

Privatno

(2014)

Revija o privatnem bančništvu

Denar, varnost, cilji, naložbe

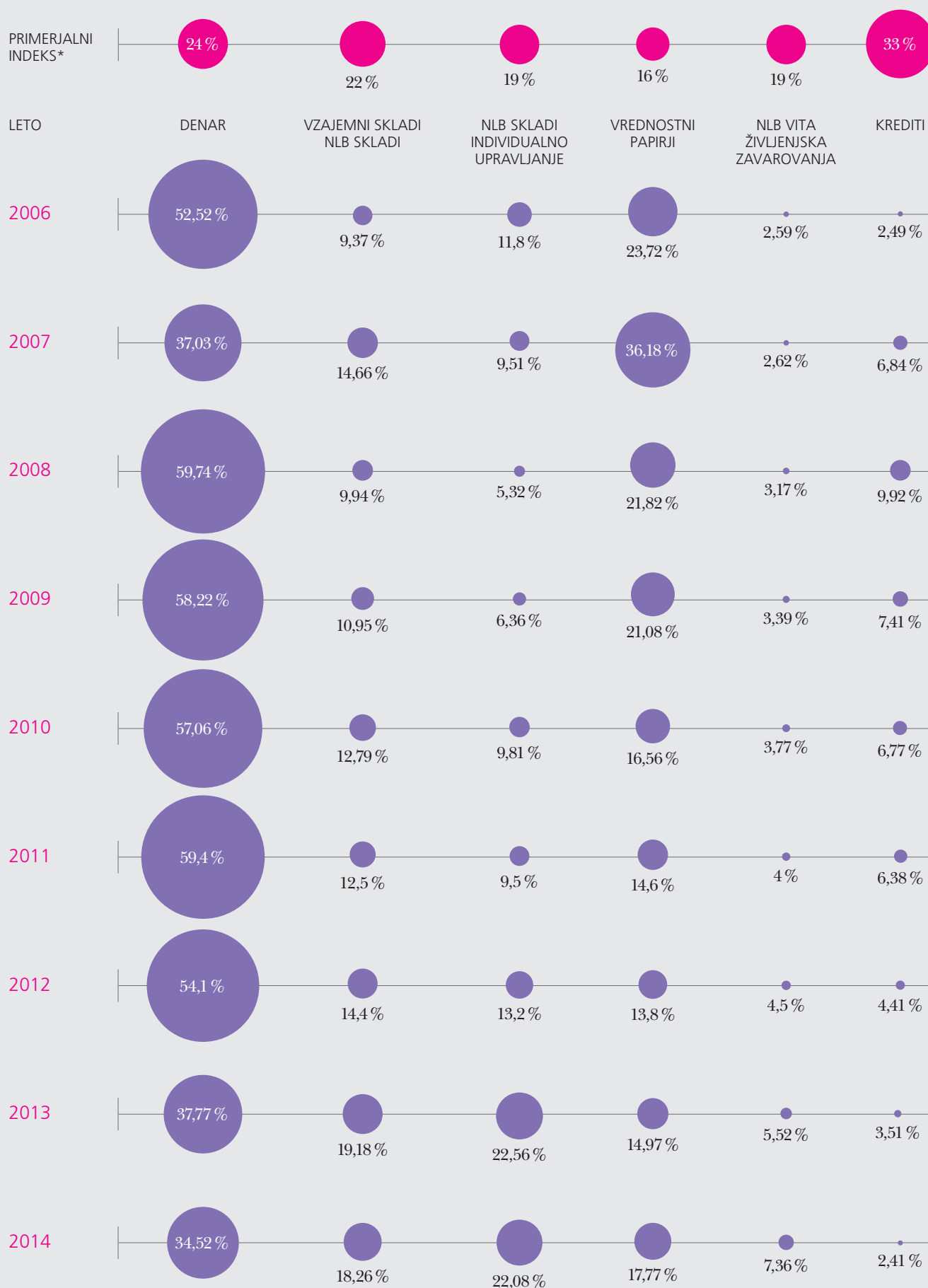
Zgodbe

- 8 Naložbene priložnosti
Vožnja priložnosti
med naložbami
- 16 O privatnem bančništvu
Privatni bančnik,
novi družinski član
- 26 Upravljanje z
nepremičninami
Hiško bom kupil, bom
dal jo v najem
- 30 Davčne zablode
Ti lumpi, ti ...
- 40 Dobra praksa
Na krilih mladostne
gorečnosti



Struktura naložb

V infografiki je prikazana struktura finančnih naložb strank privatnega bančništva skozi leta. Iz nje je razvidno, da struktura naložb strank privatnega bančništva v zadnjih letih pri večini naložb presega primerjalni indeks*. S tem dokazujemo, da se uvrščamo ob bok industriji privatnega bančništva v svetu in da tudi pri nas postaja privatno bančništvo zrela panoga.



Podatki od 2006 do 2013 so na dan 31. 12., za leto 2014 so podatki na dan 31. 8.

* European onshore private banks, konec leta 2010, Boston Consulting Group

IZ VSEBINE



- 8 Naložbene priložnosti
Vožnja
priložnosti med
naložbami



- 20 Strokovno upravljanje
Da ne bi
kače prilezle



- 22 Družinsko upravljanje
Voznik je lahko
samo eden ...



- 28 Navzkrižni nasveti
Kaj izkušen
maček svetuje
mlajšemu?



- 30 Davčne zablode
Razkrivamo mite
davčnih oaz



- 34 Naložbe v strasti
Kaj je pa
vaša strast?



- 36 V primežu
Kdaj se
vzbudijo čustva?



- 40 Dobra praksa
Na krilih
mladostne
gorečnosti



- 50 Kolumna
Privatno





Trenutki resnice

Lotti Natalija Zupančič

direktorica sektorja za privatno bančništvo NLB

Vsakič, ko pride stranka do nas, je tu trenutek resnice – za stranko in za nas. Smo dovolj pozorni na izzive, s katerimi nas je soočila? Smo poglobili sodelovanje, okrepili zaupanje, usmerjali njeno celovito finančno poslovanje na način, ki je dosegel in presegal pričakovanja? Se je trenutek resnice iztekel v zadovoljstvo stranke?

Kajti le to šteje. Zadovoljstvo naših strank. Tu se vsakič znova soočamo s trenutki resnice, ko si postavimo ključno vprašanje: kako in za koliko smo povečali strankino zadovoljstvo.

Zato nenehno posodabljam, nadgrajujemo in izboljšujemo naše storitve. V zadnjem letu smo tako strankam ponudili upravljanje premoženja prek enega finančnega strokovnjaka – tako imenovani princip *one face to a client*, ki je namenjen krepitvi zaupanja in poenostavitvi postopkov, ki povečujejo strankino zadovoljstvo. Ob tem poglobljamo celovito spremljanje strankine izkušnje tako pri njenem poslovanju z banko na zasebnem področju kot pri njenem sodelovanju z banko na poslovnem delu. Prizadevamo si, da bi na vseh področjih strankinega poslovanja z banko pričakovanja ne le dosegli, ampak presegli – od osnovnih pravil poslovnega sodelovanja,

kot je takojšen odziv, prek preseganja donosnosti premoženja nad primerljivimi referenčnimi indeksi, prek konkurenčne ponudbe na področju premostitvenega financiranja do ustrezne zavarovalne vsote ... Do trenutka – trenutka resnice – ko stranka izrazi svoje zadovoljstvo.

Naš celovit pristop deluje. Naše stranke privatnega bančništva so po analizi zadovoljstva strank banke izredno zadovoljne s storitvami privatnega bančništva, kjer med vsemi konkurenčnimi ponudniki na domačem trgu dosegamo odlične rezultate. Kar dokazuje tudi vedno večje število ljudi, ki nam zaupajo. Rezultate, ki pa so – spet trenutek resnice – le osnova in spodbuda za nadaljevanje, za iskanje novih ciljev, za njihovo doseganje in preseganje. Velja namreč, da preteklo zadovoljstvo še ni zagotovilo za zadovoljstvo v prihodnje. Za naše stranke privatnega bančništva je sprejemljivo le najboljše – in njihove pozitivne izkušnje so vse, kar šteje.

Pridružite se našim zadovoljnim strankam privatnega bančništva in odkrijte, kako vam lahko izboljšamo izkušnjo poslovanja v finančnem svetu. Doživite naš trenutek resnice.

Maja
Minjovič

Alenka
Verstovšek

Slavko
Flajs

Mojca
Polajžer

Matej
Rigelnik

Lotti Natalija
Zupančič



Tanja
Burkat

Martin
Nadoh

Milena
Kores

Več kot 150 licenc
in usposabljanj ...

Andrej
Aristovnik

Marjeta
Horjak

Vesna
Lokovšek

Urška
Zajec

Marija
Peteh

Matej
Vitežnik

Natalija
Kovač



Maja
Škrlep

Berta
Zorc

Primož
Jagarinec

... so več kot zgovorni dokazi, da je ekipa privatnih bančnikov NLB izredno strokovna. Na njih se lahko vedno zanesete. Temu v prid govori tudi podatek, da upravljajo z največ premoženja strank privatnega bančništva v Sloveniji. Učinkoviti in izbrani svetovalci z dolgotrajnimi karierami si bodo vaše zaupanje pridobili s kakovostjo in učinkovitostjo izvajanja storitev.

Vožnja priložnosti med naložbami





TINA MAZE



Moč pozitivne naravnosti

Naša vrhunska smučarka, ki je tesno povezana z NLB, je v ekskluzivnem videu razkrila, kako pomembno je pri vrhunskem športu – tako kot pri privatnem bančništvu – izbrati dober tim.

Plemenitenje premoženja je ena od tistih dejavnosti, pri kateri je treba ravnotežje med varnostjo naložb in njihovo donosnostjo iskati z izjemno tankočutnostjo. Slovenska borza je v minulih letih doživela močne vzpone, a tudi padce vrednosti delnic, razmere pa se počasi stabilizirajo. Ugotavljamo tudi, da se po burnem obdobju na obzorju Balkana izrisujejo nove priložnosti.

Tekst: Matej Rigelnik, namestnik direktorice sektorja za privatno bančništvo NLB

Bikovski trend na Ljubljanski borzi, izhajajoč iz privatizacijskega seznama in sprejetja gospodarskih strukturnih reform, počasi peša. V precejšnji meri pa ga nadomeščajo dvig splošne gospodarske in siceršnje klime in aktivnosti v slovenskem gospodarstvu, izboljšanje poslovanja slovenskih podjetij ter močno znižanje cene zadolževanja Slovenije in območja evra. Prvi cikel borznega okrevanja, ki je običajno najmočnejši in ki je značilen za drugo polovico recesije ter prve znake gospodarskega okrevanja, je zelo verjetno za nami.

Kako torej izkoristiti poslovne priložnosti gospodarskega okolja in uspešno naložiti sredstva z namenom plemenitenja premoženja?

Domači poslovni ekosistem

Če pogledamo najožje naložbeno okolje, je to zagotovo Slovenija z neposredno okolico. Pred gospodarsko krizo je bil slovenski borzni indeks v letu 2007 celo med 5 najdonosnejšimi delniškimi indeksi na svetu, takrat so vrednosti delnic poskočile za 80 odstotkov, a so cene do leta 2012 padle za več kot 75 odstotkov. Razlog za to so bile tudi posledice gospodarske recesije, ki je prizadela predvsem Slovenijo. Počasno okrevanje majhnega in občutljivega političnega ter poslovnega ekosistema ni zagotavljalo novih priložnosti rasti, ki bi omogočale visoke donose ali ponujale izjemne priložnosti na trgu kapitala.

2,9 %

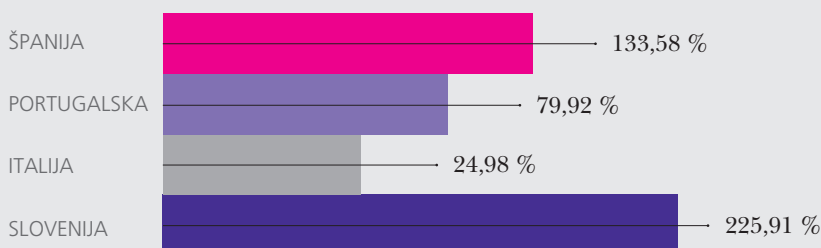
je znašala
gospodarska
rast Slovenije
v drugem
četrtnetu
2014 in je bila
med najvišjimi
v EU in EMU.

Povečanje deleža dolga v BDP od leta 2008 do 2013

Zadolženost Slovenije je v primerjavi s Španijo, Portugalsko in Italijo po krizi zrasla najbolj, kar za okoli 250 odstotkov v primerjavi s časom pred krizo.

RAST PREMOŽENJA

Nekaj nasvetov o načinu razpršitve naložb lahko preberete na str. 14 in 15.



Vir: Bloomberg

Slovenija: Omejitev rasti zadolženosti

Slovenija je pred globalno krizo leta 2008 veljala za gospodarskega tigra. Gospodarska rast je bila bistveno višja (kar 6,3-odstotna v letu 2007) kot v povprečju EU ter EMU, zato smo zelo hitro dohitevali povprečje gospodarske razvitosti Evrope. Poleg visoke gospodarske rasti je država ravnala preudarno tudi s svojimi javnimi financami. Konec leta 2008 je državni dolg znašal vsega 22 odstotkov bruto domačega proizvoda (BDP) in je bil eden od najnižjih v EU, proračunski primanjkljaj pa je upadal vse od leta 2001 in v letu 2007 dosegel pozitivno ničlo.

Ekonomski situacija se je po letu 2008 dramatično spremenila. Gospodarski tiger je izgubil svoje zobe, gospodarska aktivnost je opazno upadla, povečal se je državni dolg. Država je z različnimi prijemi ohranjala likvidnost in vlagala napore v vnovični zagon gospodarstva, kar je sredi leta 2014 obrodilo prve napovedi za pozitivno gospodarsko rast.

Varčevanje kot pospeševalec upadanja

Oslabljeni gospodarski kazalniki in dogajanje med krizo so povzročili širše politično in ekonomsko nezadovoljstvo v družbi, kar je še dodatno šibilo gospodarski sistem. Zato se je Slovenija poleg ukvarjanja s strukturnimi težavami gospodarstva soočala tudi s pomanjkanjem t. i. živalskega nagona (angl. animal spirit) – ta pojem v ekonomiji opisuje, kako človeška psihologija poganja gospodarstvo, omogoča poslovanje podjetij in tudi delovanje finančnih instrumentov.

Slovenci se sicer uvrščamo med najbolj varčne in najmanj zadolžene prebivalce na svetu. Povečali smo stopnjo varčevanja, zato je država doživela gospo-

darski popotresni sunek po veliki recesiji v letih 2008–2009. Upad potrošnje v letu 2011, ko je bila recesija v mnogih državah Evropske unije že premagana, je bil približno trikrat večji kot leta 2009 in je bil največji med vsemi opazovanimi državami (Španija, Portugalska in Italija).

Okrevanje po krizi

Izvoz slovenskih podjetij je v letu 2009 sicer močno upadel, kar je bila posledica svetovne gospodarske krize, a po kriznem letu 2009 se je znova okrepil. Tekoči račun plačilne bilance Slovenije se je zaradi izjemne prodornosti slovenskih podjetij v tujini začel hitro izboljševati in beležiti rekordne presežke. Konec leta 2013 je presežek znašal več kot 6 odstotkov bruto domačega proizvoda – kar 6-krat več, kot ga je v tem obdobju, denimo, zabeležila Italija.

Odlični izvozniki

Dosežki slovenskih izvoznikov so še toliko boljši, če jih analiziramo v luči zaostrenih pogojev kreditiranja, upadanja zaupanja tujih partnerjev zaradi povečevanja kreditnih pribitkov slovenskih republiških obveznic in politične krize v Sloveniji. Presežek tekočega računa plačilne bilance je izjemno visok tudi v globalni primerjavi. Slovenija se glede na ta presežek uvršča med prvih 25 držav na svetu.

Priložnost: prebujanje aktivnosti in dobra perspektiva

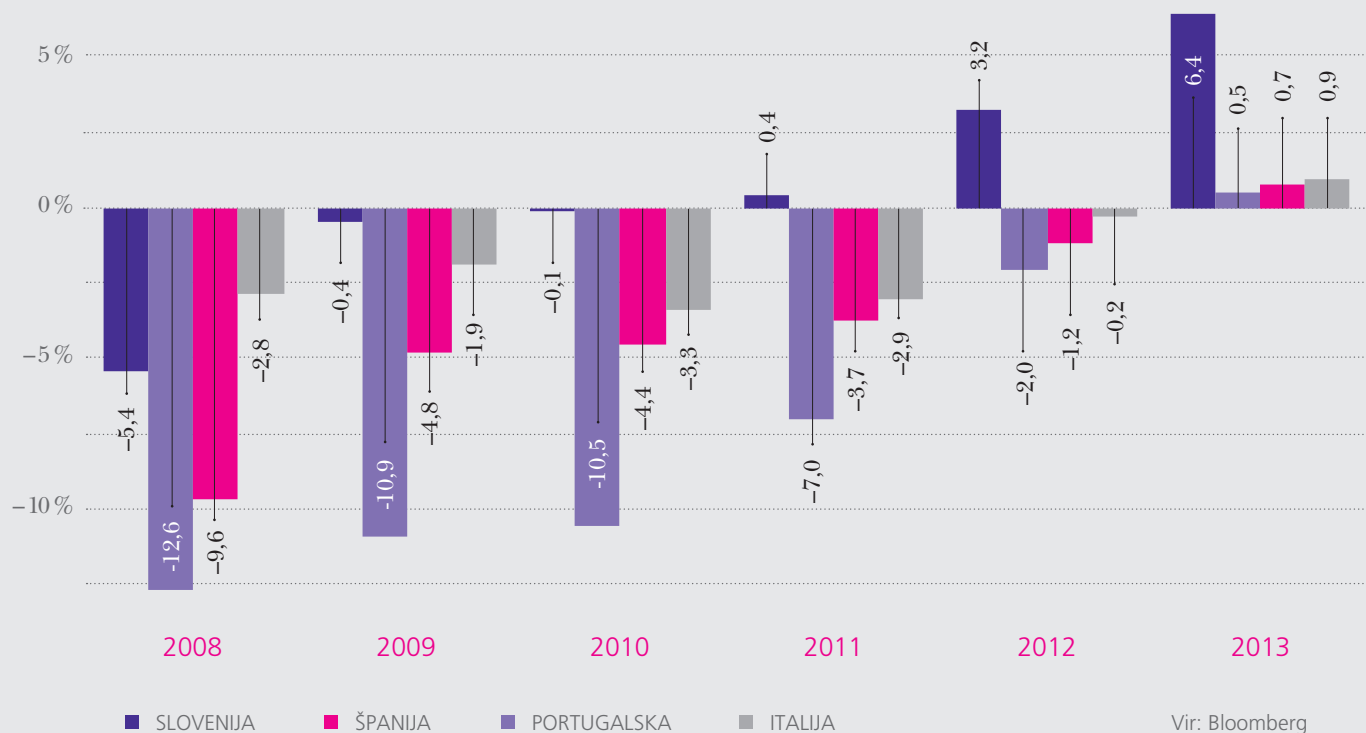
Po prenosu slabih terjatev na Družbo za upravljanje terjatev bank (DUTB) decembra 2013 je bila Slovenija na mednarodnih trgih deležna bistveno ugodnejše obravnave, stroški zadolževanja države in kreditni pribitki pa so se močno znižali.

Slovenija se glede na presežek tekočega računa plačilne bilance uvršča med prvih 25 držav na svetu z največjim presežkom.



Slovenski izvozniki, gonilna sila gospodarstva

Slovenska podjetja so odlični izvozniki v tujino, kar se vidi tudi iz tekočega računa plačilne bilance v odstotkih BDP. Po izvozni aktivnosti za kar 6-krat sorazmerno presegamo Italijo in smo uvrščeni med 25 prvih držav na svetu.



Primerjava vrednotenja 4 podjetij na vrhuncu in na najnižji točki

Nekatera slovenska podjetja so bila pred krizo, v času najvišje cenitve, vredna bistveno več, kot so bila po krizi. Vrednost se jim le počasi vrača.

	Najvišje (2007)			Najnižje (2012)		
	P/E	P/B	EV/EBITDA	P/E	P/B	EV/EBITDA
Krka	31,7	6,3	18,6	10	1,3	5,9
Telekom Slovenije	30,4	2,5	9,7	12	0,5	3,2
Aerodrom Ljubljana	33,9	5,1	33	3,8	0,3	0
Luka Koper	41,2	3,7	32	N. P.	0,4	6

P/E – razmerje med ceno in dobičkom

P/B – razmerje med tržno ceno in knjigovodsko vrednostjo

EV/EBITDA – razmerje med vrednostjo podjetja in poenostavljenim denarnim tokom

Slovenske državne obveznice

Slovenske državne obveznice so bile izjemna naložbena priložnost.

Oznaka obveznice	Rast cene	Celotna donosnost	Anualizirana donosnost
SLOREP 2015	7,5 %	13,4 %	6,2 %
SLOREP 2024	41,3 %	63,6 %	26,5 %
SLOREP 2026	51,3 %	67,5 %	27,9 %

CELOTNA DONOSNOST – Celotna donosnost vsebuje rast cene in tudi izplačane ter reinvestirane kupone.

ANUALIZIRANA DONOSNOST – Anualizirana donosnost je donosnost, preračunana na letno raven.

Podjetja z ustrezno vizijo razvoja poslovanja so se tako lažje zadolžila na tujih kapitalskih trgih, na primarnem trgu pa smo bili prvič v zadnjih nekaj letih priča dvema izdajama podjetniških obveznic (Petrol in NLB). Na trgu so obveznice oziroma komercialne zapise med drugim izdali: GEN-I, Petrol, Gorenje in Tuš Mobil, nekateri izdajatelji celo večkrat.

Rekordni preobrati pri delnicah

Ljubljanska borza je nedvomno borza rekordov. Po rekordni rasti v letu 2007 in padcu do leta 2012 je slovenski kapitalski trg utrpel škodo tudi zaradi zmanjšane likvidnosti trga. Septembra 2012 je indeks SBI TOP kljub temu okrevanje in je zabeležil 17-odstotno rast, ki je bila v veliki meri posledica t. i. prevzemne mrzlice. Država je namreč takrat napovedala prodajo državnih podjetij, da bi zapolnila vrzeli v proračunu, kar se bo še nadaljevalo v prihodnjih nekaj letih, ko bo odprodaja državnega premoženja končana.

Izjemna donosnost obveznic

Slovenske državne obveznice so širši slovenski javnosti postale znane šele v zadnjih nekaj letih. Stroški zadolženosti države so v zadnjih nekaj letih štirikrat presegli magično mejo 7 odstotkov. Grčija in druge države s tako visokimi stroški zadolževanja so padle pod okrilje mednarodnih varnostnih mehanizmov. Sloveniji pa se je uspelo izogniti mednarodni finančni pomoči.

Vlagatelji, ki so v najbolj perečih časih svoj denar vložili v republiške obveznice, so dosegli izjemno visoke donose. Donosnost dolgoročnih obveznic je presegla 60 odstotkov oziroma več kot 26 odstotkov letno, če so vlagatelji obveznice kupili avgusta 2012 in jih imajo še danes. Prav tako je donosnost kratkoročnih obveznic presegla donosnosti, ki so jih vlagatelji dosegali bodisi s kratkoročnimi bodisi z dolgoročnimi vezanimi vlogami. Zaradi izjemno ugodne davčne obravnave kapitalskih dobičkov pri obveznicah so bili rezultati po plačilu davkov še bistveno prepričljivejši. ●

Slovenija je pred globalno krizo leta 2008 veljala za gospodarskega tigra.



OSNOVA INVESTIRANJA

Na hitro o delnicah, obveznicah, skladih in portfeljih

Z delnicami delniške družbe pridobijo trajna finančna sredstva, delničarji pa postanejo solastniki delniške družbe in so upravičeni do dobička.

Obveznice so namenjene pridobivanju posojila od kupcev obveznic, izdajatelji pa so običajno države, občine, investicijski skladi ali podjetja. Državne obveznice med vsemi naložbami veljajo za najbolj varne.

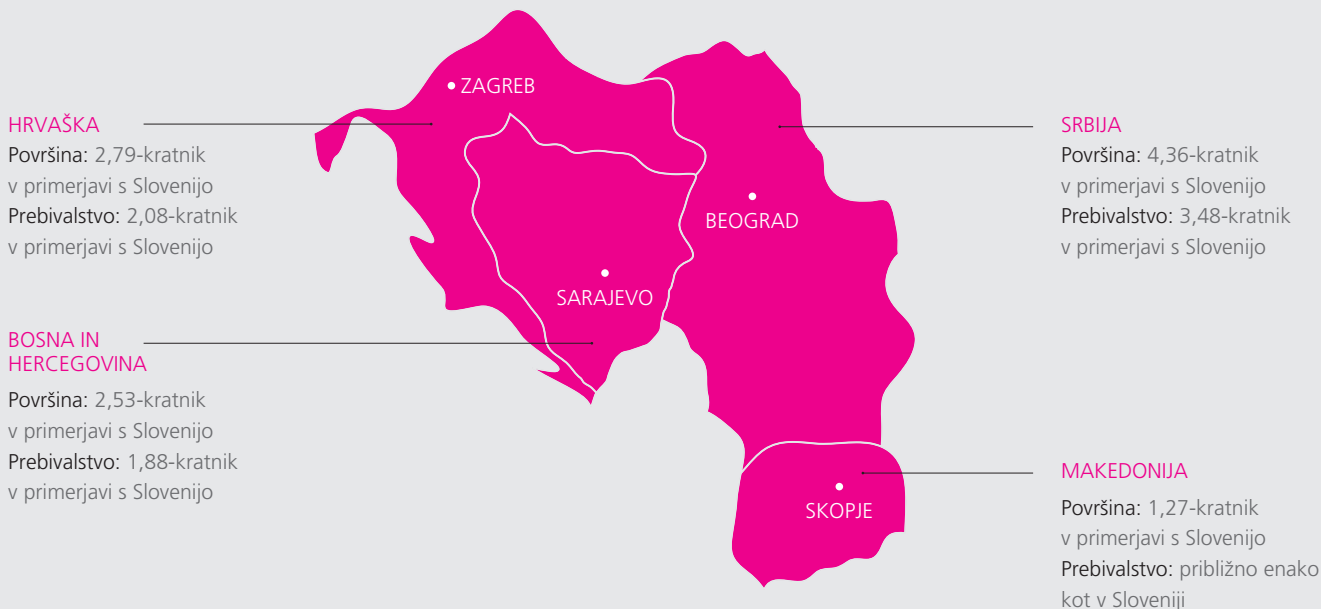
Kuponi pri delnicah ali obveznicah pomenijo periodični obračun dividend ali izplačilo obresti, izraz pa izhaja iz dejstva, da so imele v preteklosti mnoge delnice na papirju dejansko dotiskane kupone, ki so jih vlagatelji odtrgali in jih unovčili pri izdajatelju.

Vzajemne sklade oblikujejo upravljalci skladov z namenom skupinskega upravljanja premoženja več posameznikov hkrati. Naložbe razpršijo glede na strategijo in profil sklada, s skupnim premoženjem pa se potem tudi trguje na borzi. Poznamo obvezniške, delniške, mešane in indeksske sklade.

Balkan: razjasnitve z možnostjo dobička

Ena od redkih svetovnih mikroregij, ki je še ni zajel svetovni bikovski trend, je nedvomno Balkan. Delnice na borznih trgih bivše Jugoslavije so po padcih v zadnjih letih ugodno vrednotene, spremenila pa se je tudi politična slika. Od zadnjega borznega vrha v letu 2007 se je v EU

včlanila Hrvaška, tudi Srbija je z novo reformno in proevropsko naravnano vlado odločno stopila na sicer dolgotrajno pot pridruževanja Evropi. Pričakujemo padec tveganj in učinkovite varčevalno-strukturne ukrepe (več o naložbenih priložnostih preberite na str. 14 in 15).



Hrvaška

BDP (celoten): 1,23-kratnik v primerjavi s Slovenijo
 BDP per capita: 0,58-kratnik v primerjavi s Slovenijo
 Javni dolg/BDP: 60 %
 Proračunski primanjkljaj: 4,9 %
 Bonitetna ocena po S&P: BB
 Napovedana gospodarska rast: 2-odstotna v letu 2015
 Vključevanje v EU: članica od 1. 7. 2013
 Državne finance: čezmerni proračunski primanjkljaj
 Vlada: varčevanje pri investicijah in subvencijah, višji davki
 Tveganje: neuspešno zmanjševanje primanjkljajev, premalo reform
 Vrednotenje delnic: delnice podjetij niso vrednotene ugodno za nakup, glede na druge trge v regiji so med najdražjimi
 Svetle točke: turizem

Srbija

BDP (celoten): 0,91-kratnik v primerjavi s Slovenijo
 BDP per capita: 0,25-kratnik v primerjavi s Slovenijo
 Javni dolg/BDP: 66 %
 Proračunski primanjkljaj: 5 %
 Bonitetna ocena po S&P: BB–
 Napovedana gospodarska rast: več kot 1,5-odstotna v letu 2015
 Državne finance: v slabem stanju, inflacija se umirja
 Vlada: napovedana racionalizacija in strukturne reforme
 Tveganje: odločnost pri varčevalnih ukrepih peša
 Vrednotenje delnic: delnice so v povprečju med bolj ugodno vrednotenimi za nakup na trgu
 Svetle točke: ob pričakovanju varčevalno-strukturnih ukrepov in podpori Mednarodnega denarnega sklada je pogled na delniški trg optimističen

Makedonija

BDP (celoten): 0,22-kratnik v primerjavi s Slovenijo
 BDP per capita: 0,21-kratnik v primerjavi s Slovenijo
 Javni dolg/BDP: 38,7 %
 Proračunski primanjkljaj: 4 %
 Napovedana gospodarska rast: 4-odstotna v 2015
 Državne finance: precej urejene
 Vlada: visoka politična tveganja
 Tveganje: majhen nabor naložb in nizka likvidnost ter vprašljivo korporativno upravljanje
 Vrednotenje delnic: delnice so vrednotene ugodno za nakup
 Svetle točke: ugodno davčno okolje, poceni delovna sila, pričakovana je več kot 3-odstotna gospodarska rast letno

Bosna in Hercegovina

BDP (celoten): 0,32-kratnik v primerjavi s Slovenijo
 BDP per capita: 0,17-kratnik v primerjavi s Slovenijo
 Javni dolg/BDP: 45,9 %
 Proračunski primanjkljaj: 2,9 % (podatek iz leta 2012)
 Napovedana gospodarska rast: 3- do 4-odstotna v 2015
 Državne finance: precej urejene
 Vlada: visoko politično tveganje
 Tveganje: korupcija in birokratske ovire odvrčajo tuje investitorje
 Vrednotenje delnic: delnice so vrednotene ugodno za nakup

Kam, kdaj in zakaj?

Kje so naložbene priložnosti, kam vlagati? Na katerih trgih lahko pričakujemo pozitivno presenečenje in kje je treba biti previden? Podrobneje smo pregledali nekatere trge in zapisali pomembna opazanja.

Tekst: Blaž Hribar, CFA, NLB Skladi, vodja analiz

Zahodni Balkan

Države Balkana so v slabi gospodarski situaciji (visoka brezposelnost, nizka gospodarska rast, neurejene javne finance), a vrednotenja delnic balkanskih družb so temu prilagojena, torej primerljivo ugodna. In prav neurejene javne finance v kombinaciji z ugodnim vrednotenjem predstavljajo možnost za pozitivno presenečenje. Še posebno v primeru morebitnega odločnega začetka izvajanja varčevalno-strukturnih ukrepov pod mentorstvom Bruslja (Hrvaška) ali Mednarodnega denarnega sklada (Srbija) je ta potencial prisoten, podobno kot v Sloveniji pred dobrim letom. Da so urejene državne finance, nižje davčno breme in uspešno privabljanje tujih investicij možni, so že dokazali v Makedoniji, pozitivni premiki pa se kažejo v Srbiji. Kaj je potrebno za balkanski gospodarsko-borzni preporod, je torej bolj ali manj znano, kdaj pa bi lahko do njega prišlo, pa je še vedno neznanka, ki pa ni tako zelo pomembna za srednjeročno usmerjenega vlagatelja (več o slovensko-balkanski tematiki <http://www.nlbskladi.si/strategi-v-zadregi/clanek/Po-Sloveniji-Balkan>).

Evropa in ciklične panoge

Evropi po globalni finančni in evropski državni dolžniški krizi nekako ne uspe močnejše prebuditi svojega gospodarstva. Krivci za šibko okrevanje so države, ki ne izvajajo varčevalno-strukturnih ukrepov, med katerimi prednjači Francija, sledi Italija. V letošnjem letu so dodatno negotovost vnesle zaradi ukrajinske krize uvedene sankcije Evrope proti Rusiji ter povračilne sankcije Rusije Evropi.

Posledica omenjenega je bil zastoj v gospodarski rasti evroobmočja. In prav na slednje (oziroma na deflacijske pritiske, ki iz zastoja izhajajo) se je med poletjem močno odzvala Evropska centralna banka. Napovedala je poplavo denarja v evrskem bančnem prostoru, predvsem prek

usmerjenih 4-letnih posojil poslovnim bankam za nadaljnje posojanje malim in srednje velikim družbam, pa tudi prek odkupovanja »listinjenih« (oziroma angl. »ABS«) obveznic (obveznic, katerih osnova so bančna posojila nefinančnim družbam) in dodatnega znižanja referenčnih obrestnih mer. Vse omenjeno je že močno dodatno pocenilo zadolževanje v evroobmočju, še dodatno pocenitev posojil in njihovo razpoložljivost pa lahko pričakujemo v naslednjih 6 mesecih, ko bodo napovedani ukrepi v polni meri tudi zaživi v evrskem bančnem prostoru. Posledična pocenitev evra (močnejši izvoz), cenejša in lažje dostopna posojila podjetjem na eni strani (spodbujanje naložb) ter nižje depozitne obrestne mere na drugi strani (spodbujanje potrošnje gospodinjstev) govorijo v prid evropskim delnicam. Še posebej to velja za ciklične panoge.

Rusija

Rusija je sicer močno tvegana naložbena možnost, a cene delnic ruskih družb so izredno ugodno vrednotene. Ključno tveganje je seveda razplet ukrajinske krize oziroma tveganje za ostrovanje gospodarskega sankcioniranja Evrope in Rusije. V kolikor pričakujete, da bo prevladal razum ter da se bomo namesto o grožnjah in dodatnih gospodarskih sankcijah med Evropo in Rusijo začeli resneje pogovarjati o mirni rešitvi za vzhod Ukrajine, potem so delnice ruskih družb sicer tvegane, a morda celo kratkoročno zelo zanimiva naložbena priložnost.

Dvig obrestnih mer v ZDA

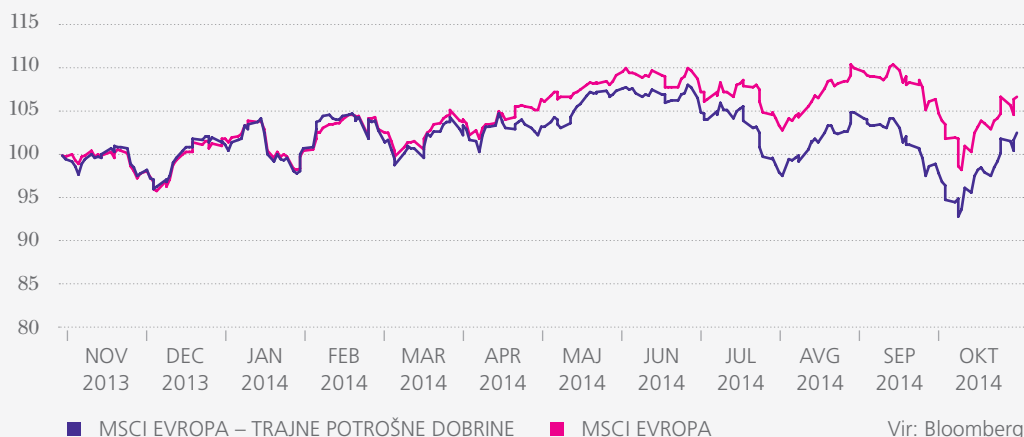
Spodbujevalni ukrepi centralnih bank, najprej ustvarjeni za stabilizacijo finančnega sistema, zatem pa preusmerjeni v spodbujanje gospodarske rasti oziroma znižanje števila brezposelnih, so vsaj v ZDA že pred meseci začeli izgubljati svoj namen. Ameriški finančni sistem že dlje časa ne kaže bolezenskih simptomov, solidna gospodarska

NALOŽBENI PREDLOG

Vsak vlagatelj naj najprej – ne upoštevajoč trenutne naložbene priložnosti, zanimivosti in vroče borzne zgodbe – podrobno spozna sebe, to je svojo zmožnost in pripravljenost na tveganje. Glede na tveganje, ki ga je pripravljen prevzeti, naj določi sestavo premoženja po naložbenih kategorijah – npr. med 20 % (agresivni) in 70 % (konservativni) obveznic, preostali del premoženja naj vложи v delnice. Pri tem naj ne pozabi na razpršitev znotraj naložbenih kategorij (npr. globalni delniški sklad). Šele zatem naj se začne iskanje specifičnih naložbenih priložnosti in njihova ustreznost – glede na zaupanje vlagatelja v analitsko-napovedovalne sposobnosti izdelovalcev predloga – vključitev v sestavo premoženja.

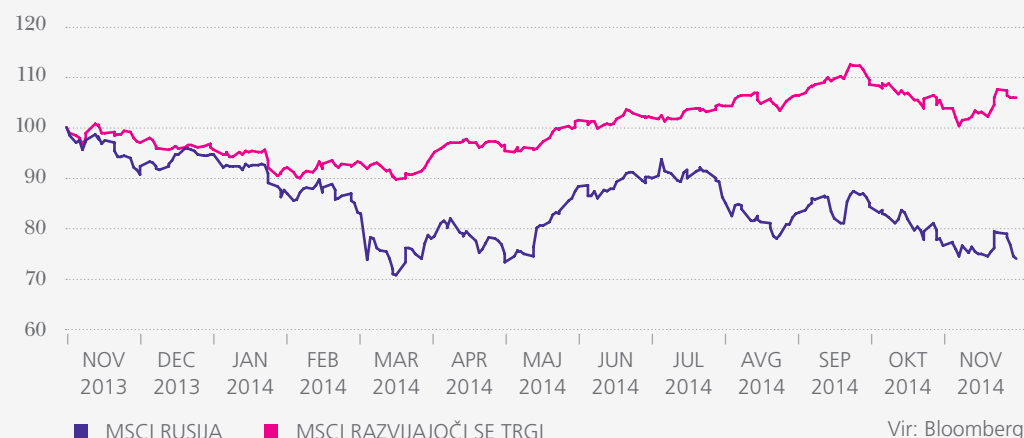
Primerjava evropske delnice in evropske delnice – trajne potrošne dobrine

Povišana negotovost in gospodarski zastoj sta nižala donosnost evropskih delnic, še posebno tistih bolj občutljivih na poslovni cikel (npr. trajne potrošne dobrine). Ravno obratno sliko pričakujemo v prihodnje ...



Primerjava: ruske delnice in delnice razvijajočih se trgov

Ukrajinsko-ruska kriza oziroma posledične gospodarske sankcije ter močno znižanje cene nafte nižata ceno ruskih delnic. Če se strasti pomirijo, lahko pričakujemo obratna gibanja.



rast zadnjih petih let pa je stopnja brezposelnosti močno znižala. Posledično so centralni bankirji zdaj poiskali nove razloge za nadaljevanje politike ekstremno nizkih obrestnih mer, in sicer v odsotnosti inflacijskih pritiskov, nizkem deležu zaposlenih v delovno sposobni populaciji, še vedno neoptimalni izkoriščenosti proizvodnih zmogljivosti ... A postopoma jim argumentov za nadaljevanje izredno ohlapne denarne politike zmanjkuje, kar v svojih izjavah in napovedih prihodnjih potez tudi vse bolj priznavajo.

Stopnja brezposelnosti se je z 10 odstotkov oktobra 2009 znižala na 6,2 odstotka konec letošnjega julija in sodeč po zadnjih objavah (število novih prisilcev za nadomestilo ob nastopu brezposelnosti in število novo ustvarjenih delovnih mest) se zniževanje stopnje brezposelnosti v tem trendu nadaljuje – samo v zadnjem letu se je stopnja

brezposelnosti znižala za več kot 1 odstotno točko. V naslednjih šestih mesecih bo stopnja brezposelnosti torej verjetno okvirno dosegla 5,6 odstotka in se s tem izenačila s stopnjo brezposelnosti iz poletja leta 2004 (v ZDA je stopnja inflacije, merjena z rastjo cen, ki ne vključuje cen hrane in energije, že danes izenačena s tisto v poletju 2004), ko je FED začel zadnjo serijo višanj referenčne obrestne mere (30. 6. 2004 jo je dvignil z 1 na 1,25 odstotka in potem dvigoval naslednji dve leti vse do 5,25 odstotka). V letu 2015 bomo torej zelo verjetno pričali tudi prvemu višanju referenčne obrestne mere s strani ameriške centralne banke. Dvigovanje, še posebej morebitno presenetljivo hitro, bi močno znižalo cene ameriških obveznic ter verjetno krepilo ameriški dolar, zaviralo rast ameriških delnic ter znižalo vrednost delnic in valut razvijajočih se trgov (odliv kapitala nazaj v ZDA). •

»EVERGREEN« NASVET

Pred iskanjem naložbenih priložnosti mora vsak vlagatelj sprejeti odločitev o tem, koliko naložbenega tveganja je sposoben in pripravljen sprejeti. Za smiselni odgovor je potrebno celovito poznavanje:

1. Osebnih finančnih razmer

Na splošno velja, da premožnejši kot je investitor, več naložbenega tveganja je sposoben prevzeti. Poleg obsega celotnega premoženja je treba upoštevati tudi tveganost nefinančnega premoženja (npr. lastnega posla/podjetja) in pričakovane obveznosti (vračilo posojil, družinski izdatki, skorajšnji nakup stanovanja za otroka in podobno).

2. Posameznikovega odnosa do tveganja

Nekateri smo bolj naklonjeni tveganju, drugi manj. V kolikor je bila prejšnja tvegana naložba izkušnja donosna, potem nas je večina (še bolj) dovzetna za tvegane naložbe v prihodnje in obratno. Ko pri sebi raziskujemo, kakšen odnos imamo do tveganja, se moramo torej, kolikor je človeško pač mogoče, izogibati vplivu močnih čustev, torej pohlepu in strahu.

3. Pomena razpršitve

Še tako privlačna naložbena priložnost naj ne bo razlog za koncentracijo naložb oziroma tveganja. Razpršitev nudi koristi v obliki nižjega tveganja (nihanja, maksimalnih kratkoročnih padcev ...) ob ohranitvi pričakovanega donosa in predstavlja edino pot do zastoj kosila.



VSE O NLB PRIVATNEM BANČNIŠTVU

Vse ključne informacije o prednostih in ponudbi storitev NLB Privatno bančništvo najdete na spletnem naslovu www.nlb.si/privatno-bancnistvo.

Privatni bančnik, novi družinski član

Denar seveda ni najpomembnejša reč v življenju, a je kakovost življenja odvisna tudi od tega, kako ohranjamo vrednost svojega premoženja. Pri tem lahko pomagajo privatni bančniki – tako z nasveti kot operativno. Pri delu privatni bančnik ni sam, saj mu s strokovnim znanjem pomaga visoko usposobljena bančna ekipa.

Tekst: Simon Ručigaj

Pri privatnem bančništvu gre za vrhunsko usposobljene bančnike, ki lastnikom sredstev olajšajo skrb za premoženje in jim s celovitim informiranjem svetujejo, kako lahko njihov denar ohranja vrednost ali jo celo povečuje. Dolgotrajna poslovna razmerja, ki temeljijo na strokovnosti in personalizaciji storitev, lahko z leti celo prerastejo v tesno poslovno prijateljstvo. V starih časih, denimo, so bili privatni bančniki že skoraj družinski člani, premožnejši ljudje pa brez njihove odobritve niso sklepali poslovnih dogovorov.

V svetu: dinamika in nevsiljivost

Privatno bančništvo je sicer pestro področje, na katerem se – zlasti v tujini – dogaja marsikaj. Tam stranke razpolagajo z bistveno večjim premoženjem in dinamika vlaganja je večja, temu primerno tudi privatni bančniki zagotavljajo širši nabor storitev. To ne vključuje le usklajevanja naložbenih poslov in skrbi za denarna sredstva na računu ter prenašanja dokumentacije in plačilnih kartic na želene lokacije. Včasih morajo privatni bančniki marsikje mimogrede še organizirati kakšno pestro zabavo za rojstni dan, ker si stranka tako zaželi, ali spotoma kupiti kakšno dragoceno darilo, seveda po naročilu stranke. Po naročilu celo uredijo, da lahko stranka za en dan upravlja luksuzno jahto na morju, ali pa morajo poskrbeti za kakšno drugo kaprico, s katero se stranki enostavno ne da izgubljati časa, pač pa za uresničitev raje namenijo nekaj več denarja.

Privatni bančniki so torej osebe, ki jim najpremožnejše stranke zaupajo ne le svoje premoženje, pač pa tudi dovolijo, da poskrbijo za njihov življenjski slog in tako postanejo tesni člani najožjega kroga zaupanja, v katerem se odloča o prestižnem življenju posameznika. Gojijo pristen, že skorajda prijateljski odnos na zdravih poslovnih temeljih. Pri tem zasebne bančne ustanove v tujini pogosto sodelujejo s prestižnimi agencijami, ki

skrbijo za življenjski slog, banke same pa se ukvarjajo le s finančno platjo. Dodatno je dejavnosti na področju privatnega bančništva oklestila tudi recesija – stranke zato vse bolj cenijo stabilne naložbe, racionalnejše vedenje, manjša tveganja in predvsem čim večjo transparentnost poslovanja. Takšna so tudi vodila privatnega bančništva v NLB.

Kaj storiti, ko se pojavi večje premoženje?

Začnimo na začetku. Premoženje se lahko v življenju posameznikov pojavi na več načinov. Zelo pogosto pojav večjega premoženja ali pa pojav želje, da se začne s premoženjem ravnati načrtno in mu ohranjati ali povečevati vrednost, spremlja tudi potreba po velikem časovnem vložku ali pa po strokovnih nasvetih, ki jih posameznik išče na vseh koncih in krajih.

Želite res sami biti borzni analitik?

Če vam ni vseeno, koliko bodo vaša sredstva zares vredna čez pet, deset ali dvajset let, morate sami vložiti ogromno časa in energije, da sproti spremljate naložbene in varčevalne priložnosti ali pa sklepate posamezne posle pri različnih ustanovah, da bi za svoje premoženje kar najbolje poskrbeli. Kar naenkrat se lahko znajdete v vlogi, ki si je pravzaprav ne želite – postanete borzni analitik in finančni direktor, vse manj pa se ukvarjate s tistim, s čimer se želite: s svojim življenjem. A vsemu temu stresu se lahko, k sreči, elegantno izognete.

Privatne banke – prve banke nasploh

Rešitev so imeli že stari Benečani – pri premožnejših državljanih napredne Beneške republike je za vsa ključna vprašanja poskrbel privatni bančnik. Privatne banke so nastale takrat, iz njih pa so se tudi razvile sodobne komercialne banke. Zato so storitve privatnega bančništva pravzaprav storitve, kot bi si jih lahko želeli prav vsi državljani.

V zadnjih letih tudi ženske pogosto uporabljajo storitve privatnega bančništva, za dogovarjanje o podrobnostih pa velikokrat pooblastijo svoje partnerje.



DEJSTVA

Premoženje in število strank

Tako povprečna sredstva v upravljanju na stranko kot število strank po krizi zadnja tri leta narašča.



Začetek dolgoletnega sodelovanja

Ker gre za sicer enostavne cilje, ki pa zahtevajo celovito obravnavo in včasih tudi kompleksne pristope, se morate s privatnim bančnikom najprej temeljito spoznati, pri tem pa tudi ugotoviti, kakšen tip sodelovanja in skrbi za premoženje je za vas najprimernejši in zaželen.

»Ko stranka, ki ji ni vseeno za vrednost njenih sredstev, stopi v stik s privatnim bančništvom v NLB, se z njim najprej sestanemo in po seznanitvi s storitvami in sklenitvi dogovora o sodelovanju skupaj ugotovimo, kakšen profil sodelovanja mu najbolj ustreza. Pri tem še posebej prisluhnemo njegovim željam in ciljem pri vlaganju sredstev – ali želi le varčevati in imeti vpogled v svoja sredstva ali pa pričakuje tudi rast premoženja –, preverimo tudi, kakšna tveganja so zanj sprejemljiva. Večinoma so naše stranke v vlagateljskem smislu zmerno zadržane, svoja sredstva pa nalagajo preudarno, nekatere pa so vendarle tudi zelo dinamične. Pričakovanja se razlikujejo od posameznika do posameznika, vsak ima svoj pogled na tveganje, specifične finančne razmere in cilje – zato skupaj pripravimo osebno naložbeno strategijo, ki nas vodi tudi pri nadaljnjem sodelovanju in prilagajanju storitev,« nam je pojasnila Natalija Kovač, privatna bančnica NLB. Seveda se z leti – takšni poslovni odnosi so običajno dolgoročni – odnos sprosti. Stranka pa privatnemu bančniku zaupa tudi podrobnosti, ki

Privatni bančnik ni le posrednik pri poslih, pač pa tisti, ki pomaga analizirati učinkovitost naložb in olajša odločitve glede na celovito naložbeno strategijo posameznika.



niso le poslovne in naložbene narave. A vse skupaj le krepi poslovno sodelovanje, ki temelji na zaupanju in učinkovitosti.

Zaupanje je ključnega pomena

Prav tako, kakor so vladarske družine po vsej Evropi stoletja zaupale privatnim bančnikom vse svoje premoženje, lahko tudi vi privatnim bančnikom zaupate, da vas bodo pravočasno opozarjali na dogajanje na trgu, zbirali, izbirali in posredovali ključne informacije ter vedno skrbeli, da bodo vaša sredstva naložena v skladu z dogovorjeno naložbeno strategijo. A ne le pri naložbah – še bolj se zaupanje gradi in krepi skozi vsakodnevne operative poslovne dogodke. Privatni bančnik je tisti, ki je stranki vedno in povsod na razpolago, lahko vam, denimo, na letališče prinese novo plačilno kartico, če stara ni uporabna zaradi tehničnih razlogov, vam uredi limit, nakazila sredstev ali kredit, po potrebi pa vas obišče doma, v službi ali kjerkoli želite – z namenom sklenitve posla, kadar enostavno nimate časa za obisk bančne poslovalnice.

Zaupanje med privatnim bančnikom in vami kot stranko je izjemnega pomena, saj ima vaš privatni bančnik vpogled v vsa vaša sredstva in denarne posle – vse to zato, da za podrobnosti poskrbi samostojno in vam ni treba izgubljati časa in energije ter se lahko posvetite drugim aktivnostim v svojem življenju.

Kdaj potrebujete privatnega bančnika?

Pogosto pri upravljanju premoženja sprva pomagajo posamezna specializirana podjetja ali celo družinski člani, ki »nekaj malega vedo o delnicah«, a sčasoma, ko postane premoženje zajetnejše, je potreba po konsolidiranem upravljanju in racionalnem ter analitičnem pristopu lahko vse večja. Najpogosteje želijo posamezniki s takim pristopom dosegati sledeče cilje:

- zagotavljati dediščino potomcem;
- upravljati sredstva od prodaje deleža v podjetju ali nepremičnine;
- ohranjati ali povečevati vrednost zasluženih sredstev za pokojnino;
- upravljati sredstva, nastala z delitvijo premoženja po ločitvi;
- upravljati sredstva, nastala iz zelo donosnega poslovanja;
- si omogočiti bolj udobno bančno poslovanje.

Ponudba storitev

Platinasti paket storitev

- NLB Platinasti račun z avtomatskim limitom do 5.000 EUR;
- NLB Platinasta Maestro kartica z dnevnim dvigom gotovine na bankomatu do 1.500 EUR;
- NLB Zlata MasterCard kartica;
- NLB Klik ali NLB Teledom;
- najem sefa.

Privatni bančnik

- v poljubni poslovalnici NLB ali na poljubni lokaciji;
- 24 ur dnevno;
- 365 dni v letu;
- koordinira vse finančne posle v NLB in NLB Skupini.

Celostno upravljanje premoženja

- priprava naložbenega profila;
- pregled portfelja;
- razpršitev premoženja (doma in v tujini):
 - bančni depoziti in varčevanja,
 - vzajemni skladi NLB Skladi,
 - življenjska zavarovanja in druge storitve NLB Vita,
 - vrednostni papirji na domači in tujih borzah,
 - strukturirani portfelji,
 - drugi finančni instrumenti;
- redno spremljanje in analiziranje naložb;
- poročanje stranki.

Davčno in finančno svetovanje

- finančno svetovanje;
- davčno svetovanje.

Struktura strank

850

je vseh strank.

450.000 EUR

obsega povprečen portfelj.

28,4 %

je žensk.

48,7 %

je starih od 41 do 59 let.

9,2 %

je mlajših od 40 let.

13,8 %

je starejših od 70 let.

10,3 %

je članov vodstvenih organov večjih gospodarskih družb.

34,5 %

je podjetnikov.

Ne želite tvegati?

Strokovnjaki poskrbijo za informacije pri posameznih naložbenih odločitvah in tudi zagotovijo nasvete glede davčnih obremenitev, po potrebi pa tudi optimizirajo strategijo glede na osnovni namen stranke. Glede na skupaj ugotovljeni naložbeni profil in zastavljeno naložbeno strategijo lahko tako izbirate med posameznimi nasveti strokovnjakov in si tako izbirate učinkovitost ter tveganost posameznih naložb razpoložljivih oziroma prostih sredstev.

Nagrajeno privatno bančništvo NLB

NLB Privatno bančništvo je zagotovo daleč največji ponudnik storitev privatnega bančništva v Sloveniji. O uspešnosti najbolje priča masa sredstev, ki jih ima oddelek v upravljanju – ta za nekajkrat presega seštevke tovrstnih sredstev pri vseh drugih bankah v Sloveniji skupaj.

Tudi zato ni presenetljivo, da je mednarodna finančna revija Euromoney februarja 2012 v raziskavi Private Banking Survey, ki je zajela vodilne finančne ustanove v 60 državah po vsem svetu, NLB podelila naziv najboljše banke v Sloveniji na področju privatnega bančništva in upravljanja odnosov s premožnimi strankami, in še dve nagradi: za najboljši nabor bančnih storitev in najbolje prilagojene storitve v segmentu privatnega bančništva. •

Da ne bi kače prilezle

Če nismo sposobni skrbeti za svoje premoženje, pa naj gre za poslovno ali osebno, je najbolje, da ga sploh nimamo. Kajti premoženje prinaša veliko odgovornost in z njim moramo znati upravljati – le tako nam bo prinašalo dodano vrednost.

Tekst: dr. Jaka Vadinjal

Znancu je babica, ki biva v domu za upokojence, prepisala majhno njivo, ker se možakar navdušuje nad biodinamičnimi poskusi kmetovanja. Babica njive že nekaj let ni obdelovala, bila pa je s sosedi dogovorjena, da so jo vsaj kosili. No, znanec se je sosedom zahvalil za sodelovanje, češ, zdaj sem jaz gospodar. Na njivo bi skorajda pozabil, če ga ne bi nekega dne poklical sosed in mu odločno povedal, naj »počisti svojo džunglo, ker bodo lepega dne kače prilezle ven«. Nauk te zgodbe je, da je treba za premoženje odgovorno skrbeti in če tega nismo sposobni, se je tega premoženja najbolje znebiti (prodati).

Tudi severni pol ima lastnika

Večina nas ima kakšno zasebno premoženje. Predpostavimo, da ima veliko Slovencev v lasti ali solasti vsaj eno nepremičnino (v registru je namreč registriranih kar 6.203.079 nepremičnin), morda še kakšen avto. Koliko premoženja ima posameznik (kako premožen je), ni odvisno samo od njega oziroma njegove ekonomske spretnosti, ampak je premoženje zelo pogosto podedovano, torej so ga pridobili že naši predniki in potem je prek mehanizmov nasledstva prišlo v našo posest. Vsaka stvar ima jasnega lastnika – ne more biti od nikogar. Celo za severni tečaj je menda dogovorjeno, čigav je, pa čeprav je brez

posebne ekonomske koristi. Posebna oblika premoženja je podjetje. To podjetnikom oziroma podjetniškim družinam pogosto predstavlja bistven del premoženja. »Zadreg« okoli prenosa lastništva podjetja je veliko. Po mojih izkušnjah najpogostejša vprašanja, ki se odpirajo pri prenosu premoženja v obliki lastništva podjetja, navajam v nadaljevanju.

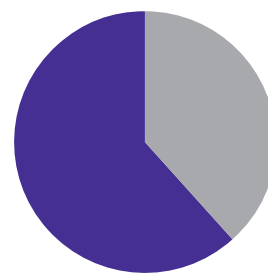
Prvič – naslednikov je več

Pravnih naslednikov je več, vendar niso vsi zainteresirani za nadaljevanje upravljanja podjetja. V takem primeru je najbolje narediti načrt, da se na določen presečni dan premoženje razdeli tako, da se delež v podjetju prenese na tiste, ki jih to zanima, ostale naslednike pa se izplača iz drugega družinskega premoženja (druge nepremičnine, gotovina, vrednostni papirji, umetnine in ostala »srebrnina«), pri čemer se morajo vsi strinjati, da je to v izbranem trenutku poštena delitev in da poznejših obveznosti med družinskim člani s tega naslova ne more biti. Pri tem je treba upoštevati zakonsko določilo enakih deležev.

Drugič – ni naslednikov

Ni naslednikov ali podjetje nobenega od njih ne zanima. V tem primeru se podjetnik oziroma lastnik podjetja lahko odloči, da bo v podjetje (začasno) vpeljal

Kdo ima zapisano politiko podjetja

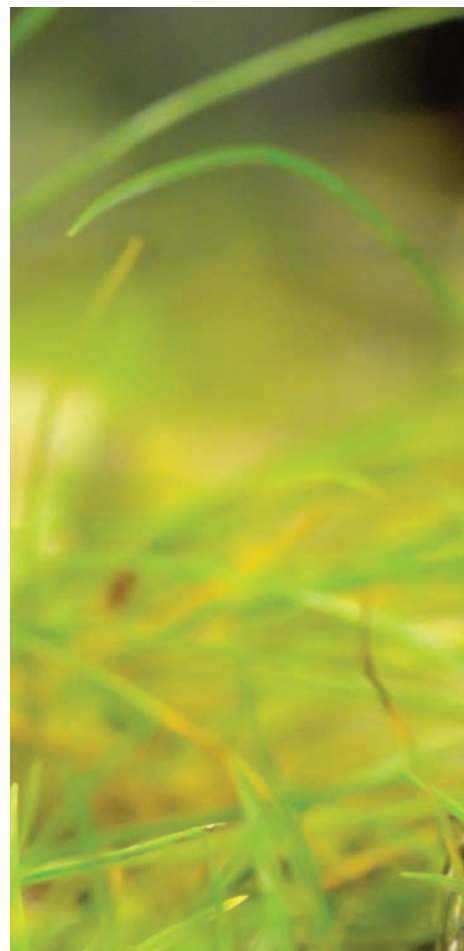


■ 35,3 % DRUŽINSKIH PODJETIJ
■ 56,7 % NEDRUŽINSKIH PODJETIJ

zunanjega menedžerja, ki bo operativno vodil podjetje. Lastnik za direktorja lahko imenuje kogarkoli, ki izpolnjuje pogoje, in nasledniki pri tem formalno gledano nimajo nobene besede. Seveda se s tem kratkoročno reši upravljanje podjetja, ne pa tudi premoženjsko vprašanje, kar nekaterim lahko povzroča neracionalno stisko: »Najraje bi vse skupaj zažgal,« mi je nekoč rekel podjetnik, čigar trije otroci so šli vsak svojo poklicno pot.

Tretjič – prodaja podjetja

Prodaja podjetja je možnost, da se razreši vprašanje lastništva, če nasledniki za podje-





72,6 %

je v Sloveniji družinskih podjetij

vsaj

26 %

aktivnega prebivalstva zaposlujejo družinska podjetja

vsaj

30 %

BDP ustvarijo družinska podjetja

tje niso zainteresirani. Podjetje je mogoče prodati kot celoto ali razprodati premoženje podjetja (npr. opremo, nepremičnine) ter podjetje likvidirati. Oba postopka sta po navadi precej dolgotrajna. Veliko težavo predstavlja prodajna cena. Cenilci tukaj ne pomagajo veliko, razen da določijo orientacijsko vrednost, okoli katere se bo podjetnik pogajal. Sicer je tudi podjetje tržno blago, ki je vredno natančno toliko, kolikor je nekdo zanj pripravljen plačati. Poznam podjetnika, ki se je odločil, da bo podjetje prodal, ker se je nameraval upokojiti. Najel je pooblaščenega sodnega cenilca, ki mu je izdelal oceno vrednosti. Vmes je prišla kriza in podjetje zdaj prodaja po kosih, za kar bo iztržil bistveno manj, »kot ga je cenilec zavajal s svojo ekspertizo«.

Četrtič – ko pride do ločitve

Pri nas je veliko ločitev zakonskih partnerjev in podjetniki niso izjema. Pogosto se znova poročijo in si ustvarijo novo družino. Razlike v letih med nasledniki iz prve in iz druge družine so pogosto velike in otroci iz prvega zakona že delajo v podjetju. Pomislek, da so aktivni otroci bolj upravičeni do deleža v podjetju, je morda legitimen, vendar formalnopravno gledano to ne zdrži. Vsi potomci so enakopravni glede nasledstva, čeprav so morda še mladoletni. Morebitno razdelje-

vanje premoženja brez njih je račun brez krčmarja. Podjetnik je s sinovoma in prvo ženo ustvaril izjemno podjetniško zgodbo. Ženo sta se po dvajsetih letih sporazumno razvezala, vendar je žena ostala solastnica podjetja in bila pripravljena, da z nekdanjim možem podjetje lastniško preneseta na njuna sinova. Vendar se je mož medtem znova poročil in druga žena mu je rodila dve hčerki. Načrt prenosa lastništva podjetja se je izjalovil, saj je nova žena popolnoma upravičeno zahtevala enakopraven delež za svoji hčerki. Treba je bilo narediti nov, zelo kompleksen nasledstveni načrt, v katerem so na obe hčeri prepisali del zasebnega (neposlovnega) premoženja.

Petič – ko pride do črnega scenarija

Zaplet, na katerega nočemo misliti, je smrt ali huda bolezen. Za vodenje podjetja ni nihče usposobljen, vse premoženje, tudi lastništvo podjetja, je v primeru smrti stvar dednega postopka. Ob že tako stresni situaciji zaradi smrti bližnjega se morajo svojci ukvarjati še s podjetjem. Pogosto se zgodijo vsaj kratkoročne finančne težave in na dan pridejo skrite stvari. Nikakor ne bo enostavno, ampak s predhodnim načrtovanjem, ki bo upoštevalo tudi črne scenarije, se bo družina vsaj delno rešila nevšečnosti. •

PRENOS PREMOŽENJA

6 nasvetov

1. Prenos nasledstva in upravljanje podjetja naj bo načrtovan proces z jasnim zaključkom in vmesnimi mejniki. Z načrtovanjem se začnite ukvarjati takoj. Nikoli ni prezgodaj.
2. Načrtovanje je treba opraviti z vključevanjem vseh, ki so zainteresirani, in volja posameznika, ali želi biti podjetnik ali ne, je ključna, zato jo je treba nujno upoštevati.
3. Dogovorjene stvari je treba zapisati, morda pravno overiti.
4. Zmagovalci nesposobnosti dogovarjanja so odvetniki. Na eni družini, ki se ne more dogovoriti, bosta služila vsaj dva odvetnika.
5. Za moderiranje procesa načrtovanja nasledstva je dobro najeti zunanega neodvisnega strokovnjaka.
6. Mnogi napačno mislijo, da so najpomembnejši formalnopravni, davčni in finančni postopki, kar je zmotno: to so zgolj »tehnikalijske«, ki pridejo na vrsto šele po dogovoru, kaj zainteresirani sploh želijo.



Voznik je lahko samo eden ...

... kar pa ne pomeni, da ga kdo ne more zamenjati. Tako pravi Ludvik Špan, ustanovitelj in direktor avtomobilskega centra Špan, ki ga ne morete zgrešiti, ko se peljete po stari cesti skozi Brezovico. To družinsko podjetje ima že več kot 30-letno tradicijo, ki se je začela z vulkanizilstvom, dandanes pa Ludvik, dva od treh otrok, Patricija in Damjan, ter njuna partnerja Andrej in Tjaša skrbijo za prodajo avtomobilov, tehnične preglede in avtopralnico.

Ste družina, a hkrati sodelavci. Se je težko uskladiti?

Ludvik: Od domačih se pričakuje veliko več, videti in vedeti morajo vse. A prednosti je več kot slabosti – živimo v bližini in marsikaj vidimo, česar drugače ne bi. Odločitve so zelo hitre, če se odločimo vsi skupaj.

Patricija: V odločanje so vpletena tudi čustva in občasno se razhajamo v mišljenju. Zaupanje družinskih članov in prilagodljivost, to so res ogromne prednosti.

Damjan: Nič ni težko, če imamo razdelano in skupno vizijo. Včasih pogrešam le malo več časa za usklajevanje mišljenj.

Kako ste si razdelili vloge v podjetju?

Ludvik: Vsako prevozno sredstvo lahko vozi samo eden. To je tudi moje načelo. Kar pa ne pomeni, da voznika kdo ne more zamenjati. Fleksibilne in hitre odločitve prihajajo z moje strani, sicer pa ima vsako področje svojega vodjo. Žena dela na blagajni, zet in snaha pa se na posamezna področja vključujeta po potrebi. Andrej je vodja prodaje novih vozil ter sodeluje pri organizaciji nabave. Tjaša je na porodniški, sicer pa pomaga pri administrativnih delih, da spozna utrip podjetja. Najprej mora spoznati čim več področij, pretok dela in sodelavcev. Nemški trg mi je osebno za zgled, tako po kakovosti kot po načinu. Bistvo je, da morajo vsi poznati vse.

Patricija: Trenutno delam na financah v računovodstvu, bila pa sem že na različnih področjih. Kot študentka sem delala v avtopralnici, pozneje na blagajni in tehničnih pregledih. Le gum res nisem nikoli montirala (smeh).

Damjan: Otroštvo sem preživel na dvorišču, že takrat sem pomagal odkotaliti kakšno gumo. Pozneje nas je oče znal motivirati za delo. Začel sem v avtopralnici, ni pa dovolj znati ladjo voziti, včasih je treba znati tudi kaj popraviti. Nekaj časa sem delal kot vodja servisne delavnice in kot sprejemnik vozil v prodaji končnim kupcem, zdaj sem vodja oddelka za rabljena vozila.

Patricija in Damjan – sta imela kdaj občutek, da vaju zaposleni podcenjujejo, ker vama je bila služba podarjena?

Damjan: Če bi rekel, da ne, bi se zlagal. Vendar se z nekom, ki tako razmišlja, ne moreš veliko ukvarjati ... in tudi od njega ne boš pridobil veliko znanja. Lažje je delati s tistimi, ki so pripravljeni kaj pojasniti, ti razširiti obzorja.

Patricija: Nikoli nisem imela občutka, da bi me kdo podcenjeval, sicer sem pa, kot sem že zgoraj omenila, začela kot študentka v pralnici, na blagajni ... in postopoma skozi leta napredovala do današnjega položaja.

Kaj pa vi opazate, gospod Ludvik?

Ludvik: Gotovo so posebnosti druge generacije drugačne kot moje. Je nekaj razlik in ne zatiskamo si oči, da se bo pozneje pojavila kakšna težava pri nasledstvu in menjavi vodstva.

Kaj je vaše poslovno vodilo?

Ludvik: Kaj poganja vetrne elektrarne? Veter. Nas poganja povpraševanje. Treba je znati gledati, poslušati, upoštevati meje donosnosti in se zgledovati po razviti Evropi.

Patricija: Po očetovem odhodu bo najin največji izziv, kako obuti njegove čevlje.

Nekoč sta Ludvik in njegova žena sama vzdrževala in prala avtomobile, zdaj je s podjetjem povezanih kar 100 ljudi.

Kako si delite dobiček podjetja?

Ludvik: Kakorkoli se že sliši, dobiček še nikoli ni bil vzet iz podjetja. Vse stavimo na podjetje, vanj vlagamo tudi lastna sredstva, saj verjamemo vanj. Saj veliko tudi ne potrebujemo – če si stalno tukaj, tudi manj zapraviš.

Patricija: Nimam interesa po delitvi dobička.

Damjan: Tudi jaz ne.

Kako sprejemate poslovne odločitve? Kako jih ločite od družinskih?

Ludvik: Na mesečne vodstvene sestanke pridemo z odločitvami, ki jih sprejemamo v družini. Na sestankih sodelujejo tudi področni vodje, ki dobro poznajo svoje področje. Pregledujemo načrte, jih prilagajamo, sproti delamo izračune in se stroškovno usklajujemo. Tisti, ki delajo brez načrtov in na pamet, lahko hitro zaidejo v težave.

Damjan: Kar prepleta se eno z drugim. Poslovne stvari rešujemo čez dan, pogosto pa se zavleče do večera. Zamisli včasih pridejo tudi med družinskim druženjem, saj sproščena debata velikokrat prinese zanimivo idejo, ki se potem razvije v pot.

Patricija: Pri družinskih kosilih ne gre brez poslovnih debat, se pa zelo trudimo, da kakšno le mine brez tega.

Kdo je glavni pri odločanju?

Ludvik: Vse investicije in računi za dobave gredo najprej na oddelk, nazadnje pa še k meni v pregled. Kontrola mora biti (smeh). S seboj vedno nosim tudi beležko, v katero si vse zapisujem. Kar je v njej zapisano, se ne izgubi.

Kdo pa je doma šef?

Patricija: Odvisno, katero družino pogledate; zdaj smo že tri (smeh).

Ludvik: V vinski kleti sem jaz. Imamo pa tudi kmečko sobo, kjer se enkrat na mesec sestanemo, tam pa je glavna žena. V poslovne odločitve se žena ni nikoli vmešavala, jaz pa se ne mešam v domače zadeve.

Imate kot družina v skupnem poslu zapisana pravila delovanja?

Ludvik: Vedno pravim, da pametni pišejo. Dobro je imeti stvari na papirju, da ne pride do nesoglasij. Zapisuje se tudi na vodstvenih sestankih, da lahko pozneje tudi za nazaj kaj pogledamo. Nič pa ni določeno, da mora biti samo tako in nič drugače.



»Nemški trg mi je osebno za zgled, tako po kakovosti kot po načinu.«

LUDVIK ŠPAN



»Seveda se dogaja tudi, da imamo različna mnenja, to je življenjsko.«

DAMJAN ŠPAN

Patricija: Pravilniki družbe Špan so jasno napisani. Sto nas je in takega podjetja si ne bi mogli predstavljati brez urejenih pravil. Družinsko napisanih pravil pa ni. Zato smo družina, da se s pogovori lažje približamo drug drugemu.

Imate pogosto različna mnenja?

Patricija: Glede na to, koliko nas je že družinskih članov v podjetju, ni večjih nesoglasij. Kar dobro sodelujemo. Če bo šlo tako naprej, bo super. Konflikte rešujemo sproti in čim hitreje.

Damjan: Seveda se dogaja tudi, da imamo različna mnenja, to je življenjsko.

Vas oče upošteva, kadar se z njim ne strinjate?

Patricija: Gotovo me kdaj tudi upošteva, pri pametnih odločitvah. Drugače pa mora biti vztrajen in trmast, sicer danes ne bi bil tukaj, kjer je.

Kdaj in zakaj ste se nazadnje skregali?

Ludvik: Kaj je sploh kreganje? Nekdo je bolj občutljiv kot kdo drug – če ga že malo grdo pogledaš, ima že dolg nos. Kot družina imamo dovolj debelo kožo, tudi določena stopnja strpnosti mora biti.

Nekoč ste delali po 12 ur. Še vedno delate cele dneve?

Ludvik: Novembra vedno, zaradi obsega dela. Kolikor nas je, nas je takrat premalo. Dopustov v tem mesecu ni. Še vedno delam veliko, a me to ne obremenjuje. Dolgoročno pa s tem tempom ne bo šlo naprej. Na pomembnih sestankih bom pa še vedno prisoten.

Damjan: Praktično se tako tudi malo družimo.

Je vzgoja ključna za nadaljevanje družinskega podjetja?

Ludvik: Tudi hiša se začne graditi od temeljev navzgor (smeh). Zakaj bi sicer sploh vse to ustvarjal? S seboj ne bom ničesar odnesel. Škoda bi bilo, če se to ne bi nadaljevalo. Že odraščanje otrok se je začelo na domačem dvorišču, kjer stoji tudi naše podjetje. To je način življenja. Poudaril bi delovne navade. Te niso prirojene, ampak so naučene, to je pomembna stvar.

Patricija: Tako je, ja. Ne morem reči, da me je to zanimalo od malih nog. Punčke sanjarijo o drugačnih poklicih. Zelo me je zanimala psihoterapija, nekaj časa sem želela delati z najmlajšimi, vendar sem se pozneje odločila za ekonomijo. In prav sem se odločila. Vedela sem, da me pri očetu gotovo čaka služba.



»Pri kosilih ne gre brez poslovnih debat, se pa trudimo, da kakšno pa le mine brez tega.«

PATRICIJA ŠPAN

Damjan: Nikoli se nisem spraševal, kako in kaj, me je kar potegnilo v posel.

Katere očetove lastnosti najbolj občudujete?

Patricija: Odločnost, delavnost, poštenost in pozitivno naravnost.

Damjan: Vztrajnost. Pravilne odločitve.

Gospod Ludvik, imate vrsto zanimivih hobijev – stari avtomobili, arhivska vina, domače klobase ... Kje najdete čas za vse to?

Ludvik: Nič od tega ne vzame veliko časa. Še nikoli sicer nisem bil na dopustu 14 dni v enem kosu. Nikjer pa ne piše, da ne morem iti že po tretji ali po peti uri iz službe, če ni sestankov. Pozimi je bistveno več časa.

Med drugim tudi pilotirate ...

Ludvik: Že 20 let. Imam svoje letalo v Podpeči, kjer je manjše športno vzletišče. Zgoraj je svoboda, druga dimenzija, kjer lahko uživaš. Pogosto pa si pri tem vezan na vreme. Letim med vikendi, velikokrat pa tudi s poslovnimi partnerji ali na kakšen poslovni sestanek.

Kam peljete poslovne partnerje?

Ludvik: Slovenija je zelo razgibana, imamo krasne vode, gore, a tega žal ne tržimo. Ko tujec to vidi, je navdušen. Ko sem poslovnega partnerja iz Tokia z letalom peljal čez Ljubljano, ni mogel verjeti, da je to glavno mesto, ker je vmes toliko gozda. Na eni strani me letenje sprošča, po drugi pa naredi velik vtis na poslovne partnerje, ki si te tako zapomnijo.

Sta vidva podedovala nagnjenje do nenavadnih hobijev?

Kaj vaju veseli v prostem času?

Patricija: Trenutno nimam hobijev. Čas, ki mi ob službi ostane, z veseljem izkoristijo moji otroci. Rada pa grem na kakšen sprehod v naravo ali na pilates.

Damjan: Zvečer in zjutraj imam pohodništvo, kakšen osvojen vrh večkrat na teden. V preteklosti sem preizkušal motokros, vendar za profesionalno dirkanje ni bilo časa, čeprav sem imel ambicije in tudi nekaj talenta. Pozneje me je zanimal gokart. Trenutno načrtujem nakup motorja.

Koliko prostega časa preživljate skupaj? Kaj takrat počnete?

Patricija: Gremo tudi na sprehod in na manj zahtevne ture, imamo bazen ... Včasih nas oče tudi popelje z letalom.

Damjan: Letenje je vedno znova izziv. Zna pa oče tudi včasih kakšen manever izpeljati, ki komu ne odgovarja najbolj (smeh).

Imate kot družina kakšen skupen hobi?

Damjan: Ja, vrtnarjenje. Lani smo po premoru spet začeli, letos pa imamo že pridelke.

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

Damjan: Ne. Vse je pogojeno tudi s časom. Nikoli ni ničesar manjkalo, ampak za določene stvari bi moral imeti več časa.

Patricija: Nimam posebnih želja po materialnih stvareh. Kar pa potrebujem, si lahko privoščim.

Kaj je za vas prestiž?

Patricija: Če zase govorim, je to zdravje in moja družina. Radi smo skupaj.

Ludvik: Biti bogat je relativno. Morda je to avto višjega cenovnega razreda, ampak to je pri nas tudi del posla. Človek potrebuje, kolikor potrebuje; to imamo. Vil na morju pa niti ne potrebujemo. Imam tudi svoj krog prijateljev, s katerimi se enkrat na teden dobimo ob kozarčku odličnega vina, piščancu in dobri debati.

Damjan: Ne bi rekel, da živim bogato, živim zelo povprečno. Osnovne vrednote so nekaj prostega časa za osebne zadeve, šport, prijatelji in družina. Zame je prestiž, če si lahko vzamem čas za vse to. ●

Hiško bom kupil, bom dal jo v najem

Miha Mazzini je nekoč lepo ubesedil bistvo odnosa Slovencev do nepremičnin: »Slovincu je nepremičnina smisel življenja.« Človekov dom je njegov grad, pravi tuji pregovor, ki pa pri nas še posebno drži. Ne le, da je nepremičnina največja želja; biti mora tudi lastniška.

Tekst: Luka Zorko

Medtem ko so v tujini, sploh v zahodni Evropi ter v ZDA, ljudje glede lastništva nepremičnin bolj sproščeni, smo pri nas pripravljeni veliko storiti, da bi lahko postali lastniki stanovanja ali hiše.

Najem nam pomeni le izhod v sili, nekaj kratkoročnega, ki traja le toliko, da si uredimo življenje in finance toliko časa, da začnemo resno razmišljati o nakupu svoje nepremičnine. Rezultat je znan: devet od desetih stanovanj pri nas je lastniških, individualne hiše predstavlja jo skoraj dve tretjini vseh bivalnih enot in polovica Slovencev živi v hišah, ki so jih z lastnimi rokami postavili sami ali njihovi starši. Čustvena vpletenost je zato precej visoka, odnos do nepremičnin pa zelo oseben. Odločitev za nakup, recimo z dolgoročnim kreditom, olajša tudi dejstvo, da je navadno en obrok najemnine približno enak obroku kredita.

Kdaj je naložba donosna?

Andrej Kuplenk iz podjetja ABC nepremičnine pravi, da je najpomembnejši razlog za nakup prav lastništvo ene ali več nepremičnin. Na drugem mestu je varnost naložbe, predvsem za poznejša leta in za otroke, ali pa se nepremičnino jemlje kot obliko namenskega varčevanja. Šele nato pride osebni užitek, torej nakup nepremičnine za veselje in oddih na morju, v hribih ...

Je zdaj, ko se je na trgu nepremičnin zgodilo precej pretresov, kaj drugače? Smo

začeli na nepremičnino gledati iz drugega zornega kota, manj čustveno in bolj skozi oči upravljanja s finančnimi sredstvi?

Nepremičnine načeloma veljajo za dobro in varno dolgoročno naložbo. Pri primarni nepremičnini – tisti, ki jo imate za svoj dom – njena vrednost ni tolikšnega pomena, saj jo kupujete za več desetletij, v tem času pa se tržna nihanja izravnavajo in ohranja svojo vrednost.

Nepremičnino, ki ste jo kupili kot naložbo, pa navadno oddajate. Pri tem pa morate upoštevati številne dejavnike. Izjemno pomembno je razmerje med nakupno ceno in doseženo najemnino. V osnovi velja pravilo, da je naložba donosna, ko se z najemninami nepremičnina izplača v 14 do 17 letih, kar ustreza 6- do 7-odstotnemu letnemu donosu.

Preprost izračun tako pokaže, da bi se nam naložba v 100.000 evrov vredno stanovanje v Ljubljani, ki ga oddajamo za 400 evrov mesečno, povrnila v 28 letih brez upoštevanja vlaganj, davka na nepremičnino in inflacije. Glede na trenutne cene nepremičnin so najemnine prenizke in preveč obdavčene, da bi se takšna naložba izplačala. To razmerje nam v bistvu pove, da so glede na kupno moč nepremičnine pri nas še vedno precenjene.

Se splača?

Edo Pirkmajer, lastnik več nepremičnin in predstavnik Združenja lastnikov

DOBRE LASTNOSTI

»Lokacija, lokacija, lokacija«

Dobra lokacija ima naslednje lastnosti:

- povpraševanje je večje od običajnega, zato so cene višje;
- nepremičnina se tam hitreje proda;
- gre za omejeno količino nepremičnin;
- ima praviloma dober »sloves« oziroma boljšo socialno strukturo;
- ima dobro razvito infrastrukturo, dostopnost, mir, varnost ali bližino druge znamenitosti.



100.000 EUR

nakupna vrednost stanovanja



4.800 EUR

letna najemnina



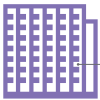
1.080 EUR

davek



3.720 EUR

letni zaslužek



28 let

povrnitev naložbe (brez upoštevanja drugih stroškov in inflacije)



CENE NEPREMIČNIN

Še vedno visoke

Cene se seveda zelo razlikujejo glede na lokacijo, a v Bežigradu ali Šiški v prestolnici je mogoče dobiti stara stanovanja že za 1.500 evrov/m², sicer povprečje v Ljubljani znaša okoli 2.000 evrov/m², kar jo uvršča v sam evropski vrh. Podobna je povprečna cena v Kopru, medtem ko je v Mariboru stanovanja mogoče dobiti od 900 do 1.000 evrov/m², celo za 700 evrov/m² za starejša blokovska stanovanja. Podobno pa je tudi drugod po Sloveniji, kjer se cene gibljejo med 700 in 1.500 evri/m².

nepremičnin pravi, da se trenutno vlaganje v nepremičnine ne splača – če imamo namen oddajati. Pojasnjuje, da je davčna zakonodaja izrazito nenaklonjena oddajanju stanovanj. Najemodajalec si od letne najemnine lahko odšteje 10 odstotkov priznanih stroškov, ostalih 90 odstotkov pa predstavlja davčno osnovo, od katere je treba plačati 25-odstotni davek. A kakršnokoli vlaganje (strošek), kot je recimo obnova kopalnice, po navadi preseže letni znesek najemnine in se ne prenese v naslednje leto.

Sabina Hribernik iz nepremičninske agencije Royal svetuje, da je treba dobro izbrati nepremičnino, v katero nameravamo vlagati. Sama bi se omejila samo na cenovno dostopna 1,5- do 2,5-sobna stanovanja v Ljubljani. Dodaja, da je v prestolnici največji pretok ljudi in da so to stanovanja, po katerih je na trgu največ povpraševanja in jih je tako zlahka

prodati. Tudi oddati jih ni težko za 500 evrov mesečno.

Nakup za prodajo

Hribernikova še pravi, da obstajajo tudi možnosti za spekulativni nakup nepremičnine, torej nakup z namenom hitre preprodaje dalje. V kolikor lahko kupite zanimivo stanovanje, na primer na javni dražbi, za 20 do 30 odstotkov pod tržno ceno, ga je navadno mogoče hitro prodati najprej vsaj za desetino višjo ceno. Ocenjuje, da je trenutno okoli tretjina poslov na nepremičninskem trgu spekulativne narave. Dejstvo, da se je v času nepremičninske norije – torej v letih 2007 in 2008 – prodala praktično vsaka nepremičnina, danes pa se je trg zelo segmentiral. Tako se zdaj dražje prodajajo kakovostnejše nepremičnine, slabše pa so veliko cenejše oziroma jih je težje sploh prodati (polkletna, v velikih »spalnih naseljih« ...). •

Kaj izkušen maček svetuje mlajšemu?



Tomaž Subotič
poslovnež

»Po naravi avtoritativen, logik in mož besede,« pravi sam zase in dodaja, da ne ustvarja zaradi želje po denarju, ampak zaradi zadovoljstva. Vedno si je želel imeti pogled na celotno Prago. S 25. nadstropja z najvišjega nebotičnika glavnega mesta Češke ga ima že nekaj časa. Tam je leta 1992 ustanovil svoje podjetje Intertrade CS, ki ga še vedno vodi. Je član nadzornih odborov več slovenskih in čeških družb, član izvršnega odbora Olimpijskega komiteja Slovenije ter predsednik Šahovske zveze Slovenije.

Nasveti za Toma Pavliča:

Ali bi Tomu Pavliču svetoval širjenje dejavnosti e-Študentskega Servisa?

Ne bi mu svetoval, ne da bi videl njegov poslovni model. Širitev zaradi širitve ni namen. Ta mora biti podkrepljena z rastjo, ki je zdrava.

Kako bi lahko prodrl s svojo dejavnostjo zunaj slovenskih meja?

Z iskanjem »sorodnih duš« s podobnimi projekti. Danes s tem ni težav, saj jih lahko najdeš prek spleta. Predvsem pa bi lahko izkoristil naše gospodarske diplomate v tujini za to, da mu vzpostavijo potrebne poslovne povezave.

S katero panogo bi se lahko povezovala njegova dejavnost?

Bolj kot panogo bi mu svetoval storitvene dejavnosti – morda izobraževanje ali učenje tujih jezikov.



Tomo Pavlič
podjetnik

Na življenje gleda kot na enkratno priložnost. Že v srednji šoli je vedel, da se bo ukvarjal s podjetništvom. Že kot študent je ustanovil svoje podjetje. Razvili so elektronski sistem naročanja in obdelave podatkov za gostinske obrate. Danes deluje na več področjih. Najbolj znan je e-Študentski Servis, skupaj s partnerji se ukvarjajo z varovanji, izdelavo programske opreme in še enim povsem drugačnim področjem – s kogeneracijo zagotavljajo industrijsko paro in proizvajajo zeleno elektriko.

Nasveti za Damjana Muleja:

Pri čem bi lahko manjši podjetnik svetoval uspešnemu večjemu podjetniku, na katerih področjih?

Ne veliko, kvečjemu večji podjetnik lahko svetuje manjšemu. Manjši podjetnik se mora sicer najprej dokazati, a razlika med manjšimi in velikimi posli v resnici ni tako velika.

Kaj je najboljša naložba v večjih poslovnih sistemih?

Naložba v ljudi, tehnologijo, prodajne kanale, poprodajne storitve ...

Kako bi podjetnik v panogi energetskih sistemov lahko širil svojo dejavnost?

Z dobrimi rešitvami, učinkovito implementacijo in predvsem z razumevanjem dejanskih potreb in ovir pri naročniku.

Vsakdo ima pri svojih poslovnih korakih sanje, želje, vizije ... Nekateri so pri vseh enake, druge podobne, spet tretje popolnoma drugačne. Nas pa je zanimalo, kaj bi štirje uspešni poslovneži oziroma podjetniki, ki so tudi stranke privatnega bančništva NLB, svetovali drug drugemu, kar se tiče krmarjenja v poslovnih vodah.

Tekst: Jasna Krljič

Nasveti za Tomaža Subotiča:

Kaj bi mu svetovali, če bi želel preseliti svojo dejavnost v Slovenijo?

Nič mu ne bi svetovala. Naj ostane zunaj, dokler so pri nas razmere take, kot so.

Kako naj tako uspešen poslovnež predstavlja Slovenijo v tujini?

Naj s ponosom pove, da je Slovenec, kjer imamo dobre kadre in dober šolski sistem. V tujini moramo biti veliki patrioti.

Na kaj mora biti vsak uspešen poslovnež še posebno pozoren?

Na svoj notranji glas in biti mora pošten do samega sebe.

S svojim optimizmom in vero v ljudi je že pri 14-tih zmagala na tekmovanju »Pokaži, kaj znaš«. Z denarno nagrado pa starše odpeljala na kosilo. Zaradi ljubezni do ročnih spretnosti je nekaj časa nihala med študijem medicine in arhitekture. Profesionalna pot do lastne ordinacije jo je vodila prek Leka in šolske zobozdravstvene ordinacije. Pravi, da razmere v dejavnosti niso rožnate. Opozarja na pomanjkljiv strokovni nadzor in ohlapno določene pravice bolnikov.



Jožica Kovačič
zobozdravnica



Nasveti za Jožico Kovačič:

Za širitev dejavnosti ...

... naj izjemno dobro opazuje svoje paciente, ker smo radi dobro »postreženi«. Odgovor bo prišel na dlani.

V primeru povezovanja s sorodnimi dejavnostmi ...

... naj se poveže z ortodontsko dejavnostjo in dejavnostjo na področju ustne higiene. Tako bi bolniki dobili vse na enem mestu.

V čem bi lahko bila drugačna od konkurence?

Morda bi poleg stomatološke ambulante odprla tudi lepotni salon.

Njegov prvi delodajalec je bil oče in ko je 1990 ustanovil lastno podjetje, je očetu vrnil uslugo ter ga zaposlil. Prve tri plače je vložil v kakovostno mestno kolo. Posle podjetja je vsa leta širil na področja daljinske energetike in vodovodnih sistemov. Ne počuti se menedžer, temveč vodja. Z ženo sta ustanovila novo svetovalno podjetje – Mulej vizije. Zadnji izziv vidi v treh otrocih, za katere »potiho« upa, da bodo v prihodnje delali skupaj.



Damjan Mulej
podjetnik



DDV KOT ZLATA JAMA

V Sloveniji največ davkov utajimo prek napačnih obračunov in prek napačnih zahtevkov za vračila. Največ davčnih utaj je na področju DDV-ja in davka od dohodka pravnih oseb.

Razkrivamo mite davčnih oaz

V zadnjih letih ste verjetno že večkrat zaznali burno razpravo o tem, koliko denarja se je iz Slovenije prelilo v tujino. Ocenjene vrednosti, ki krožijo, so sila različne; od nekaj sto milijonov, do nekaj deset milijard evrov. Vsekakor so zneski izjemni.

Tekst: Mitja Černe, BDO Svetovanje, d. o. o.

A seveda ni vseeno, katera ocena je prava. Pa tudi ni vseeno, kakšnega izvora je ta domnevni denar, ni vseeno, ali so pristojni organi odlive zaznali, pa ne ukrepali, in prav tako ni vseeno, na kakšen način je bil prenesen v tujino. Poglejmo, zakaj ni vseeno. Povprečen poznavalec davčnih in drugih sorodnih predpisov je prepričan, da je pretok denarja s transakcijskih računov pri slovenskih bankah na transakcijske račune tujih bank zagotovo nekaj nepravilnega, morda celo nezakonitega. Pa seveda ni tako. Z vidika davkov je prenos finančnih učinkov treba razvrstiti med zakonite in nezakonite. Treba je ločiti med nedovoljenim izogibanjem plačila davkov in davčno optimizacijo. Treba je ločiti med prenosi, ki jih narekujejo dejansko izvedene transakcije z zdravno in pravilno poslovno logiko, in tistimi, ki vsega navedenega nimajo. Ne gre torej posploševati, saj tako ravnanje vodi v zmotne zaključke, čeprav so ti lahko izredno pompozni in zato za javnost privlačni.

Peščena plaža, palma in osvežilna pijača

Ne bi se strinjal z oceno, da davčni organ teh transakcij ne preverja. Morda jih ne preverja pri vseh zavezancih, morda jih preverja površno, a vsekakor lahko potrdim, da je poslovanje s tujino pod stalnim nadzorom, ki se skozi leta krepi. In prav je tako. A kaj, ko je zaradi pritiska javnosti, nepoznavanja tematike, pogosto pa tudi zaradi čistega strahu, ta nadzor slab. Ne samo neuka javnost, tudi pristojni organi imajo do določenih tipov transakcij predsojdek, čeprav zanj ni prav nobenega razloga. In temelj za slab nadzor je tako postavljen.

Večni mit z močno negativno konotacijo so tako imenovane davčne oaze (angl. off-shore). Po splošno veljavnem prepričanju je poslovanje s subjekti, ki se nahajajo v davčno ugodnih okoljih, lumparija, ki služi le nezakonitim davčnim prihrankom in skrivanju denarja problematičnega izvora. Mit vsebuje tudi slikovno podobo – peščeno plažo, palmo in osvežilno pijačo. Pa seveda ni tako. Že dolgo ne več. Davčne oaze so plod zelo enostavnega mehanizma, ki ga po-

zna ekonomija. So plod konkurence. In so ponudba, ki se neprestano prilagaja povpraševanju.

Ne gre za prav nič drugega kot to, da nekatera ozemlja ali države tudi prek ugodnejše davčne politike konkurirajo togim davčnim sistemom pri oblikovanju nabora zavezancev, od katerih pobirajo davke. In časi, ko so zavezanci delovali prek ozemelj, ki druga kot plaž, palm in osvežilnih pijač niso ponujala, so mimo. Pred časom objavljen seznam davčno ugodnih destinacij glede na stopnjo tajnosti pove veliko. Na njem ni veliko eksotičnih otokov, na njem so države, ki jih verjetno sploh ne bi pričakovali. Na videz varne države, če je to sploh mogoče reči. Danes se davčne oaze izbirajo po principu primernosti glede na posel, ki ga izvajamo (Švica za patente in »know-how«, Luksemburg za finančne instrumente, Irska, Hongkong ali Singapur za IT-tehnologijo), ne glede na eksotičnost imena, ki ga področje nosi. Svet je postal bolj zapleten, posel pa tudi.

Danes so torej časi, ko neko mednarodno usmerjeno podjetje ne išče virov financiranja le v Sloveniji, ne išče izvedbe ključnih funkcij le v Sloveniji, ne organizira prevzemanja ključnih tveganj le v Sloveniji. Danes posel teče mednarodno, fizična prisotnost pa ni več eden od nujnih pogojev za dobro izvedbo. In kjer je tako, so davčne oaze znotraj ustroja organizacije nekaj, česar zgolj zaradi morebitne eksotične lokacije ali imena te destinacije ni mogoče kar prezreti in označiti za lumparijo.

Niso vsi nepridipravi

Davčni organi imajo vse mehanizme, da morebitne nepravilnosti in nezakonitosti v mednarodno izvedenih transakcijah preprečijo in kaznujejo. Zato konstrukcije, ki nimajo poslovne vsebine ali pa ne logike, hitro padejo. In da, tisti, ki so denar iz Slovenije odlili na ta način, imajo težave. Ali pa bi jih vsaj glede na veljavne predpise morali imeti oziroma jih morda lahko še pričakujejo (absolutni zastaralni rok za odmero davka je 10, relativni pa 5 let).

Povsem
zgrešeno je
prepričanje,
da so odlivi na
tuje zagotovo
davčne
utaje, odlivi
doma pa to
zagotovo
niso.



Imamo pa vrsto podjetij, ki delujejo mednarodno, z zdravno poslovno vsebino in logiko, poslovne vezi in posle pa sklepajo tudi s področji, ki jih togi davčni sistemi ne marajo najbolj. Poslušajo torej z »off-shore«. In omenjeni vsekakor ne sodijo v nabor tistih, ki bi jih morali označiti za nepridiprave. Kot je to v poslu običajno, iščejo prednosti in pozitivne učnike tam, kjer je to najbolj smiselno. In s tem ni nič narobe, niti to ni nezakonito.

Veliko utaj doma

In da bo jasno; veliko davkov se utaji kar doma, pred domačim pragom. Povsem zgrešeno je prepričanje, da so odlivi na tuje zagotovo davčne utaje, odlivi doma pa to zagotovo niso. Ne eno ne drugo ne drži. Še vedno, kljub trudu nadzornih organov, se doma utaji na milijone evrov davka na dodano vrednost, tudi davka od dohodkov pravnih oseb, zlasti pa se veliko evidentiranih davčnih dolgov, ki se spet merijo v milijonih, nikoli ne izterja. Zato problematika mednarodne obdavčitve ni nič bolj pereča kot problematika uspešne izterjave davkov doma. Če so bili še pred leti pravi generator domačih davčnih utaj t. i. missing traderji (nedelujoči subjekti), ki so rasli kot gobe po dežju, so jih danes zamenjale bolj sofisticirane oblike. Te gredo pogosto v smeri plačila davka, a manjšega, kot bi bilo dejansko potrebno (kar je težje zaznati), ali pa v smeri oddanih zahtevkov za vračilo davka, ki delujejo upravičeno, čeprav to niso. Pred časom je to tehniko izbrala tudi dobro organizirana skupina v ZDA in od ameriške davčne uprave IRS prek neupravičenih zahtevkov za vračilo prejela več milijard dolarjev izplačil. Nakaznih! Preden so opazili, da nekaj ni prav. Ne gre prezreti dejstva, da je izvajanje davčnih utaj lahko zelo donosno in je postalo pravzaprav dejavnost, akterji v njej pa pravi profesionalci. Smo mar prepričani, da se nam pred nosom ne dogaja prav to? Nas zares moti le odliv na tuje ...

Davčne oaze torej ne smejo biti mit

Seveda obstajajo tudi primeri, ko utajevalcem organi še pravočasno stopijo na prste. A to pogosto le tistim, ki niso dovolj dobri, dovolj spretni. Poznani so primeri razkritja seznamov uspešnih poslovnežev, politikov in estradnikov z neprijavljenimi dohodki na bančnih računih v znanih evropskih off-shorih. Ob razkritju je med njimi zavlada prava panika in kaos, sledila je vrsta nepremišljenih reakcij, ki so zgolj poslabšale njihove možnosti. Ker na razkritje niso bili pripravljeni. Ker niso dobro poznali pravil delovanja posameznega območja off-shore (stopnja tajnosti in podobno). Ker so izvajali aktivnosti, ki jim niso dorasli. Ker enostavno niso profesionalci. Zato naj velja nauk: davčne utaje niso šport, kot je za naš prostor zmotno pravilo, so resna kazniva dejanja, ki se strogo sankcionirajo, občasno tudi z zaporno kaznijo. In če na to niste ustrezno pripravljene, jih raje ne izvajajte.

Davčne oaze torej ne smejo biti mit. Nekatera od teh območij so odlična priložnost, da podjetje, ki si želi

Danes se davčne oaze izbirajo po principu primernosti glede na posel, ki ga izvajamo, npr. Švica za patente in »know-how«, Luksemburg za finančne instrumente, Irska, Hongkong ali Singapur za IT-tehnologijo.



prodora na tuje trge, z vso infrastrukturo in ureditvijo, ki jo davčne oaze ponujajo, to tudi doseže. In da, če je struktura zastavljena skrbno, strokovno in zato pravilno, imajo od tega lahko korist tudi Republika Slovenija in njeni državljani. Če le imamo prave in dobre predpise.

Prihajajo nove tekme

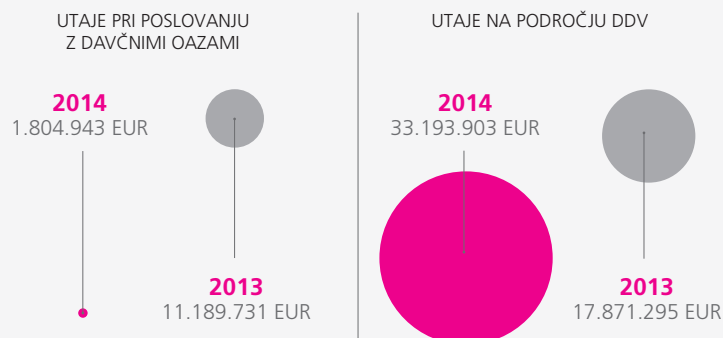
Dejstvo je, da Slovenija take predpise bolj kot ne ima, vprašanje pa je, kako jih izvaja. Seveda je tu problem virov, ki so organom nadzora sploh na voljo, a enostavno gre za tekmo in v njej zmaga lahko le tisti, ki je najboljše pripravljen. Verjetno v letih, ko je bilo to najbolj pomembno, Slovenija pač ni bila pripravljena dovolj dobro, da bi v tej tekmi uspešno sodelovala. A prihajajo nove tekme in nanje se bo treba znova pripraviti. Zato morda ni več najbolj aktualno razpravljanje o tem, kaj je bilo zamujeno, ampak, kaj lahko storimo zdaj.

Če se za konec navežem nazaj na temo odliva denarja iz Slovenije: ni torej ključno koliko, ampak kako. In vlaka, ki je odpeljal, verjetno ni več smiselno loviti, saj je možnosti za uspeh bore malo. A prihajajo novi vlaki in te bo treba ujeti. Denar ni nekaj, kar ljudje želijo, da ga nato imajo. Je sredstvo za pridobivanje bolj stvarnih kategorij in želja. Če je torej denar odšel, stvarne postavke, ki si jih posamezniki želijo, pa se še vedno nahajajo v Sloveniji, obstaja precejšnja verjetnost, da se bo ta denar nekoč vrnil. Morda pa se v tem odpira priložnost za oboje; tako zavezance, ki bodo morali povratek skrbno načrtovati, kot državo, ki ima priložnost, da premisli o tem, kako bo vstopila v to tekmo. ●

SLOVENIJA

Davčne utaje

Finančni inšpektorji so do letošnjega avgusta dodatno ugotovili za dobrih 79 mio evrov davkov, največ na področju davka na dodano vrednost, ki predstavlja kar 41,5 % vseh dodatno ugotovljenih davčnih obveznosti. Pri poslovanju z davčnimi oazami je bilo ugotovljenih za 1,8 mio evrov dodatnih davčnih obveznosti, v letu 2013 11,2 mio evrov,



Opomba: primerjava od januarja do avgusta

Vir: DURS

LETO 2013

Največje davčne oaze

Londonska mreža za davčno pravo je države, ki so največje davčne oaze, razvrstila po indeksu davčne tajnosti.

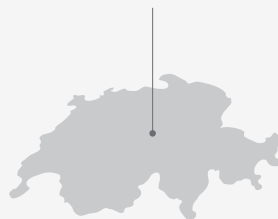
Izračunala je tudi stopnjo zaupnosti po 15 kriterijih, med katerimi so tajnost bančnega poslovanja, transparentnost finančnega sistema, učinkovitost davčne administracije in upoštevanje mednarodnih standardov.

INDEKS DAVČNE TAJNOSTI odraža stopnje zaupnosti poslovanja in stopnje finančnega pretoka.

VIŠJA STOPNJA ZAUPNOSTI POSLOVANJA pomeni manjšo transparentnost.



ŠVICA



Indeks davčne tajnosti
1.765

Stopnja zaupnosti
poslovanja
78



LUKSEMBURG



Indeks davčne tajnosti
1.454

Stopnja diskretnosti
poslovanja
67



HONGKONG



Indeks davčne tajnosti
1.283

Stopnja zaupnosti
poslovanja
72



KAJMANSKI
OTOKI

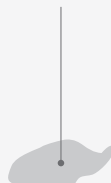


Indeks davčne tajnosti
1.234

Stopnja zaupnosti
poslovanja
70



SINGAPUR



Indeks davčne tajnosti
1.217

Stopnja zaupnosti
poslovanja
70



ZDA



Indeks davčne tajnosti
1.213

Stopnja zaupnosti
poslovanja
58



LIBANON



Indeks davčne tajnosti
748

Stopnja zaupnosti
poslovanja
79



NEMČIJA



Indeks davčne tajnosti
738

Stopnja zaupnosti
poslovanja
59



JERSEY



Indeks davčne tajnosti
592

Stopnja zaupnosti
poslovanja
75



JAPONSKA



Indeks davčne tajnosti
513

Stopnja zaupnosti
poslovanja
61

Kaj je pa vaša strast?

Pod besedo zbiratelj si lahko predstavljamo marsikaj – od zaprašenega profesorja, ki lovi in zbira redke metulje, otroka, ki zbira prtičke, kulije, nalepke iz trgovine, pa do poslovneža, ki v garaži, večji od lastne hiše, skriva zbirko dragocenih in redkih avtomobilov ter se tu in tam s kakšnim tudi zapelje v službo ali na izlet.

Tekst: Simon Ručigaj

Neverjetno, a vse žene ista strast – strast do zbiranja izdelkov ali predmetov, ki se jim zdijo pomembni in dodajajo vrednost njihovi življenjski zgodbi. Pogosto je ta merljiva tudi v denarju – donosi pa so lahko včasih zelo visoki. Vendar ne za vse in ne vedno.

Marsikdo svoje premoženje in čas vlaga v zbirke umetniških del, vozila, ki že imajo status tehnične umetnine, morda v zbirko vin, viskijev ali pa v domišljijo zbujajoče znamke. A pri teh naložbah je potrebno tudi znanje.

Zbirateljska strast dodaja vrednost

»Gre za najčistejšo obliko trženja – enostavno ponudba in povpraševanje,« je o zbirateljstvu za Forbes povedal Chris Ivy, direktor avkcijske hiše Heritage Auctions. Kako zavrejo strasti zbirateljev in kaj se pravzaprav dogaja v čustvenem in intelektualnem procesu zbiratelja? »Zbirateljstvo je, po mojem mnenju, neke vrste kompulzivna motnja, saj se ne moremo ustaviti. Podobno kot tisti, ki se ne ustavijo pri enem koščku čokolade, pač pa morajo pojesti celo. Ali športniki, ki so odvisni od adrenalina. Nekateri ljudje, denimo, zbirajo vpliv in moč, kar je primaren nagon vseh moških, drugi zbirajo denar. Zbiratelji pa v denarju vidimo uporabno sredstvo, s katerim nekaj ustvarjamo!« je pojasnil Janez Peter Grom, slovenski zbiratelj starodobnih motociklov v največjem zasebnem muzeju tehniške dediščine v Sloveniji, Muzeju motociklov Grom na Vranskem, ter zbiratelj umetnin.

Zbiratelj lahko zbirko uredi namensko, da bi z njo predstavil neko zgodbo, denimo na muzejski način, ali pa z namenom naložbe. Se pa velikokrat ne more ločiti od svoje zbirke, čeprav se pojavi priložnost prodaje. Zbiratelji imajo pogosto, če odprodajo samo

210

britanskih tisočakov je stal Brough Superior na dražbi leta 2011. Je eden najdražjih motociklov.

3.048

teh rolls-royceov med motocikli so izdelali v letih od 1919 do 1940.



Zanimiv je podatek, da je cena 100 najboljših viskijev v zadnjih šestih letih zrasla za 440 odstotkov.



8

takšnih motociklov je imel Lawrence Arabski. Z enim izmed njih se je tudi smrtno ponesrečil.



en kos iz svoje zbirke, občutek praznine, saj odstranitev določenega zbirateljskega kosa iz zbirke načne celotno substanco zgodbe, ki jo zbiratelj sestavlja in poskuša predstaviti, pravi Grom.

Vožnja po poteh investiranja

Avtomobili in motocikli ter druga vozila, kot so vlaki in letala, so lahko izjemno donosne naložbe, a vendar gre tudi za funkcionalne predmete. Prvi pomislek pri takšnih zbirateljskih naložbah je vedno, ali se želim z vozilom tudi zares voziti. Tehnična oskrba in usposobljen mehanik oziroma restavrator sta pri tem izjemnega pomena.

Ta trg zbirateljskih dobrin je še najbolj predvidljiv. Vedno namreč obstaja trg za avtomobile znamk Porsche, Ferrari, Bentley, Daimler, tu so tudi motocikli Harley-Davidson, BMW-ji izpred 2. svetovne vojne in črni Vincenti ter britanski Broughi. Vendar pa se je na spletnih straneh strokovnih ustanov in avkcijških hiš dobro pozanimati, kakšne vrednosti dosegajo in predvsem preveriti zgodovino vozila – vse mora biti sledljivo, od lastništva do posegov na napravi.

Pravi čas za dober donos

Dragocena zapestna ura je statusni simbol, ki ga v praksi – za kazanje časa – že nadomešča pametni telefon. A vendar je taka ura tudi pokazatelj elegancije, hkrati pa velja tudi za skorajda mednarodno valuto.

Edward Faber, preprodajalec zapestnih ur iz New Yorka, je ob neki priložnost pojasnil, da lahko dragocenega rolexa, ki ima urejeno papirologijo, v domala vsaki prestolnici na svetu takoj prodate za gotovino in z dobičkom – cene hitro presežejo vrednost novega avtomobila srednjega razreda. Zagotovo ur ne prodaja Dalaj Lama, tibetanski verski voditelj, ki je svojo zbirko začel pri 7 letih, ko mu je leta 1943 prvo uro podaril ameriški predsednik Franklin Roosevelt – poslal mu jo je prek tajnih agentov.

Poštna znamka in pisma

Gre za tradicionalno zbirateljsko področje, ki je zagotovo vedno navdihovalo z romantiko daljnih krajev in popotništva, prinašalo pa je tudi zanimive vizualne podobe. Strokovnjaki se osredotočajo na zbirke, ki so geografsko ali tematsko omejene, posebne vrednosti pa nosijo znamke, ki imajo kakršnokoli napako, podobno kakor pri zbiranju starega denarja.

Dr. Veselko Guštin, tajnik, in Igor Pirc, podpredsednik Filatelistične zveze Slovenije, sta povedala, da se je z razpadom Jugoslavije in nastankom novih držav znižala cena zbirk, vendar pa se pojavljajo tudi novi trendi zbiranja razglednic, pisem in dopisnic ter dokumentov, ki nosijo zanimive zgodbe in pogosto tudi zgodovinska dejstva.

Glasba za ušesa vlagateljev

Generacije baby-boom, ki so odrasčale z rock glasbo, svojo nostalgijo materializirajo v zbiranju električnih kitar. Denimo Fender Stratocaster, ki jo je uporabljal Eric Clapton in je vredna milijon ameriških dolarjev, ali Les Paul, ki so jo uporabljali Led Zeppelin – sta med ključnimi izdelki, ki dosegajo najvišje vrednosti. Tako kot pri avtomobilih ali znamkah so tudi pri kitarah letniki izredno pomembni.

Kapljice donosa

Zbirateljsko vino in zbirateljski viskiji so lahko zelo donosni na dolgi rok. Obstajajo pravcate borze, kjer lahko vlagatelj ne le v posamezno vino, pač pa v določeno vinsko klet ali vinograd oziroma celo v določen letnik vina, ki šele prihaja. Pri viskijih se spleča kupovati oziroma zakupiti cele sodčke ali zaboje steklenic žlahtnih napitkov. Če se letnik razvija dobro in steklenice odležijo pravi čas, so lahko donosi zajetni, tveganja pa tudi.

Klasika: umetnine

Slike, kipe in grafike zbirajo ljubitelji, ki imajo oko za lepoto in želijo podpreti umetnike, ali podjetniki, ki investirajo na dolgi rok.

Takšna dela imajo praktično vrednost, da lahko krasijo delovne in bivalne prostore ter tako stalno izboljšujejo kakovost bivanja ter izzivajo domišljijo lastnikov in obiskovalcev. Slovenski trg trenutno miruje, poznavalci pa pravijo, da marsikatero slovensko delo na tujem dosega lepe cene, in s ponosom vlagajo v takšne izdelke. Trenutno so pri nas med najbolj zanimivimi investicijami likovna dela slovenskega kolektiva Irwin. ●

Kdaj se vzbudijo čustva?

V naši družbi pogosto poudarjamo dihotomijo med razumskim in čustvenim. Čustveno pogosto razumemo kot nerazumsko. Ali to pomeni, da so naše odločitve ali vedenje pod vplivom čustev nujno slabe za nas? Poleg tega, ali je mogoče sprejeti odločitev, ki je zgolj razumska?

Tekst: dr. Aleksander Zadel

Še posebno so ta vprašanja ključna v potrošniški družbi, ki razume, kako čustva uporabiti v prid čim večje porabe denarja za stvari, ki jih ne potrebujemo, a mislimo, da si jih želimo, da so nujno potrebne, da brez njih ne moremo.

Čustva so informacija o nadzoru

Vsako čustvo nosi v sebi svojo funkcijo, npr. funkcija strahu je v zaščiti posameznika, funkcija jeze je v premagovanju ovir in pridobivanju virov za preživetje, funkcija veselja je v povezovanju z drugimi itd. Takoj, ko v sebi začutimo določeno čustvo, smo že v akciji. Povezava je tako hitra, da se pogosto zdi, da so čustva neposredna posledica določenih zunanjih dražljajev in da naše misli nimajo nič pri tem.

Predstavljajte si pračloveka, ki ob soočanju s plenilcem dolgo razmišlja, kaj bi zdaj naredil. Prav čustvo strahu je omogočalo pračloveku preživetje, saj je spodbudilo zelo hitro aktivnost v funkciji samozaščite.

Čustva nam v bistvu povedo, kakšno vrednost imajo informacije, ki jih pridobimo iz okolja, za nas, za naše dobro počutje in blagostanje. Čustva z negativno valenco govorijo o možnosti negativnih posledic v dani situaciji, kot so na primer izguba samospoštovanja, odnosa, virov, zdravja ... Če povzamemo, so čustva najbolj natančna informacija o tem, kakšen nadzor imamo nad svojim življenjem. Ob tem se odvija tudi miselno presojanje teh notranjih in zunanjih informacij ter odločanje o vedenju, ki naj bi čim bolj zmanjšalo verjetnost negativnih posledic in povečalo verjetnost posledic, ki si jih želimo.

Zakaj se odločimo za točno določen avto?

Vedenje tvorijo štiri komponente, ki se neprestano odvijajo in prepletajo druga ob drugi: aktivnost, mišljenje, čustvovanje in fiziološki procesi. Na primer nakup novega avtomobila ni samo posledica našega mišljenja (odločitve, zakaj potrebujemo nov avto in kakšen avto sploh potrebujemo) in aktivnosti (odhod v avtosalon in nakup), ampak tudi našega čustvovanja, ki je vezano na pomen, ki ga pripisujemo avtomobilu, ter naše fiziologije, ki spremlja vse ostale procese. Zakaj se odločimo za nakup prav tega in ne onega avtomobila? Ker ocenimo, da bomo tako najbolj zadovoljni, da si bomo s tem avtomobilom izpolnili želje, vrednote, potrebe. Ocena je tako posledica prepleta razumskega tehtanja različnih možnosti ter informacij, ki nam jih čustva dajo o pomenu teh različnih možnosti za nas.

Ključno vprašanje ni, kaj lahko kupim, da bom zadovoljen, ampak, kaj dejansko potrebujem in kako lahko do tega pridem. Če želim harmonične odnose v družini (in vsi to želimo!), se je treba vprašati, kako bom preživel bolj kakovostno in učinkovito čas s svojo družino, ne pa, kaj bom svoji družini kupil.

Zaupanje se ustvari samo z izkušnjo

Pogosto razumemo vedenje skozi aktivnost, ki je vidna navzen. Kompleksnost človekovega vedenja pa presega samo aktivnost. Proces odločanja temelji, v svoji osnovi, na naših izkušnjah učinkovitega zadovoljevanja potreb, izpolnjevanja ciljev, želja, interesov, na naših pričakovanjih o tem, kako bo učinkovito določeno vedenje, in tem, kako so videti stvari takrat, ko smo najbolj zadovoljni. Ko smo v preteklosti



DR.
ALEKSANDER
ZADEL
psiholog in svetovalec
za razvoj tehnik
vodenja, motivacije,
kadrovske politike
in razvoja osebnih
ter menedžerskih
potencialov
zaposlenih



Če si želimo ljubezni določene osebe, nam denar lahko pomaga, da jo povabimo na kavo, ne more pa nam zagotoviti njene pozornosti.



zadovoljili svoje potrebe z določenim vedenjem, smo se počutili dobro (čustva!) in prav to poskušamo dosežati v sedanjosti – se vesti na način, da bomo imeli od našega vedenja kar največje koristi. Tu nastane težava, ker temelji izbira vedenja v sedanjosti na skladnosti z vedenjem, ki je bilo učinkovito v preteklosti, saj na podlagi naših izkušenj pričakujemo, da bo to vedenje učinkovito. Če ob tem ne upoštevamo sedanjih okoliščin in naših realnih zmožnosti v teh okoliščinah, bo tako vedenje, ki je bilo v preteklosti učinkovito, lahko neučinkovito ali celo škodljivo. Zato npr. odločitve o poslovanju z lastnim denarjem, ki jih sklepamo v obdobju krize, niso nujno učinkovite, še posebno, ko temeljijo na naših izkušnjah (in pričakovanjih) poslovanja z denarjem v obdobju gospodarske rasti.

S tega vidika je zelo pomembno zavedanje, kaj je danes realno v določenih okoliščinah, ob določenih zmožnostih in s pogledom na to, kakšen je moj cilj za jutri. Pogosto se tega težko zavedamo, predvsem težko ocenimo realnost naših pričakovanj (saj so v svojih osnovah v naših glavah vedno realna, dokler ne trčijo ob določene okoliščine) ter pogosto tudi ob zavedanju tega težko sprejmemo ustrezne odločitve. Zato je ključnega pomena, da se v takih situacijah posvetujemo s človekom, ki mu zaupamo in je hkrati strokovnjak za področje, za katero ga potrebujemo. Zaupanje se seveda lahko ustvari samo z izkušnjo. Kot smo povedali, pa izkušnje govorijo o preteklosti in ne prihodnosti.

Kaj je v ozadju?

Čustva za nas predstavljajo dodaten izziv – pogosto vplivajo na našo aktivnost v situaciji, s katero niso

povezane. Na primer, ko pridemo domov vznemirjeni, utrujeni, žalostni, odpremo hladilnik in začnemo jesti sladkarije ali mastne prigrizke. To, da jemo, je posledica tega, da smo se v preteklosti naučili, da nas hrana pomiri, nam daje energijo, »ljubezen« ... Dejansko pa je nadomestek za nekaj drugega – mogoče topel objem domačih.

Podoben primer je, ko gremo po nakupih. Smo slabe volje, ker stvari ne gredo tako, kot smo si zamislili, in si nekaj privoščimo (ženske morda novi kos oblačila, moški mogoče novo tehnično napravo) zato, da bi bili dobre volje. Za nekaj časa smo mogoče res dobre volje, ampak nismo rešili osnovnega problema – zakaj smo slabe volje in kaj dejansko potrebujemo.

Poleg tega se pogosto po tem počutimo slabo zaradi porabljenega denarja. V tem se vidi, kako so čustva pomembna pri usmerjanju naše aktivnosti v smeri doseganja dobrega počutja. Pomembno se je zavedati, kaj so v osnovi naše potrebe, da porabimo ali nekam vložimo naš denar. Torej, katera potreba je v ozadju, kaj bi pravzaprav radi s tem dosegli. Če povezujemo našo potrebo po porabi denarja z željo, da bi se počutili dobro, se je treba vprašati, kaj je v ozadju teh neprijetnih čustev in ali lahko izberemo drugačno vedenje, ki nam bo pomagalo reševati srž problema.

Neizmerno se je pomembno ves čas zavedati, da je denar sredstvo in ne cilj. Denar nam pomaga pri zadovoljevanju določenih potreb, nikakor pa sam po sebi kot cilj ne omogoča zadovoljevanja potreb, ki jih je možno zadovoljiti le v medosebnih odnosih. ●

Z naložbo v znanje do zlatega ovratnika

Izobraženci z diplomo ali višjo izobrazbo zaslužijo 85 odstotkov več od tistih, ki so šolanje zaključili pri 16 letih, je pred tremi leti ugotovil britanski nacionalni statistični urad. Delodajalci seveda najbolj prizadevno iščejo najboljše oziroma zlate ovratnike, kader z visoko tržno vrednostjo.

Tekst: Simon Ručigaj

Znanje je v sodobnem času zagotovo najpomembnejše »premoženje«, ki ga lahko posamezniki na trgu delovne sile obogatijo z različno velikimi donosi v obliki plače in drugih prihodkov. Zagotovo ga ne more nihče izgubiti, a vedno znova ga je treba nadgrajevati. Diploma je pri zaposlovanju izgubila veliko vrednosti, so zapisali strokovnjaki z britanskega nacionalnega statističnega urada. To pripisujejo dejstvu, da se je v Veliki Britaniji število prebivalcev z univerzitetno izobrazbo v zadnjih 20 letih podvojilo, na kar 25 odstotkov prebivalstva.

V ZDA je urad za statistiko dela izmeril, da diplomanti sicer povprečno zaslužijo 864 evrov tedensko, tisti z magisterijem 1.036, doktorji znanosti pa 1.265 evrov tedensko, tisti s končano visokošolsko izobrazbo pa le 507 evrov na teden. Vložek v izobrazbo se torej še vedno splača, saj je letna razlika v plači med diplomantom in srednješolskim maturantom približno 17.936 evrov.

Projekcije prihodkov

Zanimivo izhodišče za informiranje o tem, koliko je »vredna« kakšna izo-

brazba, v tujini predstavlja spletno mesto PayScale, kjer lahko posamezniki preverijo, kolikšno plačo lahko pričakujejo, ko bodo zaključili študij v določeni ustanovi in se podali na trg delovne sile. V Sloveniji zadeve ne potekajo tako ostro kot v tujini, kjer že ime fakultete vnaprej določi, kje bo lahko posameznik dobil službo in kje ne ter kakšen razvoj kariere in finančnega življenja lahko pričakuje. Kdor želi, lahko na spletnem mestu PayScale preveri tudi, katere službe so znotraj posamezne stroke na voljo, lahko pa kot kriterij navede tudi »zanimivost« poklica in ne le plače.

Izposojen denar, ki se obrestuje

Izobrazba seveda ni vedno poceni. Če pri nas javne izobraževalne ustanove omogočajo brezplačen študij, je v tujini pogosto tako, da se študenti zadolžijo pri bankah z namenskimi študijskimi krediti, ki jih velikokrat bremenijo še nekaj let po dokončanju študija. Skoraj 90 odstotkov milenijcev (tistih, ki so rojeni po letu 1980) je v raziskavi družbe Pew Research Center zatrdilo, da jim višja plača zaradi boljše izobrazbe odtehta breme odplačevanja dolga.



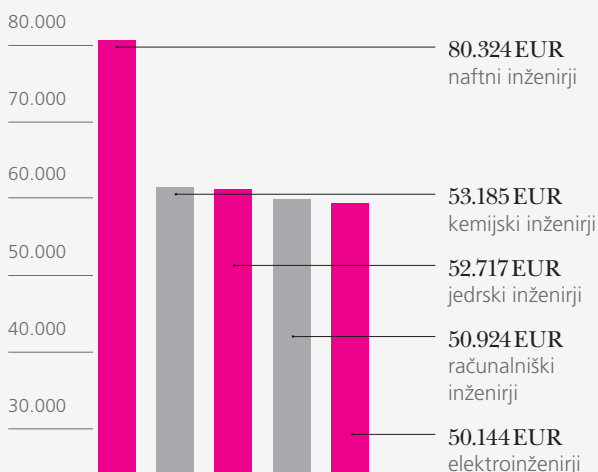
prof. Danica Purg,
predsednica in direktorica IEDC Bled

»V svetu se vse pogostejše govori o moralnem prestižu dolgoročne narave – torej o tem, kaj bo nekdo pustil za seboj kot menedžer in vodja, kakšna je njegova poslovna zapuščina –, in ne le o zasluških, višanju plače in podobno. Naložba v pozitivno podobo je zagotovo največja, dolgoročno najpomembnejša. Absolutno pa je kakovostne ljudi treba tudi dobro plačati,« pravi prof. Danica Purg, ustanoviteljica in direktorica najstarejše mednarodne menedžerske šole v srednji in vzhodni Evropi, IEDC Bled.

ZDA

Najvišje začetne plače inženirjev

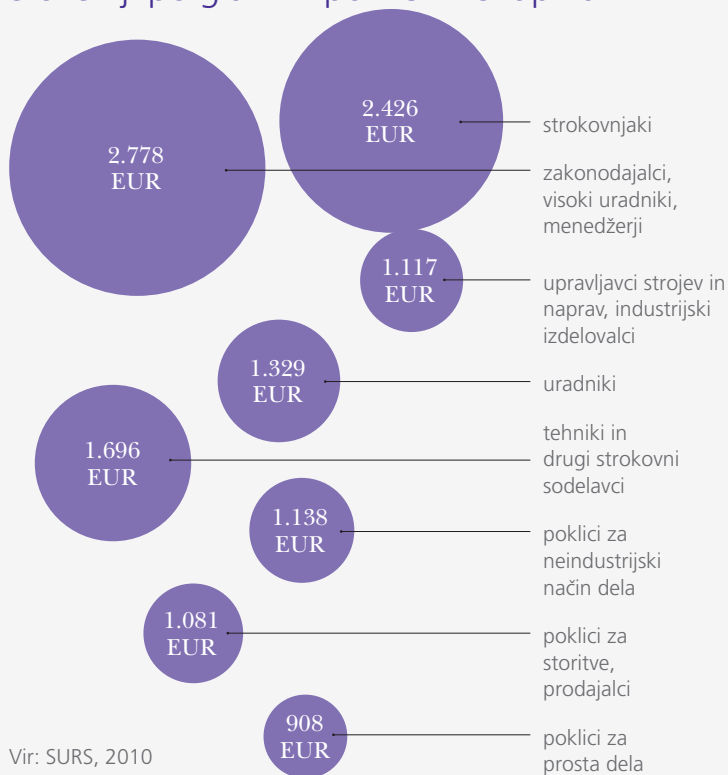
V ZDA lahko najvišjih 5 začetnih letnih bruto plač pričakujejo naslednji inženirji (v infografiki spodaj so zapisane začetne plače, na sredini kariere se jim plače skoraj podvojijo):



Vir: payscale.com

SLOVENIJA

Povprečne mesečne bruto plače v Sloveniji po glavnih poklicnih skupinah



Vir: SURS, 2010

Letni donos na vložena sredstva je povprečno 10,4-odstoten (izračunano na dobo 20 let), trdijo pri specializiranem portalu PayScale. Ta donos je kar 3-krat višji od donosa ameriških dolgoročnih državnih obveznic. Če nekdo, pravijo pri PayScale, študira in diplomira, bo torej v 20 letih zaslužil več od tistega, ki bo denar za šolanje vložil v 20-letne državne obveznice in začel delati takoj po končani srednji šoli.

Najbolje plačani so inženirji

Še vedno se najbolj splača vlagati v inženirske in naravoslovne poklice. Kemiki, fiziki, tehniki in inženirji vseh vrst imajo tako priložnost dosegati kar trikrat višje donose. Še posebno dobro se obrestuje študij na priznanih univerzah, ki so osredotočene na znanost, tehnologijo, inženirstvo in matematiko. Matematiki in fiziki nasploh so imeli v zadnjih dveh desetletjih bajne priložnosti, ko so jih zaposlovala finančne ustanove za odkrivanje in snovanje zapletenih modelov izračunavanja naložb in donosov z različnimi instrumenti.

Skoraj dvakrat višja plača

Tudi najbolj aktualni podatki evropskega statističnega urada Eurostat kažejo, da

vložek v vsaj VI. stopnjo izobrazbe prinaša očitne finančne koristi – državljani članic EU so si s tem zagotovili v povprečju 1,5-krat višjo urno postavko kot tisti s končano srednjo šolo. V Sloveniji je razlika v plači skoraj dvakratnik: medtem ko so bili srednješolsko izobraženi plačani v povprečju 6,6 evra bruto na uro, so bili tisti z vsaj VI. stopnjo izobrazbe plačani 12,3 evra.

Največji donosi za zlate ovratnike

Zlati ovratniki so tisti najbolj nadarjeni in pogosto mlajši strokovnjaki, ki jih podjetja pravzaprav želijo pridobiti in zadržati. Znajo iskati sinergije v ekipah in razmišljajo kreativno in konstruktivno. Z izjemno sposobnostjo razmišljanja in učinkovitih miselnih naporov povečujejo dodano vrednost podjetjem prek inovacij in domiselnih strategij in taktik. Gre za izjemne strokovnjake in najbolj nadarjene posameznike, ki so pogosto večdisciplinarno razviti. Čas in denar so običajno vlagali v širjenje svojih znanj in kompetenc, kar se jim tudi dolgoročno obrestuje. Posebnih strategij, s katerimi želijo podjetja take izjemne delavce obdržati, se je prijelo ime zlata kletka – najpogosteje

so to poleg višje plače še druge finančne stimulacije in bonitete, denimo, dodatno zdravstveno in pokojninsko zavarovanje, prilagodljiv delovnik, pogosto pa tudi povabilo k soupravljanju in skupnemu oblikovanju poslovnih ciljev.

Naložba v družabne stike

A pri formalnem izobraževanju ne gre spregledati še enega pomembnega dejavnika. To je moč družbenih omrežij. Vloga alumni klubov – klubov diplomantov oziroma študentov istih ustanov – ima po zaključku šolanja lahko pomembno vlogo pri poslovnem razvoju idej posameznikov. Takšni neformalni ali tudi formalni klubi omogočajo pretok informacij, lažje sklepanje poslovnih stikov, trdne vezi, ki se stekajo v času študija, pa so za poznejše življenje lahko bistveno pomembnejše od drugih, naključnih poslovnih stikov. A takšne reči je že bistveno težje ovrednotiti. ●

Na krilih mladostne gorečnosti

Življenje mlajše generacije menedžerjev je polno izzivov. Drznili so si sanjati in so že zgodaj v življenju sprejeli velika tveganja. Na tej poti so delali tudi napake, a jih to ni odvrnilo od cilja, da se prebijejo v sfero uspešnih menedžerjev.

Tekst: Lidija P. Černi Foto: Nejc Lasič, osebni arhiv

Če kaj, so uspešnim menedžerjem skupni dolg delavnik, stres in malo prostega časa. Mnogi so se naučili, da je kratka sprostitev tudi del zgodbe o uspehu. Kajti prav v nepričakovanih trenutkih – stran od vsakodnevnih pritiskov – se marsikdaj rodijo najboljše rešitve.

Na hitro se ne da ničesar doseči

Pisarna v središču Ljubljane, kjer ima sedež podjetje LAB3, z oranžnimi, zelenimi in belimi odtenki izžareva optimizem in kreativnost, ki sta značilna tudi za direktorico podjetja Arijano Lipovec, nadvse uspešno zavarovalno posrednico, ki ima precej stikov tudi s tujimi praksami po vsej Evropi, pa tudi z ameriškim in kitajskim trgom. Nasmejana in dobre volje se je v odsotnosti tajnice takoj lotila kuhanja kave in povedala, da je podjetništvo okusila že v rani mladosti, ko se je v družinski delavnici preizkusila v vlogi čistilke. Takrat še ni vedela, kaj točno bo v življenju počela, vedela je le, da bo privatnica, samostojna, morda celo direktorica. Želja se ji je uresničila, toda uspeh ni prišel čez noč.

»Uspešen menedžer mora biti vztrajen, imeti mora cilje ali željo po nekem dosežku in vedeti, da se z lahkoto nič ne doseže. Vsak posel je treba naštvirati in nekaj časa traja, da ga spelješ, včasih tudi

»Če sam ne znaš, je pač treba poiskati nekoga, ki dela čim več različnih stvari. Pri tem ne gre zaupati samo temu, da piše, da je svetovalec ali privatni bančnik, ampak se moraš pozanimati, ali res pozna svoj posel.«

Arijana Lipovec





»V Sloveniji opažam veliko večje nezaupanje, ko govorimo o sklepanju partnerstev. Pri nas predvsem vse skupaj traja veliko dlje, potem je tu še vsa birokracija, ki je v Sloveniji nujno zlo.«

Boštjan
Bregar



padeš, a se moraš vedno pobrati. Tako je tudi pri odločitvah pri naložbah in plemenitju premoženja,« pravi Lipovčeva. »Nujna sestavina uspeha je tudi žrtvovanje nekaj uric spanja in prostega časa. Nič ti ne sme biti pod častjo. Pri nas velikokrat pozabljamo, da je pot do uspeha dolgotrajen proces.«

Uspešen menedžer se mora zavedati, da je za uspeh potrebno timsko delo, zato mora za doseganje svojih ciljev vključiti svojo ekipo, s katero uresničuje načrtano strategijo. »Gre torej za tisto sposobnost uravnoteženih ekip, kjer vsak posameznik predstavlja nepogrešljiv element, kjer vsak prispeva svoj delež h končnemu uspehu, kjer je sobivanje posameznikov po navadi težko in polno izzivov, a nujno potrebno za doseg skupnega cilja,« je prepričan Boštjan Bregar, direktor podjetja Marg, ki se ukvarja z razvojem informacijske tehnologije, s trenutno usmeritvijo v tako imenovano rešitev računalništva v oblaku. »Združiti talente posameznikov, orkestri-

rati njihovo delo v ekipi in jo usmerjati je težko delo, vendar za nas podjetnike edino dolgoročno zagotovilo uspešnosti naših poslovnih avantur. Govorim o podjetniku vodji, kar pravzaprav pomeni, da za menedžerja, ki hkrati ni odličen vodja, danes ni več prostora v poslovnem svetu,« še doda Bregar.

Kreativnost je gonilna sila uspešnosti

Zaposlitev mladega izvršnega direktorja je lahko odlična rešitev za spodbujanje inovativnosti in kreativnosti v nekoliko starejšem, že uveljavljenem podjetju. Obe lastnosti sta izjemno pomembni za ohranjanje kompetentnosti in uspešnosti podjetja. Novi izdelki, storitve ali rešitve na področju že uveljavljenih delovnih procesov lahko pomenijo razliko med uspešnim in neuspešnim podjetjem.

»Kreativnost je gonilna sila uspešnosti, da nekaj poskušaš, razmišljaš in želiš poiskati drugačno rešitev. Seveda z vso odgovornostjo,« je prepričana Lipovčeva. Nenehno je treba graditi tudi zaupanje strank,

tako kot je to ustaljena praksa pri delu privatnih bančnikov.

Ko jo vprašam, ali se ji zdi, da je v tujini menedžerjem lažje in ali je poslovanje enostavnejše oziroma boljše, odgovori, da je prej drugače kot boljše. »En primer denimo – v tujini nihče od menedžerjev ne bo sprejel funkcije vodenja, če nima sklenjene police za menedžersko odgovornost. Pri nas pa ... No, saj vemo, kako je v Sloveniji. Zato je tujemu menedžerju težko dopovedati, da je pri nas drugačno poslovanje,« je pojasnila Lipovčeva.

V nasprotju s Slovenci so tujci večinoma veliko bolj odprti za poslovno sodelovanje in sklepanje različnih partnerstev, prav tako tudi za nove ideje, produkte, storitve in usmeritve. »Na tem področju imam precej izkušenj in v Sloveniji opažam veliko večje nezaupanje, ko govorimo o sklepanju partnerstev. Pri nas predvsem vse skupaj traja veliko dlje,

»Pogum za vse, kar se zgodi na poti do cilja, pogum za pomembne odločitve. Ne smeš se bati novih priložnosti, ki morda po drugi poti pripeljejo do cilja.«

Lea Benedejčič



potem je tu še vsa birokracija, ki je v Sloveniji nujno zlo. Tako poslovni partnerji kot kupci se glede poslovnih odločitev v tujini odločajo precej hitreje, medtem ko je pri nas ta postopek precej daljši. Menim, da gre tu predvsem za slovensko previdnost ...« razlaga Boštjan Bregar.

Uspeh na domačem poslovnem parketu ali pa v tujini je odvisen od posameznika in situacije, lokacija pri tem nima bistvene vloge, je prepričana Lea Benedejčič, direktorica največje slovenske spletne trgovine Mimovrste, ki je v stoodstotni lasti nizozemskega podjetja Netretail Holding (NRH). V mednarodnih poslovnih vodah in pri delu s tujci se odlično znajde, saj je otroštvo in mladost preživela v tujini in študirala onkraj luže, v Združenih državah Amerike. Za uspeh je po njenem mnenju najpomembnejše, da nisi vpet v kalupe in znaš razmišljati zunaj okvirov, sicer v mednarodnih vodah težko krmariš. Za uspeh v mednarodnem okolju moraš biti tudi precej prilagodljiv, iznajdljiv, odprt in brez predsodkov. K vsemu temu, poudarja Benedejčičeva, je treba dodati še jasen cilj in pogum: »Pogum za vse, kar se zgodi na poti do cilja, pogum za pomembne odločitve. Ne smeš se bati novih priložnosti, ki morda po drugi poti pripeljejo do cilja.«

Vsak dan je nova tekma, zato je treba vedno trenirati

Podobnega mnenja je tudi Marko Mlakar, direktor podjetja Amrop Adria, ki se ukvarja z iskanjem in selekcijo vodilnih in vodstvenih kadrov ter članov nadzornih svetov. Njegovo podjetje deluje na območju nekdanje Jugoslavije, The Amrop Group pa je prisotna v kar 57 državah, zato ima Mlakar tudi bogate mednarodne izkušnje. Pravi, da je povsod težko uspeti, razlika pa je v tem, da je v tujini ali v tujem podjetju ta pot bolj transparenta kot doma. »Tam po navadi zmagajo najboljši, taki, ki so največ vlagali, se izobraževali, vlagali v kariero, tvegali s svojim denarjem. Pri nas pa se zdi, da so uspešni večinoma tisti, ki so izkoristili določen trenutek. Vendar se situacija spreminja in zelo me veseli, da so mlajše generacije zelo mednarodno odprte in se ne bojijo tujine,« meni Mlakar. Sicer pa tistim, ki želijo uspeti, svetuje, naj bodo kar se da aktivni na področju, ki mu želijo posvetiti življenje. »Ne ustrašite se neuspehov in predvsem ne poslušajte skeptikov in tistih, ki samo jamrajo. Od njih ne boste dobili nobenih pametnih nasvetov. Pripravljeni bodite na velika odrekanja, ki so del igre, če hočete uspeti. In pomagajte vsem, ki jim lahko. Vsi veliki in uspešni ljudje, ki sem jih spoznal, so izredno velikodušni in radi pomagajo,« je še povedal.

Podobno razmišlja Boštjan Bregar, direktor podjetja, ki je v letu 2014 dobilo nagrado za Najpodjetniško idejo leta. Trdi, da so bolj kot lokacija bistvene želja, volja in vera v to, kar počneš: »Čeprav je tujina vsekakor nekoliko težji teren za uspeh. Gre namreč za drugo kulturo, drug način poslovanja, poleg tega si ločen od družine in prijateljev, konkurenca je močnejša. Vsekakor pa tujina predstavlja veliko boljše izhodišče za uspeh, saj je priložnosti veliko več, ker je trg večji. Sicer pa je kreativna ekonomija v Sloveniji trend, ki se je pravzaprav šele začel, v tujini pa je to nekaj, kar vsi iščejo, želijo in potrebujejo za uspešno bitko s konkurenco,« je razložil Bregar.

Nagnjeni k bolj tveganim odločitvam

Tako kot so v večini primerov trud, znanje in spretnost potrebni za ustvarjanje premoženja, je tudi njegovo plemenitenje svojevrstna umetnost. Mladi menedžerji so pri plemenitenju osebnega premoženja seveda različni, nekateri so bolj konservativni in svojega denarja ne zaupajo nikomur, drugi so na krilih mladostne gorečnosti in naivnosti drznejši in veliko tvegajo.

Nekaj spodrsrljavev pri naložbah osebnega premoženja je Marka Mlakarja naredilo previdnejšega. »Držim se načela,

»Ne ustrašite se neuspehov in predvsem ne poslušajte skeptikov in tistih, ki samo jamrajo. Od njih ne boste dobili nobenih pametnih nasvetov.«

Marko Mlakar



če je le mogoče, da nimam nobenih kreditov, da imam vedno presežek in da ne živim prek svojih zmožnosti. Ker sem v preteklosti pri vlaganju denarja na borzah naredil kar nekaj minusov, sem postal bistveno previdnejši. Rad vlagam v stvari, kjer imam možnost vplivanja na odločitve. Če nisem zraven pri dogajanju in ne vem dovolj, raje ne tvegam,« je opisal svoje naložbene navade. Pri naložbah Mlakarju pomaga svetovalec. Pravi, da ima nekaj premoženja naloženega v vzajemnih skladih, predvsem pa vlaga v podjetje, kjer je lastnik, saj stoddostno verjame v njihovo delo.

Lea Benedejčič, dobitnica nagrade Artemida, namenjene vodilnim menedžerkam, pravi, da se pri svoji naložbeni politiki po navadi odloča na podlagi podatkov. Informacije so namreč danes v poslovnem svetu in tudi zunaj njega ključnega pomena. »Pri večjih poslovnih naložbah ali pa zasebnih nakupih se vedno odločam glede na praktičnost in kakovost ter dodane vrednosti. Seveda pa je vedno prisoten tudi kanček intuicije,« je še dodala.

Ko gre za zasebne finance je precej konservativna tudi Arijana Lipovec: »Pri vsaki naložbi je potrebna velika mera previdnosti. Ljudje se morajo zavedati pomena razpršenosti. Če sam ne znaš, je pač treba poiskati nekoga, ki dela čim več različnih stvari. Pri tem ne gre zaupati samo temu, da piše, da je svetovalec ali privatni banknik, ampak se moraš pozanimati, ali res pozna svoj posel.«

Mladi ljudje na svojih ramenih ne nosijo bremen, kot so minule slabe izkušnje ali na primer pretirana navezanost na podjetje, zato so bolj nagnjeni k sprejemanju radikalnejših, bolj tveganih odločitev, ki pa se lahko na koncu izkažejo za briljantne. Trend mladih direktorjev, ki so z malo delovnimi in življenjskimi izkušnjami postali tisto, o čemer so mnogi sanjali ali se morali celo po 20 ali več let dokazovati, se bo bržkone nadaljeval. Študija Tehnološkega inštituta Massachusettsa in oddelka za ekonomijo pensilvanske univerze, objavljena februarja 2014, namreč ni edina, ki je prišla do zaključka, da mlajši kot bo izvršni direktor v podjetju, večja bo verjetnost, da bo to podjetje postalo bolj inovativno. ●

MATURANTI ZELO AMBICIOZNI

Če je soditi po raziskovalnem projektu Fakultete za podjetništvo GEA College iz leta 2010, se želijo mladi čim prej zavihteti na vodilne položaje. Kar 63 odstotkov maturantov je želelo postati direktor in tudi med študenti se je večina videla na delovnih mestih direktorjev, šele potem je sledil seznam drugih poklicnih želja. Ob tem so tudi poudarili, da želijo vedno imeti dovolj časa za družino in prijatelje – slednjega bodo ti mladi »nadobudneži« očitno imeli manj, kot bi si želeli, razen seveda, če bodo prijatelje našli znotraj delovnega okolja.

Ko šteje edinstven nasvet ...

Zadovoljstvo najpremožnejših, tako kažejo raziskave, s privatnimi bančniki raste. Tudi NLB, ki je leta 2002 z oblikovanjem paketa posebnih storitev, sestavljenih po meri najpremožnejših strank, kot prva banka v Sloveniji pravzaprav začela s sodobnim privatnim bančništvom, zaupa vse več ljudi.



Matej Rigelnik

namestnik direktorice sektorja za
privatno bančništvo NLB



»Zakaj ne nosite na dlaneh
svojih src, ljudje?«

Najljubše področje: finančni trgi

Najboljša finančna navada: Investiranje denarja v vse trenutno najbolj vroče naložbe.

Ogled legendarnega filma Oliverja Stona Wall Street šteje kot karierno prelomnico, saj mu od takrat investicijsko bančništvo, vrednostni papirji in kapitalski trgi ne predstavljajo samo poklica, ampak tudi način življenja. Po propadu investicijske banke Lehman Brothers se je začel intenzivno ukvarjati tudi s področjem tveganj. Pod okriljem globalnega združenja GARP (Global Association of Risk Professionals) je pridobil mednarodno licenco FRM (Financial Risk Manager). Pretežni del svoje poklicne poti je preživel v NLB, najprej kot upravljavec premoženja, odgovoren za naložbe v obveznice, od leta 2011 pa tudi kot vodja upravljanja premoženja. Sodeloval

je v projektu centralizacije upravljanja premoženja v okviru NLB Skupine in ga na koncu tudi vodil. Od marca 2014, ko so zaključili največjo združitev upravljavcev finančnega premoženja v zgodovini Slovenije in so NLB Skladi postali edini upravljavec premoženja v sklopu NLB Skupine v Sloveniji, pa je zaposlen kot namestnik direktorice za privatno bančništvo. Piše tudi strokovne članke, ki se tičejo kapitalskih in finančnih trgov. Za Bančni vestnik, ki je namenjen vsem, ki jih zanima področje bančništva, je napisal tudi dva članka s področja kapitalskih instrumentov in uporabe (ne)parametričnih *value at risk* metod za ugotavljanje potrebnega ekonomskega kapitala. Svoje delo primerja s tekom, saj je, ko doseže zadani cilj, pripravljen na nov izziv.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Nakup delnic.

Zunanje licence

12 dovoljenj za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja (Agencija za zavarovalni nadzor)

12 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)

12 dovoljenj za opravljanje poslov zavarovalnega posrednika (Slovensko zavarovalno združenje)

12 preizkusov strokovnih znanj, potrebnih za opravljanje poslov izvrševanja naročil strank (A); (Agencija za trg vrednostnih papirjev)

12 licenc za razvoj prodajnih veščin za privatne bančnike (Mercury International)

12 preizkusov strokovnih znanj, potrebnih za investicijsko svetovanje (B); (Agencija za trg vrednostnih papirjev)

10 potrdil o izobraževanju v okviru specialističnega modula za privatne bančnike (DC Gardner Training)

10 potrdil o opravljenem treningu »Z osebo odličnostjo do zadovoljnih strank« (Gustav Kaser Training International)

5 potrdil o obiskovanju izobraževalnega tečaja Uvod v umevanje likovne umetnosti (RS, Arthouse – College For Visual Arts)

2 preizkusa strokovnih znanj, potrebna za gospodarjenje s finančnimi instrumenti strank (C); (Agencija za trg vrednostnih papirjev)

1 mednarodna licenca FRM (Financial Risk Manager)

Notranje licence in dodatna usposabljanja

12 izobraževanj v sklopu Šole za finančno svetovanje – pridobljen naziv svetovalca za osebne finance (NLB)

12 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)

3 potrdila o opravljenem izobraževanju v okviru Šole za poslovne skrbnike – modul za poslovanje s pravnimi osebami (NLB)

1 potrdilo o opravljenem izobraževanju na temo hipotekarnih kreditov (NLB)

»Več je vredno premišljeno delati, kot razburjeno misliti.«

Najljubše področje: vse, kar se dotika kapitalskih trgov

Najboljša finančna navada: Nikoli se ne odloči za naložbo, ki presega osebni sprejemljivi nivo tveganja.

Že med dodiplomskim študijem na ekonomski fakulteti si je prve delovne izkušnje nabiral v Banki Slovenije, a ga delo v omenjeni instituciji ni v celoti izpopolnjevalo. Zelo zgodaj se je namreč začel navduševati nad vznemirljivostjo, ki jo ponujajo kapitalski trgi – mnogo bolj kot rigidni plačilni sistemi, saj je s tem neločljivo povezano tudi »upravljanje osebnih financ«. Tako ga je pred sedmimi leti želja po iskanju novih izzivov in znanj pripeljala v sektor investicijskega bančništva v NLB, kar se je izkazalo kot odlična priložnost. Z leti in novo pridobljenimi znanji je napredoval do upravitelja pre-

moženja finančnih sredstev strank. Pri svojem delu je imel priložnost sodelovati z odlično ekipo sodelavcev in spoznati veliko zanimivih ljudi. Plod dobrega dela so bili v večini primerov pozitivni odzivi strank. Na začetku letošnjega leta pa je na svoji poklicni poti sprejel nov izziv in postal upravljevec premoženja strank privatnega bančništva – torej tistih, ki želijo in pričakujejo ter si seveda zaslužijo najvišjo raven osebne obravnave. Formalno izobrazbo je resda pridobil s študijem na fakulteti, a to še zdaleč ni dovolj za uspešno udejstvovanje na kapitalskih trgih. Potrebno je še mnogo več, zato se venomer osebno in strokovno izpopolnjuje ter raste tako skupaj s strankami kot tudi z banko.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo?
Nakup prostega časa.



Primož Jagarinec
upravljevec premoženja





Alenka Verstovšek

»Ne potrebujem vsega. Dovolj je, da imam najboljše.«

Najljubše področje: proces spremljanja in prilagajanja naložbene strategije vsakokratnim razmeram in ciljem stranke

Najboljša finančna navada: Stremi k optimalnim rešitvam, zato redno spremlja in analizira različne možnosti.

Njena poklicna pot se je začela, ko je kot univerzitetna diplomirana ekonomistka zasedla položaj pomočnice računovodje v prevozniskem podjetju. Kmalu zatem je pot nadaljevala v Posavski banki kot vodja oddelka sredstev, plana in analiz banke. Po preoblikovanju banke v po-

družnico NLB se je vključila v projektno skupino za uvedbo nove storitve privatnega bančništva in postala ena od prvih privatnih bančnic. K delu je pristopila proaktivno in z jasnim ciljem – uresničiti prepoznavnost privatnega bančništva v okolju. Svojo poslovno pot je razvijala na temeljih ekonomske teorije in neprecenljivih izkušnjah, ki jih je pridobivala v dialogu s svojimi strankami, ki jim kar najbolj pomaga pri uresničevanju zastavljenih načrtov.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Vložila bi v waldorfski vrtec v bližnji regiji.



Berta Zorc

»Zaupnost, doslednost, zanesljivost. To so najpomembnejše vrednote.«

Najljubše področje: delo s strankami

Najboljša finančna navada: Finančna disciplina, doslednost in natančnost. Drži se zastavljenih ciljev in dogovorov.

Svojo prvo poklicno izkušnjo je pridobila v Ljubljanski banki na delovnem mestu kreditne referentke. Bančno znanje je ob delu med drugim nadgradila tudi na šesttedenski bančni šoli. Ko je v Ljubljanski banki napredovala vse do vodje izmene, pa jo je želja po novih izzivih pripeljala v zasebno podjetje za finančno posredovanje, kjer je po položaju vodje postala

tudi solastnica podjetja. Po devetih letih se je nato vrnila v NLB na delovno mesto osebne bančnice, leta 2007 pa postala del skupine privatnih bančnikov. Na to, da je privatna bančnica, je ponosna, saj ima možnost spoznavati zahtevnejše in premožnejše stranke ter njihove želje in potrebe. Zaveda se, da je vsako stranko treba dobro spoznati, ji prisluhniti in se ji prilagoditi.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Nizkoenergijska hiška, v garaži pa avto na hibridni pogon, ker ravnokar razmišljam o nakupu novega avtomobila.



Maja Škrlep

»Za vse se najde pot, rešitev in zdravilo!«

Najljubše področje: kapitalski trgi

Najboljša finančna navada: Brezgotovinsko poslovanje. Uporaba plačilnih kartic ji omogoča, da ima pregled nad stroški, denar pa pri roki v vsakem trenutku.

V želji, da postane učiteljica, je končala gimnazijo pedagoške smeri. In ker verjame, da se vse zgodi z razlogom, jo je pot zanesla v druge vode – v bančništvo, kjer dela že 28 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. V želji po novem znanju je ob delu diplomirala na Ekonomsko-poslovni fakulteti v Mariboru, pozneje pa je pridobila tudi različne licence, ki ji od leta 2008 omogočajo delo privatne bančnice. Med najbolj zanimivimi je licenca za opravljanje poslov zavarovalnega posrednika, zaradi katere zdaj na zavarovalne posle gleda drugače.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Polet v vesolje.



Marija
Peteh

»Zmagovalec je tisti,
ki nikoli ne odneha.«

Najljubše področje: zavarovalništvo

Najboljša finančna navada: Večje nakupe ali potovanja vedno načrtuje vnaprej. S tem prihrani čas in nepotrebne stroške.

Od nekdaj jo veseli delo z ljudmi, na katerega se je osredotočala ves čas svoje karierne poti, ki jo je že od vsega začetka gradila na različnih delovnih področjih znotraj posameznih poslovalnic NLB. Leta 2000 je zaradi veselja do dela z zahtevnimi strankami postala komercialistka za osebno obravnavo. Delo privatne

bančnice, ki izpolnjuje vsa njena poklicna pričakovanja, s ponosom opravlja od leta 2006. Posebno potrditev ji pomeni priznanje, ki ga je leta 2003 prejela za najuspešnejšo komercialistko v prodaji zavarovalniških produktov Zavarovalnice Vita, NLB-jeve podružnice Moste. Svoje bančniško znanje in izkušnje pa je leta 2008 dopolnila še z nazivom diplomantke fakultete za komercialne in poslovne vede.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Obožujem potovanja, zato bi si privoščila potovanje okoli sveta.



Martin
Nadoh

»Boljše dožemanje stvarnosti in uravnoteženosti vodita do sreče.«

Najljubše področje: kapitalski trgi

Najboljša finančna navada: Vsak mesec v naložbe vlaga približno 10 odstotkov svojega mesečnega prihodka.

Za poklic privatnega bančnika se je odločil, ker se je želel vsak dan dodatno izobraževati ter biti v tesnem stiku s kapitalskim in denarnim trgom. Ključno pri opravljanju tega poklica se mu zdi tudi, da lahko svoje znanje predaja tistim, ki to znanje želijo izkoristiti pri poslovanju. Svojo poklicno pot, ki ga je leta 2008 pripeljala do položaja svetovalca za privatno bančništvo in koordinatorja za davčno svetovanje, je začel leta 2003,

ko se je v NLB zaposlil kot vodja poslovalnice, nadaljeval pa kot vodja prodaje za Primorsko, kjer je bil vpet v trženje bančnih in finančnih storitev ključnim komitentom. Izjemnega pomena je tudi njegovo znanje s podiplomskega študija na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, saj mu daje osnovo za podajanje strokovnih vsebin. Poleg rednih izobraževanj v sklopu NLB-ja se je udeležil tudi treninga za vodje prodaje, kjer o svojih izkušnjah pripovedujejo predstavniki svetovno znanih podjetij.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? V življenju bi se želel teleportirati, zato bi ves denar vložil v razvoj le-tega.



Matej
Vitežnik

»Uspeh pomeni, da greš od neuspeha do neuspeha, ne da bi pri tem izgubil voljo.«

Najljubše področje: finančni in kapitalski trgi

Najboljša finančna navada: Najbolj ponosen je na to, da zna varčevati.

Svojo kariero že od diplome na Ekonomski fakulteti v Ljubljani gradi na področju bančništva. Sprva je zasedal delovno mesto osebnega svetovalca za kredite fizičnim osebam in samostojnim podjetnikom v takratni Banki Vip, po njeni združitvi z Abanko pa je prevzel vlogo osebnega bančnika. Tej je sledilo novo poglavje v njegovi karieri, ko se je leta 2005 pridružil sektorju za privatno bančništvo NLB. Z leti je pridobil vse potrebne licence in certi-

fikate, ki so nujni za delo v tem sektorju, NLB pa mu omogoča tudi dodatna izobraževanja za specializirana znanja, potrebna za delo z najzahtevnejšimi strankami. Svoje znanje je na Ekonomski fakulteti v Ljubljani dopolnil še z znanstvenim magistrskim študijem, smer poslovanje in organizacija. Ker pri delu sodeluje tudi s strankami iz tujine, mu pri tem koristi znanje tujih jezikov, ki so v svetu financ nepogrešljivi.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Nakup nogometnega kluba Real Madrid in zmaga v finalu lige prvakov proti Barceloni.



Milena
Kores

»Spoštuj sočloveka,
ne sodi po razlikah.«

Najljubše področje: delo s strankami

Najboljša finančna navada: Najprej poskrbi zase, mesečno varčuje za svojo prihodnost ter prihodnost otrok in vnukov.

Je ena izmed ključnih oseb, ki so sodelovale pri projektu vzpostavitve in uvajanja privatnega bančništva v NLB, položaj privatne bančnice pa tako zaseda od leta 2002. V svoji 38-letni karieri se je sprva preizkusila v delu na blagajni, nato pa kmalu prevzela delo komercialistke za samostojne podjetnike. Samoiniciativnost, bogate strokovne izkušnje,

zanesljivost in odgovornost so bile dobra potnica za njeno nadaljnjo delovno kariero, ko je sodelovala tudi pri projektu uvajanja timov in timskega dela v poslovalnicah ter bila od vsega začetka prisotna tudi pri projektu osebnega bančništva. Na njeni poklicni poti jo spremlja nenehna želja po strokovni in osebni rasti, zaradi česar se ves čas z veseljem tudi strokovno izobražuje.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Sredstva bi optimalno vložila v naložbe in zagotovila brezskrbno uživanje življenja sebi in svojim najdražjim.



Natalija
Kovač

»Delaj tisto, kar znaš, te veseli in obenem lahko osrečuje druge.«

Najljubše področje: kapitalski trgi

Najboljša finančna navada: Vsako jutro dan začne z branjem različnih finančnih portalov.

Natalija Kovač, še ena izmed ustanovnih članic sektorja privatnega bančništva v NLB, je svojo kariero začela na borznem področju. Po diplomu in vseh zaključenih izpitih magistrskega znanstvenega programa na Ekonomski fakulteti v Ljubljani je od leta 1998 pridobivala zahtevane licence za delo na kapitalskih trgih. Vrata so se ji nato kot samostojni borzni posrednici za domači in

tuji trg odprla v NLB, kjer je svojo poklicno pot nadaljevala tudi na področju mednarodnega poslovanja s finančnimi institucijami. Na mestu področne vodje za Srbijo in Črno goro je tako skrbela za medbančno poslovanje 30 bank. Danes se v vlogi privatne bančnice odlično znajde tudi zaradi dobrega poznavanja kapitalskih trgov.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? O naložbeni oziroma dobrodelnih porabi bi razmišljala ob prejemu sredstev, do takrat je poraba v okviru mojih zmožnosti.



Slavko
Flajs

»Naša veličina je v tem, da se po vsakem padcu poberemo.«

Najljubše področje: naložbeno in finančno načrtovanje

Najboljša finančna navada: Pred naložbeno odločitvijo vedno primerja izbrani finančni produkt z alternativo.

Finančno področje mu je bilo vedno velik izziv, s katerim se poklicno sooča že 35 let. Čeprav je začel s študijem na višji kmetijski šoli v Mariboru in je bila njegova prva zaposlitev trgovec z bencinskimi derivati, se je preusmeril na finančno področje. Končal je študij VII. stopnje ekonomije v Ljubljani in se zaposlil v

Kreditni banki Maribor. Tu se je srečal z vsemi področji bančništva in pridobil bogate izkušnje. Leta 1993 je delo nadaljeval v Ljubljanski banki v poslovalnici za fizične osebe in sodeloval pri ustanovitvi sektorja privatnega bančništva v NLB. Ponosen je na svoj certifikat borznega posrednika ter licenci zavarovalništva in privatnega bančništva. Najzanimivejši področji sta zanj naložbeno in finančno načrtovanje.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Privoščil bi si nekajmesečno potovanje po svetu in užival ob spoznanju vseh svetovnih znamenitosti.



Tanja
Burkat

»Delavnost je pot do uresničitve vseh realnih ciljev.«

Najljubše področje: delo s strankami v povezavi s financami

Najboljša finančna navada: Dane besede so zaveza, na kateri sloni medsebojno zaupanje in spoštovanje.

Verjame, da je izobrazba temelj, na katerem je mogoče graditi vsa nadaljnja znanja in veščine, zato je pred vstopom v svet financ in bančništva diplomirala na Ekonomski fakulteti v Mariboru. Zdaj se lahko pohvali z 28-letnimi izkušnjami, ki jih je sprva pridobivala v Ljubljanski banki, nadal-

jevala v Dolenjski banki, od leta 2003 pa je njeno delovno mesto v NLB. Svojo stroko pozna z različnih vidikov, saj je od dela za bančnim okencem prek vodje dveh poslovalnic in dela v spremljavi za potrebe vodstva podružnice napredovala do poklica privatne bančnice, ki ga opravlja zadnjih 7 let. Izkušnje ji dajejo trdnost in samozavest, ves čas pa se tudi dodatno izobražuje, tako na osebnostnem kot strokovnem področju.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Hiška ob morju in daleč naokoli samo narava.



Urška
Zajec

»Privilegij v življenju je biti to, kar si.«

Najljubše področje: razvijanje idej v realnost

Najboljša finančna navada: Mesečne obveznosti plača takoj in redno varčuje.

Njena poklicna pot se je začela na zavarovalniškem področju, ko se je zaposlila na Zavarovalnici Merkur v oddelku osebnih zavarovanj. Ker je bila vedno željna novega znanja in izkušenj, se je kmalu začela zanimati tudi za bančništvo. Tako je svojo naslednjo zaposlitev kot kreditna in terenska komercialistka leta 1998 našla v Novi Ljubljanski banki. Predhodne zavarovalniške in bančne izkušnje so ji leta 2005 koristile pri vstopu na novo

področje dela, ko je postala del ekipe privatnega bančništva. Zanja je vsak dan na tem področju poln novih izzivov in raznovrstnega dela, izobrazba diplomirane ekonomistke in pridobljene licence pa ji poleg izkušenj omogočajo, da lahko 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.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo? Ogromno zemljišče s postajališčem za avtodome, prilagojeno za zelo različne tipe obiskovalcev.



Vesna
Lokovšek

»S trdim delom in malce sreče je mogoče doseči vse.«

Najljubše področje: oblikovanje naložbene strategije in celovit finančni nasvet

Najboljša finančna navada: Discipliniranost in varčnost.

Njena karierna pot se ni začela v bančništvu, a je bila od vsega začetka povezana s financami, saj je sprva opravljala knjigovodska in računovodska dela. V svet bančništva je kot absolventka fakultete za upravo vstopila po naključju, pritegnila pa jo velika razgibanost področja in pozornost, ki jo je treba nameniti stalnemu izpopolnjevanju znanja. Novosti in

spremembe v poslovnem okolju ji nikoli niso predstavljale bremena, temveč izziv. Danes v poslovalnici Krško opravlja dve funkciji, tako vlogo privatne bančnice kot finančne svetovalke. Pred tremi leti je dobila tudi priložnost, da kot finančna svetovalka prek predavanj prenaša finančno znanje in osebne izkušnje na stranke ter s tem pripomore k njihovi večji finančni pismenosti.

Če bi si lahko privoščili en neomejen nakup, kaj bi to bilo?

Vložila bi v kakšno dobičkonosno naložbo, ki bi mi zagotavljala socialno varnost v prihodnosti.

Privatno



Janko Medja
predsednik uprave NLB

»Svetu se obeta nekoliko boljša gospodarska rast. Ali pa morda ne, če bo Kitajska povzročala težave in se bo zmanjšala rast na nekaterih drugih trgih ...«

»Slovenija je končno na poti preobrata, pogledajte podatke o (pričakovani) rasti BDP. Uredili smo bančni sistem, ni več strahu pred trojko. Hmmm ... ali pa je ta grožnja vseeno še vedno tu? Če ne bomo uredili proračunske učinkovitosti ali pa če ne bomo zmanjšali zadolženosti gospodarstva in se bodo nadaljevali slabi krediti ...«

»Privatizacija bo oživila slovenski kapitalski trg, kar bo dobro za vlagatelje. Kaj pa, če se to ne zgodi? Saj konec koncev ne vemo, ali bo izpeljana pravočasno, odločno in ali bo uspešna ...«

»Slovenija ima novo vlado, politično stabilnost in možnost oblikovati svojo novo strategijo. Lahko pa se zgodi, da vlada razpade zaradi razhajanj v koaliciji, zaradi česar bi se lahko povečale premije za tveganje slovenskih obveznic ...«

Vprašanje je, kaj imajo vsa ta razmišljanja skupnega? Odgovor je precej jasen – prihodnost je negotova. Lahko je takšna, kot upamo, da bo, lahko pa tudi ne. Sporočilo, ki ga morajo vlagatelji razumeti, je, da morajo narediti korake, ki jim omogočajo koristi ob ugodnem, hkrati pa zmanjšati tveganja ob morebitnem neugodnem scenariju. Imeti morajo na voljo dovolj časa in sredstev, da lahko odločitve sprejemajo pravočasno in učinkovito. In pri tem lahko pride prav tudi privatno bančništvo. V NLB razumemo, kakšni trendi vplivajo na sodobno privatno bančništvo v svetu. Stranke zaradi prihranka časa na eni ter zahtev po konkurenčni storitvi na drugi strani pričakujejo ponudbo privatnega bančništva na paketni način, z različnimi storitvami in temu primernimi cenami. Digitalna e- in m-dostopnost privatnega bančništva vam že pomenita osnovno storitev banke, po drugi strani pa presenetljivo raste tudi pomen »24/7« osebnosti privatnega bančnika, čeprav bi pričakovali, da se ti storitvi izključujeta.

Cenovna konkurenčnost in transparentnost cenovne politike je pomembna za tipizirane storitve; storitve po meri pa so za stranko vredne posebnega plačila. Vedno več strank sprejema naložbene odločitve v lastni režiji – banka lahko pri tem zagotovi zgolj čim več resnično relevantnih podatkov, pri čemer je treba vedeti, da bo vlagatelj tudi sam dodobra pregledal informacije na internetu. Seveda pa je možnih odločitev enostavno preveč, da bi lahko posameznik vse pretehtal sam – in prav zato so vam vedno na voljo zanimivi osebni pogovori s privatnim bančnikom.

Vrnimo se k začetnemu vprašanju o tem, kakšna bo prihodnost. Kaj to pomeni zame? Kaj pomeni za moje premoženje, družino ...? Nihče nima odgovorov in vsak ustvarja svoje odgovore. Pri tem pomoč in izmenjava mnenj ni zanemarljiva.

Če imate koga, ki spremlja trge in možnosti, ki vam je na voljo za pogovor, ki vam poišče informacije, je to dober začetek. Če vam kdo z dobro storitvijo pomaga pri odločitvah, kakršnekoli že so, je to dobro nadaljevanje. Vemo, da vam lahko v NLB ponudimo vse to, in verjamemo, da lahko skupaj naredimo več.

Na koncu pa besede Georgea Lorimerja, ameriškega novinarja in urednika z začetka 20. stoletja: »Dobro je imeti denar in stvari, ki jih lahko kupiš z denarjem; a dobro je sem ter tja tudi preveriti, ali nisi izgubil tistih stvari, ki se jih z denarjem ne da kupiti.«

V prazničnem času ter v letu 2015 pa vam želim, da bi imeli premoženje varno in enakomerno porazdeljeno med prvimi in drugimi.



PLAČATE SAMI



PLAČAMO MI

NLB Vita Tujina

Zdravstveno zavarovanje z medicinsko asistenco v tujini

Že manjša nezgoda ali bolezen vas lahko v tujini precej stane; pa naj ste na počitnicah, poslovni poti ali samo po nakupih čez mejo. Zato pred odhodom v tujino sklenite zdravstveno zavarovanje z medicinsko asistenco v tujini NLB Vita Tujina. Zavarovanje za izdatke, ki jih ne morete predvideti. Zavarovanje lahko sklenete v vseh **NLB Poslovalnicah** ali na spletni strani **www.nlbvita.si**.

NLB  **Vita**
Življenjska zavarovalnica

Individualno upravljanje premoženja



Ukrojeno po vaši meri.

Privoščite svojim prihrankom ekskluzivno finančno storitev. Pri individualnem upravljanju premoženja vam je na voljo strokovno usposobljen finančni svetovalac, 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), Trg republike 3, 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-2. 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. Storitve 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.