenje navdušenja

V zgolj 11 minutah, kolikor bo trajalo potovanje v vesolje, pa nam bo najbolj intenzivno vesoljsko doživetje pričaralo podjetje Blue Origin, katerega ustanovitelj je vizionarski lastnik podjetja Amazon Jeff Bezos. Z vsakim poletom se bo proti nebu popeljalo šest turistov, ki bodo nameščeni v kupoli z velikimi okni, ki jim bodo omogočala prekrasen razgled. Poleg tega bo kabina opremljena s številnimi kamerami, ki bodo skrbele, da bodo potniki štiriminutno bivanje v vesolju delili s prijatelji prek družbenih omrežij in spletnih strani.

Dober posel?

Zanimivo je, da so imela vsa podjetja, ki so se spustila v boj za vesoljske turiste, na začetku poslovne poti le idejo in malo ali celo nič

tehnološkega znanja. A milijonski vložki in leta dela so prinesli rezultate. Med podjetji, ki trenutno sestavljajo najboljšo ponudbo vesoljskega turizma, še nobeno ne ustvarja dobička. Jeff Bezos je za razvoj in financiranje svojega vesoljskega programa prodal za skoraj 900 milijonov evrov delnic podjetja Amazon. Richard Branson je pri zagotavljanju sredstev za Virgin Galactic uporabil preizkušeno metodo: nekaj sredstev je sicer zagotovil sam, večino, 340 milijonov evrov, pa je prispeval investicijski sklad Aabar iz Abu Dabija, prek katerega bogati šeiki iz Združenih arabskih emirats plemenitijo z nafto pridobljeno bogastvo.

Elon Musk je edini, ki s podjetjem SpaceX že ustvarja znatne prihodke na trgu, saj opravlja komercialne polete v vesolje. Z Naso ima namreč sklenjeno pogodbo za oskrbovanje Mednarodne vesoljske postaje, za številne druge naročnike pa v vesolje vozi satelite. Musk je leta 2015 Googlu in skladu tveganega kapitala Fidelity prodal nekaj več kot osem odstotov delež svojega podjetja. S tem je iztržil skoraj 900 milijonov evrov, zaradi česar je trenutno vrednost podjetja SpaceX ocenjena na 10,7 milijarde evrov.

A podatki o poslovanju, ki jih je na začetku leta razkril Financial Times, kažejo, da podjetje na dolgi rok ustvarja le minimalen 0,3-odstoten donos, v letu 2014 pa je imelo celo izgubo. Z začetkom uspešnih turističnih poletov v vesolje pa bi se finančna slika lahko hitro izboljšala.

Lepša prihodnost

Don Thomas, ameriški astronaut z začetka prispevka, meni, da bo pot na Mars mogoča šele čez 25 let, a hkrati ocenjuje, da bo v vesolje v prihodnjih letih mogoče leteti že za 13.500 evrov. Kot pravi, je zaradi tega pred nami lepša prihodnost našega planeta: »Pogled skozi okno vesoljskega plovila traja le 15 sekund, vendar za vedno spremeni človekov odnos do Zemlje.« ●

So vzajemni skladi spet vroča naložba?

Negativne oziroma zelo nizke obrestne mere, ki jih ponujajo naložbe s fiksnim donosom (obveznice in vezani depoziti), so mnoge vlagatelje spodbudile k iskanju alternativ. V iskanju večjih donosov se tako vse več ljudi obrača k naložbam v (delniške) vzajemne sklade, ki so v Evropi pravi hit, po dolgih letih stagnacije pa se trg vzajemnih skladov prebuja tudi pri nas.

Tekst: Blaž Bračič, direktor sektorja za trženje in prodajo NLB Skladi

Situacije, ko mora tisti, ki denar posoja, plačati tistemu, ki si ga izposoja, zgodovina ne pomni.¹ Negativne obrestne mere za posojila najbolj zaupanja vrednim posojiljemalcem vplivajo tudi na raven obrestnih mer nasploh, ki so zgodovinsko najnižje. Vlagatelji oziroma preprosto ljudje s presežki denarnih sredstev tako iščejo donosnejše alternative, ki bi nam prinesle vsaj takšne donose, ki bi prihranke zaščitili pred inflacijo. Medtem ko v Evropi že nekaj let opazamo rekordne prilive v vzajemne sklade, se v zadnjih dveh letih zdi, da se trg končno prebuja tudi pri nas.

Kako varčujejo naši sosedge

Vzajemni skladi so med Evropejci prvi izbor za (posredno) varčevanje na kapital-skih trgih. Veliko zaupanje v ta finančni instrument je med drugim posledica bogate zgodovine tovrstnega varčevanja, saj prvi vzajemni skladi izvirajo ravno z evropskega prostora. Kot pravijo zgodovinski viri, so nastali v 18. stoletju na Nizozemskem. Danes razvoj trga vzajemnih skladov v Evropi spodbuja tudi dejstvo, da so nekatere države manj bančno orientirane, kar pomeni, da podjetja sredstva za poslovanje pogosteje zbirajo na kapital-skih trgih, vzajemni skladi pa so se izkazali kot učinkovit instrument za prenos sredstev od gospodinjstev k podjetjem. To velja zlasti za Veliko Britanijo oziroma anglosaški svet. Vsekakor ne moremo spregledati, da so v zadnjih letih, torej v času nizkih obrestnih mer, vzajemni skladi v Evropi postali pravi hit. V tem letu (do vključno maja) se je v evropske vzajemne sklade steklo 342 milijard evrov novega de-

narja, skupni obseg sredstev v upravljanju pa znaša izjemnih 9,3 bilijona evrov. Tudi priljubljenost vzajemnih skladov med slovenskimi vlagatelji temu trendu počasi, a vztrajno sledi.

Domači začetki

V Sloveniji so se vzajemni skladi pojavili razmeroma pozno. Prvi so na trg prišli leta 1992, že konec istega leta je nanj vstopila tudi NLB Skupina, in sicer z vzajemnim skladom LB Piramida.² Trg vzajemnih skladov začne resneje delovati po letu 2002, ko dobi dejavnost tudi ustrezno zakonodajno podlago, o pravem razmahu pa lahko govorimo po letu 2004. Istega leta je NLB Skupina ustanovila družbo za upravljanje NLB Skladi, ki je na začetku vlagateljem ponudila štiri vzajemne sklade, katerih ključna prednost in novost na trgu so bile »čiste« in mednarodno usmerjene naložbene politike.

Ko sta se cedila med in mleko

Med letoma 2004 in 2008 je v Sloveniji vladala prava euforia varčevanja v vzajemnih skladih. Novi vzajemni skladi so rasli kot gobe po dežju, a žal so bile naložbene politike preozko in preveč tvegano zastavljene. Prevladovala je ponudba vzajemnih skladov, ki so nalagali na delniške trge Vzhodne Evrope in nekoliko kasneje še na izjemno tvegane balkanske delniške trge. Žal so bili mednarodne usmeritve oblikovanja naložbenih politik in načela korektnega naložbenega nasveta pri večini ponudnikov popolnoma prezrti, kar se je že v začetku leta 2008 izkazalo za veliko te-

žavo; industrijo vzajemnih skladov je zajela globoka depresija, ki je trajala vse do leta 2015. V tem času Slovenci o varčevanju v vzajemnih skladih niso razmišljali, saj je v kolektivni zavesti vzajemni sklad napačno obveljal za tvegan finančni instrument, ki nalaga v balkanske delnice.

Preživeli bodo le najboljši ponudniki

Mednarodna finančna kriza, ki se je začela konec leta 2007, dosegla vrhunec jeseni 2008 s propadom banke Lehman Brothers in doživela dno spomladi 2009, je močno premešala karte v slovenski industriji vzajemnih skladov. Na trgu smo kot resni igralci ostale le tiste družbe za upravljanje, ki smo že pred krizo upoštevale mednarodne standarde tako pri upravljanju premoženja kot pri trženju. V zadnjih letih tako spremljamo združevanja in prevzeme, ki bodo dolgoročno povzročili, da bodo na trgu najverjetneje ostale štiri večje in še kakšna nišna družba za upravljanje. Za vlagatelje je združevanje družb za upravljanje prej koristno kot ne, saj večje družbe za upravljanje lahko dobro izkoriščamo ekonomije obsega.

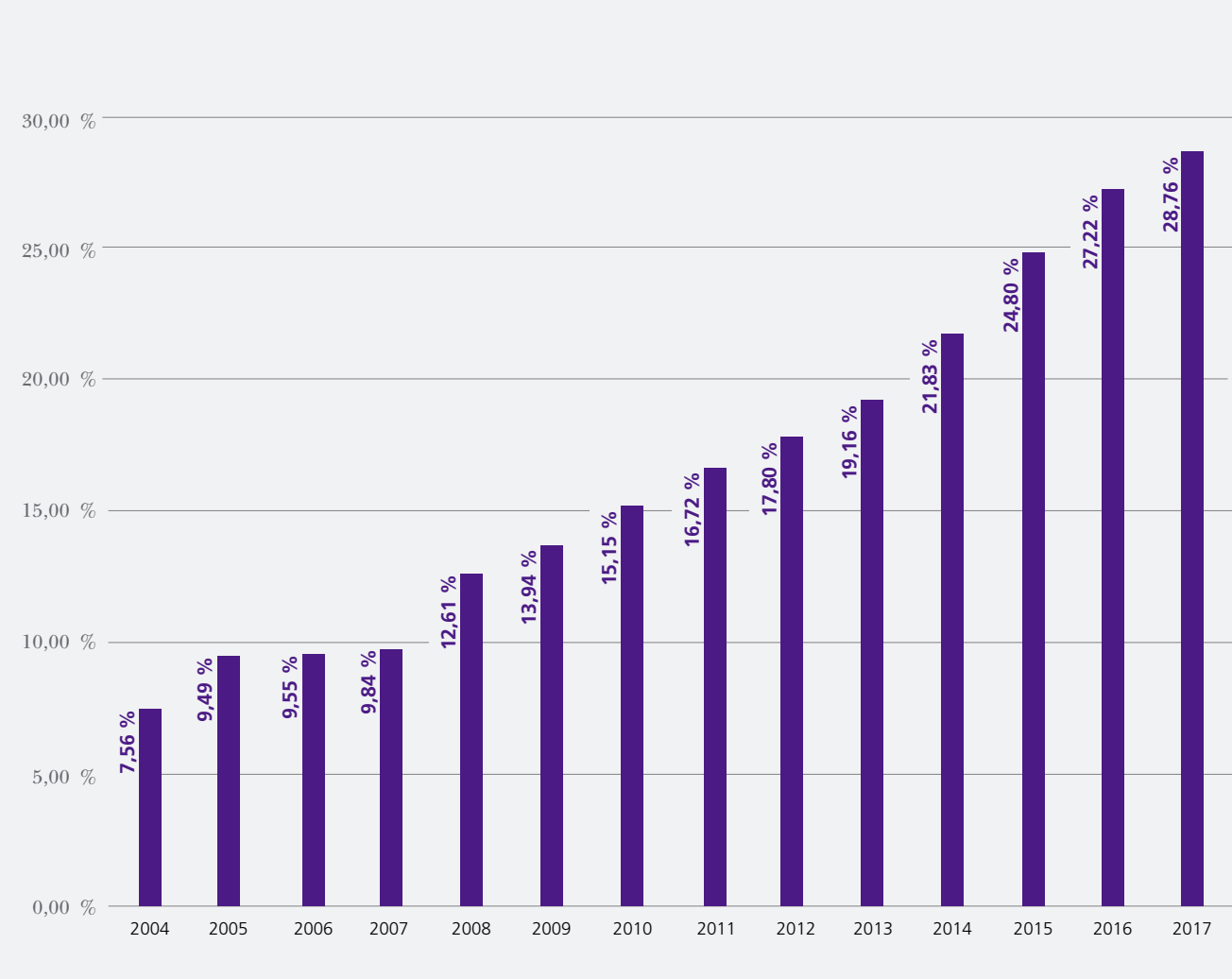
Velikost je pomembna

Tudi v industriji vzajemnih skladov deluje ekonomija obsega. Poleg zagotavljanja spoštovanja izjemno zahtevnih regulatornih pravil – industrija vzajemnih skladov je verjetno najbolj regulirana dejavnost v finančni industriji – lahko le večje družbe za upravljanje zaposlijo večje število strokovnjakov, ki skrbijo za premoženje vlagateljev, več vlagajo v izobraževanje zaposlenih

GRAF 1

Gibanje tržnega deleža vzajemnih skladov med letoma 2004-2017

(meritve opravljene na dan 31.12.)



ter kupujejo več tujih analitskih virov. Prav tako praviloma velja, da imajo večji vzajemni skladi nižje celotne stroške poslovanja kot primerljivi manjši konkurenti. Kazalnik celotnih stroškov poslovanja pa naj bi vlagatelji upoštevali kot najpomembnejšo informacijo o stroškovni učinkovitosti posameznega vzajemnega sklada, objavljen mora biti tudi v dokumentu Ključni podatki za vlagatelje, ki ga mora ob odločitvi za naložbo prejeti vsak vlagatelj v vzajemni sklad. Na globalni ravni je meja, ki ločuje majhne družbe za upravljanje od srednje velikih, postavljena pri milijardi evrov sredstev v upravljanju. V Sloveniji se po tem merilu med srednje velike družbe za upravljanje uvrščamo le NLB Skladi, ki smo konec junija 2017 skupno upravljali 1,12 milijarde evrov.

Okrepljeno zaupanje

Zaupanje vlagateljev v vzajemne sklade se v zadnjih letih krepi, kar pomeni, da se trg finančnih produktov počasi normalizira.

Vlagatelji se namreč ob nizkih obrestnih merah vse bolj oziramo za alternativnimi naložbami vezanim depozitom in ugotavljamo, da vzajemni skladi niso zgolj balkanske delnice, temveč tudi zelo dobro razpršeni in mednarodno usmerjeni produkti z razumnim naložbenim tveganjem. V družbi NLB Skladi vlagateljem svetujemo, da pri izbiri vzajemnega sklada ne gledate zgolj pretekle donosnosti, temveč pretehtate tudi celotne stroške poslovanja. Dodatno svetujemo izbiro večje družbe za upravljanje, ki zagotavlja kakovosten finančni nasvet in celostno storitev skozi varčevalni cikel. ●

V ŠTEVILKAH

NLB Skladi

- 1,13 milijarde evrov sredstev v upravljanju (največja družba za upravljanje v Sloveniji, edina, ki se na globalni ravni uvršča med srednje velike družbe za upravljanje).
- 28,76-odstotni tržni delež na področju vzajemnih skladov in 45,40-odstotni ocenjeni tržni delež na področju gospodarjenja s finančnimi instrumenti.
- 18 podskladov krovnega sklada NLB Skladi, 10 portfeljev gospodarjenja s finančnimi instrumenti, 5 portfeljev upravljanja med skladi.
- 38 zaposlenih, prek 500 pooblaščenih privatnih bančnikov, finančnih svetovalcev in svetovalcev za osebne finance v NLB d.d.
- Zaupanje skoraj 60.000 vlagateljev.

¹ Donosnost petletne nemške državne obveznic znaša –0,23 odstotka, šestmesečnega EURIBOR pa –0,27 odstotka (oba podatka z 2. avgusta 2017).

² Vzajemni sklad LB Piramida obstaja še danes in se imenuje NLB Skladi – Nova Evropa uravnoveženi.

Užitek nima cene, umetnina pač

Večina zbirateljev umetnin poroča, da svoje zbirke povečuje predvsem zaradi strasti, le manjši delež jih umetnost dojema izključno kot naložbo. Še dobro, saj globalni trg umetnin preživlja obdobje, ko si mnenja, kaj se bo z njim zgodilo v prihodnosti, nasprotujejo. Se torej v umetnost spleča vlagati?

Tekst: Anja Leskovar

Libanonska milijarderja Ezra in David Nahmad, katerih zbirka umetniških del naj bi bila vredna 2,7 milijarde evrov, sta prepričana, da se spleča. Mnogi njun hladni oportunistični pristop k umetnosti kritizirajo. A očitno jima uspeva, verjetno tudi zato, ker vlagata v najbolj cenjena dela znamenitih avtorjev. »Umetniki, ki so zaznamovali določeno obdobje, na primer Monet, Picasso in Pollock, so kot delnice Microsofta ali Coca-Cole. Veva, da je zaslužek manjši, je pa varnejši,« pojasnjujeta koncept svoje zbirke.

Strokovnjaki se z njima deloma strinjajo, saj pravilnost te teze dokazujejo tudi podatki. Svetovalna hiša Deloitte je v poročilu The 2016 Art & Finance Report ugotovila, da je bilo zadnjih 50 let trgovanje z umetninami nekoliko manj donosno kot trgovanje z delnicami 500 največjih ameriških podjetij, a precej stabilnejše; letno je prinašalo povprečno okoli 10-odstotni donos. Že podatek, da se prodaja umetnin količinsko zmanjšuje, vrednostno pa povečuje, govori temu v prid.

Slovenski trg umetnin

Svetovni trg umetnin je bistveno živahnejši od slovenskega, hkrati pa ima zaradi širšega bazena potencialnih zbirateljev in investitorjev tudi več priložnosti za rast. »Slovenski umetniški trg je specifičen – precej neorganiziran in zaprt. Zato si prizadevamo za transparentno delovanje z jasno določenimi cenami,« pravi Tina Fortič Jakopič, umetnostna zgodovinarica iz Galerije sloART.

Kljub majhnosti trga je pri nas kar nekaj resnih zbirateljev in podjetij, ki vlagajo v slovensko umetnost. Janez Škrabec, direktor podjetja Riko, je svojo prvo sliko – avtor je bil Zdenko Huzjan – kupil že v študentskih letih in ta še vedno zavzema posebno mesto med

več kot 300 deli likovne zbirke Rika. »Zanima me predvsem umetniška in simbolna vrednost slike. Umetnost imam preprosto rad, je del zaloge mojega osebnega vrednostnega sistema. Zato tudi nisem nikoli špekuliral s prodajo in dobički; dela iz zbirke niso naprodaj,« pravi Janez Škrabec. V zadnjem času je njegov zbirateljski fokus še bolj usmerjen v sodobno umetnost.

Tudi v Galeriji sloART dajejo velik pomen sodobni umetnosti. Pred leti so zato v prepričanju, da predvsem mladi umetniki potrebujejo posebno podporo pri svojem umetniškem ustvarjanju in prepoznavnosti, ustanovili Galerijo Y, specializirano galerijo za vrhunsko sodobno umetnost. »V naslednjih desetih letih imamo cilj ustvariti novo slovensko generacijo najboljših sodobnih umetnikov, ki bi prodrli tudi v tujino. V ta namen vsako leto izbere mo enega izmed najboljših slovenskih umetnikov mlajše in srednje generacije, pri katerem prepoznamo izjemen potencial, ter mu omogočimo trajnostno promocijo in pomoč pri prodaji ter ustvarjanju,« pojasnjuje Tina Fortič Jakopič. Nekaj takšnih si že intenzivno ustvarja ime – Tina Dobrajc, Saša Vrabčič, Arjan Pregl (vsi trije sprejeti v Galerijo Y), Mitja Ficko, Ksenija Černe, Žiga Karž in drugi.

Se spleča vlagati?

Na globalnem trgu se po podatkih dražbenih hiš Christie's in Sotheby's prodaja največ sodobne in moderne umetnosti ter impresionistov. Tudi v Sloveniji najvišjo ceno še vedno dosegajo dela slovenskih impresionistov (Grohar, Jama, Jakopič, Sternén) in kasnejšega obdobja modernizma (Pilon, Pregelj, Kos, Stupica, Mušič in skupina slikarjev Irwin). Vendar pa najbolj cenjeni slovenski avtorji – razen Mušiča in peščice, ki je uspela v tujini – zunaj Slovenije niso zelo znani. Zato

njihova dela tam ne dosegajo takih cen kot pri nas, kjer se najbolj cenjena prodajajo za 80.000 evrov, redko več. Prav tako se cene po avtorjevi smrti praviloma ne zvišajo, če si ni ustvaril imena že prej.

Trg umetnin, gledano v dolgotemem povprečju, stalno blago raste – najhitreje trg najdražjih slik –, čeprav kar 62 odstotkov finančnih strokovnjakov iz raziskave Deloitte meni, da bo ekonomska negotovost ostala največja grožnja rasti umetniškega trga in zaupanja. Prihodnost, ki ji mnogi napovedujejo stabilnost – nevtralnno do zmerno rast za ZDA in Evropsko unijo ter upad na ruskem in kitajskem trgu –, pa na Univerzi v Luksemburgu vidijo nekoliko drugače. V odmevni raziskavi predvidevajo, da bo balon trga, na katerem slike dosegajo vrtoglave zneske, na primer 271 milijonov evrov za trenutno najdražjo sliko na svetu (Gauguin, Kdaj se boš poročila?), kmalu počil in da so ocene tveganj preveč optimistične.

Morda tudi zato le desetina finančnih svetovalcev meni, da se bo vlaganje v umetnost v prihodnjih letih močno povečalo. Cene pri umetninah lahko hitro zanihajo. Zato tisti redki, ki v umetninah vidijo zgolj naložbo, svojo zbirko razdelijo na iskana dela, ki bodo zagotovo držala (ali povišala) ceno, in mlade avtorje, pri katerih je tveganje večje, zato pa je lahko velik tudi zaslužek. S to porazdelitvijo tveganj poskrbijo, da je razlika med nakupno in prodajno ceno, tako imenovani umetniški indeks, vselej pozitivna. Poleg tega umetnina ni tako likvidna, kot je na primer zlato. Prodajni cikel slike v Sloveniji je vsaj pol leta in le peščica umetnin se prodaja takoj; po oceni dražbenih hiš globalno le 0,5 odstotka. Tina Fortič Jakopič opaža, da so »slovenski ljubitelji umetnosti za zdaj še previdni, prodaje in



FLORA, Gabrijel Stupica, 1962, tempera, mešana tehnika, les, 72,5 x 100 cm (del umetniške zbirke NLB)

nakupi se po krizi zelo počasi vračajo v stare tirnice. Nakupov je sicer vedno več, cene pa se še ne dvigujejo bistveno.»

Potrpežljivost se obrestuje

Medtem pa je svetovni trg umetnin, kot ocenjuje Stanford Graduate School of Business, ubežal negativnemu gospodarskemu razpoloženju in je vlagateljem prinesel večje donose v primerjavi z vlagatelji v vrednostne papirje. V finančni krizi, kot ugotavlja tudi Deloitte, so se investitorji celo obračali k umetnosti, išoč varnost, in kljub upadu prodaje je bilo zanimanje za kakovostne kose veliko. Tako so recimo prav med najhujšo krizo, leta 2008, sliko Roya Lichtensteina, ki jo je prejšnji lastnik kupil 23 let pred tem za slaba dva milijona evrov, prodali za 34 milijonov evrov.

Vlaganje v umetnost ima nedvomno dolgoročen značaj; potrpežljivost se v tem primeru praviloma obrestuje. Poleg tega pa so pri banki JP Morgan Chase prepričani, da je umetnost lahko učinkovit blažilec za obdobja inflacije, ter s tem pojasnjujejo nižje izkazane donose v obdobju upadanja inflacije.

Irena Kamenščak in Tanja Magister iz slovenskega svetovalnega podjetja BDO pri tem dodajata, da je »vlaganje fizičnih in pravnih oseb v umetniška dela z davčnega vidika načeloma ugodno, a le dokler gre za nakupe in prodaje umetniških del v smislu zbirateljstva, grajenja zbirke. Taki nakupi in prodaje

namreč niso obdavčeni z dohodnino; ko z umetninami trgujemo z namenom doseganja dobička, pa gre za dohodek iz dejavnosti, ki je obdavčen.»

Medtem ko je gibanje umetniškega trga relativno stabilno, pa je precej sprememb pri načinih nakupa. Vse več umetnin se po podatkih TEFAF, vodilnega svetovnega sejma na področju umetnosti, prodaja prek samostojnih preprodajalcev, kot so galerije (62,5 odstotka), vse manj pa prek dražbenih hiš (37 odstotkov).

Vklopiti čustva ali razum?

Adrian Dönszelmann, direktor nizozemskega muzeja Van Gogha, pravi, da lahko vložek v umetnost dojemamo kot družinsko zapuščino, mecenstvo, ohranjanje mojstrovine naroda, investicijo, posel, del premoženja ali skupek naštetega. Resni vlagatelji morajo izjemno poznati trg, biti morajo dobro obveščeni ter se posvetovati s strokovnjaki, da bi lahko našli pravo umetnino in z njo zaslužili. Morda se tudi zato vse več vlagateljev namesto k posameznim slikam, ki bi jih dodali svoji zbirki, obrača k vlaganju v umetniške sklade. Krepi se prevladujoče mnenje finančnih strokovnjakov, da bi morali biti del naložbenega portfelja tudi umetniški skladi, kar polovica vlagateljev pa po podatkih Deloitte takšno storitev že išče.

Delno je motiv nakupa umetnine vedno investicija. Janez Škrabec kot ultimativni del

LIKOVNA UMETNOST

Zbirka NLB

V NLB smo leta 1999 ustanovili umetniško zbirko, z oblikovanjem katere sistematično podpiramo razvoj in promocijo slovenske likovne umetnosti ter skrbimo za ohranjanje slovenske kulturne dediščine. Mnoga dela, ki jih ima banka že desetletja, in tudi vsa tista, ki jih je pridobila v zadnjih letih, sodijo v sam vrh slovenske likovne umetnosti in pomembno sooblikujejo nacionalni umetniški fond. Vrednost zbirke pa se ne meri le v vrednosti posameznih del, temveč gre za neprecenljivo naložbo v slovensko kulturo, ki je v času globalizacije za slovenski narod še posebno pomembna.

svoje zbirateljske odgovornosti šteje razstavljanje svoje zbirke in njen stik z občinstvom; zaokrožen izbor del vsako leto, tako že 13 let, postavi na ogled v Galeriji Miklova hiša. Hkrati pa poudarja pomen stika kulture in umetnosti z gospodarstvom. Prepričan je, da je mecenstvo pomembna spodbuda ustvarjalnosti, saj ji s tem daje pomen in vrednost.

Pri umetnosti in kulturi res ne gre pozabiti na čustva, ki jih vzbudi slika, kip ali kaj drugega, denimo zbirateljsko vino ali stari avtomobili. Bistvo polnosti življenja vendarle ni enoznačno; poleg zadostnih finančnih sredstev mora vsebovati tudi užitek. Ta pa je neprecenljiv. •



Primož Karpe

Stalnica in spremembe

Že vrsto let živim na različnih naslovih, naredim na tisoče kilometrov po cesti in zraku in včasih se začudim, da se kje ne srečam. Živim stalne spremembe in vsak konec leta se mi utrne misel, da nimam pojma, kaj točno bom počel čez eno leto.

Nato grem ven v poletno Ljubljano in stezosled dogodkov me takoj navda z dobro voljo in optimizmom. Včeraj sem se najprej srečal z Majo, ki mi je pred okoli 20 leti podarila knjigo Richarda Bransona »Screw it, let's do it«. Še danes ima tisti isti divji blesk v očeh kot pred 15 leti, ko je začejala svojo poslovno pot. Z možem sta iz nič naredila izredno uspešno podjetje s sedežem v ZDA in globalno prisotnostjo. Nikoli se ni ničesar bala in že takrat je nekako vedela, da njena in partnerjeva neizmerna volja in želja po uspehu k sebi kar vlečeta velike ideje, velike ljudi. Kot da bi slutila, da ji bo celo sam Richard Branson nekoč jedel iz roke. Pred nekaj meseci je zares sedel ob njej, delil isto mizo z njo in kramljala sta kot stara prijatelja. Na njegovem otoku, na Neckerju.

Nekaj korakov naprej naletim na svojega soimenjaka, ki je iz prodaje uličnega sladoleda razvil koncept, razširjen od Indonezije do Sredozemlja. Vesel sem njegove zgodbe, da mi da še dodaten zagon, res

iskreno stiskam roko za čestitke, vem, da ljudje to začutijo. Pogledam na telefon, kliče Jani, ki dizajnira, izdeluje in po vsem svetu prodaja plesne drogeve, prav to, tiste palice, ki ste jih včasih videli samo v striptiz klubih, danes pa so odlično orodje za zdravo rekreacijo predstavnic ženskega spola.

Jaz ne znam delati sladoleda, ples ob drogu bi me spravil v bolnišnico in programirati nisem znal nikoli, pravzaprav se mi zdi, da se zadnjih 20 let poklicne kariere samo učim in učim od pametnejših od sebe in da še nobenega od teh mentorjev nisem ujel.

A okoli mene vre, med nami, Slovenci, je kup vikingov, osvajalcev, etičnih, na pravih načelih zgrajenih ljudi, ki ne sklanjajo glave in se ne bojijo neuspeha. Ne posvečajo časa dnevnim novicam in ne gradijo zgodb na »naših in vaših«. Ti ljudje so bogati na računu in v srcu. Njim pripada vodenje Slovenije prihodnosti, njim, in ne akademikom in/ali ob volitvah za vsakokratne pozicije bojujočim se predstavnikom ljudstva.

Želite iskren nasvet? Naj vam ne bo temeljni cilj bivanja in delovanja polnjenje vaših bančnih računov, glavni cilj naj vam bo polnjenje vaših »čustvenih računov« z zaupanjem in dejanji, ki krepijo ta element povezovanja med dvema ali več ljudmi. Posledično se vam bo odpiral svet in tudi bančni račun bo v čedalje boljši formi. Bolj ko vam bo osebni partner, prijatelj, poslovni partner in/ali njihov naključni kolega zaupal, močnejši boste. Odpirala se bodo vrata tam, kjer se vam tudi sanjalo ni, da je to možno.

Jaz sem se v poslovnem smislu v bistvu naučil predvsem to, kako skozi posel vzbuditi in ohraniti zaupanje, kako na ta način spoznati večino uspešnih zasebnih podjetnikov v naši in sosednji državi, kako se distancirati od negativnih novic in kako sprejemati udarce, ne da bi za njimi ostale modrice. Izogibajte se negativnim stvarim, ki se jih ne morete navaditi, pričakujte kratkoročno srečo od materialnih stvari, investirajte karseda veliko v prijateljstvo in odnose ter sledite svojim strastem, tudi če so povezane samo s stroški. In naučite otroke, da bodo sposobni sprejeti nagrado tudi z odložnim rokom – sposobnost potrpežljivega »čakanja« na večjo nagrado, kot bi bila tista, ki bi jo dobili takoj, je dober indikator bodočega življenjskega uspeha.

Zato s svojimi presežnimi likvidnimi sredstvi, ki jih imate v banki, ravnajte enako: zgradite odnos s svojim privatnim bančnikom, dajte mu priložnost, da se potruži za vaše zaupanje, in naj profesionalci upravljajo tisti del premoženja, ki v vaših mislih morda pomeni varnost za pokojnino ali varčevanje za otroke ali samo skrajno rezervo za prvi skok v nov posel. Ne bodite nepotrpežljivi. Raje zatisnite oči in pogledjte svoj uspeh, vzemite tisto staro steklenico s police in obrišite prah z nje, nazdravite, primite za roko ljubljene in pojdite na svoj necker, pa naj bo to tisoče kilometrov stran ali nekaj metrov oddaljena, s soncem obsijana veranda.

Tudi jaz živim svoje spremembe, letos so me prisilile celo v bolj radikalen premik v življenjskem slogu. Toda ne bojim se, celo še večji optimist sem. To je postala moja nova stalnica.



NLB Vita Privatno

ekskluzivno naložbeno življenjsko zavarovanje z aktivnim upravljanjem premoženja

Z ekskluzivnim naložbenim življenjskim zavarovanjem NLB Vita Privatno si boste zagotovili aktivno upravljanje premoženja glede na vaš naložbeni profil, hkrati pa ste lahko deležni davčnih ugodnosti življenjskih zavarovanj. O aktualnem vpisnem obdobju vas bo obvestil vaš privatni bančnik.



NLB Vita

Zelo življenjska zavarovalnica.

www.nlbvita.si

080 87 98

Zavarovalnica, ki trži in sklepa zavarovanje: NLB Vita, življenjska zavarovalnica d. d. Ljubljana, Trg republike 3, 1000 Ljubljana, je vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču v Ljubljani, znesek osnovnega kapitala: 7.043.899,19 EUR, matična številka: 1834665. Zavarovanje trži Sektor privatnega bančništva banke NLB d.d., Ljubljana. Banka pri tem nastopa kot zavarovalna posrednica ter v zvezi z zavarovanjem nima obveznosti ali jamstev. Zavarovanje NLB Vita Privatno ni depozit in ni vključeno v sistem zajamčenih vlog. NLB Vita Privatno je naložbeno življenjsko zavarovanje, pri katerem je donos odvisen od gibanja vrednosti enot premoženja investicijskih skladov. Tveganje, da bi bil lahko znesek izplačila naložbenega življenjskega zavarovanja nižji od zneska vplačila v naložbeno življenjsko zavarovanje, prevzema sklenitelj zavarovanja. Za izplačilo zavarovalne vsote oz. odkupne vrednosti police jamči NLB Vita, življenjska zavarovalnica d. d. Ljubljana.



Individualno upravljanje premoženja

Ukrojeno po vaši meri.

Privoščite svojim prihrankom ekskluzivno finančno storitev. Pri individualnem upravljanju premoženja vam je na voljo strokovno usposobljen finančni svetovalec, ki vam bo svetoval za vas najprimernejšo naložbeno politiko, naložbe pa bo posebej za vas izbral izkušen upravitelj premoženja.



NLB Skladi

www.nlbskladi.si

Opozorilo vlagateljem:

To tržno sporočilo je namenjeno obveščanju strank o storitvah družbe NLB Skladi, upravljanje premoženja, d.o.o. (v nadaljevanju: NLB Skladi), Tivolska cesta 48, 1000 Ljubljana v zvezi s finančnimi instrumenti. V tem tržnem gradivu uporabljeno poimenovanje Individualno upravljanje premoženja družba NLB Skladi uporablja za storitev gospodarjenja s finančnimi instrumenti, skladno z določili ZISDU-3. Družba NLB Skladi opravlja storitve gospodarjenja s finančnimi instrumenti le na pobudo stranke. Naložbe v finančne instrumente so tvegane. Dejanski ali simulirani pretekli donosi finančnih instrumentov in predvidevanja o pričakovani uspešnosti ne zagotavljajo donosov v prihodnosti. Pri vseh navedbah, ki se opirajo na podatke, izražene v tuji valuti, se lahko dobički povečajo ali zmanjšajo zaradi valutnih nihanj. Storitev gospodarjenja s finančnimi instrumenti družbe NLB Skladi ni bančna storitev in ne prinaša zajamčene ali garantirane donosnosti. Terjatve iz razmerij v zvezi s finančnimi instrumenti in opravljanjem investicijskih storitev neprofesionalnih strank zapadejo pod sistem jamstva za terjatve vlagateljev po določilih Zakona o trgu finančnih instrumentov, ki je kot informacija dostopen v vseh poslovnih prostorih, kjer družba posluje s strankami, in na spletnem naslovu družbe www.nlbskladi.si. Naložbe v posamezne portfelje niso vključene v sistem zajamčenih vlog, ki velja za vloge fizičnih oseb in malih pravnih oseb na transakcijskih računih, hranilnih vlogah, denarnih depozitih in blagajniških zapisih oziroma potrdilih o depozitu, ki se glasijo na ime, zbranih pri bankah in hranilnicah. Davčna obravnava je odvisna od posameznih okoliščin vsake stranke in se lahko spreminja. Informacije o investicijskih storitvah NLB Skladi in o tveganjih so objavljene v Splošnih pogojih poslovanja s finančnimi instrumenti NLB Skladi, dostopnih na spletni strani www.nlbskladi.si, na sedežu družbe in v Sektorju za privatno bančništvo NLB d.d., kjer je mogoče skleniti poslovno razmerje za opravljanje investicijskih storitev.