

Privatno

Revija o upravljanju finančnega premoženja

(2016)

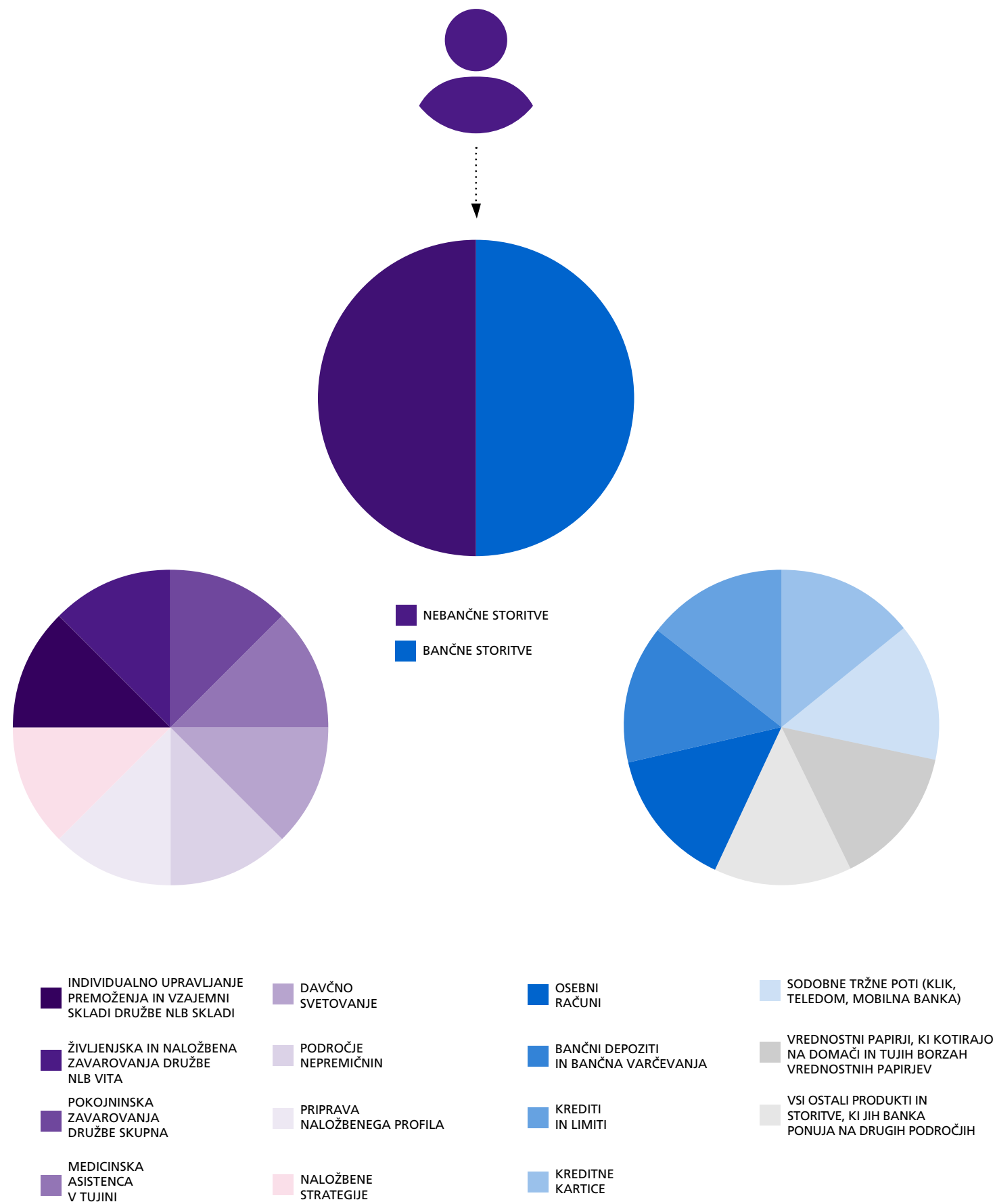


Zgodbe

- 6 Naložbene priložnosti
Svež vonj po denarju
- 14 Naložbena strategija
Nizke ali visoke obrestne mere
- 20 Intervju
Delo in prosti čas
- 24 Družinsko upravljanje
Vloga nove generacije
- 26 Davčni vidiki investiranja
Davki so večni



Storitve privatnega bančništva



IZ VSEBINE



6 Naložbene priložnosti
Svež vonj
po denarju



14 Naložbena strategija
Nizke ali visoke
obrestne mere?



20 Intervju
Med delom
in prostim časom
ni meje



24 Družinsko upravljanje
Vloga nove
generacije



26 Davčni vidiki investiranja
Davki so večni



30 V primežu
Še bolj osebno



34 Naložbe v strasti
Veliko več
kot le modni
dodatek



36 Dobra praksa
Samo nebo
je meja



50 Kolumna
Brez strasti
ni vzdržnih
uspehov

PRAVNO OBVESTILO: V skladu z Zakonom o varovanju osebnih podatkov vas obveščamo, da lahko v NLB Poslovalnicah kadarkoli podpišete izjavo, da ne želite biti vključeni v akcije neposrednega trženja. Uporabniki NLB Klika in NLB Teledoma nam lahko to sporočite tudi prek svoje telefonske oziroma spletne banke. NLB d.d. je dolžna v 15 dneh od prejema vaše zahteve ustrezno preprečiti uporabo osebnih podatkov za namen neposrednega trženja ter vas o tem v nadaljnjih 5 dneh obvestiti. Stroške vseh dejanj v zvezi s tem krije NLB d.d.. Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, Trg republike 2, Ljubljana, vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču v Ljubljani, matična številka družbe 5860571, znesek osnovnega kapitala: 200.000.000,00 €, davčna št.: 91132550. Tiskovina je informativne narave. Pridržujemo si pravico do sprememb. Za napake v tisku in morebitne skrite napake v zvezi s tiskom ne prevzemamo odgovornosti. Vsi uporabniki objavljeno vsebino uporabljajo na lastno odgovornost. Vabimo vas, da ob sklenitvi pogodbe v banki preverite veljavne pogoje in lastnosti storitve. NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, oktober 2016. Privatno, revija o upravljanju finančnega premoženja, letnik 2016, posebna izdaja / Izdajatelj in nosilec avtorskih pravic: NLB d.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana, www.nlb.si / ISSN: 2385-9342 / Odgovorna urednica: Irena Čuk / Glavna urednica: Katjuša Bricej Belčevski / Izvršna urednica: Vanja Hočevnar / Uredniški odbor: Lotti Natalija Župančič, Primož Jagarinec, Natalija Kovač, Igor Savič, Primož Inkret, Nenad Senić / Vsebinska in oblikovna zasnova, produkcija: PM, poslovni mediji d.o.o., Dunajska c. 9, 1000 Ljubljana, www.p-m.si / Tisk: Collegium Graphicum / Naklada: 5.200 izvodov / Natis: oktober 2016

»Potrebe
naših strank
se trudimo
prepoznati,
še preden jih
izrazijo.«



Različna izhodišča, isti cilj

Lotti Natalija Zupančič

direktorica sektorja za privatno bančništvo NLB

Predloge in potrebe naših strank v NLB Privatnem bančništvu vedno upoštevamo – celo več, trudimo se jih prepoznati, še preden jih izrazijo. Tako smo med drugim že začeli uvajati nujne spremembe v komuniciranju z njimi. S tem, ko postajajo ljudje vse bolj digitalni, postaja vse bolj digitalno tudi NLB Privatno bančništvo. To bo še izboljšalo možnosti za graditev kakovostnih odnosov med nami in našimi strankami, ob čemer pa se tradicionalna vloga privatnih bančnikov ne bo spremenila – z nami se bodo naše stranke še vedno srečevale in pogovarjale tako kot doslej.

Ujemanje med njimi in privatnimi bančniki NLB je namreč za dobro privatno bančništvo ključno. Zato moramo privatni bančniki čisto z vsako od naših strank vzpostaviti pristen, zaupen odnos. Na tem odnosu, na primerni komunikaciji, na naši strokovnosti ter usposobljenosti stoji privatno bančništvo. Le ko imamo privatni bančniki o naših strankah množico finančnih in nefinančnih informacij, jim lahko pravilno svetujemo. In le ko nam zaupajo, ko mi skrbimo za njihovo pre-

moženje, se lahko one brez skrbi posvečajo drugim stvarem, ki jim veliko pomenijo.

Tudi privatni bančniki si seveda nismo enaki. Čeprav smo vsi enako strokovno podkovani, smo tudi mi le ljudje. Tako kot jih imajo naše stranke, imamo tudi mi edinstvene načine sporazumevanja. V tako intenzivnem poslovnem odnosu, kot ga privatno bančništvo zahteva od njih in nas, pa morda kdaj pokažemo tudi svoja čustva. Ker nam preprosto ni vseeno. In ker za njihovo premoženje v sicer hladnem svetu financ lahko najbolje poskrbimo le takrat, ko pogledamo na situacijo z njihovega zornega kota.

Vsi v NLB Privatnem bančništvu smo veseli ocen naših strank, dobrih in slabih. Le na podlagi njihovih povratnih informacij namreč lahko še izboljšamo načine sporazumevanja in dela. Ne glede na razlike strank NLB Privatnega bančništva in ne glede na osebnostne razlike privatnih bančnikov si vedno prizadevamo doseči isto: želimo si zadovoljstvo naših strank.

Svež vonj po denarju

Pregovor pravi, da je priti na vrh težko, a obstati tam še težje. To potrjujejo tudi različne lestvice najbogatejših zemljanov, ki se spreminjajo iz leta v leto. Od 400 najbolj premožnih ljudi, ki so se leta 1982 uvrstili na prvo lestvico revije Forbes, se jih je do danes na njej obdržalo le 36.

Tekst: Žiga Kariž

Eden tistih, ki so že desetletja stalnica na lestvici najbogatejših, je danes 86-letni vlagatelj Warren Buffett, ki z dobrimi 60 milijardami evrov premoženja zaseda tretje mesto Forbesove lestvice za leto 2015. Prve delnice je kupil pri 11 letih, pri 13 je bil že pravi poslovnež. Imel je manjše podjetje za raznašanje časopisa in prodajo stavnih listkov za konjske dirke. V srednji šoli je kupil rabljen igralni avtomat za 25 takratnih dolarjev, z zaslužkom posel razširil in ga v zgolj nekaj mesecih prodal za 1.200 dolarjev. Ko je končal izobraževanje na priznani poslovni šoli Columbia, je ustanovil podjetje Buffett Partnership, ki je iskalo podcenjena podjetja, jih prevzelo in nato prodalo z dobičkom. Med njimi je bilo tudi podjetje Berkshire Hathaway, ki ga je preobrazil v krovno podjetje, prek katerega še danes izvaja vse prevzeme. Ker ne mara vlagati v podjetja, ki so odvisna od znanja zaposlenih, v njegovem portfelju ni startupov in tehnoloških gigantov, kot so Facebook, Google ali Amazon, pač pa zavarovalnice, prehrambna podjetja, železnice in zadnja naložba – podjetje za izdelavo letalskih delov.

Čeprav je njegov delež v podjetju vreden milijarde evrov, si izplačuje plačo v višini 90.000 evrov na leto in živi skromno. Že od leta 1958 biva v isti hiši in vozi avto srednjega razreda.

Nasprotje

Njegovo nasprotje je eden najbolj znanih predstavnikov nove generacije izjemno bogatih, Južnoafričan Elon Musk, ki je na 94. mestu najbogatejših zemljanov. Forbes ocenjuje njegovo premoženje na približno 12 milijard evrov. Prvi milijon je zaslužil pri 27 letih kot soustanovitelj IT-podjetja Zip2. To se je ukvarjalo z izdelavo programske opreme, ki je omogočala postavitev spletnih oglasnikov.

Podjetje je leta 1999 prevzel IT-gigant Compaq, Elon Musk pa je pri tem zaslužil več kot 20 milijonov evrov. Del denarja je zapravil za drage nakupe, kot je klasični jaguar E-type, preostalo je vložil v zagon podjetja PayPal. Ta je bil že po dveh letih tarča enega največjih prevzemnih poslov v spletni industriji, saj je eBay zanj plačal 1,35 milijarde evrov. Musk se je tako vpisal na seznam super bogatih in se temu primerno opremil: kupil si je avto McLaren F1 in zasebno letalo z 12 sedeži. A večino denarja je vložil v nova revolucionarna podjetja: s Teslo Motors je spremenil svet električnih vozil, s SpaceXom se je lotil osvajanja vesolja, z nakupom SolarCityja se je posvetil izrabi sončne energije. Šele ko so delnice novih podjetij dosegle zavirljivo raven, si je kupil tudi hišo, ki pritiče poslovnemu zvezdniku. Za vilo v prestižnem delu Los Angelesa je odštél 15 milijonov evrov.

Vse več mladih

Nove tehnologije in nove oblike poslovanja so temeljito spremenile tudi svet bogatih. Vlagatelji so v želji po odkritju naslednjega Googla in Facebooka pripravljeni v mlada, komaj nastala podjetja vlagati ogromne vsote denarja. Leta 1981 je bil Bill Gates z 31 leti edini mladi milijarder na svetu. Za primerjavo: danes je na Forbesovi lestvici kar 66 mlajših od 40 let. Sedemkrat več kot leta 2010 in štirikrat več kot leta 2012. Od teh jih je 36 obogatelo z lastnimi idejami, znanjem in kančkom sreče, 26 je uspelo na področju informacijskih tehnologij, večini s podjetji, ki jih pred desetimi leti sploh še ni bilo, 30 preostalih mladih milijarderjev pa se za brezskrbno življenje, polno luksuza in materialnih dobrin, lahko zahvali svojim prednikom.

Razkazovanje bogastva

Mogotci so od nekdaj svoje bogastvo različno razkazovali: grški kralj Krez naj bi se, glede na zapise prvega svetovnega kronista in zgodovinarja Herodota, ponašal z zlatom, razkošnimi stavbami in umetninami. Mansa Musa I. si je večno slavo zagotovil z romanjem v Meko. V karavani, ki je krenila na romarsko pot, naj bi bilo 60.000 ljudi, od tega 12.000 sužnjev. Vsi naj bi bili oblečeni v perzijsko svilo, 80 kamel pa naj bi nosilo kar 11 ton zlata.



Nove tehnologije in nove oblike poslovanja so temeljito spremenile tudi svet bogatih.



LESTVICA BOGATIH

Najbogatejši vseh časov

Kljub velikim vsotam denarja bi se le malokateri mladi ultra bogataš znašel na večni lestvici najbogatejših vseh časov. Pri sestavljanju lestvice, ki so jo objavili na spletni strani Celebritynetworth.com, so pri iskanju prave vrednosti premoženja upoštevali zgolj inflacijo. Za najbogatejšega človeka vseh časov so razglasili Manso Muso I., kralja, ki je med letoma 1280 in 1337 vladal afriški državi Mali in naj bi imel po zaslugi bogatih rudnikov zlata in soli pod palcem današnjih 400 milijard evrov. Sledi mu družina Rothschild s 350 milijardami evrov in naftni magnat John D. Rockefeller s 340 milijardami evrov premoženja.

Malce bolj znanstveno se je razvrščanja na lestvici najbogatejših lotil profesor na mestni univerzi v New Yorku Branko Milanović. Bogataše je razvrstil glede na količino dela oziroma delovne sile, ki so jo lahko kupili za svoj denar v času svojega življenja. Na vrhu te lestvice je naftni mogotec John D. Rockefeller, sledita mu Bill Gates in še en velikan industrijske dobe, Andrew Carnegie. Ne glede na znanost in izračune se je med ljudmi sloves najbogatejšega vseh časov prijel še nekaterih zgodovinskih oseb, recimo antičnega grškega kralja Kreza, člana prvega triumvirata Marka Licinija Krasa in indijskega kralja Akbarja I.



Danes je na Forbesovi lestvici kar 66 mlajših od 40 let. Sedemkrat več kot leta 2010 in štirikrat več kot leta 2012.



SKOZI ČAS

Velike spremembe

Odkar je revija Forbes leta 1982 objavila prvi novodobni seznam najbogatejših, se je njegova podoba temeljito spremenila. Takrat je prvo mesto zasedel ladjarski mogotec Daniel Keith Ludwig, čigar premoženje bi bilo danes ovrednoteno na »bornih« 4,5 milijarde evrov in mu ne bi zagotovilo mesta med prvo stoterico. Glede na raziskavo, ki so jo opravili na univerzi Stanford, se je kar 60 odstotkov ljudi na prvi Forbesovi lestvici nanjo uvrstilo po zaslugi podedovanega družinskega bogastva. Danes je takšnih le še okoli 30 odstotkov. Spremenile so se tudi dejavnosti, s katerimi se najbogatejši ukvarjajo. Z lestvice so se poslovili lastniki nepremičniskih in energetskih podjetij, vedno več pa je lastnikov podjetij s področja informacijskih tehnologij in telekomunikacij. Stalnica so bančniki, vlagatelji in trgovci.

Čeprav se razmerje med bogatimi moškimi in ženskami počasi popravlja, je med milijarderji le 10 odstotkov predstavnic nežnejšega spola. In čeprav tudi število mladih ultra bogatašev narašča, se povprečna starost milijarderjev že desetletje giblje okoli 62 let. Zanimiv je podatek, da bi se brez upoštevanja lastnikov tehnoloških podjetij povprečna starost najbogatejših dvignila na 71 let.

Bogastvo se je skozi zgodovino merilo na različne načine. V antiki je bilo poleg posesti in denarja zelo pomembno število sužnjev, ki jih premore bogataš, v dobi fevdalizma so šteli posest, število podanikov, ki so plačevali davke, in število vojakov. Turški sultani so se ponašali z velikostjo harema. Sulejman Veličastni, ki je vladal v 16. stoletju, naj bi imel v njem kar 2.000 žensk.

Priljubljen hobi elite je bila tudi gradnja velikih in razkošnih stavb. Belgijski kralj Leopold II. si je pridobil celo naziv kralj graditelj, hvaležni pa so mu tudi sodobni premožneži. Zakaj? Na Azurni obali je pustil neizbrisen pečat z gradnjo vile Les Cedres, ki velja danes celo za najdražjo hišo na svetu. Vredna naj bi bila več kot milijardo evrov!

Statusni simboli

A poleg razkošnega domovanja na kopnem je te dni moderno imeti vsaj še

jahto ali dve, nekaj zasebnih letal ali pa kar svoj otok. Pri tovrstnem razkazovanju bogastva prednjačijo predvsem ruski milijarderji, v zadnjih letih pa jih počasi dohitevajo tudi kitajski kolegi. Čeprav je gradnja luksuznih jaht navzen videti kot brezsravno trošenje denarja, večina premožnežev plovila uporablja tudi kot vir dohodka. Skoraj vse mega jahte je namreč mogoče tudi najeti. Slavnejši je lastnik, višja je cena. Tisti ljubitelji navtike, ki menijo, da njihovo ime ni dovolj zveneče, pa so sprožili nov trend in na svoje plavajoče palače vabijo slavne igralce, igralke, pevke, pevce in zvezdnike resničnih šovov.

Skrivnost uspeha

Milijarderja, ki smo ju primerjali na začetku zapisa, Warren Buffett in Elon Musk, imata kljub razliki v letih in drugačnemu pristopu do posla kar nekaj skupnih lastnosti. Oba izredno rada

bereta, sta neutrudna delavca, verjameta vase in v svoje ideje. Kot je ugotovil Tom Corley, preučevalec bogatašev in avtor knjige Dnevne navadne uspešnih posameznikov, se večina uspešnih ljudi posveča stvarjem, ki jih veselijo, je dobro organizirana, si piše seznam nalog, si znanje nabira s pomočjo mentorjev in ima vsaj tri različne vire zaslužka. Raziskava Corleyja je pokazala, da je 80 odstotkov bogatašev uspelo, ker so si cilje postavljali na podlagi svojih sanj.

Nova vrsta

Kakšnim sanjam sledijo danes številni mladi premožneži, ne vemo. Jasno pa je, da so se med mladimi bogataši, ki se za svojo blaginjo lahko zahvalijo staršem in drugim prednikom, najprej kot dodaten, nato pa kot primaren vir zaslužka, pojavili resničnostni šovi. Z odprtjem vrat v svojo zasebnost in nenehno uporabo družbenih omrežij sta si kraljici tovrstne medijske produk-

cije, Kim Kardashian in Paris Hilton, zagotovili svoj položaj med najpremožnejšimi zemljani. Po ocenah portala celebritynetwort.com ima prva pod palcem 140 milijonov, druga 90 milijonov evrov. Medtem ko je bil tovrsten vpogled v zasebnost najbogatejših še pred 20 leti popolnoma nepredstavljen, se danes novim trendom prilagajajo tudi starejši. Status pravega rock&roll zvezdnika med najbolj premožnimi uživa Richard Branson, katerega poslovni imperij obsega 400 podjetij, njegovi adrenalinski podvigi pa polnijo vrstice rumenih medijev.

Dobrega srca

Tako Branson kot množica drugih sodobnih milijarderjev znaten delež svojega premoženja namenjajo dobrodelnosti. Tako je 154 ultra bogatih iz 16 različnih držav podpisalo Zavezo dajanja (The Giving Pledge), po kateri večino svojega premoženja namenjajo

filantropiji. Nekateri že za časa življenja, drugi posmrtno. Trend dobrodelnosti med najbogatejšimi sta sprožila prav Warren Buffett in Bill Gates, ki sta leta 2010 prva podpisala zavezo. Gates je leta 2000 skupaj z ženo Melindo ustanovil fundacijo, katere glavni namen je dobrodelnost in upravljanje približno 50 milijard evrov vrednega premoženja. Zgolj v letu 2015 je fundacija, ki ima kar 1.300 zaposlenih, v različne namene nakazala 3,7 milijarde evrov. Največ sredstev so namenili za cepljenje otrok.

Kljub vsem dobrim delom sodobnih milijarderjev pa za največjega dobrotnika vseh časov velja Andrew Carnegie. Ta je zadnjih 20 let svojega življenja, med letoma 1899 in 1919, v dobrodelne namene podaril vse svoje premoženje, ki ga je ustvaril z železarstvom. Ustanavljal je univerze, šole, odprl je več kot 3.000 javnih knjižnic, cerkvam

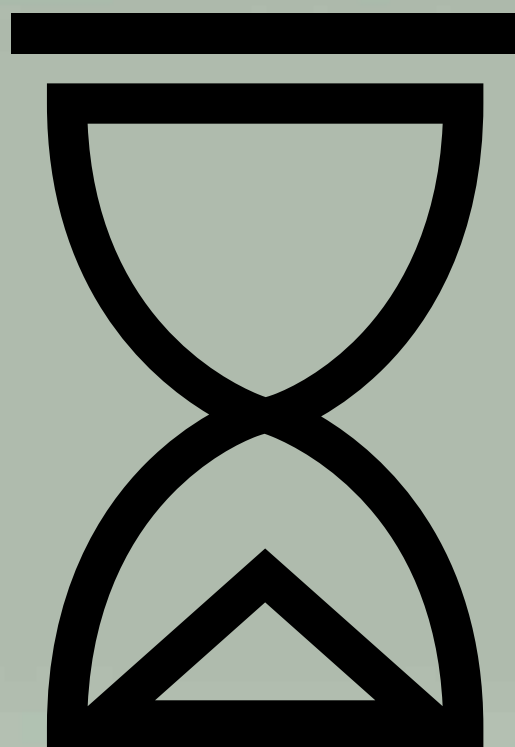
podaril 7.000 orgel ter zgradil številne stavbe, med katerimi je najbolj znana Carnegie Hall – znamenita koncertna dvorana v New Yorku.

Prihodnost premožnih

Dobrodelnost je združila različne generacije bogatašev, saj so Zavezo dajanja podpisali tudi številni novonastali bogataši, kot so ustanovitelj Facebooka Mark Zuckerberg in soustanovitelj spletne posredovalnice namestitev Airbnb Brian Chesky, Joe Gebbia in Nathan Blecharczyk.

Glede na trende zadnjih let bo na lestvici najbogatejših čedalje več mladih, zaradi hitrega razvoja vedno novih tehnologij in ustanavljanja vedno novih podjetij pa se bodo imena na lestvici tudi bolj pogosto menjala. A čeprav se da danes obogateti izredno hitro, je za preboj na sam vrh potrebnih več desetletij. ●

BOGATAŠI
NEKOČ



DANES

Vir: Forbes

1982 ←  → 2016
LETO

13 ←  → 1.810
ŠTEVILO MILIJARDERJEV

75 milijonov ←  → 1,7 milijarde
PREMOŽENJE, POTREBNO ZA UVRSTITEV NA
LESTVICO 400 NAJBOGATEJŠIH

1 ←  → 66
DELEŽ MLAJŠIH OD 40

15 % ←  → 13 %
ŠTEVILO ŽENSK MED 400
NAJBOGATEJŠIMI POSAMEZNIKI

   ←  →   
NAJBOLJ DOBIČKONOSNE
DEJAVNOSTI

Kar se zdi gotovo, je lahko tudi negotovo

Okoliščine, v katerih živimo, se zdijo tako zelo spremenljive, da ne vemo več, katera naložba je najbolj smiselna in zanesljiva. Pa je okolje danes res tako zelo nepredvidljivo, kot se nam zdi?

Tekst: Kruno Abramovič, NLB Skladi

Včasih je veljalo, vsaj tako se spominjam, da sta bili varni le dve vrsti naložb: nemške marke (že šilingi in lire so bili malo sumljivi) v nogavici in vikend oziroma podobne naložbe v zidake. A osemdeseta leta prejšnjega stoletja so bili čudni časi, ko smo živeli še tričetrtinsko v komunizmu in je bila že misel na ustvarjanje kapitala pravi greh, inflacija je bila visoka in je še rasla, alternativnih naložb pa ni bilo.

Danes vemo, da ne prvo ne drugo nista bili varni naložbi: inflacija v Zahodni Nemčiji je bila večino desetletja nad dvema odstotkoma letno, kar pomeni izgubo več kot 25 odstotkov kupne moči v 10 letih, rast cen novogradenj konec osemdesetih let pa je opazno zaostajala za inflacijo (cene stanovanj so po letu 1984 realno upadale).¹

Zapisano kaže na to, da se pričakovanja vseh nas, ki varčujemo, močno spreminjajo in so odvisna od okoliščin, v katerih živimo. Zgornji naložbi sta bili, četudi z negativno donosnostjo, za državljane Jugoslavije najmanj tvegani, saj se je vse drugo zdelo veliko slabše, recimo devizne vloge, ki si jih imel, pa nisi mogel do njih, ali pa dinarske naložbe, pri katerih je bila obrestna mera znatno nižja od inflacije. Še tisto malo vrednostnih papirjev, ki so takrat obstajali kot naložbena možnost za podjetja, menice, je konec osemdesetih let potopil škandal Agrokomerca, v katerem se je načeloma povsem varna naložba (avalirana menica) izkazala za ničvredno.

Opisani vzorci so zgodovinska stalnica: po eni strani mnogi varčevalci tako zelo cenimo varnost (to pa ni le donosnost ali ohranitev vrednosti, temveč tudi likvidnost), da smo zanj pripravljeni celo plačevati. Po drugi strani se vsakih nekaj let izkaže, da v preteklosti donosne naložbe, ki so se takrat zdele varne, to nenadoma niso več: spomnimo se grških obveznic, madoffov in luxurisov, ne nazadnje tudi slovenskih delnic leta 2007!

Varnost ni zastoj

Zavedati se moramo, da (skoraj) popolna varnost tudi stane. Če danes, ko ni več (zahodnonemških) mark, hranimo evre v nogavici, v povprečju zaradi inflacije ne izgubljammo veliko (po zadnjih podatkih je letna inflacija 0,2 odstotka), a veliko višji je strošek varovanja tega denarja. Ponazorimo s podatki iz ZDA:² letni strošek vzdrževanja velikega psa čuvaja je ocenjen na skoraj 1.800 evrov, kar naj bi bila najbolj učinkovita obramba pred vlomilci, povprečen izdatek Američanov za elektronsko varovanje doma pa je že presegel 90 evrov letno na prebivalca. Ne pozabimo še na nedenarne stroške, kot je stalen strah pred krajo.

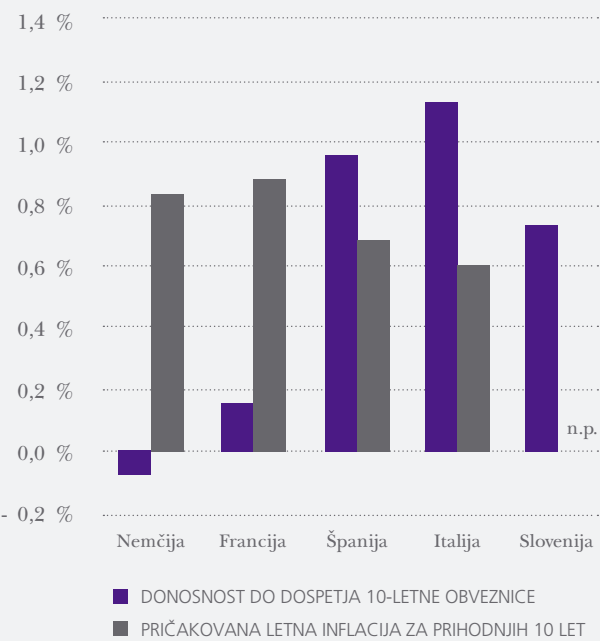
Danes je v evrskem območju najbližje gotovosti nakup nemške državne obveznice. Skoraj nemogoče se zdi, da bi recimo v naslednjih 10 letih nemška država tako zelo propadla, da ne bi mogla poplačati dolga. No, tako vsaj misli velika večina svetovnih vlagateljev, zato moramo Nemčiji za gotovost plačati, in sicer ob zadnji izdaji 10-letnih obveznic 0,05 odstotka letno. Realno je to ob pričakovani inflaciji 0,88 odstotka naslednjih 10 let približno –0,93 odstotka letno. Tudi pričakovane donosnosti nekaterih držav (Italije, Španije ...), za katere si bistveno lažje predstavljamo neplačilo obveznosti čez 10 let, komaj presegajo pričakovano inflacijo v tem obdobju.

Kako zvišati realno vrednost prihrankov

Preidimo z ohranjanja svojih prihrankov na njihovo plemenitenje. Najpomembnejša ugotovitev, ki moti večino varčevalcev, je, da je treba tvegati že celo za to, da zgolj ohranimo realno vrednost svojih prihrankov, kaj šele, da bi jo zvišali. Če imamo relativno konservativen cilj, da le ohranimo realno vrednost svojih prihrankov, tega z naložbo v nemško državno obveznico skoraj zagotovo³ ne bomo dosegli. Daljših obdobj s stopnjo deflacije v višini dva odstotka letno ali več namreč v zgodovini ne najdemo. Celó v japonskih »izgubljenih

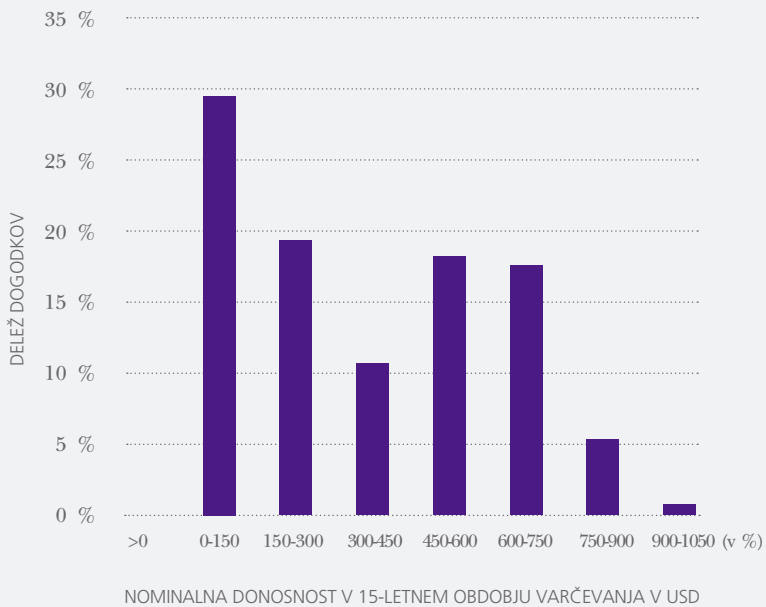
GRAF 1

Primerjava donosnosti do dospelja 10-letne obveznice in pričakovane letne inflacije za prihodnjih 10 let



GRAF 2

Razporeditev donosnosti pri 15-letnem varčevanju v USD pri dobro razpršenem globalnem delniškem portfelju (1969–2013)



desetletjih« po letu 1987 deflacija ni bila trajna, nasprotno, inflacija je bila pozitivna. Da najdemo daljše obdobje upadanja cen, pa moramo iti skoraj stoletje in pol v preteklost, denimo v ZDA, v čas med letoma 1873 in 1879. Na pomoč deflacije za zvišanje realne vrednosti finančnih prihrankov torej ni računati.

Za cilj ohranjanja realne vrednosti premoženja na kratek rok (eno leto) je najprimernejša naložbena strategija 20 do 40 odstotkov v delnice, preostanek pa v depozite in/ali obveznice.⁴ Ta naložba je sicer bistveno bolj tvegana kot denar na računu ali v nogavici, a s tako naložbo je tudi najbolj verjetno, da bo realna vrednost premoženja ohranjena.

Ko od kratkoročnih preidemo k dolgoročnim ciljem, pa morajo skoraj nenadoma ključno vlogo v varčevanju prevzeti klasične kapitalistične naložbe, kot so nepremičnine in zlasti delnice. »Varno« varčevanje postane namreč ne le neoptimalno, ampak celo škodljivo. Še več: za dobe varčevanja nad 10 do 15 let postane varčevanje v delnicah, vsaj zgodovina nas tako uči, ne le najboljše za tiste redke med nami z nevtralnim odnosom do tveganja, ampak tudi za večino tistih, ki se tveganju izogibajo.

Večina nas ne more kar odmisлити prihrankov za 15 let in smo zato zelo pozorni tudi na vmesne čase, ki nas pogosto kar preveč prestrašijo – v povprečju bomo v dveh od petih let z naložbami v delnice ustvarili izgubo!⁵ Strah večine pa posledično pome-ni večje zasluzke za tiste, ki se bojijo manj.

Kje smo danes?

Na prvi pogled so danes za konservativne varčevalce še posebno zahtevni časi, ko dobimo za vezavo sredstev za eno leto denimo 0,26-odstotno obrestno mero, še pred ne tako dolgim časom pa so bile čez pet odstotkov. Ampak če pravilno računamo in odmislimo krizo v bančnem sektorju, se položaj niti ni tako zelo spremenil: danes je realna donosnost nekoliko manj kot 0, tolikšna (ali morda celo še nižja) pa je bila tudi v letih 2007–2008, ko so bile večino časa inflacijske stopnje krepko nad petimi odstotki.

Po drugi strani razmere na delniških trgih niso bistveno drugačne od dolgoletnih povprečij, tudi nedavna rast ni bila taka, da bi lahko govorili o borznih balonih.

Sklenemo lahko, da visoka stopnja gotovosti stane približno toliko kot v časih Milke Planinc in Branka Mikulića, negotovost pa je tista, ki se je podobno kot pretekla stoletja preveč bojimo in je zato največji zaveznik dolgoročnih varčevalcev! ●

¹ Upošteva je http://pxweb.stat.si/pxweb/Databse/PDF/Letopis1992_32-6.pdf in podatke za inflacijo istega vira (Statistični urad RS).

² Podatki pridobljeni s <http://money.usnews.com/money/personal-finance/articles/2013/09/09/the-cost-of-keeping-your-home-safe>.

³ Ob določenih scenarijih, na primer ob znatno nižji inflaciji, celo deflaciji, ali pa ob zelo nizki/ničelni inflaciji in ob močnem dvigu obrestnih mer.

⁴ O tem smo več pisali leta 2008: <http://akademija.finance.si/259965>.

⁵ Več o tem tu: <http://www.nlbskladi.si/vodnik-za-boljse-investiranje/clanek/36-Koliksna-je-verjetnost-da-na-borzi-ustvarim-izgubo>.

Pričakovanja vseh nas, ki varčujemo, se močno spreminjajo in so odvisna od okoliščin, v katerih živimo.





Nizke ali visoke obrestne mere? To je zdaj vprašanje!

Večina ni zadovoljna, ko so obrestne mere nizke. Ampak to ni nujno slabo. V nekaterih primerih so lahko nizke obrestne mere celo dobre.

Tekst: Primož Jagarinec, NLB Privatno bančništvo

Ekonomski poskus, ki ga izvajajo centralne banke, nima primere v novejši zgodovini. Zlasti v zadnjih 20 letih se centralne banke na recesijo odzivajo z nižanjem obrestnih mer, kar dosežejo s povečanjem količine denarja v obtoku. V teoriji poceni denar na trgu spodbudi povpraševanje po malo tveganih finančnih instrumentih, kot so državne obveznice finančno stabilnih držav, katerih zahtevana donosnost se posledično zniža. Naj omenimo, da so centralne banke pri tem uspešne.

In kaj povzroči tak ukrep centralnih bank? Znižanje kratkoročnih obrestnih mer, čemur običajno, tudi zaradi spremenjenih dolgoročnih pričakovanj, sledi še znižanje dolgoročnih obrestnih mer. To so centralne banke večinoma že dosegle. Končni cilj

dodatnega denarja v obtoku in zniževanja obrestnih mer pa je spodbuda povpraševanja ter gospodarske in posojilne rasti. Ta cilj se v praksi za zdaj še ne uresničuje v celoti.

Spodbuda gospodarske rasti

Torej, ko centralne banke povečajo ponudbo denarja in znižajo njegovo ceno, želijo spodbuditi gospodarsko rast. Nizke obrestne mere namreč pomagajo (pre)zadolženim gospodarskim subjektom, ki si s tem v bistvu znižajo strošek servisiranja dolga. Gospodarsko rast naj bi nizek strošek zadolževanja spodbudil tudi s tem, ko bi motiviral gospodinjstva in podjetja za pridobivanje novih kreditov, ki bi jih porabila za potrošnjo in naložbe. Nizke depozitne obrestne mere pa ne koristijo vsem. Škodijo denimo preudarnim in varč-

nim subjektom, ki zaradi inflacije ob nizkih obrestnih merah ne ohranjajo niti realne vrednosti svojega premoženja. Tako vlagatelji ob nizkih pričakovanih donosnostih varnih naložb raje posegajo po bolj tveganih naložbah z višjimi pričakovanimi donosnostmi (kot so na primer delnice), kar pozitivno vpliva na gibanje njihovih tečajev, a hkrati znižuje njihov prihodnji pričakovani donos.

Slovenski varčevalci se trenutno množično sprašujejo, kakšna je danes višina depozitnih obrestnih mer in realna donosnost depozitov v primerjavi s tistimi izpred nekaj let.

Najprej naj pojasnim, da depozit nikjer in nikdar ni bil mišljen kot finančna naložba. Kaj to pomeni? Vemo, da je vsaka finančna naložba neločljivo poveza-

na z določeno stopnjo tveganja. Depozit pa ima le vlogo ohranjevalca vrednosti – ni sredstvo za plemenitenje realne vrednosti premoženja, ampak zgolj njen ohranjevalec. Z vidika varčevalca je torej precej bolj smotno sklepanje depozitov na bankah, ki ponujajo nižje obrestne mere (to nakazuje na varnost bank). Za iskanje donosnosti, ki naj bi presegale donosnosti depozitov, pa so na voljo bolj tvegani finančni instrumenti (v povprečju seveda tudi bolj donosni), kot so delnice, obveznice, plemenite kovine, nepremičnine ... Še danes po svetu, recimo v Rusiji, obstajajo banke, ki ponujajo svojim komitentom depozitne obrestne mere blizu 10 odstotkov letno.

Zaupanje v slovenski bančni sistem narašča
Depoziti gospodinjstev v slovenskem bančnem sistemu so v letošnjem letu že presegli 16 milijard evrov, kar dokazuje, da se zaupanje v slovenski bančni sistem zelo hitro izboljšuje. Za primerjavo: decembra 2008 je bilo omenjenih depozitov za 13,4 milijarde evrov. Slovenci veljamo na splošno za varčen narod, kar se kaže tudi pri deležu depozitov v BDP Slovenije – ta delež dosega kar 40 odstotkov domačega BDP.

Inflacija je junija lani na letni ravni znašala –0,7 odstotka, torej smo imeli deflacijo. To pomeni, da so se cene košarice določenih dobrin v obdobju enega leta znižale za 0,7 odstotka. Obrestna mera na depozit je takrat znašala (povprečje slovenskih bank) 0,9 odstotka, kar skupaj pomeni realno obrestno mero pri 1,6 odstotka. Leta 2008 so sicer letne obrestne mere na depozite znašale štiri odstotke, vendar je bila inflacija v tem letu 2,1-odstotna. Realna obrestna mera je tako znašala 1,9 odstotka, kar ni veliko več kot 1,6 odstotka. Ob tem je treba verjeti statistiki, saj trenutno nima prav veliko ljudi občutka, da živimo v obdobju upadanja cen. Z drugimi besedami, realna donosnost, ki jo pridelajo slovenski varčevalci, se skozi leta ne spreminja bistveno.

Kot je razvidno iz grafa, so (bile) visoke obrestne mere v zgodovinski perspektivi prej izjema kot nekaj običajnega. Visoke obrestne mere v 30-letnem obdobju med 1970 in 2000 so z zgodovinskega vidika nenormalne in povezane z visoko inflacijo.

Zvišana donosnost delnic
V teoriji na splošno velja, da so nizke obrestne mere zelo dobro okolje za dono-

snost delnic – ker delnice izražajo vsoto prihodnjih denarnih tokov nekega podjetja, diskontirano na današnjo vrednost. Z zniževanjem diskontnih stopenj se sedanja vrednost delnic poviša.

Profesor Elroy Dimson iz London Bussines School, ki se ukvarja z zgodovino kapital-skih trgov, je v svoji študiji leta 2015 proučeval povezanost med realnimi obrestnimi merami in prihodnjimi donosnostmi delnic. Posvetil se je donosnosti 20 različnih držav, zajel dogodke med letoma 1900 in 2012 ter rezultate razdelil v osem razredov: pet odstotkov časa, ko so bile obrestne mere najnižje, pet odstotkov časa najvišjih obrestnih mer ter šest razredov po 15 odstotkov časa različno visokih obrestnih mer ter doseženih donosnosti delniških indeksov v proučevanem obdobju.

Raziskava je pokazala, da so za doseganje nadpovprečnih delniških donosnosti dobre visoke obrestne mere, in ne nizke. V prvih treh razredih, ko so bile obrestne mere nizke oziroma realne obrestne mere zaradi inflacije celo negativne, so bile dosežene donosnosti pravo razočaranje. V petih odstotkih časa, ko so bile obrestne mere najvišje, v povprečju realne kar 9,6 odstotka, so bile tudi realne donosnosti delniških tečajev izjemno nadpovprečne.

Leta 2014 so v švicarski finančni ustanovi Credit Suisse v naložbeni publikaciji, v kateri so povzeli izsledke raziskave profesorja Dimsona, zapisali: »Kapitalski donos je enak netvegani stopnji donosa (slednja je nižja v času nizkih obrestnih mer), zvišani za premijo za tveganje. Iz tega sledi, da nizke realne obrestne mere – ob predpostavki, da je vse preostalo nespremenjeno –, ker znižujejo zahtevano netvegano stopnjo donosnosti, pomenijo tudi nižjo prihodnjo donosnost delnic.«

Donosnost je odvisna od mnogo dejavnikov
Napovedovanje prihodnjih donosnosti delniških tečajev je izjemno nevhvaležno delo, ker donosnosti seveda niso odvisne zgolj in le od višine obrestnih mer, ampak od bistveno več dejavnikov. Obstaja pa verjetnost, da se bomo v (bližnji) prihodnosti morali sprijazniti s povprečno nižjimi realnimi donosnostmi delniških indeksov, kot so jih bili vajeni vlagatelji v zadnjih 50 letih.

Z drugimi besedami, ekonomska znanost je družboslovna (in ne naravoslovna) veda, zato prihodnji donosi različnih naložbe-

Napovedovanje prihodnjih donosnosti delniških tečajev je izjemno nevhvaležno delo, ker donosnosti seveda niso odvisne zgolj in le od višine obrestnih mer, ampak od bistveno več dejavnikov.



nih razredov (delnice, obveznice, valute, plemenite kovine, nepremičnine ...) na kapitalskih trgih absolutno niso odvisni le od višine obrestnih mer.

Končajmo z edinim pravilom, ki mu je priporočljivo slediti, potrdila pa ga je tudi nedavna finančna kriza: ne nosite vseh jajc v eni košari! Ali drugače: previdnost ostaja mati modrosti. Ne pozabimo, da noben ekonomski model ne zajema tako imenovanega učinka črnega laboda – gre za izreden dogodek, ki ga ni mogoče napovedati. Naj jih iz zadnjega obdobja omenimo le nekaj: teroristični napadi, begunska kriza, naravne nesreče, politični prevrati ... Zaščitajmo, če se lahko tako izrazimo, pred omenjenimi dogodki tako ostaja vlaganje na dolgi rok (s časovno distanco naj bi učinki omenjenih dogodkov zbledeli) in vlaganje le presežnih likvidnih sredstev na kapital-ske trge. V nasprotnem primeru smo bolj podobni špekulantom kot vlagateljem! ●

GRAF 1

Višina obrestne mere skozi zgodovino

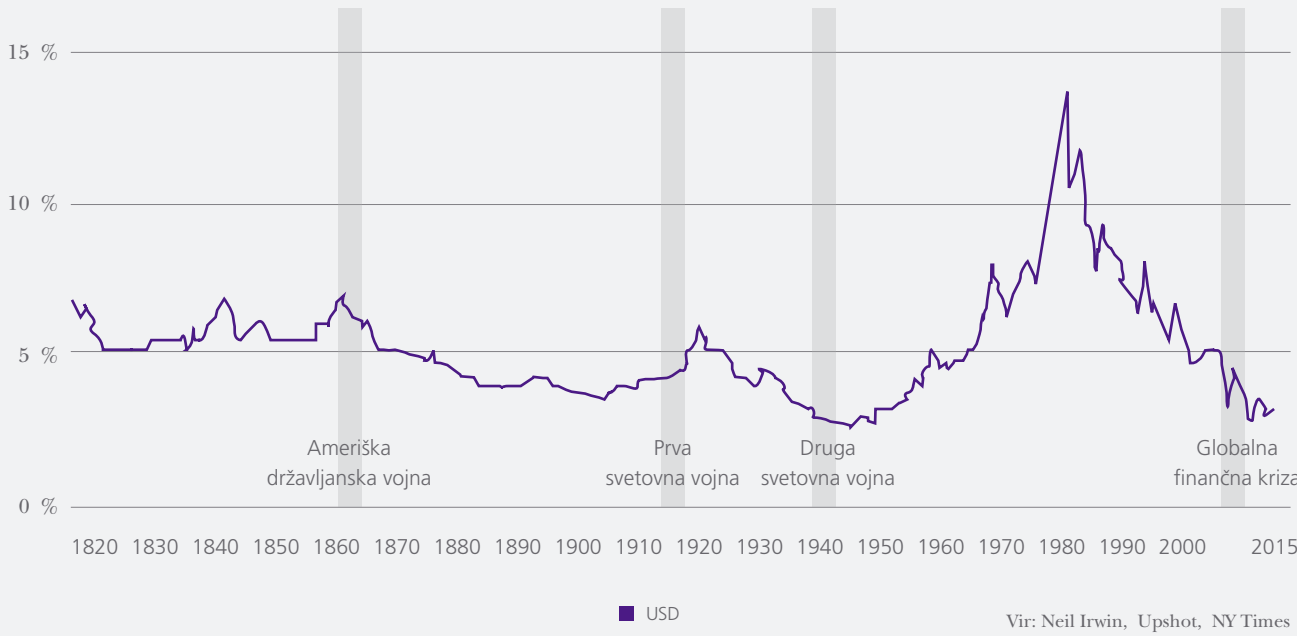


TABELA 1

Rezultati analize donosnosti

	DONOSNOSTI
Najnižjih 5 %	-1,2 %
Naslednjih 15 %	3 %
Naslednjih 15 %	3,6 %
Naslednjih 15 %	3,9 %
Naslednjih 15 %	4,9 %
Naslednjih 15 %	7,3 %
Naslednjih 15 %	9,3 %
Najvišjih 5 %	11,3 %

Vir: Credit Suisse Global Investment Returns Sourcebook

Kako lahko najboljše oplemenitite presežke podjetja

Trend upadanja obrestnih mer traja že nekaj let, predvidevanja strokovnjakov pa niso nič optimistična, saj naj bi se nadaljeval še vsaj prihodnjih pet let. Zato se v podjetjih vedno pogosteje sprašujejo, kam v času nizkih obrestnih mer plasirati prosta finančna sredstva.

Tekst: Martin Nadoh, NLB Privatno bančništvo

Najpogostejša vprašanja vlagateljev so: koliko časa se bodo še zniževale obrestne mere za vezavo denarnih sredstev, moram bankam plačevati nadomestilo za vlogo denarnih sredstev, ali naj v svoj portfelj poleg bančnih depozitov in gotovine vključim tudi delnice, obveznice, zakladne menice ali celo kaj drugega.

Sprijazniti se je treba s tem, da se je v zadnjem obdobju stanje na trgu denarja in kapitala zelo spremenilo, zato je treba danes za varnost celo plačati.

Donosnost dolgoročnih zelo varnih naložb tako najverjetneje ne bo pokrila inflacije in v takih okoliščinah realna vrednost denarja ne bo ohranjena. Obrestne mere so v upadanju in po predvidevanjih poznavalcev razmer in analitikov se skoraj gotovo ne bodo popravile vsaj do leta 2021 (Graf 1). Obrestne mere za vezavo sredstev, denimo, so praktično nične in nekatere poslovne banke svojim strankam za stanje denarnih sredstev in za depozite že obračunavajo nadomestilo.

Večje tveganje

Poglejmo, kaj bi bila najboljša poteza za podjetje – ukvarja se s proizvodnjo elektronskih komponent in izdelavo programske opreme –, ki ima štiri milijone evrov presežnih sredstev. Najprej navedimo številke: v podjetju trenutno ustvarijo 15 milijonov evrov letnih prihodkov in 3,5 milijona evrov čistega dobička.

Pri vlaganju so se pripravljene izpostaviti nekoliko večjemu tveganju, vendar pa ne želijo, da bi bila vsa njihova sredstva v zelo tveganih naložbah. Štiri milijone evrov so v podjetju v zadnjih treh letih kratkoročno vezali pri banki in pri tem dobili minimalno obrestno mero ter se ves čas spraševali o varnosti sredstev. Sredstva so vezali kratkoročno, ker so ob tem razmišljali o vstopu v nove projekte. Ker je trenutno obrestna mera za vezavo depozitov praktično nična in ker se trenutno z vlaganjem v nove projekte v svoji panogi ne želijo prenačati, resno razmišljajo o alternativnih možnostih.

Katere so te alternativne možnosti? V podjetju bi morali razmisliti o tem, da bi sredstva v višini štiri milijone evrov razpršili v različne naložbene produkte na trgu denarja in kapitala. S tem bi dosegli višjo stopnjo diverzifikacije ter posledično zmanjšali tveganje in zvišali donosnost na enoto tveganja. Glede na to, da na eni strani želijo prosta sredstva vložiti v projekt, ki ga v okviru svoje panoge ocenjujejo kot zelo tveganega, ter da na drugi strani sredstva že več let vežejo v obliki depozitov, bi bilo za podjetje smiselno, da se odloči za naložbo z daljšo ročnostjo z nekoliko večjim tveganjem in visoko likvidnostjo.

Sredstva bi bila tako alocirana 25 odstotkov v delnicah, 65 odstotkov v obveznicah in 10 odstotkov v denarju. Pričakovana donosnost ob taki alokaciji bi danes znašala 3,9 odstotka na letni ravni. Največja možna izguba na mesečni ravni, izračunana na podlagi zgodovinskih podatkov izbranih naložbenih razredov, pa bi znašala odstotek in pol.

Izogibajte se neracionalnim odločitvam

Ali je smiselno, da naš vlagatelj v trenutnih razmerah izbere tudi druge naložbe, recimo obveznice, zakladne menice, delnice?

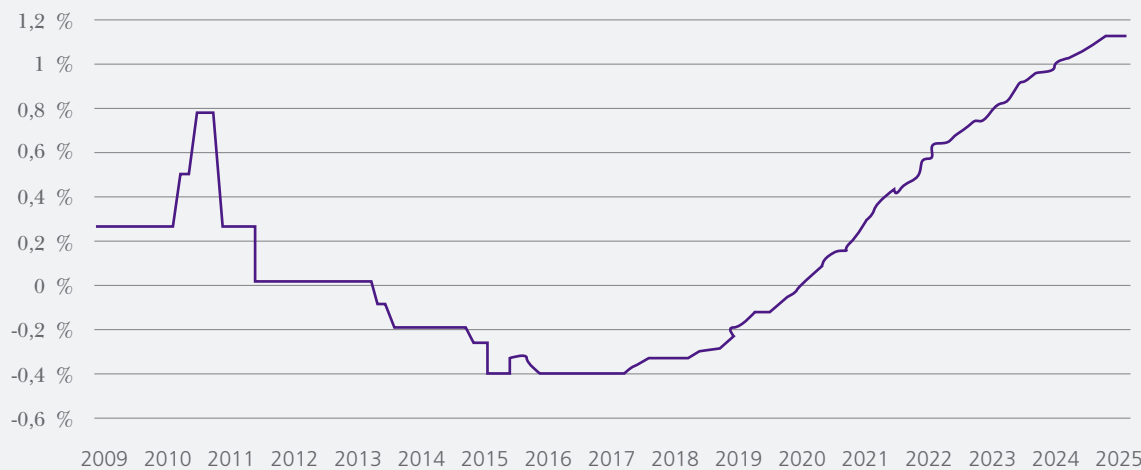
Zelo pomembno je, da vlagatelj pred odločitvijo skupaj s finančnimi strokovnjaki podrobneje preuči stanje na trgu. Hiter pretok informacij in hitre reakcije vlagateljev nakazujejo na veliko nihajnost trgov v prihodnje. Zato je zelo pomembno, da vlagatelj izbere tako skupino naložb ali njihovo kombinacijo, ki ga bodo odvrčale od neracionalnih odločitev. Dolžniški vrednostni papirji (obveznice) bi lahko bili alternativa bančnim depozitom, vendar se je treba zavedati, da je ob sorazmerno dobri likvidnosti stopnja tveganja nekoliko višja. Izdajatelji obveznic se obvežejo, da bodo ob določenem času poplačali glavnico (razen pri obveznicah brez zapadlosti) in dogovorjene obresti (razen pri brez kuponskih obveznicah). Najpogostejši izdajatelji obveznic so države, pa tudi banke in podjetja.



Hiter pretok informacij in hitre reakcije vlagateljev nakazujejo na veliko nihajnost trgov v prihodnje.

GRAF 1

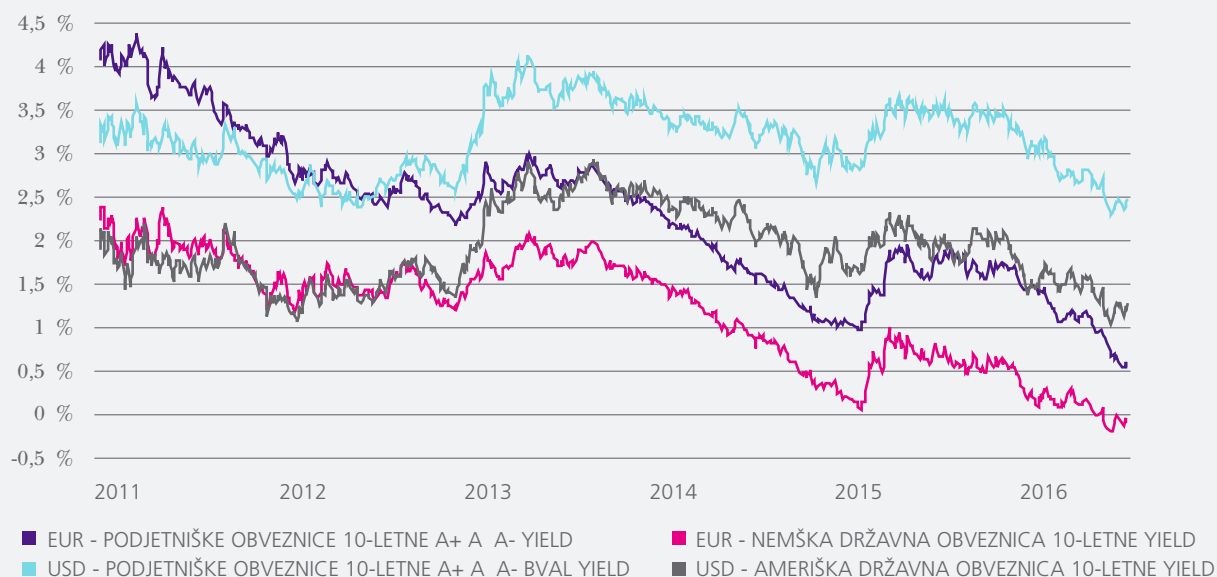
Depozitna OM ECB in napovedi analitikov



Vir: Bloomberg

GRAF 2

Razpon podjetniških obveznic 10-letne ročnosti nad 10-letno državno obveznico – evroobmočje in ZDA



Vir: Bloomberg

Iz Grafa 2 je razvidno, koliko višja je donosnost obveznic nižje bonitete od državnih obveznic v EU in ZDA in kako se je gibal skozi leta. Z ustrezno kombinacijo obveznic z visoko in nizko boniteto ter ustrezno ročnostjo bi lahko v teh za visoke obresti neugodnih razmerah in ob nepredvidenih dogodkih pričakovana letna donosnost zadovoljila podjetnika in ga nagradila z več kot le ohranitvijo realne vrednosti denarja. Ohlapna denarna politika centralnih bank govori v prid delnicam, saj se s tem krepi optimizem podjetnikov, ki so ob tako nizkih obrestnih merah pripravljene investirati več; posledica je večja zaposlenost in večja potrošnja. Iz navedenega razloga je smiselno, da je v tem trenutku del naložbe (z določenim odstotkom) tudi v delnicah.

Vsi želijo čim višji donos

Vsak, ki ima presežna sredstva, želi, da bi ta čim bolj varno vlagal in dosegel čim višji donos. Naložbe v del-

nice in obveznice na dolgi rok ponujajo višjo pričakovano donosnost, kot se lahko doseže oziroma pričakuje pri varnih oblikah varčevanja (vezane vloge). Razumevanje naložbenega tveganja pri tovrstnih naložbenih oblikah je ključnega pomena. Pri naložbah v finančne instrumente imata pomembno vlogo razpršitev in trajanje, zato upoštevajte, kdaj se bodo naložbe (časovni horizont) odprodale. Če gre za dolgoročne naložbe, si lahko v podjetju privoščijo nekoliko več tveganja in zmanjšajo delež varnejših naložb (obveznic) ter povečajo delež tveganih naložb (delnic).

Podjetje, ki še nekaj časa ne bo potrebovalo sredstev, naj prevzame ustrezno naložbeno tveganje in si določi ustrezno dobo vlaganja. V času borznih korekcij naj ostane mirno in izkoristi priložnost za nove nakupe. Tisto podjetje, ki ima še vedno pomisleke, pa naj se v ustrezno naložbeno obliko vključuje postopoma. •



Med delom in prostim časom ni meje

Dr. Bojana Pretnarja, največjega slovenskega strokovnjaka za zaščito patentov in intelektualne lastnine, je karierna pot vodila od Ljubljane prek Nairobija in Ženeve do zasluženega pokoja v Portorožu. A gospod, ki je zaslužen za to, da je ves svet moral priznati, da so lipicanci slovenski, tudi v pokoju ne miruje.

Tekst: Žiga Kariž Foto: Nejc Lasič

Del kariere ste preživel v Nairobiju. Kako bi opisali to izkušnjo?

Med letoma 1978 in 1982 sem bil v Nairobiju predstavnik Ljubljanske banke za vzhodno Afriko. Moja naloga je bila promovirati in ponujati slovensko oziroma jugoslovansko tehnologijo partnerjem v teh državah. Dela sem se lotil z veliko vnemo, a sem kmalu spoznal, da so možnosti za uspeh zelo omejene. Ujetost v sistem nekdanjih kolonialistov, uradniška korupcija in klientelizem so se največkrat izkazali za preveliko oviro. Ni mi bilo lahko; človek se trudi, vloga delo in energijo, na koncu pa nima česa pokazati.

V Nairobiju sem rabil izredno dolgo časa, da sem navezal dovolj pristne stike z domačini, da so mi zaupali. Ko mi je uspelo, so me vabili v svoje luksuzne vile v Mombasi ob obali, a sem se raje z njimi podal v njihove rojstne kraje, v odročne vasi, dostopne le s terenskimi vozili. To so cenili. Leta 1980 mi je uspelo priti celo do predsednika države, s katerim naj bi Slovenijales sklenil posel, a so se stvari obrnile v drugo smer. Leta 1982 je prišlo celo do poskusa državnega udara.

Pred upokojitvijo vas je karierna pot znova vodila v tujino, natančneje v Švico. Kako so vas sprejeli? Kako ste se počutili v tako drugačnem svetu, kot je Afrika?

Res je, v Ženevo sem prišel leta 2000 in tam delal in živel 10 let. Pri WIPO, Svetovni organizaciji za intelektualno lastnino, so me poznali že od leta 1991, ko sem postal prvi direktor slovenskega urada za intelektualno lastnino. Z velikim odobravanjem so spremljali nastajanje urada in razmeroma izvirne slovenske zakonodaje. V tistem času sem bil tudi uradni predstavnik Slovenije pri WIPO. Zato so me rade volje zaposlili. Delal sem pri več zanimivih projektih, zadnji dve leti sem bil pogosto v Črni gori, kjer sem jim pomagal zagnati patentni urad. Življenje v Švici je bilo udobno, čeprav je treba vedeti, da je WIPO del Organizacije združenih narodov, ki je nekako svoj svet, ločen od preostalih prebivalcev mesta. Druženje na diplomatskih večerjeh in srečanjih je povsem ločeno od pristnih prebivalcev Ženeve.

Kot ste že omenili, je bilo pomembno obdobje v vaši karieri tudi tisto na Uradu RS za intelektualno lastnino.

Direktor urada sem postal tri dni po osamosvojitvi Slovenije, torej sem postal direktor institucije, ki je sploh še ni bilo. Imel sem »sre-

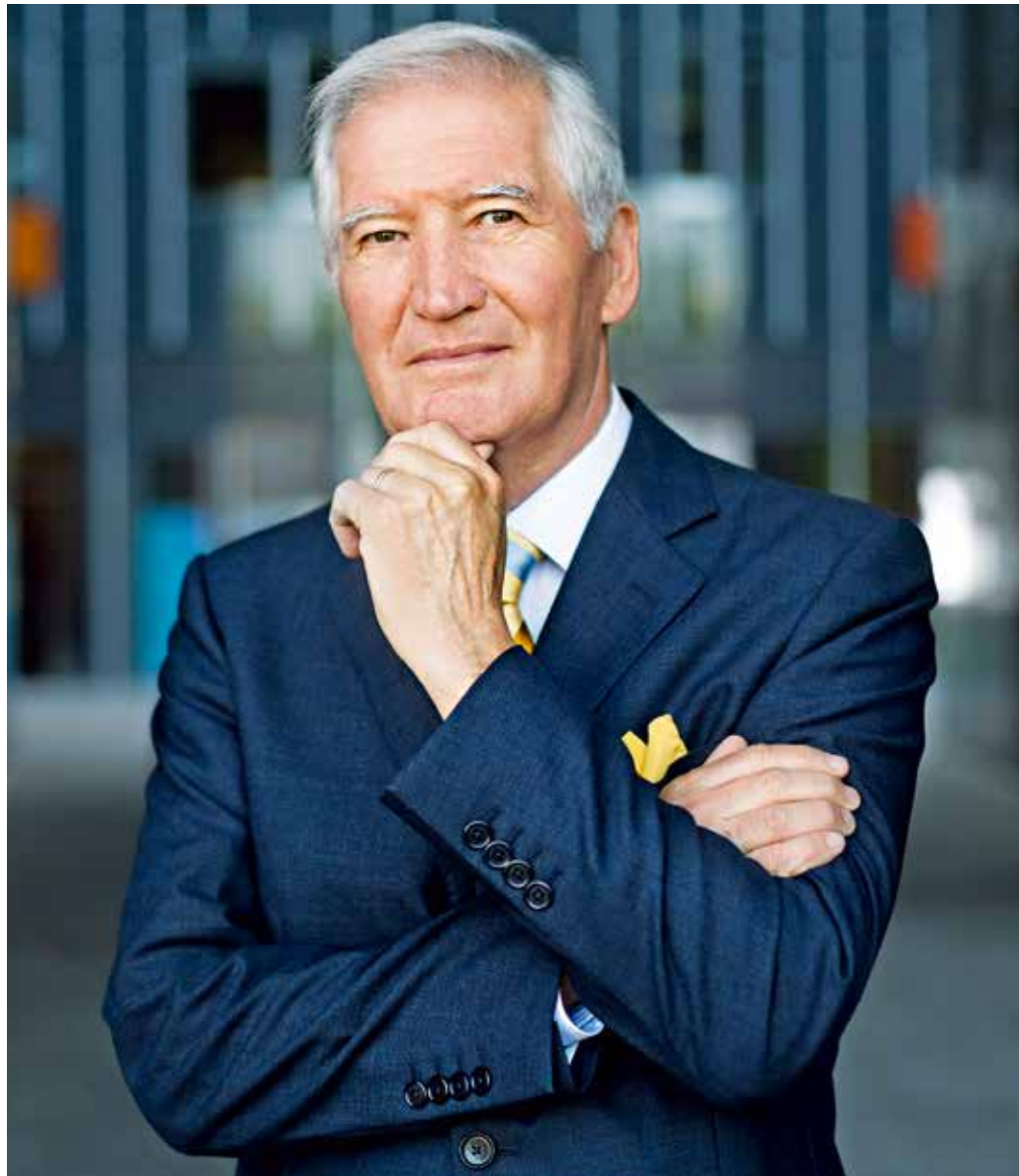
čo«, da je Evropska komisija zaradi vojne takrat zahtevala, da Slovenija in Hrvaška osamosvajanje za tri mesece ustavita. V tem času sem se povezal s svojimi kolegi z Münchenskega Inštituta Max Planck za intelektualno lastnino in tako je nastal nov koncept patentne zakonodaje, po katerem so slovenski patenti podeljeni brez preverjanja vseh zahtevnih kriterijev, vendar pa so preverjeni takrat, kadar je to potrebno, na primer ob sporu zaradi kršitve patentiranega izuma. Ta elegantna rešitev nam je omogočila, da je urad lahko začel delati že po vsega devetih mesecih od formalne ustanovitve, ureditev pa je postala mednarodni hit, ker jo je WIPO prepoznala kot primeren model za male države in države v razvoju.

Veliko pozornosti javnosti je vzbudil vaš boj za geografsko označbo lipincev, pri čemer nam je prav vaša rešitev prinesla pomembno diplomatsko zmago.

Ko je izbruhnil spor zaradi vzrejnih knjig za lipicance, problema z Avstrijo ni bilo možno rešiti po diplomatski poti. Tudi Evropska komisija nas je, ker še nismo bili del EU, hitro odpravila. Takrat se mi je porodila ideja, da bi Slovenija zavarovala geografsko označbo lipicanec na podlagi Svetovne trgovinske organizacije (WTO), ki so bila drugačna od takratnih določil EU. Vlada je nato sprejela uredbo o zaščiti in jo deponirala pri WTO. Ko se je o odločitvi Slovenije razvedelo, so se o tem razpisali vodilni svetovni časopisi. Čeprav je na Dunaju in v Bruslju vladalo prepričanje, da je Slovenija naredila napako, se je oktobra 1999 na zasedanju Sveta za trgovinske vidike pravic intelektualne lastnine (TRIPS) pri WTO izkazalo drugače. Ob tem je zanimivo, da nam je uspelo prav na podlagi argumentov nasprotne strani. V filmskih kriminalkah aretirancu med drugim povedo: »Vse, kar boste izrekli, lahko uporabimo proti vam.« Ta stavek sem si zapomnil in je postal moj življenjski moto. Pri vseh zmagah, ki sem jih dosegel, sem pozorno poslušal, kaj govorijo nasprotniki, nato pa to uporabil proti njim.

Videti je, da ste z dogajanjem na področju intelektualne lastnine še vedno na tekočem, čeprav ste že nekaj let v pokoju.

Skušam biti aktiven upokojenec. Predvsem želim ohranjati svoje intelektualne sposobnosti; poleg tega me še vedno zanima, kaj se na področju intelektualne lastnine dogaja v svetu. In ne nazadnje me še vedno veliko ljudi prosi za mnenje ali nasvet. Kaže, da se vse več podjetij zaveda, kakšno vrednost ima intelektualna lastnina. To vrednost je sicer sprva težko finančno ovrednotiti, vendar se prej ko



»Luksuz mora biti tak, da zadovolji neko človeško željo, potrebo ali celo hrepenenje.«

»Pri vseh zmagah, ki sem jih dosegel, sem pozorno poslušal, kaj govorijo nasprotniki, nato pa to uporabil proti njim.«



slej izkaže tako ali drugače – v obliki zasluzka z licenciranjem ali v obliki škode zaradi kršitve znamke ali patenta ... Trenutno svetujem pri projektu, ki bi lahko ob uspešni izvedbi slovenskemu državnemu proračunu prihranil okoli 500 milijonov evrov. Opozarjam tudi na pomanjkljivosti v novi tobačni zakonodaji, ki lahko državo stanejo tudi 100 milijonov evrov, če ne bodo odpravljene. In da ne govorim o TTIP ... Skratka, izzivov je veliko. Moram pa priznati, da sem malce jezen na državo, ker sedanja zakonska ureditev upokojemcem skorajda prepoveduje delo. To je nerazumno.

Kakšen je vaš odnos do premoženja? Kako ga upravljate?

Imam solidno slovensko pokojnino in rento, ki sem jo vplačeval med svojim bivanjem v Ženevi. Solidno preživim, kaj več kot to pa ne. Nimam kakšnega večjega premoženja, ki bi ga bilo vredno upravljati. Z ženo imava stanovanje v Portorožu in od osemdesetih let prejšnjega stoletja dalje hišico v okolici Umaga na Hrvaškem. Imam tudi slabo izkušnjo iz preteklosti: z ženo sva za krajši čas med mojim službovanjem v Ženevi slabo naložila kupnino od prodane hiše, čeprav sva sledila priporočilom švicarske banke. Od takrat sem veliko bolj previden. Danes bi se ocenil za izredno konservativnega vlagatelja.

Spremljate novice, povezane z denarjem in različnimi valutami?

Seveda. Ker sem v Švici delal kot uslužbenec OZN, je moja renta v dolarjih. Ko sem končal svoje službovanje v Ženevi, sem imel možnost zamenjati valuto in bi lahko prejemal izplačila v evrih. Vsi od znancev do bančnikov so mi svetovali, naj se odločim za evre, saj je takrat dolar padal in evro rasel. A sem pravzaprav brez kakega razloga vztrajal pri dolarjih, kar se je v zadnjih letih izkazalo za pametno odločitev.

Če bi imeli večjo vsoto denarja, kaj bi si privoščili?

Nisem človek, ki bi kupoval stvari zgolj zato, da bi jih razkazoval. Luksuz mora biti tak, da zadovolji neko človeško željo, potrebo ali celo hrepenenje. Izredno rad imam opero. V svoji zbirki imam več kot 1200 zgoščenk in lepo zbirko vinilnih plošč. Izkoristil sem možnost, ki mi je bila dana, ko sem delal in živel v Ženevi, kjer sem imel status diplomata. S tem so povezane določene ugodnosti. Tako sem si lahko privoščil malce luksuza v osebno zadovoljstvo in si kupil hi-fi visokega cenovnega razreda. Za relativno znosen znesek,

ki pa je z vidika povprečnega Slovenca še vedno zelo visok, sem si tako lahko privoščil vrhunsko opremo.

Kdo je za vas bogat človek?

Z izrazom bogastvo se prepogosto označuje zgolj materialno bogastvo. Menim, da je resnično bogat tisti, ki ima veliko znanja in trdna moralna načela. Tako si lahko na pošten in moralno neoporečen način pridobi veliko premoženja, ob tem pa tudi znatno koristi družbi in okolju, v katerem živi in ustvarja.

Kot ste dejali, ste izredno delovno aktiven upokojenec. Imate kaj prostega časa? Kako ga preživljate?

Ko delate nekaj, kar vas zanima oziroma veseli, to postane vaš način življenja. Brez urnikov in omejitev. Delo in prosti čas postaneta eno. Jaz medtem ko nekaj pišem, naredim kratek premor, si zavrtim odlomek iz opere in se nato vrnem k delu. Težko je tu postaviti meje. V tem se skriva tudi odgovor na vprašanje, kako mi je uspelo priti do naziva rednega univerzitetnega profesorja, čeprav sem ves čas opravljal službe, ki so od mene zahtevale več kot osemurni

delovnik. Ob tem moram seveda poudariti, da imam tudi izredno razumevajočo ženo, ki je sprejela tak način življenja.

A vendarle, baterije je treba nekako napolniti.

Novo energijo iščem v drobnih, spontanah dogodkih. Za ilustracijo naj omenim, da sem decembra 2012 z užitkom moderiral gala novoletni koncert v portoroškem Avditoriju, kjer je nastopal moj prijatelj, znani tenorist Janez Lotrič. Obiskovalcem sem z veseljem opisal dogajanje v posameznih arijah. Številne opere sem si ogledal tudi v živo v Ženevi, pogosto sem bil v tistih časih v Münchnu, kjer imajo zelo kakovostne predstave. Sem tudi reden gost Festivala Ljubljana.

Čeprav vam je Ljubljana očitno všeč, pa ste bivalno okolje zamenjali.

Ljubljana je sicer pristrčna, z ženo sva pogosto tu. Ampak selitev na morje, v Portorož, je bila pravilna odločitev. Ni nama žal. Klima je drugačna, življenje se odvija bolj počasi, imava dovolj prostora in krasen razgled na morje. In s tem sva zadovoljna. ●



Vloga nove generacije

Družinska podjetja se ob menjavi generacij pogosto znajdejo pred pomembnimi strateškimi odločitvami, ki so ključne za nadaljnji razvoj. V primerjavi z drugimi podjetji, ki zamenjujejo vodstvo, gre tu po navadi za precej bolj kompleksne odločitve, ki vplivajo tako na podjetje kot družino. Katera so najpomembnejša vprašanja za uspešno vodenje družinskega podjetja?

Tekst: Nejka Golič

V Slovenj Gradcu ima sedež družinsko podjetje Perger 1757. Družina Perger na Koroškem že več kot dve stoletji in pol ohranja tradicijo lectarstva, medicinarstva in svečarstva. Ob najstarejšem članu družine Hrabroslavu, ki je vedno korak pred drugimi, so nasledniki podjetja sinova Boštjan in Lucian ter hči Ines. Kateri izzivi čakajo podjetje ob menjavi vodje oziroma katere so ključne naslednje poteze, ki bodo vplivale na podjetje, lastnike in družino?

Po mnenju nizozemskega strokovnjaka Jurgena Geerlingsa je generacijski prehod eden najpomembnejših izzivov podjetja. Generacij-

ska menjava je neizogibna, nekatere njene posledice pa imajo kratkoročen in druge dolgoročen vpliv. A če je generacijam, ki so vključene v podjetje, jasno, kakšna bo njegova strategija, kako bodo upravljali finance, kako se bodo izogibali sporom ter poskrbeli za jasno in uspešno vodenje, se lahko, ne glede na posledice prehoda, občutek pripadnosti podjetju še poveča.

Izkušnjo z generacijskim preходом v družinskem podjetju ima Lucian Perger, predstavnik devete generacije podjetja Perger 1757, katerega začetki, kot izhaja iz imena, segajo v leto 1757. Že kot majhen

otrok je skozi igro spoznaval različna orodja in postopke izdelave, med odraščanjem pa je v njem že tlela želja po napredku, inovacijah in postavitvi novih standardov v stroki medicinarstva, lectarstva in svečarstva. Za uspeh je bilo ključno znanje, ki ga je pridobil od svojih prednikov, konkurenčno prednost pa je ustvaril s svojim novim znanjem in inovacijami. Veliko pozornosti posveča naprednemu vodenju, pri čemer poskuša s svojim upravljanjem širok spekter znanj in sposobnosti povezati v smiselno celoto, kar jim daje dodano vrednost. Je rojen vodja, ki je tradicionalno podjetje popeljal v novo, moderno prihodnost. Tako

je že v mladih letih naredil novo paleto izdelkov – recimo bio medenjake, ki jih prodajajo po vsem svetu.

Posel in družinske zadeve z roko v roki

Poslovno dedovanje v družinskem podjetju je proces sprememb, ki vplivajo na posel in družino. Temu pritrjuje tudi Lucian Perger, direktor podjetja Perger 1757. »Doživeli smo dobre in slabe odločitve. Slaba je bila na primer samovoljna odločitev očeta, da podpre lokalni športni projekt, v katerem je bil izigran. To je stalo podjetje precej denarja. Pozitivna je bila recimo širitev in posodobitev delovnih prostorov, kar je pomembno pripomoglo k rasti podjetja, to pa je pripeljalo tudi do boljših poslovnih rezultatov, ki so bili posledica vsesplošne modernizacije.«

Izziv je povezati podjetje, družino in lastnike

Izziv vsakega družinskega podjetja je, da člani pravočasno poiščejo odgovore na ključna vprašanja glede nadaljnjega razvoja. Ta vprašanja se po mnenju strokovnjaka Geerlingsa navezujejo na štiri področja: strategijo, finance, rizični menedžment in upravljanje.

• Strategija: Kako upravljamo spremembe, ki jih prinaša naslednja generacija, in kako se odločimo glede vključevanja drugih družinskih članov?

Številni podjetniki so svoja podjetja zgradili z lastnimi rokami in so nanja zelo navezani. Prav zato je ključno, da starejša generacija prenos podjetja na novo, mlajšo generacijo sprejme kot nekaj, kar bo podjetju koristilo v prihodnosti. Jasno je treba določiti mesta, vloge in odgovornosti, ki bodo dodeljeni novi generaciji. Podjetju Perger 1757 je pri uvajanju sprememb pomagala vključitev prejšnje generacije pri postavljanju nove poslovne strategije. Mlajšo generacijo so razporedili na različna področja, kjer se je usposablja na izobraževanjih, ki jih pripravljajo znotraj podjetja. Poleg tega so jim v veliko pomoč interna pravila, na katera se lahko oprejo na vsakem koraku.

• Finance: Kako voditi finance tako, da nista prikrajšana niti podjetje niti družina?

Kadar je družina tista, ki s svojimi sredstvi omogoča razvoj podjetja, se morajo člani družine zavedati, da je treba najprej poskrbeti za starejšo generacijo, ki se iz podjetja poslavlja. Tisti člani družine, ki niso vključeni v delovanje podjetja, pa morajo pri finančnih podpreti tiste, ki delujejo aktivno. Napetostim se lahko ge-

4 vprašanja, ki si jih mora zastaviti podjetje, če se želi uspešno razvijati

1. STRATEGIJA

Kako upravljamo spremembe, ki jih prinaša naslednja generacija, in kako se odločimo glede vključevanja drugih družinskih članov?

2. FINANCE

Kako voditi finance tako, da nista prikrajšana niti podjetje niti družina?

3. RIZIČNI MENEDŽMENT

Kako se izognemo napetostim med družinskimi člani?

4. UPRAVLJANJE

Kako uspešno prestrukturirati podjetje?

neracije izognejo le s celovitim finančnim načrtovanjem. Pri podjetju Perger 1757 so pravilna jasno začrtana: jasno je, kdo vodi finančno politiko, kdo skrbi za naložbe ..., vse ključne zadeve pa vedno usklajujejo skupaj.

• Rizični menedžment: Kako se izognemo napetostim med družinskimi člani?

Družinski člani, ki delajo s svojimi starši, se lahko ob tem bolj navežejo drug na drugega ali, nasprotno, med njimi nastanejo celo večja trenja, pasivni člani pa se ob tem lahko počutijo odrinjene. Bistvenega pomena so družinska srečanja, kjer se člani lahko pogovarjajo o nastalih težavah in strateških odločitvah, ki bodo sledile. Če težav ni mogoče rešiti v krogu družine, je priporočljiv izhod profesionalno vodenje. Odnos med družinskimi člani in nedružinskimi sodelavci podjetja pa mora temeljiti na profesionalnosti in jasni razdelitvi vlog posameznikov, ki so vključeni v posel. Lucian Perger na napetosti med družinskimi člani gleda kot na vsakdanji pojav, ki se mu ne more izogniti nobeno družinsko podjetje. Odločilni dejavnik je iskren dialog tako znotraj podjetja kot med člani podjetja in družine.

• Upravljanje: Kako uspešno prestrukturirati podjetje?

Če se podjetje prestrukturira med prenosom na mlajšo generacijo, sta zelo pomembna elementa jasna časovna

opredelitev in usmerjanje celotnega procesa. Pergerjevi so glavne zadeve, kot so lastništvo, vrednote, načela, kompetence, reševanje konfliktov ..., jasno zapisali in opredelili v interni družinski ustavi.

To so pripravili zato, da se ne bi ponovile številne tragične zgodbe družinskih podjetij po svetu, ki so zaradi nesoglasij družinskih članov celo razpadla. Prestrukturiranja se lotevajo na različnih področjih – na novo so postavili poslovodenje, določili so kompetence in na novo organizirali delo. Osredotočili so se na uresničevanje ciljev in strategije za pet let naprej, poslovodski prenovi pa so sledili tudi tehnološka širitev in posodobitev delovnih prostorov, povečanje zmogljivosti in izboljšanje delovnih procesov.

Odgovornost do tradicije je ključ do uspeha

Strokovnjak Geerlings poudarja: kadar so zgornji štirje ključni elementi ustrezno upoštevani, pripomorejo k večjemu razumevanju in trdnim odnosom znotraj podjetja. Odgovornost, ki jo čutijo do tradicije, skupna lastnikom, družini in članom podjetja, je najpomembnejša stvar, ki krepi podjetje v nadaljnjem razvoju. Tako pravi Lucian Perger, ki uspešno nadaljuje tradicijo podjetja: »Čeprav so za uspešno nasledstvo pomembni različni dejavniki, je ključna ljubezen do dela, ki se je ni mogoče priučiti. In ko začutiš družinske vrednote, se delo šele lahko začne.« •

Davki so večni

Gotovo ste ta rek že slišali. Pa še resničen je. Zato je prav, da se z davki sprijaznimo, jih bolje spoznamo in vključimo v presojo naložbenih odločitev. Če jih namreč ne, se lahko naše poslovne poteze in sprejete odločitve hitro izkažejo za slabe.

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

Kaj sploh so davki? Obvezni transferji državi, v zameno za katere davčni zavezanci ne prejmemo nikakršnih neposrednih ugodnosti ali storitev. Plačujemo jih zato, da lahko država zagotavlja določene ugodnosti in storitve vsem državljanom, ne le tistemu, ki je davek plačal, pri čemer navadno obseg državnih storitev ni odvisen od višine davkov, ki jih posamezni subjekt vplača v proračun.

Osnovne vrste davkov v Sloveniji

V grobem davke, ki jih predpiše država, delimo v dve skupini. Obdavčitev opravljenega prometa države urejajo z davki na promet, ki sodijo v skupino posrednih davkov. Obdavčitev učnikov (dohodkov) opravljenega prometa pa z davki na donos, ki sodijo v skupino neposrednih davkov.

Med čiste davke na promet se, na primer, uvrščata davek na promet nepremičnin (DPN) in v praksi najbolj pogosta vrsta davka, davek na dodano vrednost (DDV). Med najbolj tipične davke na dohodek pa lahko prištevamo davek od dohodkov pravnih oseb in dohodnino (kot davek na ustvarjeni dobiček ali dohodek posameznika). Pri vlaganju v različne oblike finančnih naložb se

običajno za bolj pomembne izkažejo neposredni davki, torej davki na ustvarjeni donos.¹

Po čem se še razlikujejo posredni in neposredni davki? Odgovor je: po občutljivosti zavezancev za njihovo plačilo. Medtem ko je splošno znano in sprejeto, da je treba ob nakupu neke dobrine (navadno) plačati DDV, in se zaradi tega dejstva nihče pretirano ne razburja, je tudi znano, da se zavezanci hitro razjezimo, ko moramo od prodane nepremičnine, delnice ali drugega premoženja plačati davek od ustvarjenega dobička. Ti davki so torej bolj opazni, zato smo zanje bolj občutljivi, medtem ko davki na promet navadno niso vidni, saj so spretno skriti v samo transakcijo.

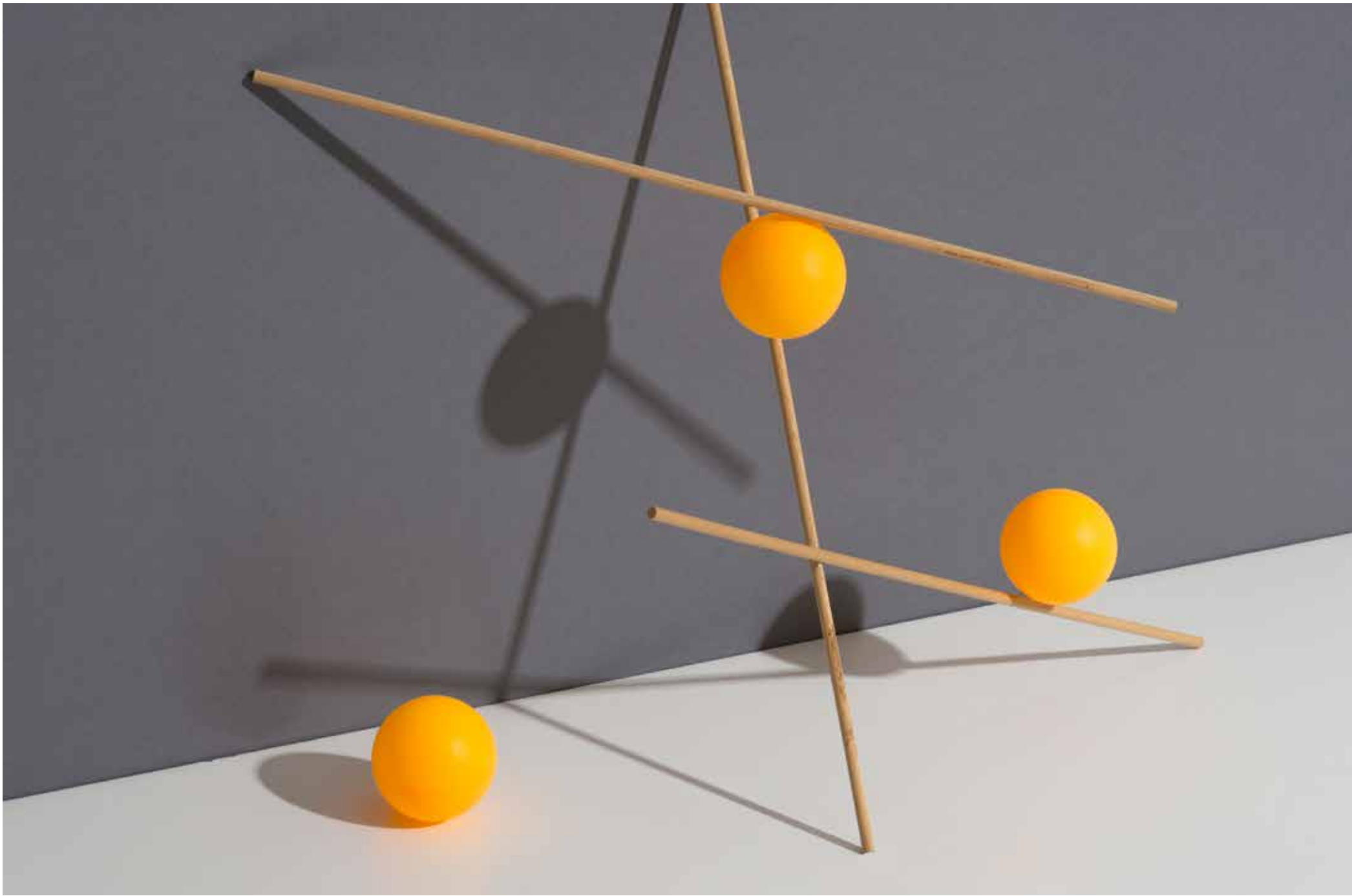
Ne moremo trditi, da se davčni svetovalci v okviru optimizacije posvečamo zgolj neposrednim (torej vidnim) davkom, je pa res, da zavezanci pogosto iščejo svoje težave zgolj v tej vrsti davka, čeprav morda te obstajajo tudi v drugi (bolj skriti) vrsti. Zato skrbno davčno načrtovanje upošteva prav vse vrste davkov, ki jih povzroča proučevana transakcija. Še nekaj je pomembno v okviru davkov:

treba je ločiti med pojmom »predmet obdavčitve« in pojmom »davčna osnova«.

Predmet obdavčitve je tisto, kar je obdavčeno (dohodek, transakcija). Tukaj je vključeno vse, na kar zakonodajalec veže nastanek davčne obveznosti. Davčna osnova pa je del predmeta obdavčitve, njegova količinska konkretizacija. Davčna osnova je praviloma izražena v denarju in je torej tisto, od česar bomo izračunali davek, ki ga moramo plačati (svojo davčno obveznost).

Značilnosti obdavčitve ustvarjenih dohodkov (neposredni davki)

Osnovna značilnost te vrste davkov je, da obdavčujejo dohodke (pravnih ali fizičnih oseb). Davčno osnovo v okviru obdavčitve z davkom od dohodkov pravnih oseb ugotovimo iz prihodkov in odhodkov zavezanca. Spreminjanje ene ali obeh omenjenih kategorij vodi v zviševanje ali zniževanje davčne osnove. Davčno osnovo v okviru dohodnine pa opredeljuje dohodek posameznika, ki mu je v določenih primerih možno odšteti nekatere stroške (dejanske ali normirane).



Pri obeh navedenih davkih je pomembno upoštevati obseg davčne zavezanosti. Od katerih dohodkov torej moramo plačati davek?

V Sloveniji na področju neposrednih davkov velja tako imenovana neomejena davčna sposobnost, ki pomeni, da zavezanci oblasti plačujemo davek od dohodkov ne glede na to, ali smo dohodek ustvarili na območju te oblasti ali na območju katerekoli druge (tako imenovano načelo svetovnega dohodka). V nasprotju z navedenim pomeni omejena davčna sposobnost, da zavezanci plačujemo davek le od dohodkov, ki smo jih ustvarili na območju določene oblasti (tako imenova-

no načelo obdavčitve po viru). V praksi to pomeni, da moramo davek od dividende, ki smo jo prejeli na tujo delnico, ki kotira na nemški ali ameriški borzi, plačati v Sloveniji (kot rezident Slovenije smo namreč obdavčeni po načelu svetovnega dohodka), od te iste transakcije pa moramo morda plačati davek tudi v državi, kjer je dividenda nastala (torej pri viru tega dohodka).

Pa menda ja ne bomo plačali dvojno, se boste vprašali ... Brez strahu, zelo verjetno ne. Slovenska davčna ureditev sledi sistemu, po katerem lahko davek, plačan pri viru, upoštevamo kot del že

plačane skupne davčne obveznosti, zato v Sloveniji plačamo le še morebitno razliko do končnega zneska davka. V tem primeru ne bomo obdavčeni nič bolj, kot če bi enako dividendo prejeli na delnico slovenske družbe.

Pa so res obdavčeni prav vsi dohodki, ki jih prejmemo? Načeloma da. Zakon o dohodnini namreč vsebuje tako imenovano negativno definicijo dohodka, po kateri so obdavčeni vsi dohodki, razen tisti, ki jih zakon izrecno izvema in uvršča med oproščene. Zato je pravilnejše vprašanje, kako je prejeti dohodek obdavčen (namesto vprašanja, ali je sploh obdavčen).

tve navedenih vrst dohodkov med seboj izenačil in tako poskrbel, da odločitev posameznikov pri izbiri naložbe ne bi temeljila na davčni presoji ustvarjenega donosa, ampak na drugih, bolj ekonomskih podlagah.

Obresti in prejete dividende so obdavčene po cedularni stopnji 25 odstotkov, enako tudi prejete najemnine, kapital-ski dobički pa so lahko obdavčeni tudi po nižjih stopnjah, odvisno od tega, kako dolgo smo kapital, ki je predmet odsvojitve, imeli v lasti. Zlasti v okviru slednjega se utegne v prihodnje ureditev nekoliko spremeniti,² zato ne bo odveč, če bomo razvoj dogodkov na tem področju aktivno spremljali.

Poseben davek od nenapovedanih dohodkov

Ko govorimo o davkih v Sloveniji, ne moremo mimo posebnega davka od nenapovedanih dohodkov (če se mu zaradi izjemno visoke davčne stopnje sploh še lahko reče davek). Za kaj torej gre? Dejstvo je, da kultura plačevanja davkov v Sloveniji še ni dosegla ravni, kakršna je značilna za nekatere zahodnoevropske države. Ob tem je pomembno tudi dejstvo, da izhajamo iz socialistične ureditve, ki je konec 80. let razpadla. Davčni zavezanci pa svoje poslovne aktivnosti nismo začeli pred petimi niti pred desetimi letim, ampak mnogi med nami celo že pred več kot 20 leti. In znaten del premoženja, s katerim danes razpolagajo nekateri zavezanci, dejansko izvira iz tistega časa. Iz časa, ko je poslovanje potekalo pretežno v gotovini, ko je bil obisk notarja prej izjema kot pravilo in se za poslovne dogodke ni sestavljala obsežna in podrobna dokumentacija, ki dokazuje naravo opravljene posla. Zgodovinsko ozadje torej ni nepomembno.

Zaradi predvidevanj, da je raven črne ekonomije v Sloveniji visoka, in predstavlja, da zavezanci velike vsote denarja (ali dohodkov v nedennarnih oblikah) prejmejo mimo vednosti davčnega organa in posledično mimo obdavčitve, je država že pred leti uvedla poseben davek, s katerim je napovedala boj proti neplačevanju davkov. Ta davek je treba plačati od dohodkov, ki smo jih očitno prejeli, pa ne napovedali davčnemu organu in tako od njih tudi nismo plačali davka. Davčna stopnja v tem primeru danes znaša vrtočlavih 70 odstotkov, kar celo odpira nekatera ustavnopravna vprašanja.

A ne glede na to: država nam torej lahko odmeri 70-odstotni davek od naše porabe in prirasta v premoženju v zadnjem večletnem obdobju,³ če te porabe in prirasta ne znamo pojasniti, kot vir pa dokazati Finančni upravi Republike Slovenije (FURS) napovedane dohodke. Povedano drugače: če imamo lepo hišo, vikend, plovilo, avto ali pa smo za svoje življenje zadnja leta porabili nekoliko več, kot se FURS-u zdi običajno, bomo ob davčnem pregledu morali natančno (in z listinami) pojasniti, kaj je bil vir našega pridobljenega premoženja ali porabe. Če vira ne bomo pojasnili, bo FURS sklepal, da so vir zagotovili dohodki, ki davčnemu organu niso bili napovedani niti niso bili obdavčeni (pa bi morali biti), zato nam bo na ugotovljeni prirast k premoženju in porabi odmeril 70-odstotni davek. Inšpekcijski postopki s tega področja gredo lahko celo tako daleč, da bomo morali pojasnjevati dogodke iz naše polpretekle zgodovine, na katere smo že davno pozabili. Za nekatera dejanja (zlasti poslovanje v gotovini, dvigi z naših bančnih računov in pologi nanje), ki se nam morda še danes zdijo povsem neproblematični in so za takratni čas celo edini logični, pa nam bo davčni organ očitil, da sodijo v nenapovedane dohodke in nam jih tako vključil v izračun davčne osnove.

Davčni sistem v Sloveniji ni najboljši, ne moremo pa reči, da je slab. Dejstvo je namreč, da še tako dobra sistemska ureditev sama po sebi ne more vzpostaviti razmer, ko bo plačevanje davkov postalo rutina in opravilo brez zapletov. Za slednje smo potrebni ljudje: zavezanci in njihovi svetovalci na eni strani ter nadzorniki izvajanja predpisov na drugi. Le skupaj lahko, ob dobro zasnovanem davčnem sistemu, vzpostavimo okolje, kjer bo plačevanje davkov manj stresno, občutek po opravljenem plačilu pa, da smo plačali ravno prav in pošteno. A do tja je še dolga pot. ●

¹ Kljub temu pa, zlasti pri vlaganju v nepremičnine, ne smemo zanemariti pomembnosti davkov na promet, zlasti DDV in/ali DPN, saj napačno zastavljena konstrukcija nakupa nepremičnine lahko povzroči neprijetne učinke v obliki DDV ali DPN.

² Ni še povsem pozabljen poskus ministrstva za finance, ki je lani konec leta razvnel strokovno in laično javnost z idejo o odpravi padajočih davčnih stopenj pri kapital-skih dobičkih.

³ Namenoma ne navajam 10-letnega obdobja, saj vprašanje zastaranja davčnih obdobj v okviru tega davka še vedno ni rešeno in bo svoj epilog verjetno dočakalo šele na ustavnem sodišču.

Še bolj osebno

Digitalizacija prodira v vse pore bančništva. Zahteve strank, tehnološki napredek in novi poslovni modeli so v zadnjih letih pospešili proces digitalne transformacije. V privatnem bančništvu so zaradi poslovnega modela, ki temelji na osebnem stiku in svetovanju, k spremembam pristopili previdno in premišljeno.

Tekst: Žiga Kariž

Stranke pričakujejo pri storitvah privatnega bančništva največjo mero strokovnosti, zaupanja in širine. Poslovni model te veje bančništva še danes temelji na osebnem stiku med bančnikom in stranko. Zato v tem segmentu za digitalizacijo kot navidezno popolnoma neoseben proces dolgo ni bilo zanimanja. A premožni posamezniki, ki v vsakdanjem osebnem in poslovnem življenju uporabljajo najnovejše tehnologije, si želijo sprememb.

Menjava generacij

V naslednjih desetletjih bo globalno kar 27 bilijonov evrov prešlo v roke generacij, rojenih po letu 1990, generacij, ki si želijo digitalno podprto življenje. Starost najboga-tejših zemljanov se tudi po zaslugi digitalizacije niža in vedno več je mladih posameznikov z veliko premoženja. Pri svetovalnem podjetju McKinsey & Company menijo, da je za banke pravi pristop k digitalizaciji vprašanje življenja in smrti, vodja inovacij v privatnem bančništvu pri švicarskem finančnem podjetju Credit Suisse Horst Spielberg trdi, da smo sredi največje revolucije v zgodovini bančništva.

Vedno in povsod

Jasno je, da se bo vloga privatnega bančnika z digitalizacijo storitev spremenila. Stranke tako v tujini kot pri nas želijo biti vse bolj vključene v proces odločanja, podatke o svojih naložbah želijo imeti na voljo vedno in povsod. Vodja digitalnega poslovanja v NLB Matjaž Mušič pojasnjuje, kako bo ta velika sprememba vplivala na samo delo privatnih bančnikov. Ti bodo morali biti v prihodnje še bolj visoko usposobljeni, opremljeni z najsodobnejšo tehnologijo, upravljali pa bodo zelo poenostavljene procese. Digitalizacija bo zagotovila večjo transparentnost in nadzor procesov, hitrejš

prilaganje potrebam posameznika, učinkovitejše poslovanje ter omogočila prilagoditev novemu načinu svetovanja.

Aplikacije, ki jih uporabljajo stranke privatnega bančništva, se razlikujejo od tistih za vsakodnevno bančno poslovanje. Glede na podatke spletne strani myprivatebanking.com privlačijo premožne stranke personalizirane aplikacije, ki jim bodo poleg vlaganja omogočale tudi zapravljanje denarja. Kljub vsem aplikacijam pa želijo imeti privatnega bančnika še vedno na voljo. Raziskava o mobilnem bančništvu v privatnem bančništvu, objavljena na omenjeni strani, je pokazala, da so se izpolnjevanju teh zahtev s svojimi mobilnimi aplikacijami najbolj približale globalne banke BNP Paribas, Credit Suisse in UBS.

Tudi v najbolj tradicionalnih bankah

Prva banka, ki se je spopadla z izzivi digitalizacije na področju privatnega bančništva, je bila Citibank, ki je svojim strankam v Aziji leta 2014 ponudila platformo za digitalno zasebno bančništvo. Med storitvami, ki jih vključuje njihova mobilna aplikacija, je tudi videopogovor s svetovalcem. Uporabnik lahko kadarkoli zgolj z enim dotikom zaslona vzpostavi stik s svojim svetovalcem, njun pogovor pa je podprt s pregledom naložb in drugimi potrebnimi informacijami, ki jih na zaslonu vidita tako stranka kot svetovalec. V Aziji število bogatih posameznikov raste hitreje kot kjer koli drugod. Dodajmo še podatek, da so v tem delu sveta tudi najbolj navdušeni za uporabo in preizkušanje novih tehnologij, zato ni čudno, da so prav vse največje banke storitve digitalnega bančništva najprej ponudile prav v tej regiji.

A tudi na najbolj tradicionalnih trgih in v najbolj tradicionalnih bankah se spremem-

bam ne morejo upreti. Primer je najstarejša zasebna banka v Veliki Britaniji C. Hoare, ustanovljena leta 1672. Lansko leto so svojim komitentom predstavili mobilno aplikacijo, novost pa pospremili s šokantno novico, da bodo digitalizirali vso papirno dokumentacijo in posodobili 300 let stare poslovne procese.

Tudi v NLB sledijo trendom, zato s prenovljeno strategijo uresničujejo cilje racionalizacije, poenostavitve poslovnih procesov, avtomatizacije postopkov ter zlasti izpopolnjevanja uporabniške izkušnje. Tako bodo komitenti deležni postopnih rešitev na področju digitalizacije, najprej s krajšimi postopki, v nadaljevanju pa tudi z orodji, ki bodo omogočala popoln nadzor nad poslovanjem zgolj z uporabo digitalnih rešitev.

Digitalizacija na pohodu

Medtem ko je bilo privatno bančništvo v preteklosti na področju digitalizacije v zaostanku v primerjavi z drugimi panogami, pa v zadnjih dveh letih napreduje izredno hitro. Svetovalno podjetje Cognizant napoveduje, da bodo prav vse ameriške institucije, ki ponujajo storitve privatnega bančništva, v letošnjem letu svojim strankam omogočile komunikacijo tako prek spletnih kot prek mobilnih platform.

Uporaba umetne inteligence

Večina sprememb, ki jih digitalizacija prinaša na področje privatnega bančništva, se bo dogajala v ozadju. Vedno več bank analizira nestrukturirane podatke, ki jih imajo v svojih bazah, da svoje storitve lažje individualno prilagodijo vsaki stranki. Pri iskanju naložbenih priložnosti uporabljajo napredne matematične algoritme ali celo umetno inteligenco, ki nadomešča osebne svetovalce. NLB Privatno bančništvo bo v

prihodnosti uvedlo novo podatkovno platformo za zbiranje in analiziranje podatkov, ki bo omogočala nova orodja za pripravo in izvajanje naložbenih strategij, nove rešitve za podporo procesom upravljanja tveganj, skladnosti poslovanja ter nadzor. Poleg tega bodo ponudili vrsto novih rešitev, ki bodo z naprednimi algoritmi omogočile pripravo novih podlag in predlogov finančnih strategij.

Kljub vsem novostim ostaja ključna prednost tudi v prihodnje v povezanem, zaupnem, svetovalnem odnosu med banko in stranko.

Hibridni svetovalci

Eden od razlogov za to, da se je tudi na področju privatnega bančništva pospešil proces digitalizacije, je uspešnost nekaterih spletnih podjetij, ki so se uveljavila na trgu upravljanja premoženja. Ta podjetja so pripravila rešitve s področja avtomatizacije upravljanja in svetovanja (Future Advisor, PersonalCapital, WealthFront) ali trgovanja prek družbenih omrežij (eToro, Estimize, Covestor) ali pa njihove rešitve uporabljajo napredne algoritme (CoolTrade, AlgoFast, Quantconnect). Med drugim njihovim strankam svetujejo tako imenovani robosvetovalci oziroma roboti. Na podlagi algoritmov in analize podatkov robosvetovalci izdelajo profil vlagatelja in prevzamejo upravljanje premoženja, ki poteka brez človeškega dejavnika.

A nihče ne verjame, da bi osebno svetovanje lahko izginilo. Veliko bolj verjetno je, da se bodo v tem najbolj prestižnem segmentu uveljavili hibridni svetovalci, ki združujejo tako človeški dejavnik kot uporabo algoritmov. Do leta 2025 naj bi hibridi upravljali kar 10 odstotkov vseh sredstev oziroma 3,3 bilijona evrov.



Strokovno in poglobljen pristop

Čeprav digitalizacija spreminja podobo privatnega bančništva, bo po mnenju Holgerja Spielberga, vodje inovacij v finančnem podjetju Credit Suisse, odnos med privatnim bančnikom in stranko zaradi tega postal le še bolj osebno. Stranke bodo zaradi opisanega procesa bolj informirane, želele si bodo biti bolj vključene v proces upravljanja, na ta izziv pa lahko privatni bančniki odgovorijo le s še bolj strokovnim in poglobljenim pristopom.

Digitalizacija bo torej spremenila trg privatnega bančništva. Uspeh pa se nasmiha tistim, ki bodo digitalne trende znali izkoristiti za to, da bodo s strankami navezali še bolj osebno odnos. •

Pametna naložba za dober pridelek

Vsak skrben poljedelec ve, da lahko iz kilograma semenskega krompirja zraste nekaj kilogramov pridelka. Toda le, če ne posadi vseh na en kup. Da bi »imeli čim več krompirja«, je treba tudi z denarjem ravnati podobno. Naložbe je treba razporejati. Ena od varnih in učinkovitih možnosti plemenitenja denarja je naložbeno življenjsko zavarovanje.

Tekst: Anja Leskovar

Bistvo preudarnega vlaganja je, da ob pozitivnem scenariju povečate svoje premoženje, ob nepričakovanih dogodkih pa neugodne posledice zmanjšate. To je tudi logika naložbenega življenjskega zavarovanja: pomagati svojim potomcem, hkrati pa dolgoročno plemeniti svoj denar.

Ravnotežje med varnostjo in donosnostjo

Eden najbogatejših ljudi in najuspešnejših vlagateljev vseh časov Warren Buffett se je – sodeč po njegovem finančnem bogastvu – povsem zavedal, da je prihodnost negotova. Ker se je naučil, da je v poslovnem svetu »pogled v vzvratno ogledalo vedno jasnejši kot skozi vetrobransko steklo«, je vlagal zelo raznovrstno, predvsem pa dolgoročno.

Sčasoma si je lahko privoščil, da del bogastva nalaga v bolj tvegane naložbe, ki so se včasih izkazale za zelo donosne, velikokrat pa tudi ne. Določen del premoženja je zato vedno vlagal v manj tvegane naložbe, ki so zagotavljale varnost in stabilnost njegovega delovanja.

Iskanje pravega razmerja med varnostjo in donosnostjo naložbe je pravzaprav znanost. Ukvarjanje z njo je zato najsmotnejše zaupati tistim, ki z njo živijo 24 ur na dan vse dni v letu. Ker denar pač ne spi.

Aktivno vključeni v upravljanje

Po podatkih Mednarodnega denarnega sklada (IMF) se je večina upravljavcev finančnih sredstev po letu 2008, ko se je začela gospodarska kriza, v imenu svojih strank posvetila predvsem varnosti in stabilnosti

naložb. Treba je bilo obstati in ne nujno zmagati. Uspešnost njihovega dela po vsem svetu je očitno prepričala tudi vlagatelje, ki jim v skrb zaupajo vse več sredstev. Tudi skozi naložbena zavarovanja.

Pri teh je en del sredstev namenjen življenjskemu zavarovanju, drugi del vloženih sredstev pa upravljavec – banka, zavarovalnica ali, še bolje, zavarovalnica, ki je sestavni del bančnega sistema – upravlja tako, da je denar primerno oplemeniten skladno z željami in ciljem zavarovanca naložbenika. Običajno gre za premišljeno kombinacijo vložkov v bolj tvegane delniške in manj tvegane obvezniške sklade.

A medtem ko so bila do zdaj na izbiro večinoma le takšna naložbena življenjska zavarovanja, pri katerih zavarovanec ni imel nadzora nad tem, kam bo naložen njegov denar, imate zdaj možnost izbrati tudi življenjska zavarovanja z aktivnim upravljanjem premoženja.

Tako se lahko sami oziroma po posvetu s strokovnjakom odločate o načinu vlaganja in nadzorujete plemenitenje svojih sredstev. Naložbene strategije pa ne izberete enkrat za vselej, ampak jo lahko spreminjate po svojih željah ter upoštevajoč okoliščine in potrebe, ki se – razumljivo – spreminjajo skozi življenje. Gre za popolno prilagoditev vašim potrebam.

Zakaj staviti na več konjev?

Strokovnjaki ameriške institucije Financial Analysts Journal menijo, da okoli 90

odstotkov prihodkov od svojih vlaganj lahko pripišete smotni razporeditvi sredstev med različne vrste naložb in njihovemu premikanju po potrebi.

Pričakovanja, potrebe, slog življenja in želje so pravzaprav poglavitne spremenljivke za pravilno enačbo razporeditve premoženja. Močna zbirka naložb mora vključevati različne vrste vlaganj – v delniške in obvezniške sklade, podjetja, nepremičnine, umetnine, drage kovine in naložbena zavarovanja –, katerih delež se po potrebi, želji in razmerah na trgu spreminja.

Neobdavčena naložba

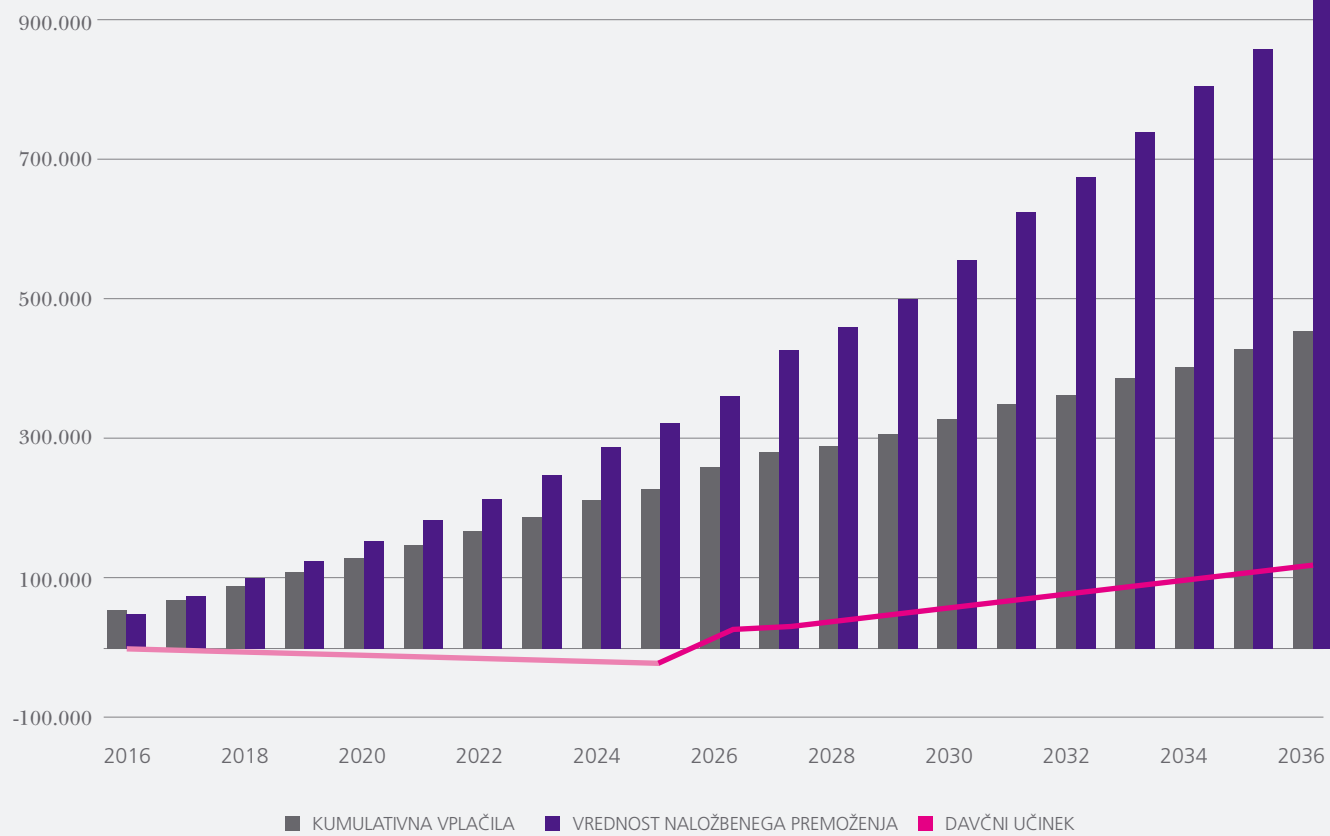
Že v stari Grčiji so vedeli, da je treba drevo posaditi karseda zgodaj, če želiš čez desetletja sedeti v njegovi senci. Tudi naložbena zavarovanja praviloma zahtevajo dobe vlaganja, daljše od 10 let. Pomen dolgoročnega vlaganja je namreč izjemen.

Po študiji, ki jo je opravila finančna ustanova JPMorgan Chase & Co, se je izkazalo, da je celo v najbolj tveganem naložbenem segmentu delnic sicer kratkoročno prišlo do izjemnih nihanj, a je bil dolgoročni seštevek učinkov vedno pozitiven. Še bolj to velja za manj tvegane naložbe.

Podobno razmišljanje je na mestu pri naložbenem življenjskem zavarovanju. Od zavarovanja bodo imeli korist predvsem vaši potomci, medtem ko boste vi svoj denar v vmesnem času oplemenitili, in to neobdavčeno. Po 10 letih naložbene-

GRAF 1

Izračun naložbenega življenjskega zavarovanja* (v evrih)



*Predpostavljen je 7-odstotni povprečni letni donos podskladov krovnega sklada NLB Skladi v primeru dinamične naložbene politike, starost zavarovanca ob sklenitvi 60 let, prvo vplačilo premije v vrednosti 50.000 EUR in dodatna vplačila premije v višini 10.000 EUR ob vsakem vpisnem obdobju (dvakrat letno). Po 10 letih znašajo kumulativna vplačila 250.000 EUR, vrednost zavarovalne pogodbe znaša 365.905 EUR in prihranek davka (25 odstotkov pozitivne davčne osnove) 28.976 EUR. Pri izračunu so upoštevani vsi stroški zavarovalnice skladno z veljavnimi splošnimi pogoji in dodatkom. / Pri potencialnem davčnem učinku je v prvih devetih letih upoštevan obračun davka od prometa zavarovalnih poslov v trenutni višini 8,5 odstotka in obračun dohodnine od dohodka iz kapitala v višini 25 odstotkov od ugotovljene pozitivne davčne osnove. Davčni prihranek po 10 letih je izračunan kot 25 odstotkov ocenjene pozitivne davčne osnove zaradi oprostitve plačila dohodnine od dohodka iz kapitala. / Zgoraj predstavljeni izračuni so hipotetični in zgolj informativne narave, dejanski informativni izračuni vam bodo na voljo ob oddaji zavarovalne ponudbe. Dejanske realizirane donosnosti se lahko od pričakovanih zaradi drugačnih gibanj na kapitalskih trgih tudi v večji meri razlikujejo.

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

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

ga zavarovanja ste namreč upravičeni do oprostitve plačila davka od prometa zavarovalnih poslov in dohodnine od dohodka iz kapitala, kar velja tudi za vsa kasneje izvedena dodatna vplačila.

Izberite strateško

Vlaganje ni tekmovanje, na katerem se morate odločiti, ali boste pobrali doseženo nagrado in se odrekli nadaljnjemu zaslužku ali pa boste tvegali izgubo dosežene nagrade v upanju na nedoločen in nedosežen večji znesek. K sreči gre v našem primeru bolj za vijuganje med tema dvema izbirama. Naj bo vijuganje stabilno, z osredotočenostjo na pot in s pravi ciljem v mislih. ●

NLB VITA PRIVATNO

Paket naložbenega življenjskega zavarovanja

Za stranke privatnega bančništva smo pripravili nov produkt za aktivno upravljanje vašega premoženja. Vrednost zavarovalne police, katere del je namenjen življenjskemu zavarovanju, del pa se plemeniti z upravljanjem v podskladih NLB Skladov, je odvisna od višine vplačanih premij. Te si določite sami in se seveda lahko prilagajajo vašim finančnim razmeram in ciljem, naložbeno strategijo pa glede na vaše naložbene načrte in odnos do tveganja oblikujemo in sproti prilagajamo skupaj.

Naložbeno košarico lahko poljubno spreminjate in prehajate med tremi naložbenimi politikami: dinamično, zmerno in konservativno. Pri tem so bistvene vaše želje glede razmerja med ciljnim donosom in prevzetim tveganjem. Pri odločitvah pa vam seveda pomagamo. Kot upravljavci vašega premoženja smo zavezani oblikovanju primerne naložbene strategije in ustreznih načinov razpršitve vašega premoženja ter spremljanju njegovega gibanja in stanja na finančnih trgih.

Več informacij na telefonski številki 01 476 23 66 ali na e-naslovu infopb@nlb.si.

Veliko več kot le modni dodatek

Ljubitelji, ki jim ura ne pomeni le naprave za merjenje časa, se že več kot 50 let delijo na zbiratelje in vlagatelje – prvi jih nosijo na roki zaradi čustvene, drugi zaradi vrednostne navezanosti.

Tekst: Nejka Golič Foto: Arhiv proizvajalca

Številni svetovni strokovnjaki v zadnjem obdobju opažajo neverjeten trend naraščanja naložb v ure – v zadnjih petih letih kar za 50 odstotkov. Medtem v Sloveniji še vedno ne vemo, ali bi v urah, tako ročnih kot žepnih, videli le modni dodatek ali morda tudi možnost naložbe.

Urarski mojster Jurij Hübscher, ki pri nas s svojim delom ohranja kulturno in tehniško dediščino, meni, da Slovenci nikoli nismo razvili prave kulture nošenja ročnih ur, ogledalo tega pa je naše današnje ravnanje z urami kot s potrošnim blagom, medtem ko je pravih vlagateljev zelo malo. Kljub temu se v njegovi delavnici kdaj le znajdejo zbiratelji in vlagatelji – zaradi čustvene navezanosti ali večje vrednosti naložb pa ne želijo biti izpostavljeni.

Prvi slovenski košarkar, ki je zaigral v ameriški ligi NBA, Marko Milič, se ne želi uvrstiti ne med prve ne med druge. Ure so zanj namreč strast: »Nimam se za zbiratelja, si pa nakup ure privoščim ob življenjskih prelomnicah – ob rojstvu otrok, v mojem primeru tudi ob pomembnih športnih trenutkih.« Je ljubitelj znamke Panerai, ki z Rolexovim mehanizmom deluje prestižno in robustno. »Znamka Rolex me spremlja že od odhoda v NBA pred 20 leti, ko sem si privoščil model Rolex Submariner, ob osvojitvi španske košarske krone z Real Madridom pa še Rolex GMT,« pojasnjuje Milič. Ur, ki jih je pridobil na življenjski poti, ne namerava prodati, temveč jih bo zapustil svojim otrokom in jim s tem predal tudi del sebe.

Muhast in nepredvidljiv trg

Kaj se bo z urami zgodilo čez deset let, se ne da natančno napovedati. Trenutno se trend vlaganja v ure

po svetu krepi. Globalno zanimanje za naložbeni trg, ki lahko že jutri tiktata drugače, je po mnenju strokovnjaka za ure in direktorja spletne trgovine za prodajo rabljenih ur Bob's watches, Paula Altierija, v zadnjih letih spodbudil pojav množičnih družbenih medijev. Pri naložbah ima pomembno vlogo tudi pop kultura: nobenega dvoma ni, da je James Bond pripomogel k dvigu vrednosti ur Rolex, ko jo je v tej vlogi nosil Sean Connery v filmu Dr. No. Tudi zaradi takšnih pojavov je težko napovedati, kako se bo trg spremenil.

Kaj izbrati za prvo naložbo?

V iskanju kratkega in jedrnatega odgovora na zgornje vprašanje vam bodo strokovnjaki ponudili odgovor: Rolex ali Patek Philippe. A ker znamka ni vse, je treba biti pozoren tudi na druge pomembne dejavnike, ki vplivajo na to, da bo nakup čim boljši.

Pred izbiro prave znamke se je treba zavedati, da novo ni najboljše. Z le redkimi izjemami vrednost novih ur upada skoraj tako hitro kot vrednost avtomobilov. Ure letnikov 2014, 2015 in 2016 se v spletnih trgovinah pojavijo hitreje, kot jo plačate s kreditno kartico, zato je dobra odločitev skrita v moških »vintage urah«, saj ženske veljajo zgolj za modni dodatek. Ker boste na prve izkupičke svoje naložbe čakali predvidoma pet do deset let, je pomembno, da so prvi koraki previdni in premišljeni. Pozornost usmerite na varnost, ohranjenost, izvor in ekskluzivnost.

Za tiste, ki prisegate na varnost, je ključno, da izbere rete znamke, ki so v preteklosti že dokazale, da so vredne nakupa. Mednje sodijo tudi Breguet, Audemars Piguet, Jaeger LeCoultre, Longines in Cartier. Rolex

Bondovec Daniel Craig poveljuje znamko Omega zgolj v filmih. V privatnem življenju je lastnik ure Rolex GMT Master II v vrednosti nekaj več kot 330 tisoč evrov.



Rolex Cosmograph Daytona

Rolex Day Date

Audemars Piguet Royal Oak

(modeli Submariner, the Deepsea ali sveti gral naložb, the Daytona) in Patek Philippe sta redki izjemi med znamkami, ki sta bili sposobni obdržati in zviševati vrednost ur skoraj vseh modelov pri nadaljnji prodaji.

Ohranjena ura je ura z originalnimi deli. Praske? Brez skrbi. To so le brazgotine, ki pomenijo aktivno življenje prejšnjih lastnikov. Če bi se lotili poliranja, bi lahko uničili tudi več tisoč evrov vredno naložbo.

Izvirna navodila, garancije, originalno pakiranje, računi ob nakupu in prodaji ter predvsem imena lastnikov skupaj tvorijo pomembne podatke, ki lahko dodatno dvignejo vrednost. Ura Patek Philippe, lastnik katere je bil med drugimi tudi Eric Clapton, je bila pred njegovim nakupom vredna približno 22.500 evrov, ob kasnejši prodaji pa – 3,28 milijona evrov.

Tudi trg ur deluje po načelu ponudbe in povpraševanja. Rolex je primer znamke, ki se že od vsega začetka drži strategije, da izdela le točno določeno število ur posameznega modela, ki se po 50 letih tako prodaja vedno bolje. Prednost ekskluzivnih ur je, da njihova preteklost napoveduje odlično prihodnost, ki ne bi smela prinesiti neprijetnih presenečenj.

Ponaredki in napačne napovedi

Štejeta premišljen nakup in spremljanje trga. Tako razmišlja nekdanji direktor Continental Airlines, Gordon Bethune, eden najuglednejših ameriških zbiralcev ur. Po njegovem mnenju je lahko trg ur zelo tvegan, saj se pogosto pojavljajo ponaredki, ob katerih se širijo napačne napovedi za posamezne modele, zato svetuje: »Kupujte na trgih, ki so cenjeni med poznavalci, in si ob večjih vložkih izberite svetovalca. Že za 1.500

evrov lahko namreč kupite izjemno dobro uro ali pa jih zapravite za nekaj, kar je že jutri vredno pol manj ali nič.«

Varnost z uveljavljenimi ali tveganje s perspektivnimi znamkami?

Nekaterim uram ne bo vrednost nikoli zrasla, zato niso pametna izbira za naložbo. Najpomembneje je, da se pred prvim nakupom odločite, ali boste kupovali z glavo ali s srcem – uro, ki bo vaša naložba, ali uro, ki si jo želite iz drugih razlogov. Če ste nagnjeni k varnosti, je pomembno, da svoj interes usmerite v tiste znamke, ki nekaj veljajo. To sta zagotovo Rolex in Patek Philippe. Slednjega v zadnjih letih na dražbah najbolje prodajajo, saj je med prvimi stotimi najvišje ocenjenimi urami kar 80 tistih z njegovim podpisom. Najdražja je bila Patek Philippe letnik 1942, leta 2010 je bila na dražbi podjetja Christie's prodana za približno 4,8 milijona evrov.

Če pa imate radi izzive, posezite po znamkah, ki so pred kratkim dosegale veliko višje vrednosti in potem korenito spremenile svojo prodajno strategijo. Pri takšnih znamkah je vredno pobrskati po njihovih prvih modelih, ki vam lahko v desetih letih ugodno spremenijo finančno prihodnost.

Po podatkih investicijskega indeksa Knight Frank's se namreč pričakuje, da bodo čez deset let ure vredne in ocenjene do več kot 68 odstotkov več kot danes.

Izberite uro, na katero ne boste gledali zgolj kot na dolgoročno naložbo. Nosite jo in ustvarjajte spomine, praske in zgodbe, s katerimi bo vredna še veliko več, kot se nadejate. ●

Vladimir Putin je lastnik ure A. Lange & Söhne Tourbograph, vredne približno 539 tisoč evrov.



Samo nebo je meja

V Slovenijo se je iz tujine v letu 2015 vrnilo več kot 2.500 slovenskih državljanov. Morda bomo katero od njihovih življenjskih zgodb še slišali. Kot bomo morda še slišali katero od zgodb 8.654 Slovencev, ki so v letu 2015 domovino zapustili. Kako dobre bi lahko bile! Morda celo podobne Sašini, Tinovi ali Ninini.

Tekst: Denis Vičič Foto: Osebni arhiv

Stran 256 v Guinnessovi knjigi rekordov, izdaja iz leta 2013. Da so v tej knjigi zabeleženi res posebni človeški dosežki, je znano. A ta stran je v primerjavi z drugimi morda še najmanj »čudaška«. Avtorji knjige so na njej največ pozornosti posvetili profesionalnim športnikom in njihovim rekordom. Na dnu strani, v nekakšnem okvirčku, pa poudarili še tiste malce prismuknjene presežke z londonskega maratona iz aprila 2012.

V tem izpostavku je med pretežno britanskimi imeni, ki so maraton pretekla v poročni obleki, v kostumu zvezde, s hoduljami in podobno, tudi eno, ki bi, če bi bilo zapisano malce drugače, lahko bilo slovensko. Sasha Kenney je med 42-kilometrskim tekom vrtela še hulahup obroč, izvemo. In jasno je, zakaj si je zaslužila objavo: že stati na mestu in vrteti obroč je za nekatere pravi podvig, kaj šele v množici teči z njim 42 kilometrov in pri tem ves čas paziti, da ne pade na tla!

»Domov sem prišla v joku, prepričana, da to ne bo šlo,« se Saša spominja prvih poskusov teka s sočasnim vrtenjem obroča. Vse ostalo je zgodovina, kot pravijo tudi v Veliki Britaniji, kjer živi že 20 let.

Igra usode

»Pri 18 letih sem odšla na študij nemščine in angleščine v Liverpool. Pred študijem sem živela tudi v Londonu, in ko sem kolegici opisovala, kakšna je Ljubljana, od koder izviram, mi je dejala, da moram nujno v Chester, ki da je Ljubljani nadvse podoben. Nato sem spoznala Phila, ki je zdaj moj mož in oče mojih dveh deklic in za katerega se je izkazalo, da je prav iz Chestra! Kot bi bilo iz veselja poslano,« se še danes navdušeno čudi Saša.

Naključij, ki so jo pomembno zaznamovala in povsem napolnila njeno življenje, s tem še ni bilo konec. Ko je po rojstvu druge

punčke v Chestru odšla na fitness, je inštruktorica mimogrede omenila vadbo s hulahup obroči hulahup (angl. hoola hoop). »V tistem trenutku se je v meni zgodilo nekaj, česar sploh ne znam in ne morem opisati. Ob tej besedni zvezi je bilo naenkrat vse prav, kot še nikdar tako. V glavi so se mi začeli vrteti scenariji o možnih oblikah vadbe z obročem za otroke in odrasle,« se spominja.

Kljub pomislekom, ali je možno služiti z navadnim hulahupom, je kmalu pustila službo vodje evropskih projektov in po osmih letih trdega dela tudi s pomočjo družine in prijateljev vzpostavila pravi obročni imperij, znan pod imenom Hoola Nation.

Ovire kot gonilna sila

Za njen poslovni uspeh je bila ključna že sama ideja, pravi Saša – treba jo je bilo le pravilno spraviti v življenje. Zato je najprej

opravila tečaj inštruktorice za aerobiko, potem pa začela iskati obroče. A ker na trgu ni našla dovolj dobrih, se je njihove izdelave skupaj s tastom lotila na lastno pest. Ob tem si je izmislila kar 500 povsem originalnih gibov, ki jih je možno narediti z obročem, in nato na prve ure vadbe povabila deset prijateljev. »Praviloma so vsi navdušeni, ko poskusijo to zabavno vadbo, in si želijo hulahup predstaviti tudi znancem,« opisuje Saša. Prijatelji so tako naslednjič povabili svoje prijatelje, ti kasneje svoje in tako naprej.

Zgodilo se je, da je ena od udeleženk delala v šoli. Ko ji je Saša povedala, da ima tudi vadbo za otroke, se je ta zavzela, da bi hulahup popularizirali širše po osnovnih šolah. Po približno petih letih trdega dela se je tako hulahup iz v Veliki Britaniji skoraj neznanе dejavnosti razvil v pravi posel. »Danes imamo po Veliki Britaniji deset inštruktorjev in še izobražujemo nove. Prodali smo že več

kot pet tisoč obročev, ki jih zdaj za nas izdelujejo druga podjetja. Najbolj pa sem ponosna na delavnice, ki jih imamo po osnovnih šolah v Chestru in okoliških krajih. Prek te dejavnosti otrokom privzgajamo pozitiven odnos, miselnost, da je možno doseči vse, če si to res določimo za svoj cilj,« razlaga Saša.

Kot ugotavlja, je namreč največja ovira, s katero se srečuje že vse od začetka nove poslovne poti, zavrtost. »Ljudje mislijo, da ne bodo znali vrteti obroča. To je po eni strani ovira, ki preprečuje, da bi ljudje sploh prišli na tečaj. Po drugi strani pa je to zame izziv in pogosto tudi gonilna sila. Ko komu dokažeš, da je sposoben narediti nekaj, v kar ni verjel, je to dosežek, ki te žene naprej.«

In kaj jo je gnalo, da si je zastavila za cilj zahteven maratonski tek z obročem po Londonu in ga tudi opravila? »Kriv« je pri-

»Ko komu dokažeš, da je sposoben narediti nekaj, v kar ni verjel, je to dosežek, ki te žene naprej.«

Saša Kenney



jatelj, ki jo je ob druženju v pubu izzval, da obroč že lahko vrti, teči pa z njim ne more. »Pa sem mu odvrnila: 'Veš kaj, cel maraton lahko pretečem z obročem, če hočeš!' In potem ni bilo več poti nazaj.« Na cilj je prišla v petih urah in petih minutah.

»Moje sporočilo, da je vse mogoče, ima zdaj veliko večji učinek. To pa pozitivno vpliva tudi na posel.« Uspeva ji v mestecu, ki ima manj prebivalcev kot Ljubljana, zato lahko upravičeno sklepamo, da bi ji tudi v Sloveniji. »Če te nekaj zanima in se trudiš, potem gre in gre in gre kjerkoli,« je prepričana.

Sprememba, edina stalnica

Tin Dizdarevič ni imel takega vpliva na odločitve o tem, kje bo živel, kot Saša. Iz Slovenije je odšel leta 1992, ko je bil še mladostnik. »Oče je delal za ameriško



»Med kuhanjem iz veselja za svojo družbo in kuhanjem v restavraciji je velika razlika. Pri slednjem je romantike bolj malo.«

Tin Dizdarević



računalniško podjetje, ko so ga prosili, ali bi prišel delat na sedež podjetja v New York,« razlog izselitve pojasnjuje Tin.

Njegova poslovna pot je izjemno pestra. Potem ko se je že med študijem v devetdesetih letih kalil v mnogih informacijskotehnoloških podjetjih, se je po »poku internetnega balona« na intenzivnem devetmesečnem tečaju na French Culinary Institute (danes International Culinary Center) leta 2003 izučil za kuharja in kasneje, med letoma 2005 in 2006, vodil restavracijo. »Vedno sem imel romantične ideje, da bi rad kuhal, a med kuhanjem iz veselja za svojo družbo in kuhanjem v restavraciji je velika razlika. Pri slednjem je romantike bolj malo.« Tudi zato je kuho opustil in se vrnil v tehnološke vode, in sicer v prvo slovensko zagonsko podjetje, ki mu je uspelo pridobiti sredstva ameriških skladov tveganega kapitala – v Zemanto.

Njegove slovenske korenine pri tem niso imele posebne vloge, zatrjuje. V New Yorku je spoznal Boštjana Špetiča, soustanovitelja Zemante, in ponudil pomoč v mar-

ketingu. »V Zemanti sem preživel nekaj zelo lepih let z izjemno talentirano ekipo tako v Ljubljani kot v New Yorku,« pravi Tin. Kot dodaja, je še kako pomembno, kje zagonska podjetja poslujejo. »Biti morajo čim bližje potencialnim strankam. Za večino tehnoloških startupov velja, da so ovire za rast dosti večje v Sloveniji in Evropi kot v ZDA.«

Zadovoljstvo ob dobrem odzivu

Prav v obdobju, ko je delal v slovenskem podjetju, je na podlagi zbranih izkušenj leta 2011 ustanovil svoje. A to ni podjetje, ki bi ponujalo rešitve s področja informacijske tehnologije, daleč od tega. Izdeluje gorčico Tin Mustard, nad katero je navdušenih vse več Američanov. »Ko nekdo poskusi gorčico in mu je všeč, je to veliko zadoščenje. Videti ta odziv je nekaj, česar pri ponujanju programskih rešitev nikoli ne doživiš,« pojasnjuje enega od razlogov, zakaj tako zelo uživa v tem, kar počne. Tudi zamisel, da bi iz gorčice lahko razvil pravi biznis, se mu je porodila prav ob tem, ko je videl odziv tistih, ki so poskusili njegovo gorčico. Nastala pa je pravzaprav po naključju.

»Moral sem jo pač narediti, ker je je v restavraciji zmanjkalo. In bila je nekaj posebnega, stranke so bile navdušene in zaznal sem priložnost.«

Do uresničitve zamisli o trženju gorčice je nato minilo približno pet let in podjetje Tinfoods, ki sta ga zagnala skupaj z danes pokojnim bratom Janom, postaja vse bolj prepoznavno. Medtem ko je bilo še v začetku leta 2014 Tinovo gorčico mogoče dobiti v približno 70 trgovinah, so kozarčki z zrnato pasto danes na voljo že v 200 trgovinah, od manjših butičnih prodajaln do supermarketov in restavracij. Steklene kozarčke z okusno rumeno-rjavo ročno izdelano zrnato pasto prodajajo med drugim v prodajalnah z ekološko pridelano hrano Whole Foods, ki je vodilna trgovska veriga z zdravo hrano v ZDA. Tin načrtuje tudi uvedbo mednarodne prodaje izdelkov prek spletne strani podjetja.

»Na ameriškem trgu ni tako težko narediti preboj, saj hitro pridobite pozitiven odziv strank in podporo, če je proizvod dober. ZDA trenutno doživljajo tudi nekakšno renesanso uživanja kakovostne hrane. Poten-



»Povsod, kjer sem živela, sem dojela, da se je treba samo odpreti in besedo ne enostavno izbrisati iz besednjaka. Potem se vse da.«

Nina Cuznar

cial za rast in dobičkonosnost prehrabnega podjetja je zato podoben kot v kakšnem tehnološkem zagonskem podjetju,« razlaga Tin, ki živi v Brooklynu in trenutno ne načrtuje vrnitve v Slovenijo.

Ne glede na to se njegove vezi s Slovenijo vztrajno ohranjajo. V hladilnike Američanov je njegovi gorčici pomagala tudi slovenska oblikovalka Romina Kavčič. »Odgovorna je za našo embalažo in prav odziv na kakovost embalaže je eden od glavnih vzrokov za naš uspeh. Nadvse pomembno pa je to, da smo na naš izdelek resnično ponosni.«

Na preži za priložnostmi

Kakovost izdelka ali storitve je seveda ključ do uspeha v vseh delih sveta ne glede na to, od kod izvira tisti, ki ju ponuja. Na to je stavila tudi Nina Cuznar, ki je v Sloveniji začeto življenjsko zgodbo, sprva kot fotografinja in kasneje kot nepremičninska agentka, nadaljevala v New Yorku, najdaljše poglavje pa zdaj preživlja v Kairu.

»Moj mož je sicer Egipčan, a to ne pomeni, da bi nujno morala živeti tu. Kairo sva izbrala, ker si tu lahko vse – lahko si neveren, lahko si zelo veren, lahko si nekaj vmes ... Zelo pomemben razlog za selitev v tujino pa je tudi občutek, da so po svetu možnosti za uspeh veliko večje.« Seveda, če si pripravljen trdo delati.

Nina je že kmalu po priselitvi v Egipt, pred približno desetimi leti, odprla zaposlovalno agencijo. »Bili smo zelo uspešni, po revoluciji leta 2011 pa so se varnostne razmere tako poslabšale, da sem agencijo zaprla.« Brez dela je bila nato več kot eno leto, ne pa tudi brezdelna. Skovala je načrt za nov poslovni podvig, ki ga izjemno uspešno uresničuje še danes.

Ko ne ne obstaja

»Ko sem svojo prvo hčerko hotela vpisati na balet, sem ugotovila, da v Egiptu ne vedo čisto zares, kaj je klasični balet. Balet sicer tukaj ni kaka eksotika. Višji srednji sloj in višji sloj ga seveda poznata. Dvorana kairske opere se ob predstavah običajno napolni do zadnjega kotička. A balet učijo, ne da bi poznali pravila, in celo tako narobe, da se učenci lahko hudo poškodujejo. To se mi je zdelo grozno, zato sem pomislila, zakaj ne bi naredili prave šole klasičnega baleta.«

V času družbenih nemirov leta 2011 je postavila spletno stran šole Easy Talent Academy in prek Facebooka iskala podpornike in morebitne prve učence. Te ji je uspelo pritegniti tudi z imeni prvih plesalcev kairske opere, s katerimi se je dogovorila, da bodo poučevali v njeni šoli. »Ob odprtju se je vpisalo 11 deklet, zdaj, po štirih letih, jih imamo že 300, konec avgusta pa smo odpr-

li tudi novo podružnico v drugem okrožju mesta, ki zagotovo ne bo zadnja.« V načrtu ima širitev poučevanja klasičnega baleta na bolj konservativni jug Egipta in kasneje, dolgoročno, tudi na Bližnji vzhod – mikata jo Dubaj in Kuvajt.

Kaj pa lokalna kultura, mar ta ne omejuje deklet pri baletu? »Mislim, da bodo z baletnimi oblačili deklet težave. Vendarle je egipčanska družba konservativna, še posebej so na kulturne omejitve pozorni pri otrocih. Izkazalo pa se je, da tudi tisti starši, ki so izjemno konservativni, navijajo za to, da bi bila njihova hčerka taka, kot so baletke na slikah, obešenih v šoli – in na teh slikah so balerine v baletnih oblačilih. Izjemno redko se sicer zgodi, da katero od deklet neha hoditi na vaje, ko dopolni 14 ali 15 let.«

Tudi ko Nina govori o poslovanju, se vse zdi tako lahko dosegljivo. »Pri nas poučujejo tudi baletniki, ki v Kairo pridejo samo zato, da bi poučevali tukaj. Imamo Italijane, Madžara, Ukrajinko, slovensko učiteljico ... Zelo kulturno razgibano je.« A njen uspeh je predvsem rezultat vztrajnosti, trdega dela in prepričanja, da se vse da, če se hoče. »Povsod, kjer sem živela, sem dojela, da se je treba samo odpreti in besedo ne enostavno izbrisati iz besednjaka. Potem se vse da.« ●

Poženite, zadihajte, uživte

Je čas za delo in je čas za sprostitev. Če ste med milijon Slovenci, ki se rekreirajo vsaj enkrat na teden, se odpravite z nami na spoznavanje divjih, nenavadnih in skritih poti s kolesarskega sedeža po Sloveniji.

Tekst: Anja Leskovar Foto: Jošt Gantar, www.slovenia.info, avtor: Aleš Fevžer in Nea Culpa

Kolesarstvo postaja v zadnjih letih pri nas vse bolj priljubljeno. Število Slovencev, ki vsak dan poganjajo pedala, narašča. Na leto kupimo okoli 90.000 novih koles, kar je precej več kot avtomobilov. Na krilih te kolesarske vznesenosti se rojevajo nove kolesarske poti in tekmovanja.

Temu pritrjuje tudi Primož Čerin, nekdanj uspešni profesionalni kolesar, danes pa poslovnež, lastnik športne trgovine in kolesarskega servisa. Čeprav zdaj kolo poganja le nekajkrat na teden, se takrat v miru in svežini narave pomeni sam s seboj, še posebej, ko se pojavijo večji problemi. Ti se iz pisarne zdijo nerešljivi, na kolesu pač ne. Z veseljem ugotavlja, da kolesarji, ki jih je izrazilo več kot leta 1990, ko se je začel ukvarjati s poslom, bolje vedo, kaj želijo in potrebujejo.

Preprosta dostopnost

Navdušenost nad kolesarjenjem pravzaprav ne preseneča. Za nekoliko pogumnejše traja sezona skoraj vse leto, od 39.000 kilometrov javnega cestnega omrežja, ki povezuje vse konce Slovenije, pa kolesarja praviloma ločijo le vhodna vrata, nekaj minut ogrevanja in nekaj sekund nameščanja čelade.

Najboljše stvari so praviloma najpreprostejše. In razgibanost slovenske pokrajine ponuja vse najboljše, kar bi si kolesar lahko želel. Divje gorske steze potešijo tudi najbolj adrenalina lačne, cestna vozlišča omogočajo premagovanje večjih razdalj, mirne obrečne poti pa zagotavljajo dovolj varnosti tudi za mlajše in manj vešče kolesarje. Ob poti pa ... saj veste. Široka paleta odlične hrane, manj znanih koticov in edinstvenih prenočitvenih možnosti. Bi šli na kolo za nekaj ur, dan ali kar ves vikend? Dobrodošli v kolesarskem sedlu in izvolite nekaj predlogov za kolesarsko uživašvo. Pa srečno in varno poganjanje!

Razburljivo čez hribe

Pohorje in Koroška sta pravo igrišče za gorske kolesarje. V Mariboru, kjer se lahko preizkusite v Bike parku z zahtevno downhill progo, začnite z vzponom ali kolo naložite na vzpenjačo. Mimo planinskih koč bo Pohorska kolesarska transverzala, označena s PT, vodila do Rogle, mimo izjemnih Lovrenških jezer ter po travniščih in temnih gozdovih visokega Pohorja do Kop. Priporočamo spust v srce Koroške. Ta je vse bolj privržena gorskemu kolesarstvu. Celo tako močno, da je tudi del svojega podzemlja odstopila kolesarstvu. Kako primeren epilog gorskokolesarske avanture – spust po rovih nekdanjega rudnika Mežica pod Peco! Po opuščenih rudniških rovih so namreč speljali edinstveno kolesarsko traso, na kateri debeli dve uri ne boste uzrli naravne svetlobe. Z vodnikom in naglavnimi svetilkami boste odkrivali rove, katerih grbine – čeprav višinska razlika ni velika – ne dopuščajo lagodne vožnje.

TEŽAVNOST: zahtevna (zaradi terena)

TRAJANJE: intenziven dan za 75 km dolgo Pohorsko kolesarsko transverzalo, od nekaj ur do nekaj dni po Koroški

POSEBNA OPREMA: gorsko kolo. Vrhunska polno vzmetena gorska kolesa Norco in Specialized si lahko skupaj s celotno zaščitno opremo izposodite v Bike parku Maribor ali na koroški strani Pohorja v Ekohotelu Koroš, koroškem centru za gorsko kolesarstvo.

KULINARIČNI PRESEŽEK: gostilna Škrubi (Podpeca) z značilnimi grumpi, mavželjni in mežrli ter mnogimi presenečenji. Nučen je predhoden dogovor.

PRESEŽNI POČITEK: v Ekohotelu Koroš (Jamnica, Prevalje) poleg simpatičnih sob, bazena in ekološko pridelane hrane ponujajo tudi prostor za pranje in sušenje opreme. Če bi se vam pokvarilo kolo, pozabite na slabo voljo, saj poskrbijo tudi za

popravilo, tako da boste lahko sproščeno odšli na katero od kolesarskih avantur v okolici.

Umirjeno uživašvo

Včasih prija, da je aktivna sprostitev bolj ležerna. Eno najlepših okolij, primerno tudi za družinske podvige, ponuja dolina Radovne. Kolesarska, večinoma makadamska pot po tej slikoviti rečni dolini se začne pri Gorjah nad Bledom in – če bi tako želeli – vodi vse do Mojstrane. Po njej vas usmerjajo informacijske table z zanimivostmi, ki jih tu ne manjka. A če med kolesarjenjem Radovno spoznate kot umirjeno rečico, boste presenečeni nad njenim divjanjem skozi Blejski vintgar. Ta je le streljaj od glavne poti Gorje–Bled in le nekaj zavojev do najstarejšega in največjega igrišča za golf v Sloveniji.

TEŽAVNOST: srednja (lahka po lažji različici), primerna tudi za otroke

TRAJANJE: dve do tri ure za 16 km, podvojeno, če se vračate na izhodišče

POSEBNA OPREMA: ni potrebna

KULINARIČNI PRESEŽEK: vila Podvin (Radovljica) z zanimivim izborom sestavin in izjemno kreativno kuhinjo, ki jo vodi chef Uroš Štefelin, predstavnik nove slovenske kulinarike. Na mizo rad postavi srnji hrbet z lisičkami, jagodičevjem in omako iz regratovega medu, posebno ponosno pa skuha svoja izuma: najrazličnejše jedi iz tepk ter zlatovčico s postrvjimi ikrami. Inovativno kuhinjo dopolnjuje obsežna vinska karta.

PRESEŽNI POČITEK: v Garden Villageu Bled v hišici na drevesu, pod katerim si v izvirski vodi privoščite knajpanje z masažo stopal, v šotoru na pomolu ali v glamurnem šotoru, pred katerim se sprostite v vroči kopeli v leseni kadi ali pa v luksuznem apartmaju uživate v zasebnosti lastne



masažne kadi. Na voljo imajo tudi kolesa za izposajo.

Cestno popotovanje

Zemljevid kolesarskih poti po Krasu je kot pajkova mreža. Večinoma asfaltne, ponekod tudi kolovozne poti namreč le tu in tam prepustijo prostor naseljem in vinogradom, med katerimi se vijejo. Če temu kolesarskemu obilju prištejemo še klimo, ki je za rekreacijo primerna celo pozimi, potem je jasno, da je Kras kolesarska obljubljena dežela. Tudi zato, ker je posebnosti, ki vas bodo zvale s kolesa, skoraj preveč. Iz kolesarskega sedla lahko v Lipici presedlate v konjskega, od tam pa – če vas le burja ne potiska preveč nazaj – ni daleč do kraških jam in arhitekturno edinstvenih vasic.

TEŽAVNOST: srednja (zaradi valovitosti pokrajine)

TRAJANJE: nekaj ur za 46 km klasičnega kraškega kroga (Sežana–Štorje–Štanjel–

Pliskovica–Križ–Sežana) ali nekaj dni za poglobljeno raziskovanje
POSEBNA OPREMA: ni potrebna
KULINARIČNI PRESEŽEK: čeprav je Kras poln izvrstnih gostiln, se za nepozabno doživetje splača kreniti nekoliko s poti, v vipavski dvorec Zemono v gostilno Pri Lojzetu. Tradicijo te skoraj 120 let stare gostilne nadaljuje pravnik ustanovitelja Lojzeta Kavčiča, chef Tomaž Kavčič. Strastno zagovarja slow food, a hkrati ponuja izjemno sestavinsko pestre in postrežno inovativne jedi. Divjo raco ali sipe z jagodami vam postreže ob spremljavi izbranih vipavskih vin.

PRESEŽNI POČITEK: vila Sistiana (Sela na Krasu) je tipična, a okusno obnovljena stara kraška hiša, katere prijetno notranjost dopolnjujejo tudi masažni in zunanji bazen ter savna. Lastniki poleg koles, ki vas čakajo pri vili, ponujajo tudi možnost jadrnanja v bližnjem Tržaškem zalivu ali kulinarično popotovanje po Krasu. ●

INFORMACIJE NA DLANI

Z mobilnikom na pot

S pomočjo mobilne aplikacije Monolit2Go boste našli več kot 2000 planinskih, pohodnih, turističnih in kolesarskih poti po Sloveniji. Te iščete po težavnosti, dolžini, času ali tipu, aplikacija pa ponuja tudi točke, ki so vredne postanka.

V zadnjih treh letih ...

so v povprečju sredstva v upravljanju rasla s 26-odstotno letno stopnjo, število strank pa s 13-odstotno letno stopnjo rasti.



Zunanje licence

- 11 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)
- 13 preizkusov strokovnih znanj, potrebnih za opravljanje poslov izvrševanja naročil strank (A) (Agencija za trg vrednostnih papirjev)
- 12 licenc Profesionalna in učinkovita prodaja za privatne bančnike (Mercury International)
- 13 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 osebno odličnostjo do zadovoljnih strank« (Gustav Käser Training International)
- 5 potrdil o obiskovanju izobraževalnega tečaja Uvod v umevanje likovne umetnosti (RS, Arthouse – College For Visual Arts)
- 9 preizkusov strokovnih znanj, potrebnih za gospodarjenje s finančnimi instrumenti strank (C) (Agencija za trg vrednostnih papirjev)

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 o hipotekarnih kreditih (NLB)

Upravljavci odnosov

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

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



Lotti Natalija Zupančič

»Stoj za svojimi besedami!«

Lotti Natalija Zupančič je finančnica z več kot 20 leti bogatih delovnih izkušenj v finančni industriji doma in po svetu. Prva vloga na vodstvenem položaju ji je bila zaupana že leta 1993, od takrat pa je na podlagi izjemnih delovnih rezultatov, odličnega finančnega znanja in razumevanja finančnih zagat, v katerih se lahko znajdejo stranke, prevzela več različnih nalog v različnih finančnih ustanovah. Vodenje NLB Privatnega bančništva je sprejela leta 2013.

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?

Ni samo eden, več jih je ... Predvsem kako v današnjem času in razmerah najti za stranko optimalno rešitev pri ustvarjanju, plemenitenju premoženja ali njegovi razdelitvi. Kako hoditi v koraku s časom in strankam predstaviti vse, kar nas v svetu obdaja na vseh področjih, saj nove tehnologije in povsem novi poslovni modeli vplivajo na prav vse in vsakogar ... Tudi na dejavnost privatnega bančništva.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?

Posebne vzornike nimam, sem bolj sama svoj učitelj in, če je treba, tudi vzornik. Zame je najučinkovitejše učenje na izkušnjah.

Kako upravljate svoj čas?

Vedno težje ... Vsako leto je moja novoletna zaobljuba, da bom učinkovitejša, pa se potem izkaže, da za meni ljube in drage ljudi še vedno namenim premalo časa, pa tudi tistega trenutka zase pogosto ni.



Tanja Burkat

»Bodi pošten do sebe in drugih in si postavljalj sme, a realne cilje«

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?

Vsak dan mi je izziv; kako zagotoviti zadovoljstvo strank, kako se soočati s stalnimi spremembami na kapitalstkih trgih, kako doseči boljše donosnost, kot je povprečje na trgu. Posebno plat izziva pa pomeni komunikacija s strankami, kako z njimi vzpostaviti pristen poslovni odnos, čeprav je vsaka tako drugačna.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?

Vzornikov nimam. Povsem preprosto, vsak, ki je dolgoročno uspešen tako na zasebnem kot poslovnem področju, najbrž vlaga v uspeh veliko truda in dela. Ostalih okoliščin za uspeh ne poznamo. Predvsem so moj zgled osebnosti, ki so bile tako ali drugače hendikepirane, pa so v svojem življenju vseeno uspele, ker so svoj posel delale s srcem in šle prek lastnih ovir.

Kako upravljate svoj čas?

Med tednom čas posvečam predvsem svojim strankam. Ker imam rada naravo, tam preživim vsak prosti trenutek, delovno ali rekreativno.



Slavko Flajs

»Verjamem v uspeh, v prijazen pogled in zadovoljstvo ob dobro opravljenem zavzetem delu«

Slavko Flajs je bil prvi privatni bančnik na Štajerskem. Z bančnimi posli in svetovanjem se ukvarja že 36 let. Na podlagi bogatih strokovnih izkušenj in znanj je leta 2002 pristopil k projektni skupini za vzpostavitev privatnega bančništva v NLB. V bančništvu je sicer opravljal različna dela ter spoznal različne pristope k trženju ekskluzivnih produktov in storitev ter različne oblike komuniciranja s strankami. Ob nenehnem izpopolnjevanju znanj ima, med drugim, tudi certifikat borznega posrednika ter licenci zavarovalništva in privatnega bančništva. Zanj sta najzanimivejši področji naložbeno in finančno načrtovanje. Stavi na obojestransko zaupanje, ki odpira optimalno pot za uresničitev zastavljenih finančno-naložbenih ciljev.

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?

Izpolnitev in potrditev finančnonaložbenih pričakovanj komitentov.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?

Warren Buffett z uspešnim upravljanjem finančnih naložb, ki ga poudarja znani rek: »Bodi prestrašen, ko so drugi pohlepni, in pohlepen, ko so drugi prestrašeni.«

Kako upravljate svoj čas?

Služba me tako pritegne, da mi zmanjkuje prostega časa. Če pa mi že uspe pravočasno doseči zastavljene cilje, ga preživim v naravi in z družino.



Primož Jagarinec

»Ni vse zlato, kar se sveti«

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?

Kako doseči finančne cilje in zadovoljiti potrebe strank ob sprejemljivi ravni tveganja.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?

David Einhorn – upravljaev, ki vse od ustanovitve »hedge« sklada Greenlight Capital svojim vlagateljem zagotavlja nadpovprečne donose. Ker ga ni sram priznati, da se pri investicijskih odločitvah zmoti večkrat, kot si predstavlja običajni vlagatelj.

Kako upravljate svoj čas?

Tako, da se zdi, da ima dan več kot 24 ur in teden več kot sedem dni. Skrajšanje spanca za eno uro na dan pomeni na letni ravni več kot 14 dodatnih dni.



Natalija Kovač

»Uživaj življenje«

Natalija Kovač, ena izmed prvih članic sektorja privatnega bančništva v NLB, je svojo kariero začela na borznem področju. V NLB je sicer pred privatnim bančništvom delovala tudi na področju mednarodnega poslovanja s finančnimi institucijami. Danes se v vlogi privatne bančnice odlično znajde tudi zaradi dobrega poznavanja kapitalstkih trgov.

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?

Širina svetovanja, ki dejansko nima meja, in stranke. Sodelovanje z njimi je privilegij. Ne glede na vrsto dejavnosti, izobrazbo ali starost, so mi vse ljube, vsaka na svoj posebni način. Izziv je pridobiti njihovo zaupanje, odstirati njihov intimni finančni svet in nenehno iskati skupne koristi.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?

Konkretnih vzornikov nimam. Vsakodnevno ravnam v skladu s svojim znanjem, izkušnjami, se po potrebi posvetujem z vrhunsko skupino analitikov, upravljaev družbe NLB Skladi. Izjemen navdih najdem tudi v izkušnjah in razmišljanju naših strank.

Kako upravljate svoj čas?

Upravljam ga predvsem tako, da se z njim ne obremenjujem in delam po občutku. Bolj kot upravljanje časa mi je pomembno znati upravljati svojo energijo. Ko namreč znamo upravljati energijo, smo sposobni tudi učinkovitega upravljanja časa. Prava kombinacija obojega prinaša precejšnje dodane vrednosti na področju produktivnosti.



Vesna Lokovšek

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

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?

Največji izziv v privatnem bančništvu mi pomeni zadovoljna stranka.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?

Posebne vzornike nimam. Je pa v naši hiši kar nekaj posameznikov oziroma sodelavcev, ki imajo zelo široko znanje s področja upravljanja premoženja (predvsem kolegi iz družbe NLB Skladi d.o.o.) in jih zelo cenim. Drugače pa zelo rada preberem kakšno knjigo, na primer legendarnega investitorja Warrena Buffetta, ki se je z modrim upravljanjem premoženja prebil med najbogatjše ljudi na svetu.

Kako upravljate svoj čas?

Upravljanje časa je v resnici upravljanje življenja. Tega se čedalje bolj zavedam. Še posebno v poslovnem svetu pa si danes brez načrtovanja delamo več škode kot koristi in se brez potrebe spravljamo v stresne situacije. Zato sama intenzivno delam na tem, da si čas razporedim tako, da sem zadovoljna na poslovnem in osebnem področju. Saj gre to dvojje tako ali tako z roko v roki!



Martin Nadoh

»Bistven je občutek zadovoljstva«

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?

Razumeti misli strank in njihove želje, ki so povezane s potrebo in ciljem, ter posledično zelena finančna sredstva plasirati v ustrezne naložbe; pripraviti ustrezno alokacijo.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?

Pri plemenitenju premoženja je potrebna veliko znanja in nekaj sreče, pri tem pa ne moremo mimo nepredvidenih dogodkov. O posameznem vzorniku težko govorim, saj vsako obdobje prinese nove zmagovalce in nove poražence, od katerih se marsikaj naučim.

Kako upravljate svoj čas?

Trenutno mi je najbližje Paretovo načelo. Na njegovi podlagi prilagajam svoje cilje za doseganje napredka. Poleg načrtovanja je zame zelo pomembno imeti pregled nad izvedenimi in načrtovanimi aktivnostmi, saj tako lahko primerjam cilje z dejanji in ugotavljam svojo uspešnost ter po potrebi spremenim strategijo upravljanja časa.



Marija Peteh

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

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?
Zame je izziv zadovoljiti stranko skladno z njenimi željami in pričakovanji. Ko dosežem komunikacijo s stranko z namenom dolgoročnega obojestransko uspešnega sodelovanja, sem vesela, ko je zadovoljna in privatno bančništvo priporoči svojim znancem, prijateljem ...

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?
Vzorniki so različni in se spreminjajo odvisno od točke v življenjskem ciklusu. Prav posebnega vzornika nimam, bolj se zanašam na svoje znanje in to usklajujem s svojim osebnim finančnim stanjem in finančnim ciljem.

Kako upravljate svoj čas?
Svoj čas poleg dela v privatnem bančništvu namenjam predvsem družini, družanju z menimi dragimi ljudmi, rekreaciji, ki mi daje energijo in prečisti um. Rada se rekreiram v naravi: s kolesarjenjem, tekom, izleti ali pozimi z dolgimi potovanji. Marsikdaj, ko sem sama s seboj, rešim kakšno situacijo, ki je čez dan nikakor nisem mogla razvozlati, najdem rešitev ali dobro idejo, predvsem pa najdem svoj notranji mir.



Maja Škrlep

»Živi vsak dan, kot da je tvoj zadnji«

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?
Dinamično delo, nenehno izpopolnjevanje in pridobivanje novih znanj, ki so potrebna za uspešno delo s strankami privatnega bančništva.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?
Posebnih vzornikov nimam. Spoštujem in zagovarjam pošten odnos in odgovorno upravljanje.

Kako upravljate svoj čas?
V življenju si postavljam prioritete in tem posvečam vso pozornost. Zame izgovor »ni časa« ne obstaja. Za vse je čas, vprašanje je, čemu daješ prednost.



Alenka Verstovšek

»Kjer so dejstva, ni treba besed ...«

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?
Odporna in iskrena dvosmerna komunikacija s stranko z namenom dolgoročnega obojestransko uspešnega sodelovanja. Zgraditi poslovni odnos z odprto in učinkovito komunikacijo s strankami ter pridobiti njihovo zaupanje in prejeti potrditev, da smo na pravi poti – da nam stranka zaupa in je pripadna banki.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?
Vsak, ki strateško sestavo finančnega premoženja oblikuje skladno s svojim osebnim finančnim profilom in finančnimi cilji, hkrati pa premoženje razprši na dovolj veliko število finančnih naložb. Prav tako je moj vzor vsak, ki je pripravljen na nihanja in gibanja na trgih in tudi ob burnih dogajanjih na borzah ohrani trezno glavo. Ne reagira panično, predvsem pa upošteva naložbeno strategijo, saj tako lahko uspešno sledi svojim dolgoročnim ciljem.

Kako upravljate svoj čas?
Svoj čas razporejam tako, da mi omogoča dosegati pomembne cilje. Čas je neviden vir, vendar kljub vsemu končen.



Matej Vitežnik

»Edini način za izjemno opravljeno delo je, da delaš to, kar si sam želiš«

Matej Vitežnik je takoj po študiju začel delati v bančništvu, najprej kot osebni svetovalec za kredite fizičnim osebam in samostojnim podjetnikom. V desetletju službe v privatnem bančništvu je pridobil vse potrebne licence in certifikate, ki so nujni za delo v tem sektorju. Ker sodeluje tudi s strankami iz tujine, mu pri tem koristi znanje tujih jezikov, ki so v svetu financ nepogrešljivi.

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?
Največji izziv mi je, da s strankami spletem spoštljiv odnos, ki ga gradim dolgoročno, na podlagi zaupanja, kredibilnosti in strokovnosti. Izziv je še toliko večji, ker smo si ljudje tako zelo različni ...

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?
Moj vzornik sicer ni neposredno povezan s plemenitenjem premoženja, je pa za seboj pustil velik pečat. Steve Jobs, vizionar, mislec in guru informacijske dobe. Bil je drzen, upal si je, videl je v prihodnost, spreminjal je svet in življenja ljudi ... Še posebej so mi pri srcu njegovi znameniti izreki, eden izmed njih je: »Stay hungry, stay foolish and keep thinking different.« (Ostani lačen, ostani igriv in še naprej razmišljaj drugače.)

Kako upravljate svoj čas?
Čas je človekov najboljši svetovalec, tudi glede plemenitenja premoženja. Naše izkušnje in izkušnje drugih so največji dar, ki ga lahko izkoristimo. Zato mislim, da je čas treba pametno upravljati. Rad planiram zadeve in čas vnaprej, po drugi strani pa si ne dovolim, da bi čas planiral moje življenje.



Urška Zajec

»Privilegij v življenju je biti to, kar si«

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?
Zadovoljna stranka. Najbolj mi je v veselje, da lahko za svoje stranke naredim vse, kar je v moji moči. Zelo pomembno je, da sem strankam vedno na razpolago.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?
Nimam posebnega vzornika. Moje vodilo pri sprejemanju odločitev je zelo enostavno: ko sem pred odločitvijo, najprej ocenim trenutne razmere, v katerih se nahajam. Nato me zanima cilj. Na podlagi tega se odločim zelo realno in ne preveč pesimistično ali pretirano optimistično. Sem zagovornik postopne rasti premoženja.

Kako upravljate svoj čas?
Po naravi sem redoljub, kar se kaže tudi pri upravljanju časa. Zame drži pregovor »rana ura - zlata ura«. Rada imam zgodnja jutra, ker tako do zgodnjega dopoldneva opravim že veliko vsakodnevnih obveznosti. Nič ne prelagam na jutri.



Berta Zorc

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

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

Kaj je vaš največji izziv v privatnem bančništvu?
Zadovoljne stranke.

Kdo je vaš vzor v plemenitenju premoženja in zakaj?
Warren Buffett. Velja za enega najuspešnejših investorjev zadnjih 50 let.

Kako upravljate svoj čas?
Prednost imajo stranke. Svoj čas upravljam v skladu s potrebami in željami strank.



Blaž Brodnjak

predsednik uprave NLB

Brez strasti ni vzdržnih uspehov v športu in tudi ne v poslu

Časi se bliskovito spreminjajo, obdani z računalniki, telefoni in zasloni, občutljivimi za dotik, smo dosegljivi praktično kadar koli in od koder koli. Zato še toliko bolj cenim redke trenutke sprostitve, ki jih preživim v krogu svoje družine, v vinogradu svojih staršev, s soprogo in hčerama na rock koncertu ali sinom na nogometni tekmi.

Rad imam kakovostno glasbo in šport. Še posebej ekipne dejavnosti, kar za Štajerca, rojenega na Ptuj, pravzaprav ni nič posebnega. Zakonitosti športa so zelo podobne tistim pri poslu. Za uspeh sta nujni telesna in umska spretnost, ki ju lahko prinesejo le leta trdega treninga. Šport povezuje tekmovalce z navijači, krepi duha posameznikov in skupnosti, od lokalnega okolja do celega naroda. Njegov čar je v tem, da je pri njem velikokrat tako kot v poslu do zadnjega trenutka mogoče prav vse. Šport in posel sta si tako v marsičem zelo podobna – za doseganje uspeha morata postati način življenja.

V življenju sem se, kolikor mi je dopuščal čas, tudi sam ukvarjal s športom. Ne le zato, ker rad tekmujem. Tudi ne zato, ker je po vseh medicinskih doktrinah šport

nujno potreben za ohranjanje zdravega duha v zdravem telesu. Preprosto zato, ker gre pri njem, podobno kot v poslu, za dokazovanje lastnih zmogljivosti, premagovanje vse težjih ovir in doseganje novih mejnikov. Še posebno v vrhunskem, kjer je vse podrejeno doseganju enega samega cilja – biti najboljši ali vsaj med najboljšimi. Za ta uspeh športniki garajo vrsto let in se odrekajo marsičemu, da bi morda nekoč stopili na vrh. In ko vsi evforično občudujemo njihove uspehe, pogosto pozabljamo na dejstvo, koliko trdega dela posameznikov, celotnih ekip, pa tudi družin, ki jih spremljajo in podpirajo, je bilo vloženega v rezultat. Povsem enako velja za posel.

Filozofija vrhunskih športnikov mi je bila vedno blizu. Zato, ker je preprosta. Ker v njej ni prostora za iskanje izgovorov. Ni prostora za balast. Je le trdo delo, odrekanje in začrtana pot, ki vodi do cilja. Gre za vrednote, ki jih spoštujem in po najboljših močeh udejanjam tudi sam. Delujem po načelu elementarnega zaupanja in trdega dela, odgovornosti in osredotočenosti na posel. In kar je najpomembneje – delam to, kar delam rad, zato to lahko počnem z veliko energije in strastno.

Velikokrat se na raznih srečanjih pogovarjam s podjetniki, ki šele začenjajo svojo podjetniško pot. Eno izmed pogostih vprašanj je tudi, kako uspeti v poslu in kako zaslužiti dovolj denarja. Odgovorov je lahko veliko, ali pa le en sam. Strast. Iskreno sem prepričan, da si lahko uspešen le v poslu, ki ga delaš s strastjo. Zato je pametno, da si najprej zastaviš vprašanje: Ali me delo, ki ga opravljam, veseli oziroma izpolnjuje ali ga opravljam zgolj zaradi plačila? Čeprav je denar potreben, ne sme postati edino merilo, po katerem se ravnamo. Tega načela se na svoji karierni poti držim tudi sam. Ključ do uspeha je torej iskra v očeh.

Odkar sem s kolegi prevzel vodenje največje finančne ustanove v Sloveniji, me pogosto sprašujejo, kakšen motiv me je vodil pri kandidiranju. Odgovor je, kot večina stvari v življenju, preprost. V banki sem že bil in sem svoje delo opravljal po svojih najboljših močeh, tako kot verjamem, da je prav in dobro za banko in širše okolje. Prepričan sem, da takšno delo prinaša rezultate in na dolgi rok tudi ustrezno priznanje in nagrado. Sem karierni bančnik, imam izkušnje iz raznolikih projektov, na različnih ravneh, iz različnih bank in skupin. Na tej poti sem se znašel pred različnimi izzivi, toda vedno sem se trudil delovati skladno s temeljnimi načeli in higieno bančne obrti. Trdo in odgovorno delo s potrebnim ščepcem strasti je torej privedlo do mojega imenovanja, novo vlogo pa ob neprecenljivi podpori svoje odlične ekipe prevzemam z vso dolžno odgovornostjo in ponižnostjo. Po športno pa sem prepričan, da smo ponovno že in bomo v sodelovanju z našimi cenjenimi strankami ostali med bančnimi zmagovalci.

Delo je moj način življenja, opravljam ga s strastjo, in čeprav je za mnoge bančništvo nekaj sofisticiranega, po zdravi kmečki pameti.



NLB Vita Privatno

ekskluzivno naložbeno življenjsko zavarovanje z aktivnim upravljanjem premoženja

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



NLB Vita

Zelo življenjska zavarovalnica.

www.nlbvita.si

080 87 98

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



Individualno upravljanje premoženja

Ukrojeno po vaši meri.

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



NLB Skladi

www.nlbskladi.si

Opozorilo vlagateljem:

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