

OSEBNO

Revija o odločitvah. Tudi finančnih.



Kje je meja?

POSKRbite ZA SVOJE OSEBNE
IN POSLOVNE FINANCE.



Paket NLB Poslovni Start za samo 1 EUR/mesec.

Ob prvih korakih po odprtju **svojega d.o.o. ali s.p.** potrebujete prave rešitve, da vam olajšajo vstop v podjetniški svet. Za vas imamo paket Poslovni Start, ki združuje osnovne bančne storitve za vsakodnevno poslovanje. Obiščite nas v kateri koli NLB Poslovalnici, spoznajte prednosti paketa in plačujte **samo 1 evro na mesec***.

*Ponudba velja za novoustanovljena podjetja, podjetnike in zasebnike iz segmenta malih podjetij (mikro in majhne družbe), ki na trgu poslujejo manj kot eno leto. Paket je omejen na obdobje 18 mesecev od odprtja NLB Poslovnega računa.



UVODNIK

Kar seješ, to žanješ

Pri kakšnem zagretem omizju pogosto slišim, kako je poslovna uspešnost odvisna tudi – ali pa predvsem – od sreče. Saj vam je znana izjava v slogu: »Ja, ta je imel pa res srečo! Je bil ob pravem času na pravem mestu, zdaj mu pa gre.« In to resnično drži?

Običajno ljudje spregledajo, kako je ta človek iskal različne možnosti, se učil. Ne vedo, kaj vse je poskušal, kolikokrat je »usekal« mimo. Tudi jaz verjamem v srečo, a le do določene mere. Ugotavljam, da več ko delam, več sreče imam. Srečo je treba iskati in ne čakati, da nas bo ona našla. In mislim, da resnično spremlja najbolj hrabre, ne glede na to, ali gre za poslovno uspešnost ali pa za katero drugo področje v življenju. Svojo poslovno »srečo« sem začela iskati in graditi že pred daljnimi 40 leti. In noben zgrešen poskus ni pomenil poraza. Pomenil pa je nova spoznanja in nove izkušnje, s katerimi sem iskala nove rešitve. Skozi čas so se poslovni procesi zelo spremenili, a s prilagajanjem in močno vizijo je vedno mogoče premagovati ovire. Še nikoli nisem tako uživala v delu kot zdaj, ko resnično žanjam »cvetove« dolgoletnega truda. Uspeh se ne zgodi čez noč, trajno uspešna poslovno-finančna zgodba pa je le redkokdaj splet popolnih naključij.



NEVENKA POŽAR,
lastnica cvetličarn Požar v
Kočevju in Ribnici.

Svojo strast in ljubezen do cvetja je pretvorila v uspešno poslovno zgodbo. Ves čas spremlja trende in se veseli, ko lahko v cvetličarski dejavnosti, dekoracijah in aranžerstvu uvaja novosti ter ustvarjalno in poslovno raste skupaj s svojim cvetjem.

V »vrtinarski« govorici se reče, da v poslu niso pomembne samo grablje, ampak tudi vile. Če hočeš kaj doseči, moraš tudi kaj dati. Nekatere stvari resnično niso plačljive, velja pa, da se dobro z dobrim vrača. Na določene reči ne gre vedno gledati s finančnega vidika, pomembni so zaupanje in graditev

ter rast pristnega odnosa. Racionalno upravljanje financ, plemenitenje premoženja je zelo podobno gojenju, vzdrževanju rastlin, cvetja in zalivanju rož. Posebej, ker naša proizvodnja temelji na lastni vzgoji rastlin, kar je tudi naša ključna konkurenčna prednost. Tako si z rastlinami vedno v stiku, veš, kaj imaš, in veš, da bo stranka dobila preverjeno kvaliteto. V cvetličarstvu imajo pomembno vlogo organizacija, nadzor, pristen odnos s strankami in vodenje. So sezone, ki so bolj in malo manj »cvetoče«. Tradicionalno uspešni pomladi in potem še jeseni sledi mrzla zima. Takrat nastopi pregovorno zatišje, a naš rastlinjak je tudi v tem času poln življenja. Predvideti moram manj »plodovita« obdobja in leto za letom strateško načrtovati, skrbno razporejati sredstva.

Služba je moj hobi in hobi je moja služba. Tako se tudi nikoli ne zgodi, da bi na delo povsem pozabila. Rože imajo v mojem življenju velik pomen. S cvetjem in rožami si lahko olajšaš težke trenutke. Nagovarjajo nas na različne načine, vzbujajo pozornost z bujno rastjo, raznovrstnimi oblikami cvetov, pisanimi barvami in izbranimi vonjavami, z lepoto, ki je ni mogoče spregledati in ob kateri ni mogoče ostati ravnodušen.

KAZALO

- | | | |
|---|---|---|
| 4 Na kratko za lažje odločanje | 16 Kako znižati svoje izdatke – vsak dan? | 28 Dogodivščine in prijateljstva |
| 6 Kje je meja? | 18 Pisarna v naravi | 30 Kjer je volja, je pot |
| 10 Nasmeh nič ne stane | 22 Ne šteje sreča, odločajo naša dejanja | 31 Še bolj priročni in s še več ugodnostmi |
| 12 Kje plemenititi denar v svetu ničelnih obrestnih mer? | 24 Zakaj zavarujemo avto, življenja pa ne? | |

Dober igralec lahko spremeni izid igre. Dobra ekipa izid prvenstva.

Čestitamo našim rokometašem za navdihujoč uspeh na svetovnem prvenstvu.



Pomoč mladim bolnikom - tudi vrhunski športniki niso ostali ravnodušni

NLB je skupaj s Hitradiom Center v lanskem decembru začela z dobrodelno akcijo »Pomoč malim bolnikom«, v kateri smo vse do 31. januarja 2017 zbirali sredstva za izgradnjo prizidka Pediatrične klinike v Ljubljani. Sredstva smo zbirali v zbiralnikih za donacije v vseh poslovalnicah NLB, od vsakega nakupa na obroke s kartico NLB Mastercard pa smo v sklad za Pediatrično kliniko prispevali 5 evrov. Z donacijami bomo otrokom omogočili prijetnejše in bolj kakovostno zdravljenje. K akciji so prispevali tudi naša junakinja belih strmin Ilka Štuhec in slovenski rokometaši pred odhodom reprezentance na zgodovinsko svetovno prvenstvo v Franciji. Poslovna direktorica Pediatrične klinike Biserka Marolt Meden je z zbranimi prispevki izredno zadovoljna. »K nam prihajajo hudo bolni otroci iz vse Slovenije, dnevna bolnišnica pa se velikokrat odvija na hodnikih ali na terasi, kar ni do bolnikov niti prijazno, niti varno,« pravi in se v imenu hudo bolnih otrok za vsak prispevek iskreno zahvaljuje.

Posodobljena mobilna banka Klikin

V spletnih trgovinah AppStore in Google Play je na voljo posodobljena verzija mobilne banke Klikin. Glavna razlika je pri funkciji Slikaj in plačaj, saj ta po novem samodejno izpolni vse podatke o plačilu. Tudi spremljanje financ je s posodobljeno verzijo lažje (klik na »Postavka v prometu«), s klikom na »Obvestila« v osnovnem meniju pa boste še bolj na tekočem z vsemi novostmi in spremembami. Sprememba pa je tudi, da lahko z e-sporočilom posredujete neformalno potrdilo o plačilu (klik na kuverto v podrobnostih prometa).



Prihaja digitalni cunami

Vodja digitalnega poslovanja v NLB, Matjaž Mušič, je v intervjuju za časnik Večer spregovoril o tem, kako se na izzive digitalizacije lahko odzovejo tradicionalne banke. »Prehod, ki se dogaja, je prehod iz upravljanja za posameznika, v upravljanje informacij,« pravi in ocenjuje, da v banki zelo podrobno spremljamo vse digitalne bančne trende, s katerimi bomo iz leta v leta bolj poenostavljali poslovanje.



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

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

PRAVNO OBVESTILO: V skladu z Zakonom o varovanju osebnih podatkov vas obveščamo, da lahko v NLB Poslovalnicah kadarkoli podpišete izjavo, da ne želite biti vključeni v akcijo neposrednega trženja. Uporabniki NLB Klik in NLB Teledoma pa nam lahko to sporočite tudi prek svoje telefonske oziroma spletne banke. V tem primeru bomo preprečili uporabo vaših osebnih podatkov za namene neposrednega trženja. Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, Trg republike 2, Ljubljana, vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču v Ljubljani, matična številka družbe: 5860571, znesek osnovnega kapitala: 200.000.000,00, davčna št.: 91132550. Tiskovina je informativne narave. Prihranjemo si pravico do sprememb. Za napake v tisku in morebitne skrite napake v zvezi s tiskom ne prevzemamo odgovornosti. Vsi uporabniki objavljenе vsebino uporabljajo na lastno odgovornost. Vabimo vas, da ob sklenitvi pogodb v banki preverite veljavne pogoje in lastnosti storitve. NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, februar 2017.

Osebnost | številka 13, 2017

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

Odgovorna urednica:
Irena Čuk

Glavna urednica:
Ana Herman

Izvršni urednik:
Jak Vrečar

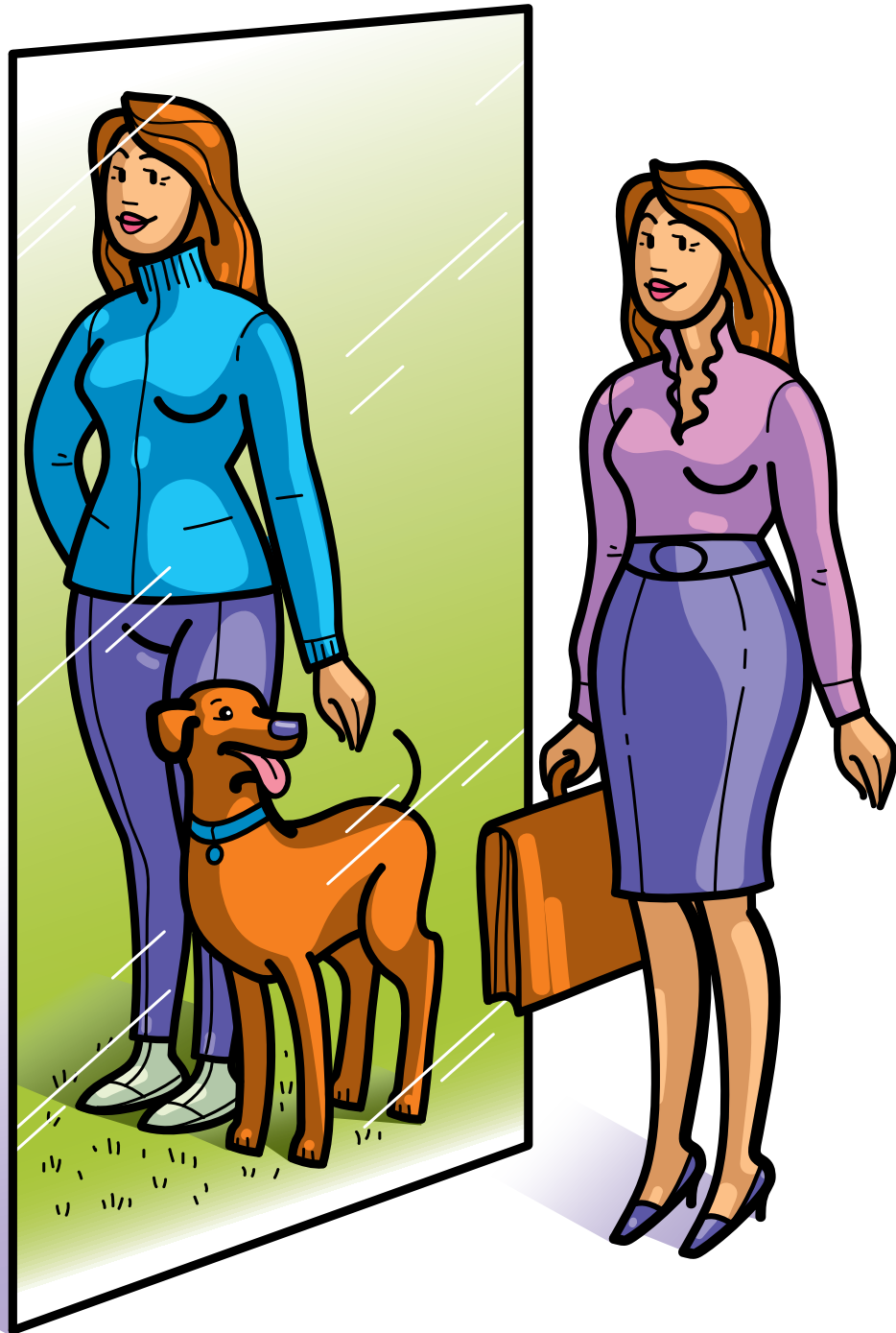
Uredniški odbor:
Manja Gradišek,
Simona Polanc,
Maja Jarm Jovanović,
Bojana Kastelic,
Primož Inkret,
Igor Savič,
Nenad Senić

Ilustracija na naslovnici:
Maja B. Jančič

Vsebinska in oblikovna zasnova, izvršno uredništvo in produkcija:
PM, poslovni mediji d. o. o., www.p-m.si

Tisk: Para d. o. o.
Naklada: 5.000
ISSN 2232-3368

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



KJE JE MEJA?

Samostojnih podjetnikov je v Sloveniji več kot 100.000, še enkrat toliko je lastnikov podjetij z največ enim zaposlenim. To ne pomeni samo, da smo prebivalci Slovenije izjemno podjetni, ampak tudi, da se že vsaj desetina prebivalstva srečuje z enim najpomembnejših vprašanj uspešnega poslovanja – kako primerno razmejiti osebne in poslovne finance. In vi, jih znate ločevati, kot je prav?

Avtor: Denis Vičič Ilustracija: Maja B. Jančič

Če še niste podjetnik ali podjetnica, morda še boste. Zelo verjetno pa imate v družini ali vsaj v krogu bližnjih prijateljev koga, ki je, kot včasih radi rečemo, »sam svoj šef«. Samostojna poslovna pot, tudi ko se je lotimo kot postranski poklic, lahko prinese marsikatero prednost, a se hkrati lahko hitro zgodi, da je posuta s trnjem. Kako se torej izogniti pastem prepletanja osebnih in podjetniških financ?

Odgovorov na to vprašanje je seveda več, saj primerno ločevanje osebnih in poslovnih financ vseh malih podjetnikov in tistih, ki kakšno delo opravijo po službi, ne bremeni v enaki meri. Ker se lahko zelo razlikujejo po statusu in poslovanju – eni so samostojni podjetniki (s.p.), drugi fizične osebe z dejavnostjo, tretji vodijo enoosebno družbo z omejeno odgovornostjo (d.o.o.) – morajo biti njihovemu statusu in poslovanju posebej prilagojene tudi bančne rešitve.

S.P.: MEJA JE MANJ STROGA, A PAZITE, KJE JO PREČKATE

Le na videz je razmejevanje osebnih in poslovnih financ najpreprostejše pri samostojnih podjetnikih in fizičnih osebah z dejavnostjo. Zanje velja, da s prihodki iz opravljanja dejavnosti razpolagajo povsem prosto: vse, kar zaslužijo kot podjetniki, lahko porabijo tudi v gospodinjstvu. Seveda, paziti morajo le na to, da pravočasno in v primerno visokih zneskih od dohodkov plačajo akontacijo dohodnine in prispevke za socialno varnost.

Zaradi te prepletenosti osebnih in poslovnih financ pri (popoldanskih) samostojnih podjetnikih in zasebnikih nekateri med njimi najraje ne bi imeli poslovnega računa, ampak bi dohodke iz poslovanja prejeli kar na osebni račun. Še nedavno to ni bilo možno, saj je vsak podjetnik moral imeti dva bančna računa – osebnega zase kot fizično osebo in poslovnega za opravljanje dejavnosti. Zdaj je drugače.

Vse fizične osebe, ki opravljajo dejavnost (kdo sodi v to kategorijo, preberite v okvirčku Kako delati?) in bi želele vse svoje

prihodke imeti na enem mestu, lahko v NLB odprejo NLB Osebno poslovni račun. Prek tega računa hkrati upravljajo tako osebne kot poslovne finance, obenem pa vsak mesec prihranijo nekaj evrov, ki bi jih poleg stroškov vodenja osebnega računa sicer morale plačevati še za vodenje poslovnega računa. Kot fizične osebe uporabljajo tudi vse ostale bančne storitve, na primer NLB Klik, plačilne kartice in drugo.

Navkljub udobju in ugodnostim, ki jih ponuja NLB Osebno poslovni račun, pa ta ni primeren za vse samostojne podjetnike. Namenjen je tistim, ki imajo manj dobaviteljev in kupcev in med drugim izdajajo tudi manjše število računov. Tem pri poslovanju zadostujejo produkti in storitve imetnikov NLB Osebnih računov.

Bančni svetovalci zato novopečenim podjetnikom najprej predstavijo ponudbo »polnopravnih« poslovnih računov. »Ti računi so tisti, ki so zares prilagojeni potrebam poslovanja poslovnih subjektov. Z NLB Poslovnim računom podjetniki dobijo dostop do naše poslovne elektronske banke NLB Proklik, ki omogoča nekatere storitve, ki v NLB Kliku, namenjenem fizičnim osebam, niso na voljo. Samo imetniki poslovnega računa lahko sklepajo tudi kreditno-garancijske posle, ki so v sodobnem poslovanju nekaj običajnega in včasih celo nujnega,« pojasnjuje Mojca Martinuč, višja upravljalica ponudbe v NLB.

Še en pomemben razlog, zakaj osebno-poslovni račun ni vedno primerna izbira, pa je prav razmejevanje osebnih in poslovnih financ. Pri tem »mešanem« računu je težko ohraniti pregled nad izdatki in prihodki. Treba je nenehno raziskovati, katera plačila so bila namenjena poslovnemu in katera osebnemu življenju, zaradi česar podjetniki le z naporom dobijo jasn pogled na to, kaj se dogaja z njihovimi poslovnimi financami. Za primerno in odgovorno poslovanje pa je pregled nad tokom denarja v podjetje in iz njega ključen.

D.O.O.: PRAVILA SO JASNA IN STRIKTNA

Medtem ko imajo fizične osebe, ki opravljajo dejavnost, praviloma možnost izbirati, ali bodo

za poslovanje uporabljale ločen račun, pa tisti, ki se odločijo svoje podjetniške sanje uresničevati z ustanovitvijo družbe z omejeno odgovornostjo (d.o.o.) – tudi če v tej delajo sami brez drugih zaposlenih, te izbire nimajo. Čeprav je njihova vloga v podjetju dejansko lahko zelo podobna tisti, ki jo imajo samostojni podjetniki, so dohodki podjetja v tem primeru povsem ločeni od dohodkov posameznika, ki je podjetje odprl. Zato je za d.o.o. vedno nujno odpreti poslovni račun, lastniki družbe pa imajo ob tem še osebni račun za svoje osebne finance.

Pri takšnem podjetništvu težav z razmejevanjem osebnih in poslovnih financ praviloma ne bi smelo biti. Kar tako vzeti denar podjetja in ga porabiti za zasebne stvari, ni možno. »Podjetnik ali družbenik enoosebnega d.o.o. včasih potrebuje finančna sredstva v svojem zasebnem življenju za večje izdatke in

investicije. Ko zasebnih virov za tako financiranje nima, velikokrat najprej pomisli na premoženje svojega podjetja. Če njegovo podjetje deluje kot s.p., potem je to enostavno, saj so pretoki denarja med podjetnikovim podjetjem in njegovim gospodinjstvom temeljna značilnost te oblike poslovanja. Kadar podjetje deluje v okviru d.o.o., pa je tako financiranje zasebnega življenja težje. Če do pretakanja sredstev med ustanoviteljem podjetja in podjetjem že pride, mora biti to pretakanje vedno formalizirano,« opozarja Kristinka Vuković iz računovodske hiše Unija.

S PRAVO ODLOČITVIJO SKRBI NI

Z nujno ali skušnjavo prepletanja osebnih in poslovnih financ se vsaj občasno ubada večina podjetnikov in tistih, ki so podjetni le občasno. To prepletanje je torej nekaj povsem običajnega, a vedno vseeno ne mine brez posledic.

Pri izogibanju težavam lahko pomaga že izbira pravega bančnega računa. Ta izbira je tistim, ki se s podjetništvom šele spoznavajo oziroma vanj vstopajo prvič, v NLB olajšana. Na voljo je namreč paket NLB Poslovni Start. Mala podjetja, enoosebni d.o.o. ter samostojni podjetniki in zasebniki, ki poslujejo manj kot eno leto, s tem paketom kar 18 mesecev plačujejo le od enega do šest evrov na mesec za poslovni račun in izbrane storitve za vsakodnevno poslovanje.

Tisto najbolj učinkovito zdravilo proti težavam prepletanja osebnih in poslovnih financ pa je na koncu vedno le eno – samodisciplina. »Nebrzdana poraba in preveliko trošenje sredstev za osebni namen lahko privedeta do pomanjkanja sredstev za nemoteno izvajanje poslovne dejavnosti,« še opozarja Andreja Hribar, višja upravljalca ponudbe v NLB.

Vestno nadzirajte odhodke in prihodke

Za podjetnike je posel praviloma tako pomembna stvar, da so zanj pripravljeni žrtvovati tudi osebno premoženje. Dogaja pa se tudi obratno: da so podjetniki na prislужeni denar tako zelo navezani, da ta sredstva v celoti jemljejo za svoja, čeprav so dejansko last njihovega podjetja oziroma njihovega »podjetniškega jaza«. Oboje lahko pomeni težavo – tako enim kot drugim se namreč lahko zgodi, da izgubijo pregled nad tem, koliko sredstev sploh imajo na razpologo za plačevanje sprotnih življenjskih stroškov ali stroškov poslovanja. To pa ne prinese nič dobrega. Ko brez denarja za plačevanje življenjskih stroškov ostanejo posamezniki, se morajo skozi mesec prebiti s prihranki ali pa si denar izposoditi. In podobno je, ko brez denarja za poslovanje ostane podjetje. Zato se je vedno treba zavedati, da je vsaj toliko kot dobičkonosnost poslovanja pomemben denarni tok. Denarni tok pove, koliko sredstev je podjetje v določenem obdobju prejelo in koliko jih je v tem istem obdobju porabilo za poravnavanje obveznosti. Ko nad tem ni pregleda, lahko podjetje naenkrat postane nezmožno sproti plačevati dobavitelje in/ali zaposlene: dovolj je že, da naročniki še niso plačali blaga ali storitev, podjetje pa mora v trenutku poplačati dobavitelje in/ali izplačati plače. Če podjetje ali samostojni podjetnik nima dovolj denarnih rezerv, dejansko bankrotira oziroma si mora sredstva, ki bodo omogočila nadaljnje poslovanje, priskrbeti iz lastnega žepa ali pa se obrniti na banko, ki mu bo morda odobrila kredit. Ko je nadzor nad porabo in prejemki stalen in vesten, se to težje zgodi.

Kateri bančni račun izbrati za s.p.?

NLB OSEBNO POSLOVNI RAČUN		NLB POSLOVNI RAČUN
Marko dela prek popoldanskega s.p. in mesečno dodatno zasluži približno 600 evrov. Marku popoldanski s.p. sicer omogoča dodaten zaslužek in izpolnitev, a širitve dejavnosti ne načrtuje.	Poslovne potrebe in želje 	Petra ima odprt s.p., ki je njen edini vir dohodka. Jure ima popoldanski s.p. Petra ima vizijo in željo, da bi svojo dejavnost naprej razvijala in širila svoj obseg delovanja. Jure bi rad jasno ločnico med svojim poslom in družino – tudi v finančnem smislu.
Račun mu omogoča poslovanje kjerkoli in kadarkoli – prek NLB Klika in Klikina. Prek NLB Klika naroči limit.	Sodobne oblike poslovanja 	Poslujeta prek mobilne banke NLB Klikpro, ki jima omogoča izvajanje preprostih bančnih poslov. Petra, ki ima večji obseg poslovanja, uporablja tudi elektronsko banko NLB Proklik. Prek mobilne banke NLB Klikpro lahko naroči tudi limit.
Vzame kredit za osebni namen.	Možnosti financiranja 	Vzameta kredit za financiranje poslovanja.
Posluje gotovinsko in negotovinsko, na račun pa lahko doda pooblaščenca.	Gotovinsko in negotovinsko poslovanje 	Poslujeta gotovinsko in negotovinsko ter lahko na račun dodajata različne nivoje pooblastil – recimo za računovodkinjo.
Zanj velja veljavna NLB Tarifa za prebivalstvo. Na istem bančnem računu upravlja svoje osebne in poslovne finance.	Stroški in obseg poslovanja 	Zanju velja veljavna NLB Tarifa za pravne osebe, podjetnike in zasebnike. Poslovni račun uporabljata zgolj za upravljanje poslovnih financ.
Št. računa je javno objavljena v Registru transakcijskih računov. NLB Oseбно poslovni račun je namenjen samostojnim podjetnikom, ki jim za poslovanje zadostujejo produkti/storitve, ki so v bančni ponudbi za imetnike osebnih računov oziroma za fizične osebe.		Št. računa je javno objavljena v Registru transakcijskih računov. Poslovni račun lahko odpre vsak podjetnik, zasebnik, gospodarska družba, društvo, druga oseba civilnega prava ali ustanovitelj oziroma pooblaščenec družbe v ustanavljanju. Imetnik lahko za poslovanje uporablja storitve, ki so namenjene pravnim osebam.

Najučinkovitejše zdravilo proti težavam prepletanja osebnih in poslovnih financ je na koncu vedno le eno – samodisciplina.

Vrste NLB Oseбно poslovnega računa

NLB Oseбно poslovni račun je nov tip bančnega računa. Ima vse lastnosti NLB Osebnega računa, le da je prek njega možno poslovati tako za osebni kot poslovni namen. Primeren je predvsem za tiste samostojne podjetnike in zasebnike z manjšim obsegom poslovanja in tiste, ki poslujejo z manjšim številom kupcev ali naročnikov. Tako kot obstaja več tipov NLB Osebnih

računov, je tudi več tipov NLB Oseбно poslovnega računa. Če že imate NLB Klasični račun in bi želeli prek tega računa tudi poslovati, se vaš NLB Klasični račun preoblikuje v NLB Klasični oseбно poslovnih račun. Če imate NLB Zlati račun, v NLB Zlati oseбно poslovni račun itd. Stranke preoblikovanja računa dejansko ne občutijo, saj osnovne lastnosti računa, od številke računa do nadomestila za vodenje računa in višine limita na njem, ostanejo nespremenjene. Brez sprememb je tudi uporaba NLB Klika in plačilnih kartic.

Dobrodošli v NLB Centru inovativnega podjetništva!

Na Trgu republike 2 v Ljubljani na enem mestu zagotavljamo celovito podporo na začetku podjetniške poti. Poleg tega, da lahko tam ustanovite podjetje ali s. p. na VEM točki OZS in odprete poslovni račun v okviru paketa NLB Poslovni Start ter pridobite brezplačne splošne bančno-finančne informacije o ustanovitvi in delovanju podjetja, je to tudi odličen prostor za izobraževanje o podjetništvu in financah ter izmenjavo podjetniških idej. V centru lahko prostore za sestanke ali srečanja najamete brezplačno, brezplačno lahko predstavite tudi svoje podjetniške izdelke v podjetniški galeriji in še mnogo več.

Nasmeh nič ne stane

Vas zanima, kako je oseba, ki si je v življenju vedno želela nastopati in poučevati, karierno izpolnitev našla v poklicu bančne svetovalke? Spoznajte Vesno Lokovšek, zagnano prenašalko znanja in neusahljiv vir dobre volje.

Avtor: Žiga Kariž Foto: Nejc Lasič



Finančna pismenost komitentov se zvišuje. Stranke vedno bolj vedo, kaj želijo.



Tisti, ki menijo, da je poklic bančnega svetovalca monoton, bi morali preživeti vsaj nekaj časa v družbi Vesne Lokovšek. Vedno nasmejana, vedno dobre volje in polna znanja. Med uslužbenci NLB izstopa, ker opravlja tako delo finančne svetovalke kot privatne bančnice. Marsikdo niti ne loči med tema dvema vlogama, zato nam Vesna prijazno pojasni, da je privatno bančništvo ekskluzivna storitev, ki je namenjena strankam z visoko boniteto: »Privatni bančnik celovito upravlja premoženje stranke. Pokrivamo vsa področja: finančno, naložbeno, davčno ... Strankam smo na razpolago 24 ur na dan, vse dni v letu. Res pa je, da znanja, ki ga pridobim kot privatna bančnica, pred strankami, ki jih imam v segmentu osebnega bančništva, ne skrivam. Vsaki stranki se popolnoma posvetim in uporabim vse znanje, ki ga premorem, da ji koristno svetujem.«

NOV ZAČETEK

V svet bančništva pa je vstopila po naključju. »Pred tem sem delala v računovodstvu, bila

sem tudi poslovna sekretarka. Nato je splet okoliščin pripeljal do tega, da sem dobila delo v banki v Krškem.« Kot pravi, njena karierna pot ni šla samo navzgor oziroma naravnost, ampak je morala premagati tudi nekaj ovir. Za to, da bi lahko ostala v bančništvu, se je denimo nekaj časa vozila na delo v Ljubljano in se za pet let v prestolnico tudi preselila. Ko se je ponudila priložnost, da se vrne v domači kraj, jo je zgrabila z obema rokama. »Seveda sem to z veseljem sprejela. Na življenje na podeželju sem le bolj navajena kot na življenje v mestu. Povezana sem z domačim okoljem, ker mi družina veliko pomeni. A začeti sem morala znova, saj svojih strank nisem imela.«

NAMESTO NEUSPEHA NOVA PRILOŽNOST

Z iskrenim odnosom, trdim delom in znanjem so prišle tudi stranke. »Bistveno je, da ti ljudje zaupajo. In tega se na da doseči čez noč, zaupanje gradiš le po korakih. Stranki se je treba odpreti, ji včasih povedati tudi kaj osebnega. Večina se jih na to dobro odzove, postanejo bolj zaupljivi. In več

informacij o njihovem življenju imam, boljši nasvet jim lahko ponudim.« Kot zatrjuje, se iskren odnos obrestuje tudi takrat, ko mora strankam sporočiti kakšno slabšo novico. A ko je pred tako nalogo, poskuša iz neprijetne situacije narediti prijetno. Takole pravi: »Iz neuspeha je treba narediti priložnost. In na tak pristop se po mojih izkušnjah stranke zelo dobro odzovejo.« Svoje trditve Vesna ponosno podkrepi s podatkom, da tudi med krizo ni izgubljala strank.

POT DO USPEHA

Zaveda se, da pot do uspeha vodi prek znanja. Zato je vesela vseh izobraževanj, ki jih je deležna v okviru NLB: od strokovnih seminarjev do treningov komunikacije. »Izobraževanja mi zelo koristijo. Čutim, da z njimi rastem, tudi osebnostno. In to opazijo tako moje stranke kot domači.« Ko jo vprašamo, kako, nam z nasmehom pojasni: »Na enem izmed izobraževanj so me naučili, da se je treba v konfliktnih situacijah pogosto najprej zazrti vase in se vprašati, kaj

lahko jaz spremenim, da bo bolje. Ravno tako je tudi doma. Saj tudi s partnerjem ni vedno vse idealno. Ljudje imamo različne cilje, želje. Ampak če se malce popusti ali prilagodi, je življenje v družini lažje.«

SPREMEMBA NA BOLJE

Od nekdaj si je želela nastopati in poučevati, zato je leta 2011 z navdušenjem sprejela odločitev NLB, da se pridruži projektu izobraževanj na področju osebnih financ. »Zelo veliko mi pomeni, da so v NLB v meni prepoznali to željo. Zato z veseljem predavam na različnih dogodkih, čeprav ta potekajo zunaj delovnega časa. Priznam, včasih malce zagodrnjam, a več dobrega dela opravimo na terenu, lažje je naše delo v poslovalnici.« Opazila je namreč, da se finančna pismenost njenih komitentov zvišuje in da stranke vedno bolj vedo, kaj želijo. »Tudi naše stranke se z našo pomočjo spreminjajo. Ljudje so spet začeli varčevati, ob obisku poslovalnice se usedejo, poslušajo, vzamejo si čas. Trudimo se, da bi imela vsaka stranka svojega bančnika, svojo

kontaktno osebo, s katero pogledata celovito finančno sliko. Osebnostne finance so namreč sestavni del našega življenja. Ne glede na to, s čim se ukvarjamo, imamo opravka z denarjem. In če se z njim ne ukvarjamo, če financ ne spremljamo, nam lahko vaje hitro uidejo iz rok.«

IMELI BI JO KAR DOMA

Vesno veseli, da je del teh sprememb. Zaveda se, da je ključ do uspeha, poleg znanja, ki ga prenaša na svoje stranke, tudi pozitiven pristop. »Nasmeh nič ne stane. Ne osiromaši tistega, ki ga daje, a obogati tistega, ki ga prejme. Stranke me poznajo po tem, da sem vedno nasmejana in dobre volje. Najlepša pohvala, ki sem jo dobila v svoji karieri, je prišla iz ust gospoda, dolgoletne stranke, ki mi je dejal: 'Vesna, jaz bi vas imel kar doma. Poznam vas že 15, 20 let, pa nikoli niste slabe volje.'«

DOBER NASVET

Vesna se pri svojem delu vedno usmerja k temu, da da strankam čim več informacij. K

odločitvam jih ne sili in vedno pusti, da se na koncu vsak odloči sam. »Stranka mora imeti vse potrebne informacije, da se počuti varno. Ko ljudje izbirajo med različnimi ponudbami, je v teh časih varnost na prvem mestu.« Ko jo povprašamo za nasvet, ki ga te dni najbolj pogosto namenja svojim strankam, pa nam hudomušno odgovori: »Pregovor pravi: nikoli ne nosi vseh jajc v eni košari, mar ne?«

PREDLAGAJTE SVOJEGA BANČNIKA!

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

Kje plemenititi denar v svetu ničelnih obrestnih mer?



BLAŽ BRAČIČ
vodja oddelka za trženje in prodajo NLB Skladi

Čeprav bančne vloge prinašajo zajamčeno donosnost, je ta trenutno zelo nizka, zato obstaja znatno tveganje, da bo inflacija presegla pogodbeno donosnost in se »zažrla« v realno vrednost vaših prihrankov. Delnice so bile zgodovinsko dolgoročno znatno donosnejše, a njihova vrednost niha, obveznice pa, podobno kot bančne vloge, v tem trenutku prinašajo nizke obresti. Da bi tveganje čim bolj zmanjšali, a vseeno dosegli neko omembo vredno donosnost, je torej treba portfelj razpršiti in poleg vezanih vlog vključiti tudi številne delniške in obvezniške naložbe z vsega sveta. Ene in druge terjajo poglobljeno temeljno analizo tako makroekonomskih razmer v različnih regijah kot analizo posameznega podjetja. Z drugimi besedami, za denar »je treba delati«. Pa imate čas, da bi se ukvarjali s tem? Večina varčevalcev za to nima ne časa, ne volje, ne znanja, zato prepušča to zahtevno opravilo strokovnjakom. Njihovi prihranki se vseeno donosno plemenitijo na borzah, varčevalcem pa ostane čas in denar za ukvarjanje s stvarmi, ki jih v življenju resnično veselijo. Kako jim to uspeva?

Star slovenski rek, ki pravi, da ne nosi vseh jajc v eni košari, še kako drži tudi pri naložbah prihrankov. Privarčevana sredstva je treba dobro razpršiti, saj popolnoma varna naložba žal ne obstaja. Smiselno je torej pogledati onkraj vezanih bančnih vlog, v svet naložb v delnice in obveznice. Pa potrebujemo za to poglobljeno znanje s finančnega področja? Če imamo prave svetovalce, ne.

KAJ SO VZAJEMNI SKLADI?

Vzajemni sklad je združeno premoženje večjega števila vlagateljev. Združuje namreč denarna sredstva velikega števila vlagateljev in jih zanje nalaga v različne vrednostne papirje v okviru investicijskih ciljev in politike, ki jih sklad vnaprej opredeli in so zapisani v prospektu vzajemnega sklada. Premoženje vzajemnega sklada je razdeljeno na enake enote premoženja, vlagatelj pa pridobi investicijski kupon, ki se glasi na ustrezno število enot premoženja. Z vplačilom vrednosti investicijskega kupona postane kupec lastnik sorazmernega dela premoženja vzajemnega sklada.

SREDSTVA SO VARNO NALOŽENA

Čeprav vrednost naložb v vzajemne sklade niha, lahko trdimo, da so sredstva z institucionalnega vidika popolnoma varno naložena. Industrija vzajemnih skladov je verjetno najbolj regulirana finančna industrija in ni se še zgodilo, da bi vlagatelj v vzajemne sklade izgubili svoje prihranke zaradi prevar oziroma slabega poslovanja družbe, ki vzajemne sklade upravlja.



Premoženje vzajemnega sklada je namreč strogo ločeno od družbe za upravljanje, nad njim bedi skrbnik, vse skupaj pa nadzira tudi regulator. V Sloveniji je to Agencija za trg vrednostnih papirjev (ATVP).

HITER SKOK V ZGODOVINO

Vzajemni skladi niso muha enodnevnic, saj niso na trgu od včeraj. Njihovi začetki segajo v daljne leto 1774 na Nizozemsko, medtem ko so se v ZDA pojavili leta 1890. Danes se ocenjuje, da je v vzajemnih skladih naloženih več kot 30 bilijonov evrov prihrankov, vzajemni skladi pa so v več kot deset najbolj razvitih državah sveta najbolj

priljubljena oblika varčevanja gospodinjstev. V Sloveniji začetki vzajemnih skladov segajo v leto 1992, ko je bil ustanovljen prvi vzajemni sklad. Danes je v teh skladih v Sloveniji naloženih že več kot 2,5 milijarde evrov, znesek pa se v zadnjih letih povečuje, saj vse več ljudi zaupa tej obliki varčevanja.

PREDNOSTI VZAJEMNIH SKLADOV

Varčevanje v vzajemnih skladih je v primerjavi z neposrednim varčevanjem v vrednostnih papirjih preprosto, saj vlagatelju ni treba storiti drugega kot preudarno izbrati ustrezen vzajemni sklad, pa še tu mu pomagajo usposobljeni

svetovalci. Naložba v vzajemni sklad je tudi ena najbolj likvidnih v finančnem svetu. To je še posebej pomembno tedaj, ko vlagatelji sredstva hitro potrebujejo v denarni obliki zaradi nenadnega izpada prihodkov ali nepričakovanih stroškov. Sredstev, vloženih v vzajemne sklade, torej ne vežete. Varčevanje v vzajemnih skladih prinaša tudi davčne ugodnosti v obliki odloga ugotavljanja davčne obveznosti – ustvarjeni kapitalski dobički pri prehodih med podskladi krovnega sklada NLB Skladi niso obdavčeni. Davčna obveznost nastopi šele ob izplačilu sredstev iz krovnega sklada. Premoženje vzajemnega sklada

Kombinacija 20 % delnic in 80 % obveznic se je zgodovinsko gledano izkazala kot najmanj tvegana naložbena kombinacija.

VARNOST

upravljajo dobro usposobljeni upravljavci z zaledjem v delu borznih analitikov, ki s ciljem doseganja nadpovprečne uspešnosti vzajemnega sklada nenehno raziskujejo dogajanja tako na borzah in finančnih trgih nasploh kot tudi v gospodarstvih držav, gospodarskih panogah in gospodarskih družbah.

KATERE CILJE LAHKO DOSEŽEM?

Najpogostejši cilji, za katere vlagatelji vlagajo v vzajemne sklade, so varčevanje za starost, varčevanje za plemenitenje premoženja, varčevanje za otroke, varčevanje za večje nakupe in ne nazadnje tudi varčevanje z namenom ustvarjanja kratkoročnega zaslužka. Za vsakega od ciljev je primeren en ali več vzajemnih skladov, ki nalagajo v različne naložbene oblike iz različnih regij in gospodarskih panog. Pri tem je najpomembnejša odločitev, koliko premoženja naložiti v delniške in koliko v obvezniške vzajemne sklade. Ti vzajemni skladi se med seboj razlikujejo po pričakovani donosnosti in naložbenem tveganju. Obvezniški vzajemni skladi so nizko tvegane naložbe, katerih pričakovana donosnost je posledično nižja, medtem ko delniški vzajemni skladi prinašajo višje donosnosti, a so obenem tudi bolj tvegani. Za večino vlagateljev je najbolj primerna kombinacija delniških in obvezniških naložb v razmerju približno 50 : 50. V tem primeru govorimo o uravnoteženih vzajemnih skladih. Odločitev, koliko naložiti v delniške in koliko v obvezniške vzajemne sklade, je odvisna zlasti od posameznikovega odnosa do tveganja in dobe varčevanja.

KOLIKO V DELNICE IN KOLIKO V OBVEZNICE?

Daljša je doba varčevanja in več naložbenega tveganja je vlagatelj pripravljen sprejeti, večji delež naložb v delnice naj izbere. Praviloma velja, da za obdobja, daljša od sedem let, varčujemo predvsem v delnicah, za krajša od treh do pet let pa predvsem v obveznicah. Delnice namreč med vsemi naložbenimi kategorijami prinašajo najvišjo pričakovano donosnost, ki že na srednji rok praviloma prevlada nad negativnimi posledicami večje nihajnosti. Tudi za najbolj konservativne vlagatelje, torej tiste, ki so tveganju izrazito nenaklonjeni, velja, da naj vsaj 20 odstotkov premoženja naložijo v delniške naložbe. S tem namreč najbolj učinkovito zmanjšajo tveganje izgube realne vrednosti prihrankov zaradi inflacije, saj so delniške naložbe relativno učinkovit ščit proti inflaciji.

KOLIKO PRIHRANKOV MORAM IMETI ZA VARČEVANJE V VZAJEMNIH SKLADIH?

Varčevanje v vzajemnih skladih je primerno za vsakogar in temu so prilagojeni tudi začetni vložki. Najmanjši vložek pri postopnem varčevanju v NLB Skladih znaša 40 evrov (NLB Skladi – Varčevalni načrt brez pologa), spodnja meja za enkratne zneske pa je 1.000 evrov. Postopno varčevanje je v zadnjih letih pravi prodajni hit, saj se številni vlagatelji zanj odločajo z namenom varčevanja za starost ali pa prihodnost svojih otrok.

KAM TOREJ NALAGATI V ČASIH SKORAJ NIČELNIH OBRESTNIH MER?

»Najbolj varno« hitro postane nevarno. Kratkoročne obveznice z visoko bonitetno oceno trenutno celo nominalno prinašajo negativno donosnost, ne blestijo pa niti obveznice z daljšo ročnostjo in nekoliko slabšo bonitetno oceno, saj so pribitki za tveganja izrazito majhni. Varnost bo torej tudi v letu 2017 precej tvegana. Glede na to, da je cilj tudi bolj konservativnih vlagateljv vsaj ohraniti realno vrednost prihrankov, cilj preostalih pa realno oplemenititi prihranke, ocenjujemo, da so med najpomembnejšimi naložbenimi kategorijami z naskokom najbolj privlačne delnice. Vrednotenja teh v povprečju res niso med najnižjimi z zgodovinskega vidika, so pa daleč od morebitnih balonov, predvsem pa so relativno veliko ugodnejša od vrednotenj dolžniškega segmenta. Tako lahko zgolj iz dividend pričakujemo nekajkrat višjo donosnost kot z varčevanjem v tradicionalno varnejših produktih. Če sodimo po trenutnih vrednotenjih, nas z globalnega vidika na delniškem parketu čaka precej povprečno leto. Vloga centralnih bank bo še vedno podporna – zagotavljati cenovno stabilnost in pospešiti gospodarsko rast, za vsako ceno pa preprečiti deflacijo.

ČAS ZA EVROPO ...

Med delniškimi trgi stavimo na razvite trge, še posebej na Evropo. Vrednotenja so relativno ugodna, dividendne donosnosti pa visoke. Pomembno je, da se optimizem

Naložba v vzajemni sklad je ena najbolj likvidnih v finančnem svetu. To je še posebej pomembno tedaj, ko sredstva hitro potrebujete v denarni obliki zaradi nenadnega izpada prihodkov ali nepričakovanih stroškov.

vrača, gospodarstva počasi okrevajo. Če k temu dodamo še padec vrednosti evra nasproti ameriškemu dolarju, ki pomaga evropskim izvoznikom, potem dobimo relativno ugodne okoliščine za poslovanje evropskih družb in gibanje tečajev delnic v letu 2017. Ameriške volitve so sicer tlakovale pot bolj ekspanzivni fiskalni politiki ZDA, ki bi lahko bila pozitivna za gospodarsko rast in tudi poslovanje podjetij, a bosta polna zaposlenost in krepitev ameriškega dolarja v kombinaciji z vrednotenjem delniškega trga ZDA delna zavora rasti tečajev ameriških delnic. Trgi v razvoju imajo predvsem makroekonomske težave, ki bodo z dvigovanjem obrestnih mer v ZDA prišle še bolj do izraza. Višje obrestne mere v ZDA bode povzročile delni umik vročega kapitala in krepitev dolarja. Slednje bo najverjetneje negativno za cene surovin, kar bo še dodatno pritisnilo predvsem na tiste države v razvoju, ki so bogate z osnovnimi surovinami.

... TER BANKE IN PANOGE, USMERJENE K POTROŠNIKOM

Evropski bančni sektor so po našem mnenju vlagatelji v zadnjem desetletju pretirano »kaznovali«. V okolju ničelnih (negativnih) obrestnih mer in položnih krivulj donosnosti vlagatelje sicer upravičeno skrbi, kako bo bankam v prihodnosti uspelo ustvarjati dobičke. A banke se novim razmeram prilagajajo. Poleg tega ob bistveno boljši kapitaliziranosti kot pred finančno krizo in manjšem deležu novoodobrenih slabih kreditov v zadnjih letih pričakujemo, da bo pesimizem glede bank popustil, sploh če se zgodi obrat pri obrestnih merah. Ob nadaljnjem izboljšanju razporedjenja potrošnikov smo naklonjeni tudi podjetjem iz skupine dejavnosti, ki jih imenujemo trajne potrošne dobrine, podjetjem s področij gostinstva, potovanja ali luksuza.

KAKŠEN JE VAŠ FINANČNI PROFIL?

Preverite s čarovnikom na povezavi: www.nlbskladi.si/ocenite-svoj-financni-profil.

Cilj	Doba varčevanja > 10 let	Doba varčevanja < 10 let
Pokojnina	- NLB Skladi – Dinamični razviti trgi delniški - NLB Skladi – Globalni delniški - NLB Skladi – Svetovni razviti trgi delniški - NLB Skladi – Razvita Evropa delniški - NLB Skladi – ZDA delniški - NLB Skladi – Nepremičnine delniški	- NLB Skladi – Globalni uravnoteženi - NLB Skladi – Obveznice visokih donosnosti
Otroci	- NLB Skladi – Dinamični razviti trgi delniški - NLB Skladi – Globalni delniški - NLB Skladi – Razvita Evropa delniški - NLB Skladi – Svetovni razviti trgi delniški - NLB Skladi – ZDA delniški	- NLB Skladi – Globalni uravnoteženi - NLB Skladi – Obveznice visokih donosnosti
Večji nakupi	- NLB Skladi – Dinamični razviti trgi delniški - NLB Skladi – Globalni delniški - NLB Skladi – Svetovni razviti trgi delniški - NLB Skladi – ZDA delniški	- NLB Skladi – Globalni uravnoteženi - NLB Skladi – Podjetniške obveznice EUR - NLB Skladi – Obveznice visokih donosnosti
Kratkoročni zaslužek	- NLB Skladi – Južna, srednja in vzhodna Evropa delniški - NLB Skladi – Naravni viri delniški - NLB Skladi – Nepremičnine delniški - NLB Skladi – Podjetniške obveznice EUR* - NLB Skladi – Visoko rastoča gospodarstva delniški - NLB Skladi – Zahodni Balkan delniški	

* Pri iskanju kratkoročnega zaslužka za »zaklepanje« dobička in davčno optimizacijo.

Zakaj NLB Skladi?

NLB Skladi so največja družba za upravljanje v Sloveniji. S prek milijardo evrov sredstev v upravljanju se tudi globalno uvrščajo med srednje velike družbe za upravljanje. Upravljajo premoženje skoraj 60.000 vlagateljv. Pri tem 18 različnih podskladov zagotavlja, da vsaka stranka najde podsklad, ki ustreza njenemu finančnemu profilu. Največji vzajemni sklad NLB Skladov je NLB Skladi – Globalni uravnoteženi, ki v približno enakem razmerju nalaga v delnice in obveznice.

Družba NLB Skladi zaposluje največji tim upravljavcev premoženja in finančnih analitikov v Sloveniji. Pri upravljanju premoženja zasleduje najvišje kakovostne standarde, ki jih opredeljuje CFA Institute. Velikost družbe in disciplinirano upravljanje zagotavljata nizke celotne stroške poslovanja (TER), ki so pri vseh kategorijah podskladov nižji od povprečja konkurence v Sloveniji. Vsi pooblašчени komercialisti NLB Skladov so usposobljeni finančni svetovalci, ki morajo za prodajo vzajemnih skladov opraviti tako izpit pri Agenciji za trg vrednostnih papirjev kot tudi zahtevno interno izobraževanje. Vse to zagotavlja, da vlagatelji v NLB Sklade v vsakem trenutku dobijo pravi nasvet in pravo naložbeno rešitev.



Kako znižati svoje izdatke – vsak dan?

Ko si postavimo nov finančni cilj ali ugotovimo, da porabimo preveč denarja, se ponavadi vprašamo, kje lahko še kaj zaslužimo in pridobimo dodatna sredstva. To je seveda pravilno razmišljanje, a včasih je rešitev še bližje: znižamo lahko nepotrebne stroške. Vsi redno jemljemo iz denarnice »drobiž« za razvade, za katere smo prepričani, da ne ogrožajo našega mesečnega proračuna in se nam »sploh ne poznajo«. Euro ali dva na dan za kavo, dvajsetak na mesec za obročno odplačevanje najnovejšega pametnega telefona ... A ko seštejemo izdatke, ugotovimo, da morda prav tu porabimo tiste evre, ki jih potrebujemo za svoj cilj.

Raziskave kažejo, da porabimo Slovenci v povprečju za avtomobil 182 evrov mesečno. Zakonca Andrej in Petra ugotavljata, da se jima ta strošek v mesečnem proračunu občutno pozna. Njun zeleni mesečni izdatek za avto je precej nižji, 90 evrov, a ga zaradi narave svojega dela in vezanosti na vozilo ne moreta znižati, tako da je tudi njun strošek za avto 180 evrov mesečno. Zato sta se odločila, da bosta poiskala odvečne stroške in na ta račun znižala izdatke druge.

Manj denarja bosta porabila pri vsakdanjih razvadah, pri katerih se prav nič ne razlikujeta od povprečnega Slovenca. Malo matematike. Petra spi je vsak dan zjutraj belo kavo, za katero plača 1,40 evra. Andrej plačuje za svojo razvado 1,60 evra, saj v svojem priljubljenem lokalu izbere jutranjo kombinacijo kave z mini rogljičkom. Kak dan gresta v lokal še ob kosilu, ob vikendih pa s prijatelji, in izračunala sta, da porabita na dan za »kavice« povprečno tri evre. Če bi se jutranji razvadi odpovedala, bi vsak mesec privarčevala okrog 90 evrov, v enem letu pa bi na ta način privarčevala več kot 1.000 evrov. In če razmišljamo daljnoročneje, pridemo do še veliko večjih zneskov.

Ne pijete kave kot Petra in Andrej? Morda porabite nekaj evrov na dan za cigarete ali pa imate kakšno drugo majhno sladko razvado, ki navidez ne stane veliko, a bi šlo tudi brez nje. Vsak pozna svoje dnevne, tedenske in mesečne izdatke – zagotovo je vsaj eden, brez katerega bi bil vaš vsakdan še vedno enak, na mesečni, letni in večletni ravni pa bi lahko veliko privarčevali in ta denar namenili za pomembne finančne cilje ali pa kakšne druge namene, ki vam pomenijo več kot ta dnevna razvada.

Pomislite, ste se v dobri nameri vpisali v fitnes, plačujete mesečno članarino, obiščete pa ga le občasno? Ali pa se v trgovino odpravite brez nakupovalnega seznama tudi takrat, ko v resnici ničesar ne potrebujete? Začnite seštevati in pridete lahko do zneska, ki bi vam bo zagotovo prišel prav pri uresničitvi osebnih finančnih načrtov.



KONKRETNO

Varčevanje dobi pravi smisel šele, ko si postavimo cilje – kaj želimo s privarčevanim denarjem doseči.



MERLJIVO

Določite točen znesek, ki ga boste namenjali za doseg svojega finančnega cilja, in se tega načrta držite.



URESNIČLJIVO

Ko boste imeli celovit pregled svojih ciljev, se boste tudi lažje odločali, kaj je res nujno in čemu se morda lahko odpoveste.



REALNO

Za doseg ciljev se ni treba odpovedati prav vsem drobnim zapravljamostim – tudi z eno kavo namesto dveh bo šlo, ali ne?



ČASOVNO OPREDELJENO

Postavite si točen čas začetka poti in datum, do katerega boste cilj dosegli.

Tudi do sto evrov manj stroškov

Z malo odpovedovanja, s premislekom ali z boljšo organizacijo domačega gospodinjstva lahko v hranilnik vsak dan prispevamo nekaj evrov – in znižamo stroške za visok mesečni znesek.



2 kavi
1 sladka razvada



DAN

1,4 €
1,6 €

3 €

MESEC

42 €
48 €

90 €

LETO

504 €
576 €

1.080 €

10 LET

5.040 €
5.760 €

10.800 €



»Delo gozdarja je fizično naporno, zato te mora toliko bolj veseliti. V nasprotnem primeru nima smisla, da ga opravljaš.«

David Logar

Pisarna v naravi

»Les premalo plemenitimo,« pravi David Logar, lastnik podjetja GD Logar d.o.o., ki se ukvarja z gozdarskimi storitvami, s sečnjo, spravilom in odkupom lesa. V lesu je potencial prepoznal že pred žledolomom, ki je pred tremi leti zamrznil dobršen del Slovenije. Takrat je za delo kar čez noč poprijel vsak, ki je imel kje v kotu delavnice motorno žago, na kateri se je sicer že leta nabiral prah. Sam je na samostojno pot stopil leta 2006, nato pa iz leta v leto povečeval svojo ekipo. »Najraje bežim iz pisarne v gozd,« pravi, medtem ko se mu nasmeh raztegne do ušesa, ko beseda nanese na njegovo terensko delo v objemu slovenskih gozdov. Zanimiva pa je njegova zgodba o tem, kako se je vse skupaj začelo.

Avtor: Davor Topler Foto: Nejc Lasič

Poklic gozdarja vam zelo lepo pristaja že po vašem priimku. Kdo vas je navdušil za to delo?

V gozdarstvu sem začel povsem ljubiteljsko. Od mladih nog sem si želel imeti svojo gostilno, tudi po izobrazbi sem gostinski tehnik. Doma smo se ukvarjali s turizmom, moj nono je imel v Vremski dolini blizu Škočjanskih jam, od koder izhajam tudi sam, svojo gostilno že pred stotimi leti. Po njegovi smrti pa se je zaprla. V meni je vseskozi tla želja, da bi gostinsko tradicijo nadaljeval, a sredstev, da bi gostilno spet postavil na noge, ni bilo. Nato sem kot natakarna mnoga leta preživel v gostinstvu. Sčasoma sem uvidel, da samo s tem ne bom mogel uresničiti svojega cilja. Želja je bila, da odprem svoj gostinski lokal, kot natakarna pa s tistimi prihodki, kljub temu da sem bil priden in sem varčeval, to ni bilo mogoče. Zato sem se odločil, povsem ljubiteljsko in v želji po večjem zaslužku, da bom doma, kjer smo imeli okrog osem hektarjev gozda, posekal nekaj svojega lesa in ga prodal.

Zdaj vam je uspelo oboje – izpolnili ste mladostno željo, hkrati pa ste še bolj uspeli v gozdarstvu.

Res je. V tem času sem odprl tudi gostinski lokal, ki ga zdaj vodi moja sestra. Z očetom pa sva od nekdaj pripravljala drva za kurjavo. Doma smo imeli lesa le za vzorec, a dovolj, da se je porodila želja, da bi se s tem intenzivneje ukvarjal. Videlo se je, da se da zaslužiti, četudi je delo težko. Ampak

imaš svoj mir, sam si krojiš svoj dan. Ko si utrujen, se usedeš, ko prideš malce k sebi, delo nadaljuješ. Nobeden te ne priganja, kaj, kdaj in kako. V takratni gostinski službi sem dal leta 2006 odpoved in si odprl s.p. Začel sem sam, pomagal mi je oče. Nato sem zaposlil prvega delavca, pa drugega, tretjega, četrtega, petega, šestega ... In tako je podjetje postopoma raslo.

Kako veliko ekipo imate danes?

V podjetju je trenutno 20 zaposlenih. Pred kratkim se mi je pridružil sodelavec, ki pomaga na področju operative, pri selitvi ekipe, odpremljanju lesa, reševanju problemov. Ko opravim aktivnosti v pisarni, pregledam in uredim nujne stvari, se tudi sam pridružim ekipi na terenu. Grem na delovišče, od ekipe do ekipe, se posvetujem z delavci, preverim, ali je vse v redu.

Prilagodljivost je tudi v gozdarstvu ključnega pomena?

Vsekakor. Delo v gozdu je nepredvidljivo, zato ga ne gre primerjati s proizvodnim postopkom v tovarnah, kjer stroj pod nadzorom delavca avtomatizirano izvaja neki proces. Pri našem delu si izpostavljen vsem vremenskim neprilikam. Moraš se znati primerno organizirati, imeti določena delovišča, ki omogočajo delo tudi v zimskih in deževnih obdobjih. Na vse je treba misliti in nič prepustiti naključju. Ko je zunaj lepo, moraš misliti na obdobje slabega vremena. To je kot v vojni – ko

INTERVJU

je mirno, se moraš najbolj pripravljati. Ker si odvisen od narave, je zalogaj, kako zadovoljiti vse vpletene, toliko večji. Da je na koncu meseca realizacija primerna, da zaposleni dobijo plačo, da kupci dobijo les in da lastniki gozdov nimajo uničene infrastrukture.

Dajete občutek, da se v »naravni« pisarni počutite bolje kot v tisti med štirimi stenami. Absolutno. Najraje kar bežim iz zaprtih prostorov v naravo. Gozdarji ne maramo administrativnih opravil, a zavedam se, da je tudi to del resnega in odgovornega dela.

Kako finančno načrtujete posel? V pisarni preživim dnevno dve do tri ure. Takrat sem računovodja, vodja financ in vse, kar še pritiče finančnim nalogam. Načrtujem do pol leta naprej, drugače preprosto ne gre. Pri finančnem načrtovanju in poslovanju so mi posebej v pomoč bančni instrumenti, primarno likvidnostne rezerve, »injekcije«. Tu mislim predvsem na kredite za premostitev kratkoročnih likvidnostnih težav, ki bi lahko nastale zaradi specifikе našega posla. Kupljeno surovino plačam v 15 dneh, nato jo dam na trg, in preden je les odplačan, lahko mine tudi 60 ali 70 dni. Zaradi vremenskih vplivov in nepredvidljivosti pa je lahko v veliko pomoč tudi limit. Ta daje dodatno varnost za primere, ko se načrti izjalovijo.

Leta 2006 ste menjali službo, v minulem letu pa ste se iz s.p. preoblikovali v d.o.o. Kaj bi svetovali nekomu, ki se podaja na podobno pot? O preoblikovanju svojega s.p. v d.o.o. sem začel razmišljati zaradi širitve obsega dejavnosti in povečanih prihodkov. Postopek preoblikovanja formalno morda ni najpreprostejši, a vsem, ki se odločajo o tem, predlagam, da naj si sami najprej odgovorijo, kaj sploh hočejo od posla. Resnično moraš imeti veselje do svojega dela in nanj ne smeš gledati samo kot na vir zaslужka. Četudi zaslužiš manj, še vedno počneš nekaj, kar te veseli. Pomembna je lastna vizija, to, da si izviren in ne kopiraš idej drugih.

S kakšnimi izzivi – razen finančnih – se še spopadate? Različno. Nekateri ljudje ne razumejo tega poklica. Gozdarstvo je agresiven poseg v gozd. Tudi ko gremo k zobozdravniku, ne gre pričakovati, da bo pet minut po posegu že vse v najlepšem redu. V našem poslu se služi s tonami, kubiki in pri tem nastane

tudi določena kolateralna škoda v naravi. Ne more biti pospravljeno kot v dnevni sobi. Ogromno kontradikcij, nekateri bi radi vse takoj, ogromne količine, po drugi strani pa si želijo, da je gozdna infrastruktura kot nacionalni park Yellowstone. Pa tudi, da z drevja ne smeš splašiti niti enega polha. Tako ne gre. Zato moram biti kot neke vrste »nostradamus«, predvideti, kje se lahko pojavi težava, jo preprečiti že vnaprej. Vsi pričakujejo, zaposleni, stranke, poslovni partnerji, da bo vse teklo nemoteno. Tudi od predsednika vlade pričakujejo, da bo rešil nekatere težave v državi, četudi ni za vse sam odgovoren. Moraš biti kos vsem težavam, se prilagajati. Zjutraj je tako, popoldne je lahko že drugače. Tukaj ni rutine.

Kje vse delujete? Že vrsto let imamo skladišče lesa na italijanski meji. Tukaj imamo izhodiščno točko, kamor se les pripelje, uskladišči in proda naprej, ko so razmere na trgu ugodne za prodajo. To je specifičen posel. Ni tako, kot bi šel preprosto v trgovino in rekel, dajte mi kilogram belega kruha ali pet vijakov. Z večanjem obsega del povečujemo tudi teren, na katerem delujemo. Če dobiš en mesec posel v Postojni, še ne pomeni, da bo tako tudi naslednji mesec. Enkrat greš v Tolmin, naslednjič v Ljubljano, Kočevje, Bohinj, na Kras. Gremo za gozdovi. Načeloma zahodna Slovenija, delali pa smo tudi že na Dolenjskem.

V katere države vse izvažate les? Največ lesa se proda v Italijo in Avstrijo. Italija je primerna za manj kakovostnejši, embalažni les in les, ki gre v nadaljnjo industrijsko obdelavo. Predvsem za vezane plošče, sekance. Za Avstrijo pa zbiramo bolj kakovosten, zdrav, lepo pripravljen les. Avstrijci izdelujejo predmete z visoko denarno vrednostjo, zato tudi zahtevajo temu primerne sortimente. Sosedi, sever Italije in Avstrija, so nam lahko za vzgled.

Pa se v poslu držite kakšnega reka iz vsakdanjega življenja? Imam svoja načela, katerih se držim. Z ljudmi ravnam na spoštljiv način, tako kot bi rad, da drugi ravnajo z mano. Delo in posel mi pomenita toliko večje veselje, če imam opravka z načelnimi ljudmi.

Vaš idealni dopust si predstavljam v zavetju narave in v naročju gora. Drži? Res je. Narava mora biti, predvsem pa hočem imeti mir. Čim manj vrveža, tišino, izklopljen telefon. Ko grem na dopust, gre na dopust celotno podjetje. Nikoli samo jaz.

»Z denarjem, ki ga zaslužimo kot podjetje, predvsem skrbim, da so zaposleni zadovoljni. Prav tako je ključno, da lahko z zaslužkom posodabljamو tehnologijo, stroje, ki jih potrebujemo za delo.«

To sem naredil samo trikrat – prvič, zadnjič in nikoli več. Telefon mi nenehno zvoní, zato je bolje, da gremo vsi.

S čim se najraje sproščate? S tekom v naravi, hojo v hribe. Narava, naše bogastvo, vir, me resnično fascinira. Vsak drugi dan grem teč, vsaj 10 kilometrov. S tem si zbistrim možgane in dobim nove ideje. Malce pa tudi pogrešam, da nisem več toliko fizično vpet v praktično delo na terenu. Zato pa zdaj toliko bolj delajo možgani. Fizična dejavnost mi pomaga, da se enostavneje spoprijemam s težavami, ki se pojavijo skozi dan, teden.

Gledate na naravo danes z drugačnimi očmi? Toliko let sem sam delal v gozdu, da sem dodobra spoznal vse zakonitosti, da lahko vse vodim, nadzorujem, ljudem svetujem. Na začetku sem mogoče bolj opazoval naravo. Zdaj na vse gledam drugače kot nekdo, ki pride v gozd nabirat gobe. Narava postane posel, ukvarjaš se s številkami, gozd vidiš kot sredstvo, da podjetje preživi. Poklicna deformacija in borba s konkurenco, kdo bo bolj iznajdljiv.

Prej ste omenili predsednika vlade. Aktualni predsednik države je nekoč dejal, da je poklic gozdarja takoj za njegovim, drugi najtežji poklic. To je težko in nevarno delo, ki ga zelo malo ljudi zna delati prav, profesionalno, tako da ... bo že držalo. Delo je res



fizično naporno, zato te mora toliko bolj veseliti. In s tem mislim na vse delovne procese, od sečnje, spravila do upravljanja raznoraznih strojev. Biti moraš predan delu, v nasprotnem primeru nima smisla, da ga opravljaš. Jaz grem zjutraj z veseljem na teren, nikoli z odporom.

Po gozdnatosti je Slovenija na tretjem mestu v Evropski uniji, za Švedsko in Finsko ... Da, ampak po drugi strani te ta podatek tudi žalosti, ker vidiš, da nekatere stvari ne gredo v pravo smer. Ne znamo ceniti svoje surovine, gozdnega bogastva ne oplemenitimo dovolj. Ves les se izvaža. Mi, ki ga kupujemo, smo ga prisiljeni izvažati. Delujemo po tržnih zakonitostih in moramo les prodati najboljšemu kupcu in ne tistemu, ki nam je všeč. To je tako, kot če koplješ zlato rudо, nato pa jo pelješ v neko drugo državo, da jo tam predelajo in stopijo v zlato. Tam naredijo trikratno, tudi štirikratno dodano vrednost.

Kako bi torej lahko imeli večjo korist od gozda? Že manj kakovosten les bi lahko oplemenitili. Nekatere kotlovnice na nafto kurijo že 40 let. V Sloveniji imamo toplarne, ki uvažajo sekance iz Hrvaške ali pa premog s Filipinov. Po gozdovih nam pa gnije biomasa. Čudne anomalije. Smo kot Arabci, sedimo na energentih, pa jih ne znamo v polni meri izkoristiti. Oni izvrtajo vrtino in prodajo nafto, mi pa pustimo, da les zgrije. Vsaj za kurjenje so tukaj veliki potenciali.

Pustimo ob strani visoke tehnologije, kjer vemo, da ne moreš čez noč postaviti obrata, s katerim bi konkuriral Avstrijcem, Švedom ali pa Fincem, ki so v tem poslu uspešni že 50 let. Začnimo z manj zahtevnimi stvarmi. Za svojo kotlovnico ne potrebujete doktorata. Z biomasо bi čistili svoje gozdove. Ljudje bi dobili delo, pa tudi privarčevalo bi se. To je samo ena izmed možnosti.

Tehnologija napreduje s silovito hitrostjo, mnogim poklicem se napoveduje avtomatizirana prihodnost. Kako bo z gozdarstvom? Trdim, da je pri gozdarskem delu še vedno 70 odstotkov človeškega dejavnika. Revolucionarnih stvari ne gre pričakovati. Delavec mora imeti voljo, veselje in motorno žago. Ta se bo z leti sicer še razvijala, da bo lažja in manj škodljiva. Ampak brez človeka ... Je pač tako, da se vsega ne da avtomatizirati. Tehnologija se resda na določenih področjih izboljšuje, nekateri delovni procesi se mehanizirajo, a v gozdarstvu je tehnološki napredek bolj počasen kot v preostalih panogah. Mehanizacija bi v naravo posegla še bolj agresivno in jo še bolj obremenila. Delati se mora normalno, vzdrževati naravo in ne samo gledati, kako v enem mesecu narediti toliko, kot bi sicer v enem letu. Tako kot bi vsi radi. Čimbolj izkoriščen delavec, stroj. Mi nismo kot Švedska in Finska, da bi si lahko privoščili sekati v Kopru in v eni smeri sekali do Murske Sobote. Imamo manjše in občutljive površine. Narava resda zna

poskrbeti sama zase, ampak da je tako, je treba tudi primerno sekati les.

Žledolom je pošteno spremenil situacijo v gozdarski panogi, kajne? Tako je. Prihodnja leta bodo ključna predvsem za podjetja, ki so v obdobju žledoloma povečala svoje zmogljivosti. Ponekod bo sledilo prestrukturiranje, zmanjšanje števila zaposlenih, iskanje inovativnih načinov. Recimo s pogozdovanjem, izvajanjem gojitvenih del. Ne bo več samo tista groba klasika, sečnja in spravilo. Po žledolomu je panoga precej poskočila. Na trgu se je pojavilo ogromno novih konkurentov. Vsi, ki so bili vsaj malo vključeni v to, so imeli recimo kmetijo, stik z gozdom, so se lotili gozdarskih dejavnosti. Zdaj bo treba delati za kakovost, za odnos z ljudmi, da bodo stranke zadovoljne. V tem primeru bo posel cvetel, a ne za vse.

Kako sami ravnate z denarjem? Kakšen je vaš odnos do financ? Z leti se je ta odnos spremenil. Denar je zame sredstvo, ki tlakuje pot do cilja, sredstvo, s katerim skrbiš, da nekateri delovni procesi tečejo nemoteno. Z denarjem, ki ga zaslužimo kot podjetje, predvsem skrbim, da so zaposleni zadovoljni, nasmejanih in ne namrščenih obrazov. Prav tako je ključno, da lahko z zaslužkom posodabljamо tehnologijo, stroje, ki jih potrebujemo za delo. Denar pa tudi omogoča zadovoljne stranke, kupce lesa, ki so zadovoljni z načinom dela, dobavo, resnostjo, ažurnostjo in spoštovanjem dogovorov. Tako osebno kot tudi poslovno sem s financami zelo preudaren. Živim povsem normalno, rekel bi, da skromno življenje. Nimam potreb in želja po luksuzu. Živim za podjetje. Zavedam se nujnosti varčevanja, daljnosežnega pogleda v prihodnost. Pri naložbah v zasebnem življenju pa bi rekel, da sem precej zmeren, najbrž bi se komu zdel tudi staromodен. Seveda imam tudi sam kakšne drobne finančne razvade, a gledano širše mi zadostujejo povsem osnovne stvari – streha nad glavno, varno prevozno sredstvo ...

Kako bi ocenili svoje sodelovanje z banko? Zelo sem zadovoljen. Posebej zato, ker so ljudje, s katerimi v banki sodelujem, od samega začetka verjeli vame in v moj projekt. Poudaril bi predvsem vlogo svojega finančnega skrbnika, ki moje poslovne cilje razume in jih zna razbrati. Podjetniki svojih poslovnih idej včasih ne znamo opisati ali podkrepiti z ekonomskim »jezikom«. Zato je pomembno sodelovanje in zaupanje v vizijo. Resnično cenim banko, ki ima posluh za majhna in srednje velika podjetja.

Ne ŠTEJE sreča, *odločajo naša dejanja*

Ko gre za finance, smo vsi krojači svoje usode. Če se tega zavedamo, se lahko pravočasno pripravimo na dogodke, za katere vemo, da se lahko zgodijo, in se s tem izognemo finančno neobvladljivim situacijam v prihodnosti. Če imamo urejen osebni proračun, lahko finance podpirajo naše življenjske odločitve, ne pa da nam jih narekujejo. Sreča tu nima kake posebne vloge, čeprav ji morda kdo tudi pri denarju pripisuje velik pomen. V pregovorno »nesrečni« številk 13 revije Osebno analiziramo 13 finančnih mitov oziroma zmotnih prepričanj, povezanih s srečo.

Besedilo: Davor Topler

1. Zaslužim nadpovprečno veliko, zato mi ni treba podrobno urejati svojega mesečnega proračuna.

Nadpovprečni dohodki v življenje vnašajo mirnost, stabilnost, lahko tudi srečo. A tudi v tem primeru so potrebni red, disciplina, nadzor in obvladovanje. Z večjimi prihodki hitro pridejo tudi večji izdatki. Pomembno je, da nas ne iztiri ravno vsaka motnja v prilivih ali vsak nepričakovan večji izdatek. »Orožje« proti takim šokom je čim boljše načrtovanje – tudi ob rednih nadpovprečnih prihodkih. Spremenimo udobje za danes v varnost za jutri.

2. Otroci so še premajhni, da bi jih učili, kako pametno ravnati z denarjem.

Ko otrok vstopi v šolo, ga lahko že vpeljemo v svet financ, na primer tako, da mu pravočasno začnemo dajati žepnino in postavimo pravila, za katere namene se uporablja. Obenem ga čim hitreje poučimo, da denar ne raste na drevesu, zato je treba odgovorno ravnati z njim. Seveda ima pri tem pomembno vlogo naš odnos do denarja, saj je prav zgled staršev tisto, kar pri otroku največ šteje, ne sreča v življenju.

3. Dodatno varčevanje za pokojnino ni nujna. Saj bom na srečo dobival pokojnino.

Še pred kratkim se je zdelo, da je varčevanje za pokojnino stvar volje in želje posameznika, danes pa je že postalo nujna. Na podlagi študije, ki jo je leta 2010 opravila Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani, kaže, da bo zaposleni, ki prejema 1.000 denarnih enot plače, leta 2025 prejemal pokojnino le v višini 546 denarnih enot plače (54,6 odstotka).

4. Samo za dan ali dva skočim čez mejo. Nič se mi ne bo zgodilo.

Ko se odpravljamo na potovanje v tujino, le redko pomislimo, da se nesreča lahko zgodi tudi tam. A pregovor, da nesreča nikoli ne počiva, prevečkrat drži. Lahko zbolimo ali se poškodujemo. V tujini je vsaka neizgoda še neprijetnejša kot sicer in tudi dražja. Rešitev ni zapletena, le spomniti se je treba nanjo pred odhodom: zavarovanje z medicinsko asistenco v tujini NLB Vita Tujina in nezgodno zavarovanje NLB Vita Nezgodna. Sklenete lahko tudi zavarovanje za vse leto in vso družino.

5. V nesrečnih okoliščinah mi mimoidoči tat lahko izprazni moje brezstično kartico.

Brezstično plačevanje ne pomeni dodatne grožnje za vašo varnost. Čeprav je postopek zelo enostaven, je nepooblaščen skeniranje podatkov denimo s preprostim sprehodom mimo imetnika nemogoče. O varnosti brezstičnega plačevanja s plačilnimi karticami priča podatek, da sistem vse od svojih začetkov, ki segajo v leto 2003, v Evropi pa ga poznamo šest let, v več kot 66 državah še ni zaznal večje zlorabe.

6. Banka mi lahko na srečo pomaga ob moji pozabljivosti.

Če boste denar pozabili na bankomatu, ga na vašo nesrečo bankomat ne bo shranil oziroma vzel nazaj. Za svojo lastnino odgovarjamo v prvi vrsti sami, zato s kartico in gotovino, ki jo dvigujemo na bankomatu, ravnamo odgovorno, skrbno in pozorno.

7. Številke PIN si ne zapomnim, zato jo nosim s seboj. A saj je dobro skrita.

Osebno identifikacijsko številko (PIN) bančne kartice si takoj po prejemu vtisnite v spomin. PIN številke nikoli ne hranite skupaj s kartico – ne na poti ne doma. Denarnica vsekakor ni primerno mesto za shranjevanje »skritega« listka. Če kartico izgubite ali vam jo ukradejo, čim prej pokličite v banko. Namig: poslovanje s kartico spremljajte tudi z SMS-alarmom in vedeli boste za vsako transakcijo (www.nlb.si/sms-kartica).

8. Zapravljivost sem podedoval.

Izgovor »zapravljivost je dedna« oziroma »imam nesrečne gene« sicer ni čisto skregan z resnico, saj so raziskovalci ugotovili, da na odnos do denarja ne vplivata samo izobrazba ali vzgoja, ampak – presenetljivo – tudi dedna zasnova. A rezultati raziskav ne morejo biti izgovor, da si ne bi prizadevali za spremembe na bolje in se financam ne bi skrbneje posvečali.

9. Imam eno geslo, a je res dobro.

Četudi NLB Klik uporabljate samo na domačem računalniku, ni varno, da imate zanj enako geslo kot recimo za vaš račun elektronske pošte ali za nakupe v spletni trgovini. Ključno je, da ne uporabljate samo enega gesla za več uporabniških računov. Prav tako ne uporabljajte gesel, ki jih je lahko uginiti (na primer ime in priimek, imena otrok, datum rojstva in kombinacije teh podatkov).

10. Denar kot darilo prinaša nesrečo.

Raziskava GfK Slovenija je pokazala, da Slovenci vse pogosteje podarjamo ali pa si v dar želimo prejeti denar oziroma darilne bone. Denar je lahko praktično darilo, saj obdarovancu daje veliko svobode. Če pa kdo meni, da bankovci v kuverti kot darilo prinašajo nesrečo, se lahko vraževernim pomislekom izogne tako, da namesto gotovine podari NLB Predplačniško kartico.

11. Banka ne potrebuje moje telefonske številke.

V NLB stranke – v nujnih primerih – pokličemo kadarkoli, celo ponoči. Transakcij na računu ne prepuščamo srečnim naključjem, ampak jih spremljamo 24 ur na dan; če zaznamo nenavadne transakcije ali sistem kaže, da je bila kartica uporabljena na kraju, kjer se dogajajo zlorabe, stranko pokličemo po telefonu. Stranke so za tak klic hvaležne, tudi če pride ob nenavadni uri.

12. Za nesrečne dogodke nimam prihrankov, a imam na voljo limit.

Na nenadne spremembe, ki vplivajo na našo finančno stabilnost (nezgoda, izguba službe), se moramo ustrezno pripraviti oziroma poskrbeti, da bomo posledice čim manj občutili. Najbolje je, da si za tak primer ustvarjamo in vzdržujemo varnostno rezervo. To je cenejša in hitrejša oblika financiranja ob nepredvidenih dogodkih od limita ali kredita.

13. Prihodnost ni v mojih rokah, odvisna je od sreče.

Pa smo spet pri sreči. V tem mitu je pravzaprav združenih vseh predhodnih ducat. (Finančna) prihodnost je v naših rokah – da bo svetla, pa jo moramo načrtovati. Želje in potrebe pretvorimo v finančni načrt z jasnimi, prijemljivimi in dosegljivimi cilji.

Zakaj zavarujemo avto, življenja pa ne?

Marsikdo se pomena življenjskega zavarovanja zave šele, ko se znajde v položaju, ko bi ga že potreboval – takrat pa je žal prepozno. Nepredvidljivih dogodkov pač ni mogoče predvideti, zato nam preostane samo to, da se za take primere vnaprej zavarujemo. Le tako lahko preprečimo, da se poleg recimo zdravstvene težave ne znajdemo še v veliki finančni stiski. Razmislimo torej danes, kaj nas lahko čaka jutri.

Avtor: Žiga Kariž

Ko smo mladi in pokamo od zdravja, si je težko predstavljati, da bi lahko šlo kaj narobe. Kasneje, ko si ustvarimo družino, se zavarovanju v strahu pred previsokimi vsakomesečnimi stroški prehitro odpovemo, v jeseni življenja pa marsikdo misli, da je prestar. A ko nas zadene nesreča, se zavemo, da je še kako smotno poskrbeti za finančno varnost sebe in bližnjih in da za to nikoli nismo ne premladi ne prestari.

ŽIVLJENJE JE NEPREDVIDLJIVO

Poglejmo res običajno zgodbo, ki jo pogosto zasledimo med črno kroniko. Tomaž in Anja. Ustvarila sta si družino. Da bi uresničila sanje o lastnem domu, sta za nakup stanovanja najela hipotekarni kredit v višini 100.000 evrov za obdobje 20 let. A sanje so se nepričakovano razblinile. Poletni izlet na obalo se je na cesti sprevrgel v tragedijo. Tomaž je izgubil življenje. Anja je morala nase prevzeti preživljanje sebe in otroka. Poškodovana tako fizično kot psihično se je morala spopasti s finančnimi težavami, ki bi lahko privedle celo do izgube doma. Avto je bil zavarovan, kaj pa življenje? K sreči sta ob najemu kredita s Tomažem sklenila tudi življenjsko zavarovanje, ki je Anji po boleči izgubi omogočilo vsaj



Zavarovanje NLB Vita
Odgovorna je vezano na sklenitev hipotekarnega kredita. Omogoča nam, da ob sklenitvi dolgoročnega hipotekarnega kredita mirno spimo, saj vemo, da bo v primeru smrti kredit poplačan do zavarovalne vsote. Ta se z leti prilagaja znesku neodplačanih obveznosti, kar pomeni nižjo premijo in hkrati najvišjo možno stopnjo finančne varnosti. Premija je odvisna od višine zavarovalne vsote oziroma višine kredita, trajanja zavarovanja in starosti zavarovanca. Lahko se plačuje mesečno ali v enkratnem znesku. Pri mesečnih plačilih je obdobje plačevanja premije krajše od dobe zavarovanja. Tako za obdobje zavarovanja 20 let premije vplačujemo na primer 15 let. To zavarovanje je namenjeno tako fizičnim osebam kot podjetnikom.

OSEBNE finance

nekaj miru, finančno varnost vsaj pri odplačevanju Tomaževega kredita in dostojno žalovanje.

NESREČA NE POČIVA

Statistični podatki kažejo, da se Slovenci krutosti življenja ne zavedamo najboljše. Čeprav je bilo v letu 2015 opaziti rast povpraševanja po življenjskih zavarovanjih, smo Slovenci v primerjavi z EU še vedno podzavarovani. V letu 2014 Slovenija po višini premije življenjskih zavarovanj na prebivalca ni dosegala niti polovice evropskega povprečja – to je znašalo 1.964 evrov, kar je 81 evrov ali 4,3 odstotka več kot v letu 2013. Pri tem izstopa Švica, ki ima s 6.000 evri premije na prebivalca trikrat večjo zavarovalno vsoto, kot je evropsko povprečje, in šestkrat večjo kot v Sloveniji. Tistim, ki se znajdejo v stiski, statistika sicer bolj malo pomaga, za preostale pa je zdaj pravi čas, da se začnejo zavedati, da je v Sloveniji letno kar 200.000 različnih nezgod, da je bil glede na podatke Statističnega urada RS leta 2014 v prometni nesreči udeležen vsak stoti Slovenec, zgolj na slovenskih cestah pa



ZAVAROVANJE JE PRIMERNO ZA VSAKOGAR!

Tisti, ki menijo, da si zavarovanja ne morejo privoščiti, ne vedo, da minimalne premije znašajo le nekaj evrov. Tisti, ki jih skrbita njihova neredna zaposlitev ali nestabilen trg dela, ne vedo, da lahko premije poravnavaajo mesečno, letno ali pa celo v enkratnem znesku. In tisti, ki menijo, da so prestari, ne vedo, da obstajajo na trgu posebni produkti, prilagojeni ravno njim.

letno ugasne prek 120 življenj. Nesreča ne počiva niti, ko smo v službi, saj se vsako leto na delu ali na poti na delo v povprečju poškoduje prek 14.000 Slovencev. Finančne posledice nesreč so lahko zelo hude.

POMEMBNA ODLOČITEV

Odločitev o sklenitvi življenjskega zavarovanja je zato ena izmed pomembnejših v življenju. Mirella Miškič, direktorica sklepanja zavarovanj v NLB Viti, pravi: »Pomembno je, da znamo oceniti, kakšne so naše potrebe oziroma kakšno zavarovanje potrebujemo. Na trgu je danes namreč množica produktov, ki so primerni za različna starostna obdobja in različne življenjske situacije. Sklenitvi življenjskega zavarovanja se pogosto odpovemo, ne da bi se dovolj poučili o možnostih, ki jih imamo na voljo.«

Z NALOŽBO ALI BREZ

V zadnjih letih se je trg življenjskih zavarovanj močno razvil in ponuja veliko novih produktov, ki se med seboj močno razlikujejo. Razlike med njimi Miškičeva opisuje takole: »V najbolj splošni razdelitvi poznamo tako imenovana rizična zavarovanja, s katerimi zavarjemo svoje življenje za primer naše smrti, in varčevalna oziroma naložbena življenjska zavarovanja, prek katerih hkrati z zavarovanjem tudi varčujemo.« Pri izbiri ustreznega življenjskega zavarovanja je pomembno, da se vprašamo po namenu sklenitve zavarovanja: si želimo preskrbeti družino, zagotoviti poplačilo kreditov in dolgov v primeru smrti, si ustvariti dodaten prihodek za obdobje pokoja ali pa zgolj varčevati. Drugo vprašanje, na katerega si moramo odgovoriti, pa je, kolikšno višino premije si lahko mesečno privoščimo glede na ostale izdatke.



Premišljeno skozi leta

Naložbeno življenjsko zavarovanje je lahko tudi odlična rešitev za tiste, ki jih skrbi višina pokojnine, ki jo bodo prejemale, ko se bo končalo najbolj plodno življenjsko obdobje. Po predvidevanjih Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani (študija Dolgoročni pomen 2. pokojninskega stebra, Ekonomska fakulteta v Ljubljani, marec 2010) bo pokojnina današnjega zaposlenega, ki se bo upokojil leta 2025, znašala samo 54,67 odstotka njegove neto plače. Analize strokovnjakov NLB pa kažejo, da za ohranitev življenjskega standarda v pokoju potrebujemo vsaj 80 odstotkov naših zadnjih mesečnih neto prihodkov. Sami moramo torej zapolniti vrzel v višini cca. 30 odstotkov neto mesečnih prihodkov. Da bi si ustvarili pokojninsko rezervo, ki bo omogočala črpanje rente v višini 30 odstotkov zadnjih mesečnih neto prihodkov še 30 let po upokojitvi, moramo do 65. leta privarčevati šestkratnik letnih neto prihodkov. Naložbeno življenjsko zavarovanje NLB Vita Izbrana ponuja prav to, ob tem pa smo hkrati še življenjsko zavarovani za primer smrti. Naša sredstva se plemenitijo v vzajemnih skladih NLB, zavarovanci pa lahko izbiro skladov prepustijo strokovnjakom ali pa si sami izberejo naložbeno strategijo. Premijo lahko vplačajo v enkratnem znesku ali pa v več mesečnih obrokih. Po poteku zavarovalne dobe zavarovanec 30 let prejema zajeten dodatek k pokojnini oziroma rento.

Tudi med produkti NLB Vita ločimo rizična življenjska zavarovanja in varčevalno-naložbena življenjska zavarovanja. Rizična življenjska zavarovanja zavarovanca zavarujejo za primer smrti, nimajo pa varčevalno-naložbene komponente. Tako je celotna vplačana premija namenjena zavarovanju. Varčevalno-naložbena zavarovanja pa omogočajo, da ste življenjsko zavarovani in hkrati varčujete. Del vplačane premije torej krije zavarovanje, del sredstev pa se lahko plemeniti bodisi z zajamčenim donosom bodisi z naložbo v investicijske sklade.

OSNOVNA VARNOST

Najbolj osnovno rizično življenjsko zavarovanje se sklene za to, da bodo zavarovančevi najbližji preskrbljeni v primeru njegove smrti. Premije so razmeroma nizke, zavarovalne vsote pa kljub temu visoke. Ob sklenitvi zavarovanja NLB Vita Varna tudi prek 300.000 evrov. Običajno se premije vplačujejo daljše obdobje, znesek pa je prilagojen zavarovalni vsoti, obdobju vplačevanja ter starosti in zdravju zavarovanca.

KAKO OPLEMENITITI PRESEŽEK?

Poudarjeno naložbeno komponento, ki hkrati pomeni tudi možnost doseganja

večjih donosov, ima zavarovanje NLB Naložba Multi, ki ponuja vlaganje sredstev v različne zaprte investicijske sklade in pakete. Namenjeno je strankam v starosti od 18 do vključno 65 let, ki imajo presežek sredstev in bi ga radi oplemenitili na relativno varen način, hkrati pa bili ob tem tudi življenjsko in nezgodno zavarovani. Najnižja vrednost vplačila je 1.000 evrov, naložbena politika pa je zasnovana tako, da na datum dospetja posameznega investicijskega sklada oziroma paketa vlagatelj tudi v primeru negativnih donosov dobi izplačan večji del vloženih sredstev. K tovrstnemu zavarovanju je možno pristopiti večkrat letno v določenem razpisnem obdobju.

ZAVAROVANJE JE ODGOVORNA ODLOČITEV

Ne glede na primarni namen zavarovanja in naš osebni profil je že ob hitrem preletu morebitnih življenjskih scenarijev jasno, da je odločitev za zavarovanje ne le smiselna, temveč odgovorna, če že ne nujna izbira. In sploh ni treba, da se uresniči najbolj črn scenarij, kakršnega je izkusila družina Anje in Tomaža z začetka naše zgodbe, že manj usodni dogodki lahko močno vplivajo na kakovost našega življenja. In glede na to, da imamo pri zavarovanjih škarje in platno v svojih rokah, si poigravanja resnično ne smemo dovoliti.



Razigrana mladost

Tako kot za življenjsko zavarovanje ni nikoli prepozno, tudi ni niti prezgodaj. Naložbeno življenjsko zavarovanje NLB Vita Razigrana omogoča staršem, da poskrbijo za varnost svojih otrok v primeru svoje smrti oziroma jim zagotovijo lepo štipendijo v obdobju, ko so njihove želje in potrebe največje. Tovrstna naložba je popolnoma varna. Privarčevanih sredstev ne morete izgubiti, zajamčen je celo donos v višini 1,25 odstotka. V primeru smrti zavarovane osebe (starša) pred iztekom varčevanja NLB Vita dopolni vrednost police v višini prihodnjih še neplačanih premij in poskrbi, da bo otrok po poteku varčevalne dobe prejel štipendijo, ki mu pripada.

KAKO DOLOČITI ZAVAROVALNO VSOTO?

Izhodišče pri določanju zavarovalne vsote so največkrat naši dohodki. Ob sklenitvi zavarovanja si moramo odgovoriti na več vprašanj. Želimo, da se v primeru naše smrti iz zavarovanja poplačajo vsi naši dolgovi pri banki oziroma druge prevzete finančne obveznosti? Želimo zagotoviti, da bo družina preskrbljena, da se bodo otroci lahko šolali, nadomestiti izgubljeni dohodek ...? Bodo naši bližnji ob naši smrti preskrbljeni tudi iz drugih finančnih virov (plače, nadomestila, druga varčevanja, prodaja ali oddaja premoženja ...)? Ko si odgovorimo na vsa ta vprašanja in tudi na vprašanje, kakšno spremembo življenjskega sloga smo pripravljeni sprejeti v primeru nepričakovanega in neželenelega dogodka, bomo lažje določili tudi premijo, ki jo bomo mesečno, letno ali v enkratnem znesku namenili za finančno varnost.

Pri izbiri ustreznega življenjskega zavarovanja se vprašajmo po namenu sklenitve zavarovanja: si želimo preskrbeti družino, zagotoviti poplačilo kreditov in dolgov v primeru smrti, si ustvariti dodaten prihodek v obdobje pokoja ali pa zgolj varčevati.

Zbiram dogodivščine in prijateljstva

V šestdesetih letih prejšnjega stoletja, ko je bil Ivan Gornjec še otrok, je njegov stric po svetu že pošiljal posebne dopise. V angleščini, nemščini, italijanščini in drugih jezikih so romali na naslove tovarn po vsem svetu, iz tujine pa so nazaj v Maribor prihajale pošiljke z značkami različnih barv, motivov in oblik. Ni bilo dolgo, ko je dopise, podobne stričevim, začel pošiljati tudi Ivan – in nevede še sam postal navdušenec nad zbiranjem.

Avtor: Denis Vičič Foto: Nejc Lasič

Ob besedi zbirateljstvo se Ivanove oči še danes, ko je upokojenec, kar zasvetijo. Ko govori o svojem hobiju, pa se mu pod brki izriše še prisrčen nasmeh. »Nekdo je morda zadovoljen, ko gre na Pohorje ali na Triglav, meni pa je zadovoljstvo to, da dobim kakšno kartico ali bankovec,« pojasni, kako preprosto je to.

STRAT, KI NE MINE

Zbira različne stvari – poleg telefonskih kartic in bankovcev tudi kovance ter bančne in darilne kartice, vendar praviloma ne kar vsepovprek. »Vsak zbiratelj se mora najprej odločiti, kaj točno bo zbiral. Ne moreš, denimo, zbirati živali, saj ali obupaš ali pa se ti zmeša. Lahko pa se odločiš zbirati tigre,« razlaga. »Ko sem zbiral znamke, sem tako zbiral znamke na temo železnic.« Železniških motivov ni izbral kar tako: na železnici je bil zaposlen. »Moje delo je bilo psihično naporno, med drugim sem bil prometnik na železnici. Ko sem po dolgem dnevu v službi prišel domov, sem se ob poglobljanju v zbirke povsem sprostil.« Še posebej po pojavu interneta je v svojem delovnem kotičku zlahka presedel dve ali tri ure in se v tem času ogromno naučil o upodobljenih motivih in krajih, kjer so bile znamke izdane. Tudi kasneje, ko je zbiranje znamk opustil, je še ostal zvest tračnicam. Njegovo

najljubšo zbirko tako sestavlja skoraj 2.500 telefonskih kartic z železniškimi motivi, po kateri ga poznajo zbiratelji z vsega sveta. Najmlajša, za zdaj še manj obsežna, a zbrana z enako ljubeznijo, pa je njegova zbirka bančnih kartic.

NAMESTO V RAZREZ V ALBUM

Bančne kartice je Ivan začel zbirati takrat, ko jih banke ob preteku niso več uničevale, ampak so strankam nove poslale kar na dom in zgolj priporočile uničenje starih. Najstarejša v njegovi zbirki je kartica Ljubljanske banke, izdana leta 1992. To je kartica brez čipa, tista prva, ki je nadomestila knjižico in izplačevanje plač v kuverti.

»Pri bančnih karticah me, tako kot pri drugih, najbolj pritegne motiv,« pravi Ivan. Kot dodaja, mu je zato možnost, da si lahko kartico oblikuješ po svoje, vseh tudi kot zbiratelju. »Vsaka kartica tako postane unikat. Res pa bo vse te kartice enemu zbiratelju izjemno težko zbrati. Ko bo eden imel eno, je drugi ne bo mogel imeti.«

Doslej je zbral okrog 80 bančnih kartic; slovenske so pripadale družinskim članom in prijateljem, tuje pa je dobil prek menjav z zbiratelji, ki jih spoznava na potovanjih in na spletu. Od njih kakšen predmet kdaj tudi kupi – s kartico, seveda. »Priskrbel sem si predplačniško

kartico, s katero opravljam nakupe in nakazila prek spleta in plačila v tujini. Nanjo vedno naložim le toliko denarja, kot ga potrebujem. Tako sem varen pred morebitno zlorabo in ni pretiranih skrbi, če bi jo izgubil.«

POMEMBNO JE DRUŽENJE

Kupovanje predmetov, ki jih zbira, je sicer za Ivana vedno druga možnost. »Pravo zbirateljstvo je to, da si stvari izmenjuješ s prijatelji zbiratelji in z zbiratelji po svetu. Pri tem sploh ni pomembno, ali je predmet, ki ga predajaš drugemu, več ali manj vreden od tistega, kar boš prejel v zameno. Menjaš izključno zato, ker si nekaj želiš imeti, in boš vesel, ko boš to dobil,« meni. Še najbolj ljubo pa mu je, ko mu kakšen predmet, ki ga zbira, kdo podari. »Ko ti nekdo kaj prinese, veš, da je mislil nate in da je nekaj izbral, ker te hoče razveseliti. To pomeni, da mu nekaj pomeniš, in si zaradi tega zadovoljen.«

Ivan se tako vsako nedeljo sreča s kolegi zbiratelji v prostorih Filatelističnega društva Maribor, kjer skupaj popijejo kakšno kavo in si vedno kaj podarijo ali izmenjajo. V nabiralnik tega društva, v Ulico Gorkega 48, mu lahko pošljete tudi svojo pretečeno bančno kartico – seveda, če jih po prebranem ne boste začeli zbirati tudi sami.



Kjer je volja, je pot

GREGOR GRAČNER

je bil 11 let predsednik Društva paraplegikov ljubljanske pokrajine. Danes je na Zvezi paraplegikov Slovenije vodja športa. Vodi tekmovanja regionalne lige NLB Wheel v košarki na vozičkih. Je tudi aktiven igralec, zadnja tri leta igra košarko tudi zunaj naših meja za avstrijski Salzburg. Parašportnik, športni delavec in organizator je našel svojo strast pod koši – vizijo trdne volje, vztrajnosti in športnega duha pa prenaša na vse ljudi, ki ga obkrožajo.

Čeprav ni malo invalidov, ki se s športom ukvarjajo tudi profesionalno, je marsikje še zmeraj zasidrano zmotno mišljenje, da invalidi, šport in rekreacija ne gredo skupaj. Toda kjer je trdna volja, je tudi pot, pravimo. Ljudi, ki se soočijo z invalidnostjo, vedno znova spodujam, naj se »aktivirajo«, rekreirajo ter poskrbijo za svoje telo in um. Vsakdo se mora sprijazniti z nespremenljivimi dejstvi, jih sprejeti in v kar se da kratkem času ugotoviti, v katero smer bo odpeljal svoje življenje. Še vedno ga je mogoče živeti kakovostno, ga zajemati s polno žlico, le prepoznati moramo svoje potenciale, jih prilagoditi nastali situaciji in jih izkoristiti.

Pri košarki na vozičkih so, tako kot pri financah, pomembni jasna strategija, spretnost igralcev in trdno postavljeni cilji. Taktika v košarki na vozičkih se ne razlikuje dosti od taktike v »hodeči« košarki, a ker voziček omogoča igralcu bolj učinkovito pokrivanje napadalca, je treba nekatere taktične elemente igre prilagoditi. Ustvarjalnost posameznikov pride do izraza tudi pri košarki na vozičkih, vendar je preigravanje vseeno manj pogosto. Pri nas je pomembnejše in pogostejše odkrivanje igralcev brez žoge. Še bolje moramo predvidevati, kaj se bo zgodilo, razmišljati o naslednji svoji potezi in o tem, kaj bodo naredili drugi. Sam imam na igrišču vlogo organizatorja igre. Skrbim za razigravanje svojih soigralcev, od moje sposobnosti pregleda nad položajem je odvisna tudi nadaljnja igra moštva.



Foto: Aleš Rosa

Pri košarki na vozičkih so tako kot pri financah in veliko bolj kot pri marsikateri klasični športni disciplini pomembni jasna strategija in trdno postavljeni cilji.

V ekipi so ključni skladnost naših ciljev, uigranost in poznavanje drug drugega. Pravila košarke na vozičkih namreč določajo maksimalno število točk, ki jih lahko doseže ekipa glede na tip invalidnosti in težavnost poškodbe vsakega igralca. Tako kot v življenju tudi parakošarkarji nimamo enakih sposobnosti in nalog, a si pomagamo in prizadevamo za skupni cilj. Igralci z najhujšimi poškodbami hrbtenjače so recimo za poškodbo ocenjeni samo z eno točko, a prav oni lahko v ekipi pogostokrat opravijo pomembno delo, tudi če je včasih nevidno. Njihova naloga je, da se ne ukvarjajo toliko z žogo, temveč da »berejo« igro, predvidevajo poteze in soigralcem olajšajo pot do koša. Manko fizičnih danosti nadomestijo z umom.

Tu vidim največjo povezavo s financami. Več moramo delati z glavo, ne samo v igri, ampak na vseh ravneh življenja. Denar tu seveda ni nobena izjema. Košarkarska priprava na tekmo je v financah analiza in priprava finančnega načrta. Elementi košarke, v katerih je nasprotnik najnevarnejši, pa so v financah nepredvideni, nepotrebni stroški. Na oboje se želimo čim bolj pripraviti, omejiti ovire in si odpreti pot do cilja – do koša ali pa urejenega življenja tudi po denarni plati.

V NLB že od leta 2009 sodelujemo z Zvezo paraplegikov Slovenije in podpiramo ligo NLB Wheel.

Opomba: mnenje kolumnista ne izraža nujno stališča uredništva.

Še bolj priročni in s še več ugodnostmi



Želite s svojo kartico plačevati tudi višje zneske ter uživati v vrsti ugodnosti v Sloveniji in v tujini? Potem sta tudi za vas premium plačilni kartici, NLB Zlata Mastercard ali Visa Premium. Omogočata dodatno svobodo, prilagodljivost in dodatno varnost, ko ste doma ali potujete po svetu. Njuno vrednost lahko spoznate v vsakdanjem življenju in v izjemnih trenutkih, vseskozi pa lahko izkoriščate tudi posebne ponudbe, samo za imetnike kartic. Katero od njiju izbrati? Odvisno od vaše potreb, najbolje pa obe, saj ima vsaka svoje prednosti in skupaj prinašata še posebno ugodnost.

NLB ZLATA MASTERCARD KARTICA

- Kaj omogoča?**
- Preprosto negotovinsko plačevanje na prodajnih mestih doma in v tujini, označenih z znakom Mastercard.
 - Nakupovanje na 2-24 obrokov na prodajnih mestih, ki to omogočajo, brez obresti in dokumentacije.
 - S kartico lahko plačujete brezstično na prodajnih mestih, ki imajo ustrezne terminale POS.
 - Oblikujete lahko svojo personalizirano kartico.
 - Ob kraji ali izgubi kartice lahko naročite izdelavo nadomestne kartice v tujini.
 - Sklenete lahko dodatno zavarovanje za primer izgube ali kraje kartice.
 - Dodatno družinsko kartico lahko namenite zakoncu ali otroku, staremu najmanj 14 let. Kartica porablja isti mesečni limit kot vaša osnovna kartica.

- Dodatne ugodnosti:**
- Deležni ste ugodnosti s seznama, ki se ažurno širi in posodablja. Bonuse lahko pridobite na primer pri letalskih vozovnicah, smučarskih ponudbah, kino vstopnicah ... Ne spreglejte tudi globalne akcije Priceless Cities za potovanja po svetovnih metropolah (www.priceless.com)
 - Brezplačno nezgodno zavarovanje.
 - Brezplačno zdravstveno zavarovanje NLB Vite z medicinsko asistenco v tujini.
 - Prejemanje SMS-Alarmov o uporabi kartice brez nadomestila.
 - **Posebne ugodnosti:** 50 % nižja letna članarina ob sočasni uporabi NLB Premium Visa kartice.

NLB VISA PREMIUM

- Kaj omogoča?**
- Preprosto negotovinsko plačevanje na prodajnih mestih doma in v tujini, označenih z znakom Visa.
 - Nakupovanje na 2-24 obrokov na prodajnih mestih, ki to omogočajo, brez obresti in dokumentacije.
 - Uporabo vedno dostopnega brezplačnega Premium centra (telefonske banke): s klicem v Premium center lahko pridobite informacije o ponudbah, dvignete začasni limit na plačilni kartici, prejmete hitro asistenco pri izgubi ali kraji kartice ali brezplačno koristite vse storitve telefonske banke Teledom.
 - Sklenete lahko dodatno zavarovanje za primer izgube ali kraje kartice.
 - Dodatno družinsko kartico lahko namenite zakoncu ali otroku, staremu najmanj 14 let. Kartica porablja isti mesečni limit kot vaša osnovna kartica.

- Dodatne ugodnosti:**
- Dostop do ponudb v programu Visa Luxury Hotel Collection (www.myvisaluxuryhotels.com) z ekskluzivnimi prednostmi v več kot 900 vrhunskih hotelih po vsem svetu in VIP status v izbranih hotelih.
 - Prejemanje SMS-Alarmov o uporabi kartice brez nadomestila.
 - **Posebne ugodnosti:** v prvem letu je uporaba brezplačna, ravno tako tudi v prihodnosti, če poraba na kartici preseže 4.001,00 EUR/leto.

NLB Zlato Mastercard in Visa Premium kartico lahko dobi stranka NLB, ki ima vsaj 1.500 evrov mesečnega dohodka. Za pridobitev kartic se upoštevajo tudi korektnost poslovanja, obdobje sodelovanja in drugi kriteriji, limiti pa se določajo na osnovi mesečnih prejemkov.



NLB Skladi

Malo po malo. **Veliko.**

Postopno varčevanje v NLB Skladih je dosegljiv in donosen način, da uresničite svoje načrte za prihodnost. Načrt varčevanja je prilagodljiv vašim ciljem ter primeren za različne namene: pokojninsko varčevanje, otroško varčevanje in plemenitenje prihrankov. Gre za modro odločitev, za katero si boste nekoč hvaležni. Obiščite nas in skupaj bomo poiskali rešitev, ki vam najbolj ustreza.

Varčevalni načrt brez pologa je primeren za vse, ki želite večjo fleksibilnost.

Fleksibilni varčevalni načrt prinaša dodatne popuste na vstopne stroške.

Veliki varčevalni načrt je najprimernejši za disciplinirane vlagatelje, ki želite varčevati na daljši rok in večje zneske.

Otroški varčevalni načrt vam omogoča varčevanje za vašega otroka brez vstopnih stroškov.



NLB Skladi

www.nlbskladi.si

Kontaktni center: 080 22 86

Družba NLB Skladi, upravljanje premoženja, d.o.o. (v nadaljevanju: NLB Skladi), Tivolska cesta 48, 1000 Ljubljana, upravlja krovni sklad NLB Skladi. Prospekt krovnega sklada z vključenimi pravili upravljanja in dokumenti s ključnimi podatki za vlagatelje so vlagateljem v slovenskem jeziku brezplačno dostopni na sedežu družbe NLB Skladi na Tivolski cesti 48 v Ljubljani vsak delovni dan med 10. in 12. uro, na pooblaščenih vpisnih mestih družbe (poslovalnice NLB d.d.) med njihovim delovnim časom ter na spletni strani www.nlbskladi.si.